

Содержание

| | |
|--|-----------|
| <i>1. Концепция и существо бизнеса</i> | <i>2</i> |
| <i>2. Уровень технологической готовности, финансовое и организационное обеспечение проекта</i> | <i>3</i> |
| <i>3. Маркетинговый план</i> | <i>4</i> |
| <i>4. Финансовый план</i> | <i>4</i> |
| <i>5. Выводы по бизнес-плану проекта и перспективы развития бизнеса</i> | <i>13</i> |

1. Концепция и существо бизнеса *(Резюме бизнес- плана)*

Организатор бизнеса гр. РФ, Щербина Татьяна Дмитриевна, прож: г. Иваново, ул. 2 Курьяновская д.54.

Бизнес-идея представляет собой создание небольшого торгово-производственного комплекса в виде семейного бизнеса по выращиванию и продаже овощеводческой продукции. Срок реализации проект – 1 год. Срок расчетов по проекту - 1 год. Предполагается что на первом этапе – 6 мес.- проект будет чист торговым. А на 2 этапе – 6 мес. – производственно – торговым. При этом производственная составляющая будет вводиться в действие на протяжении 3 мес. в 7-9 месяцы от начала проекта. Соответственно в этот же период будут производиться и все основные капитальные затраты. Старт проекта ориентировочно с 01.09.2011г.

Бизнес организуется в правовой форме ИП Щербина. По месту жительства ИП (офис не снимается).

Предположительная система налогообложения УСН – Вариант 2.

Сущность торгового бизнеса ИП Щербина (далее в тексте «ИП») состоит в том, что на своем «семейном» автотранспорте она закупает продукты овощеводства у частных производителей на их подсобных и фермерских хозяйствах и вывозит их для продажи на продовольственном рынке г. Иваново. С этой целью ИП использует (в течение первых 9 мес. б/платно в рамках партнерско-дружеской договоренности) часть торгового прилавка на одном из ивановских продуктовых рынков и нанимает продавца на полставки (6 дн. по 4-4,5 раб. часа с 9:00 ло 13:00 /13:30/). В воскресенье и 3-4 раб часа в будние дни ИП сама работает за прилавком, подменяя собой продавца.

Предполагаемый ассортимент продаж включает в себя такие наиболее распространенные и «ходовые» культуры как огурцы, морковь, помидоры, лук, салат и др. «зелень», свекла и пр.

Сущность производственного бизнеса ИП состоит в выращивании плодово-овощных культур на собственном приусадебном участке -1400кв.м., в своем доме в п. Михалево Ивановского р-на. С этой целью ИП возводится оранжерейно-тепличный комплекс искусственным поливом и подогревом общей площадью 600-700 кв.м. и высаживается рассада культур в соответствии с вышеуказанным ассортиментом.

2. Уровень технологической готовности, финансовое и организационное обеспечение проекта

Осуществлять перевозки ИП будет первое время на «семейном» автомобиле «Бычек» (Модель МАЗ 33-02 » с металлическим «бункером», высотой 1,7м. Общая емкость 4,7 м³).

На данный момент достигнута предварительная договоренность с владельцем продуктового прилавка на Центральном рынке г. Иваново. сроком на 9 мес. – сентябрь 2011г. – май 2012г. Также достигнуты предварительные договоренности с хозяевами 12 приусадебных участков и 3 фермерских хозяйств в п. Михалево и на территории близлежащего Тейковского р-на.

К началу сентября планируется расширить круг поставщиков до 20-23 хозяйств и заключить с фермерскими хозяйствами долгосрочные договора на поставку по льготным ценам. Кроме того в качестве «страховочного варианта» планируется заключить договор на поставку продукции с плодоовощебазой в м. Соснево г. Иваново.

В дальнейших планах ИП – на период май-июнь 2012г.- с началом производства собственной плодоовощной продукции - аренда собственного торгового павильона на одном из продуктовых рынков г. Иваново и аренда

а/м «Газель» для перевозки продукции к месту продажи. Предполагаемая стоимость аренды павильона – 7 т.р./мес. и трансп. услуг. – 4 т.р./мес. Что соответственно учитывается в дальнейших расчетах по проекту.

3. Маркетинговый план

ИП собирается осуществлять продажу высоколиквидной, качественной, всегда свежей плодоовощной продукции по сравнительно низким ценам. Предполагается что закупочные цены будут сравнительно невысоки за счет не слишком высокого уровня коммерческих запросов со стороны поставщиков. Также то, что поставщики являются прямыми производителями–аграриями будет обуславливать свежесть и пр. составляющие хорошего товарного вида продукции.

Потребность в продуктах данной группы у населения есть всегда, а нахождение торговой точки на Центральном Рынке обеспечит ИП высокий уровень ее посещаемости. «Дружеский» характер пользования прилавком в течение 1-х 9 мес. проекта и использование в этот период личного («семейного») транспорта обеспечат ИП достаточно низкие накладные расходы при ведении бизнеса.

На этих базовых предпосылках ИП основывает свою уверенность в достаточно устойчивом спросе на предлагаемую продукцию и приемлемом уровне рентабельности бизнеса. Последнее также будет отражено в дальнейших финансовых расчетах данного проекта.

4. Финансовый план

Финансовый план проекта основывается на следующих базовых предпосылках.

Старт проекта 01.09.2011 Кредит ЦЗН 58500р. Срок расчетов 1 год

1 этап бизнеса – перепродажа – 9 мес.

2 – продажа собств продукта – 6/3 мес

1 этап.

Закупка продукции на 350 т.р – **собств ср-ва 290 т.р.**

Рентабельность продаж 7% в мес. – 1 торг оборот /мес.

Прибыль 24 т.р.

Собственное потребление и накл расходы (вкл. оплату продавца на ½ раб дня = 6т.р. и налог по УСН) = 11 т.р. (в это период «помогает семья) Накопления – 13 т.р/мес.

К марту накопления = 78.т.р.

С учетом накопления в теч весны – 117 т.р. к 01.06.2012.

2 этап.

С марта стартует производственный проект.

Затраты по месяцам:

- Март – 40 т.р. из них 15 т.р. рассада – остальное пленки и металлоконструкции для парника
- Апрель 25 т.р. в т.ч. 15 т.р. «подкормка». Остальное удобрения и пр.
- Май – 15 т.р. – разные расходы

Итого 80 т.р. и остается 37 т.р. накоплений на нач лета.

С лета рентабельность продаж с учетом своей продукции 20% и с учетом 2 оборотов (сезонный спрос) 40% в мес.

Производится овощей в исход ценах ... огурцы, морковь, помидоры, лук, салат и пр.. с июня на 120 т.р.¹

– доход 48 т.р.

¹ Эта сумма равна себестоимости продукции и получена методом сравнительной оценки и сопоставление данных по ряду схожих хозяйств.

Расходы:

1. Пост:

- 7 т.р. Аренда торг павильона

- 2 т.р. – Налог

2. Пер:

- 6 т.р. – продавец

- 4 т.р. транспорт

Итого наклад расходы 18 т.р.

Доход – 30 т.р./мес

Оборотные средства на старте проекта – 350000р.

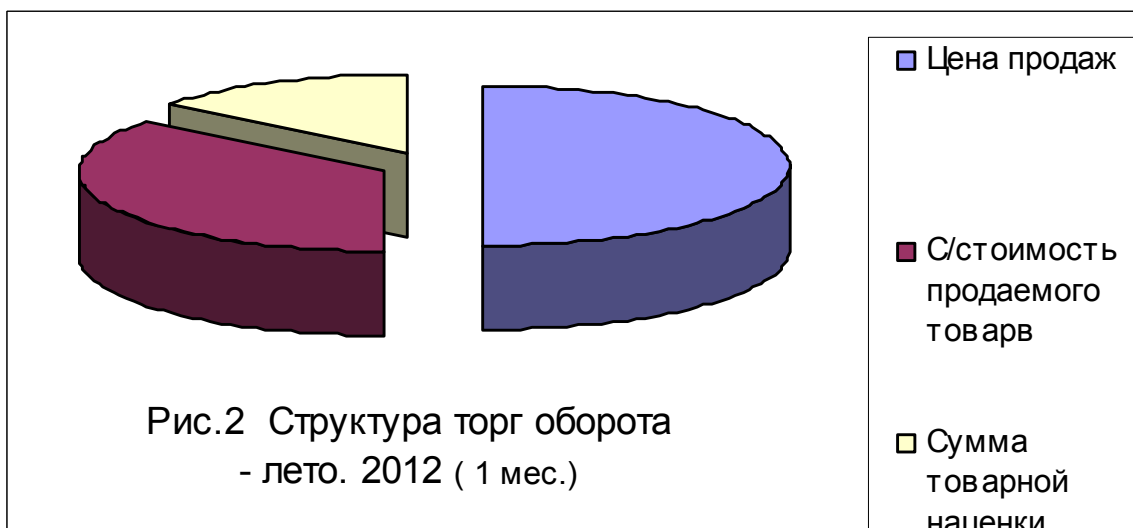
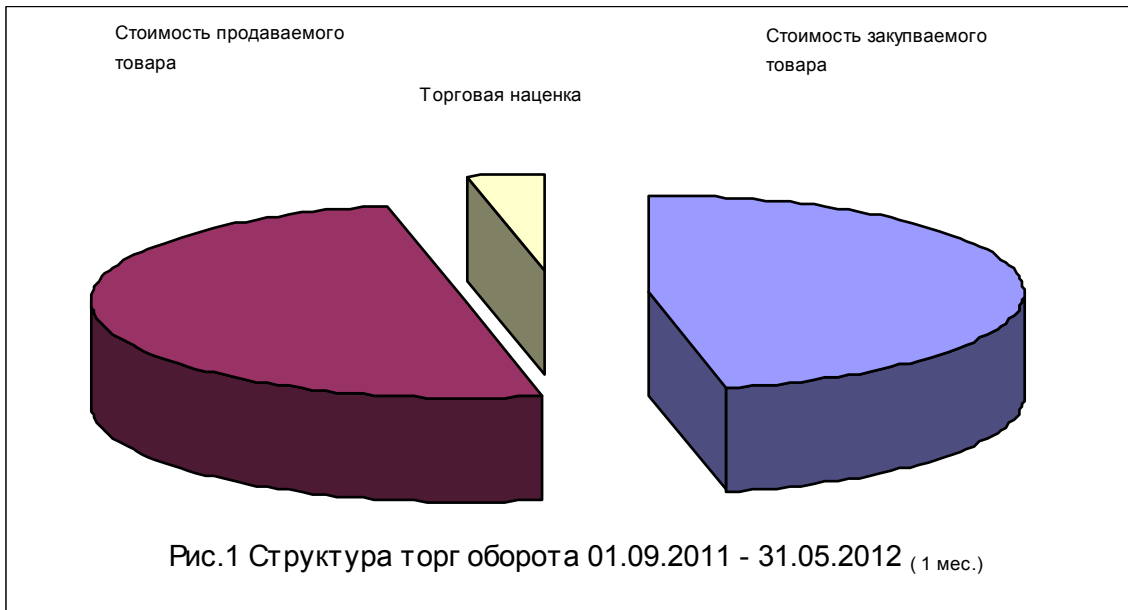
Налогообложение ИП УСН – Вариант 2 (6% от разницы все доходы – все расходы).

Таблица 1.

Структура торгового оборота ИП

| | Структура торг оборота 01.09.2011 - 31.05.2012 (1 мес.) | руб. |
|---|--|-----------|
| 1 | Цена продаж | 374500,00 |
| 2 | Стоимость закупаемого товара | 350000,00 |
| 3 | Сумма товарной наценки (прибыль с оборота) | 24500,00 |

| | Структура торг оборота -лето 2012г. (1 мес.) | руб. |
|---|---|-----------|
| 1 | Цена продаж | 168000,00 |
| 2 | С/стоимость продаваемого товара | 120000,00 |
| 3 | Сумма товарной наценки (прибыль с оборота) | 48000,00 |



Отчет о прибылях и убытках (руб.)

| N | Показатели | Месяцы | | | | | | | | | | | | ИТОГО | |
|---|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------|------------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | | |
| 1 | Сумма продаж (валовой доход) | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 168 000 | 168 000 | 168 000 | 3 874 500 |
| 2 | Себестоимость | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 3 510 000 |
| 3 | Валовая прибыль (доход от продаж) | 24 500 | 24 500 | 24 500 | 24 500 | 24 500 | 24 500 | 24 500 | 24 500 | 24 500 | 24 500 | 48 000 | 48 000 | 48 000 | 364 500 |
| 4 | Накладные (операционные) расходы (продавец и транспорт) | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 84 000 |
| 5 | Доход от основной деятельности | 18 500 | 18 500 | 18 500 | 18 500 | 18 500 | 18 500 | 18 500 | 18 500 | 18 500 | 18 500 | 38 000 | 38 000 | 38 000 | 280 500 |
| 6 | Налог (6% от стр.5) | 1110 | 1110 | 1110 | 1110 | 1110 | 1110 | 1110 | 1110 | 1110 | 1110 | 2280 | 2280 | 2280 | 16 830 |
| 7 | Аренда торг точки | | | | | | | | | | | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 21 000 |
| 8 | Чистая прибыль | 17 390 | 17 390 | 17 390 | 17 390 | 17 390 | 17 390 | 17 390 | 17 390 | 17 390 | 17 390 | 28 720 | 28 720 | 28 720 | 242 670 |
| 9 | Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная) | 17 390 | 34 780 | 52 170 | 69 560 | 86 950 | 104 340 | 121 730 | 139 120 | 156 510 | 185 230 | 213 950 | 242 670 | 1 424 400 | |

Отчет о движении капитала проекта (руб.)

| № | Структура капитала | Месяцы | | | | | | | | | | | | Итого | |
|--------------------|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|----------------------|---------|---------|--------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | | |
| Поступления | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Поступления от продаж | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 168 000 | 168 000 | 168 000 | |
| 2 | Кредиты, займы, высвободившийся капитал | 58 500 | | | | | | | | | | 350 000 ² | | | 408500 |
| 3 | Всего поступлений | 433 000 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 518 000 | 168 000 | 168 000 | |
| Платежи | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Себестоимость | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 350 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | |
| 5 | Операционные расходы | 356 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 434000 |
| 6 | Капитальные затраты | | | | | | | 40 000 | 25 000 | 15 000 | | | | | 80000 |
| 7 | Налог | 1 110 | 1 110 | 1 110 | 1 110 | 1 110 | 1 110 | 1 110 | 1 110 | 1 110 | 2 280 | 2 280 | 2 280 | | |
| 8 | Всего платежей | 707 110 | 357 110 | 357 110 | 357 110 | 357 110 | 357 110 | 397 110 | 382 110 | 372 110 | 132 280 | 132 280 | 132 280 | | |
| 9 | Сальдо за текущий период | -274 110 | 17 390 | 17 390 | 17 390 | 17 390 | 17 390 | -22 610 | -7 610 | 2 390 | 385 720 | 35 720 | 35 720 | | |
| 10 | Выходное сальдо | -215 610 | -198 220 | -180 830 | -163 440 | -146 050 | -128 660 | -151 270 | -158 880 | -156 490 | 229 230 | 264 950 | 300 670 | | |

² Высвободившийся капитал из состава оборотных средств с учетом перехода на продукцию собственного производства и прекращения оптовых закупок

Продажи и динамика движения чистой и накапливаемой прибыли "нарастающим итогом"

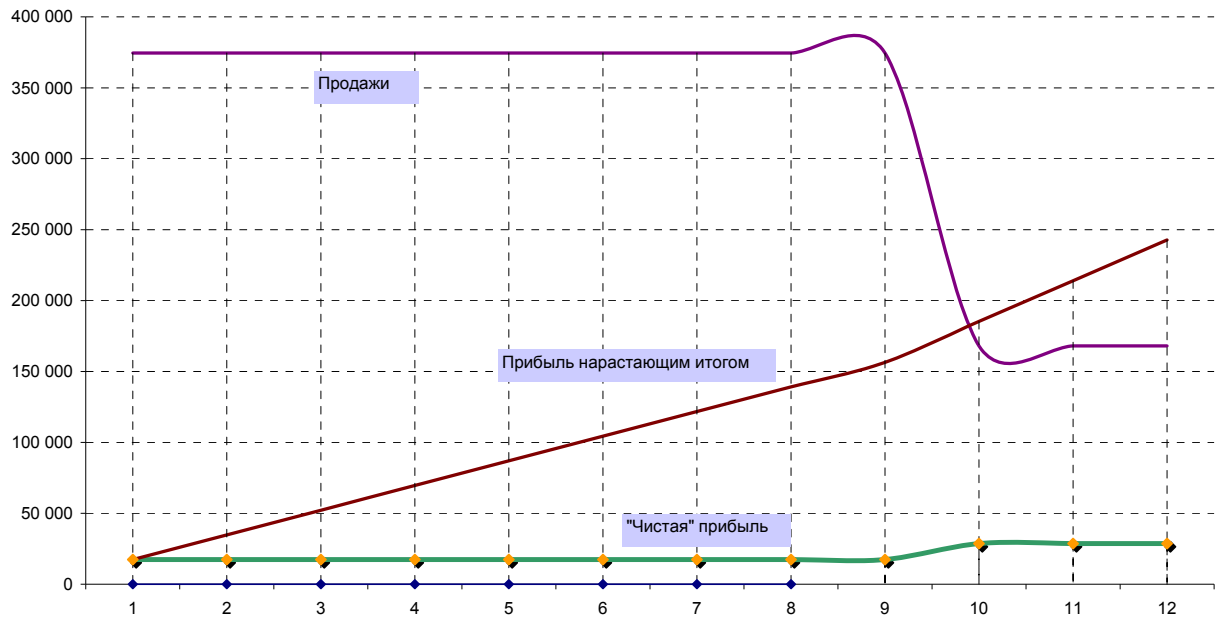


Рис 3. Движение основных финансовых показателей проекта

Движение капитала проекта / поток наличности - сальдо за период

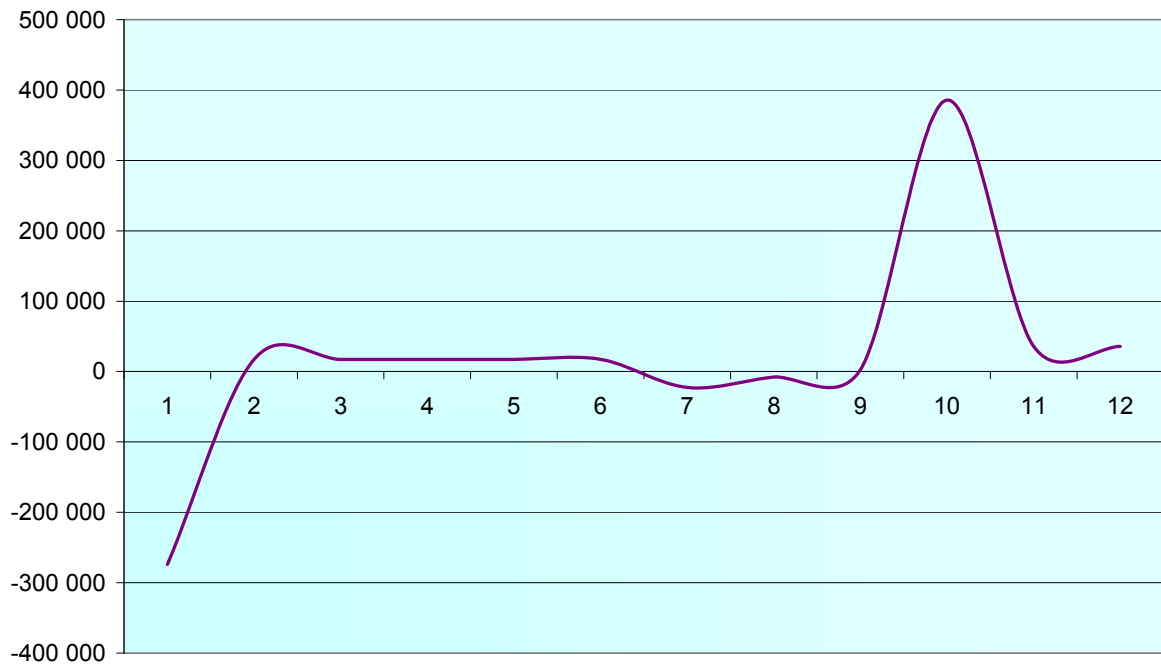


Рис 4. Движение капитала проекта

Показатели эффективности проекта

Таблица 4.

Основные показатели эффективности проекта

| N | Показатель | Сумма (руб.) |
|---|---|-----------------|
| 1 | Вся сумма продаж (совокупный валовой доход) | 3874500 |
| 2 | Вся валовая прибыль | 364500 |
| 3 | Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная) | 1424400 |
| 4 | ЧДД (N дисконта по инфляции = 10%) | 1281960 |
| 5 | Средневзвешенная рентабельность продаж по формуле $[(0,07*9)+(0,4*3)]/12*100\%$ | 15,25% |
| 6 | Срок окупаемости на основе Отчета о движении капитала | 10 мес. |

Таблица 5.

Прогноз рентабельности проекта

| | | |
|---|---|---------|
| 7 | Рентабельность инвестиций (вся валовая прибыль / вложенный капитал ³ x100%) | 104,14% |
| 8 | ROI (Return on investment = чистая прибыль / инвестиции) | 406,97% |
| 9 | Внутренняя норма доходности (ВНД или IRR - Internal rent ratio) = $(1 - (\text{сумма влож капитала} + \%) / \text{ЧДД}) * 100\%$ | 72,70% |

³ Подразумевается капитал, вложенный на старте проекта = 350000р.

Анализ безубыточности проекта

Минимально допустимый оборот за период проекта -1 год- (руб.) или *точка безубыточности* (Break even point) =
в нашем случае: Сумма издержек / средневзвешенную рентабельность продаж = 798 885р.

Таблица 6.

Уровень превышения продаж средневзвешенной линии безубыточности (break even line) проекта (руб.)

| N | Показатель | месяцы | | | | | | | | | | | | |
|---|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |
| 1 | Линия продаж | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 374 500 | 168 000 | 168 000 | 168 000 |
| 2 | "Линия безубыточности" (= точка безубыточности /12 мес.) | 66 574 | 66 574 | 66 574 | 66 574 | 66 574 | 66 574 | 66 574 | 66 574 | 66 574 | 66 574 | 66 574 | 66 574 | 66 574 |
| 3 | Уровень превышения | 307 926 | 307 926 | 307 926 | 307 926 | 307 926 | 307 926 | 307 926 | 307 926 | 307 926 | 307 926 | 101 426 | 101 426 | 101 426 |

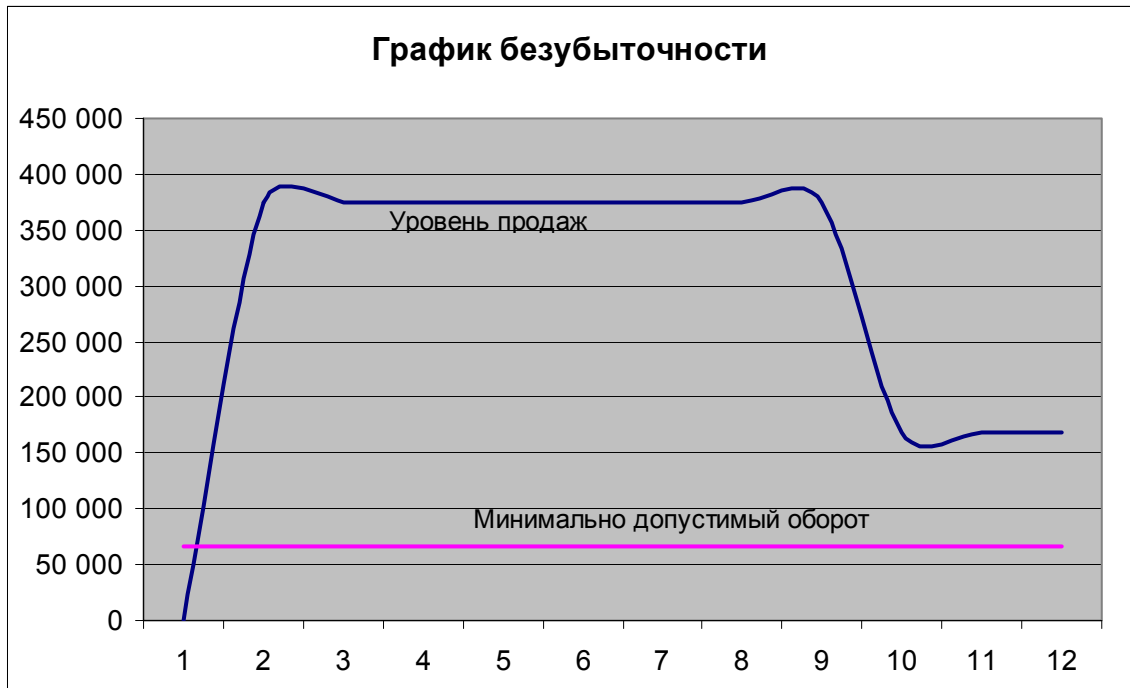


Рис.5. График безубыточности проекта

5. Выводы по бизнес-плану проекта и перспективы развития бизнеса

Приводимые показатели эффективности и рентабельности рассматриваемого проекта, выведенные на основе представляемого в бизнес-плане «Отчета о прибылях и убытках» (сумма накапливаемой прибыли – Табл.2, Рис. 3) и «Отчета о движении капитала» (Табл.3, Рис. 4). Положительное значение итогового сальдо на конец рассматриваемого периода осуществления проекта, показывающее достижение положительного финансового потока с размере, достаточном для самофинансирования бизнеса, доказывают его абсолютную ликвидность с точки зрения рентабельности продукции, продаж и инвестиций, а также исходя из стабильного наличия текущих объемов прибыли и структуры торгового оборота проекта (Табл.1; Рис. 1 и 2).

Вывод об абсолютной ликвидности проекта убедительно подтверждается, в числе прочего, цифрой «Совокупного валового дохода» проекта (Таблица 4), демонстрирующей абсолютное итоговое значение финансовых результатов проекта, и определяющей его инвестиционную привлекательность, выраженную значением ROI проекта (Таблица 5).

Абсолютная б/убыточность проекта рассчитана как **точка безубыточности** (Break even point) и пределы «безопасности» уровня продаж (текущее превышение размеров продаж средневзвешенной линии безубыточности) представлено в Табл. 6.

Данные значения тем более показательны ввиду того, что расчеты представленного бизнес-плана строились исходя из консервативных прогнозов в отношении предполагаемого уровня рентабельности продукции и формата развертывания бизнеса (не показана возможность гораздо более высокого уровня прибыльности проекта в случае работы с большим, чем 1 в первые 9 мес. и большим чем 2 в последующие 3 мес. числом оборотов капитала в течение месяца). И, соответственно, из максимально консервативных прогнозов движения потока наличности.

Социальная значимость проекта обусловлена общим размером налоговых платежей и отчислений ИП в социальные фонды (16 830р. за 1-й год осуществления проекта) и созданием 3-х рабочих мест (продавец на протяжении всех 12 мес. проекта и 2 подсобных рабочих начиная с 11-12 мес.)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

В случае сохранения в данном бизнесе формы купли-продажи товара и на период развертывания производственного процесса (7-12 мес.) – промежуточным этапом может являться консигнационная форма работы с товаром на условиях отсрочки платежа со стороны оптовых продавцов. При этом рентабельность бизнеса значительно увеличивается. Последнее может быть особенно выгодно, когда сбыт закупленного товара (его возможное

замедление) «страхуетя» за счет сбыта товара собственного производства. А для ускорения последнего кроме прочего можно также более гибко применять механизмы ценовой конкуренции.

Другим мощным фактором для развития бизнеса является (как это видно из расчетов потока наличности проекта) высвобождение в июне (реально за июнь-июль) 2012г. 350т.р. за счет прекращения закупок продукции с целью перепродажи с переходом на собственное ее производство.

Поскольку эти средства (собственный капитал в составе 290 000р. и безвозвратный кредит ЦЗН = 58 500р.) являются в части собственного капитала «семейным кредитом» на развитие бизнеса то высвобожденные они не сразу возвращаются заимодавцам-родственникам и большей частью могут быть направлены поначалу на рекапитализацию бизнеса с целью обеспечения дальнейшего роста производства продукции. Последнее является в свою очередь стимулом для дальнейшего роста доходов ИП.

2011г.

ИП / _____ / Т.Д. Щербина