РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОСТАВЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНА

# БИЗНЕС-ПЛАН

*Направление деятельности…*

*Наименование ООО, ФИО ИП…*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

[Резюме………………………………………………………………….…………..](#_Toc268817483)

[1. Краткая информация о предприятии………………………………….……….](#_Toc268817484)

[2. Описание продукта, услуги…………………………………………….………](#_Toc268817485)

[3. Стратегия маркетинга………………………………………………….……….](#_Toc268817486)

[3.1 Оценка конкуренции………………………………………………….……….](#_Toc268817487)

[3.2 Ценообразование………………...………………………………….…………](#_Toc268817488)

[3.3 Реклама……………………………...……………………………….…………](#_Toc268817489)

[4. Производственный план…………………………………………….………….](#_Toc268817490)

[5. Организационный план…………………….…………………………………..](#_Toc268817491)

[6. Финансовый план……………………………………....……………...……....](#_Toc268817492).

# [7. Оценка рисков…………………………….……………...........](#_Toc268817493).........................

# Приложения………………………………………………………………………..

**Резюме**

Бизнес-план разрабатывается с целью обоснования бизнес-проекта *название направления* и оценки его эффективности.

Главной целью проектируемого(ой) *предприятия, компании, фирмы* является проникновение на рынок и последующее расширение рыночной доли.

*Предприятие, фирма, компания* будет расположено(а) в г. Барнауле рядом с *отражаем крупные улицы.*

*Предприятием, компанией, фирмой* планируется, *пишем направление деятельности, чем будем заниматься*.

*Основные потребители услуг – частные лица и организации. Метод ценообразования будет основан на среднерыночных ценах*.

*Предприятие, компания, фирма* сможет обеспечить *оказание, предоставление* около *количество услуг, производство продукции*, что создаст выручку в размере около \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб./мес. Чистая прибыль составит около \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб./мес.

*Предприятием, компанией, фирмой* для организации деятельности выбирается организационно-правовой статус – *ИП, ООО, ЗАО, ОАО, кооператив*.

Система налогообложения – \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Планируемая численность персонала – *количество человек*. Основной штат сотрудников компании будет состоять из *должности сотрудников* с соответствующим образованием и опытом работы в данной сфере от *одного года*.

Срок окупаемости проекта – \_\_\_ месяцев. После полного развертывания проект будет приносить чистую прибыль в год в размере около \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб. Рентабельность предприятия составит \_\_\_\_\_\_ %.

* Чистая текущая стоимость проекта (NPV)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;
* Внутренняя норма рентабельности (IRR)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%.

Сумма средств, необходимых для реализации проекта, составляет \_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей. Из них собственные средства составляют \_\_\_\_\_ руб., а также привлеченные средства \_\_\_\_\_\_\_\_ руб. Данные средства будут потрачены на *закупку оборудования и инвентаря, рекламу и аренду помещения*.

В перспективе возможно расширение сферы услуг \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. *Общий вывод по проекту.*

**1. Краткая информация о предприятии**

*Предприятием, компанией, фирмой* планируется *предоставление услуг, производство продукции по направлению, продажа, производство*.

Юридический адрес *предприятия, компании, фирмы*: *индекс, страна, город, улица, дом*.

Данное здание расположено в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *районе города Барнаула*, где располагается большое количество организаций, предприятий, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ – потенциальных клиентов предприятия. Преимуществом является доступность *фирмы, предприятия, компании* для потребителей *продукции и, услуг*, находящегося(ийся) не далеко от *улица или проспект*, являющегося(ийся) одной из крупнейших транспортных артерий города.

Здание, в котором планируется расположить *фирму, предприятие, офис*, является *одноэтажным хозяйственным корпусом, здание*. Помещение имеет площадь \_\_\_\_\_\_ м2.

*Далее описываем актуальность данного бизнеса, его сильные и слабые стороны*.

**2. Описание продукта, услуги**

*Предприятием, компанией, фирмой* будет *предоставление услуг по направлению, продажа, производство*. В перспективе будет возможным расширить спектр услуг:

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

В зависимости от типа работы будут привлекаться те или иные специалисты.

*Описать цену.*

*Объем рынка, описать рынок.*

**3. Стратегия маркетинга**

# 3.1 Оценка конкуренции

# *Список конкурентов. Достоинства компаний, фирм конкурентов. Преимущества новой компании, фирмы.*

Чтобы компенсировать данные преимущества планируется осуществить рекламную компанию, тщательно следить за качеством обслуживания. Данные меры позволят вновь созданной *компании, предприятию, фирме* прочно закрепиться на рынке, потеснив конкурентов.

Продукция и сопутствующие услуги характеризуется следующей конкурентоспособностью: Характеристика конкурентоспособности.

# 3.2 Ценообразование

*Реализация продукции, себестоимость продукции. Сколько будет стоить конечный продукт.*

#

# 3.3 Реклама

Основными методами продвижения услуг будут являться *рассылка деловых предложений, добавление информации о фирме в различные каталоги организаций и реклама*. Так как основными клиентами будут частные лица, то наиболее эффективным методом продвижения следует считать размещение информации о *компании, предприятии, фирме* в *газетах, интернете, журнале, радио.*

*Ближайшим фирмам и предприятиям можно отправить деловые предложения*, которые будут содержать информацию о компании и прайс-лист на услуги. Также необходимо разослать коммерческие предложения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Одним из неотъемлемых атрибутов серьезной маркетинговой компании является наличие сайта в интернете, на котором будет размещена информация о *компании, предприятии, фирме* и прайс-лист на *услуги, продукцию*. Это позволит потенциальным клиентам ознакомиться с компанией и сравнить наши цены с ценами конкурентов.

Расчет расходов на рекламу осуществлен в таблице 1.

Таблица 1

Смета затрат на рекламу в первый месяц

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Рекламное средство** | **Периодичность** | **Цена, руб.** | **Затраты в месяц, руб.** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |
| 5. |  |  |  |  |
| 6. |  |  |  |  |
| 7. |  |  |  |  |
|  | **Итого:** |  |

После запуска на рекламу будет расходоваться не более \_\_\_\_\_\_\_ руб.\мес. Расчет расходов представлен в таблице 2.

Таблица 2

Смета затрат на рекламу в остальные месяца

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Рекламное средство** | **Периодичность** | **Цена, руб.** | **Затраты в месяц, руб.** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| 2. |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |
| 6. |  |  |  |  |
|  | **Итого:** |  |

#

# 4. Производственный план

# Планируемое месторасположение Наименование организации должно быть фактором успеха реализации проекта. На данный существует потребность в площадях – Описание потребности в площадях. Наименование организации планирует использовать следующие производственные технологии: Описание технологий, используемых в производстве.

Оборудование и инвентарь, которое необходимо приобрести для начала деятельности предприятия, перечислено в таблице 3.

Таблица 3

Смета-спецификация на оборудование

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Оборудование** | **Количество** | **Цена, руб.** | **Итого, руб.** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |
| 5. |  |  |  |  |
| 6. |  |  |  |  |
| 7. |  |  |  |  |
| 8. |  |  |  |  |
| 9. |  |  |  |  |
| 10. |  |  |  |  |
| 11. |  |  |  |  |
| 12. |  |  |  |  |
| 13. |  |  |  |  |
| 14. |  |  |  |  |
| 15. |  |  |  |  |
| 16. |  |  |  |  |
| 17. |  |  |  |  |
| 18. |  |  |  |  |
| 19. |  |  |  |  |
| 20. |  |  |  |  |
| 21. |  |  |  |  |
| 22. |  |  |  |  |
| 23. |  |  |  |  |
|   | **Итого:** |  |

Таким образом, затраты на оборудование составляют \_\_\_\_\_\_\_\_\_ рублей.

Производственная программа

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид услуги | Ед. изм. | Объем оказанных услуг |
|  |  | ……. год | …….год |  год |
|  |  | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I п/г | II п/г |  |
| Массаж | Чел. | 120 | 150 | 170 |  |  |  |  |

Прогнозируемый объем реализации продукции (услуг)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид продукции, показатель | Ед. изм. | Величина показателей по периодам |
| год | год |  год |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I п/г | II п/г |  |
| Продукция А: цена за ед. объем продаж объем реализации | руб. шт.руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Продукция Б: цена за ед. объем продаж объем реализации | руб. шт. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| И т.д. |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Итого:** | тыс.руб. |  |  |  |  |  |  |  |

**5. Организационный план**

Предприятием, компанией, фирмой для организации деятельности выбирается организационно-правовой статус – *ИП, ООО, ЗАО*. Единственным владельцем (учредителем) компании является *ФИО*. Регистрация *компании, предприятия, фирмы* будет проведена в межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы г. Барнаула.

Владелец фирмы является ее генеральным директором *(для ООО, ЗАО)*.

На начальном этапе деятельности фирмы потребуется *количество* специалиста:

# На начальном этапе деятельности *фирмы* персонал будет насчитывать Количество сотрудников, задействованных в производстве, оказании услуги сотрудников, из них Количество работников управленческого состава сотрудников войдут в управляющий персонал, а Количество производственных рабочих сотрудников займутся непосредственно *производством, оказанием услуги*.

С увеличением количества клиентов и, как следствие, доходов фирмы появится необходимость и возможность нанять *следующих специалистов*. Структура проектируемого предприятия представлена на рисунке 1.

Вставить схему организационной структуры

Рис. 1 – Структура проектируемой фирмы

Все сотрудники будут наниматься на постоянной основе с твердым окладом: Расчет фонда заработной платы при максимальной численности персонала проведен в таблице 4.

Таблица 4

Расчет фонда заработной платы работников предприятия

при максимальной численности персонала

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Категория работников** | **Количество человек** | **Размер оклада, руб.** | **Сумма зарплаты, руб.** | **Начисления, руб.** | **Всего, руб.** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| 1. |  |  |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |  |  |
|  | **Итого:** |  |

Наем сотрудников будет производиться на конкурсной основе с учетом личных качеств и опыта работы. Планируется ежемесячно оценивать качество работы персонала и поощрять лучших работников. *Собственник будет выполнять функции генерального директора*, и работать *на четверть ставки.* Таким образом, в описываемый период реализации проекта будет создано \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ дополнительных рабочих места.

**6. Финансовый план**

 Денежные средства, необходимые для регистрации и начала деятельности проектируемой компании, предприятия, фирмы, будут получены из источников, перечисленных в таблице 5.

Таблица 5

Источники финансирования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Наименование источника** | **Сумма, руб.** |
| **1** | **2** | **3** |
| 1. | Собственные средства |  |
| 2. | Заемные средства |  |
| 3. | Субсидия |  |
|  | **Итого:** |  |

На основании финансового анализа, приведённого в данном бизнес-плане, для успешной реализации проекта потребуются \_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.

Из них *грантовая поддержка, субсидия, инвестор* составляет, а собственные средства проекта – Размер собственных средств проекта руб.

Полученные инвестиции планируется расходовать следующим образом: Краткое описание расходов. Расчётный срок погашения инвестиций - Срок погашения инвестиций.

Для деятельности фирмы потребуется арендовать помещение площадь \_\_\_\_\_ кв.м. цена \_\_\_\_\_\_ р/кв.м итого \_\_\_\_\_\_\_\_\_ р/месяц.

Кроме аренды помещения к ежемесячным расходам относятся:

1. городской номер для мобильного телефона – \_\_\_\_\_\_\_\_ руб./мес.;
2. реклама – \_\_\_\_\_\_\_ руб./мес.;
3. зарплата генеральному директору – \_\_\_\_\_\_\_ руб./мес.;
4. зарплата специалистов – \_\_\_\_\_\_\_\_ руб./мес.;
5. зарплата менеджера – \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб./мес.;
6. непредвиденные расходы – \_\_\_\_\_\_\_\_ руб./мес.

Количество средств, необходимых для начала и поддержания деятельности фирмы на период становления, подсчитаны в таблице 6.

Таблица 6

Смета единовременных затрат

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Статья затрат** | **Сумма, руб.** |
| **1** | **2** | **3** |
| 1. | **Затраты, связанные с регистрацией собственного дела** |  |
| 1.1. | Регистрационный сбор |  |
| 1.2. | Нотариальные услуги |  |
| 1.3. | Расходы на аккредитацию |  |
| 2. | **Организационно-технические затраты** |  |
| 2.1. | Аренда помещения |  |
| 2.2. | Оборудование |  |
| 2.3. | Телефон |  |
| 2.4. | Реклама |  |
| 2.5. | Заработная плата персонала |  |
| 2.6. | Заработная генерального директора |  |
| 2.7. | Начисления на заработную плату |  |
| 2.8. | Непредвиденные расходы |  |
|   | **Итого:** |  |

Расценки на оказание услуги, на продукты приведены в таблице 7.

Таблица 7

Расценки за проведение технического осмотра автомобилей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Вид *услуги, продукта*** | **Стоимость *одного обслуживания, одного продукта*, руб.** |
| **1** | **2** | **3** |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |

Таблица 8

Расходование средств грантовой поддержки

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Оборудование** | **Количество** | **Цена, руб.** | **Итого, руб.** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| 1. |  |  |  |  |
|   | **Итого:** |  |

Планируемая выручка в месяц составит \_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб. Предприятие будет платить налог *выбрать режим налогообложения*.

Расчет чистой прибыли предприятия произведен в таблице 9.

Таблица 9

Расчет чистой прибыли предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Показатели** | **За месяц, руб.** | **За 1 год, руб.** | **За 2 год, руб.** | **За 3 год, руб.** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| 1. | Выручка |  |  |  |  |
| 2. | Платежи на сторону |  |  |  |  |
| 2.1 | Расходы на заработную плату |  |  |  |  |
| 2.2 | Расходы на аренду помещения |  |  |  |  |
| 2.3 | Расходы на электроэнергию |  |  |  |  |
| 2.4 | Расходы на рекламу |  |  |  |  |
| 2.5 | Расходы на телефон |  |  |  |  |
| 2.6 | Непредвиденные расходы |  |  |  |  |
| 2.7 | Расходы на аккредитацию |  |  |  |  |
| 3. | Балансовая прибыль |  |  |  |  |
| 4. | Налог на доход |  |  |  |  |
| 5. | Чистая прибыль |  |  |  |  |

Расчет рентабельности предприятия проведен в таблице 10.

Таблица 10

Расчет рентабельности предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Показатели** | **За месяц** | **За год** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| 1. | Выручка, руб. |  |  |
| 2. | Чистая прибыль, руб. |  |  |
| 3. | Уровень рентабельности, % |  |  |

Исходя из представленной финансовой отчётности, основные экономические показатели эффективности проекта следующие: Период окупаемости = Стоимость проекта/Чистая прибыль в месяц. Уровень рентабельности = значение уровня рентабельности.

Баланс денежных доходов и расходов указан в Приложении №1.

## Чистая текущая стоимость (NPV) -

Стоимость, получаемая путем дисконтирования отдельно за каждый год разности всех оттоков и притоков денежных средств, накапливающихся за период функционирования проекта.

Пересчет всех потоков денежных средств производится с помощью коэффициентов приведения, значения которых находят по специальным таблицам, рассчитанным заранее для различных ставок дисконтирования и интервалов планирования. Для целей данного бизнес-плана ставка дисконтирования принимается равной 15%.

Практически это выглядит как умножение предполагаемых величин Чистых денежных потоков за каждый период реализации инвестиционного проекта на соответствующий коэффициент приведения и последующее их суммирование.

Экономический смысл чистой текущей стоимости можно представить как результат, получаемый немедленно после принятия решения об осуществлении данного проекта, т.к. при ее расчете исключается воздействие фактора времени. Положительное значение NPV считается подтверждением целесообразности инвестирования денежных средств в проект, а отрицательное, напротив, свидетельствует о неэффективности их использования.

Иными словами: Если NPV < 0, то в случае принятия проекта инвесторы получат убытки; Если NPV = 0, то в случае принятия проекта благосостояние инвесторов не изменится, но объемы производства возрастут; Если NPV > 0, то инвесторы получат прибыль.

Рассчитать NPV проекта можно при помощи Microsoft Excel (Меню «Вставка» >>> «Функция» >>> «Финансовые» >>> «ЧПС»). Исходными данными для расчета NPV будут значения чистых денежных потоков за каждый период проведения инвестиционного проекта.

*Чистый денежный поток.* Этот показатель характеризует действительное, реальное движение денежных средств за определенный период с точки зрения как их притока, так и оттока. Другими словами, это чистые собственные средства предприятия, прибыль после выплаты дивидендов плюс амортизационные отчисления.

В бизнес-плане Чистый денежный поток рассчитывается следующим образом: Приток (выручка от реализации за период) минус Отток (инвестиционные издержки, операционные затраты и налоги за этот же период). Для получения величины кумулятивного Чистого денежного потока нужно величины Чистого денежного потока за каждый период суммировать нарастающим итогом.

## Внутренняя норма рентабельности (IRR)

На практике любое предприятие финансирует свою деятельность, в том числе и инвестиционную, из различных источников. В качестве платы за пользование авансированным капиталом оно уплачивает проценты, дивиденды, т.е. несет обоснованные расходы на поддержание своего экономического потенциала.

Показатель, характеризующий относительный уровень этих расходов, можно назвать «ценой» авансированного капитала. Предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя «цены» авансированного капитала. Именно с показателем цены авансированного капитала сравнивается показатель внутренней нормы рентабельности (IRR), рассчитанный для конкретного инвестиционного проекта. Его часто отождествляют с коэффициентом дисконтирования, поскольку первый чаще всего выступает в качестве ориентира, индикатора и выражает собой одно из значений последнего.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) — ставка дисконтирования, при которой чистая текущая стоимость проекта (NPV) равна нулю, т.е. это та ставка сравнения, при которой сумма дисконтированных притоков денежных средств равна сумме дисконтированных оттоков.

При вычислении IRR предполагается полная капитализация получаемых чистых доходов, т.е. все образующиеся свободные денежные средства должны быть либо реинвестированы, либо направлены на погашение внешней задолженности. Это нижний гарантированный «порог» прибыльности инвестиционных затрат, и если он превышает среднюю стоимость капитала в данном секторе инвестиционной активности, то проект может быть рекомендован к реализации, т.е. IRR является граничной ставкой ссудного процента, разделяющей эффективные и неэффективные проекты.

IRR определяет максимальную ставку платы за привлекаемые источники финансирования проекта, при которой последний остается безубыточным. В случае оценки эффективности общих инвестиционных затрат это может быть максимально допустимая процентная ставка по кредитам, а при оценке эффективности использования собственного капитала — наибольший уровень дивидендных выплат. Например, если IRR равен 20%, это верхний предел процентной ставки, по которой фирма может окупить кредит для финансирования инвестиционного проекта. Следовательно, для получения прибыли фирма должна найти финансовые ресурсы по ставке менее 20%.

IRR по сравнению с другими показателями лучше показывает преимущества более высоких результатов: разница между IRR и ставкой дисконтирования непосредственно показывает внутренние резервы проекта (в пределах разницы требования инвестора относительно ставки отдачи на инвестированные средства могут быть увеличены, т.к. получаемые доходы перекрывают минимальную требуемую ставку отдачи).

Рассчитать IRR проекта можно при помощи Microsoft Excel (Меню «Вставка» >>> «Функция» >>> «Финансовые» >>> «ВСД»). Аргументами функции будут значения Чистые денежные потоки за каждый период проведения инвестиционного проекта. (пример расчета можно посмотреть по данной ссылке http://www.youtube.com/watch?v=IfoFMqYHn-8).

**7. Оценка рисков**

Возможные риски и методы их предупреждения описаны в таблице 17. Вероятность возникновения и степень опасности оценены по десятибалльной шкале.

Таблица 17

Возможные риски и методы их предупреждения

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Название риска** | **Вероятность возникнове-ния** | **Последствия** | **Методы предупреждения** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| 1.1.1 | Имущественные риски:потеря оборудования | *низкая* | *Приостановка обслуживания клиентов, потеря прибыли* | *Проверка и диагностика оборудования*  |
| 2.2.12.2 | Производственные риски:приостановка обслуживания клиентов,некачественное выполнение услуг | *низкая**средняя* | *Потеря клиентов, ущерб репутации**Потеря клиентов, ущерб репутации* | *Своевременная выплата заработной платы, избегание проблем с законом**Тщательный отбор персонала, контроль качества услуг, курсы повышения квалификации* |
| 3.3.13.23.3 | Торговые риски:уменьшение рынка,появление новых конкурентов,снижение цен конкурентами | *низкая**высокая**высокая* | *Потеря клиентов,**уменьшение доходов**Потеря клиентов**Потеря клиентов* | *Изучение соотношения спроса и предложения на рынке**Реклама, хорошая репутация**Наблюдение за конкурентами* |
| 4. | Стихийные бедствия | *низкая* | *Потеря доходов* | *Наличие финансового резерва* |
| 5. 5.15.25.35.4 | Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений:невыполнение обязательств поставщиком (низкое качество, дефекты оборудования, технологии),несвоевременная поставка и монтаж оборудования,несовместимость отечественного оборудования с импортным,превышение расчетной стоимости проекта | *низкая**средняя**средняя**низкая* | *Потеря клиентов**Отсутствие возможности обслуживать клиентов, задержка прибыли**Задержка обслуживания клиентов**Нехватка средств* | *Наличие альтернативных поставщиков оборудования, гарантии от поставщиков (возврат аванса и т.д.)**Штрафные санкции, наличие долгосрочных контрактов с поставщиками, гарантии от поставщиков (возврат аванса и т.д.)**Наличие долгосрочных контрактов с поставщиками, наличие альтернативных поставщиков оборудования, возращение аванса* *Наличие собственных средств, заемные средства, привлечение инвесторов* |
| 6.6.1 | Риски, связанные с эксплуатацией предприятия:неудовлетворительный менеджмент, | *низкая* | *Некачественное обслуживание клиентов, нарушение дисциплины* | *Контроль и мотивация, премии и штрафы* |

*Риск проекта в первую очередь связан с небольшим числом особо опасных факторов, таких как появление новых конкурентов на рынке и снижение цен конкурентами. На вероятность возникновения этих событий невозможно повлиять в отличие от некоторых других рисков. В обоих этих случаях может произойти потеря некоторого количества клиентов и, как следствие, снижение доходов фирмы. Чтобы уменьшение доходов не привело к дефициту бюджета фирмы, необходимо иметь финансовый резерв. Размер резерва должен оставлять не менее \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ рублей. Эта сумма сможет компенсировать потерю 10 % клиентов. Большая потеря клиентов с невозможностью быстрого восстановления доходов приведет к необходимости сокращения персонала.*

Приложение №1

Балансы денежных расходов и поступлений

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование статьи** | **Величина показателя по периодам, руб.** |
| **Первый год работы** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **Итого** |
| Денежные средства в наличии на начало месяца |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ДОХОДЫ:** |  |  |
| Выручка от реализации услуг |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Собственные средства, заемные средства (кредиты и займы) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Доходы семьи |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ДОХОДЫ ВСЕГО |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **РАСХОДЫ:** |  |  |
| Покупка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Заработная плата персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Транспортные |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Арендная плата+электроэнергия |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Реклама |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Телефон |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Налоги, в том числе: |  |  |
|  УСН (6% от прибыли) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  НДФЛ (13 % с оклада) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  ЕСН (30 % от оклада) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Регистрация предприятия и аккредитация |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Кредиты и займы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Расходы семьи |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| РАСХОДЫ ВСЕГО |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **МЕСЯЧНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Денежные средства в наличии на конец месяца** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Наименование статьи** | **Величина показателя по периодам, руб.** |
| **Второй год работы** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **Итого** |
| Денежные средства в наличии на начало месяца |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ДОХОДЫ:** |  |  |
| Выручка от реализации услуг |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Собственные средства, заемные средства (кредиты и займы) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Доходы семьи |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ДОХОДЫ ВСЕГО |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **РАСХОДЫ:** |  |  |
| Покупка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Заработная плата персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Транспортные |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Арендная плата+электроэнергия |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Реклама |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Телефон |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Налоги, в том числе: |  |  |
|  УСН (6% от прибыли) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  НДФЛ (13 % с оклада) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  ЕСН (30 % от оклада) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Регистрация предприятия и аккредитация |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Кредиты и займы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Расходы семьи |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| РАСХОДЫ ВСЕГО |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **МЕСЯЧНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Денежные средства в наличии на конец месяца** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование статьи** | **Величина показателя по периодам, руб.** |
| **Третий год работы** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **Итого** |
| Денежные средства в наличии на начало месяца |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ДОХОДЫ:** |  |  |
| Выручка от реализации услуг |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Собственные средства, заемные средства (кредиты и займы) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Доходы семьи |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ДОХОДЫ ВСЕГО |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **РАСХОДЫ:** |  |  |
| Покупка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Заработная плата персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Транспортные |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Арендная плата+электроэнергия |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Реклама |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Телефон |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Налоги, в том числе: |  |  |
|  УСН (6% от прибыли) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  НДФЛ (13 % с оклада) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  ЕСН (30 % от оклада) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Регистрация предприятия и аккредитация |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Кредиты и займы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Расходы семьи |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| РАСХОДЫ ВСЕГО |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **МЕСЯЧНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Денежные средства в наличии на конец месяца** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**\*Статьи расходов прописываются, исходя из конкретного вида деятельности и могут быть дополнены любым видом расходов**