

Цифровая экономика Модуль 1

Бизнес план инвестиционного проекта

- План маркетинга
- План производства
- План менеджмента
- Финансовый план

Бизнес план инвестиционного проекта «открытия фирмы по созданию сайтов»:

Срок проекта-2 года(октябрь 2021 - октябрь 2022)

1.План маркетинга

Описание услуги(продукции):

- создание сайтов визиток
- создание интернет-магазинов
- администрирование сайтов

Область работы: Россия и страны СНГ

Потребитель: Малый и средний бизнес

Прогнозирование спроса:

Ср.Время для одного клиента 2 недели

Пиковая нагрузка 7 клиентов в месяц

Средняя нагрузка 4 клиента в месяц

В году 11 рабочих месяцев

$4 \text{ чел} \times 36 \text{ мес} = 144 \text{ человек}$

1)Конкурентные услуги

Услуги и товары-аналоги

-CMS

-Другие фирмы

Услуга и товары конкурентноспособны пользуются повышенным спросом

2)Конкурентные фирмы

В регионе где будет расположена фирма, существует максимум несколько сотен конкурентов

Конкурентное преимущество - это качественная работа и юридически урегулированные отношения, при этом большая часть подобных фирм работают в черную, а CMS не предоставляют нужного качества

3) Среднерыночная цена

Сайт визитка - 30 000р

Интернет-магазин - 35 000р

Администрирование сайтов - 8 000 мес

Прогноз дохода(выручки от бизнеса) за год

Сайт визитка 2шт x 30 000р + Интернет-магазин 2 шт x 35 000р + администрирование сайтов 5шт x 8000р = 60 000р + 70 000р + 40 000р = 170 000р/мес x 12 = 2 040 000 р год

Реклама

1)Первичная реклама

Соц сети, SMM, Съёмка рекламных роликов, блогер, контент «Звезды»

2)Поддерживаемая

Соц сети, SMM

Работники

Фронт энд разработчик(+Администратор сайтов) 1шт
Бэк энд разработчик(+Администратор сайтов) 1шт
Дизайнер 1шт
Юрист 1шт

(Иерархии работников нет, так как каждый работает в своей области, только изредка взаимодействуя с другими)

Финансовый план

1. Расчет суммы инвестиций

-Основной фонд

— оплата интернета работникам(на первое время)
— оплата софта необходимого для разработки
— оплата электричества

-Оборотные фонды

— зарплата за месяц
— некапитализированные затраты
— первичная реклама

Оплата интернета - 500 рублей в месяц на человека

4 человека в штате

Итого 2 000р в месяц

Софт

Sunline text - 0 рублей(Фронт энд)

Sunline text - 0 рублей(Бэк энд)

Adobe XD - 700 рублей/мес(дизайн)

Microsoft Office - 10500р (юрист)

— — — — —

Стоимость софта = $700 \times 12 + 10500 = 7700 + 10500 = 18900р$

Оплата электричества

Офисный ПК потребляет около 100 Вт/ч=40 копеек x 10ч/день x 30 дней = 120 рублей

Оборотные средства-зарплаты=1/3 зп каждого человека(предоплата, аванс)

Фронт энд разработчик 5 000р/мес за администрирование + 30 000р/мес за разработку=36000р/3=12 000р

Бэк энд разработчик 5 000р/мес за администрирование + 30 000р/мес за разработку=36000р/3=12 000р

Дизайнер 21 000р/3=7 000р

Юрист 18000р/3=6 000р

— — — — —

Итого(стоимость + 10%):40 700р

Некапитализированные затраты

-первичная реклама 60 000р

— — — — —

60 000р

Инвестиционная затрата за создание

Софт 18900р

ЗП 40 700р

Интернет 2000р

Электричество 120р

Некапитализированные затраты 60 000р

Итого инвестиции 121 720р

Расчет готовых затрат

Расчет готовых материальных затрат

-интернет за месяц 2000р

-электричество за месяц 120р

В году 12 месяцев=2 000р + 120р =25 440р

Расчет годовых затрат на зарплату

Фронт энд разработчик 5 000р/мес за администрирование + 30 000р/мес за разработку=36000р x 12 = 432 000р

Бэк энд разработчик 5 000р/мес за администрирование + 30 000р/мес за разработку=36000р x 12 = 432 000р

Дизайнер 21 000р x 12 = 252 000р

Юрист 18000р x 12 = 216 000р

1 332 000р год фонд ЗП(+30% отчисления на соц. Цели)=1 731 600р

Затраты на аутсорс персонала

Бухгалтерия 3000р/мес*12мес=36 000р

Реклама (SMM) 15000р/мес*12мес=180 000р

Итого 216 000 с НДС(ТК покупаем услуги у людей, договор гражданский)

Без НДС(20%) 216 000/1,2=180 000 р

Расчет годовых затрат коммерческих и управленческих

Бухгалтерия +Реклама (SMM) =180 000р

Расчет текущих годовых затрат

-Материальные затраты без НДС = 25 440р/1,2= 21 200р

-Зарплата 1 731 600р

-Коммерческие управленческие 180 000р

1 932 800р

Оценка экономической эффективности проекта

Прогнозируемый доход 2 040 000 р

Текущие годовые затраты 1 932 800р

Прибыль за год 2 040 000 р - 1 932 800р = 107 200р > 0

Чистая прибыль (без налога на прибыль 20%) = 107 200 р x 0,8 = 85 760 р

Рентабельность продаж $R_p = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка} \times 100\% = 85\,760 \text{ р} / 2\,040\,000 \text{ р} \times 100\% = 4,2\% < 5\%$ - очень низкая рентабельность

Чистый доход(ЧД) за весь срок проекта

ЧД=Чистая прибыль x сроки проекта - инвестиции = 85 760 р x 3 года - 121 720р = 135 560

Срок окупаемости Инвестиции / Чистую прибыль = 121 720 / 85 760 = 1,42 года = 17 месяцев

Анализ рисков проекта

Расчет чистого дохода по проекту при реалистичном сценарии

Рисковые факторы(риски), способные повредить проекту

1. Снижение количества клиентов(падение продаж, падение скоса)
2. Падение среднерыночных цен

От каждого риска рассчитаем ущерб=Падение чистой прибыли за год x вероятность возникновения риска

Снижение количества клиентов: изначально считалось 144 чел - оптимистичный сценарий
Пессимистичный сценарий - 80 человек за 3 года

На сколько процентов упадет спрос $= \frac{144-80}{144} \times 100\% = 45\%$

Доходы упадут на 45% Новый доход будет составлять $55\% \times 2\,040\,000 \text{ р} = 1\,122\,000 \text{ р}$

Если уменьшится количество клиентов, то количество затрат не упадет

И проект не будет приносить прибыли

Новая чистая прибыль будет равна $85\,760 \text{ р} - 918\,000 \text{ р} = -832\,240 \text{ р}$
Мы потеряем 832 240р

Вероятность падения спроса до 80 клиентов в год 10%

Ущерб от риска $832\,240 \text{ р} \times 0.10(10\%) = 83\,224 \text{ р}$

Падение среднерыночной цены: изначально считалось

Сайт визитка 2шт x 30 000р + Интернет-магазин 2 шт x 35 000р + администрирование сайтов 5шт x 8000р = 60 000р + 70 000р + 40 000р = 170 000р/мес x 12 = 2 040 000 р год

Пессимистичный сценарий:Из-за падения среднерыночной цены прибыль может спать до $120\,000 \text{ р/мес} = 120\,000 \text{ р} \times 12 = 1\,440\,000 \text{ р год}$

Доходы упадут на $\frac{2\,040\,000 \text{ р} - 1\,440\,000 \text{ р}}{2\,040\,000 \text{ р}} = 29\%$

Новый доход будет составляет $71\% \times 2\,040\,000 \text{ р} = 1\,448\,400 \text{ р}$

Если уменьшится количество клиентов, то количество затрат не упадет

И проект не будет приносить прибыли

Новая чистая прибыль будет равна $85\,760 \text{ р} - 591\,600 \text{ р} = -505\,840 \text{ р}$
Мы потеряем 505 840р

Вероятность падения спроса до 80 клиентов в год 15%

Ущерб от риска $505\,840 \text{ р} \times 0.15(15\%) = 75\,876 \text{ р}$

Чистый доход при реалистичном сценарии = чистый доход при оптимистичном сценарии -
ущерб от рисков = $85\,760 \text{ р} - 83\,224 \text{ р} - 75\,876 \text{ р} = -73\,340$

Чистый доход при реалистичном сценарии = чистый доход при оптимистичном сценарии -
ущерб от рисков = $85\,760 \text{ р} - 83\,224 \text{ р} - 75\,876 \text{ р} = -73\,340 \text{ р}$

Проект убыточен при реалистичном сценарии

Оценка условий безубыточности

Себестоимость

-материальные затраты-21 200р

(Переменные расходы)

-зарплата-1 731 600р

-коммерческие расходы-180 000р

(Постоянные расходы)

Годовые постоянные расходы = 1 731 600р + 180 000р = 1 911 600р

Переменные удельные затраты (на одного клиента)=21 200/144=147р

Цена=сумма чека=32 500р

Критический V выпуска

$Q = 1\,911\,600р / (32\,500р - 147р) = 59$ чел

Фирме необходимо обслужить на сумму не менее 32 500 не менее 59 человек, чтобы покрыть расходы и начать зарабатывать прибыль

Запас финансовой прочности (ЗПФ) = $(Q - Q_{кр}) / Q * 100\% = (144 - 59) / 144 * 100\% = 59\%$

Q в год V продаж

ЗПФ>=20%высокий запас финансовой прочности не грозит убыточности

Вывод: мы сделали бизнес, с доходность 86 000р в год при оптимистичном сценарии.И с убытками в 73 000р в год при реалистичном.Я бы не рекомендовал реализовывать данный финансовый план.