



Бизнес-план

Сервис программного обеспечения

1. Резюме

В настоящее время на российском рынке все более быстрыми темпами развивается сфера услуг. Являясь необходимым компонентом в любой сфере деятельности, услуги, как объект бизнеса привлекают все большее число предпринимателей. Любое производство, начиная от выпуска памперсов и заканчивая строительством космических кораблей, нуждается в определенном наборе услуг. Таким образом наше предприятие осуществляет свою деятельность в самой динамичной сфере - сфере услуг.

Мы планируем предоставлять широкий спектр услуг, таких как:

- посредническая деятельность при торговле товарами народного потребления, электронной и другой техники, сувенирными изделиями;
- маркетинг и продажа продукции, товаров и услуг российских и иностранных фирм;
- консультационная деятельность и оказание консультационных и информационных услуг;
- организация и проведение выставок, ярмарок, аукционов;
- осуществление комплексных услуг, связанных с организацией и деятельностью офисов;
- организация индивидуального и группового туризма в России и за рубежом, включая деловой, студенческий и школьный туризм.

Однако основной сферой нашей деятельности планируется разработка, реализация и сервис программного обеспечения, а также разработка и производство программно-технических средств на базе новых информационных технологий. Данная отрасль является достаточно молодой для российского рынка и поэтому большинство компаний испытывают нехватку в профессиональном программном обеспечении. Большинство фирм, используют некачественные диски и пиратские программы. Поэтому потребность в данном роде продукции весьма велика. ЗАО «Версада» способна предоставить необходимые программы для плодотворного функционирования различного рода компаний.

2. Средства для осуществления проекта

Для разработки потребуется новейшее оборудование и технологии. Для обеспечения материально-технической базы ЗАО «Версада» берет кредит в размере 300 тысяч рублей под 42% в коммерческом инновационном банке «Альфа-банк». Это необходимо для покрытия общих операционных расходов, непредвиденных издержек и различных единовременных начальных издержек. Для реализации проекта мы арендуем здание в районе метро «Профсоюзная». Там располагается блок и офис. У нас заключены договора на поставку информационного обеспечения для производства программ. Штат наших сотрудников содержит дипломированных специалистов в данной области.

2.1. Описание вида деятельности

Основным видом нашей деятельности является производство и реализация программного обеспечения. Эта отрасль требует высокой квалификации персонала, знания потребностей рынка и качества выполнения работ. Проект будет осуществляться на разработанном в последнее время оборудовании с использованием только что вышедших технологий. Для получения необходимой информации ЗАО «Версада» обладает многочисленными связями с российскими и зарубежными партнерами.

До начала производственной деятельности компания должна была выяснить следующие вопросы:

- потребность на данный момент в программном обеспечении и размер данной потребности;
- будут ли клиенты применять на производстве эту продукцию, если она будет вполне доступна и иметь конкурентоспособные цены;
- известны ли клиенту преимущества использования доброкачественной продукции для собственной деятельности.

Результаты проведенного нашей фирмой маркетингового исследования подтвердили, что современная ежегодная потребность рынка достаточно велика. Некоторые из будущих потребителей данной продукции высказали прямое одобрение наших производственных планов.

2.2. Описание товара

ЗАО «Версада» производит программы и программно-технические средства. Эта продукция является необходимой как для фирм, так и для частных пользователей. Программное обеспечение включает различные программы в сфере финансовой и бухгалтерской отчетности, планирования производства, юридического оформления и любые другие направления. Все программы разработаны на основе потребностей российских клиентов с учетом своеобразия российского рынка. В то же время по качеству исполнения они ничуть не уступают западным аналогам. Материалы для производства нашей продукции отличаются высоким качеством, степенью надежности. Приобретая наши программы можно быть уверенным, что они удовлетворят требованиям даже самого предвзятого клиента. Информационная база обновляется по мере развития технологий и не отстает от технического прогресса.

Среди особенностей нашей продукции хотелось бы выделить следующее:

- высокое качество;
- соответствие стандартам;
- использование новейших достижений науки и техники.

Считаем, что может быть и не новинкой, но редкостью наша продукция еще долго будет на рынке, так как на сегодняшний момент в Москве нет фирм, которые используют технически программы, похожие на наши.

3. Анализ рынка

Исследование рынка показало, что существует потребность в производителе программного обеспечения. Цель ЗАО «Версада» - занять эту нишу.

Мы осознаем, что продажи не придут сами собой и их надо завоевывать. Крупные потребители захотят сами провести испытания рентабельности наших изделий. Эти испытания могут занять от одного до шести месяцев в зависимости от закупочной политики соответствующих клиентов. Основная цель первого года производственной деятельности заключается в том, чтобы зарекомендовать себя надежным поставщиком. В конце концов, мы ожидаем, что станем основным поставщиком для большинства, если не для всех, основных потребителей на этом рынке.

Благодаря обширным связям в деловом мире наша фирма уже сейчас имеет значительную популярность. Наша продукция больше заинтересует покупателя, так как качественные и «свежие» программы не легко найти на российском рынке.

Интерес покупателя к товару мы рассчитываем привлечь за счет:

- прямых связей с основными покупателями;
- рекламы через компьютерные сети;
- высшего качества нашей продукции, дружеской атмосферы обращения, открытости;
- личных контактов наших сотрудников.

Центр тяжести приходится на увеличение оптовых продаж. Основными потребителями нашей продукции являются:

- крупные корпорации в производственной, банковской и прочих сферах;
- средние и мелкие фирмы;
- отдельные частные лица;
- любые клиенты, желающие приобрести нашу продукцию. За последние несколько лет доля рынка, принадлежащая программно-техническим средствам, постоянно увеличивалась. Однако в нашей стране производство еще не в состоянии охватить весь потребительский рынок.

4. Конкуренция

На рынке практически нет компаний, серьезно занимающихся подобного рода деятельностью. Фирмы, как правило, стараются выиграть на низких издержках, приобретая материалы низкого качества. Поэтому их программы могут не только улучшить, но и ухудшить работу клиентов. Мы в своем производстве используем только высококачественные материалы, как отечественного, так и западного производства. При этом, нужно отметить, что сырье и материалы, необходимые для реализации проекта, закупается не в Китае или Тайване, а у мировых лидеров стран Запада. Таким образом, ЗАО «Версада» выгодно отличается от всех фирм, работающих на рынке. Можно выделить некоторые факторы конкурентоспособности:

- качество;
- уровень цен;
- дизайн;
- исключительность товара;
- послепродажное обслуживание;
- репутация фирмы.

5. Маркетинг

Предварительные продажи были важнейшей частью нашей подготовительной работы и помогли установлению довольно широких связей с основными покупателями в регионе.

Мы сможем обслуживать как крупных, так и мелких клиентов. Составление программ представляет собой большую проблему для многих пользователей, и наша поставка даст нам сравнительное преимущество в обслуживании мелких, но несомненно прибыльных клиентов. Свою продукцию мы планируем распространять мелкими оптовыми партиями. Клиенты будут проходить в уютный современный офис и на месте заключать сделки. Предусматривается разработка специальных заказов от постоянных клиентов в соответствии с их потребностями. В широкой рекламе наш товар не нуждается, но предполагается выслать несколько пробных вариантов крупным компаниям в качестве рекламного материала. Также необходимо дать аннотационное объяснение через сети и факсы некоторым фирмам. Этого будет достаточно для привлечения большого количества клиентов. Рынок сбыта в будущем предполагается расширить и вывести за рамки Москвы и Санкт-Петербурга. Для этого необходимо послать факсимильные сообщения в компании крупных городов и регионов страны.

Из существующих трех основных целей ценообразования, из которых может выбирать фирма (основанные на сбыте, на прибыли, на существующем положении), для нашего предприятия предпочтительнее цели, основанные на существующем положении, так как нас устраивает объем реализации, увеличение же относительной прибыли не оправдано эластичностью спроса на

товар. Но мы заинтересованы в стабильности и сохранению благоприятного климата для своей деятельности.

Стратегия ценообразования ориентирована на избежание спада в производстве и минимизацию воздействия таких внешних сил, как конкуренты и участники каналов сбыта.

Из всевозможных методов мы предпочли установление цены на основе ощущаемой ценности товара, т.е. основной фактор ценообразования - не издержки, а покупательское восприятие. Предполагается также широкое использование неценовых приемов воздействия.

6. Анализ рисков

Благодаря многочисленности нашего целевого рынка, ЗАО «Версада» считает, что риски, связанные с экономическим спадом, почти сведены на нет разнообразием нашей потребительской базы.

Риски от пожаров, ураганов, хищений и других подобных обстоятельств, включая землетрясение, будут покрыты обычными страховыми полисами.

Возможны, однако, риски, связанные с различными источниками их возникновения.

Коммерческие риски:

- риск, связанный с реализацией товара;
- риск, связанный с перевозкой или транспортный риск;
- риск, связанный с приемкой товара покупателем. Политические риски:
- риск, связанный с забастовками во время перевозки товара покупателю.

Источники возникновения рисков:

- недостаточная информация о спросе на данный товар;
- недостаточный анализ рынка;
- недооценка своих конкурентов;
- падение спроса на данный товар.

Действие перечисленных рисков можно ограничить путем строгой проверки финансового положения и репутации будущего оптового клиента. Можно также хотя бы частично перекладывать риски на других партнеров (например, риск потери или повреждения товара - на страховое общество). Мы также застрахуем наше оборудование на год, уплатив 7% от его балансовой стоимости.

7. Организационный план

Правовой статус фирмы - закрытое акционерное общество. Эта форма собственности проста в осуществлении и удобна по своей структуре. Закрытое акционерное общество «Версада» имеет уставной капитал 7 тыс. 600 рублей. Он образуется в результате вложения денег единственным учредителем. Общество выпускает 100 обыкновенных именных акций стоимостью 76 рублей каждая. Владелец акций является учредителем.

По форме собственности акционерное общество имеет частную форму. Владелец ЗАО «Версада» является учредителем.

Организационная схема управления

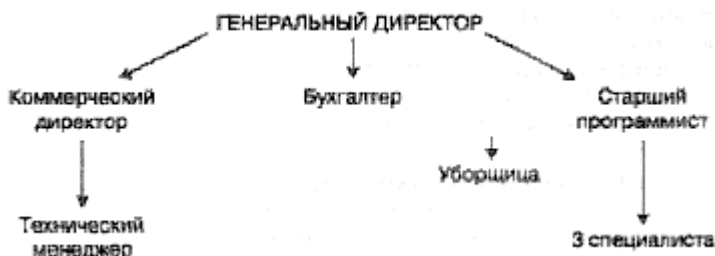
Генеральный директор занимается кадрами, заключает договоры на поставку продукции в организации и учреждения, посещает выставки, конференции по обмену опытом, отвечает за поставку оборудования в случае его износа, технического старения.

Коммерческий директор обеспечивает регулярную поставку сырья, проводит исследования рынка, выполняет расчеты, связанные с изменениями в технологии.

Бухгалтер ведет всю финансовую деятельность фирмы (начисление и уплата налогов, распределение прибыли, расчет и выдача зарплаты).

Старший программист осуществляет разработку программ, программно-технических средств и контролирует их качественное выполнение. Под его контролем работают три специалиста в данной области, которые и реализуют успешное выполнение проекта.

Технический менеджер встречается с клиентами, оговаривает условия будущих контрактов, подготавливая плодотворную почву для работы коммерческого директора.



Руководство фирмы:

Генеральный директор - Павлова, магистр экономических наук.

Бухгалтер - Смирнова В., диплом МИИТа бухгалтерии и аудита.

Коммерческий директор - Путятова Е., доктор экономических наук.

Сотрудниками нашей фирмы будут в основном молодые энергичные люди в возрасте от 18 до 30 лет. Все сотрудники имеют высшее специальное образование и являются дипломированными работниками.

Для нас в человеке обязательны:

- чистоплотность;
- дисциплинированность;
- добросовестность;
- порядочность;
- честность.

8. Технология производства

Производство программного обеспечения является наукоемкой отраслью, поэтому осуществлять проект будут специалисты в данной области. Необходимо приобрести дорогостоящее, но высокоточное оборудование для разработки программ. Также необходимы лазерные диски высшего качества для доведения нашей продукции до клиента.

В лаборатории на сложнейшей технике специалистами нашей фирмы будут разрабатываться программы. Старший программист будет выбирать те из них, в которых рынок наиболее нуждается. Далее, используя технику ведущих фирм, программы будут записаны на лазерные диски.

База данных для обновления программ постоянно пополняется информацией из различных источников. Поэтому наша фирма постоянно идет в ногу с техническим прогрессом и в полной мере отвечает потребностям рынка. Возможно составление специальных программ для удовлетворения запросов постоянных и особо прибыльных клиентов.

Программное обеспечение будет реализовываться мелкооптовыми партиями путем личных договоров с клиентами. Такая форма весьма удобна, так как не требует особого помещения для осуществления продаж. Возможно в дальнейшем ЗАО «Версада» организует собственную розничную продажу через сеть филиалов. Планируется расширить деятельность фирмы по территории всей России, а в дальнейшем освоить рынки дальнего и ближнего зарубежья.

9. Финансовый план

Для осуществления проекта необходимо 300 000 рублей. Источником получения этих средств будет коммерческий инновационный банк «Альфа-банк», в котором находится наш расчетный счет, он предоставит кредит в размере 300 000.00 рублей под 42% годовых с погашением в течении года (равными долями ежемесячно). Возврат кредита будет происходить по следующей схеме:

Кредит, руб.	3.5 (ежемес.)	Погашение кредита	Итого	Месяцы
300000	10500	25000	35500	1
275000	10500	25000	35500	2
250000	10500	25000	35500	3
225000	10500	25000	35500	4
200000	10500	25000	35500	5
175000	10500	25000	35500	6
150000	10500	25000	35500	7
125000	10500	25000	35500	8
100000	10500	25000	35500	9
75000	10500	25000	35500	10
50000	10500	25000	35500	11
25000	10500	25000	35500	12
Всего:		300000	426000	

10. Калькуляция себестоимости

Таблица 1. Определение статей расходов за месяц

Статьи расходов	Сумма, руб.
1	2
1. Постоянные расходы	
1. Арендная плата	1700.0
2. Погашение банковского кредита	35500
3. Заработная плата работникам	13700
4. Начисления на заработную плату	5548.5
5. Плата за телефон	40
6. Расходы на электроэнергию	10000
7. Страховые взносы	875
8. Амортизационные отчисления: 1) оборудование 2) здание 3) транспорт	1250 1837.5 200
2. Переменные расходы (на первый месяц)	
1. Расходы по закупке сырья	73500
2. Расходы на рекламу	8000
3. Оплата бензина	10000
4. Прочие неучтенные расходы	3000
5. НДС	3357.54
6. Налог на прибыль	91.449
3. Первоначальный взнос за аренду	3000
2. Стоимость оборудования	150000

1. Постоянные расходы

1) Арендная плата.

Следует учесть, что по данному договору мы обязаны выплатить сумму 3 000 руб. сразу, а в последствии - 1 700,460 руб. ежемесячно.

2) Заработная плата работникам. Генеральный директор - 2 200 руб. Главный бухгалтер - 2 000 руб. Коммерческий директор - 2000 руб. Менеджер - 1 000 руб.

Старший программист - 2000 руб.

Специалисты:

3 работника - 1 000 руб.

Водитель - 900 руб.

Уборщица - 600 руб.

ИТОГО: 13 700 руб.

4) Отчисления от заработной платы.

За 1998 год взносы составили:

- в пенсионный фонд - 28%;
 - в фонд социального страхования - 5.4%;
 - в фонд обязательного медицинского страхования - 3.6%;
 - в фонд занятости - 1,5%;
 - на нужды образовательных учреждений - 1%;
 - транспортный налог - 1%. ИТОГО: 40.5%
- 40.5% от 13 700 руб. = 5548.5 руб.

7) Страховые взносы.

Мы застраховали оборудование и будем выплачивать 7% от балансовой стоимости в год, соответственно 7% от 150 000 рублей составляет 10 500 руб., а в месяц 875 рублей.

8) Амортизационные отчисления.

- износ оборудования составляет 10% от балансовой стоимости оборудования в год - 15 000,00 рублей, а в месяц - 1837.5 рублей;
- износ здания 3.5% от балансовой стоимости в год, т.е. 3.5% от 630 000,00 руб. = 22050 рублей, а в месяц - 1837.5 рублей;

- износ транспорта составляет 8% от балансовой стоимости в год, поскольку в распоряжении компании находится 1 машина стоимостью 30 000 руб., то 8% от 30 000 руб. = 2400 руб., а в месяц - 200 рублей.

2. Переменные расходы (рассчитываем на первый месяц)

1) Расходы на сырье.

Предполагая, что при данном оборудовании мы сможем производить 70 шт. изделий, то в месяц получится 2100 шт.

• Пластиковая упаковка:

одна пустая пластиковая упаковка у непосредственного производителя стоит 5 рублей, соответственно в месяц нам потребуется 2100 шт., что обойдется в 10500 рублей ежемесячно.

• Лазерные диски:

потребуется 2100 пустых дисков по цене 30, 00 за штуку в месяц затратим 63 000 рублей.

2) НДС.

Налог на добавленную стоимость равен 20%, причем налогооблагаемой базой является прирост стоимости, т.е. заработная плата + амортизационные отчисления + чистая прибыль (но т.к. мы рассчитываем на первый месяц деятельности предприятия, то следует заметить, что чистой прибыли у нас не будет, но в перспективе мы будем это учитывать.) Поэтому:

$$13700 + 1250 + 1837,5 + 0,2 = 16787,7$$

$$20\% \text{ от } 16787,7 = 3357,54, \text{ т.е. } 3\,357,54 \text{ рублей.}$$

3} Налог на прибыль.

Налог на прибыль равен 35%, налогооблагаемой базой является прибыль от реализации продукции (работ, услуг), без НДС, т.е. балансовая прибыль. На первый месяц выручка = 168 000 рублей, затраты = 164951,7 рублей, т.е. балансовая прибыль (в данном месяце убыток) = 164951,7 - 168 000 = 3048,3.

10.2. Калькуляция себестоимости 1 шт. лазерных дисков с программным обеспечением

Общая сумма расходов = постоянные затраты + переменные затраты: 70451,7 + 97948,9 = 168400,6

168400,6 рублей - это общие затраты на весь объем выпускаемой продукции за 1 месяц а так как мы намерены выпускать 2 100 шт лазерных дисков с программным обеспечением, то себестоимость 1 шт. будет 70,190 рубля.

11. Определение месячной выручки

Лазерные диски с программным обеспечением мы планируем продавать со склада мелкооптовыми партиями по цене 80 рублей за 1 шт.

$$80,00 \cdot 2100 = 168\,000 \text{ рублей.}$$

12. Расчет точки безубыточности

Точка безубыточности позволит определить, когда проект перестанет быть убыточным.

$$\frac{70451,7 + 153000}{80 - \frac{97948,9}{2100}} = 4857,6$$

Получилось, что величина точки безубыточности равна 4857.6 штук, то есть необходимо выпустить 4 847 лазерных дисков с программным обеспечением, и только после этого предприятие станет получать прибыль.

Горемыкин В.А., Богомолов А.Ю. «Бизнес план - методика разработки»