

Тема: «Особенности бизнес-планирования в экологическом предпринимательстве»

д.э.н., профессор кафедры коммерции и менеджмента Волкова И.А.



Развитие «зеленых навыков» в сфере предпринимательства и бизнеса на основе европейского опыта

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



«...Экологическое предпринимательство - производственная, научно-исследовательская, кредитно-финансовая деятельность по производству товаров, выполнению работ и оказанию услуг, имеющая целевым назначением обеспечение сохранения и восстановления окружающей среды и охрану природных ресурсов...»



**Исследование на тему
«Экологическое
предпринимательство:
исследование
профессиональных
компетенций молодежи»**

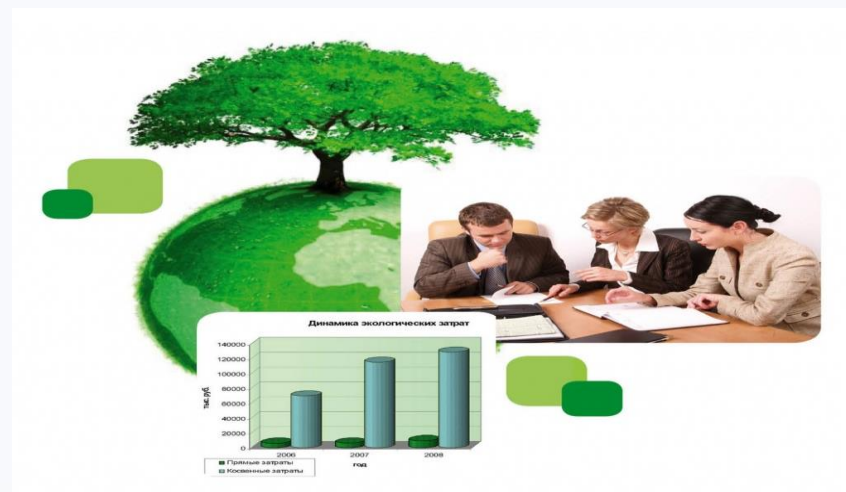
**Опрос в период
с января по февраль 2018
года, приняли участие 92
студента 2-4 курса, очной
формы обучения**

**Приняли участие студенты
факультета экономики и
управления:**

38.03.02 «Менеджмент»

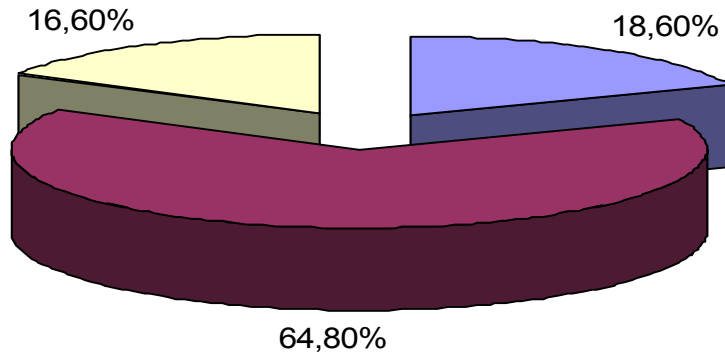
38.03.06 «Торговое дело»

**44.03.01 «Педагогическое
образование»**



Результаты исследования

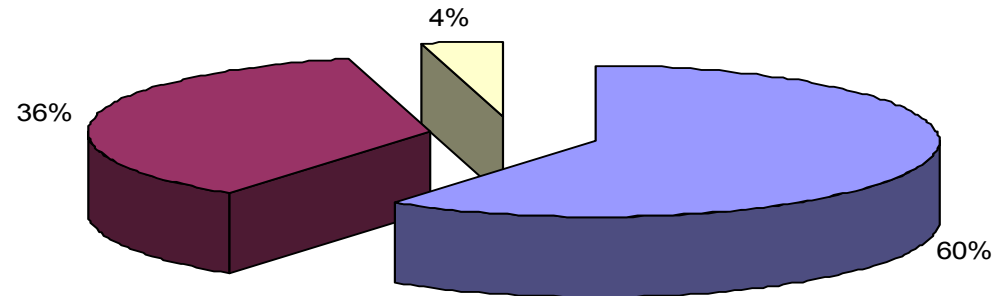
Желание заняться предпринимательством



■ Будущие предприниматели ■ Будущие специалисты ■ Не определились



Понимание сути экологического предпринимательства



■ Понимают значение ■ Имеют смутное представление ■ Не имеют понятия

Экологическое предпринимательство для региона и для личного развития студента

Значение экологического предпринимательства для ХМАО-Югры:

- необходимость развития направления 4,3 балла

решения вопросов экологии для развития региона маркетологи оценили в 4, 6 балла

Значение навыков экологического предпринимательства в личной карьерной траектории и с учетом будущей профессиональной деятельности:

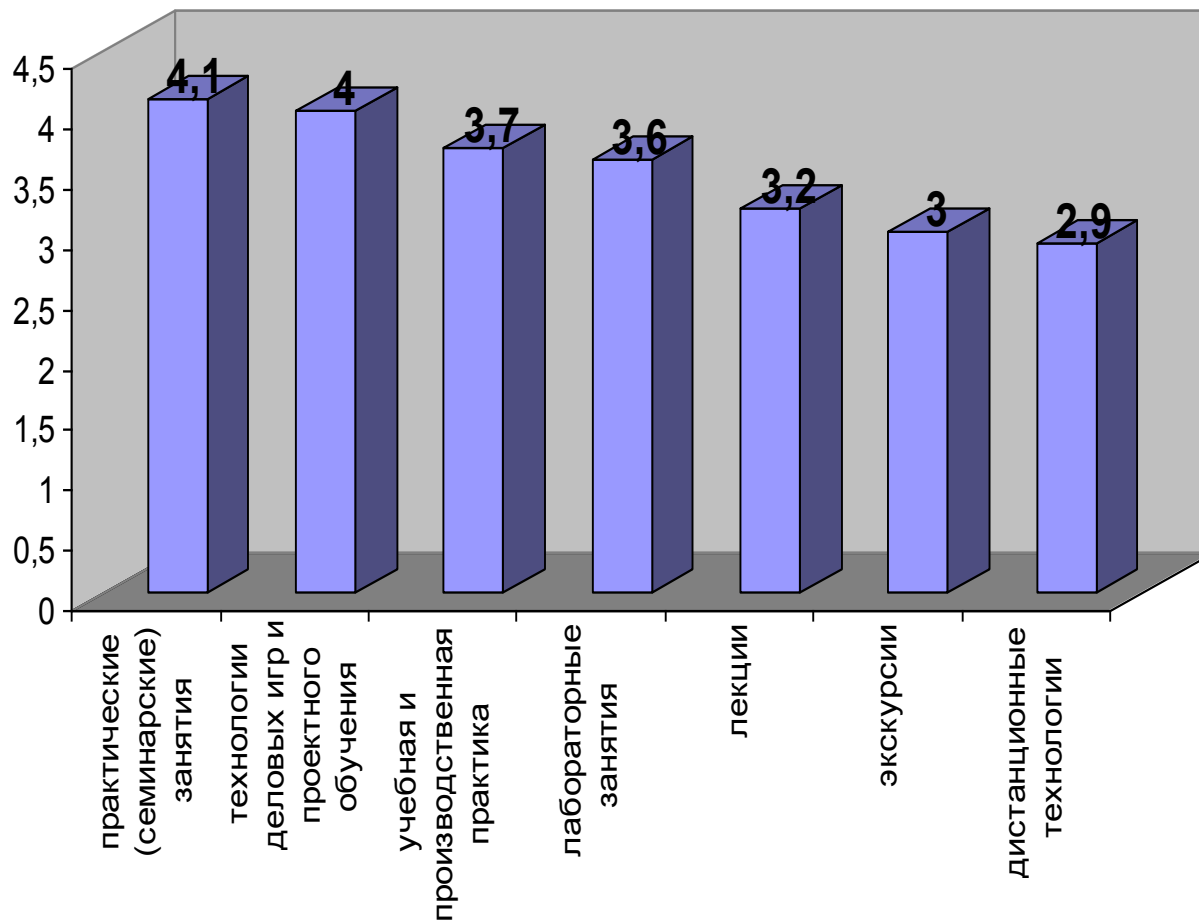
- необходимость формирования экологических компетенций - 3,1 балла

в меньшей степени в этом заинтересованы студенты направления «Педагогическое образование» - 2,7 балла



Оценка образовательных технологий с позиции формирования

навыков экологического предпринимательства



Если бы Вы решили открыть свой бизнес в экологическом направлении, чем бы Вы занимались?

Студенты-
педагоги

интересуются:

- производством эко-ваты, очистителей воздуха;
- переработкой мусора, картона



Если бы Вы решили открыть свой бизнес в экологическом направлении, чем бы Вы занимались?

Маркетологи готовы открыть собственный бизнес в направлении:

- охрана животных, леса;
- экологическая утилизация отходов;
- озеленение городов;
- очищение водоемов;
- производство экологической упаковки



Если бы Вы решили открыть свой бизнес в экологическом направлении, чем бы Вы занимались?

Менеджеры хотели бы заняться:

- производством фильтров для машин, косметики и одежды из экологически чистых материалов;
- организацией приюта для бездомных животных;
- организацией эко-свадеб;
- обустройством парковых и общественных мест;
- устранением проблем после аварий на нефтяных месторождениях;
- озеленением городов



Сущность и структура бизнес-плана



Бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективный желаемый результат и определить средства для его достижения.

Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля.



Бизнес-планы подразделяются на следующие виды:

бизнес-план инвестиций – изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых результатов;

бизнес-план развития компании – план развития организации на предстоящий плановый период;

бизнес-план развития (создания) отдельного подразделения предприятия;

бизнес-план для получения кредита в банке или для участия в тендере.



Типовая структура бизнес-плана

- Титульный лист.
- Резюме/Вводная часть.
- Анализ положения дел в отрасли.
- Сущность проекта.
- План маркетинга.
- Производственный план.
- Организационный план.
- Финансовый план.
- Оценка рисков.
- Приложения.



План маркетинга



Описание бизнеса

1. Суть бизнеса и варианты развития

2. Выгоды для клиента

3. Значимость экологического
предпринимательства для экономики
региона



1 блок

- суть развития организации и суть предлагаемого бизнеса;
- характеристика выпускаемой продукции;
- отличительные признаки планируемой продукции и услуг.



УСПЕХ

необходимые
знания и
навыки, не
выезжая за
рубеж

освоение
школьной
программы и
более глубокое
изучение языка

подготовка к
различным
тестированиям и
экзаменам , в том
числе ЕГЭ

особый подход
к каждой
возрастной
группе

современные
методики
преподавания

Наш лингвистический центр предлагает широкий спектр услуг по изучению английского языка.

Наши квалифицированные преподаватели помогут вам обрести уверенность в завтрашнем дне и спокойствие за благополучное обучение и высокую успеваемость вашего ребенка.



2 блок

Акцент на выгоды, которые покупает клиент:

- решение своих проблем;
- компетентная помощь;
- уверенность в завтрашнем дне;
- будущее;
- спокойствие;
- долгосрочное сотрудничество.










Наши преимущества



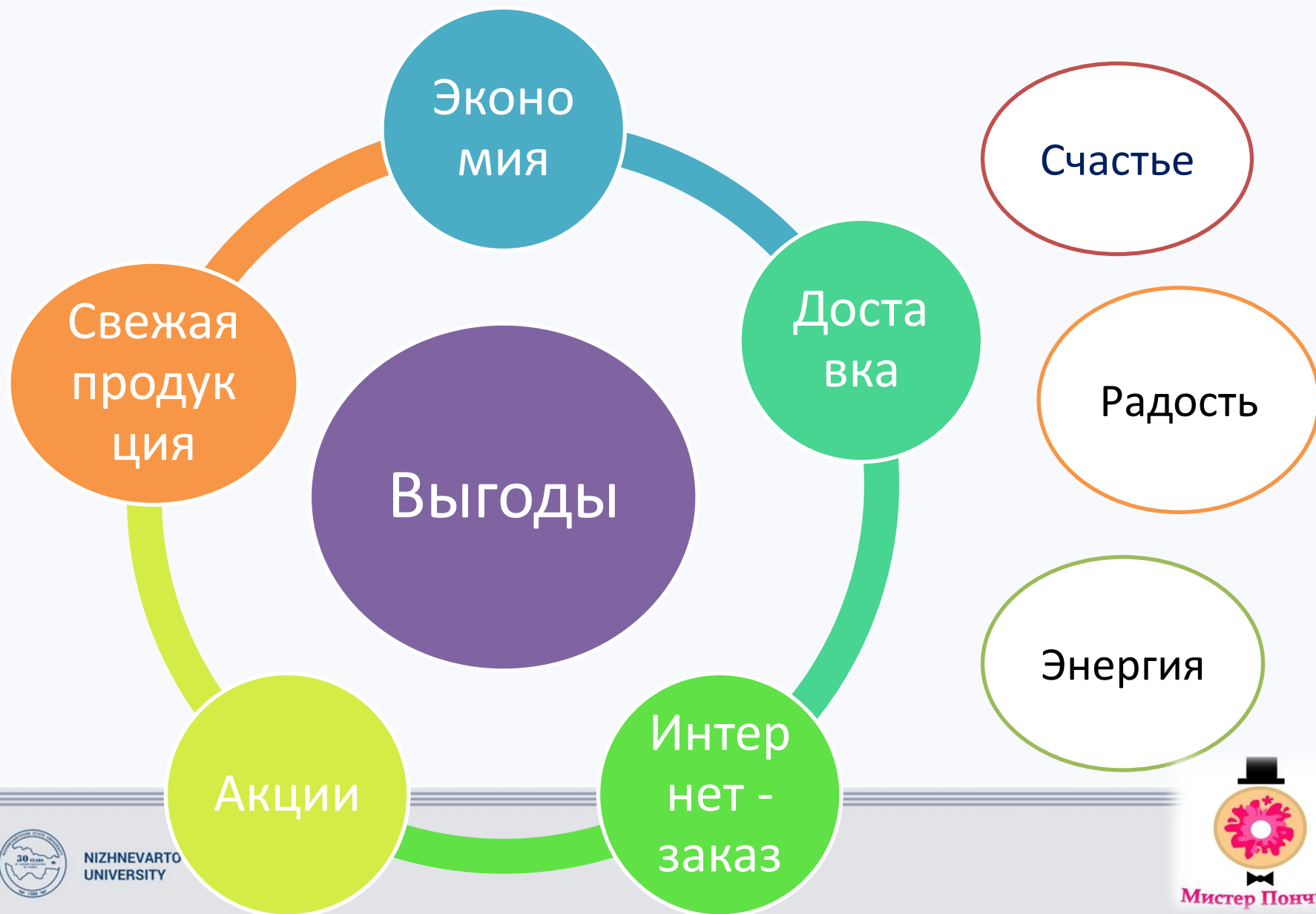
«BABY-N»

Описание продукции

-  хорошее качество продукции;
-  здоровье;
-  эстетическое оформление;
-  радость;
-  всегда свежая продукция.



ПОЧЕМУ ИМЕННО МЫ?



3 блок

- значимые для региона стратегические программы (в рамках которых развивается бизнес);
- стратегически значимые мероприятия;
- социальная значимость проекта;
- вклад экологического проекта в экономику региона.



Социально-экономическая значимость проекта



предоставление населению новых возможностей качественного питания недалеко от дома

расширение доходной базы местного бюджета



развитие конкурентной среды в рамках предоставления услуг общественного питания

создание новых рабочих мест





— ***Социальная значимость проекта*** —

повышение грамотности, бесплатные занятия с детьми с ограниченными возможностями, а также с детьми сиротами.

— ***Вклад проекта в экономику региона*** —

выплата налогов, повышение языковой грамотности населения, новые рабочие места.

профиль конкуренции

Факторы	Баллы				
	5	4	3	2	1

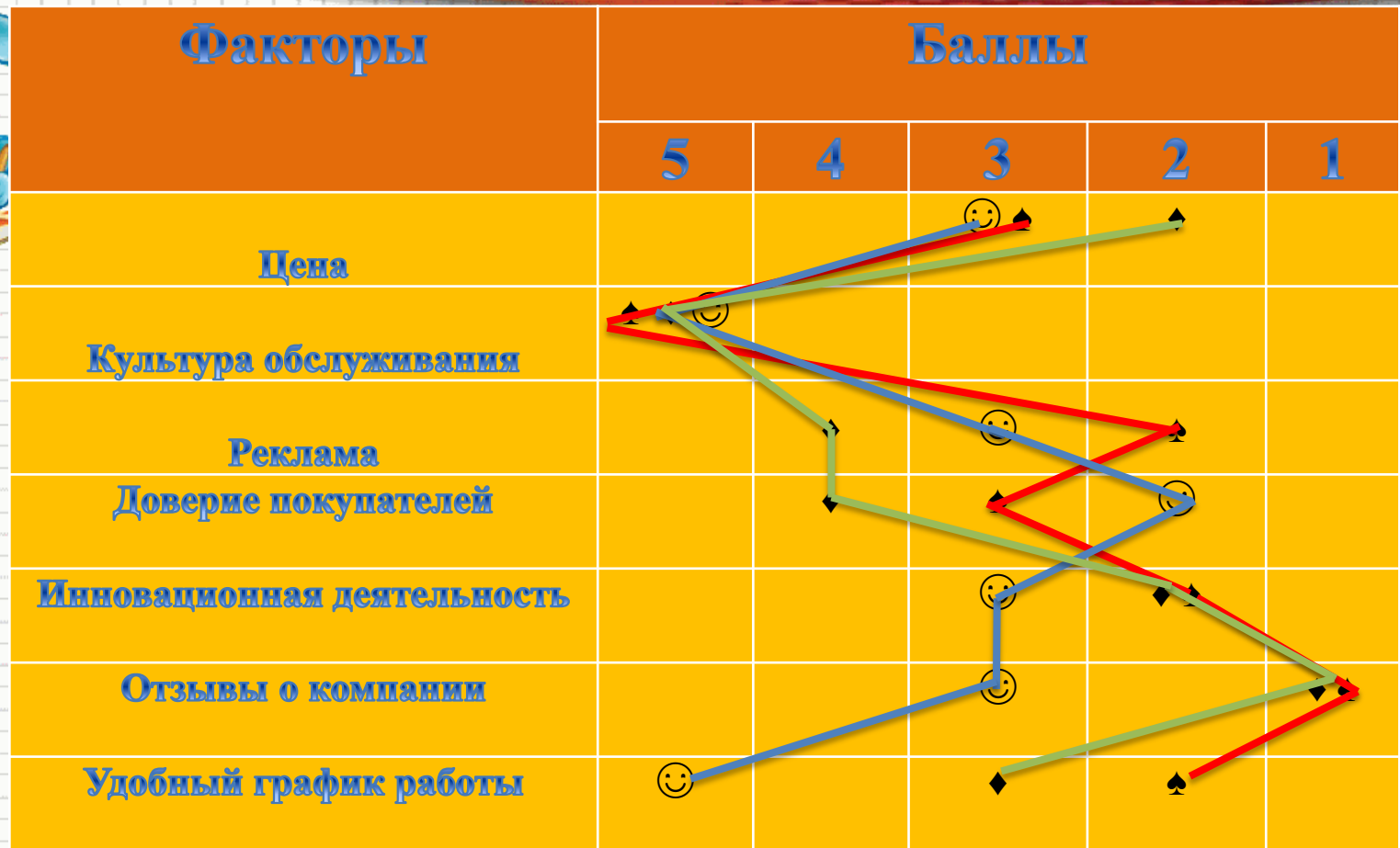


Перечень конкурентов

Перечень конкурентов	Символ обозначения	Организационно-правовая форма, название организации
Наша организация		
Конкурент 1		
Конкурент 2		
Конкурент 3		



Сравнение с конкурентами



☺	ОАО «ВаВу-Н»	—
♠	ОАО «Мэри Поппинс»	—
♠	ОАО «Добрая няня»	—



Факторы для оценки (пример)

- цена,
- качество,
- технологии,
- культура обслуживания,
- реклама,
- активность на рынке,
- доля рынка,
- объем оказываемых услуг,
- доверие покупателя,
- МТБ,
- инновации,
- внешний вид сотрудников,
- наличие спроса





Сравнение с конкурентами

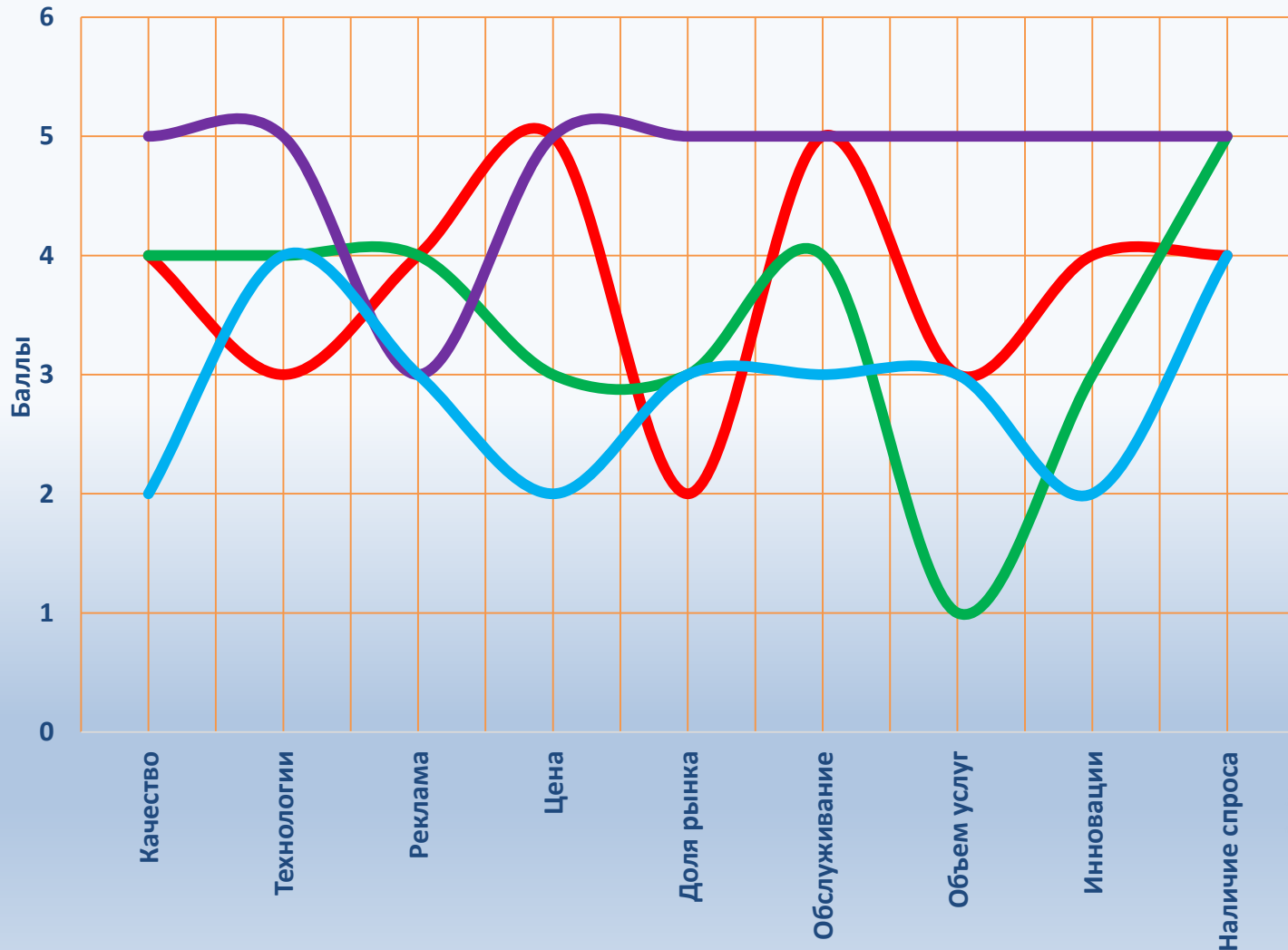


— ИП "SL@nG"

— НОУ "СЕТ"

— ИП "Инфинити"

Сравнение с конкурентами



- "Во все сладкие!"
- «Обжора Сан»
- «BaskinRobbins»
- «Блинок»



Сегментация рынка – разделение рынка на части, различающиеся возможностями сбыта того или иного товара.

Сегмент рынка - это маркетинговое понятие, подразумевающее группу людей, выбранных по определенным признакам и критериям, и выдающих сходную реакцию на определенный товар, выпущенный на рынок.

Цель сегментации – выявить у каждой группы покупателей сравнительно односторонние потребности в продукте и в соответствии с этим ориентировать товарную, сбытовую, ценовую политику организации.



Определить по критерию:

- географический (по проживанию: регион, город, село, район, улица, климат);
- демографический (пол, возраст, семейное положение; состав семьи);
- социально-экономический (уровень дохода, принадлежность к социальной группе; образование, профессия);
- психологический (стиль жизни, групповая мотивация);
- ситуационный (выгоды, льготы, удобства);
- поведенческий (доверие к организации, престижность, приверженность к товару, интенсивность потребления).

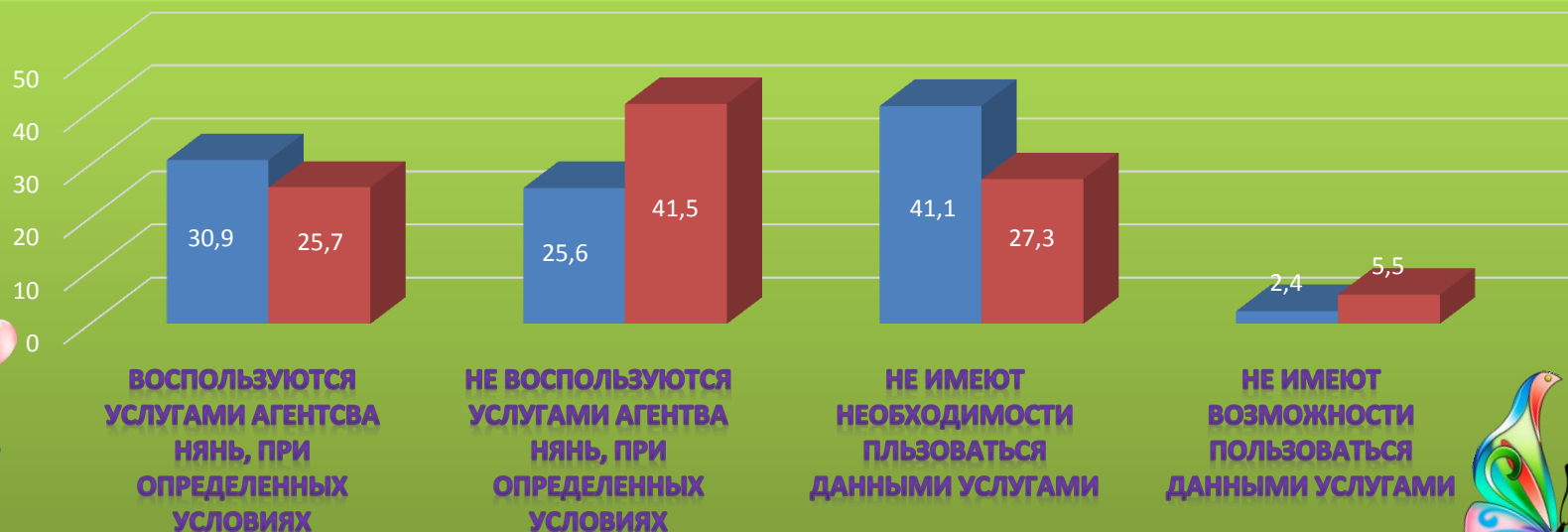


Доля участия в рынке

Количество конкурентов	Их размер	Характеристик и продукции	Доля участия в рынке (в %)
много	крупный	схожие	0-2,5
несколько	крупный	схожие	0-2,5
один	крупный	схожие	0-5
много	крупный	несхожие	0-5
несколько	крупный	несхожие	5-10
много	мелкий	схожие	5-10
несколько	мелкий	схожие	10-15
много	мелкий	несхожие	10-15
один	крупный	несхожие	10-15
несколько	мелкий	несхожие	20-30
один	мелкий	схожие	30-50
один	мелкий	несхожие	40-80
нет конкурентов	-	-	100

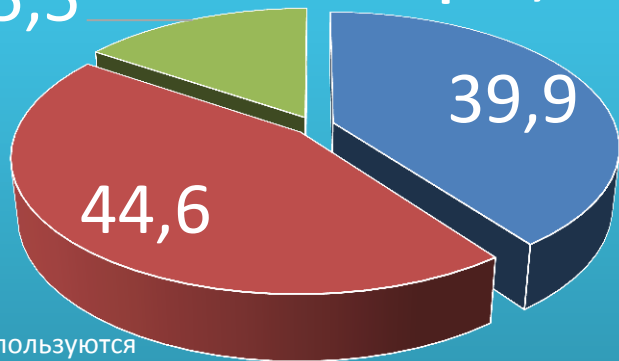
Спрос по данным опроса

Опрос в интернете, %



■ Подслушано НВГУ ■ Типичный Нижневартовск

15,5 Полевой опрос, %



- Воспользуются
- Не воспользуются
- Сомневаются в своем выборе

СРЕДНЯЯ ВЕЛИЧИНА СПРОСА НА УСЛУГУ В МЕСЯЦ: 60-62 (СЕМЬИ)
ОБЩАЯ ВЕЛИЧИНА СПРОСА НА УСЛУГУ В ГОД: 732 (СЕМЬИ)



Прогноз объёма продаж

Время (мес.)		1м	2м	3м	4м	5м	12м	За год
1 вид услуги	Цена								
	Объём продаж (колич)								
	Объём продаж, (руб.)								
2 вид услуги	Цена								
	Объём продаж (колич)								
	Объём продаж, (руб.)								
ИТОГО									



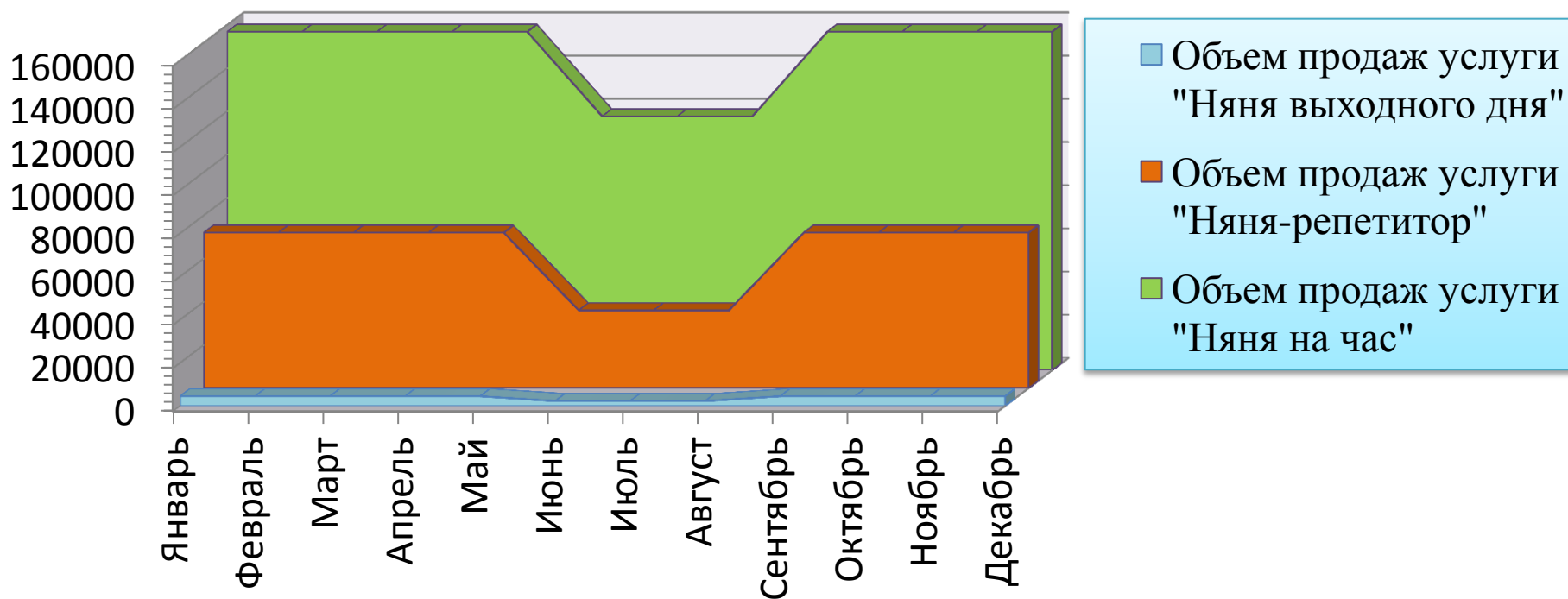
Прогноз объема продаж

Время (мес.)		декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	За год
Блины без начинки (50 гр.)	Цена	34	34	34	34	34	34	34	34	34	38	38	38	35
	Объем продаж (колич)	1150	1488	1643	1860	1705	3162	1891	1519	1395	3162	3162	2325	24462
	Объем продаж, (руб.)	39100	50592	55862	63240	57970	107508	64294	51646	47430	120156	120156	88350	866304
Блины с начинкой (100 гр.)	Цена	130	130	130	130	130	130	130	130	130	150	150	150	135
	Объем продаж (колич)	4650	4640	5425	6200	5550	6150	5115	4650	10200	10200	10540	7500	80820
	Объем продаж, (руб.)	604500	603200	705250	806000	721500	799500	664950	604500	1326000	1530000	1581000	1125000	11071400



Прогноз объёма продаж

Объем продаж услуг (в руб.)



Прогноз объёма продаж



Бюджет маркетинга

Средства	1м	2м	3м	4м	5м	6м	7м	8м	9м	10м	11 м	12 м	За год
Реклама TV													
Листовки													
Наружная реклама													
Итого													

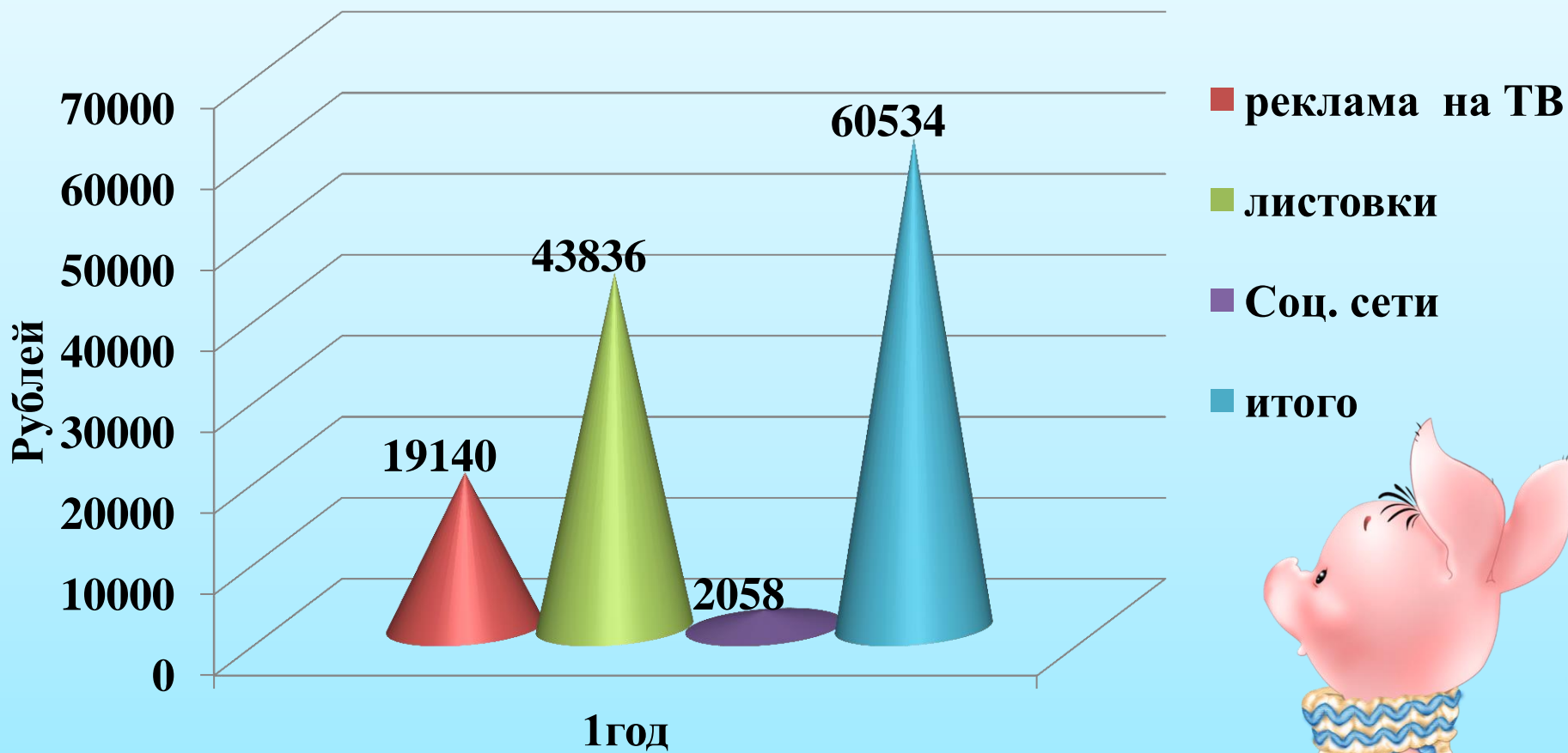


Бюджет маркетинга

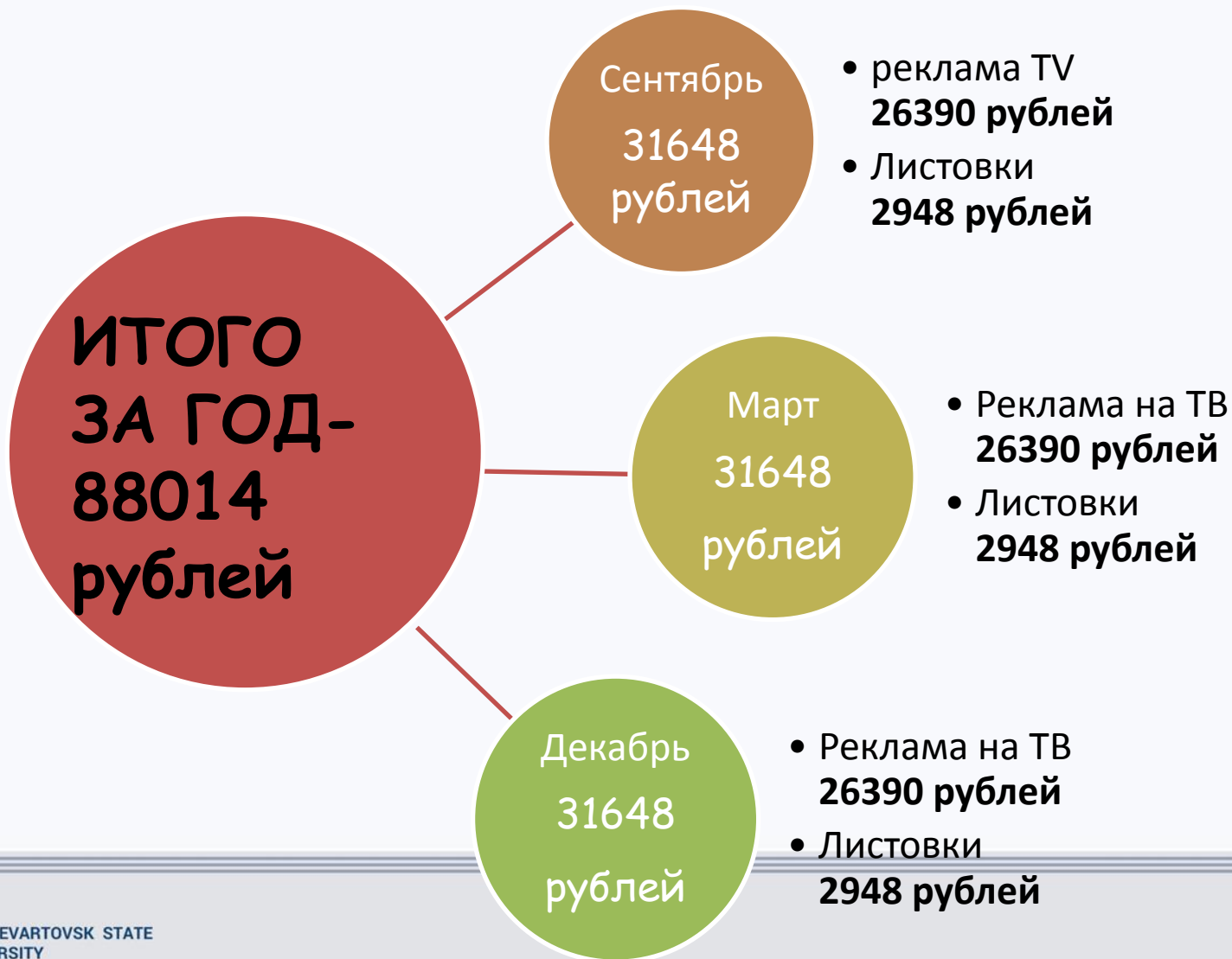
Средства	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	1год
реклама TV (10 дней)	6600	-	-	6600	-	-	-	-	-	6600	-	-	19800
наружная реклама	500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	500
Итого	7100			6600						6600			20300



Бюджет Маркетинга



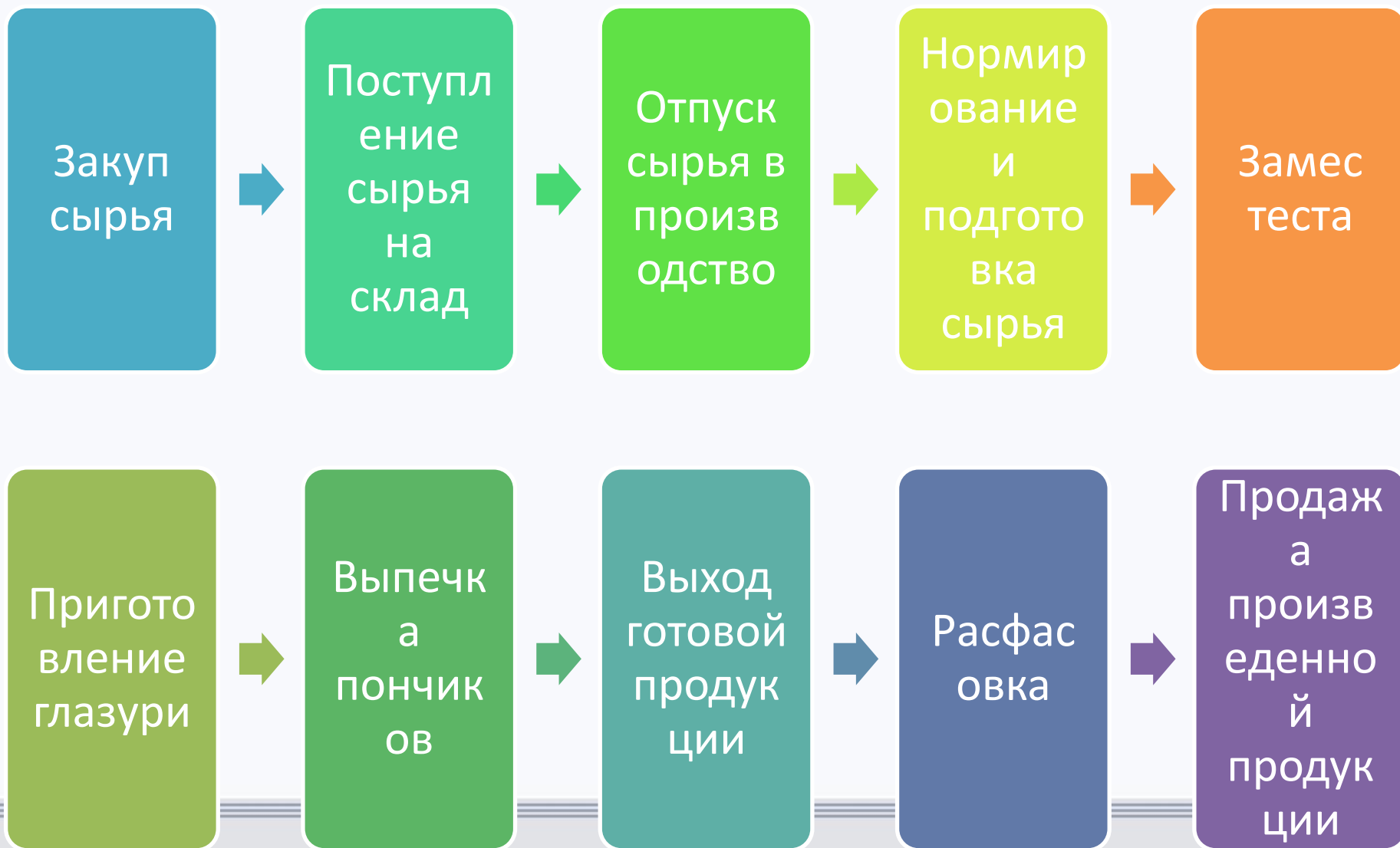
— Бюджет маркетинга —



Производственный план



Производственный процесс



Процесс оказания услуги

1. Работа с клиентом в офисе (по телефону)

2. Консультация по подбору персонала

3. Выезд няни на заявку

6. По завершению работы, оценка клиента по оказанной услуге

5. Оказание услуги

4. Заключение договора, оплата услуги

7. Клиент заносится в базу данных



Производственный процесс

1. Закуп сырья



2. Поступление сырья на склад



3. Отпуск сырья в производство



6. Выпечка блинов



5. Замес теста



4. Нормирование и подготовка сырья



7. Фарширование блинов



8. Выход готовой продукции



Процесс оказания услуги



1. Приём
заказа

2. Выполнение
заказа

3. Ожидание
заказа
покупателем

4. Подача заказа
и расчёт за него



Амортизация – денежное выражение стоимости износа или стоимость морального и\или физического устаревания объекта переносится на стоимость готового объекта.

Существует много способов распределения, но самый распространенный – **линейный способ** (пропорционально по годам и месяцам).



Расчет амортизации

Наименование основных средств	Цена за единицу	Количество единиц	Общая стоимость	Срок службы	Амортизация в год	Амортизация в месяц



Амортизационные отчисления

Наименования основных средств	Цена за единицу	Количество единиц	Общая стоимость	Срок службы (лет)	Амортизация в год	Амортизация в месяц
Тара (металлическая)	2 000	7	14 000	6	2 333	194
Стеллажи	2 100	2	4 200	17	247	21
Холодильник	5 100	2	10 200	10	1 020	85
Посудомоечная машина	16 000	1	16 000	7	2 286	191
Тестомес	3 100	1	3 100	8	388	32
Блинный аппарат	29 000	2	58 000	10	5 800	483
Касса	60 000	1	60 000	10	6 000	500
Диваны	5 200	3	15 600	10	1 560	130
Журнальный столик	4 200	1	4 200	10	420	35
Телевизор	20 000	1	20 000	8	2 500	208
Стол кухонный (металлический)	2500	4	10 000	50	200	17
Вытяжка	12 000	2	24 000	10	2 400	200
Чайник	1 500	1	1 500	3	500	42
Микроволновая печь	4 000	1	4 000	8	500	42
Итого	215 200	*	319 800	*	46 046	3 839

Потребность в сырье и производственных материалах

Сырьё	Цена за единицу	Требуемое колич-во в месяц	Общие расходы в месяц (руб.)	Поставщики
ИТОГО:				



Потребность в сырье для приготовления блинов

Сырьё	Цена за единицу	Требуемое количество в месяц	Общие расходы в месяц (руб.)	Поставщики
Мука (1 мешок=50кг)	750	9	67 500	ОАО «Макфа»
Сахар (1 мешок=50 кг)	2 400	1	2 400	ООО « Русский сахар»
Молоко (1 пачка = 1 литр)	50	750	37 500	ООО « Самарское молоко»
Яйца (1 упаковка = 10 штук)	55	162	9 810	ОАО «Нижневартовская птицефабрика»
Масло растительное (1 бутылка = 5 литров)	250	8	2 000	ООО «Диво Алтая»
Соль (1 пачка=1 кг)	15	10	150	ООО «Руссоль»
ИТОГО:	*	*	119 360	684 052,03



Стоимость рабочей силы

Разновидность рабочей силы	Количество рабочих	зарплата в месяц на 1 рабоч.	отчисления от з/п (в ПФР – 22 % в ФОМС – 5,1 %, в ФСС – 2,9% = 30 %)	общая сумма в месяц на 1 раб.	общие затраты в год на зарплату (руб.)
!!! Учсть, что з/плата не меньше установленного минимального размера оплаты труда (МРОТ)					
ИТОГО:					



Стоимость рабочей силы

Разновидность рабочей силы	Количество рабочих	зарплата в месяц на 1 рабоч.	отчисления от з/п (в ПФР – 22 % в ФОМС – 5,1 %, в ФСС – 2,9% = 30 %)	общая сумма в месяц на 1 раб.	общие затраты в год на зарплату (руб.)
Пекарь - помощник	2	32 000	9 600	41 600	499 200
Пекарь	2	40 000	12 000	52 000	624 000
Уборщица	1	8 000	2 400	10 400	124 800
ИТОГО:	5	80 000	24 000	104 000	1 248 000



Производственные накладные расходы

Вид затрат	затраты в месяц	затраты в год
аренда производств. помещения (по данным арендодателя)	6 000	72 000
стоимость техобслуживания и ремонта	30 000	360 000
амортизация производственного оборудования и механизмов (пункт 2)	2 760	32 600
стоимость обслуживания (вода, электричество, др. коммунальные услуги) (примерно расчетным путем)	25 000	300 000
мотивация произв. персонала	5000	60000
Обучение произв. персонала		
содержание автотранспорта (ГСМ)	7 000	84 000
связь (телефон)	2 000	24 000
командировочные расходы (по заключению договоров на поставку)	5 000	60 000
ИТОГО:	96 760	1 161 120



Затраты

Прямые – без которых невозможен производ. процесс, полностью входят в стоимость продукта	<u>Производственные (накладные)</u>	<u>Непроизводственные (накладные)</u>
1. Сырье, материалы	1. Командировки по заключению договоров	1. Командировки аппарата управления
2. Зарплата производ. рабочим + соц. отчисления	2. Ремонт производственного оборудования	2. Информационные услуги
	3. Спецодежда	3. Сертификация, лицензирование
	4. Транспортные расходы по доставке сырья	4. Реклама
	5. Уборка производственных помещений	5. Членские взносы
	6. Аренда	6. Канцтовары
	7. Амортизация	7. Почтовые расходы



Производственная себестоимость единицы продукции

Продукция	Сумма производств. затрат (сырье + рабочая сила + накладные расходы)	Количество произведенной продукции(услуги) (объем продаж)	Производств. себестоимость (рублей)
Если несколько видов услуг, то распределение затрат на них в пропорциональном отношении			



Производственная себестоимость единицы продукции

Продукция	Сумма производственных затрат	Количество произведенной продукции (услуги)	Производственная себестоимость (рублей)
Блины обычные	450792,9	24 462	18,04
Блины с начинкой	2030960	80 820	25,1
Блины с подливкой	1074599	57 189	18,8



План организации и менеджмента



Предоперационная деятельность –
это деятельность осуществляемая
предпринимателем один раз перед
открытием предприятия. Как
правило, осуществляется в течение
первых трех месяцев.



Предоперационная деятельность

Виды деятельности	Время (месяц, неделя)																			
	июнь				июль				август				сентябрь				октябрь			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Составление бизнес-плана	X	X	X	X	X	X	X	X												
2. Подготовка помещения					X	X	X	X												
3. Регистрация ООО									X	X	X									
4. Получение лицензии на право деятельности										X	X									
5. Реклама об открытии									X	X	X	X								



Например... предоперационные расходы:

- отбор персонала;
- подготовка помещения;
- составление бизнес-плана;
- установление связи с поставщиками;
- регистрация;
- закуп и монтаж оборудования;
- получение лицензии и других разрешений;
- сигнализация;
- реклама об открытии.



Предоперационные расходы

Наименование расходов	стоимость
1. Составление бизнес-плана	0
2. Подготовка помещения (ремонт, установка оборудования)	25.000
3. Покупка оборудования	
4. Регистрация ООО	5 000
5. Получение лицензии на право деятельности	3 000
6. Реклама об открытии	15 000
7. Наем персонала (работа с кадровыми агентствами)	
8. Закупка товара (если это магазин)	
9. Сигнализация	
ИТОГО:	48 000



Административные расходы

Наименования основных средств	Цена за единицу	Количество единиц	Общая стоимость	Срок службы	Амортизация в год	Амортизация в месяц
Заполняется при условии наличия офиса или отдельного кабинета руководителя и специалистов						
Итого						



Зарплата АУП

Должность	Количество чел.	зарплата в месяц на 1 чел..	отчисления от з/п (30%)	общая сумма в месяц на 1 чел.	общие затраты в год на зарплату
Директор	1	50 000	15 000	65 000	780 000
ИТОГО:					780 000



Прочие административные расходы

Административные расходы (непроизводственные):

- командировочные расходы (только руководителей);
- аренда офиса;
- амортизация офисного оборудования;
- средства связи (отдельно для офиса);
- коммунальные расходы (отдельно для офиса);
- канцелярские расходы (отдельно для офиса);
- представительские расходы (презентации, встречи, подарки);
- обучение административного персонала;
- мотивация административного персонала и т.д.

Наименование расходов	стоимость
Представительские	10 000
Обучение руководителей	12 000
Мотивация	
Покупка офисного оборудования	
ИТОГО:	22 000



Полная себестоимость единицы продукции

Статья затрат	Вид услуги №1	Вид услуги №2
Первоначальная стоимость от поставщика		
Производственная себестоимость единицы продукции	из производственного плана	
Бюджет маркетинга на единицу продукции	из плана маркетинга / на объем продукции	
Административные расходы на единицу продукции	все административные расходы из плана менеджмента / на объем продукции	
ИТОГО		



Финансовый план



Потребность в денежных средствах на начало деятельности

	Итого (руб.)
основные фонды	
– оборудование (покупка)	3 690 000
– мебель и приспособления (покупка)	96 000
– транспортные средства (покупка)	120 000
итого основные фонды:	3 906 000
предоперационные расходы (без оборудования)	48 000
оборотные средства и прочее (на один цикл)	52 000
– сырье и материалы	802 000
– административные расходы	
– расходы на средства маркетинга	55 000
– аренда помещений	6 000
– связь	2 000
– интернет	25 000
– коммунальные услуги	8 000
итого оборотные средства	950 000

Отчёт о прибылях и убытках

Статьи		Сумма за год (руб.)
	Выручка от реализации продукции (услуг)	
мин ус	упрощенная система налогообложения (6%)	
=	Чистая выручка от реализации	
мин ус	Всего затраты	
=	Чистая прибыль / убыток	



Отчет о прибылях и убытках

Статьи		Сумма за год (руб.)
	Выручка от реализации продукции (услуг)	4 075 920
минус	Всего затраты	2 944 252,8
с		
=	Чистая прибыль / убыток	1 131 667,2
	Налог на прибыль (13 %)	147 116,74
=	Чистая прибыль после уплаты налогов	984 550,46



— Отчёт о прибылях и убытках —



4374000
руб.

Выручка от
реализации услуг

262440
руб.

Упрощенная система
налогообложения
(6%)

4111560
руб.

Чистая выручка
от реализации

2755620
руб.

Всего затрат

1355940
руб.

ЧИСТАЯ
ПРИБЫЛЬ



Отчёт о прибылях и убытках

Выручка
14225264
руб.

Налог
853515,84
руб.

Чистая
выручка
13371748,6ру
б.

Чистая прибыль 7
765 038,05
руб.

Затраты
5606710,11
руб.

Точка безубыточности:

Постоянные	Сумма	Переменные	Сумма
Заработная плата (повременная)		Зарплата (если сдельная)	
Мотивация		Транспортные расходы	
Связь		Командировочные расходы	
Коммунальные платежи		Сырье и прочие материалы	
Реклама			
Амортизация			
Аренда			
Канцелярские товары			
Техническое обслуживание			
Непредвиденные расходы			
Итого		Итого	

Расчет точки безубыточности

Сумма постоянных расходов

= точка
безубыточности

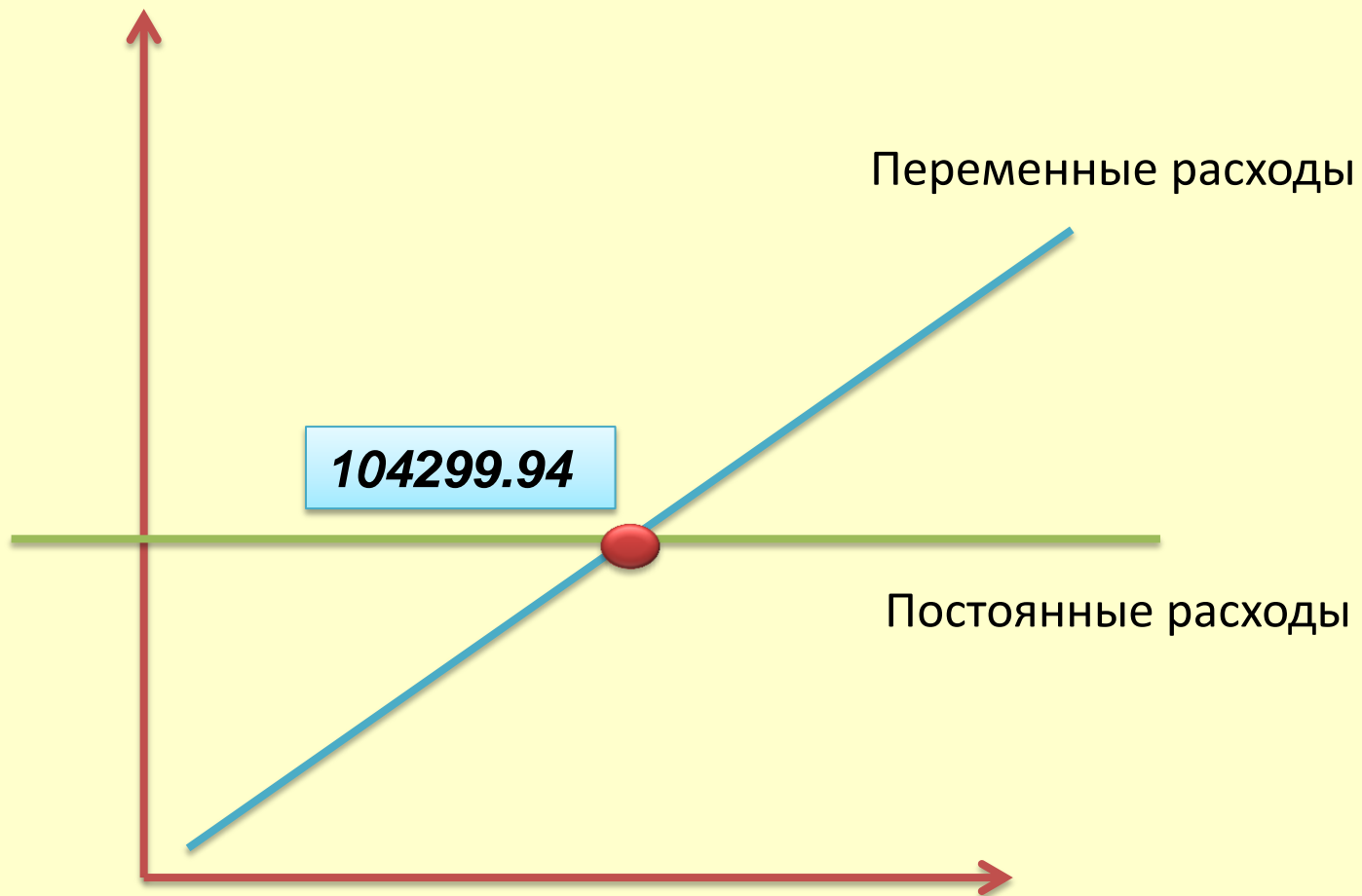
Цена единицы
продукции

–

переменные
расходы на
единицу
продукции



ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ



ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ

Потребность в капитале	337298,23
Производственная цена продукции	16,19
Полная себестоимость продукции	18,42
Цена за ед. (донатс с посыпкой)	24
Цена за ед. (донатс с глазурью)	27
Точка безубыточности	1468474.8

