

2010

Питер-Консалт.рф, ksm@piter-consult.ru,
Piter-Consult, +7(962)684-4580, @Piter_Concult

Бизнес-план развития системы «электронный дневник школьника»



Питер-Консалт

1.11.2010

Оглавление

1. РЕЗЮМЕ	3
2. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ О ПРОЕКТЕ	5
2.1. Информация об инициаторе проекта	5
2.2. Информация о проекте	6
2.3.Сроки и этапы реализации проекта.....	7
2.4. Размещение серверов	7
2.5. Оборудование	7
2.6. Персонал.....	8
3. АНАЛИЗ РЫНКА.....	8
3.1. Инвестиционная привлекательность рынка сервисных социальных сетей	8
3.2. Анализ рынка сервисных сетей работающих в сегменте общественного образования ..	9
3.2.1. Образование в странах СНГ	9
3.2.2. Конкуренция в сегменте образовательных сервисных сетей	9
3.2.3. Емкость рынка услуг образовательных сервисных сетей	10
3.2.4. План продвижения	10
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	11
4.1. Организационно правовая форма реализации проекта	11
4.2. График реализации проекта.....	11
5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	12
5.1. Планируемые объемы предоставляемых услуг.....	12
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	12
6.1. Условия и допущения, принятые для расчета	12
6.2. Исходные данные	12
6.2.1. Налоги.....	12
6.2.2. Цены на услуги	13
6.2.3. Прямые затраты	13
6.2.4. Заработная плата персонала.....	13
6.2.5. Накладные расходы	13
6.2.6. Капитальные затраты и амортизация	14
6.2.7. Дивиденды	14
6.3. Выручка и другие доходы.....	15
6.4. Потребность в оборотных средствах	15
6.5. Инвестиционные издержки	15
6.6. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков	15
7. ОЦЕНКА РИСКОВ	16
7.1. Анализ чувствительности	16
7.2. Оценка проектных рисков	16
7.2.1. Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений	17
7.2.2. Риски, связанные с эксплуатацией предприятия	17
7.2.3. Риск профиль компании/проекта	18
ПРИЛОЖЕНИЯ	19

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

1. РЕЗЮМЕ

Наименование проекта

.....

Территория проекта

Реализация инновационного проекта осуществляется на территории России и стран СНГ. На данный момент программа представлена более чем в
Географическая территория охвата проекта показана на рис. 1.

Рис. 1. Географическая территория охвата проекта

Суть проекта – содействие обществу, в воспитании и развитии подрастающего поколения, путем своевременного предоставления статистической информации, необходимой для принятия решений по корректировке процессов воспитания и обучения с использованием имеющихся в созданной системе каналов коммуникаций.

Цель проекта - развитие существующей информационно-аналитической системы для последующей трансформации в единый государственный общеобразовательный портал.

Организационно-правовая форма реализации проекта - общество с ограниченной ответственностью.

Задачи проекта:

- развитие системы «Электронный дневник школьника»;
- обеспечение многофункциональности услуг системы, путем концентрации различных наиболее необходимых потребителю услуг;
- освоение рынка и занятие места лидера в сегменте;
- формирование благоприятного имиджа инновационного проекта.

Виды предоставляемых услуг:

- обмен личными сообщениями между всеми пользователями;
- публикация расписания для каждого класса;
- различные формы школьной отчетности;
- статистика успеваемости, сравнительные таблицы, графики по ученикам;
- публикация информации о школе;
- ведение дневника учащегося (в том числе оценки и ДЗ);
- sms и e-mail оповещение родителей;

- электронная библиотека;
- прочие услуги.

Рассмотрим ключевые параметры проекта. На основании правила Парето мы выделили ключевые страны СНГ в которых целесообразно развивать проект в долгосрочной перспективе. Емкость рынка по странам СНГ, тыс. школ приведена на рис. 2.

Рисунок. 2. Емкость рынка по ключевым странам СНГ, тыс. школ

Емкость рынка в странах СНГ по видам предоставляемых услуг, млн. руб. приведена на рис. 3.

Рисунок. 3. Емкость рынка в ключевых странах СНГ по видам предоставляемых услуг, млн. руб.

Планируемые объемы предоставления услуг¹ в натуральном измерении, приведены на рис. 4.

Рисунок 4. Планируемые объемы предоставления услуг, ед.

Планируемая выручка от реализации услуг в тыс. руб. приведена на рис.5.

Рисунок 5. Планируемая выручка от реализации услуг, тыс. руб.

Календарный график проекта приводится в таблице 1.

Таблица 1. Календарный график проекта

Необходимый объем инвестиций приводится в таблице 2.

Таблица 2. Необходимые инвестиции, тыс. руб.

График финансирования проекта приводится на рис. 6

¹ Абон. плата - Количество транзакций, которые выполняют ежемесячно, имеющиеся и подключенные школы

Рисунок 6. График финансирования проекта в тыс. руб.

Прогнозная чистая прибыль по годам проекта в тыс. руб. приводится на рис. 7.

Рис. 7. Прогнозная чистая прибыль по годам проекта тыс. руб.

Прогнозные показатели эффективности инвестиций в проект приведены в таблице 3.

Таблица 3. Прогнозные показатели эффективности инвестиций

Оценка рисков проекта

Одним из способов измерения рискованности проекта, то есть устойчивости к изменениям параметров проекта, является вычисление значения ключевых показателей эффективности для разных значений параметров проекта, влияющих на них.

Мы провели анализ чувствительности показателей эффективности проекта во всех возможных вариантах. Был протестирован, в том числе наиболее сложный случай, когда изменения касались одновременно девяти основных параметров проекта (см. табл. 4).

Таблица 4. Анализ чувствительности проекта к изменению параметров проекта

Проведенный анализ чувствительности проекта к воздействию основных факторов риска показал, что проект обладает существенным запасом устойчивости.

2. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ О ПРОЕКТЕ

2.1. Информация об инициаторе проекта

.....

Таблица 2.1.

Паспорт инициатора проекта

2.2. Информация о проекте

Суть проекта – содействие обществу, в воспитании и развитии подрастающего поколения, путем своевременного предоставления статистической информации, необходимой для принятия решений по корректировке процессов воспитания и обучения с использованием имеющихся в созданной системе каналов коммуникаций.

Цель проекта - развитие существующей информационно-аналитической системы для последующей трансформации в единый государственный общеобразовательный портал.

Организационно-правовая форма реализации проекта - общество с ограниченной ответственностью.

Задачи проекта:

- развитие системы «Электронный дневник школьника»;
- обеспечение многофункциональности услуг системы, путем концентрации различных наиболее необходимых потребителю услуг;
- освоение рынка и занятие места лидера в сегменте;
- формирование благоприятного имиджа инновационного проекта.

Виды предоставляемых услуг:

- обмен личными сообщениями между всеми пользователями;
- публикация расписания для каждого класса;
- различные формы школьной отчетности;
- статистика успеваемости и сравнительные таблицы и графики по ученикам;
- публикация информации о школе;
- ведение дневника учащегося (в том числе оценки и ДЗ);
- sms и e-mail оповещение родителей;
- электронная библиотека;
- прочие услуги.

Географическая территория охвата проекта показана на рис. 2.1.

Рисунок 2.1. Географическая территория охвата проекта

2.3.Сроки и этапы реализации проекта

.....

2.4. Размещение серверов

Размещение серверов (colocation) будет произведено в современном и надежном дата-центре <http://www.selectel.ru/colocation> это даст возможность получить все преимущества бесперебойной и отказоустойчивой работы оборудования, а также быстрого подключения к сети интернет.

В настоящий момент мы планируем разместить оборудование (colocation) в Петербургском дата-центре на улице Цветочная. Дата-центр полностью обеспечен всей необходимой технической инфраструктурой для непрерывной, долговременной и надежной работы. В таблице 2.2. приведена стоимость размещения серверов (colocation).

Таблица 2.2.

Стоимость размещения серверов (colocation):

Стоимость услуг указана с учетом НДС 18%

В стоимость абонентской платы включено:

- размещение оборудования на технической площадке (дата-центре) Исполнителя;
- подключение к сети на скорости 10 Mbit/sec;
- полностью бесплатный трафик без каких-либо соотношений;
- монтаж оборудования сотрудниками дата-центра;
- выделение 5 ip-адресов из одной подсети класса С на аккаунт;
- электрическая розетка 300 ВА;
- перезагрузка оборудования по запросу;
- возможность бесплатного использования IP-KVM (не более 10 часов в месяц);

Стоимость дополнительных услуг:

Стоимость услуг указана с учетом НДС 18%

2.5. Оборудование

Покупка серверов - это задача, определяющая будущее нашего проекта.

Сервер Intel стал международным символом качества. Именно серверы Интел предпочитают наиболее серьезные компании, так как купить сервер у надежного производителя и известного поставщика почти в абсолютном большинстве случаев означает выгодное вложение средств и будущий успех для компании.



Для развития проекта не обходимо приобрести четыре сервера 2 x Intel Xeon 5620 2.4 GHz / 24Gb DDRIII / 3 x 1Tb SATA стоимостью руб. за штуку (По данным сайта <http://www.team.ru/server/>). Стоимость серверного оборудования составит рублей.

2.6. Персонал

Для развития данного проекта необходим дополнительный квалифицированный персонал.

Таблица 2.3.

Штатное расписание персонала и оплата труда

3. АНАЛИЗ РЫНКА

3.1. Инвестиционная привлекательность рынка сервисных социальных сетей

К настоящему времени наблюдается устойчивый тренд роста числа российских потребителей, использующих Интернет для получения всевозможной информации. По данным Яндекса, лидера поискового рынка России, число посетителей в 2009 году сети увеличилось в два раза по сравнению с 2008 годом. Предполагается, что в 2010-2011 году количество посетителей

Рынок информационных технологий отличается от всех других рынков непредсказуемостью. Высокие доходы сочетаются с высокими рисками. По данным экспертов, данный рынок имеет характерную особенность – эффект масштаба. Компания, имеющая лидерство на рынке, с течением времени только увеличивает разрыв с ближайшими конкурентами.

Социальные сети становятся все популярнее. Специалисты предсказывают, что в ближайшие годы будет расти рынок коммерческих и сервисных социальных сетей. Виртуальное пространство становится ареной борьбы за

распределение ресурсов и контроль над знанием. Рост объёма рынка социальных сетей незначительно замедлится только к 2011 году.

3.2. Анализ рынка сервисных сетей работающих в сегменте общественного образования

3.2.1. Образование в странах СНГ

На конец 2009 года, количество дневных общеобразовательных школ и численность учащихся в них в странах СНГ демонстрирует отрицательную динамику. В таблице 3.1 приводится число дневных общеобразовательных школ и численность учащихся в них в 2009 году.

Таблица 3.1

Число дневных общеобразовательных школ и численность учащихся в них в 2009 году

Удельный вес учащихся, в школах стран СНГ, обучающихся на русском языке, для последующей сегментации приводится на рис. 3.1.

Страна Кол-во машин/

100 0 ей

Рис. 3.1. Удельный вес учащихся, в школах стран СНГ, обучающихся на русском языке

3.2.2. Конкуренция в сегменте образовательных сервисных сетей

Рынок образовательных сервисных сетей стабильно рос на протяжении последних нескольких лет. Эта тенденция сохраняется и в 2010 году. В таблице 3.2 приводятся основные игроки в сегменте.

Таблица 3.2

Основные игроки в сегменте образовательных сервисных сетей

Удельный вес каждого игрока в сегменте приводится на рисунке 3.2.

Рис. 3.2. Удельный вес образовательных сервисных сетей в сегменте

3.2.3. Емкость рынка услуг образовательных сервисных сетей

На основании данных предыдущих разделов мы определили основных потенциальных потребителей на услуги образовательных сервисных сетей и рассчитали целевой рынок см. табл. 3.3.

Таблица 3.3

Емкость рынка для образовательных сервисных сетей

На основании таблицы 3.3 рассчитаем емкость рынка в денежном выражении для проектов «Электронный дневник школьника».

Таблица 3.3

Емкость рынка для образовательных сервисных сетей, млн. руб.

3.2.4. План продвижения

Компания по продвижению проекта предусматривает следующие мероприятия:

А. Размещение рекламных материалов в местах массового скопления людей:

- стикеры (наклейки) в общественном транспорте;
- сити-форматы – баннеры на крупных железнодорожных вокзалах, автостанциях и станциях метрополитена;

В. Раскрутка и продвижение сайта в сети Интернет:

- размещение баннерной рекламы на популярных Интернет-ресурсах (Exler.Ru, zausev.net, mail.ru и т.д.);

С. Размещение контекстной рекламы в сети «Интернет»;

Д. Реклама на телевидение.

По предварительным подсчётам, компании необходимо осуществлять расходы, связанные с маркетинговыми мероприятиями, в следующих объёмах:

Размещение баннеров на сайтах. Для привлечения достаточного количества пользователей необходимо в месяц потратить 384 тысячи рублей.

Сити-формат

Баннеры на крупных железнодорожных, автовокзалах и станциях метрополитена – около 217 тыс. рублей в месяц. Стоимость 1 наклейки 35x15 – около 580 рублей для метро и формата А3 – около 2 600 рублей для общественного транспорта.

Реклама на вагонах метро в Москве и СПб - средняя стоимость такой

рекламы составит около 1 856 тыс. рублей.

Реклама на общественном транспорте - средняя стоимость такой рекламы составит около 780 тыс. рублей.

Мероприятия Сити-формата будут регулироваться соответствующим специалистом, который будет регулировать региональное воздействие.

Расходы на рекламу на телевидение формируются следующим образом:

- канал НТВ 1 минута 20 тыс. руб.
- канал МУЗ-ТВ 1 мин 11,1 тыс. руб.
- канал ТНТ 1 мин 25,5 тыс. руб.
- канал "Россия" 1 мин 5,19 тыс. руб.

Планируется по 3 – 4 показа в день на каждом канале по 1 минуте, в период летних каникул данные расходы целесообразно сократить на 50%.

После 2013 года, ввиду наличия постоянного количества зарегистрированных пользователей и постоянного роста привлечённых (раскрутки сети), необходимость в столь активной рекламе постепенно отпадает и по предварительным расчётам её целесообразно уменьшить в половину. В таблице 3.4 приведен бюджет продвижения.

Таблица 3.4.

Расходы на продвижение

4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

4.1. Организационно правовая форма реализации проекта

Координатором работ по реализации проекта и соинвестором по проекту будет выступать ООО «...». Основными партнерами в реализации проекта определены следующие юридические лица:

- Дата центр;
- Поставщик оборудования;
- Соинвесторы.

4.2. График реализации проекта

График реализации проекта приведен в таблице 4.1.

Таблица 4.1

График реализации проекта

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

5.1. Планируемые объемы предоставляемых услуг

Планируемые объемы предоставляемых услуг рассчитаны исходя из имеющейся статистики и динамики роста. Т.е. пессимистически мы можем прогнозировать, что каждый месяц к проекту будут .., далее после проведения организационных и маркетинговых мероприятий месячная численность подключения представителей и школ достигнет более ... соответственно (см. табл. 5.1).

Таблица 5.1.

Планируемые объемы предоставляемых услуг

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Условия и допущения, принятые для расчета

Расчеты выполнены:

- в программе профессионального анализа инвестиционных проектов ProjectExpert.
- в постоянных ценах на момент подачи заявки без учета инфляции;
- на период 36 мес.;
- расчеты произведены сводом по годам;
- значения всех исходных и расчетных данных приводятся в тыс. руб.
- остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода не учитывается при анализе показателей его эффективности (не предполагается их продажа и закрытие предприятия).

6.2. Исходные данные

6.2.1. Налоги

Инициатор находится на обычной системе налогообложения (табл. 6.1).

Таблица 6.1.

Налоговые ставки

Размер налоговых выплат приведен на рисунке 6.2.

Таблица 6.2.

Размер налоговых выплат инициатора проекта

6.2.2. Цены на услуги

В разделе в таблице 6.3. приведены средние цены на данный момент по предоставляемым инициатором услугам.

Таблица 6.3.

Цены на услуги

6.2.3. Прямые затраты

Суммарные прямые издержки, возникающие в результате предоставления услуг приведены в таблице 6.4.

Таблица 6.4.

Суммарные прямые издержки тыс. руб. без НДС

6.2.4. Заработная плата персонала

Издержки на оплату персонала приведены в таблице 6.5.

Таблица 6.5.

Издержки на персонал (по группам), тыс. руб.

6.2.5. Накладные расходы

К накладным расходам относятся общехозяйственные, административные и коммерческие расходы.

Общехозяйственные:

1. затраты на содержание офиса;
2. затраты по эксплуатации оборудования;
3. текущий ремонт оборудования и транспортных средств;

4. затраты на подготовку кадров;

5. и др. Административные:

- затраты на содержание административных зданий (отопление, освещение, канализация, водоснабжение, вентиляция, и т.д.);
- командировочные затраты;
- представительские расходы;
- оплата расходов на связь;
- канцелярские расходы
- и др. **Сбытовые:**
- транспортные затраты;
- затраты на маркетинг и рекламу и др.

Величина накладных расходов не нормируется, в расчетах размер накладных расходов определен расчетным путем (см. табл. 6.6).

Таблица 6.6.

Накладные расходы, тыс. руб. без НДС

6.2.6. Капитальные затраты и амортизация

Таблица 6.7.

Амортизация, тыс. руб.

6.2.7. Дивиденды

Дивиденды выплачиваются ежеквартально согласно структуры участников (см. табл. 6.8) по схеме приведенной на рисунке 6.1.

Рисунок 6.1. Схема выплаты дивидендов

Таблица 6.8.

Выплата дивидендов, тыс. руб.

6.3. Выручка и другие доходы

Таблица 6.9.

Планируемая выручка с НДС, тыс. руб.

6.4. Потребность в оборотных средствах

Потребность проекта в оборотных средствах, необходимых для нормального функционирования, определяется на период основных инвестиций. В дальнейшем, источником финансирования оборотных средств служит выручка от реализации услуг.

Потребность, согласно расчетам, составит и будет внесена инвестором в течении согласованного периода.

6.5. Инвестиционные издержки

Таблица 6.10.

Инвестиционные издержки, тыс. руб.

Таблица 6.11.

Эффективность инвестиций

6.6. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков

Расчет прибылей и убытков, денежных потоков и прогнозного баланса проекта произведены в приложениях к настоящему бизнес – плану. Ниже на диаграммах результаты по годам проекта приводятся графически.

Рис. 6.2. Чистая прибыль по годам проекта тыс. руб.

Рис. 6.3. Денежные средства на конец периода тыс. руб.

7. ОЦЕНКА РИСКОВ

7.1. Анализ чувствительности

В данном разделе проводится моно - и полипараметрический анализ чувствительности показателей эффективности проекта к изменению каждого из основных параметров проекта в пределах 30% при негативном развитии событий. Из всего многообразия возможных рисков проекта мы выделили следующие наиболее существенные и вероятные риски:

- Объем инвестиций
- Объем сбыта
- Цена сбыта
- Задержки платежей
- Потери при продажах
- Прямые издержки
- Общие издержки заемных ресурсов;

Реализация вышеуказанных рисков может привести к значительному недополучению прибыли, и, следовательно, к снижению NPV и IRR проекта и увеличению срока его окупаемости.

В таблице ниже показано изменение ключевых экономических показателей проекта (NPV, период окупаемости и т.д.) при изменении основных параметров проекта.

Таблица 7.1.

Анализ чувствительности проекта к изменению параметров проекта

Таким образом, проведенный анализ чувствительности проекта к воздействию основных факторов риска показал, что проект обладает существенным запасом устойчивости.

7.2. Оценка проектных рисков

Управлению подлежат только субъективные риски. Объективные риски, обусловленные общеполитической и общеэкономической неопределенностью, непосредственному управлению не подлежат, но должны минимизироваться за счет превентивных мероприятий и поддержания работоспособного механизма выявления, контроля и защиты от рисков.

Качественный анализ рисков проекта, позволил выявить несколько групп

рисков, оказывающих наибольшее влияние на реализацию проекта.

Весь спектр рисков по проекту можно разделить на два типа:

- риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений;
- риски, связанные с эксплуатацией предприятия;

7.2.1. Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений

Как правило, они минимизируются за счет жесткого контроля этапов реализации проекта со стороны руководства проекта и высокой степенью проработанности документальной базы.

1. Проекту присущи риски невыполнения обязательств поставщиком, несвоевременной поставки и монтажа оборудования, риски низкого качества поставляемого оборудования, дефекты в оборудовании.

Данный риск покрывается опытом поставщика в поставке подобного рода оборудования и участием в подобного рода проектах. В случае невыполнения обязательств по условиям контракта с поставщиком у покупателя возникает право требовать возврата аванса и надлежащей компенсации ущерба, также предусмотрены штрафные санкции. Контракты будут заключены на базе твердых цен.

2. Риск превышения расчетной стоимости проекта покрывается за счет того, что при производстве расчетов стоимость материальных и накладных затрат всегда принималась по верхней границе.

7.2.2. Риски, связанные с эксплуатацией предприятия

Финансовые риски

Непредвиденная инфляция, финансовый кризис, номинация доходной части в валюте, рост цен в строительстве, рост процентных ставок по кредитам и займам, повышение налогов, риск рыночной ликвидности.

Методы покрытия финансовых рисков: фиксация ставки по инвестиционным договорам, перманентное налоговое планирование, повышение инвестиционной привлекательности актива.

Маркетинговые риски

Ошибочное определение объемов спроса и предложения, недостатки в структуре сбыта, ориентация на пессимистический вариант расчетов, планирование издержек и продаж.

Страновые риски

Существует целый ряд потенциальных макроэкономических и политических рисков, прямо либо косвенно связанных с деятельностью предприятия, как то: нестабильность политической власти, коррумпированность государственного аппарата, внутренние социальные конфликты, беспорядки, уровень преступности, последствия социально-экономических, политических и региональных конфликтов. Часть возникающих системных рисков можно смягчить использованием методов, соответствующих обычаям делового оборота.

Остальные риски, являющиеся макроэкономическими и страновыми рисками, не управляются. Объективно оценить вероятность данных рисков не представляется возможным, однако при принятии решения данные риски подлежат осмыслению вкупе с другими риск-факторами по проекту.

Правовые/ законодательные риски

Правовые/законодательные риски являются незначительными. Риск изменения в экологических законодательных актах, а также уровень ужесточения разного рода ограничительных мер в отношении жилых строений и земель оценивается как незначительный. В настоящее время оператор проекта не участвует в судебных разбирательствах. Все указанные юридические и законодательные риски покрываются привлечением профессиональных юристов с застрахованной ответственностью.

Таблица 7.3.

Описание некоторых субъективных рисков

На реализацию настоящего проекта существенное влияние окажут следующие факторы, которые необходимо учитывать:

- обострение конкуренции в отрасли;
- снижение роста покупательной способности населения.

7.2.3. Риск профиль компании/проекта

В целом подверженность деятельности предприятия рискам находится на среднем уровне. В деятельности компании отсутствуют риски собственников и конфликта интересов, вероятность проявления отраслевого, рыночного, репутационного, правового риска, рисков изменения законодательства находится на приемлемом уровне.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Прогноз прибылей и убытков (тыс. руб.)

Приложение 2. Прогноз движения денежных средств (тыс. руб.)