**Содержание**

Введение

Глава 1. Значение планирования в деятельности предприятия

1.1 Изменение роли планирования в условиях рынка

1.2 Цели и назначение бизнес-плана

Глава 2. Содержание бизнес-плана

2.1 Резюме

2.2 Описание предприятия

2.3 Юридическое обеспечение деятельности

2.4 Сведения о внешней среде предприятия

2.5 Описание услуг

2.6 План по маркетингу

2.7. Производственный план

2.8 Организационный план

2.9 Финансовый план

Заключение

Список литературы

Приложение

**Введение**

Рыночная экономика предъявляет к руководителям достаточно высокие требования. Это объясняется повышением конкуренции, а значит, и ответственности за проводимые и принимаемые решения, планы, идеи. Руководитель все чаще становится перед выбором: либо повышать свою долю персональной ответственности и риска, либо распределить их между партнерами, улучшив шансы на осуществимость своих планов, но снизив уровень собственных притязаний на получение выгоды. В любом случае риск должен быть оправдан, а честолюбивые стремления следует подкреплять соответствующими действиями.

Инструментом к повышению степени осуществимости идей и проектов любого типа служит планирование. Любую сложную проблему можно разделить на более простые, а затем детализировать и рассмотреть вероятность их осуществления. Этот метод лежит в основе бизнес-планирования. Процесс бизнес-планирования сложный и трудоемкий, поэтому нужны экономические знания, навыки и опыт

Бизнес-планирование - явление новое в экономике России, несмотря на то, что многие понятия рыночной экономики уже вошли в деловую жизнь и практику наших предприятий (организаций). С развитием рынка в России необходимость бизнес-планирования стала настолько очевидной, что уже в 1994 - 1995 гг. их применение становится обязательным. Необходимость составления бизнес-планов осознана на государственном уровне.

Бизнес-планирование в России имеет свои особенности:

* меняющиеся экономические отношения ставят руководителей перед необходимостью самим просчитывать свои будущие шаги и учиться вести борьбу с конкурентами;
* появляется новое поколение руководителей, которые не были руководителями коммерческих организаций, и они плохо представляют весь круг ожидающих их экономических проблем, особенно в рыночной экономике;
* российские предприниматели должны научиться обосновывать свои заявки, доказывая инвесторам, что они могут просчитать все аспекты использования инвестиций не хуже бизнесменов из других стран.

Таким образом, значение бизнес-планирования резко возросло, и предпринимателям, всем без исключения, начиная от директоров крупных государственных предприятий и акционерных обществ и кончая представителями малого бизнеса, необходимо знать и уметь составлять бизнес-план.

Мировая практика показывает, что большинство предприятий терпят большие убытки только потому, что не предусмотрели или неправильно спрогнозировали изменения внешней среды и не оценили своих возможностей. Планирование важно и для того, чтобы убедить партнеров и инвесторов в правильности выбранного пути, а для этого нужно, по крайней мере, ознакомить их с вашими планами. Естественно, что их будут волновать лишь гарантии и возможности своевременного и полного расчета с ними, а также получение выгоды. Ваших партнеров по бизнесу будет интересовать, какие цели бизнеса вы ставите и как они будут сочетаться с их собственными интересами, а потенциальных клиентов и конкурентов - то, в какой степени и каким образом ваша деятельность отразится на их бизнесе и что надо предпринять, чтобы избежать столкновения интересов. Задачу согласования интересов в бизнес-плане решить достаточно сложно, но сделать ее реально выполнимой еще сложнее. Поэтому бизнес-план рассматривает все проблемы сразу, с различных позиций и в разных вариантах

Однако российские предприниматели часто не имеют необходимой профессиональной подготовки для написания бизнес-планов. У них большой опыт плановой и прогнозной работы, разработок ТЭО, оценок экономической эффективности проектов. Но современная ситуация требует смещения акцента с производственной стороны проектов на рыночную. Необходимы оценка платежеспособного спроса на продукцию, состояние конкуренции, анализ экономической и финансовой устойчивости и результативность. Поэтому анализ разработки бизнес-плана на предприятии является достаточно актуальной темой на сегодняшний день.

Изучаемая тема является достаточно разработанной в литературе. Разработкой данных проблем занимались такие авторы, как М.Х. Газеев, В.П. Грузиной, В.Д. Грибов, А. Идрисов, В. Коссов, И. Липсиц, А. Смирнов, А. Хрычев и др.

Объектом исследования является процесс бизнес-планирования.

Целью настоящей работы является анализ разработки бизнес-плана. Для достижения указанной цели необходимо последовательно решить ряд задач, а именно:

- раскрыть сущность и функции процесса бизнес-планирования;

# - охарактеризовать состав и структуру бизнес-плана;

- раскрыть значение бизнес-плана в деятельности.

Информационной базой исследования являются законодательные акты и нормативные документы; финансовая (бухгалтерская) отчетность, учредительные и нормативные документы; научные источники – учебная литература и материалы семинаров и конференций; периодическая печать и электронные ресурсы.

**Глава 1. Значение планирования в деятельности предприятия**

* 1. **Изменение роли планирования в условиях рынка**

При переходе к рыночным отношениям в России планирование оказалось практически полузабытым. Между тем, планирование – это важная функция управления любым предприятием. Именно в процессе изучения планирования происходит системное формирование студента-экономиста как будущего специалиста, способного участвовать в создании предприятия и управления им.

Многолетний опыт зарубежных фирм и российских предприятий показал, что недооценка планирования предпринимательской деятельности в условиях рынка, сведение его к минимуму, игнорирование или некомпетентное осуществление зачастую приводит к неоправданным экономическим потерям и, в конечном счете, к банкротству. Рынок не подавляет и не отрицает планирование вообще, а только перемещает эту работу в первичное производственное звено. Даже в стране в целом сохраняется необходимость планирования, и его нельзя полностью заменить невидимой регулирующей рукой рынка. Государство должно планировать стратегию своего экономического развития, решение глобальных экономических проблем, крупных социальных и научно-технических программ, распределение бюджета страны, расхода на оборону и др.

В условиях рыночной экономики конечный успех предпринимательского проекта зависит от множества факторов: одни обусловливают перспективность предпринимаемого мероприятия, другие указывают на его невозможность или большую степень риска его осуществления. Переменчивость многих важных слагаемых предпринимательского проекта многократно усиливает непредсказуемость исхода дела. Тщательный учет возможного направления их влияния на предпринимательский проект — важнейшее условие успешной деятельности предпринимателя. Опыт десятков поколений предпринимателей, успех и неудача бизнеса, крах надежд одних и блестящие карьеры других, обобщенные мировой практикой и экономической наукой, привели к выработке целого арсенала мероприятий. В результате риск выполнения предпринимательского проекта можно выявить заранее и значительно снизить, а предсказуемость успешности бизнеса определить в достаточной степени точно.

**1.2 Цели и назначение бизнес-плана**

В условиях рынка и жесткой конкурентной борьбы предприятие должно уметь быстро и адекватно реагировать на изменения, происходящие во внешней среде и внутри самого предприятия. Это становится возможным, когда выполняется несколько условий:

* администрация и инвестор правильно оценивают реальное финансовое положение предприятия и его место на рынке;
* существуют конкретные цели, к достижению которых должно стремиться предприятие;
* при постановке целей предприятия менеджмент активно использует планирование, строго контролируется и выполняется каждый шаг плана для их достижения;
* администрация предприятия и инвестор понимают суть процессов происходящих на рынке, во внешней среде и внутри самой фирмы.

Бизнес-план составляется для внутренних и внешних целей. В подавляющем большинстве случаев, так уж сложилось в нашей стране, бизнес-план фирмы начинают составлять, когда необходимо привлечь инвестиции. Но дело в том, что это только одна сторона дела, на самом деле он составляется не только для внешних целей.

Внешние цели, для которых составляется бизнес-план предприятия - обоснование необходимости привлечения дополнительных инвестиций или заемных средств, демонстрация имеющихся у фирмы возможностей и привлечение внимания со стороны инвесторов и банка, убеждение их в достаточном уровне эффективности инвестиционного проекта и высоком уровне менеджмента предприятия.

Каждый инвестор захочет оценить выгодность инвестирования в предлагаемый инвестиционный проект и оценить соотношение возможной отдачи от проекта и рискованности вложений, а лучший способ для этого - изучить и проанализировать бизнес-план инвестиционного проекта.

Бизнес-план инвестиционного проекта, это, по сути - его визитная карточка. Он дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект и при каких условиях он будет наиболее эффективен при допустимой для инвестора степени риска и верности допущений, сделанных разработчиком инвестиционного проекта.

Грамотно составленный бизнес-план инвестиционного проекта является обязательным условием получения банковского кредита. Если у заемщика он отсутствует, это говорит о низком профессиональном уровне менеджмента предприятия, его невладении ситуацией, и делает получение кредита в банке практически невозможным, кроме того, в будущем банк будет оценивать выдачу кредита такому предприятию, как более высокорисковую операцию. Это означает, что банк, учитывая более высокий риск невозврата кредита, обязательно увеличит величину процентов по кредиту в сторону увеличения, а кредит соответственно - станет дорогим и невыгодным.

Гораздо более важными для фирмы являются внутренние цели, для четкого видения и понимания которых необходимо составить бизнес-план предприятия.

Внутренние цели - планирование бизнеса, обучение и проверка знаний менеджмента предприятия, понимания им рыночной среды и реального положения предприятия на рынке. Очень важны достижение понимания инвестором и администрацией предприятия стратегических целей, характеристик, конкурентной среды, слабых и сильных сторон конкретного инвестиционного проекта, его возможной эффективности при заданных условиях. Понимание того, как правильно составить бизнес план, становится обязательным требованием к подготовке любого менеджера, управленца и бизнесмена. В качестве резюме: составив бизнес-план фирмы, Вы сделаете предприятие более эффективным, управляемым и прибыльным, сможете с более высокой точностью прогнозировать ситуацию на будущее.

**Глава 2. Содержание бизнес-плана**

**2.1 Резюме**

В настоящем бизнес-плане рассматривается небольшой проект, а именно Агентство которое предоставляет услуги полиграфии, в виде заполнения анкет, заявлений и фото услуг для подачи в ОУФМС.

Обратим внимание на статистику: Россия стала крупнейшим центром миграции в Восточном полушарии и уступает по величине миграционных потоков только США. По масштабам миграции Россия в 2005 году заняла второе место в мире после США. В Россию в 2009 году, по данным ВБ, прибыли 12,1 млн. иммигрантов, 35% из них мигрируют на постоянное место жительства. Соответственно эта доля обращается в Миграционную службу для получения ВИЗ, разрешений на проживание и регистрацией.

В туризме ситуация аналогична, гражданам которые вылетают за границу, на отдых, туризм, командировки и т.д. необходим заграничный паспорт или Виза.

Целью данного проекта является оказание грамотной поддержки гражданам, обращающемся в ОУФМС за получением вышеуказанного. Их число ежедневно достигает до 200 человек.

Строгий норма контроль и требования по заполнению Заявлений и анкет вынуждает граждан затрачивать массу времени и сил на заполнение.

А зачастую приходится перезаполнять те самые заявления по причинам отсутствия или не корректности данных.

Опрос показал, что наша услуга необходима, и ее готовы покупать. В дальнейшем мы планируем расширение производства услуг по городам Московской области, путем сетевого образования.

Из финансовых прогнозов, разработанных нами, следует, что для успешного начала бизнеса необходимы вложения 260000рублей. Вложенные нами деньги будут использованы для финансирования открытия «с нуля» нашей компании. Данная сумма имеется в наличие у учредителей ООО Агентство «911».

Она же и будет использоваться в ближайшие время, кредиты и прочие займы нам не востребованы.

Учредителями ООО Агентство «911» являются Комаров Илья Александрович и Сахтеров Михаил Игоревич, с равнозначной суммой вносимого капитала (50% на 50%) для обеих сторон. Комаров И.А 24.11.1988г.р. Образование высшее экономическое. По специальности менеджер по финансам и кредиту. Займет должность генерального директора и бухгалтера в одном лице.

Лицензий на данный проект не требуется. Деятельность не лицензируется. Открытие салона запланировано на 01.05.2010г.

В результате расчетов получены следующие интегральные показатели эффективности проекта:

1. Срок окупаемости = 3мес
2. Индекс рентабельности: PI ≈ 1991
3. Чистый приведенный доход: NPV = 3665236

**2.2 Описание предприятия**

ООО «Агентство»911 далее именуемое как агентство по оказанию письменных и полиграфических услуг, носит вспомогательный характер.

Агентство имеет широкий спектр услуг. Концепция нашего Агентства состоит в том, чтобы максимально быстро помочь заполнить то или иное заявления 1ой важности, сфотографировать и напечатать в считанные минуты.

После тщательного анализа, мы пришли к выводу, что наилучшим местом расположения нашего агентства будет город М.О Орехово-Зуево, а в дальнейшем и остальные города МО.

Территориально расположенный с местом ОВИР и УФМС. Это расположение обуславливает местонахождения наших клиентов в наибольшем виде. Вдобавок ко всему, аренда помещений по М.О является более дешевой, нежели чем в столице.

Наши потенциальные клиенты смогут посещать нас с момента открытия УФМС, т.е с 8.00 до 19.00. с Пн.-Пт

В Агентстве будет работать:

Генеральный директор и бухгалтер в одном лице, 3 специалиста по заполнению заявлений, 2 фотографа, 1охранник, 1уборщица. Учредителями данного Агентства являются: Комаров И.А в лице генерального директора и бухгалтера.

Сахтеров Михаил Игоревич соучредитель ООО «911» консультант по внутриорганизационной правовой поддержке.

**2.3 Юридическое обеспечение деятельности**

Общество с ограниченной ответственностью «Агентство «911» планирует вести отчетность по упрощенной системе налогообложения в соответствие с гл.26.2 НК РФ (то есть замена уплаты совокупности установленных законодательством РФ налогов и уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организации за отчетный год). Сохраняются лишь платежи в пенсионный фонд (20% от фонда отплаты труда.)

Для данного проекта применяется ставка, равная 15%от прибыли.

Данная система налогообложения на взгляд учредителей является более подходящей т.к. планируемая разница между доходом и расходом не велика.

Учредителями являются физические лица, один из учредителей занимает пост генерального директора и бухгалтера в одном лице. Учредительным документом является устав. Вложенный капитал – частный (50% Комаров И.А. и 50% Сахтеров М.И.) и составляет **260000 рублей.**

# Данная деятельность не подлежит лицензированию.

# На основаниях согласно Ф.З. от 30.06.2009 «О лицензировании отдельных видов деятельности»

Юридический адрес: М.О г.Орехово-Зуево, ул.Пушкина д.5 1й подъезд.

Тел: (496)4 12-56-34

**2.4 Сведения о внешней среде предприятия**

Несомненно, агентство «911», не является «Ноу-Хау», на территории Москвы и Московской области уже действуют организации подобного рода. Но, тем не менее, эта ниша совершенно свободна, существует масса городов М.О., где данная услуга остается не знакомой. Конкуренция в этой сфере пока не велика, мы планируем за короткое время охватить рынок одним из первых. Органами законодательной и исполнительной власти давления на столь новый рынок, не наблюдается. По прогнозам, со стороны УФМС, такое сотрудничество даже к стати, ведь неверное или неполное заявление, займет время не только у запросившего, но и у сотрудников миграционной службы. Что же касается граждан, (Наших потенциальных клиентов), то они готовы приобретать услуги, предоставляемые нашим агентством.

В итоге, не смотря на то что, налоговых льгот, на данную деятельность не предусмотрено, внешняя среда нашего предприятия благоприятна и не предвидит каких либо затруднений в процессе осуществления деятельности и сбыта своих услуг.

**2.5 Описание услуг**

В связи с огромной иммиграцией в РФ , и доступных туров и курортов за границей, в последние годы резко увеличилась работа служб ОВИРа и УФМС, загруженность сотрудников видна не вооруженным глазом. Но эти обстоятельства дали жизнь новой отрасли, отрасли предоставляющей комплекс услуг связанных с работай по заполнению анкет, заявлений, срочного фото и ксерокопий.

Перечень предоставляемых нами услуг не велик, но очень востребован.

Виды предоставляемых услуг:

- (заполнение документов на прописку)

- (оформление анкет на получение и смену паспорта)

- (заполнение документов на налоговые вычеты)

-(документы на прохождение технического осмотра)

-Заполнение документов на заграничный паспорт

-Заполнение документов для иностранных граждан:

(РВП, Вид на жительство, Заявление на приобретение гражданства)

-Фотография различных форматов. На документы в т.ч.

-Ксерокопия документов

Заполнение документов проходит по строгим стандартам заполнения требуемых УФМС и ОВИРом, в наличии у нашей организации есть перечень четких стандартов по заполнению. Все работы будут вестись согласно им.

Один из таких документов представлен во вложении 1. И 2. (Заявление о выдаче заграничного паспорта и Заявление о регистрации для иностранных граждан))

Средняя стоимость услуг не высока, в зависимости от количества документов запрашиваемых клиентом будут рассматриваться скидки на услуги.

Таблица 1

|  |  |
| --- | --- |
| Средняя стоимость услуги | Цена за ед. |
| по заполнению Заявления различного типа | 400р. |
| услуги фотографии на документы | 250р. |
| ксерокопии документов | 10р. |

Оплата за предоставленные нами услуги взимается в виде наличных, в валюте Российский рубль.

Основной инструмент нашей организации конечно же человек, но так же есть оборудование которое не требует больших затрат на приобретение и использование.

Расходники на производственное оборудование предполагается заказывать оптом в компании «Конус». «Конус» предлагает высококачественные расходные материалы по низким ценам.

Что же касается конкуренции то здесь может играть только стоимостной фактор, говоря же о качестве услуги , конкурировать не имеет смысла. Близость расположения, скорость обслуживания, цена - основные качества.

Как правило, нет смысла держать более одного агентства в точке расположения клиентов, лучшим способом избежать конкуренции будет географическое перемещение. Как и говорилось выше, ниша Агентств, предоставляющих такие услуги свободна.

**2.6 План по маркетингу**

Стратегия маркетинга заключается в расширении спроса за счет стимулирования объема продаж, ценовой политики и неценовых факторов конкурентной борьбы. Преимуществом нашего агентства будет являться удобное месторасположение, гибкие ценовые факторы. Введу того что Агентство «911» расположено напротив точки нахождения наших потенциальных клиентов, от рекламы мы не откажемся. На рекламу запланировано затрачивать около 3000р. Ежемесячно, в виде листовок с рекламой типографического типа, которые ежедневно будут размещаться в здании ОВИР сотрудниками нашего агентства, и основная реклама, вывеска с названием организации и кратким перечнем услуг-15000р.

В первый месяц агентство может рассчитывать на 10-15 клиентов в день. Во второй около 25человек, и третий месяц свыше 30и человек.

При работе трех человек заполняющих заявления, агентство при 8и часовом рабочем дне, за вычетом обеденного часа, и сроком работы исполнения не более 15мин на человека, способно обслуживать около 84человек. Фотограф при 12и часовом рабочем дне с учетом фотографии и ее ретуши с печатью, затрачивает не более 10мин. на человека и способен обслужить 66человек. В итоге ежедневная прибыль, имея 2е основные услуги на общее количество клиентов, со средней стоимостью в 325р. Предполагаемых клиентов мы рассчитываем согласно статистике представленной сотрудником отдела ОВИР и УФМС г. Орехово-Зуево, в будний день в промежутке с 8.00 до 19.00 проходит свыше ста человек ежедневно, так как УФМС г.Орехово-Зуево является еще и центральным, среди его областных селений, города Дрезны, Ликино-Дулево, Куровское, Юркино, тоже относятся к центральному УФМС.В сезон отпусков и миграционного потока т.е. летом, загруженность административных органов увеличивается вдвое, соответственно и мы ждем аналогичного притока клиентов, ведь из 100% обращающихся в ОВИР, 70% воспользуются нашей услугой.

Агентство намерено в первый год придерживаться стратегии нейтральных цен, которая предполагает установление средних рыночных цен. На втором году своей деятельности, возможно, цена будет увеличена на 10-15%, в связи с общим ростом инфляции на расходные материалы и оплату труда. Повышение цен в среднем на 60руб./год , не отразится на спрос нашей услуги, ведь гос.пошлина растет интенсивней. Финансовые поступления в виде платы за услуги, рассматриваются только наличным расчетом. Т.к. суммы услуг не большие и не все клиенты имеют банковские карты, поэтому оплаты банковскими картами как таковой не будет. Оплата производится по факту.

**2.7. Производственный план**

Агентство «911» рассчитано на обслуживание клиентов не более 80 человек в рабочий день. Максимальная загрузка персонала рассчитана по следующим показателям: один Секретарь обслуживает 28человек за рабочий день в 8часов за минусом обеда 1 час. График же работы агентства с 8.00 до 19.00, т.е 11часов. Для секретарей предусмотрен график с Понедельника по Пятницу, при 8часовом рабочем дне.

Таблица 1. График работы персонала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ф.И.О | Часы работы | Дни работы |
| Серекова И.А | С 8.00 до 16.00 | С ПН по ПТ |
| Иванова П.А | С 10.00 до 18.00 | С ПН по ПТ |
| Андреева И.П | С 11.00 до 19.00 | С ПН по ПТ |

Таким образом, мы не нарушим законодательства ТК, соблюдая 8часовой рабочий день при пятидневки, современным сдвигом прихода сотрудника и избавимся от пустого проседания сотрудников, а в момент наплыва клиентов три сотрудника будут на рабочем месте. График фотографа составит 12и часовой рабочий день с учетом не более 3 дней в неделю.(Посменно) График охраны и уборщицы равен 8и часовому при пяти рабочих днях в неделю. Численность персонала: Секретарь 3чел, фотограф 2чел, уборщица1чел, охранник 1 чел, ген.директор и бухгалтер в одном лице 1чел. Итого: 8чел. Для персонала предусмотрена следующая заработная плата:

Таблица 2

Персонал и заработная плата

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Должность сотрудника | Численность (чел.) | Заработная плата (тыс. Руб.) | Фонд заработной платы (тыс. Руб.) |
| 1 | Генеральный директор/бухгалтер | 1 | 25 | 25 |
| 2 | Секретарь | 3 | 14 | 42 |
| 3 | Фотограф | 2 | 14 | 28 |
| 4 | Охранник | 1 | 10 | 10 |
| 5 | Уборщица | 1 | 9 | 9 |
| 6 | Итого | 8 | 72 | 114 |

Поиском и отбором персонала займутся учредители. Критерии по отбору персонала останутся на усмотрение учредителей. Квалификаций, трудовых книжек, дипломов, у кандидатов запрашиваться не будут. Проверка квалифицированности планируется по факту. Сотрудника охраны нам предоставит «ЧОП», соответственно лицензия на осуществление деятельности будет присутствовать.

Расположение агентства будет находиться по адресу: М.О. г. Орехово-Зуево д.5 подъезд 1. Площадь арендуемого помещения составит 53кв\м , и в стоимостном выражении составит 25тыс.рублей включая все коммунальные услуги. Ремонт в помещении не требуется. Расходы на оборудование помещения составят:

Таблица 3 Оборудование

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество шт. | Стоимость: руб | Итого: руб |
| Кондиционер/Печь | 1 | 15000 | 15000 |
| Столы | 4 | 3000 | 12000 |
| Стулья | 8 | 1000 | 8000 |
| Фото инвентарь:-Фотоаппарат-Штатив-Фоновый занавес-Фото принтер | 1111 | 8000200010004000 | 8000200010004000 |
| Компьютер | 4 | 12000 | 48000 |
| МФУ (Копер, принтер, сканер) | 1 | 15000 | 15000 |
| Телефонный аппарат | 1 | 1000 | 1000 |
| Кассовый аппарат | 1 | 4000 | 4000 |
| Итого: | 24 | 66000 | 118000 |

Закупка оборудования запланирована у компании «METRO», представленный компанией прайс-лист является наиболее приемлемым на рынке цифровой и фототехники.

**2.8 Организационный план**

ООО Агентство «911» в свой кадровый состав включает 8 сотрудников. При не большем количестве в штате, наиболее удобным методом управления будет являться единоначалие в организации. Поэтому Учредители приняли решения о линейной структуре управления. В линейной структуре управления руководитель обеспечивает нижестоящими подразделениями по всем видам деятельности. Достоинство - простота, экономичность, предельное единоначалие. (рис. 4)

Рис. 4

Линейная структура управления

**Ген.Директор/Бухгалтер**

**Старший Секретарь**

**Охрана \ Уборщица**

**Секретаря**

**Фотограф**

При приеме на работу, к кандидатурам предъявляют не слишком высокие требования:

Секретарь : Образование среднее, Знание ПК, Знание Microsoft office.

Фотограф: Образование по специализации, Знание ПК, Знание Photoshop.

Охрана: Возраст не более 45и, образование среднее, лицензия на должность.

**2.9 Финансовый план**

1. **Нормативы для финансово-экономических расчетов:**
* Валюта проекта - рубли
* Уровень инфляции – 8,5%
* Ставка налогов - пенсионная часть ЕСН - 20%
* Ставка налога на прибыль – 15%
1. **Расчет себестоимости**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды затрат, статья | Сумма на месяц  | Сумма на год  |
| 1. Материалы, сырье, комплектующие | 15000 | 180000 |
| 2. Заработная плата производственного персонала- численность персонала-среднемесячная зарплата-фонд заработной платы | 7 человек1425089000 | 7 человек1710001068000 |
| 3. Начисления на зарплату (20%) | 17800 | 213600 |
| 4. Расходы на электроэнергию | 5000 | 60000 |
| ИТОГО переменные расходы | 141050 | 1692600 |
| 5. Затраты на управление:-численность аппарата управления-фонд заработной платы-начисления на зарплату (20%)-оргтехника, связь, канцтовары | 1 человек2500050005000 | 1 человек3000006000060000 |
| 6. Аренда помещения | 25000 | 300000 |
| 7. Коммунальные расходы | Включены в аренду | Включены в аренду |
| ИТОГО условно – постоянные затраты | 60000 | 720000 |
| 8. Затраты на рекламу | 3000 | 36000 |
| ИТОГО СЕБЕСТОИМОСТЬ | 204050 | 2448600 |

**3. Себестоимость единицы услуги**

Себестоимость == = 258 рублей

**4. Цена реализации** = рублей

**5. Критический объем продукции в стоимостном выражении**

Крит. объем = = = 721660 рублей

**6. Расчет чистой прибыли и рентабельности**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Показатели | Сумма (руб. в год) |
| 1 | Выручка от реализации | 3018600 |
| 2 | Затраты на реализацию продукции | 2414880 |
| 3 | Валовая прибыль (1-2) | 603720 |
| 4 | Налог на прибыль | 90558 |
| 5 | Чистая прибыль (3-4) | 513162 |
| 6 | Рентабельность 3/1 (%) | 20 |

**7. Смета затрат на реализацию проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды затрат | Сумма (руб.) | В том числе: |
| Собственные средства | Заемные средства |
| Аренда помещений | 25000 | 25000 | - |
| Приобретение оборудования | 118000 | 118000 | - |
| Реконструкция, монтаж, наладка оборудования | - | - | - |
| Основная зарплата | 114000 | 114000 | - |
| Расходы на маркетинг | 3000 | 3000 | - |
| Прочие расходы (регистрация, лицензирование) | - | - | - |
| **ВСЕГО** | 260000 | 260000 | - |

**8. Отчет о прибылях и убытках (первое полугодие, помесячно)**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование  | 1 год (руб.) |
| 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. |
| 1. Выручка от реализации | 125775 | 209625 | 251550 | 251550 | 251550 | 251550 |
| 2. Прибыль от реализации | 125775 | 209625 | 251550 | 251550 | 251550 | 251550 |
| *Затраты на производство*3. Сырье, материалы | 7500 | 12500 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 |
| 4. Другие переменные расходы | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 |
| 5. ВСЕГО переменных затрат (3+4) | 10500 | 15500 | 18000 | 18000 | 18000 | 18000 |
| 6.Валовая прибыль (2-5) | 115275 | 194125 | 233550 | 233550 | 233550 | 233550 |
| 7. Постоянные затраты | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 |
| 8. Прибыль до выплаты налога (6-7) | 55275 | 134125 | 173550 | 173550 | 173550 | 173550 |
| 9. Налог на прибыль | 8291 | 20118 | 26032 | 26032 | 26032 | 26032 |
| 10. Чистая прибыль  | 46984 | 114007 | 147518 | 147518 | 147518 | 147518 |

Второе полугодие

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | 1 год (руб.) |
| 7 мес. | 8мес. | 9 мес. | 10 мес. | 11 мес. | 12 мес. |
| 1. Выручка от реализации | 251550 | 251550 | 251550 | 251550 | 251550 | 251550 |
| 2. Прибыль от реализации | 251550 | 251550 | 251550 | 251550 | 251550 | 251550 |
| ***Затраты на производство***3. Сырье, материалы | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 |
| 4.Другие переменные расходы | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 |
| 5.ВСЕГО переменных затрат (3+4) | 18000 | 18000 | 18000 | 18000 | 18000 | 18000 |
| 6. Валовая прибыль (2-5) | 233550 | 233550 | 233550 | 233550 | 233550 | 233550 |
| 7. Постоянные затраты | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 |
| 8. Прибыль до выплаты налога (6-7) | 173550 | 173550 | 173550 | 173550 | 173550 | 173550 |
| 9. Налог на прибыль | 26032 | 26032 | 26032 | 26032 | 26032 | 26032 |
| 10. Чистая прибыль | 147518 | 147518 | 147518 | 147518 | 147518 | 147518 |

Всего: выручка от сбыта = 2850900 руб., прибыль от реализации =2850900 руб., затраты на производство =170000 руб., другие переменные затраты =36000 руб., всего переменных затрат =206000 руб., валовая прибыль =2644900 руб., постоянные затраты =720000 руб., прибыль до выплаты налога =1924900 руб., налог на прибыль =288729 руб., чистая прибыль =1636171 руб.

Отчет о прибылях и убытках за второй год

|  |  |
| --- | --- |
|  Наименование | 2 год (руб.) |
| 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал | ВСЕГО |
| 1. Выручка от реализации | 754650 | 754650 | 754650 | 754650 | 3018600 |
| 2. Прибыль от реализации | 754650 | 754650 | 754650 | 754650 | 3018600 |
| ***Затраты на производств*** 3. Сырье, материалы | 45000 | 45000 | 45000 | 45000 | 180000 |
| 4. Другие переменные расходы | 9000 | 9000 | 9000 | 9000 | 36000 |
| 5. ВСЕГО переменных затрат (3+4) | 54000 | 54000 | 54000 | 54000 | 216000 |
| 6. Валовая прибыль (2-5) | 700650 | 700650 | 700650 | 700650 | 2802600 |
| 7.Постоянные затраты | 180000 | 180000 | 180000 | 180000 | 720000 |
| 8. Прибыль до выплаты налога (6-7) | 520650 | 520650 | 520650 | 520650 | 2082600 |
| 9. Налог на прибыль | 78096 | 78096 | 78096 | 78096 | 312384 |
| 10. Чистая прибыль | 442554 | 442554 | 442554 | 442554 | 1770216 |

Отчет о прибылях и убытках за третий год

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | 3 год (руб.) |
| 1. Выручка от реализации | 3018600 |
| 2. Прибыль от реализации | 3018600 |
| ***Затраты на производство*** 3. Сырье, материалы | 180000 |
| 4. Другие переменные расходы | 36000 |
| 5. Всего переменных затрат (3+4) | 216000 |
| 6. Валовая прибыль (2-5) | 2802600 |
| 7. Постоянные затраты | 720000 |
| 8. Прибыль до выплаты налога (6-7) | 2082600 |
| 9. Налог на доход | 312384 |
| 10. Чистая прибыль | 1770216 |

**9. Движение денежных средств (поток денег). Первое полугодие**

|  |  |
| --- | --- |
| Основные показатели | 1 год (руб.) |
| 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. |
| 1.Выручка от сбыта | 125775 | 209625 | 251550 | 251550 | 251550 | 251550 |
| 2.Постоянные расходы | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 |
| 3.Переменные расходы | 10500 | 15500 | 18000 | 18000 | 18000 | 18000 |
| 4.Затраты подготовительного периода | 260000 | - | - | - | - | - |
| 5.Собственный капитал | 260000 | - | - | - | - | - |
| 6.Финансовая деятельность | 260000 | - | - | - | - | - |

Второе полугодие

|  |  |
| --- | --- |
| Основные показатели | 1 год (руб.) |
| 7 мес. | 8 мес. | 9 мес. | 10 мес. | 11 мес. | 12 мес. |
| 1.Выручка от сбыта | 251550 | 251550 | 251550 | 251550 | 251550 | 251550 |
| 2.Постоянные расходы | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 |
| 3.Переменные расходы | 18000 | 18000 | 18000 | 18000 | 18000 | 18000 |

Всего по первому году: выручка от сбыта = 2850900, постоянные расходы = 720000, переменные расходы =206000, баланс наличности на конец периода = 1924900.

Движение денежных средств (поток денег). Второй год

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | 2 год (руб.) |
| 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал | ВСЕГО |
| 1. Выручка от сбыта | 754650 | 754650 | 754650 | 754650 | 3018600 |
| 2.Постоянные расходы | 180000 | 180000 | 180000 | 180000 | 720000 |
| 3.Переменные расходы | 54000 | 54000 | 54000 | 54000 | 216000 |

Баланс наличности на конец периода = 2082600

Движение денежных средств (поток денег). Третий год

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | 3 год (руб.) |
| 1. Выручка от сбыта | 3018600 |
| 2. Постоянные расходы | 720000 |
| 3. Переменные расходы | 216000 |
| 4. Баланс наличности на конец периода | 2082600 |

**10. Чистый приведенный эффект**

**NPV**=++–

Первоначальные затраты = + + - 260000 = 3665236 рублей

**11. Индекс рентабельности**

PI= = ≈ 19,91

Срок окупаемости

|  |  |
| --- | --- |
| Месяц | Чистая прибыль (руб.) |
| 0 | -260000 |
| 1 | 55275 |
| 2 | 134125 |
| 3 | 173550 |

**Заключение**

Бизнес – план – краткое, точное и ясное описание целей предполагаемого бизнеса, а также необходимые и достаточные условия их достижения. Но для того чтобы по-настоящему понять, что же такое бизнес – план, необходимо самому хотя бы один раз составить и просчитать его от начала и до конца. Поэтому в задачу каждого студента, прослушавшего курс экономики предприятия, входят написание и защита бизнес – плана.

Если люди поймут, что практически любая деятельность представляет собой процесс, требующий начальных инвестиций, а её результаты обычно распределены и удалены во времени, и поэтому в каждом конкретном случае нужно уметь рассчитать все «плюсы» и «минусы» (по сути дела, составить бизнес - план), то больший процент населения займется бизнесом, а студенты перестанут избегать написания бизнес – планов.

После написания этой работы у меня сложилось чёткое представление о работе фирмы. Я понял, что бизнес-план важен, потому что он даёт точную информацию о работе предприятия, его финансовом состоянии. Я считаю, что эта работа была довольно-таки трудоёмка и требовала усидчивости и времени, чтобы разработать представленный выше материал. Данный бизнес – план помог решить следующие основные задачи:

* Сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения; определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
* Выбрать ассортимент и определить показатели услуг, которые будут предложены салоном клиентам;
* Оценить издержки; определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, стимулированию продаж, ценообразованию;
* Определить финансовое положение салона и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей.

Бизнес – план Агентства «911» включает в себя цели, стоящие перед агентством: как ближайшие, так и перспективные; оценку текущего момента, преимущества и слабости бизнеса, а также анализ рынка и данные о клиентах. Кроме того, в бизнес– плане содержится информация о возможностях рынка, его сильных и слабых сторонах и подробности функционирования фирмы в этих условиях. Наконец, в нем дается оценка ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей в условиях конкуренции.

ООО «Агентство 911» представляет собой начинающую компанию и в скором времени планирует расширение производства услуг по городам Московской области, путем сетевого образования.

Проведенные компанией маркетинговые исследования говорят о том, что потенциал рынка достаточно высок и спрос на услуги будет расти. Из финансовых прогнозов, разработанных нами, следует, что для успешного начала бизнеса необходимы вложения 260000рублей.

Проведенный финансово-экономический анализ проекта позволяет говорить о том, что представленный проект может быть реализован достаточно эффективно, так рентабельность фирмы составляет 20%.

При минимальных вложениях проект на мой взгляд является заманчивым:

1. Срок окупаемости = 3 мес.
2. Индекс рентабельности: PI ≈ 1991
3. Чистый приведенный доход: NPV = 3665236 рублей.

**Список литературы:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с последующими изм. и доп.)

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с последующими изм. и доп.).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. N 146-ФЗ ( с последующими изм. и доп.)

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5. 08. 2000 г. N 117-ФЗ (с последующими изм. и доп.-)

5. Федеральный закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 №14-фз.

6. Федеральный закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства» ОТ 14.06.1995 №88-фз.

7. Булатов А.С. Экономика: Учеб. – М.: Экономистъ, 2006.

8. Бабашкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006.

9. Волкова. О.И, Позднякова В.Я Экономика предприятия (фирмы): Учеб. пособие для студентов вузов. Практикум М.: ИНФРА-М, 2005.

10. Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учеб. пособие. Практикум. – М.: Финансы и статистика,2006.

11. Е.Р. Орлова. Бизнес – план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании.- М.: Омега-л, 2004

12. Ильина А.И. Экономика предприятия: Учеб. пособие.. – М.: Новое знание, 2006

13. Ляпунова С.И, Млодик С.Г.. – Бизнес-планирование: Учеб. для студентов вузов /Под ред. В.М. Попова. М.: Финансы и статистика, 2006.

14. Сафронов Н.А. Экономика организаций (предприятий)»: учеб. Для студентов вузов. М.:Экономистъ, 2007.

15. Скляренко В.К, Прудникова В.М. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2006.

16. Тальмина П.В и Чернецова Е.В. Практикум по экономике организации (предприятия): Учеб.пособие.. – М.: Финансы и статистика, 2007.

17. Шепеленко Г.И. Организация и планирование производства на предприятии: Учеб. пособие /Под ред.– Ростов-на-Дону.: МарТ, 2006.