



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-
ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(ФГБОУ ВО «ЮУрГУ»)
Профессионально-педагогический институт
Экономики, управления и права

**МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ В
ПРОЦЕССЕ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН**
Выпускная квалификационная работа
по направлению 44.03.04 «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ»
Направленность программы бакалавриата
«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»

Выполнила:

Студентка группы ЗФ-409/081-4-1
Попова Надежда Анатольевна

Научный руководитель:

к.э.н., доцент кафедры ЭУиП ППИ
Кострюкова Людмила Александровна

Проверка на объем заимствований:

60,9 % авторского текста

Работа рецензия к защите

« 01 » 02 2017 г.

зав. кафедрой ЭУиП

к.э.н., доцент

Рябчук П.Г.

Челябинск
2017 год

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|-----------|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 3 |
| ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ..... | 6 |
| 1.1 Сущность бизнес-плана. Этапы разработки..... | 6 |
| 1.1.1 Понятие бизнес-плана, его цели и задачи..... | 16 |
| 1.1.2 Составление бизнес-плана..... | 17 |
| 1.1.3 Этапы разработки бизнес-плана | 21 |
| 1.2 Структура и содержание основных разделов бизнес-плана..... | 28 |
| Вывод по главе 1..... | 30 |
| | |
| ГЛАВА 2. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПАНИИ «АКТИВ74»..... | 31 |
| 2.1 Общая характеристика компании..... | 31 |
| 2.2 Анализ экономических показателей компании..... | 36 |
| 2.3 Анализ финансовой деятельности компании..... | 40 |
| 2.4 Анализ рынка и основных конкурентов..... | 43 |
| 2.5 Маркетинговый, организационный и финансовый план компании «Актив74»..... | 45 |
| Вывод по главе 2..... | 56 |
| | |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ..... | 57 |
| ГЛОССАРИЙ..... | 58 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ..... | 60 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ..... | 64 |

ВВЕДЕНИЕ

В рыночной экономике для работающих компаний бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства.

Бизнес-план побуждает бизнесмена тщательно изучить каждый элемент предполагаемого рискованного рыночного занятия. Наверняка в этом процессе обнаружится очень много слабых мест и пробелов, устранению которых необходимо уделить особое внимание. Там же, где с такого рода проблемами справиться, казалось бы, невозможно, сам факт их выявления позволит принять решение об отказе от предприятия ещё до того, как в него будут вкладываться какие-либо средства.

Многие бизнесмены напрасно недооценивают бизнес-план. Они даже не представляют, насколько наличие хорошего бизнес-плана способно помочь новообразовавшемуся бизнесу определить планы на будущее, добыть капитал, составить аналитические таблицы, по которым легко можно оценивать, как развивается дело.

Часто от начинающих предпринимателей можно услышать следующий вопрос: «А нужен ли вообще этот бизнес-план? Ведь наша цель - заработать деньги, а не учиться писать бизнес-планы!» К сожалению, постановка данного вопроса - это печальная правда об отношении многих современных предпринимателей к бизнес-планированию. Трудно сразу переубедить скептиков, не желающих заниматься планированием своей будущей деятельности. И, все же, это необходимо! Многие компании и индивидуальные предприниматели смогли бы избежать провала и достаточно успешно реализовать свои бизнес-идеи, сделать свой бизнес процветающим, стоило им только вовремя понять всю необходимость бизнес-планирования. Ну что им стоило потратить часть своего времени на разработку бизнес-плана? Для этого им не хватило специальных знаний и навыков.

В рыночной экономике коммерсанты не сумеют достигнуть успеха, если не будут эффективно и четко планировать свою деятельность, непрерывно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

Поэтому разработка стратегии и тактики производственно-хозяйственной деятельности компании является одной из важнейших задач для всех субъектов предпринимательства. Общепризнанная форма разработки стратегии и тактики - бизнес-план. [36]

Актуальность данной темы состоит в том, что каждый субъект предпринимательства, который только начинает свою деятельность, в процессе её осуществления, предполагая возможное расширение, должен чётко представлять потребность на будущее в материальных, финансовых интеллектуальных и трудовых ресурсах, источники их получения, а также уметь рассчитывать эффективность их использования в процессе работы предприятия.

Цель работы заключается в анализе теоретических и методологических положений и применении их на практике в процессе разработки бизнес-плана субъекта предпринимательской деятельности компании «Актив74».

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- Раскрыть сущность бизнес-планирования;
- Раскрыть понятие бизнес-плана, его цели и задачи;
- Исследовать этапы разработки бизнес-плана;
- Структурировать содержание основных разделов бизнес-плана;
- Дать общую характеристику компании «Актив74»;
- Проанализировать экономические, финансовые показатели компании «Актив74»;
- Дать анализ рынка и основных конкурентов компании «Актив74»;
- Составить маркетинговый, организационный, производственный и финансовый план компании «Актив74»;

Объектом данной работы является бизнес-планирование фирмы в современных рыночных условиях.

Предметом работы выступает бизнес-план предприятия.

Теоретико-методологической базой исследования послужили теории и концепции бизнес-планирования, которые изучали такие ученые как Варакута Сергей Алексеевич, Егоров Юрий Николаевич, Морошкин Виктор Алексеевич, Большаков Сергей Викторович, и другие.

Практическая значимость исследования заключается в том, что результаты исследования данной работы можно использовать в практической деятельности, так как разработка бизнес-плана необходима как при создании малого, среднего, или крупного бизнеса, так и для его модернизации или реструктуризации.

Методы исследования: метод системного анализа, метод финансового анализа, метод анализа и синтеза, компаративный метод.

База исследования: компания «Актив74», основным направлением деятельности которой является бухгалтерский аутсорсинг.

Данная работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка используемой литературы. В первой главе раскрывается необходимость, сущность и структура бизнес-плана; во второй главе исследуется построение бизнес-плана на конкретном примере.

Нормативно-правовой базой исследования является Конституция Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации, Трудовой кодекс Российской Федерации, нормативные правовые акты и Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

1.1 Сущность бизнес-плана. Этапы разработки

На современном этапе развития человечества основу экономики любой страны составляет бизнес, предпринимательская деятельность. Особую роль играет малый бизнес, одной из форм воплощения которого является индивидуальная предпринимательская деятельность гражданина в качестве индивидуального предпринимателя.

Предпринимательская деятельность законодательно разрешена и определена в Российской Федерации сравнительно недавно. Это связано, прежде всего, с возможностью реального осуществления одного из важнейших экономических прав человека и гражданина – права частной собственности.

К большому сожалению, как и в самом начале своего развития, так и сегодня, предпринимательство испытывает много трудностей и остро реагирует как на развитие всей экономики страны в целом – перепады, кризисные явления, так и на действия государственных и муниципальных органов, которые не всегда обеспечивают нормальные условия его существования и развития.

Понятия «бизнес-план» и «бизнес-планирование» (неотъемлемые составляющие процесса управления коммерческой организацией) вошли в экономику России в конце 80-х - начале 90-х годов прошлого столетия. [21]

Толкование и практическое значение бизнес-плана в качестве традиционного объекта стратегического бизнес-планирования и прогнозирования предпринимательской деятельности организаций разъяснены в работах многих отечественных и зарубежных авторов.

Приведу несколько определений бизнес-плана, заимствованных из разных источников:

Бизнес-план представляет собой документ внутрифирменного планирования, излагающий все основные аспекты планирования производственной и коммерческой деятельности предприятия, анализирующий проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяющий способы

решения финансово-хозяйственных задач.

Бизнес-план – объективная оценка собственной предпринимательской деятельности предприятия, фирмы и в то же время необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией.

Таким образом, бизнес-план предполагает оценку собственной предпринимательской деятельности фирмы и целевую оценку конъюнктуры рынка, является программой действий предпринимателя, необходимым рабочим инструментом проектно-инвестиционных решений и внутрифирменного планирования, используемым во всех сферах предпринимательства. Он актуален, как и для вновь создаваемых, так и для действующих фирм. [4]

Бизнес-план составляется как для внутренних, так и внешних целей. В подавляющем большинстве случаев, так уж сложилось в нашей стране, бизнес-план предприниматели начинают составлять не до регистрации компании, а когда возникает необходимость привлечь инвестиции.

Но дело в том, что это только одна сторона медали, на самом деле он составляется не только для внешних целей.

Внешние цели, для которых составляется бизнес-план - 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 несомненно захочет выяснить насколько выгодно инвестирование в предлагаемый бизнес-проект и оценить соотношение возможной отдачи от проекта и степени рискованности инвестиций, а самый лучший способ для этого - анализ бизнес-плана проекта. Бизнес-план - это визитная карточка любого инвестиционного проекта. Он дает инвестору ответ на главный вопрос: стоит ли инвестировать средства в данный бизнес-проект и при каких условиях он будет наиболее эффективен при допустимой для инвестора степени риска и верности допущений, сделанных разработчиком

инвестиционного проекта. [20]

Обязательное условие для получения кредита от банка – это предоставление ему грамотно составленного бизнес-плана инвестиционного проекта. Если у потенциального заемщика он отсутствует, это говорит о невысоком профессиональном уровне администрации фирмы и делает получение банковского кредита невозможным, более того, в будущем банк будет оценивать выдачу кредита такой фирме, как более высокорисковую операцию, что неизбежно повлияет на величину процентов по кредиту в сторону их увеличения.

Для компании более важными являются внутренние цели, ведь для них и составляется бизнес-план. Внутренние цели – это проверка знаний управляющего персонала, насколько они понимают рыночную среду и реальное положение компании на рынке.

Процесс бизнес-планирования носит исключительно доказательный характер и рассматривается как последовательное изложение системы реализации бизнес-проекта, основные его составляющие, которые должны в итоге убедить инвестора или партнера в выгодности проекта и необходимости участия в нем.

Рассмотрим основные составляющие процесса бизнес-планирования:

1. предвидение рисков коммерческой деятельности;
2. изложение системы доказательств;
3. определение степени жизнеспособности и будущей устойчивости компании;
4. развитие стратегического (перспективного) взгляда на компанию и ее рабочую среду;
5. конкретизация перспективы бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития;

Выделим некоторые функции бизнес-планирования:

1. планирование, которое дает возможность оценить и контролировать процесс развития деятельности компании;
2. возможность использования бизнес-плана для разработки общей экономической стратегии компании;

3. привлечение к реализации проектов и планов развития компании потенциальных партнеров;

4. привлечение денежных средств, в виде ссуд, кредитов со стороны.
[30]

На практике бизнес-планы подразделяются в зависимости от степени их детализации, субъекта и объекта планирования, а также конкретных задач и целей.

Современная типология содержит следующие виды бизнес-планов:

- полный бизнес-план коммерческой идеи или инвестиционного проекта, т.е. изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых результатов;

- концепт бизнес-план коммерческой идеи или инвестиционного проекта, т.е. основа для переговоров с потенциальными инвесторами или партнерами для выяснения степени их заинтересованности или возможностей вовлечения в проект;

- бизнес-план предприятия, т.е. изложение перспектив его развития на предстоящий временной период. Он может готовиться для изложения перед советом директоров или собранием акционеров с указанием основных бюджетных наметок и хозяйственных показателей для обоснования объемов инвестиций или других ресурсов;

- бизнес-план структурного подразделения, т.е. изложение перед высшим руководством корпорации плана развития хозяйственной деятельности подразделения (для обоснования приоритетности, объемов ресурсов, процента прибыли, оставляемой в подразделении);

- бизнес-план как заявка на кредит, составляется для получения заемных средств на коммерческой основе от кредитора;

- бизнес-план как заявка на грант - для получения средств из государственного бюджета или общественных фондов для решения острых социально-политических проблем.

В пределах одной организации может разрабатываться общий стратегический бизнес-план, который будет включать весь комплекс целей, и отдельные бизнес-планы. [25]

В России законодательно не закреплена обязанность разработки бизнес-плана, но зарубежный опыт и пока еще сравнительно небольшой опыт отечественных предприятий показывают, что составлять бизнес-планы заставляет сама жизнь.

В связи с тем, что в последнее время открыто финансирование отдельных бизнес-проектов российских предпринимателей со стороны зарубежных инвесторов, разработка бизнес-планов приобрела особую актуальность.

Обязательный документ для участия в конкурсе инвестиционных проектов - бизнес-план компаний, принимающих участие в таком конкурсе.

Для составления бизнес-плана необходимо использовать актуальную информацию: статистическую, бухгалтерскую и др. При желании бизнес-план можно составлять на несколько лет вперед, по мере необходимости его корректируют и пересматривают.

Бизнесмены, использующие в деятельности своих организаций бизнес-планы, решают следующие задачи:

1. задают конкретное направление деятельности компании, освещают целевые рынки и ее место на этих рынках;
2. формируют долговременные и краткосрочные цели компании, тактики и стратегии их достижения;
3. выбирают номенклатуру и определяют показатели товаров и услуг, которые будут предлагаться компанией потребителям, а также оценивают издержки по их созданию и реализации;
4. оценивают соответствие в компании условий мотивации труда работников требованиям по достижению поставленных целей;
5. определяют состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, организации рекламы, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и т.п.;

6. оценивают материальное и финансовое положение компании и соответствие имеющихся и привлекаемых ресурсов поставленным перед ней целям;

7. предусматривают трудности и возможные «подводные камни», которые могут помешать выполнению бизнес-плана. [15]

В последние годы заметно возросла роль бизнес-плана и связано это со следующими причинами:

Во-первых, возросла сложность внешней хозяйственной среды и это потребовало от организаций высокой гибкости в управлении, умения постоянно просчитывать множество вариантов управленческих решений в комплексе, учитывать все факторы.

Во-вторых, возросла так же роль стратегического маркетинга, умения находить и оценивать возможные новые, перспективные направления хозяйственной деятельности. Но мало найти перспективную возможность на рынке, нужно еще и оценить, чего она стоит. Именно для этих целей и составляется бизнес-план.

В-третьих, расширилась самостоятельность производственных подразделений. В современных условиях увидеть все варианты хозяйственного развития можно лишь на нижнем уровне, а оценить их привлекательность с точки зрения корпорации в целом, проанализировать с учетом интересов владельцев капитала можно на высшем уровне. Обособление хозяйственных систем при необходимости интеграции решений по части инвестиционной политики и сделало бизнес-план столь популярным инструментом планирования бизнеса. [18]

В условиях рынка каждая компания стремится занять свое место и не только удержаться в нем, но и благополучно развиваться. Конкуренция организаций на товарно-сырьевых, фондовых рынках, рынках предоставления услуг за деньги покупателя заставляет разрабатывать такой инструмент, который бы способствовал решению поставленных задач. Этим инструментом и является бизнес-план.

Экономистами были проведены исследования, и они показывают, что

самым тяжелым периодом для любой компании являются первые три - пять лет ее существования, в течении, которого рынок или признает, или отвергает вновь созданную организацию.

Отметим, что бизнес-план в условиях нормального развития является сильнейшим фактором получения прибыли, а в условиях усиленной конкуренции, спада производства и кризиса бизнес-план превращается в единственный спасательный круг, способствующий выживанию компании.

Разработка бизнес-плана особенно важна и жизненно необходимо микропредприятиям и представителям малого и среднего бизнеса. Это объясняется тем, что данные компании обладают меньшими финансовыми, трудовыми и другими ресурсами, которые они должны использовать особенно эффективно. Постоянная работа организации по плановым проектировкам способна открыть путь к процветанию компании, а недооценка важности создания бизнес-плана неизбежно приведет к плачевным результатам.

В целом бизнес-планирование направлено на оптимальное использование возможностей фирмы, в том числе наилучшее использование всех видов ресурсов и предотвращение ошибочных действий. [36]

Всего различают три вида планирования:

- стратегическое (перспективное);
- среднесрочное (бизнес-план);
- текущее (тактическое).

Бизнес-план должен стать итоговым документом, его составлению предшествуют такие этапы как: определение целей и миссии компании, анализ внешней среды, собственных возможностей предприятия или бизнес-единицы. [2]

Насколько высоким будет качество бизнес-плана напрямую зависит от его разработчиков.

На этот счет мнения расходятся. Одни специалисты считают, что разработка бизнес-плана – это дело непосредственного руководителя, которому могут помочь специалисты компании, а также консультанты.

Другие уверены, что необходимо как можно шире привлекать к

составлению бизнес-плана сотрудников компании, использовать разные методы групповой работы. В таком случае генерируется большее количество идей и легче реализовывать план, следуя принципу «сами составляем - сами выполняем».

Процесс составления бизнес-плана зачастую зависит от поставленных целей, периода планирования, личности руководителя, компетентности сотрудников компании, а также их опыта и знаний.

Продуманный бизнес-план - это рабочий инструмент, с помощью которого осуществляется управление компанией и контролируется его деятельность. [26]

Рассмотрим основные признаки бизнес-проекта:

1. Новизна;
2. Комплексность;
3. Изменение как основное содержание проекта;
4. Ограничение во времени;
5. Ограниченность требуемых ресурсов;
6. Неповторимость;
7. Бюджет, относящийся к проекту;
8. Правовое и организационное обеспечение;
9. Информационная и консалтинговая поддержка.

Различают учебно-образовательные, инновационные, организационные, научно-исследовательские, смешанные и другие проекты. [32]

Доминирующее количество бизнес-проектов носит инвестиционный характер, другими словами - затратный.

В соответствии с определением проекта как «целенаправленного изменения состояния системы» одним из центральных понятий, связанных с проектом, является понятие его цели. Очень близко к этому понятию находится понятие «задача».

Цель – это желаемый результат деятельности, достигнутый в пределах некоторого интервала времени.

Задача - это желаемый результат деятельности, достижимый за намеченный период и характеризующийся набором количественных данных или параметров

этого результата, т.е. это практические мероприятия по достижению цели. [35]

Таким образом, цель тогда становится задачей, когда указан срок ее достижения и заданы количественные характеристики желаемого результата.

Цель проекта - это доказуемый результат и заданные условия реализации общей задачи проекта.

Опишем цели проекта, которые включают в себя:

1. протекание бизнес-процессов, т.е. сроки осуществления и используемые средства и расходы;

2. результаты проекта, т.е. описание предмета бизнес-плана и экономических эффектов от его реализации;

3. соглашение о порядке разрешения возможного конфликта между результатом, сроками и расходами;

4. соглашение о результатах бизнес-плана;

5. определение или заявление о намерениях по сроку осуществления бизнес-плана и его бюджету.

Таким образом, бизнес-план описывает цели и задачи, которые необходимо решить компании, как в ближайшем будущем, так и в перспективе. [7]

В нем содержатся оценка сильных и слабых сторон проекта, анализ рынка и информация о потребителях продукции или услуг.

При этом, говоря о бизнес-планировании, необходимо отметить, что оно тесно связано со стратегическим управлением, в рамках которого и реализуется бизнес-план.

Стратегический менеджмент – управление, рассчитанное на перспективу, следовательно, говоря о том, кто является субъектом стратегического управления необходимо говорить о том, что субъект стратегического управления — это лицо, которое осуществляет управляющее воздействие на приведение объекта управления в заданное состояние посредством определенных методов, способов и воздействий. [12]

Стратегическое управление и планирование является краеугольным камнем разработки комплексной хозяйственной и производственной политики компании,

а также бизнес-плана.

Именно на этой базе планируются текущие мероприятия по управлению ликвидностью, расширению или сокращению производства, маркетинговые мероприятия, долгосрочные финансовые вложения.

Стратегическое планирование производится на основе анализа хозяйственной деятельности и финансового состояния организации за прошедший краткосрочный бюджетный период. [31]

Приведем классические структурные элементы стандартного бизнес-плана:

I. Резюме. Первый раздел совершенно любого бизнес-плана, т.е. его краткая версия. Резюме содержит сокращенное описание компании, наиболее привлекательные моменты из всех остальных разделов, положительные аспекты предлагаемой бизнес-идеи, объем привлекаемых инвестиций или кредитных ресурсов и предполагаемый срок возврата средств.

II. Бюджет маркетинга и выход на рынок. Здесь указывается планируемый бюджет, выделенный на рекламу и внутреннее развитие компании, отражаются основные принципы работы и мероприятия рекламного характера.

III. Производственный план. Основная задача данного раздела – показать реальность воплощения бизнес-плана, основываясь на сопоставлении необходимых затрат с ожидаемой прибылью.

IV. Организационный план. В этом разделе отображают организационную структуру персонала, необходимого для реализации бизнес-плана и дальнейшего функционирования компании.

V. Финансовый план. Это один из самых важных разделов в бизнес-плане, он обобщает материалы предыдущих разделов и представляет их в денежном выражении. Включает в себя все финансовые значения по финансово-хозяйственной деятельности предприятия по прибылям и убыткам.

VI. Оценка рисков и эффективности. В данном разделе бизнес-плана анализируют риски, которые могут оказать влияние на реализацию проекта. Производят анализ эффективности инвестиций, рассчитав значение показателей чистой приведенной стоимости, срок окупаемости проекта, внутреннюю норму

доходности, индекс рентабельности.

VII. Приложения. В этом разделе размещают документы, служащие подтверждением или пояснением сведений, описанных в бизнес-плане. Например, бухгалтерский отчет, отчет о финансовых результатах деятельности фирмы за последние года.[27]

Главное достоинство бизнес-планирования заключается в том, что правильно составленный бизнес-план показывает перспективу развития компании, то есть, в конечном счете, отвечает на самый нужный для предпринимателя вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств.

1.1.1 Понятие бизнес-плана, его цели и задачи

Необходимость планирования развития любой организации обусловлена тем, что в современных экономических условиях выживают только быстро и адекватно реагирующие на изменения внешней и внутренней среды организации. Это возможно лишь при наличии в организации функциональной системы планирования. Кроме того, планирование является основой всей деятельности организации, так как без него невозможно обеспечивать необходимую согласованность и слаженность в работе, контролировать бизнес-процессы, определять потребность в ресурсах, а также стимулировать и мотивировать работников.

Планирование как экономическую категорию можно рассматривать с управленческой и общеэкономической точек зрения. Одной из центральных функций управления является планирование. Функции управления всегда направлены на достижение цели, которая формируется в рамках функции планирования. [17] Также, целью планирования является жесткое регламентирование поведения объектов в процессе реализации целей, поставленных перед ним.

Функция планирования является основой для принятия управленческих решений и включает определение целей и задач управления организацией,

разработку путей реализации представленных планов для достижения поставленных целей (иными словами, разработку стратегии развития организации), а также расчет необходимых ресурсов и их распределение. В таком понимании планирование - это предвидение возможных рисков, которые могут возникнуть в результате деятельности организации.

Полностью исключить риск невозможно, но им можно управлять посредством эффективного планирования (предвидения).

В частных случаях планирование рассматривают как процесс разработки плана развития организации. Под развитием мы понимаем направленное, закономерное, необратимое изменение системы. В результате развития организация приобретает новое качественное состояние, т.е. происходит изменение ее состава или структуры.

Бизнес – план не является только лишь финансовым планом, он необходим для разработки стратегии финансирования и привлечения конкретного инвестора на определенных условиях к участию в создании нового предприятия или финансированию новой производственной программы.

Составление бизнес – плана, несомненно, способствует внутреннему управлению предприятием, так как он разрабатывается на основе постановки целей, способов их практического осуществления, увязки финансовых, материальных и трудовых ресурсов. [22]

1.1.2 Составление бизнес-плана

Одно из определений бизнес-плана гласит, что это документ, на основании которого кредитор или инвестор составляют свое мнение о фирме и принимают решение о предоставлении ей средств. Поэтому при написании бизнес-плана необходимо, в первую очередь, четко представлять, кому он будет адресован: кредитору или инвестору, поскольку у этих двух групп заимодавцев абсолютно разные цели, а, следовательно, и отличаются принципы оценки бизнес-плана. [36]

Кредитор предоставляющий заемные средства на определенный срок, хочет убедиться в том, что кредитуемая им организация достаточно надежна, и он

сможет вовремя получить долг и причитающиеся по нему проценты. Кроме того, его интересы охраняет кредитный договор, гарантирующий кредитору первоочередное возмещение ссуды даже в случае банкротства фирмы-должника.

Риски же инвестора намного выше. Не редко он даже рискует потерять все свои вложенные средства. Поэтому для того, чтобы решиться на такой рискованный шаг, инвестор должен иметь перспективу получения высокой нормы прибыли. Таким образом, при оценке бизнес-плана кредитор будет анализировать деятельность компании, в первую очередь, с точки зрения ее устойчивости и надежности, а инвестор — с точки зрения ее доходности.

Однако на кого бы ни был ориентирован бизнес-план, он должен легко читаться и быть правильно оформленным. Рекомендуются, чтобы его размеры не превышали в среднем 30 страниц, в случае если материалов больше, то следует подумать, что вынести в приложение. Одновременно, если объем бизнес-плана получается намного меньше 30 страниц, это говорит о том, что его составитель плохо знаком с принципами и техникой подготовки данного документа. [5]

Для современной эпохи характерна конкуренция между компаниями, желающими получить кредит, это заставляет бизнесменов подумать и о презентабельности документа: внешнем виде, обложке, рисунках, фотографиях. Для описания деятельности некоторых предприятий бизнес-план которых содержит сложные технические термины, рекомендуется включать глоссарий терминов для непосвященного читателя.

Одним из важнейших принципов составления бизнес-плана является требование, согласно которому его составители должны ориентироваться не на товар или услугу, производимые их предприятием, а на выбранный ими рынок и удовлетворение потребности потребителя. Что, например, приобретает потребитель покупая учебники? Он приобретает «книги», а знания или доступ к знаниям. Именно на этом следует сфокусировать внимание в бизнес-плане.

При этом необходимо подчеркнуть преимущества потребителя, которые он получит приобретая данный товар или услугу, по сравнению с приобретением товаров или услуг конкурентов. Будет ли это выигрыш во времени или в деньгах,

или потребность будет удовлетворена более полно, пользоваться товаром будет удобнее или экономичнее, а предоставленная услуга будет более комплексной?

По возможности, надо обязательно подчеркнуть уникальность, но опять же не товара или услуги а компании: владение патентами и секретами производства, наличие людей редких профессий или талантов, уникальную выгодность местоположения и т.п.

Принципы оценки предприятия, перешедшие к нам от плановой экономики, на первое место ставили основные фонды: насыщенность техникой, ее новизну и прочее. [16]

В рыночной же экономике при оценке предприятия самое пристальное внимание уделяется человеческому фактору: кто является владельцем предприятия, из кого состоит команда менеджеров, каков их профессиональный уровень, какова мотивация их деятельности и почему, в конце концов, они собрались вместе на этом предприятии. Это и есть те фундаментальные вопросы, которые потенциальный инвестор в первую очередь задает себе, когда начинает работать с бизнес-планом, заинтересовавшим его. Прямые и косвенные указания на высокую эффективность персонала менеджеров - предприятия должны появляться не только в специальном разделе, но, по возможности, и в других разделах бизнес-плана. [23]

Если предприниматель берется за разработку бизнес-плана, то он обязан показать в нем реалистичную картину того, чего может достичь компания при должном финансировании.

Основная задача бизнес-плана - убедить кредиторов в возвратности кредитов, своевременной выплате процентов и дать им первоклассные гарантии, а инвестора — убедить в высокой прибыли на вложенный им капитал и ее получении в самые короткие сроки.

Основными принципиальными положениями планирования являются следующие:

1. Единство и противоречивость развития предприятия в целом и его структурных подразделений, разных социальных групп, их производственно-технических, социально-экономических и финансовых аспектов;
2. Устойчивость бизнес-плана к лишним помехам, которые возникают вне и внутри предприятия;
3. Эмерджентность развития предприятия, когда предприятие в целом, как сложная система, состоящая из структурных подразделений, характеризуется новым качеством, не являющимся простым сложением качеств отдельных подразделений;
4. Комплексность, делимость и структурированность бизнес-плана;
5. Способность бизнес-плана создать согласованные процессы, которые могут установить экономический резонанс в развитии рынка и предприятия и между его подразделениями, в результате чего достигается максимальное значение прибыли и экономических показателей;
6. Непрерывные изменения рыночной конъюнктуры как основного фактора, изменяющего плановые решения;
7. Выделение слабых рыночных сигналов, которые могут существенно повлиять на работу предприятия;
8. Максимизация акционерной собственности, сбалансированность всех входящих локальных бюджетов, обоснованность и экономичность рабочих операций предприятия;
9. Многоцелевой характер бизнес-плана.

Конкретный путь составления бизнес-плана зависит от поставленных целей, периода планирования, личности руководителя, компетентности сотрудников, их опыта и знаний. [35]

В российской практике бизнес-планы составляются для достижения поставленной перед организацией цели.

Это могут быть следующие цели:

- вывод предприятия из предкризисного или кризисного состояния;
- реализация инновационного проекта;
- привлечение необходимых финансовых ресурсов;
- осуществление расширения или реорганизации действующего предприятия.

Таким образом, бизнес-планирование направлено на оптимальное использование возможностей организации, в том числе наилучшее использование всех видов ресурсов и предотвращение ошибочных действий. В зависимости от направленности и характера решаемых задач различают три вида планирования: стратегическое (перспективное), среднесрочное (бизнес-план), текущее (тактическое). [24]

Эффективное функционирование и развитие организации непосредственно зависит от планово-расчетных обоснований текущего, перспективного средне- и долгосрочного планирования, а также от разработки стратегии развития и бизнес-плана как основного документа, на основе которого и реализуются плановые мероприятия.

1.1.3 Этапы разработки бизнес-плана

В современной практике бизнес-план выполняет четыре функции.

1-я из них связана с возможностью его использования для разработки стратегии бизнеса. Эта функция необходима не только в период создания предприятия, но и при выборе новых направлений деятельности.

2-я - планирование. Она позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри компании.

3-я функция помогает привлекать денежные средства. В современных условиях без кредитных ресурсов фактически невозможно осуществить какой-либо значительный проект, однако получить кредит непросто. Главная причина заключается не столько в проблеме высоких процентных ставок, сколько в возросшей невозвратности кредитов. В этой ситуации банки принимают целый

комплекс мер по обеспечению возврата денежных средств, среди которых следует отметить требования банковских гарантий, реального залога и другие, но решающим фактором при предоставлении кредита является присутствие бизнес-плана.

4-я функция позволяет привлечь к реализации планов компании потенциальных партнеров, которые могут вложить собственный капитал или технологию, имеющуюся у них. Решение вопроса о предоставлении капитала, ресурсов или технологии возможно лишь при наличии проработанного бизнес-плана. [1]

Таким образом, внутрифирменное планирование является неотъемлемой частью любой компании, независимо от ее размера. Бизнес-план обобщает анализ возможностей для начала или расширения бизнеса в конкретной ситуации и дает представление о том, каким образом менеджмент данного предприятия намерен использовать этот потенциал. Немалое значение имеет он и для привлечения новых партнеров, создания совместных предприятий. И, конечно же, для получения финансирования. [4]

Нередко уже на стадии подготовки бизнес плана намечаются его потенциальные инвесторы, партнеры. Что касается временного аспекта бизнес-планирования, то большинство компаний освещают планы на один год.

Немногие компании составляют планы на срок до пяти лет, и лишь самые крупные, планируют бизнес на период более пяти лет.

Существуют 2 главных подхода к разработке бизнес-плана. 1-й заключается в том, что бизнес-план составляется наемной группой профессионалов, а инициаторы проекта участвуют в нем подготавливая исходные данные. 2-й подход - когда инициаторы проекта сами разрабатывают бизнес-план, а методические рекомендации и советы получают у профессионалов в этой области, например, у возможных инвесторов. Для практики, которая сложилась в России, 2-й подход является наиболее перспективным. Инициаторы проекта обычно являются специалистами в производственных вопросах, но, как правило, слабо

разбираются в тонкостях финансового обеспечения проекта и сбыта продукции. Эти вопросы разрабатывают наемные специалисты. [10]

Немаловажное значение имеет структура бизнес-плана, ведь он представляет собой сложный документ, и включает в себя описание фирмы, ее потенциал, оценку внутренней и внешней среды бизнеса, конкретные данные о развитии компании. Хотя внешне бизнес-планы отличаются друг от друга, состав их разделов остается обычно неизменным, а именно: резюме, характеристика отрасли, описание создаваемой фирмы, производимые ею продукты и услуги, исследование и анализ рынка, маркетинговый, производственный и финансовый планы, а также оценка возможных рисков и страхование. [13]

Оформлять бизнес-план стоит начать с подготовки титульного листа. Он должен содержать информацию о том, где, когда и кем составлен данный документ. Так же в титульном листе указывается наименование проекта, которое должно кратко и четко формулировать идею, заложенную в бизнес-плане.

2-я страница плана - оглавление, оно отражает структуру бизнес-плана, т.е. это номенклатура разделов или параграфов. Далее следует введение, в котором указывают задачу составления данного документа и круг лиц, которым он адресован.

Объем раздела «резюме» не должен превышать нескольких страниц. В этом разделе указывается вся главная информация, дающая представление о компании и обеспечивающая все необходимые данные, способные охарактеризовать ее коммерческую деятельность. В первую очередь указывают основные направления деятельности фирмы, по каждому из направлений определяют целевые рынки и ответственные лица. Таким образом, в разделе «резюме» должны быть освещены основные цели компании, ее стратегия и конкретные мероприятия, разработанные для достижения поставленной цели.

В следующем разделе «Виды товаров и услуг» описывают все товары и услуги компании. Стоит отметить, что для подготовки данного раздела предшествует значительная предварительная работа по выбору товара и/или услуги, которые должны стать основой бизнеса компании. В рамках раздела

нужно подробно описать предлагаемые товары и услуги, сделать акцент на их основные преимущества в глазах потребителя, а также имеющиеся недостатки и меры по их преодолению.

Целью дальнейшего раздела «Рыночные исследования и анализ сбыта» - предоставление потенциальным инвесторам достаточного количества материалов, чтобы убедить их в конкурентоспособности рассматриваемого бизнес-проекта, а также, помочь предпринимателю определить, кто будет покупать его товар и где располагается его ниша на рынке. Этот раздел является одним из наиболее тяжелых и важных, так как он построен на рыночных оценках, которые оказывают непосредственное влияние на финансовые и производственные планы фирмы.

В этом разделе бизнесмен должен дать ответы на следующие вопросы:

1. Типы рынков, на которых действует компания;
2. Основные сегменты рынков по каждому виду товаров и/или услуг;
3. Факторы, которые влияют на спрос на каждом из основных сегментов рынка;
4. Перспективы изменения потребностей покупателей и возможная реакция фирмы на эти изменения;
5. Реальное состояние и прогнозы развития емкости используемых сегментов рынка на ближайшее время и на более отдаленную перспективу;
6. Реакция рынка на новые товары. [31]

Оценив деятельность конкурентов, необходимо осветить следующие вопросы:

1. Насколько область деятельности компании подвержена изменениям?
2. Много ли компаний, которые предлагают похожие товары и услуги?
3. Какую часть рынка контролируют конкуренты?
4. Как обстоят дела у конкурентов с доходами, внедрением новых технологий, рекламой и послепродажным обслуживанием?
5. Что является предметом наиболее жесткой конкуренции в данной сфере деятельности (цена, качество, послепродажное обслуживание и др.)

Для оценки конкурентов желательно составить наглядную таблицу, отражающую их основные характеристики: место расположения, доля рынка, объемы продаж. Для оценки степени риска нужно дополнительно указать предполагаемые потери, которые может понести компания и наличие свободной ниши для вступления на рынок нового действующего агента. Если же эта ниша очень мала или вовсе отсутствует, то велика вероятность, что компания может не выдержать конкуренции. [6]

Для оценки сравнительных преимуществ компании можно использовать метод сегментации рынков по основным конкурентам, позволяющий систематизировать информацию по достоинствам и недостаткам фирмы и ее главных конкурентов. Для этого основные факторы разбиваются на группы и по каждому из них фирма и ее конкуренты должны получить оценку в баллах по шкале от 0 до 5 баллов, которая отражает положение фирмы на рынке. Эта информация в бизнес-плане обычно представлена также в виде таблицы.

В разделе бизнес-плана, посвященном маркетингу, освещаются способы достижения намечаемых объемов продаж и доведения выпускаемой продукции до потребителя. Необходимо, чтобы в плане была указана общая стратегия маркетинга, принятая на фирме, схема ценообразования и реализации товара, а также методы стимулирования роста объемов продаж.

Большое значение имеют также организация послепродажного обслуживания клиентов, реклама выпускаемых товаров и формирование общественного мнения о товарах и фирме, их выпускающей. [26]

Раздел «Планы производства» включается в бизнес-план только теми предпринимателями, которые собираются заниматься непосредственным производством товаров. Главная задача здесь - убедить потенциальных партнеров, что фирма будет в состоянии производить необходимое количество товара требуемого качества в нужные сроки. Иными словами, предприниматель должен показать, что он действительно в состоянии организовать эффективное производство.

Производственный план включает в себя следующие структурные элементы:

- характеристика производственного цикла;
- издержки производства и динамика их изменения;
- оценка необходимых факторов производства и динамика их изменения;
- анализ размещения предприятия с точки зрения таких факторов, как близость к рынкам сбыта, поставщикам, наличие квалифицированных трудовых ресурсов, транспортные расходы, уровень развития инфраструктуры;
- оценка поставщиков сырья и материалов с точки зрения их надежности, опыта сотрудничества и др.;
- нормативные акты, касающиеся производства, а также, влияющие на характер и сроки открытия и функционирования предприятия.

В разделе "Оценка риска и страхование" должны освещаться те проблемы, которые могут возникнуть у компании в процессе реализации бизнес-проекта и основные методы защиты от потенциальных трудностей. [34]

Перечислим составные части этого раздела:

1. Программа страхования от рисков;
2. Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков;
3. Перечень возможных рисков с указанием вероятности их возникновения и ожидаемого ущерба от этого.

Раздел бизнес-плана, касающийся финансового плана, необходимо посвятить оценке потенциала фирмы и планированию ее финансовой деятельности с целью достижения жизнеспособности компании и эффективного использования имеющихся денежных средств.

В данном разделе содержатся следующие планово-отчетные документы:

1. Балансовый отчет;
2. Оперативный план;
3. План доходов и расходов;
4. План движения денежных средств.

Данные документы носят плано-отчетный характер. Само планирование осуществляется на основе прогноза будущей деятельности компании в рамках заданного периода времени. Отчет составляется за прошедший период времени.

[8] Приведенные в этих документах данные используются далее для анализа финансового состояния компании.

Далее следует раздел «Стратегия финансирования», в котором излагается план создания новой организации или расширения уже действующей.

Приступая к составлению этой части бизнес-плана, бизнесмен должен рассмотреть вопросы:

1. Где найти источник инвестиций?
2. Каковы сроки окупаемости и размеры ожидаемого дохода от реализации проекта?
3. Где взять средства, необходимые для реализации предлагаемого проекта?

Также желательно включить в бизнес-план, помимо уже описанных выше разделов, организационный план, которые будет содержать краткую характеристику организационной структуры организации, сведения о кадрах, информацию о правовом обеспечении деятельности компании.

В конце бизнес-плана целесообразно привести фактографическую информацию, такую как: полное наименование компании, ее юридический и фактический адреса, номера контактных телефонов, факс, т.е. такую информацию по которым читатель плана сможет получить в случае необходимости дополнительную информацию. [1]

При написании такого документа как бизнес-план особое внимание следует уделить языку и стилю изложения информации, ведь правильно выбранный стиль изложения может оказаться залогом успеха на этапе привлечения инвесторов. Обратим внимание на двойственный характер бизнес-плана. С одной стороны, это серьезный аналитический документ, а с другой - средство рекламы и самопродвижения. Имея в виду эту особенность, нужно выбрать и язык бизнес-плана. Он должен быть понятным всем читателям, особенно финансистам и потенциальным инвестором, партнерам. Не рекомендуется использовать сленг

профессионально среды, ведь он малопонятен для инвестора, который зачастую является специалистом в области финансового менеджмента и не разбирается в производственных тонкостях. Также стоит заострить внимание на том, что допущенные при составлении бизнес-плана орфографические и пунктуационные ошибки могут внушить читателю заранее негативное отношение к автору, а, следовательно, и к компании в целом.

При составлении бизнес-плана не стоит забывать также о том, что информация, представленная в нем, должна быть емкой, четкой и в то же время краткой. Часто неопытные предприниматели при составлении бизнес-планов используют прилагательные весьма экспрессивной окраски, однако лучше избежать излишней эмоциональности при изложении, а вместо этого включить в план цифровые показатели. Они намного скромнее, но более эффективно воздействуют на потенциальных деловых партнеров. Однако при большом количестве различных цифровых материалов их восприятие и оценка затрудняются, особенно при первом ознакомлении с документом. В связи с этим рекомендуется проверенный метод свертывания информации: ее классифицируют по определенным категориям (показателям) и представляют в аналитической (табличной) или графической форме. [33]

Рекомендуется процитировать солидных авторов, выгодно подчеркивающих идею, излагаемую в бизнес-проекте. Естественно, ссылка на авторитетный источник не должна заменить творческую мысль, но цитата может быть приведена для снятия у читателя напряжения от восприятия потока новых идей, незнакомого материала или обильной цифровой информации. [19]

Таким образом, бизнес-план должен быть написан деловым языком, доходчивым, живым, но не примитивным.

1.2 Структура и содержание основных разделов бизнес-плана

Структура бизнес-плана:

1. титульный лист;
2. аннотация;

3. меморандум о конфиденциальности;

4. оглавление;

Затем его основные разделы:

1. резюме;

2. история бизнеса организации (описание отрасли);

3. характеристика объекта бизнеса организации;

4. анализ бизнес-среды организации;

5. план маркетинга;

6. производственный план;

7. организационный план;

8. финансовый план;

9. оценка и страхование риска;

10. приложения.

Предложенная структура бизнес-плана носит рекомендательный характер и не претендует на роль образца. Номенклатура разделов, а также их содержание в каждом конкретном случае может дополняться или уточняться в зависимости от условий, в которых работает компания.

Вывод по главе 1

На основании рассмотренного теоретического материала по бизнес-планированию организации была раскрыта необходимость, сущность и структура бизнес-плана.

Из всех представленных в работе определений, самым подходящим, на мой субъективный взгляд, является следующее: бизнес-план – это ряд шагов, действий предпринимателя, обоснованных целевым анализом конъюнктуры рынка, инвестиций, товаров, услуг, ресурсов и собственных задач.

Применение бизнес-планирования для компаний современного рынка не только необходимо, но и является стратегическим вопросом выживания и роста фирмы. Грамотно составленный бизнес-план дает руководителям и менеджерам компаний уверенность в завтрашнем дне, и, как следствие, ведет к повышению организованности и цивилизованности на рынке в целом.

В первой главе представленной работы достаточно полно раскрыто понятие бизнес-плана, его цели и задачи, исследованы этапы разработки бизнес-плана и структурировано содержание основных его разделов.

Таким образом, процесс составления бизнес-плана дает возможность предпринимателю продумать свои действия, помогает предупредить и достойно встретить многие неизбежные проблемы в развитии бизнеса. Бизнес-план позволяет не просто реагировать на события, а управлять компанией по предварительному плану.

ГЛАВА 2. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПАНИИ «АКТИВ74»

2.1 Общая характеристика компании

Приведенный в данной работе бизнес-план является объектом интеллектуальной собственности, предметом коммерческой тайны и подлежит соответствующей защите.

Для дальнейшего исследования приведем бизнес-план компании «Актив74», составленный на 2017 год. В представленном бизнес-плане рассчитана себестоимость оказываемых услуг, их цена, рентабельность и норма прибыли. Обоснована маркетинговая политика для получения наибольшей прибыли.

Бухгалтерский аутсорсинг - это передача ведения бухгалтерского учёта организации сторонним специалистам с целью оптимизации бизнес-процессов. Бухгалтерский аутсорсинг позволяет предприятиям сконцентрироваться на собственном бизнесе, уменьшить финансовые риски, свести к минимуму управленческие и финансовые затраты. В первую очередь аутсорсинг - это делегирование не профильных для бизнеса процессов. Механизм, позволяющий экономить время, упрощающий и упорядочивающий работу компании.

Смысл аутсорсинга сводится к следующему: сосредоточить все ресурсы на том виде деятельности, который является основным для организации, и передать остальные поддерживающие или сопутствующие функции профессиональному специалисту.

В первую очередь делегирование не профильных для бизнеса процессов. Механизм, позволяющий экономить время, упрощающий и упорядочивающий работу организации.

Возникает резонный вопрос: сможет ли бухгалтерский аутсорсинг полностью заменить бухгалтерию в компании? Абсолютно!

Ведение бухгалтерского учёта - жизненно необходимое условие для существования любой активно работающей и развивающейся компании.

Резюме.

Полное официальное название компании, под которым она значится, и будет значиться в регистрационных документах: Индивидуальный предприниматель Попова Надежда Анатольевна (ИП Попова Н.А.);

Организационно-правовая форма: Индивидуальный предприниматель;

Система налогообложения: упрощенная система налогообложения;

Объект налогообложения: доходы;

Основной государственный регистрационный номер (ОГРНИП):
317745600015060

Юридический адрес: 456620, Челябинская область, г. Копейск, ул. Пухлякова, д. 4, кв.7.

Фактический адрес: 456600, Челябинская область, г. Копейск, ул. Ленина, д. 19, оф. 13/2

Телефон: 8 (35139) 9-32-82, 8 908 93 888 70

Адрес электронной почты: Active74@kopeisk.info

Дата составления: март 2017 года;

Данные о руководителе: Попова Надежда Анатольевна;

Основной вид экономической деятельности: 69.20 Деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию.

Дополнительные виды деятельности:

- 82.11 Деятельность административно-хозяйственная комплексная по обеспечению работы организации;
- 78.10 Деятельность агентств по подбору персонала;
- 73.20 Исследование конъюнктуры рынка и изучение общественного мнения;
- 70.22 Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления;
- 69.20.3 Деятельность в области налогового консультирования;
- 69.20.2 Деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета;
- 69.20.1 Деятельность по проведению финансового аудита;

- 63.99.1 Деятельность по оказанию консультационных и информационных услуг;

- 63.91 Деятельность информационных агентств;

- 62.02 Деятельность консультативная в области компьютерных технологий.

Общество вправе осуществлять также и любые другие виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством.

Основной целью деятельности компании является получение прибыли.

Финансирование проекта за счет собственных средств.

Компания имеет следующие права в соответствии с предметом деятельности:

- Совершать сделки и иные юридические акты с предприятиями, организациями, учреждениями, обществами, товариществами и отдельными лицами, в том числе купли-продажи, перевозки, займа, мены, подряда, поручения и комиссии, соглашения, совместной деятельности;

- Приобретать, строить, отчуждать, брать и сдавать в наем всякого рода движимое и недвижимое имущество;

- Выступать заказчиком или подрядчиком по договорам с предприятиями, организациями, гражданами;

- Формировать временные научные, производственные, творческие коллективы, привлекать специалистов по договорам с оплатой их труда по соглашению сторон;

- Продавать свои товары и услуги по ценам и тарифам, установленным в соответствии с действующим законодательством, самостоятельно или по соглашению сторон;

- Приобретать в установленном порядке необходимые материалы, оборудование, машины, другие материальные ценности в оптовой и розничной торговле, у любых организаций и отдельных граждан, в том числе за наличный расчет;

- Открывать специализированные счета в соответствующих учреждениях банков как в рублях, так и в иностранной валюте;

- Пользоваться кредитами банков на условиях, определяемых соглашением сторон;

- Осуществлять иную финансово-хозяйственную деятельность, не противоречащую действующему законодательству, а также предмету и целям своей деятельности;

- Организовывать (открывать) отделения, филиалы, представительства и т.п. в качестве структурных или обособленных подразделений, создавать предприятия различных организационно-правовых форм;

- Выступать истцом и ответчиком в судах (арбитражном, народном, третейском).

Миссия компании – качественно и законно организовать ведение бухгалтерского учета на малых и средних предприятиях города Копейска и Челябинска.

Цель компании – стать ведущей компанией по организации и ведению бухгалтерского учета на малых и средних предприятиях города Копейска и Челябинска.

Организация учетно-финансовой работы компании.

Компания «Актив74» создается с целью завоевания, стабилизации и расширения рынка оказания бухгалтерских услуг.

Руководитель компании: Попова Надежда Анатольевна. Возраст 29 лет, образование незаконченное высшее. Опыт работы в коммерческих структурах 10 лет, в звене управления 2 года.

Компания «Актив74» рассчитывает на востребованность предоставляемых ею услуг в большей степени для индивидуальных предпринимателей и обществ с ограниченной ответственностью с упрощенной системой налогообложения.

Для достижения высоких результатов, необходимо обратить особое внимание на рекламу, уровень технологий, профессионализм и компетентность сотрудников, уровень обслуживания.

Компания «Актив74» может рассчитывать на доход, так как имеет ряд дополнительных услуг, а именно:

- Консультации физических лиц по вопросам кадрового и бухгалтерского учета;

- Передача отчетов в ИФНС и внебюджетные фонды посредством применения ТКС (телекоммуникационных систем), т.е. через интернет, с последующей выдачей отчетов о передаче;

- Составление справок 3-НДФЛ для физических лиц;

- Оформление документов для получения физическими лицами налоговых вычетов (стандартных, социальных, имущественных).

В перспективе запланирован рост благодаря улучшающейся экономической и конкурентной обстановке. Эти цели должны быть достигнуты с помощью бюджета, выделенного на ежемесячную рекламу. Размер бюджета на рекламу составит 20 тысяч рублей в месяц.

Для комфортного ведения деятельности, предполагается арендовать помещение для офиса по адресу: г. Копейск, ул. Ленина, дом 19. Размер помещения составляет 15 м².

Компания «Актив74» еще не прошла стадию «новичок» и не имеет стабильность в финансовом положении, т.к. в настоящее время спрос не высокий.

Слабая сторона: не полностью изучены запросы клиентов, положение предполагает исправиться анкетами и опросами различного рода.

Сильной стороной является маневренность компании, выгодная ценовая политика и направленность на результат.

В настоящее время на рынке услуг существует множество фирм, предоставляющих аналогичные услуги, однако, основным недостатком конкурентов являются высокие цены и не всегда высокое качество обслуживания. Не многие из них готовы к заключению официальных договоров на бухгалтерское обслуживание, т.к. качество обслуживания оставляет желать лучшего. Поэтому преимущество предлагаемых услуг заключается в ответственном подходе к выполняемым услугам, а также гарантированный результат.

С предполагаемым прайс-листом можно ознакомиться в приложении 1, 2.

2.2 Анализ экономических показателей компании

Экономические показатели характеризуют не только состояние экономики, а также различных ее объектов и протекающих внутри нее процессов.

В связи с тем, что компания «Актив74» является вновь созданной организацией, невозможно проанализировать ее экономические показатели за предыдущие годы работы, поэтому ниже будет представлен анализ планируемых экономических показателей компании.

Все первоначальные затраты для начала деятельности представлены в таблице 1:

Таблица 1

Первоначальные затраты компании «Актив74»

| № | Наименование | Ед. изм. | Кол-во | Цена (руб.) | Сумма (руб.) |
|---|---|----------------|--------|-------------|--------------|
| Единоразовые вложения и регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя | | | | | |
| 1 | Госпошлина | - | - | 800,00 | 800,00 |
| 2 | Открытие расчетного счета в банке | шт. | 1 | 1 100,00 | 1 100,00 |
| 3 | Интернет-банк | - | - | 1 000,00 | 1 000,00 |
| 4 | Печать | шт. | 1 | 700,00 | 700,00 |
| 5 | Ремонт (с заменой окна) | - | - | 25 000,00 | 25 000,00 |
| 6 | Разработка и регистрация Web-сайта «www.актив74.рф» | шт. | 1 | 20 000,00 | 20 000,00 |
| 7 | Вывеска с названием компании | м ² | 5 | 5 000,00 | 25 000,00 |
| Итого по разделу: | | | | | 73 600,00 |
| Расходы, приобретающие статус постоянных | | | | | |
| 1 | Аренда помещения | м ² | 15 | 300,00 | 4 500,00 |
| 2 | Интернет | мес. | 1 | 2 000,00 | 2 000,00 |
| 3 | Сотовая связь | чел. | 2 | 250,00 | 500,00 |
| 4 | Техническое сопровождение сайта, хостинг | год | 1 | 2 000,00 | 2 000,00 |
| 5 | Реклама | мес. | 1 | 20 000,00 | 20 000,00 |
| Итого по разделу: | | | | | 29 000,00 |
| Единоразовые вложения: мебель | | | | | |
| 1 | Стол письменный | шт. | 2 | 4 500,00 | 9 000,00 |
| 2 | Приставка к столу для посетителей | шт. | 1 | 2 200,00 | 2 200,00 |
| 3 | Сейф | шт. | 1 | 5 200,00 | 5 200,00 |
| 4 | Стул офисный | шт. | 2 | 2 500,00 | 5 000,00 |
| 5 | Стул для посетителей | шт. | 5 | 1 200,00 | 6 000,00 |
| 6 | Тумба выдвижная | шт. | 2 | 2 500,00 | 5 000,00 |
| 7 | Шкаф для документов | шт. | 1 | 8 000,00 | 8 000,00 |
| 8 | Стеллаж для документов | шт. | 1 | 6 000,00 | 6 000,00 |
| 9 | Шкаф для одежды | шт. | 1 | 6 500,00 | 6 500,00 |
| Итого по разделу: | | | | | 52 900,00 |
| Единоразовые вложения: оборудование | | | | | |

| | | | | | |
|--|--|------|---|-----------|------------|
| 1 | Компьютер | шт. | 1 | 26 000,00 | 26 000,00 |
| 2 | Монитор 20" | шт. | 1 | 5 700,00 | 5 700,00 |
| 3 | Клавиатура | шт. | 1 | 390,00 | 390,00 |
| 4 | Мышь | шт. | 2 | 190,00 | 380,00 |
| 5 | Ноутбук | шт. | 1 | 16 000,00 | 16 000,00 |
| 6 | МФУ (многофункциональное устройство) | шт. | 1 | 10 000,00 | 10 000,00 |
| Итого по разделу: | | | | | 58 470,00 |
| Единоразовые вложения: программное обеспечение | | | | | |
| 1 | Программа 1С: Предприятие версии «Проф» | шт. | 1 | 13 000,00 | 13 000,00 |
| 2 | Операционная система«Windows 10» | шт. | 2 | 15 290,00 | 30 580,00 |
| 3 | Программное обеспечение «Office» | шт. | 2 | 18 990,00 | 37 780,00 |
| 4 | Антивирус Касперского (на 2 рабочих места) | год. | 1 | 1 800,00 | 1 800,00 |
| Итого по разделу: | | | | | 83 160,00 |
| Итого по таблице: | | | | | 297 130,00 |

Итого для начала деятельности по предоставлению юридическим и физическим лицам бухгалтерских услуг потребуется 297 130,00 (двести девяносто семь тысяч сто тридцать рублей 00 копеек).

Указанные затраты планируется профинансировать за счёт собственных средств.

Разработка и регистрация Web-сайта «www.актив74.рф» является ключевым инструментом для привлечения потока клиентов. В бюджет компании заложен ежемесячный расход на рекламу в сумме 20 000,00 (двадцать тысяч рублей, 00 копеек), из них на 10 000,00 (десять тысяч рублей, 00 копеек) планируется заказывать рекламу сайта www.актив74.рф (например, Яндекс директ), оставшиеся денежные средства вкладывать в газетную рекламу, рекламу на телевидении, так же расклейка объявлений на досках города Копейска.

Проведем анализ расходов, которые планируется произвести в 2017 году (за 6 месяцев активной работы компании), таблица 2:

Таблица 2

Анализ расходов 2017 г.

| № | Наименование | Ед. изм. | Кол-во | Цена (руб.) | Сумма (руб./мес.) | Сумма (руб./год) |
|--|--|----------------|--------|-------------|-------------------|------------------|
| Расходы, приобретающие статус постоянных | | | | | | |
| 1 | Аренда помещения | м ² | 15 | 300,00 | 4 500,00 | 27 000,00 |
| 2 | Интернет | мес. | 1 | 2 000,00 | 2 000,00 | 12 000,00 |
| 3 | Сотовая связь | чел. | 2 | 250,00 | 500,00 | 3 000,00 |
| 4 | Реклама | мес. | 1 | 20 000,00 | 20 000,00 | 120 000,00 |
| 5 | Канцелярские расходы | мес. | 1 | 1 000,00 | 1 000,00 | 6 000,00 |
| 6 | Хозяйственные расходы | мес. | 1 | 1 000,00 | 1 000,00 | 6 000,00 |
| Итого по разделу: | | | | | 29 000,00 | 174 000,00 |
| Единоразовые вложения | | | | | | |
| 1 | Регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя, ремонт, вывеска, web-сайт | - | - | - | - | 73 600,00 |
| 2 | Мебель | - | - | - | - | 52 900,00 |
| 3 | Оборудование | - | - | - | - | 58 470,00 |
| 4 | Программное обеспечение | - | - | - | - | 83 160,00 |
| Итого по разделу: | | | | | | 268 130,00 |
| ФОТ, взносы, налоги | | | | | | |
| 1 | Фонд оплаты труда (ФОТ) (5 месяцев) | - | - | - | 30 475,00 | 152 375,00 |
| 2 | Фиксированный платеж ИП «за себя» | - | - | - | 2 332,50 | 25 675,50 |
| 3 | Взносы с ФОТ во внебюджетные фонды | - | - | - | 9 142,50 | 45 712,50 |
| 4 | Налог на прибыль (макс.) (5 месяцев) | - | - | - | 6 000,00 | 30 000,00 |
| Итого по разделу: | | | | | 47 950,00 | 253 763,00 |
| Итого по таблице: | | | | | 76 950,00 | 550 893,00 |

Расход за 6 месяцев работы (из них 1 месяц работы без привлечения наемного труда) составит 550 893,00 (пятьсот пятьдесят тысяч восемьсот девяносто три тысячи рублей, 00 копеек), следовательно, планируемая прибыль должна быть больше или равна этой сумме, иначе компания будет нерентабельной.

При положительных результатах работы по итогам 2017 года, в 2018 году будет увеличен фонд оплаты труда, в связи с приемом новых сотрудников, так же будет утверждено новое штатное расписание, его предварительный вариант представлен в приложении 5.

В таблице 3 проанализируем планируемые расходы 2018 года.

Анализ расходов 2018 г.

| № | Наименование | Ед. изм. | Кол-во | Цена (руб.) | Сумма (руб./мес.) | Сумма (руб./год) |
|---|--|----------------|--------|-------------|-------------------|------------------|
| Расходы, приобретающие статус постоянных | | | | | | |
| 1 | Аренда помещения | м ² | 30 | 300,00 | 9 000,00 | 108 000,00 |
| 2 | Интернет | - | - | 3 000,00 | 3 000,00 | 36 000,00 |
| 3 | Сотовая связь | чел. | 5 | 300,00 | 1 500,00 | 18 000,00 |
| 4 | Техническое сопровождение сайта, хостинг | год | 1 | 2 000,00 | 2 000,00 | 2 000,00 |
| 5 | Реклама | мес. | 1 | 20 000,00 | 20 000,00 | 240 000,00 |
| 6 | Канцелярские расходы | мес. | 1 | 1 500,00 | 1 500,00 | 18 000,00 |
| 7 | Хозяйственные расходы | мес. | 1 | 1 500,00 | 1 500,00 | 18 000,00 |
| Итого по разделу: | | | | | 38 500,00 | 440 000,00 |
| Единоразовые вложения: мебель | | | | | | |
| 1 | Стол письменный | шт. | 2 | 4 500,00 | 9 000,00 | 9 000,00 |
| 2 | Стул офисный | шт. | 2 | 2 500,00 | 5 000,00 | 5 000,00 |
| 3 | Стул для посетителей | шт. | 3 | 1 200,00 | 3 600,00 | 3 600,00 |
| 4 | Тумба выдвижная | шт. | 2 | 2 500,00 | 5 000,00 | 5 000,00 |
| 5 | Стеллаж для документов | шт. | 2 | 6 000,00 | 12 000,00 | 12 000,00 |
| Итого по разделу: | | | | | | 34 600,00 |
| Единоразовые вложения: оборудование | | | | | | |
| 1 | Компьютер | шт. | 2 | 26 000,00 | 52 000,00 | 52 000,00 |
| 2 | Монитор 20" | шт. | 2 | 5 700,00 | 11 400,00 | 11 400,00 |
| 3 | Клавиатура | шт. | 2 | 390,00 | 780,00 | 780,00 |
| 4 | Мышь | шт. | 2 | 190,00 | 380,00 | 380,00 |
| 5 | МФУ | шт. | 1 | 10 000,00 | 10 000,00 | 10 000,00 |
| 6 | Касса online | шт. | 1 | 20 000,00 | 20 000,00 | 20 000,00 |
| Итого по разделу: | | | | | | 94 560,00 |
| Единоразовые вложения: программное обеспечение | | | | | | |
| 1 | Операционная система «Windows 10» | шт. | 2 | 15 290,00 | 30 580,00 | 30 580,00 |
| 2 | Программное обеспечение «Office» | шт. | 2 | 18 990,00 | 37 980,00 | 37 980,00 |
| 3 | Антивирус Касперского (на 5 рабочих места) | год | 1 | 3 900,00 | 3 900,00 | 3 900,00 |
| Итого по разделу: | | | | | | 72 460,00 |
| ФОТ, взносы, налоги | | | | | | |
| 1 | Фонд оплаты труда (ФОТ) | - | - | - | 94 300,00 | 1 131 600,00 |
| 2 | Фиксированный платеж ИП «за себя» | - | - | - | 2 332,50 | 27 990,00 |
| 3 | Взносы с ФОТ во внебюджетные фонды | - | - | - | 28 290,00 | 339 480,00 |
| 4 | Налог на прибыль (макс.) | - | - | - | 18 000,00 | 216 000,00 |
| Итого по разделу: | | | | | 142 922,50 | 1 715 070,00 |
| Итого по таблице: | | | | | 181 422,50 | 2 356 690,00 |

Итого расход за 12 месяцев работы 2018 года должен составить примерно 2 336 690,00 (два миллиона триста тридцать шесть тысяч шестьсот девяносто рублей, 00 копеек).

Анализ планируемых финансовых результатов компании представлен в таблице 4.

Таблица 4

Анализ финансовых результатов

| № | Наименование | Ед. изм. | 2017 | 2018 год | | Отклонение (+/-) | | Темп роста (%) | |
|---|--------------------------|-----------|------|----------|---------|------------------|---------|----------------|---------|
| | | | год | 6 мес. | 12 мес. | 6 мес. | 12 мес. | 6 мес. | 12 мес. |
| 1 | Выручка | тыс. руб. | 835 | 1 800 | 3 600 | + 965 | + 2 765 | 216 | 431 |
| 2 | Расходы | тыс. руб. | 551 | 1 179 | 2 357 | + 628 | + 1 806 | 214 | 428 |
| 3 | Чистый доход (убыток) | тыс. руб. | 249 | 632 | 1 263 | + 383 | + 1 014 | 254 | 507 |
| 4 | Численность персонала | чел. | 2 | 2 | 4 | + 0 | + 2 | 100 | 200 |
| 5 | ФОТ | тыс. руб. | 152 | 566 | 1 132 | +414 | + 980 | 372 | 745 |

Стоит принять к сведению тот факт, что в данном анализе сравниваются различные периоды: в 2017 году – 6 месяцев работы (1 месяц из которых будет потрачен на ремонт и подготовку компании к осуществлению деятельности), в 2018 году – 12 месяцев работы. В связи с этим данные темпа прироста значительно превышают те показания, которые были бы в случае анализа равных периодов.

Для удобства сравнения показателей, данные 2018 года поделим на 2, чтобы уровнять периоды.

Рассматривая данные, отражающие результат проведенного анализа планируемых финансовых результатов компании, в динамике двух лет можно сделать вывод, что в целом за период компания имеет тенденцию к дальнейшему развитию.

2.3 Анализ финансовой деятельности компании

Финансовая деятельность компании – это финансовое планирование и бюджетирование, финансовый анализ, управление финансовыми отношениями и

денежными фондами, определение и реализация инвестиционной политики, организация отношений с бюджетами, банками и др. [32]

Рассмотрим показатели эффективности проекта:

1. Чистый дисконтированный доход (NPV) представляет разницу между накопленными дисконтированными доходами и инвестициями.

Рассчитывается по следующей формуле 1:

$$NPV = \sum (P - Z) / (1 + r)^{1-t}, \quad (1)$$

где P – доход;

Z – расход;

(P-Z) — денежный поток CF;

t- количество лет;

r- премия за риски.

$$NPV = (835\,000 - 550\,893) / (1 + 0)^{1-1} = 284\,107 \text{ руб.}$$

Показатель NPV относится к разряду абсолютных. Он показывает, насколько возрастает стоимость активов компании от реализации бизнес-плана. Чем больше NPV, тем лучше характеристики бизнес-плана.

2. Далее определим индекс рентабельности инвестиций (PI) является относительным показателем, характеризующим уровень доходов на единицу затрат. Чем он выше, тем больше отдача инвестиций в данный бизнес-проект, см. формулу 2:

$$PI = 1 + NPV / PV_{out}. \quad (2)$$

где PV_{out} - приведённая величина платежей

$$PV_{out} = \sum (Z / (1 + r)^t)$$

$$PV_{out} = \sum (550\,893 / (1 + 0)^1) = 550\,893 \text{ руб.}$$

$$PI = 1 + 284\,107 / 550\,893 = 0,516$$

3. Рассчитаем также внутреннюю норму доходности (IRR) – это такая норма дисконта, при которой дисконтированные стоимости притока и оттока реальных денег равны: при $r = IRR$, $NPV = 0$.

Норма IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным бизнес-проектом.

IRR рассчитывается по следующей формуле 3:

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} \quad (3)$$

где CF_t — денежные потоки от проекта в момент времени t ,

n — количество периодов времени

Для расчета IRR мы воспользовались встроенной функцией в программе Excel. Эта функция находится в разделе Формулы → Финансовые, и называется она ВСД (внутренняя ставка доходности).

IRR = 76%, это значит проект не только окупится, но и принесет прибыль.

4. Важно определить срок окупаемости инвестиций (PP) – это период от начального момента инвестирования бизнес-проекта до момента окупаемости.

Расчет срока окупаемости инвестиций

Размер инвестиции — 550 893 тыс. руб. Доходы от инвестиций в первом году: 835 000;

Доходы от инвестиций во втором году: 3 600 000;

Определим период, по истечении которого инвестиция окупается.

Сумма доходов за 1 и 2 года: 835 000 + 3 600 000 = 4 435 000, что больше размера инвестиции равного 550 893, это значит, что возмещение первоначальных расходов произойдет раньше завершения 1 года деятельности компании.

5. И наконец можем рассчитать коэффициент эффективности инвестиций (ARR).

Формула (5) расчета коэффициента эффективности инвестиций (ARR) имеет следующий вид:

$$ARR = PN / (1/2 * IC), \quad (5)$$

где PN — среднегодовая прибыль от вложения денежных средств в бизнес-проект;

IC — сумма денежных средств, инвестированных в данный проект (сумма инвестиций);

$$ARR = 835\,000 / (1/2 * 550\,893) * 100\% = 303\%$$

Данный коэффициент является, по существу, частным случаем коэффициента рентабельности собственного капитала, рассчитанного по отношению к чистой прибыли предприятия. В нашем случае значение показателя велико, и это хороший показатель.

Общий уровень финансово-хозяйственного состояния компании можно оценить, как благоприятное.

Оценка коммерческой эффективности проекта.

- Средняя стоимость договорного бухгалтерского обслуживания нашей компанией составит 10 000,00 руб., что является оптимальной ценной для представителей малого и среднего бизнеса, а также микропредприятий;

- Коэффициент эффективности инвестиций компании составляет 303%, что говорит об однозначной рентабельности данного бизнес-проекта;

- Срок окупаемости проекта достаточно мал и составляет около 1 года, данный факт будет являться привлекательным для инвесторов и партнеров, если возникнет необходимость их привлечения.

2.4 Анализ рынка и основных конкурентов

Анализ будущего рынка – это один из важнейших этапов подготовки бизнес-плана, и на такую работу нельзя жалеть ни средств, ни сил, ни времени. Опыт показывает, что неудача большинства провалившихся со временем коммерческих проектов, была связана именно со слабым изучением рынка и переоценкой его емкости.

Показатели оценки рынков сбыта услуг компании «Актив74» сгруппированы в таблице 5.

Оценка рынков сбыта услуг

| № | Показатели | Город Копейск | Город Челябинск |
|---|--------------------------------------|---------------|-----------------|
| 1 | Уровень спроса | высокий | высокий |
| 2 | Степень удовлетворения спроса | средняя | средняя |
| 3 | Уровень конкуренции | средний | высокий |
| 4 | Доля потребителей предлагаемых услуг | 30% | 20% |

Основных конкурентов, расположенных на территории города Копейска, мы рассмотрим в таблице 6.

Анализ конкурентов

| № | Наименование | Адрес | Вид деятельности |
|---|-------------------|-----------------------------|--|
| 1 | ИП Иванова Е.И. | Ул. Ленина, д. 50, оф. 8 | Бухгалтерская фирма |
| 2 | Гарант-Консалтинг | Ул. Сутягина, д. 15, оф. 21 | Бухгалтерская фирма |
| 3 | ООО «Хорст» | Ул. Темника, д. 22а, оф. 2 | Многопрофильная фирма |
| 4 | ООО «Резалт» | Ул. Ленина, д. 50 | Консалтинговая группа |
| 5 | ООО «ПрофБух» | Пр. Победы, д. 3б, каб. 9 | Бухгалтерская фирма |
| 6 | Деловой партнер | Пр. Славы, д. 10 | Бухгалтерская компания |
| 7 | ЦентрКонсалт | Ул. Кожевникова, 37 | Центр финансового и юридического сопровождения бизнеса |

По данным таблицы 6 всех конкурентов можно разделить на 3 группы:

1. Компании с высоким качеством обслуживания:

- ЦентрКонсалт;
- ООО «ПрофБух».

2. Компании со средним качеством обслуживания:

- ИП Иванова Е.И.;
- Гарант-Консалтинг;
- ООО «Хорст».

3. Компании с низким качеством обслуживания:

- ООО «Резалт»;
- Деловой партнер.

Так же необходимо провести балльную оценку конкурентов с высоким качеством обслуживания. При балльной оценке конкурентоспособности компаний численно сравниваются показатели деятельности компаний-конкурентов. Затем

находится средний балл этих показателей. По его уровню можно судить о положении предприятия.

Балльная оценка единичных показателей конкурентов представлена в таблице 7.

Таблица 7

Оценка единичных показателей конкурентов

| № | Показатель | ИП Попова Н.А. | Центр Консалт | ООО «ПрофБух» | ИП Иванова Е.И. |
|--------------|----------------------------------|-------------------|------------------|------------------|--------------------|
| 1 | Качество управления | 8,5 | 9,1 | 8,1 | 7,8 |
| 2 | Качество товаров и услуг | 9,0 | 9,1 | 8,5 | 8,0 |
| 3 | Финансовое состояние | 8,0 | 9,3 | 8,2 | 8,4 |
| 4 | Использование ресурсов | 8,3 | 8,5 | 8,8 | 8,1 |
| 5 | Умение работать с персоналом | 7,8 | 9,0 | 7,9 | 7,6 |
| 6 | Долгосрочные капиталовложения | 5,0 | 8,7 | 6,6 | 8,0 |
| 7 | Способность к инновациям | 9,0 | 8,9 | 7,8 | 7,6 |
| Средний балл | | 7,9 | 8,9 | 8,0 | 7,9 |

Как видно из таблицы 7, наиболее высокий уровень конкурентоспособности — у компании ЦентрКонсалт, наименьший — у компании ИП Иванова Е.И.

По сравнению с конкурентами компания «Актив74» только появилась на рынке, но благодаря оперативной работе в рекламе и качественному обслуживанию наших клиентов, мы имеем перспективу продвинуться на этом рынке услуг.

2.5 Маркетинговый, организационный и финансовый план компании

«Актив74»

Маркетинговый план компании «Актив74».

Маркетинговый план — важная часть бизнес-плана компании.

Для начала проведем SWOT-анализ компании «Актив74» на основе проведенного анализа внешней и внутренней среды сформируем обобщенную матрицу SWOT-анализа (Strengths – сильные стороны (потенциал); Weakness – слабые стороны (недостатки); Opportunities – возможности; Threats – угрозы, опасности), см. таблицу 8.

SWOT-анализ

| Сильные стороны | Слабые стороны |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Высокий уровень качества; - Не высокий уровень цен; - Гарантия постоянной безотказной работы; - Независимость и объективность; - Высокая рентабельность; - Сильная рекламная политика. | <ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие постоянных клиентов; - Неучастие персонала в принятии управленческих решений; - Отсутствие отдела продаж; - Отсутствие опыта ведения бизнеса; - Высокая степень ответственности; - Текучесть персонала; - Не известность на рынке услуг. |
| Возможности | Угрозы |
| <ul style="list-style-type: none"> - Выход на рынок услуг города Челябинска; - Расширение спектра предоставляемых услуг; - Новый опыт ведения бизнеса. | <ul style="list-style-type: none"> - Увеличение числа конкурентов; - Снижение уровня жизни населения; - Дефицит квалифицированных кадров; - Тяжелое экономическое положение малого и среднего бизнеса. |

Для анализа покупателей, опишем «средний» портрет покупателя услуг нашей компании (наибольший сегмент покупателей):

Физическое лицо, зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя;

Основными видами деятельности данного ИП, являются, например, следующие:

- торговля продуктами питания на рынке;
- небольшой магазин детских товаров;
- парикмахерская, салон красоты;
- сервисная компания по ремонту компьютеров и офисной техники;
- и др.

Предпочтительная система налогообложения: упрощенная, ЕНВД;

Среднемесячный доход не превышает 1 млн. руб.;

Количество наёмных сотрудников не превышает 20 человек.

В процессе работы часть услуг планируется оказывать физическим лицам.

Прайс листы на все виды услуг представлены в приложениях 1, 2

Проведенные предварительные маркетинговые исследования показали, что 60% опрошенных руководителей компаний, представителей малого и среднего сегмента бизнеса, оценив все преимущества бухгалтерского аутсорсинга, готовы рассмотреть возможность передачи функций ведения бухгалтерского учета своей организации – аутсорсинговой компании. Часть из них сделала этот шаг, будучи еще на начальном этапе развития, ведь это ощутимая экономия времени и реальная экономия денег.

Преимущества при работе с аутсорсинговой компанией, предоставляющей услуги ведения бухгалтерского учета:

- Компания-клиент юридически защищена от ошибок ведения бухгалтерского и налогового учета, так как заключается официальный договор на оказание услуг, в котором прописываются гарантии соблюдения конфиденциальности и ответственность за проделанную работу;

- В случае вины компании-аутсорсера, все убытки погашаются за ее счет (данный пункт прописывает в договоре);

- Высококвалифицированные специалисты в области бухгалтерского учета;

- Своевременно сданные отчеты в налоговые органы, фонд социального страхования, пенсионный фонд, в органы статистики и др.;

- Предварительное согласование сумм налогов и взносов;

- Наряду с традиционными методами общения, возможна дистанционная работа;

- Учет может вестись как на основании оригиналов документов, так их копий, сканов;

- Отсутствие затрат, связанных с содержанием штата бухгалтерии;

- Отсутствие затрат на повышение квалификации штатных бухгалтеров;

- Нет необходимости организовывать рабочие места и приобретать дорогостоящее программное обеспечение;

- Оплата производится только за фактически проделанную работу, не за рабочие часы.

Основными недостатками такого способа ведения учета являются следующие:

- Вероятность утечки конфиденциальной информации;
- Отсутствие полного доверия компании, из-за наличия «теневых» моментов в процессе осуществления деятельности фирмы;
- Удаленность, отсутствие возможности ежедневного контроля.

Главным маркетинговым инструментом компании должен стать ее сайт www.актив74.рф. На него будет возложена основная функция по привлечению клиентов. Для продвижения сайта, в том числе в социальных сетях, будет выделен ежемесячный бюджет в размере 20 000,00 рублей.

Организационный план компании «Актив74».

Руководитель организует всю работу своей компании и несет полную личную ответственность за его состояние и деятельность перед государством и трудовым коллективом.

Функции главного бухгалтера возложены на руководителя компании (т.е. самого ИП), который в своей деятельности будет руководствоваться Положением о бухгалтерском учете и отчетности в РФ.[37] Данное положение определяет порядок организации и ведения бухгалтерского учета, составления и представления бухгалтерской отчетности, а также взаимоотношения по этим вопросам организаций.

Основные функции руководителя, исполняющего обязанности главного бухгалтера:

1. Формирование учетной политики, в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете, исходя из структуры и особенностей деятельности компании, необходимости обеспечения ее финансовой устойчивости.
2. Осуществление организации бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности компании.

3. Подготовка и принятие рабочего плана счетов, форм первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы, разработка форм документов внутренней бухгалтерской отчетности, а также обеспечение порядка проведения инвентаризаций, осуществление контроля за проведением хозяйственных операций, соблюдение технологии обработки бухгалтерской информации и порядка документооборота.

4. Обеспечение законности, своевременности и правильности оформления документов, составление экономически обоснованных отчетных калькуляций себестоимости выполняемых услуг, расчеты по заработной плате, правильное начисление и перечисление налогов и сборов в федеральный, региональный и местный бюджеты, страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды, платежей в банковские учреждения, средств на финансирование капитальных вложений, погашение в установленные сроки задолженностей банкам по ссудам, а также отчисление средств на материальное стимулирование работников компании.

5. Обеспечение рациональной организации бухгалтерского учета и отчетности компании на основе максимальной централизации учетно-вычислительных работ и применения современных технических средств и информационных технологий, прогрессивных форм и методов учета и контроля, формирование и своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской информации о деятельности компании, её имущественном положении, доходах и расходах, а также разработку и осуществление мероприятий, направленных на укрепление финансовой дисциплины.

6. Осуществление контроля за соблюдением порядка оформления первичных и бухгалтерских документов, расчетов и платежных обязательств, расходования фонда заработной платы, за установлением должностных окладов работникам компании, проведением инвентаризаций основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств, проверок организации бухгалтерского учета и отчетности, а также документальных ревизий.

7. Организация учета имущества, обязательств и хозяйственных операций, поступающих основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств, своевременное отражение на счетах бухгалтерского учета операций, связанных с их движением, учет издержек производства и обращения, исполнения смет расходов, выполнения услуг, результатов хозяйственно-финансовой деятельности компании, а также финансовых, расчетных и кредитных операций.

8. Принимает участие в проведении экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности компании по данным бухгалтерского учета и отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов, устранения потерь и непроизводительных затрат.

9. Осуществление взаимодействия с банками по вопросам размещения свободных финансовых средств на банковских депозитных вкладах, контроль за проведением учетных операций с депозитными и кредитными договорами, ценными бумагами.

10. Принятие мер по предупреждению недостатков, незаконного расходования денежных средств и товарно-материальных ценностей, нарушений финансового и хозяйственного законодательства. Активное участие в оформлении материалов по недостаткам и хищениям денежных средств и товарно-материальных ценностей, контролирует передачу в необходимых случаях этих материалов в следственные и судебные органы.

11. Принятие мер по накоплению финансовых средств для обеспечения финансовой устойчивости компании.

12. Участие в разработке и внедрении рациональной плановой и учетной документации, прогрессивных форм и методов ведения бухгалтерского учета на основе применения современных средств вычислительной техники.

13. Ведение работы по обеспечению строгого соблюдения штатной, финансовой и кассовой дисциплины, смет административно-хозяйственных и других расходов, законности списания со счетов бухгалтерского учета недостатков,

дебиторской задолженности и других потерь, сохранности бухгалтерских документов, оформления и сдачи их в установленном порядке в архив.

На начальном этапе формирования компании планируется сформировать штат (приложение 4), состоящий из следующих сотрудников:

- руководитель;
- бухгалтер;
- уборщица.

Обязанности руководителя описаны выше, должностная инструкция бухгалтера представлена в приложении 3 и включает следующие обязательные разделы:

I ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ;

II ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ БУХГАЛТЕРА;

III ПРАВА;

IV ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

Оклад бухгалтера по штатному расписанию (приложение 4) равен 23 000,00 (двадцать три тысячи рублей, 00 копеек), районный коэффициент 15%, а именно 3 450,00 (три тысячи четыреста пятьдесят рублей, 00 копеек). График работы: пятидневная рабочая неделя с понедельника по пятницу с 2 (двумя) выходными днями (суббота, воскресенье) с 09:00 до 18:00, обеденный перерыв с 13:00 до 14:00.

В должностные обязанности уборщицы входит вечерняя уборка офисного помещения, сбор и транспортировка мусора и отходов в установленное место, соблюдение правил санитарии и гигиены в убираемом помещении. Оклад уборщицы по штатному расписанию равен 3 500,00 (три тысячи пятьсот рублей, 00 копеек), районный коэффициент 15%, а именно 525,00 (пятьсот двадцать пять рублей, 00 копеек). График работы: пятидневная рабочая неделя с понедельника по пятницу с 2 (двумя) выходными днями (суббота, воскресенье) с 08:00 до 09:00 и с 18:00 до 19:00.

В 2018 году, в связи с увеличением потока клиентов, а, следовательно, и объемов работы, планируется принять в штат дополнительно 2-х бухгалтеров, а в

2019 увеличение штата произойдет до 10 (десяти) единиц, в том числе планируется принять на постоянную работу системного администратора, для поддержания в рабочем состоянии всей техники, бесперебойной работы сети интернет и обслуживанию программного обеспечения компании.

Работникам, имеющим среднюю квалификацию, после работы 6 месяцев, планируется предоставлять обучения на повышение квалификации без отрыва от работы.

Со всеми работниками компании будут заключаются официальные трудовые договора.

Дадим определение трудового договора в трудовом кодексе РФ - это соглашение, которое заключается между работником и работодателем, и, согласно которому, работник обязан выполнять работу определенной специальности и соответствующей его квалификации. А работодатель, в свою очередь, обязуется выплачивать работнику заработную плату и обеспечить его нормальными условиями труда, предусмотренные законодательством РФ. [22]

Планируемая организационная структура компании «Актив74» в 2017, 2018 и 2019 годах представлена в виде схемы на рисунке 1, 2, 3.



Рисунок 1. Планируемая организационная структура в 2017 г.

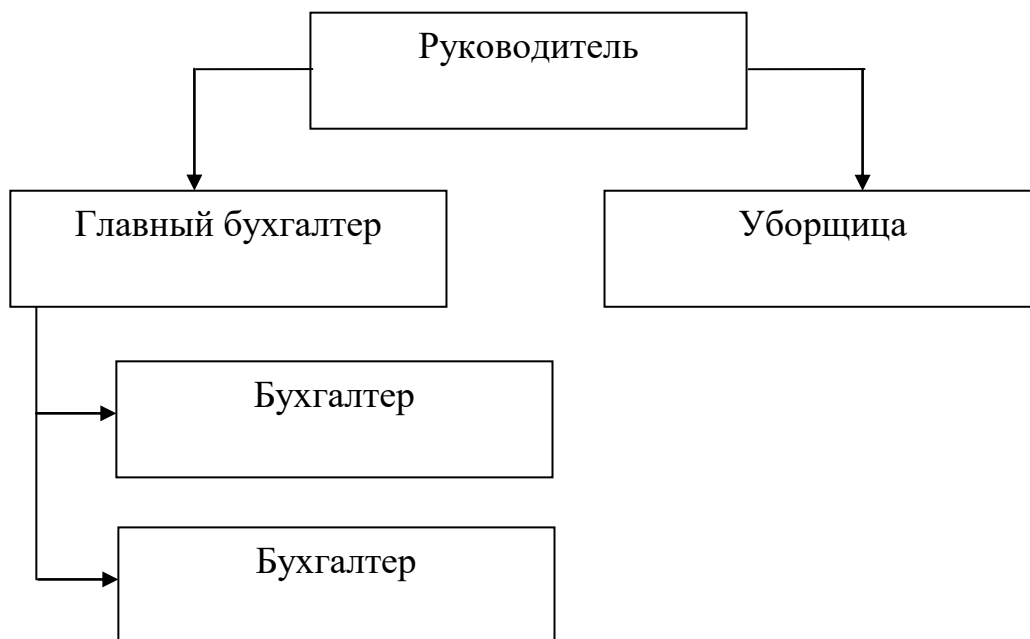


Рисунок 2. Планируемая организационная структура в 2018 г.

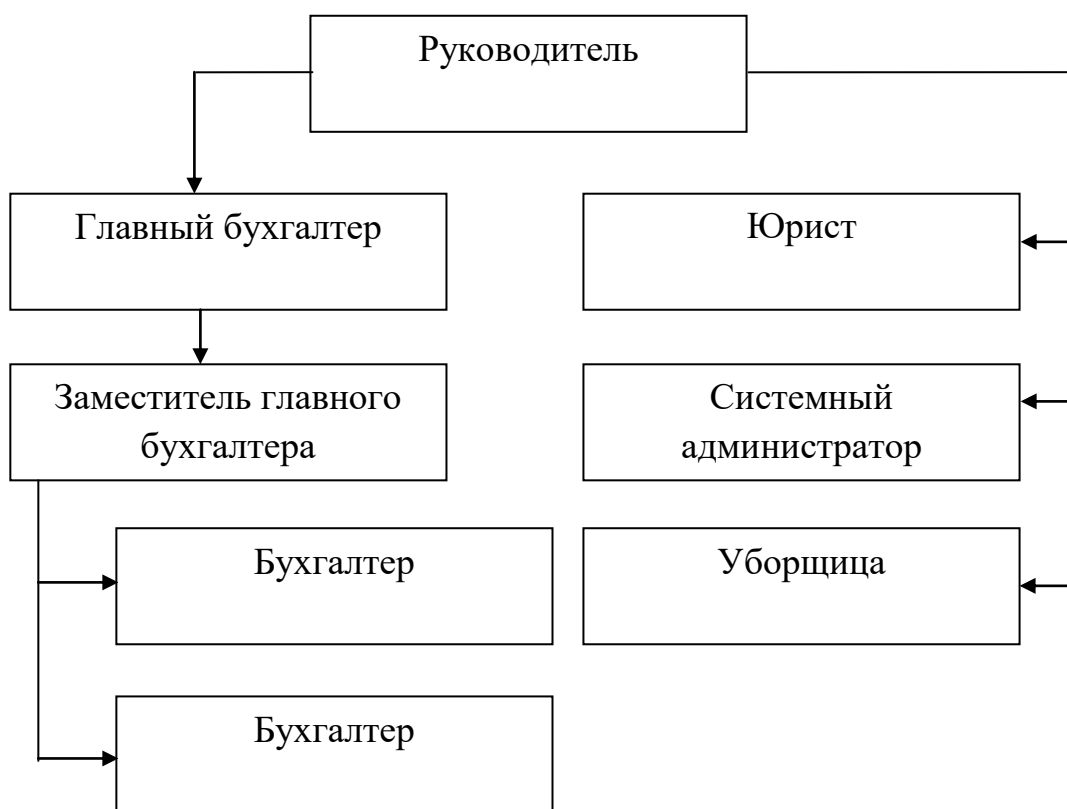


Рисунок 3. Планируемая организационная структура в 2019 г.

Как видно из представленных схем, компания имеет линейно-функциональную организационную структуру, при такой структуре явно выражено разделение труда и специализация.

Преимуществами данного типа организационной структуры является единство и четкость распоряжений, согласованность действий и отработанная система взаимосвязи руководителя и подчиненных, четко выражена ответственность.

К сожалению, данная структура не идеальна и имеет ряд недостатков, например, высокие требования к руководителю, который должен обладать знаниями в различных областях науки и техники, иметь опыт работы по всем функциям управления и сферам действия компании, поэтому огромный поток входящей информации сосредоточен у руководителя, и именно в его руках находятся все «бразды правления».

Финансовый план компании «Актив74» представлен в таблице 9.

Таблица 9

Финансовый план компании «Актив74» на 2017 год

| Статья/месяц | 2017 год | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь |
| Количество новых клиентов | | | | | | |
| Клиенты | 0 | 4 | 9 | 9 | 15 | 20 |
| Нарастающий итог | 0 | 4 | 13 | 22 | 37 | 57 |
| Доходы | | | | | | |
| Приток ДС | 0,00 | 40 000,00 | 135 000,00 | 135 000,00 | 225 000,00 | 300 000,00 |
| Нарастающий итог | 0,00 | 40 000,00 | 175 000,00 | 310 000,00 | 535 000,00 | 835 000,00 |
| Расходы | | | | | | |
| Расходы | 297 130,00 | 47 950,00 | 47 950,00 | 47 950,00 | 47 950,00 | 61 963,00 |
| Нарастающий итог | 297 130,00 | 345 080,00 | 393 030,00 | 440 980,00 | 488 930,00 | 550 893,00 |
| Прибыль/убыток (доходы минус расходы) | | | | | | |
| Остаток ДС | -297 130,00 | -7 950,00 | 87 050,00 | 87 050,00 | 177 050,00 | 238 037,00 |
| Налог (доходы *6%) | | | | | | |
| Налог | 0,00 | 2 400,00 | 8 100,00 | 8 100,00 | 13 500,00 | 18 000,00 |
| Нарастающий итог | 0,00 | 2 400,00 | 10 500,00 | 18 600,00 | 32 100,00 | 50 100,00 |
| Чистая прибыль (прибыль минус налог) | | | | | | |
| Остаток ДС | -297 130,00 | -10 350,00 | 78 950,00 | 78 950,00 | 163 550,00 | 220 037,00 |
| Нарастающий итог | -297 130,00 | -307 480,00 | -228 530,00 | -149 580,00 | 13 970,00 | 234 007,00 |

Вывод по главе 2

Во второй главе представленной работы исследуется стратегический бизнес-план на конкретном примере недавно зарегистрированной компании «Актив74» (ИП Попова Н.А.). В работе были достигнуты поставленные цели и задачи:

- Дана общая характеристика компании «Актив74»;
- Проанализированы экономические, финансовые показатели компании «Актив74»;
- Представлен анализ рынка и главных конкурентов компании «Актив74»;
- Составлены маркетинговый, организационный, производственный и финансовый планы компании «Актив74»;

На основании проведенного анализа планируемой деятельности компании «Актив74» было выявлено, что на начальном этапе реализации данного бизнес-проекта требуется наличие денежных средств в размере 297 130 рублей. Денежные средства планируется предоставить за счет личных сбережений руководителя компании, по возможности, не прибегая к заемным денежным средствам коммерческих банков.

Таким образом, на примере финансовых показателей бизнес-плана видно, что чистая прибыль фирмы имеет тенденцию к увеличению, несмотря на рост расходов, и отчислений, выручка компании также имеет тенденцию к росту.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение к работе, надо сказать, что процесс разработки бизнес-плана компании – сложный и кропотливый труд, ведь в нем необходимо учесть каждую мелочь для достижения поставленной цели, а именно получения прибыли.

Финансовый план данного проекта свидетельствует о том, что бизнес-идея при ее практическом применении будет выгодна.

В результате проведения анализа доходности видно, что компания «Актив74» оправдывает первоначальные инвестиции и будет давать положительную прибыль.

Таким образом, нельзя ни сказать, что благодаря разработке бизнес-плана был задан определенный экономический уровень работы компании при котором она будет приносить прибыль. Именно от этого уровня идет точка отсчета эффективности ее дальнейшей работы.

В бизнес-плане описана оптимальная организационная структура для данной компании, способствующая повышению эффективности менеджмента. В финансовом плане обоснованы расходы по реализации бизнес-проекта, а также доказана эффективность реализации бизнес-плана.

Поэтому с уверенностью можно сказать, что бизнес-план помог компании «Актив74» выбрать из возможных альтернатив наиболее эффективное решение, доказать необходимость тех или иных расходов, а также, при возникновении такой необходимости, возможность привлечь потенциальных инвесторов и партнеров.

Глоссарий

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) - налог, который вводится в действие законами муниципальных районов, городских округов, городов Федерального значения, применяется наряду с общей системой налогообложения и распространяется только на определенные виды деятельности. ЕНВД заменяет уплату ряда налогов и сборов, сокращает и упрощает контакты с фискальными службами. [37]

Индивидуальный предприниматель (ИП) - физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Налоговая декларация - официальное заявление налогоплательщика о полученных им за определенный период доходах и распространяющихся на них налоговых скидках, и льготах, предоставляемое в налоговые органы по специальной форме. На основе налоговой декларации и действующих налоговых ставок налоговый орган осуществляет контроль за величиной налога, подлежащего уплате.[37]

Налоговый вычет - это сумма, на которую уменьшается налоговая база. Налоговые вычеты определяются законодательно и рассчитываются согласно условиям применения. На данный момент в Российской Федерации существуют 5 видов налоговых вычетов: стандартные, социальные, имущественные, профессиональные и инвестиционные.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) - основной вид прямых налогов. Исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтверждённых расходов, в соответствии с действующим законодательством.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) - учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделён на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск

убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей или акций в уставном капитале общества.

Отчет СЗВ-М - это новая ежемесячная отчетность в Пенсионный фонд России для работодателей. Её необходимо сдавать, начиная с апреля 2016 года (п. 2 ст. 2 ФЗ № 385 от 29.12.2015 г.). [37]

Основная система налогообложения (Традиционная система налогообложения, ОСН, ОСНО) – это система, которая предусматривает уплату наибольшего количества налогов: налог на прибыль, уплачиваемый юридическими лицами; НДФЛ для индивидуальных предпринимателей и физических лиц; налог на добавленную стоимость; страховые взносы и прочие налоги. ОСН в обязательном порядке применяется теми налогоплательщиками, чьи условия не подходят ни под одну систему налогообложения, либо они не приняли решения о применении других систем налогообложения. [37]

Справка 3-НДФЛ - это справка о доходах физических лиц.[37]

Телекоммуникационный канал связи (ТКС) - это канал связи, который соединяет два или более сообщающихся устройств. Этот канал связи может быть физическим или логическим, он может использовать один или более физических каналов связи. В бухгалтерском учете используется для передачи отчетов в налоговую инспекцию и внебюджетные фонды в электронном виде.

Упрощенная система налогообложения (УСН) - это один из налоговых режимов, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса.[37]

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф. К вопросу о формировании нормативной базы для оценки финансово-экономического состояния предприятия // Аудитор. - N 11. - ноябрь 2015 г.;
2. Анализ финансовой отчетности: учебник /под ред. М.А. Бахрушиной и Н.С. Пласковой. М.: Вузовский учебник, 2013 г. - 367 с.;
3. Бочаров С.А., Иванов А.А., Олейников С.Я. Основы бизнеса. - М.: ЕАОИ, 2013 г. — 447 с.;
4. Борисов Е.Ф. Экономика. - М.: Проспект, 2015 г. — 256 с.;
5. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление. - Ростов н/д: Феникс, 2013 г. — 365 с.;
6. Бадмаева Д.Г. Комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятий: методы и используемые показатели // Аудиторские ведомости. - N 8. - август 2014 г.;
7. Волкова, С.М. Как выполнить анализ финансово-хозяйственной деятельности организации? // Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. - N 4. - апрель 2013 г.;
8. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник. - 2-е изд. - М.: Издательство "Омега-Л", 2014 г. – 303 с.;
9. Заболотская Н.В., Козлова Т.В. Оценка экономического потенциала предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – N 5. - февраль 2013 г.;
10. Зимин В. Консалтинг как средство выхода из затяжного кризиса // Консультант. - N 21. - ноябрь 2014 г.;
11. Красова О.С., Сергеева Т.Ю. Основные средства организации. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2013 г. - 160 с.;
12. Кибиткина Н.А. Финансово-экономическое моделирование: новые решения Консультант. - N 5. - март 2013 г.;

13. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская и др. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013 г. 360 с.;
14. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы. /под ред. Е.Т. Гайдар. - М.: Проспект, 2014 г. — 656 с.;
15. Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: Полный курс МВА. - Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Эксмо, 2014 г. – 412 с.;
16. Пятов М.Л. Оценка рентабельности: новая экономика - новые методы, или как все начиналось // БУХ.1С. - N 9. - сентябрь 2014 г.;
17. Скорочкин А.А. Оборотный капитал - важнейший резерв высвобождения денежных средств и доступный источник ликвидности // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2014 г. - N 11;
18. Ястребова О.К., Цветкова А.В. План финансово-хозяйственной деятельности: инструмент детального контроля или руководство к действию? Бюджет. - N 12 - декабрь 2015 г.;
19. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. - Киев: Ника-центр, 2014 г. - 450 с.;
20. Большаков С.В. Бизнес-планирование как элемент развития государственной коммерческой организации / С. Большаков, Р. Дашкевич // Планово-экономический отдел. – 2013 г. - №12. - 12-19 с.;
21. Бригхем Ю.Ф. Финансовый менеджмент: полный курс: В 2т. Т.2 / Пер. с англ.; под ред. В. В. Ковалева. - СПб.: Экономическая школа, 2012 г. - 669 с.;
22. Войтищенко Б. С. Сущностные характеристики экономического роста / Б.С. Войтищенко, И.А. Соболенко // Россия и мировые экономические процессы: науч. тр. / БГУ. - Челябинск, 2013 г. - 132-144 с.;

23. Гейзлер П. С. Управление проектами: практич. пособие / П. С. Гейзлер, О. В. Завьялова; под ред. П. С. Гейзлера. - Челябинск: Книжный Дом; Мисанта, 2010 г. - 228 с.;
24. Егоров Ю.Н. Планирование на предприятии / Ю.Н. Егоров, С.А. Варакута. - М.: ИНФРА-М, 2014 г. - 176 с.;
25. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление: учеб. / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. - М.: ИНФРА-М, 2010 г. - 319 с.;
26. Железко Б.А. Реинжиниринг бизнес-процессов: учеб. пособие / Б.А. Железко, Т.А. Ермакова, Л.П. Володько; под ред. Б.А. Железко. - Челябинск: Книжный Дом; Мисанта, 2015 г. - 216 с.;
27. Забродская Н. Г. Бизнес-планирование: теория и практика / Н.Г. Забродская. - Челябинск: Дикта, 2014 г. - 304 с.;
28. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование: учеб. / В.Г. Золотогоров. - Челябинск: Книжный Дом, 2013 г. - 368 с.;
29. Золоторев В.С. Финансовый менеджмент / В.С. Золоторев. - Ростов н/д: Феникс, 2013 г. - 224 с.;
30. Ильин А.И. Планирование на предприятии: учеб. / А.И. Ильин. - Челябинск: Новое знание, 2015 г. - 635 с.;
31. Ковелло Дж. Бизнес-планы: полное справочное руководство. Пер. с англ. / Дж. Ковелло, Б. Дж. Хейзелгрэн. - М.: Бином, 2014 г. - 272 с.;
32. Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Проблемы, концепции и методы: учеб. пособие для вузов / Б. Колас. - М.: Финансы: ЮНИТИ, 2013 г. - 676 с.;
33. Корпоративный менеджмент: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазур [и др.] - М.: Челябинск - Л, 2013 г. - 376 с.;
34. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова; под ред. проф. Н.П. Любушина. - М.: ЮНИТИ - Дана, 2014 г. - 471 с.;

35. Максименко Н.В. Внутрифирменное планирование: учеб. пособие / Н.В. Максименко. - Челябинск: Выш. шк., 2013 г. - 398 с.;
36. Морошкин В.А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015 г. - 256 с.
37. Электронные ресурсы: www.pfrf.ru - официальный сайт Пенсионного фонда РФ; www.nalog.ru –официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ; www.consultant.ru – официальный сайт СПС «Консультант-плюс»; www.klerk.ru – сайт практической помощи бухгалтеру

Приложение 1

Индивидуальный предприниматель Попова Надежда Анатольевна (ИП Попова Н.А.)

Факт. адрес: 456618, г. Копейск, ул. Ленина, д. 19, оф.13/2

ИНН 741113320992, ОГРНИП 317745600015060,

Расчетный счет 40702810707250004031, в ПАО «Челиндбанк» г.

Челябинск, корр. сч. 30101810400000000711, БИК 047501711

Прайс-лист для физических лиц

| № | Наименование услуги | Цена (руб.) | Комментарий |
|---|--|-------------|----------------------------|
| 1 | Заполнение декларации 3-НДФЛ | 300,00 | При наличии справок 2-НДФЛ |
| 2 | Заполнение декларации 3-НДФЛ при покупке или продаже жилья | 500,00 | При наличии справок 2-НДФЛ |
| 3 | Заполнение заявления на налоговый вычет | 150,00 | - |
| 4 | Консультация | 300,00 | В устной форме |

Приложение 2

Индивидуальный предприниматель Попова Надежда Анатольевна (ИП Попова Н.А.)

Факт. адрес: 456618, г. Копейск, ул. Ленина, д. 19, оф.13/2
ИНН 741113320992, ОГРНИП 317745600015060,
Расчетный счет 40702810707250004031, в ПАО «Челиндбанк» г.
Челябинск, корр. сч. 30101810400000000711, БИК 047501711

Прайс-лист для ИП и ООО

| № | Наименование услуги | Ед. изм. | Цена (руб.) |
|----|---|----------|-------------|
| 1 | Регистрация ИП (подготовка документов) | шт. | 2 000,00 |
| 2 | Регистрация ООО (подготовка документов) | шт. | 10 000,00 |
| 3 | Ликвидация ИП (подготовка документов) | шт. | 5 000,00 |
| 4 | Ликвидация ООО (подготовка документов) | шт. | 15 000,00 |
| 5 | Ведение БУ УСН, (доходы)/ЕНВД | месяц | 2 000,00 |
| 6 | Ведение БУ УСН (доходы-расходы) | месяц | 3 000,00 |
| 7 | Ведение БУ ОСНО | месяц | 10 000,00 |
| 8 | Сдача отчета по ТКС (без проверки) | шт. | 150,00 |
| 9 | Открытие расчетного счета в банке | шт. | 3 000,00 |
| 10 | Подготовка и сдача нулевой отчетности УСН/ЕНВД | квартал | 1 000,00 |
| 11 | Подготовка и сдача нулевой отчетности ОСНО | квартал | 2 000,00 |
| 12 | Подготовка отчета СЗВ-М (за 1 сотрудника) | месяц | 50,00 |
| 13 | Подготовка персонифицированных отчетов (за 1 сотрудника) | квартал | 100,00 |
| 14 | Подготовка данных по НДФЛ (за 1 сотрудника) | год | 150,00 |
| 15 | Бухгалтерское сопровождение (до 20 операций) ОСНО | месяц | 5 000,00 |
| 16 | Бухгалтерское сопровождение (до 20 операций) УСН, ЕНВД | месяц | 3 000,00 |
| 17 | Бухгалтерское сопровождение (20 - 50 операций) ОСНО | месяц | 8 000,00 |
| 18 | Бухгалтерское сопровождение (20 - 50 операций) УСН, ЕНВД | месяц | 5 000,00 |
| 19 | Единая упрощенная декларация | шт. | 200,00 |

Приложение 3

УТВЕРЖДАЮ

ИП Попова Н.А

_____/Н.А. Попова

« ____ » _____ 2017 г.

ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ

Бухгалтера

I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Бухгалтер относится к категории специалистов.
2. На должность бухгалтера принимается лицо, имеющее среднее профессиональное (экономическое) образование без предъявления требований к стажу работы или специальную подготовку по установленной программе и стаж работы по учету и контролю не менее 3 лет.
3. Бухгалтер принимается на должность и освобождается от должности руководителем компании.
4. Бухгалтер должен знать:
 - 4.1 Законодательные акты, постановления, распоряжения, приказы, руководящие, методические и нормативные материалы по организации бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций и составлению отчетности;
 - 4.2 Формы и методы бухгалтерского учета на предприятии;
 - 4.3 План и корреспонденцию счетов;
 - 4.4 Организацию документооборота по участкам бухгалтерского учета;
 - 4.5 Порядок документального оформления и отражения на счетах бухгалтерского учета операций, связанных с движением основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств;
 - 4.6 Методы экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности предприятия;
 - 4.7 Программное обеспечение для формирования отчетности на электронных носителях;
 - 4.8 Правила эксплуатации вычислительной техники;
 - 4.9 Основы экономики, организации труда и управления;
 - 4.10 Рыночные методы хозяйствования;
 - 4.11 Законодательство о труде;
 - 4.12 Правила внутреннего трудового распорядка;
 - 4.13 Правила и нормы охраны труда;
 - 4.14 Правила пожарной и электробезопасности.
5. Бухгалтер в своей работе руководствуется:
 - 5.1 Положением о бухгалтерии компании;
 - 5.2 Настоящей должностной инструкцией.

6. Бухгалтер подчиняется непосредственно главному бухгалтеру компании.
7. На время отсутствия бухгалтера (отпуск, болезнь, пр.) его обязанности исполняет лицо, назначенное в установленном порядке, которое приобретает соответствующие права и несет ответственность за качество и своевременность выполнения возложенных на него обязанностей.

II. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ БУХГАЛТЕРА

Бухгалтер:

1. Выполняет работу по ведению бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций (учет основных средств, товарно-материальных ценностей, затрат на производство, реализации продукции, результатов хозяйственно-финансовой деятельности; расчеты с поставщиками и заказчиками, за предоставленные услуги и т.п.).
2. Участвует в разработке и осуществлении мероприятий, направленных на соблюдение финансовой дисциплины и рациональное использование ресурсов.
3. Осуществляет прием, контроль и при необходимости восстановление первичной документации по соответствующим участкам бухгалтерского учета и подготавливает их к счетной обработке.
4. Отражает на счетах бухгалтерского учета операции, связанные с движением основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств.
5. Составляет отчетные калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг), выявляет источники образования потерь и непроизводительных расходов, подготавливает предложения по их предупреждению.
6. Производит начисление и перечисление налогов и сборов в федеральный, региональный и местный бюджеты, страховых взносов в государственные внебюджетные социальные фонды, платежей в банковские учреждения, средств на финансирование капитальных вложений, заработной платы рабочих и служащих, других выплат и платежей, а также отчисление средств на материальное стимулирование работников предприятия.
7. Участвует:
 - 7.1 В проведении экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности организации по данным бухгалтерского учета и отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов, осуществления режима экономии и мероприятий по совершенствованию документооборота.
 - 7.2 В разработке и внедрении прогрессивных форм и методов бухгалтерского учета на основе применения современных средств вычислительной техники.

- 7.3 В проведении инвентаризаций денежных средств, товарно-материальных ценностей, расчетов и платежных обязательств.
8. Обеспечивает руководителей, кредиторов, инвесторов, аудиторов и других пользователей бухгалтерской отчетности сопоставимой и достоверной бухгалтерской информацией по соответствующим направлениям (участкам) учета.
 9. Разрабатывает рабочий план счетов, формы первичных документов, применяемые для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности, участвует в определении содержания основных приемов и методов ведения учета и технологии обработки бухгалтерской информации.
 10. Подготавливает данные по соответствующим участкам бухгалтерского учета для составления квартальной или годовой отчетности, следит за сохранностью бухгалтерских документов, оформляет их в соответствии с установленным порядком для передачи в архив.
 11. Выполняет работы по формированию, ведению и хранению базы данных бухгалтерской информации, вносит изменения в справочную и нормативную информацию, используемую при обработке данных.
 12. Участвует в формулировании экономической постановки задач либо отдельных их этапов, решаемых с помощью вычислительной техники, определяет возможность использования готовых проектов, алгоритмов, пакетов прикладных программ, позволяющих создавать экономически обоснованные системы обработки экономической информации.
 13. Выполняет отдельные служебные поручения своего непосредственного руководителя.

III. ПРАВА

Бухгалтер вправе:

1. Знакомиться с проектами решений руководства компании, касающимися его деятельности.
2. Вносить предложения по совершенствованию работы, связанной с предусмотренными настоящей инструкцией обязанностями.
3. В пределах своей компетенции сообщать своему непосредственному руководителю о всех выявленных в процессе своей деятельности недостатках и вносить предложения по их устранению.
4. Запрашивать лично или по поручению главного бухгалтера от руководителей подразделений и специалистов информацию и документы, необходимые для выполнения его должностных обязанностей.
5. Требовать от руководства компании оказания содействия в исполнении своих должностных обязанностей и прав.

IV. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Бухгалтер несет ответственность:

1. За ненадлежащее исполнение или неисполнение своих должностных обязанностей, предусмотренных настоящей должностной инструкцией — в пределах, определенных действующим трудовым законодательством Российской Федерации.
2. За правонарушения, совершенные в процессе осуществления своей деятельности — в пределах, определенных действующим административным, уголовным и гражданским законодательством Российской Федерации.
3. За причинение материального ущерба — в пределах, определенных действующим трудовым и гражданским законодательством Российской Федерации

С инструкцией ознакомлен: _____ / _____
(подпись) (Ф.И.О.)

«___» _____ 2017 г.

Приложение 4

Унифицированная форма № Т-3
Утверждена Постановлением Госкомстата
России от 05.01.2004 № 1

Форма по ОКУД
по ОКПО

| |
|---------|
| Код |
| 0301017 |

ИП Попова Н.А.
(наименование организации)

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

| | |
|-----------------|-------------------|
| Номер документа | Дата составления |
| 01 | 01.06.2017 |

УТВЕРЖДЕНО

Приказом организации от "01" июня 2017 г. № 1
Штат в количестве 2 (двух) единиц

на период 1 год с "01" июня 2017 г.

| Структурное подразделение | | Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации | Количество штатных единиц | Тарифная ставка (оклад) и пр., руб. | Надбавки, руб. | | | Всего, руб. (гр. 5 + гр. 6 + гр. 7 + гр. 8) | Примечание |
|---------------------------|-----|--|---------------------------|-------------------------------------|----------------------|---|---|--|------------|
| наименование | код | | | | Районный коэффициент | 7 | 8 | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Бухгалтерия | 01 | Бухгалтер | 1 | 23 000,00 | 3 450,00 | - | - | 26 450,00 | |
| Вспомогательный персонал | 02 | Уборщица | 1 | 3 500,00 | 525,00 | - | - | 4 025,00 | |
| Итого | | | 2 | 26 500,00 | 3 975,00 | | | 30 475,00 | |

Руководитель кадровой службы

_____ (должность)

_____ (личная подпись)

Попова Н.А.

_____ (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

_____ (личная подпись)

Попова Н.А.

_____ (расшифровка подписи)

Приложение 5

Унифицированная форма № Т-3
Утверждена Постановлением Госкомстата
России от 05.01.2004 № 1

ИП Попова Н.А.
(наименование организации)

Форма по ОКУД
по ОКПО

| |
|---------|
| Код |
| 0301017 |

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

| | |
|-----------------|-------------------|
| Номер документа | Дата составления |
| 01 | 29.12.2017 |

УТВЕРЖДЕНО

Приказом организации от "29" декабря 2017 г. № _____
Штат в количестве 4 (четырёх) единиц

на период 1 год с "01" января 2018 г.

| Структурное подразделение | | Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации | Количество штатных единиц | Тарифная ставка (оклад) и пр., руб. | Надбавки, руб. | | | Всего, руб. (гр. 5 + гр. 6 + гр. 7 + гр. 8) | Примечание |
|---------------------------|-----|--|---------------------------|-------------------------------------|----------------------|---|---|--|------------|
| наименование | код | | | | Районный коэффициент | 7 | 8 | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Администрация | 01 | Главный бухгалтер | 1 | 30 000,00 | 4 500,00 | - | - | 34 500,00 | |
| Бухгалтерия | 02 | Бухгалтер | 1 | 24 000,00 | 3 600,00 | - | - | 27 600,00 | |
| Бухгалтерия | 03 | Бухгалтер | 1 | 24 000,00 | 3 600,00 | - | - | 27 600,00 | |
| Вспомогательный персонал | 04 | Уборщица | 1 | 4 000,00 | 600,00 | - | - | 4 600,00 | |
| Итого | | | 4 | 82 000,00 | 12 300,00 | | | 94 300,00 | |

Руководитель кадровой службы _____

(должность)

(личная подпись)

Попова Н.А.

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____

(личная подпись)

Попова Н.А.

(расшифровка подписи)