



## **Бизнес-план ремонт бытовой, видео, аудио и оргтехники**

## **1. Резюме**

Целью проекта является обоснование финансово-экономической целесообразности предприятия. ООО "ТЕХНИКС" (именуемое дальше как ООО) создано физическим лицом. Уставной капитал составляет 10 000 рублей.

Проведенное исследование показало наличие потенциального рынка услуг по ремонту, в частности ремонта бытовой, ТВ, видео, аудио и оргтехники. Следует отметить, что оказание услуг по ремонту, как правило, производится организациями, которые представляют одну фирму-производитель и при этом не заинтересованы в расширении вида предоставленных услуг. В этой связи ООО предполагает создание дополнительного рынка услуг за счет расширения ассортимента обслуживаемой продукции и осуществление сервисного обслуживания технических средств на дому по требованию клиента. Выход на рынок планируется с помощью проведения рекламной кампании. На начальной стадии открыта одна мастерская, а в последствии целая сеть мастерских по Москве.

руководство деятельностью предприятия ведет Учредитель и Генеральный директор, Назарова Татьяна Александровна. Возраст 19 лет. Продолжает обучение на 3 курсе факультета Мировой экономики Института Международных Экономических Связей.

Главный бухгалтер Сухова Лидия Федоровна. Возраст 30 лет. Образование высшее экономическое, опыт работы в коммерческих структурах - 8 лет, в том числе в производственной сфере - 5 лет.

Для создания ООО планируется взять кредит в банке в размере 180 000 рублей. 160000 рублей пойдут на приобретение основных средств, а остальные на прочие расходы. Кредит берется под 6 % годовых и выплачивается в течение двух лет. При этом он не является финансовой тяжбой и при желании генерального директора может быть выплачен гораздо раньше.

Проект является мало бюджетным и в силу этого достаточно мобильным, что позволяет избежать многих рисков. Но, несмотря на это, быстро окупается и приносит сравнительно высокую прибыль.

Объем спроса на наши услуги определяет объем производства, так как объем производства зависит от количества поступивших заказов на ремонт технических средств. Проведенный анализ показал, что после начала функционирования предприятия, не может быть достигнут Желаемый уровень спроса. Он может быть достигнут только на пятом Месяце работы на данном рынке услуг и составит 290 заказов.

Планируемая прибыль за февраль должна составить 27242,5 рубля и не уменьшаться в последующие периоды, так как в ближайшие несколько лет не намечается грандиозных перемен в данной сфере услуг. А реклама и использование передовых технологий позволят удерживать место на рынке.

Полученные деньги будут использованы для образования оборотного капитала, финансирования маркетинга, создания фонда расширения и резервного фонда. А для снижения риска банкротства функционирование и развитие планируется исключительно в рамках самоокупаемости.

## **2. Описание предприятия**

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью "Мастерская по ремонту технических средств ТЕХНИКС".

Сокращенное наименование: ООО "ТЕХНИКС".

Располагаться созданное предприятие будет на территории арендуемого помещения, состоящего из 3-х комнат, общей площадью 80 м<sup>2</sup>.

Адрес: 119361, ул. Озерная, 44.

Предприятие образовано 10.09.99г.

Размер уставного капитала 10 000 руб.

Регистрационное свидетельство № Ю11 /894807.

Основной вид деятельности предприятия - производство.

Организационно-правовая форма - общество с ограниченной ответственностью.

Форма собственности - частная.

Банковские реквизиты: Сбергательный банк РФ, р/счет 40702810510000011474.

Адрес налоговой инспекции: 125047, ул. Чайнова, д. 8.

### Организационная структура предприятия



**Рис.1. Схема линейно-функциональной структуры ООО "ТЕХНИКС".**

Руководство деятельностью предприятия ведет Учредитель и Генеральный директор, Назарова Татьяна Александровна. Возраст 19 лет. Продолжает обучение на 3 курсе факультета Мировой экономики Института Международных Экономических Связей. Без опыта работы. Главный бухгалтер Сухова Лидия Федоровна. Возраст 30 лет. Образование высшее экономическое, опыт работы в коммерческих структурах - 8 лет, в том числе в производственной сфере - 5 лет.

Основной целью учреждаемого предприятия является оказание услуг по ремонту технических средств различных фирм и географически приближенных к клиенту.

В дальнейшем предполагается увеличение объемов производства и создание сети мастерских.

### 3. Описание услуги

Мастерская производит ремонт технических средств:

- бытовой техники;
- ТВ, видео и аудио техники;
- оргтехники.

Данный товар удовлетворяет потребность клиента в качественном ремонте технических средств любой фирмы производителя в удобном для заказчика месте.

Этапы технологического процесса:

- получение неисправной техники,
- выявление причины поломки,
- поиск и подбор необходимых деталей,
- устранение поломки.

Для успешного выполнения этого плана нам необходимы: помещение, набор инструментов и оборудование, специальные издания, автомобиль Москвич "Пикап".

Особенности товара:

- гарантийное обслуживание после ремонта в течение 3 месяцев;
- доставка техники в мастерскую по требованию клиента;
- выезд и ремонт на дому по просьбе заказчика;
- ремонт изделий различных фирм;
- гарантия сохранности и возврата изделия при невозможности его ремонта.

Эти качества наших услуг должны быть привлекательны для клиента.

Жизненный цикл отрасли услуг по ремонту технических средств имеет семь этапов.

1. Зарождение.
2. Внедрение на рынок.
3. Рост.
4. Насыщение рынка.
5. Спад.
6. Модернизация.
7. Новый спад и прекращение деятельности.

На российском рынке данный вид услуг находится на третьем этапе (рост). Спрос на них не удовлетворен полностью, поэтому в данной отрасли нет необходимости снижения цен.

Данный товар рассчитан на ту группу населения, которые не имеют возможности для покупки новой техники и частой ее замены. Поэтому мастерская должна быть расположена в районе средней престижности с большими возможностями для реализации данного вида услуг. Формирование спроса будет производиться с помощью рекламы в местных печатных изданиях и объявлений.

Выбор метода ценообразования предприятием основан на заранее определенном размере прибыли, поэтому при планировании цены использован метод ценообразования - "средние издержки + прибыль". Характеристика ценовой политики представлена в таблице 1. Цена на данный вид услуги складывается из оплаты вызова мастера и доставки техники в помещение мастерской (если это необходимо), стоимости диагностики и ремонта и цены деталей,

необходимых для ремонта. Вызов мастера, доставка техники и диагностика стоят 50 рублей. Стоимость ремонта колеблется в зависимости от стоимости технического изделия, и составляет примерно 10% от его цены. А детали поставляют фирмы, с которыми заключены контракты.

**Таблица 1. Ценовая политика мастерской**

№ п/п	Постановка вопроса при исследовании объекта или метод его анализа	Характеристика и оценка фактического состояния дел
1	Насколько цены отражают издержки вашего предприятия, конкурентоспособность товара, спрос на него?	В полной мере
2	Какова вероятная реакция покупателей на повышение цены?	При повышении цены часть клиентов уходит к конкурентам Уровень цен приемлем
3	Как оценивают покупатели уровень цен на товары вашего предприятия?	
4	Используется ли предприятием политика стимулирующих цен?	Планируемая цена ниже среднерыночной
5	Используется ли предприятием политика стандартных цен?	
6	Как действует предприятие, когда конкуренты изменяют цены?	Нет (до проведения рекламной компании)
7	Известны ли цены на товары вашего предприятия потенциальным покупателям?	

#### 4. Описание отрасли

Сегодня у населения Москвы в домах находится самое большое, по сравнению с другими городами, количество техники, которая в течение срока служба неоднократно ломается, и нуждаются в ремонте. В связи с этим Москва является наиболее перспективным рынком сбыта, так как при высоком уровне спроса и среднем уровне конкуренции доля потребителей, готовых купить данный вид услуг, достаточно высока. По разным данным ниша рынка составляет от 20% до 35%.

Доходы, получаемые от ремонта технических средств в настоящее время практически стабильны, поскольку не зависят от сезона и других природных факторов. Это является одной из причин выбора сферы бизнеса.

Услуги рассчитаны на жителей данного, то есть района местонахождения предприятия и прилежащих районов. Однако вызов мастера может производиться в любой район Москвы. Основными потребителями являются физические лица (около 90%), а остальную часть (10%) составляют юридические лица.

#### 5. План маркетинга

Соответственно информации, полученной в результате исследования, проведенного в рамках данного бизнес-плана, сегодня в Москве сфера услуг по обслуживанию и ремонту технических средств не обладает высоким уровнем конкуренции и вход и выход из нее не затруднен. ООО будет функционировать на рынке монополистической конкуренции. Рынок состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты услуг, отличающиеся друг от друга качеством, свойствами, временем обслуживания.

Основными конкурентами являются предприятия, занимающиеся ремонтом одной фирмы производителя (конкурент №1), и конкурент №2. Сильные и слабые стороны товара ООО "ТЕХНИКС" по сравнению с конкурентами отражены в таблице 2. Соответственно данным таблицы 1 основным конкурентом является конкурент № 1, который уступает нам только в цене, количестве обслуживаемых фирм и близости к клиенту. Это компенсируется тем, что адрес организации указывается при покупке технических средств, и, если клиент не знает других ремонтных мастерских, то он обращается по указанному адресу. Учитывая этот фактор, ООО следует использовать рекламу для привлечения заказчиков. Конкурент №2 имеет ряд недостатков, которые не могут компенсироваться низкой ценой, в связи с этим он не представляет особой опасности. ООО следует предпринять дополнительные меры по улучшению качества услуг, чтобы превзойти конкурента № 1 по многим показателям и завоевать симпатию клиентов. Наш плюс - близость к потребителю, широкий спектр обслуживаемых фирм и приемлемая цена услуг. Это позволит обеспечить достаточный уровень спроса, положение на рынке и тенденцию к последующему развитию и росту.

**Таблица 2. Конкурентные преимущества мастерской**

Критерий	ОООТЕХНИКС*	Конкурент №1	Конкурент №2
Качество	высокое	высокое	высокое
Цена	приемлемая	высокая	низкая
Быстрота обслуживания	достаточно быстро	быстро	средняя
Репутация фирмы	новая фирма	надежная репутация	сомнительная репутация
Ассортимент (круг обслуж. фирм)	все фирмы	одна фирма	все фирмы
Местонахождение	близость к клиенту	в большинстве случаев далеко от клиента	близость к клиенту
Гарантия	3 месяца	2 месяца	нет
осуществляют			
Выезд на дом	осуществляют	большинство не осуществляют	не осуществляют
Расходы на рекламу	осуществляют	не осуществляют	не осуществляют

Поскольку в данном районе уже существует одна мастерская, то на первом этапе для привлечения клиентов необходима широкая и всесторонняя реклама. Для рекламы будут использоваться объявления и местная газета "Центр плюс". В последствии рекламные акции будут проводиться раз в месяц. По мере необходимости и получении дохода будут подключаться новые, на наш взгляд, весьма эффективные средства рекламы.

ООО рассчитано на то, чтобы первый раз пришедший покупатель, становился постоянным клиентом. И по возможности рассказал о нас всем своим знакомым.

Для улучшения технологии и качества ремонта, а также получения информации о конкурентах и их новых услугах, предполагается участие в различных выставках.

## 6. Производственный план

Создание мастерской планируется с использованием банковского кредита в размере 180000 рублей. Размер кредита зависит от стоимости основных производственных фондов, которая отражена в табл. 3 Кредит берется под 0,5% ежемесячно. Его планируется выплатить в течение 2 лет.

**Таблица 3. Перечень необходимого оборудования**

№ п/п	Вид и наименование основных фондов	Кол-во, ед.	Цена единицы, руб.	Сумма всего, руб.
1.	Частотомер	1	15000	15000
2.	Анализатор спектра	1	28000	28000
3.	Ампервольтметр	1	800	800
4.	Набор инструментов и приспособлений	2	3000	6000
5.	Кондиционер	1	5000	5000
6.	Рабочий стол	3	3000	9000
7.	Прочая мебель			16200
8.	Автомобиль "Москвич" пикап	1	80000	80000
	ИТОГО	10		160000

Мастерская занимается ремонтом технических средств, поэтому объем производства будет зависеть от количества заказчиков на данный вид услуг. В среднем планируется обслуживать 10 человек в день, то есть по 3 человека на каждого мастера и один на старшего мастера. Данные производственной программы отражены в табл. 4. В первые месяцы, когда предприятие будет еще не известно на рынке, мы не сможем достигнуть необходимого количества заказов, но к февралю планируется достигнуть необходимого количества заказов при помощи проведения рекламной компании.

**Таблица 4. Планируемый объем заказов**

Виды продукции	Объем заказов по месяцам (шт.)				
	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль
Технические средства	186	210	248	279	290

Потребность в ресурсах и издержки производства тоже зависят от количества технических средств полученных для ремонта. Так как Детали необходимые для ремонта индивидуальны в каждом конкретном случае, и оплата их стоимости ложится на заказчика, то они не включаются в постоянные издержки фирмы. В ремонтную мастерскую детали поставляются с фирм, с которыми заключены контракты. В табл. 5 отражены постоянные и переменные издержки на февраль.

**Таблица 5. Издержки производства за один месяц (февраль)**

№ п/п	Постоянные издержки	Сумма (Руб.)	№ п/п	Переменные издержки	Сумма (Руб.)
1	Аренда помещения	3000	1.	% по кредиту и часть кредита	8250
2	Коммунальные платежи	1000	2.	Бензин	2000
3	Зарплата	21500			
	Гл. Бухгалтер	9000			
	Старший мастер	5000			
	Три работника	3*2500	3.	Материалы	500
1	Налоги на зарплату	8707,7	4.	Прочие налоги	20000
	Пенс. Фонд	6020	5.	Непредвиден. расходы	2000
	Фонд соц. Страх.	1161			
	Фонд мед. Страх	774			
	Фонд занятости	322,5			
	Образовательн. Фонд	215			
	Транспортн. налог	215			
5.	Амортизация	500			
6.	Реклама	1000			
	ИТОГО	35707,5			32750
ВСЕГО: 68457,5					

Общая сумма издержек за февраль составит 68457,5 рублей. Для расчета выбран февраль, так как только к февралю будет достигнута запланированная норма заказов. Не исключено, что в предыдущие месяцы предприятие не будет получать прибыли и даже может нести убытки.

### ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Арендная плата в размере 3000 руб. и коммунальные платежи в размере 1000 руб., выплачивается в соответствии с договором на аренду.

Заработная плата согласована с работниками в трудовых контрактах. А налоги на заработную плату взимаются по следующим ставкам:

- пенсионный фонд - 28%;
- фонд социального страхования - 5,4%;
- фонд медицинского страхования - 3,6%;
- фонд занятости - 1,5%;
- на нужды образовательных учреждений - 1%;
- транспортный налог - 1%.

Амортизационные отчисления производятся из расчета - износ оборудования и транспортных средств 7,5 % годовых. За год они составляют 12000 руб., то есть 1000 руб. ежемесячно.

### ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ.

Материалы в себя включают: расходные материалы, бумагу, канцелярские принадлежности.

Прочие налоги:

- налог на прибыль - 35 %;
- НДС - 20 %;
- налог на оборудование - 2 %;
- налог на запасы - 2 %;
- прочие налоги - 2 %.

## **7. Организационная структура**

Организационно-правовая форма предприятия - общество с ограниченной ответственностью как компания одного лица. Учредитель и генеральный директор фирмы - Назарова Татьяна Александровна. Оплатой ее труда является прибыль предприятия. Она ведет руководство деятельностью предприятия, самостоятельно решает вопросы деятельности предприятия, действует от его имени, имеет право первой подписи, распоряжается имуществом предприятия, осуществляет прием и увольнение работников. Генеральный директор несет ответственность за достоверность данных бухгалтерского и статистического отчетов. Также она занимается вопросами сбыта, маркетинга, рекламы.

Генеральный директор нанимается с другого предприятия и работает по договору. Оплата составляет 9000 руб.

Старший мастер отвечает за организацию работ, поставку деталей и наем рабочих и их работу. Наравне с работниками основного производства, он занимается ремонтом технических средств, но в меньшем количестве. Это должен быть мужчина с высшим техническим образованием и опытом работы более 3-х лет. Заработная плата - 5 000 руб. + 10 % от суммарной стоимости выполненных работ.

Работники основного производства занимаются ремонтом неисправной техники. К ним предъявляются следующие требования: мужчина с техническим образованием и опытом работы более 3-х лет Заработная плата - 2 500 руб. + 10 % от суммарной стоимости выполненных работ.

Качества необходимые сотрудникам:

- добросовестность,
- дисциплинированность,
- ответственность,
- трудолюбие,
- порядочность,
- честность,
- вежливость,
- коммуникабельность,
- серьезность,
- высокий профессионализм.

ООО создается на основе стабильного состава, что является одним из залогов успеха.

Линейно-функциональная система управления предприятием (рис. 1) наиболее эффективна для предприятий малого бизнеса.

Затраты на управление, приходящиеся на одного работника аппарата управления, - 7000 руб. [(9000 руб. + 5000 руб.)/2]. Поскольку оплата работы генерального директора составляет прибыль полученная от функционирования ООО, то его заработная плата не входит в затраты на управление (условно).

Удельный вес численности управленческих работников в общей численности - 0,67 (2/3).

## **Финансовый план**

Создание предприятия и закупка оборудования производятся на деньги, полученные в кредит под 0,5% ежемесячно. Кредит будет необходим, так как у учредителя нет 180000 необходимых для создания предприятия.

В качестве обеспечения кредита будет предоставлен земельный участок, принадлежащий учредителю.

Кредитные деньги будут использованы в соответствии с табл. 3. Кредит планируется вернуть в течение 2 лет.

Схема возврата кредита представлена в табл. 6.

Мес.	Кредит (руб.)	0,5 %	Погашение	Итого
1	180 000	900	7500	8400
2	172 500	862,5	7500	8362,5
3	165 000	825	7500	8325
4	157 500	787,5	7500	8287,5
5	150 000	750	7500	8250
6	142 500	712,5	7500	8212,5
7	135000	675	7500	8175
8	127 500	637,5	7500	8137,5
9	120 000	600	7500	8100
10	112 500	562,5	7500	8062,5
11	105 000	525	7500	8025
Мес.	Кредит (руб.)	0,5 %	Погашение	Итого
12	97500	487,5	7500	7 987,5
13	90000	450	7500	7950
14	82500	412,5	7500	7912,5
15	75000	375	7500	7875
16	67500	337,5	7500	7 837,5
17	60000	300	7500	7800
18	52500	262,5	7500	7 762,5
19	45000	225	7500	7725
20	37500	187,5	7500	7 687,5
21	30000	150	7500	7650
22	22500	112,5	7500	7 612,5
23	15000	75	7500	7575
24	7500	37,5	7500	7 537,5
<b>ВСЕГО</b>	<b>11 250</b>	<b>180 000</b>	<b>191 250</b>	

Помимо долгосрочного банковского кредита для финансирования проекта будут использованы и другие средства, которые отражены в таблице 7.

Таблица 7. Источники финансирования проекта

Источники финансирования	Сумма (руб.) по месяцам	
	Октябрь	Февраль
1. Собственный капитал:		
уставной капитал	10000	10000
нераспределенная прибыль		28300
амортизационные отчисления	500	500
взнос собственного капитала		
2. Привлеченный капитал:		
долгосрочные кредиты		
долгосрочные займы		
краткосрочные кредиты		
краткосрочные займы		
3. Прочие источники финансирования		
<b>ИТОГО</b>	<b>10500</b>	<b>38800</b>

Себестоимость услуг. Общая сумма расходов за февраль составляет 68457,5 руб., а планируемое число заказов 290. Следовательно, себестоимость услуги равна 237 руб. Расчет точки безубыточности.

Точка безубыточности (X) позволит определить, когда проект перестанет быть убыточным. Она рассчитывается по формуле:

$$X = \text{Ипост} / (\text{Ц} - \text{Ипер.у})$$

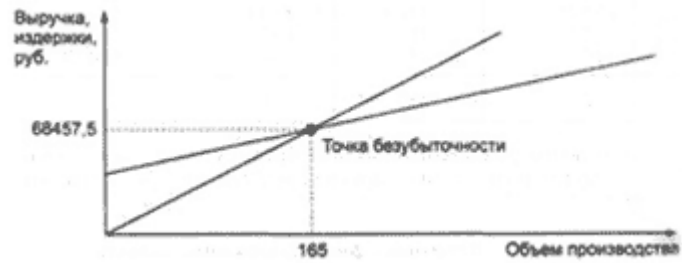
где Ипост- постоянные издержки производства; Ц- цена единицы продукции; Ипер.у-удельные переменные расходы.

$$\text{Точка безубыточности} = 35707,5 / [330 - (32750 / 290)].$$

Точка безубыточности = 165. Нам необходимо получать 165 заказов в месяц, после этого предела предприятие начнет получать прибыль.

Графическое изображение точки безубыточности





На начальном этапе функционирования ООО будет только покрывать издержки, имея минимальную прибыль. В дальнейшем, когда предприятие начнет собирать необходимое число заказов, будет создан фонд расширения и резервный фонд, а также будет проводиться премирование сотрудников.

Расширение деятельности планируется через 1,5 года после начала функционирования с открытия мастерской со штатом из 3-х производственных рабочих и 1 старшего мастера.

**Таблица 8. Финансовый план движения наличности**

Показатели	Сумма по месяцам (руб.)				
	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль
1. Выручка от реализации	61380	69300	81840	92070	95700
2. Затраты, всего, в том числе: 2.1. амортизационные отчисления	48607,5	48570	48532,5	48495	48457,5

**Таблица 9. Финансовый план движения наличности**

Показатели	Сумма по месяцам (Руб.)				
	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль
1. Выручка от реализации	61380	69300	61840	92070	95700
2. Затраты, всего,					
в том числе:	48607,5	48570	48532,5	48495	48457,5
2.1. Амортизационные отчисления	500	500	500	500	500
2.2. Выплата процентов	900	862,5	825	787,5	750
3. Прибыль от реализации	12772,5	20730	33307,5	43575	47242,5
4. Налог на прибыль					
5. Чистый доход от реализации	4470,4	8302,1	7255,5	13474,5	11657,6
6. Чистый денежный поток, всего: (стр. 6.1 + стр. 6.2 + (-) стр. 6.3 + (-) стр. 6.4 - стр. 6.5 - стр. 6.6.)					
6.1. Чистый доход от реализации	1302,1	8302,1	6474,5	13474,5	14649,9
6.2. Амортизационные отчисления	500	500	500	500	500
6.3. Рост (погашение) задолженности	7500	7500	7500	7500	7500
6.4. Средства от продажи (покупки) основных средств	-	-	-	-	-
6.5. Капиталосложения					
6.6. Прирост оборотного капитала.					
7. Остаток денежных средств на начало периода	20000	20000	20000	20000	20000
8. Накопленная денежная наличность (стр.6 + стр. 7)	28302,1	33474,5	41649,9	48323,7	50707,6
9. Коэффициент текущей стоимости при выбранной ставке дисконтирования (ставка дохода на собственный капитал $K = 1/(1 + r)^n$ , где $n$ - число месяцев.	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67
10. Текущая стоимость денежных потоков (дисконтированная) (стр. 6 * стр. 9)	5562,4	9027,9	14505,4	18976,9	20574,1
11. Сумма текущих стоимостей денежных потоков	5562,4	9027,9	14505,4	18976,9	20574,1

На начальном этапе функционирования ООО будет только покрывать издержки, имея минимальную прибыль. В дальнейшем, когда предприятие начнет собирать необходимое число заказов, будет создан фонд расширения и резервный фонд, а также будет проводиться премирование сотрудников.

Расширение деятельности планируется через 1,5 года после начала функционирования с открытия одной мастерской со штатом из 3-х производственных рабочих и 1 стершего мастера. Планируемая прибыль на февраль. Прибыль, полученная в феврале, превысит прибыль предыдущих месяцев и должна будет составить 27242,5 руб. Данная прибыль будет являться доходом учредителя и распределена соответственно его пожеланиям. При этом надо учесть, что часть ее пойдет в фонд накопления, а часть в фонд потребления.

### Финансовый план за февраль

#### Форма Ф. 1. Оперативный план-отчет.

Показатели	Сумма (усл.ед.)	
	плановая	фактическая
1. Потенциальная емкость рынка	500000	
2. Рыночный потенциал предприятия	0,055%	
3. Цена товара (услуг)	330	
4. Количество товара в месяц	290	i
5. Объем продаж	95700	

#### Форма Ф. 2. План-отчет о доходах и продажах.

Показатели	Сумма (усл.ед.)	
	плановая	фактическая
1. Объем продаж	95700	
2. Постоянные издержки	35707,5	
3. Переменные издержки	12750	
4. Валовая прибыль	47242,5	
5. Налог	20000	
6. Чистая прибыль	27242,5	
7. Инвестиции	7242,5	

### 9. Анализ рисков

В процессе разработки бизнес-плана проводился анализ возможных рисков и предприняты усилия по их снижению. Однако возможны следующие риски:

- риск потери времени - 10%;
- риск имущественных потерь - 40%;
- денежный риск - 50%;
- трудовой риск - 9%;
- риск, связанный с собственным здоровьем - 5%;
- риск потери престижа - 35%;
- транспортные риски - 7%;
- политические риски - 50%;
- риск форс-мажорных обстоятельств - 20% . Возможные источники возникновения рисков:
- недостаточная информация о спросе на данный вид услуг;
- недостаточный анализ рынка;
- недооценка конкурентов;
- падение спроса на данный вид услуги;
- форс-мажорные обстоятельства (галолирующая инфляция). Меры по снижению рисков:
- высокий уровень информации, организации, функционирования и управления;
- краткосрочное и долгосрочное планирование;
- строгий контроль денежных и иных активов;
- регулярный анализ рыночной ситуации;
- быстрая реакция на изменения;
- распыление рисков;
- высокая мобильность.

Риск - признак недоработок и не достаточно тщательного анализа, поэтому ООО следует прикладывать все возможные усилия и средства, необходимые для избежания рисков.