

1. Резюме

Характеристика цели:

Копировальный центр «Штамп» Будет заниматься оказанием услуг в сфере полиграфии – печати и ксерокопии различных печатных материалов, переносе информации на различные информационные носители, изготовлении методических материалов. Преимуществами нашей продукции, с точки зрения потенциального покупателя являются относительно низкая цена, высокий уровень обслуживания и качество продукции, а также более широкий спектр оказываемых услуг. Именно поэтому покупатели должны отдать предпочтение именно нашей фирме.

Оценка приоритетности:

Потенциальными потребителями полиграфических и копировальных услуг являются физические и юридические лица (в основном жители поселка Нижние Вязовые, но также приезжие люди), которые нуждаются в изготовлении различной печатной продукции, а также в срочном и несрочном изготовлении копий форматом А4. Также следует принять во внимание и то, что уровень цен у предприятий-конкурентов выше той стоимости услуг, которую запрашивают в нашем копировальном центре.

В рамках деятельности фирмы планируется привлечение заказов школ (Свияжская СОШ и Вязовская СОШ) на изготовление методических и учебных материалов. Таким образом мы предполагаем оказание услуг таким группам потребителей, как физические и юридические лица, удовлетворяя потребности в исполнении мелких заказов.

Также следует заметить, что спрос на данную продукцию остается стабильным, и уменьшение спроса в этой области не ожидается. Скорее наоборот, покупка нового, более усовершенствованного и многофункционального оборудования в будущем, обеспечит нам еще больший наплыв покупателей.

Пути реализации проекта:

Размещено на <http://www.allbest.ru/>

Организационно-правовая форма предприятия «Штамп» – индивидуальное предпринимательство. Наша фирма планирует создание копировального центра на базе современного оборудования ведущих фирм производителей.

Необходимый объем инвестиций для открытия нашего центра 70 000 рублей, которые мы намерены взять в кредит в «Сбербанке» под 17% годовых.

В результате организации копировального центра «Штамп» могут быть достигнуты следующие результаты:

- потребители получают высококачественные услуги;
- увеличится число рабочих мест;
- выручка от реализации продукции составит 373 850 рублей за первый год работы;
- срок окупаемости инвестиций составит год;

2. Основная идея проекта

Основная идея нашего проекта – открытие в поселке Нижние Вязовые копировального центра, который смог бы удовлетворить потребителей в высококачественных и недорогих услугах в области черно-белой и цветной полиграфии.

Для достижения этой цели нам необходимо решить следующие задачи:

1. Взять кредит в Сбербанке в размере 70 тыс. руб. под 17% годовых;
2. Арендовать помещение размером 8–10 метров в центре поселка (к примеру, по адресу улица Первомайская д. 25 корпус 1);
3. Закупить и доставить необходимое оборудование (компьютер, МФУ и СНПЧ) и расходные материалы (бумага и чернила для СНПЧ);
4. Провести рекламную политику нашей фирмы;
5. Подобрать рабочего на место оператора;

В решении этих задач может возникнуть единственная проблема, связанная с тем, что оборудование и расходные материалы нельзя закупить на территории самого поселка, но эта проблема легко решается закупкой всего необходимого в близлежащих городах (Зеленодольск, Козловка, Чебоксары), доставку из которых несложно организовать.

Для достижения нашей цели мы намерены предпринять следующие действия:

- Подготовить помещение к работе копировального центра;
- Установить закупленную мебель и технику;
- Подготовить оператора к работе;
- Установить вывеску и расклеить объявления о нашем открытии;
- Создать меню услуг, которые мы планируем предоставлять, и создать прайс-лист;

Ориентировочно мы намерены осуществить эти действия за 14 дней. Уверенность в проекте обусловлена тем, что услуги по распечатке и

ксерокопированию печатной продукции всегда являются востребованными и спрос на них в ближайшее время вряд ли уменьшится. Также немаловажным аргументом и является то, что на территории нашего поселка нет предприятия, которое могло бы в полной мере удовлетворить клиентов в области цветной и черно-белой полиграфии, что обеспечивает основной поток клиентов нашему предприятию. Предприятия же подобного рода оказывает очень узкий спектр услуг (только ксерокопия), а также характеризуются достаточно низким уровнем обслуживания и высокими ценами. На основе этих данных мы можем провести SWOT-анализ:

Силы	Слабости	Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – центральное местоположение – широкий спектр оказываемых услуг – низкая себестоимость продукции, за счет специального оборудования – высокий уровень обслуживания – качество продукции 	<ul style="list-style-type: none"> – недостаточная скорость обслуживания при достаточно большом количестве покупателей 	<ul style="list-style-type: none"> – закупка нового оборудования, что обеспечит еще более высокий уровень обслуживания 	<ul style="list-style-type: none"> – открытие нового копировального центра, либо расширение уже имеющихся отделов ксерокопии

3. Характеристика оказываемых услуг

Наш копировальный центр предполагает оказывать следующие услуги:

Услуга	Востребованность
Печать различных документов, бланков, фотографий	Очень высокая
Ксерокопия различных печатных материалов	Очень высокая
Перенос информации на CD и DVD носители, флеш-карты	Средняя
Составление и распечатка различных бланков и документов	Средняя
Изготовление методических материалов для школ	Выше средней

Наша продукция будет удовлетворять потребителей в высококачественных и недорогих услугах в области черно-белой и цветной полиграфии. Это достаточно востребованная услуга в наше время, ведь очень часто в течение дня возникает необходимость распечатать или получить копию какого-либо документа, перенести необходимые файлы с одного информационного носителя на другой и пр. Удовлетворением именно этих потребностей и будет заниматься наш копировальный центр.

В рамках деятельности фирмы планируется привлечение заказов школ (Свияжская СОШ и Вязовская СОШ) на изготовление методических и учебных материалов. Таким образом мы предполагаем оказание услуг таким группам потребителей, как физические и юридические лица, удовлетворяя потребности в исполнении мелких заказов. Имеющееся на балансе нашей фирмы оборудование (МФУ и СНПЧ) позволяет обеспечить низкую себестоимость изготавливаемой продукции, поскольку его функционирование характеризуется простотой обслуживания, отсутствием потребности в высококвалифицированном персонале, неприхотливостью, экологической чистотой.

Размещено на <http://www.allbest.ru/>

Продукцию нашей фирмы можно использовать в самых разнообразных сферах – в работе, учебе, а также и просто в повседневной жизни.

Преимуществами нашей продукции, с точки зрения потенциального покупателя являются относительно низкая цена, высокий уровень обслуживания и качество продукции, а также более широкий спектр оказываемых услуг. Именно поэтому покупатели должны отдать предпочтение именно нашей фирме.

Возможным недостатком деятельности нашего копировального центра может стать недостаточная скорость обслуживания при большом наплыве клиентов, но мы намерены преодолеть эту проблему посредством закупки дополнительной техники и расширением площади нашей фирмы.

4. Характеристика рынка сбыта

Потенциальными потребителями полиграфических и копировальных услуг являются физические и юридические лица (в основном жители поселка Нижние Вязовые, но также приезжие люди), которые нуждаются в изготовлении различной печатной продукции, а также в срочном и несрочном изготовлении копий форматом А4.

Мы предполагаем охватить достаточно большой сегмент потребителей, так как у многих возникает потребность в печати и ксерокопии различных печатных материалов, и эта потребность на зависит от возраста, пола, социального положения и прочих факторов. Немалую часть наших клиентов будут составлять школьники и студенты, у которых во время учебного процесса часто возникает потребность в распечатке различной информации.

ООО «Штамп» намеревается привлекать заказы школ, испытывающих потребности в обеспечении учащихся методическими и учебными материалами.

Наша фирма занимает выгодное территориальное положение в поселке Н. Вязовые. Центральное положение нашего копировального центра делает доступным обращение к нам жителей всего поселка. Также учитывая, что недалеко от нас находится железнодорожный вокзал, то можно рассчитывать на случайных клиентов, приехавших в поселок.

Цена на нашу продукцию является достаточно низкой по сравнению с ценами других фирм. Это обусловлено низкой себестоимостью, которую мы получили при использовании имеющегося на балансе нашей фирмы оборудования (СНПЧ), что является неоспоримым плюсом для нашей компании и наших клиентов

Принимая во внимание то, что фирмы, оказывающие подобные услуги, имеют более узкий спектр оказываемых услуг и низкий уровень обслуживания, мы можем сделать вывод о том, что приток всех

Размещено на <http://www.allbest.ru/>

потенциальных потребителей полиграфической продукции этого района будет направлен к нам.

Также следует заметить, что спрос на данную продукцию остается стабильным, и уменьшение спроса в этой области не ожидается. Скорее наоборот, покупка нового, более усовершенствованного и многофункционального оборудования в будущем, обеспечит нам еще больший наплыв покупателей.

5. Конкурененты

Нашими конкурентами на данном рыночном сегменте можно назвать две фирмы – это отдел ксерокопии в парикмахерской «Юсон» и отдел ксерокопии в магазине «Антошка». Можно сказать, что эти фирмы предлагают услуги, аналогичные нашим (ксерокопия), но также следует учитывать, что это единственная услуга в их арсенале, а спектр услуг нашего копировального центра гораздо шире.

Также следует принять во внимание и то, что уровень цен у предприятий-конкурентов выше той стоимости услуг, которую запрашивают в нашем копировальном центре.

Основной способ, благодаря которому наши конкуренты находят своих покупателей – это посещение их магазина и парикмахерской. Но при этом следует учитывать, что здесь есть и явный минус – это скорость обслуживания, ведь большинству покупателей, нуждающихся в изготовлении ксерокопии, приходится ждать, пока другие покупатели оплатят свои покупки и прически.

Отдел ксерокопии в магазине «Антошка» находится по соседству с нашим копировальным центром, он расположен прямо напротив нашего здания. Однозначно отнести этот факт к разряду плюсов либо минусов нельзя, так как с одной стороны они могут «оттеснить» на себя часть клиентов, но с другой стороны, учитывая наши цены и ассортимент услуг, мы можем переманить к себе большую часть их постоянных клиентов, и здесь местоположение по соседству окажется только плюсом.

Бизнес у наших конкурентов является достаточно стабильным, так как они являлись единственными фирмами, предоставляющими подобные услуги, несмотря на достаточно высокий уровень цен.

Наш же копировальный центр характеризуется большим ассортиментом продукции (не только ксерокопия, но и распечатка, перенос информации, составление документов и пр.), высоким уровнем

Размещено на <http://www.allbest.ru/>

обслуживания (нашими клиентами являются именно потребители копировальных услуг), а также, что является немаловажно, более низким уровнем цен. На основе этого мы можем предположить, что большинство потенциальных покупателей отдадут предпочтение именно нашей фирме.

В заключении мы можем сделать сравнительный анализ в форме краткой таблицы:

Фирмы факторы	Отдел ксерокопии в магазине «Антошка»	Отдел ксерокопии в парикмахерской «Юсон»	Копировальный центр «Штамп»
Место расположения	Центральное	Далеко от центра	Центральное
Предлагаемый ассортимент	Узкий (только ксерокопия)	Узкий (только ксерокопия)	Широкий (ксерокопия, печать, перенос информации и пр.)
Качество продукции	Среднее	Среднее	Высокое
Уровень обслуживания	Низкий	Ниже среднего	Высокий
Цена продукции	Выше средней	Выше средней	Ниже средней

6. План маркетинга

Одним из главных средств, благодаря которым потенциальные покупатели узнают о нашей фирме это яркая красочная вывеска, которая является важным элементом наружной рекламы. Благодаря центральному положению копировального центра люди часто будут проходить мимо нашего предприятия, возвращаясь с работы или идя за покупками, и вывеска просто не останется незамеченной. Также под вывеской мы намерены расположить большой плакат с перечнем предлагаемых услуг и сообщить о наших преимуществах (низкой цене и высоком качестве). Покупка вывески и плаката обойдется нам в 3500 рублей. 2800 рублей – стоимость вывески заказанной в фирме «Навигатор стиля» в г. Чебоксары, размером 0,5×2 метра. Вывеска исполнена в стиле Interplay, с персональной доработкой. 700 рублей – стоимость плаката, также заказанный в фирме «Навигатор стиля», размером 0,7×1 метр.

Помимо этого немаловажной частью оповещения клиентов о нашей продукции будет расклеивание объявлений о нашем открытии, которые будут содержать полный перечень услуг с прилагаемыми к ним ценами. Объявления мы предполагаем разместить в общественных местах (школах, магазинах, поселковом совете, почте и пр.) и на стендах для объявлений в различных точках поселка. Стоимость 1 объявления – 2 рубля (матовая бумага, цветная печать). Дизайн объявления будет разработан директором фирмы, распечатка объявлений будет производиться в копировальном центре «Полиграф», который также расположен в городе Чебоксары. Тираж объявлений 125 штук. Услуги расклейщика объявлений обойдется нам в 250 рублей.

Так как населенный пункт является достаточно небольшим, то в услугах средств массовой информации (телевидение, журналы и пр.) для оповещения клиентов о нашей фирме мы не нуждаемся.

Размещено на <http://www.allbest.ru/>

Итого, предполагаемая сумма на проведение маркетингового плана составит – 4000 рублей (стоимость вывески и плаката +затраты на изготовление и расклеивание объявлений).

Реализовывать свою продукцию мы намерены самостоятельно, без посредников, в розницу.

Внутри нашего копировального центра мы считаем нужным расположить образцы печатной продукции нашей фирмы. Наглядные образцы продукции дадут заказчику оценить качество предлагаемых печатных материалов. Будучи составной частью стратегии маркетинга, данный способ привлечения клиентов чрезвычайно эффективен для выявления потенциальных заказчиков, налаживания коммерческих связей, сбора информации о потребителях.

7. Производственный план

Для создания копировального центра нам необходимо небольшое помещение размером 10 квадратных метров для размещения всего оборудования. Арендная плата вносится ежемесячно на счет арендодателя и составляет 200 рублей за квадратный метр (2000 рублей в месяц).

7.1 Описание производственных мощностей

№	Наименование производственных мощностей	Цена одной единицы	Количество	В месяц
1	Оборудование: 1. Офисный компьютер Universal Optima 2. Многофункциональное устройство Epson Stylus CX3900 3. Система непрерывной подачи чернил для Epson Stylus CX3900	13 972 3800 900	1 1 1	232,9 63,3 37,5
2	Мебель: 1. Компьютерный стол ИКС-06 2. Кресло tema	4230 2500	1 1	70,5 104,2
3	Расходный материал: 1. Бумага (А-4) HP/Canon/Ballet/Снегурочка 80г/м -500 л 2. Бумага Lomond фото, А4,100 л 3. Чернила для СНПЧ	181 250 110	25 11 8	4525 2750 880

Все оборудование: компьютер, МФУ и прочее будет закупаться на внутреннем рынке в городе Козловка, так как при прямом заказе у производителей возможны задержки при получении товара на таможне. Расход на сырье рассчитан из потребности для производства в течение одного месяца. Расходный материал будет также закупаться на внутреннем рынке г. Козловка. Закупка сырья могла осуществляться также и в других городах (Зеленодольск, Чебоксары), но привоз из выбранного нами города является наиболее экономически выгодным и удобным, учитывая время доставки.

Закупку и доставку сырья будет производить непосредственно директор фирмы.

7.2 Ценообразование

Учитывая, что цены на данную продукцию предлагаемые отделами ксерокопии в нашем поселке несколько выше средней цены по району, мы решили установить цену ниже, чем у фирм-конкурентов, ведь ценовой фактор немаловажен при покупательском выборе. К тому же мы можем себе это позволить благодаря низкой себестоимости продукции, которой мы добились из-за использования высокоэкономичного оборудования (Системы непрерывной подачи чернил).

Расчет себестоимости	Затраты на 1 фотографию (10 x 15 см.) в рублях	Затраты на распечатку или ксерокопию (А4), в рублях
Чернила	0,46	0,10
Бумага	2,5	0,36
Итого	2,96	0,46

7.3 Прогноз продаж на 1-й год (01.05.2011–01.05.2012)

Наименование продукции	Печать различ. документов	Печать фотографий	Ксерокопия документов	Перенос информации на CD, DVD носители, флеш-карты.	Составление документов, бланков	Изготовление методических материалов для школ	Итого в рублях	
Цена за ед. продукции в рублях	2,2	5,5	2,2	8	8	35	-	
Объем выпуска в натур. ед. (по месяцам)	1	3000	600	1500	20	10	50	-
	2	3900	1500	2100	30	15	-	-
	3	4500	2100	3000	50	20	-	-
	4	4500	2100	3000	50	20	-	-
	5	4500	2100	3000	50	20	400	-
	6	4500	2100	3000	50	20	150	-
	7	4500	2100	3000	50	20	150	-
	8	4500	2100	3000	50	20	150	-

	9	4500	2100	3000	50	20	150	-
	10	4500	2100	3000	50	20	150	-
	11	4500	2100	3000	50	20	150	-
	12	4500	2100	3000	50	20	150	-
Объем продаж в рублях		114 180	127 050	73920	4400	1800	52 500	373 850

7.4 Амортизация основных фондов

Периоды (по годам)		Общая стоимость основных производственных фондов (Офисный компьютер Universal Optima)	Амортизация	Балансовая стоимость	Накопленная амортизация
1 год (кварталы)	1	13972	698,6	13273,4	698,6
	2	13273,4	698,6	12574,8	1397,2
	3	12574,8	698,6	11876,2	2095,8
	4	11876,2	698,6	11177,6	2794,4
2 год (кварталы)	1	11177,6	698,6	10479	3493
	2	10479	698,6	9780,4	4191,6
	3	9780,4	698,6	9081,8	4890,2
	4	9081,8	698,6	8383,2	5588,8
3 год (кварталы)	1	8383,2	698,6	7684,6	6287,4
	2	7684,6	698,6	6986	6986
	3	6986	698,6	6287,4	7684,6
	4	6287,4	698,6	5588,8	8383,2
4 год (кварталы)	1	5588,8	698,6	4890,2	9081,8
	2	4890,2	698,6	4191,6	9780,4
	3	4191,6	698,6	3493	10479
	4	3493	698,6	2794,4	11177,6
5 год (кварталы)	1	2794,4	698,6	2095,8	11876,2
	2	2095,8	698,6	1397,2	12574,8
	3	1397,2	698,6	698,6	13273,4
	4	698,6	698,6	0	13972

8. Организационный план

Фирма «Штамп» является единоличным предприятием. Директор – владелец фирмы, который получает весь доход и несет весь риск от бизнеса.

Для регистрации фирмы потребуется оплатить госпошлину в местном отделении Сбербанка в размере 800 рублей и сдать квитанцию вместе с остальными документами.

Малый бизнес по сравнению с другими видами предпринимательской деятельности имеет ряд преимуществ:

- небольшая капиталоемкость и обусловленная этим широкая доступность населению;
- оперативность, позволяющая эффективно следить за рынком услуг;
- простота в организации дела;
- самостоятельность и свобода действий предпринимателя. При принятии тактических и стратегических решений действия предпринимателя не связаны мнениями партнеров или органов аппарата управления фирмы;
- высокая степень заинтересованности в результате труда. Соединение в одном лице собственника и труженика стимулирует хорошую работу предпринимателя, принятие продуманных, осторожных решений с минимальной степенью риска, стремление к сохранению и упрочнению своего дела;
- быстрая ликвидность фирмы. В случае неудачи или изменения стратегии предпринимателя дело можно легко и выгодно продать;
- хороший социально-психологический климат в фирме и отсутствие бюрократизма в управлении.

Персонал и расходы на оплату труда

Так как наша фирма планирует работать без выходных, то мы нуждается в найме двух операторов, которые и будут выполнять всю основную работу. Работникам нашего копировального центра необязательно

иметь профессиональный практический опыт в данной области, так как обучение для грамотного использования оборудования достаточно простое.

Людей для работы в нашей фирме найти будет достаточно легко, так как мест для работы в нашем поселке не много, а желающих найти работу неподалеку от дома большое количество. Это могут быть люди любого возраста, пола и с любым образованием. Прием будет вестись на основе собеседования, возможно с испытательным сроком.

Для каждого сотрудника обязательны:

- добросовестность;
- дисциплинированность;
- коммуникабельность;
- порядочность;
- чистоплотность.

Режим работы нашего предприятия с 8. 00 до 18. 00, с перерывом на обед с 12. 00 до 13. 00, без выходных. Режим работы наших работников посменный (2 дня работы, 2 дня отдыха), также с 8. 00 до 18. 00, с перерывом на обед с 12. 00 до 13. 00.

Оплата труда будет производиться простой повременной системой 2 раза в месяц. Система премий и льгот использоваться не будет. Размер заработной платы – 4 000 рублей в месяц (0,5 ставки).

Индивидуальный предприниматель (директор) как таковой своей фиксированной заработной платы не имеет, так как по сути дела его заработная плата – это его доход.

На начальном этапе развития компании будет присутствовать совмещение должностей, например, директор фирмы будет осуществлять привоз расходных данных (бумага, чернила). В будущем, возможно, будет нанят поставщик для привоза расходных материалов.

9. Финансовый план

9.1 Определение источников финансирования

№	Наименование источников	Сумма в рублях
1	Заемные средства: – Кредит	70 000
	Итого	70 000

9.2 Смета затрат до получения первых поступлений от реализации продукта

№	Статьи затрат	Сумма
1	Госпошлина на регистрацию	800
2	Оплата за аренду помещения (за 2 месяца)	4000
3	Ремонт помещения и подготовка его к работе (влажная уборка)	500
4	Приобретение основного оборудования: 1. Офисный компьютер Universal Optima 2. Многофункциональное устройство Epson Stylus CX3900 3. Система непрерывной подачи чернил для Epson Stylus CX3900	13 972 3800 900
5	Приобретение мебели и хозяйственных принадлежностей: 3. Компьютерный стол ИКС-06 Кресло tema	4230 2500
6	Транспортные расходы: – Привоз оборудования, мебели, вывески	2000
7	Приобретение сырья и материалов: – Бумага А4 Снегурочка – Бумага Lomond фото – Чернила для СНПЧ для EPSON	3801 2750 880
8	Зарплата персонала до (за 2 месяца) – оператор – оператор	8000 8000
9	Расходы на рекламу: – вывеска – плакат – изготовление объявлений – расклеивание объявлений	2800 7000 250 250

10	Непредвиденные расходы	4000
	Итого	64133

9.3 Схема возврата кредита

№ платежа	День платежа	Основной долг	Начисленные проценты	Сумма платежа	Остаток основного долга
1	1.05.2011	5833.34	978.0822	6811.42	64166.67
2	1.06.2011	5833.34	926.4612	6759.80	58333.34
3	1.07.2011	5833.34	815.0685	6648.41	52500.00
4	1.08.2011	5833.34	758.0137	6591.35	46666.67
5	1.09.2011	5833.34	673.7900	6507.13	40833.33
6	1.10.2011	5833.34	570.5479	6403.89	35000.00
7	1.11.2011.	5833.34	505.3425	6338.68	29166.67
8	1.12.2011	5833.34	407.5342	6240.87	23333.33
9	1.01.2012	5833.34	336.8653	6170.20	17500.00
10	1.02.2012	5833.34	251.9809	6085.32	11666.67
11	1.03.2012	5833.34	157.1494	5990.49	5833.33
12	1.04.2012	5833.34	83.9936	5917.33	0
Всего		70 000	6464.8294	76464.84	0

9.4 Расчет налоговой базы

В качестве системы налогообложения мы выбрали упрощенную систему налогообложения. Применение данной системы обусловлено тем, что средняя численность работников центра не превышает 100 человек, а валовая выручка не превышает 20 млн. руб. в год.

№	Наименование показателей	Расчет
1	Доходы по итогам 1-го квартала	65610
2	Платежи в пенсионный фонд по итогам 1-го квартала	1440
3	Фонд социального страхования по итогам 1-го квартала	3360
4	НДФЛ по итогам 1-го квартала	3120
5	Доходы по итогам полугодия	170690
6	Платежи в пенсионный фонд по итогам полугодия	2880
7	Фонд социального страхования по итогам полугодия	6720

8	НДФЛ по итогам полугодия	6240
9	Доходы по итогам 9-ти месяцев	272270
10	Платежи в пенсионный фонд по итогам 9-ти месяцев	4320
11	Фонд социального страхования по итогам 9-ти месяцев	10080
12	НДФЛ по итогам 9-ти месяцев	9360
13	Доходы по итогам года	373 850
14	Платежи в пенсионный фонд по итогам года	5760
15	Фонд социального страхования по итогам года	13440
16	НДФЛ по итогам года	12480
17	Налоговая ставка	6%
18	Величина авансовых платежей начисленных по итогам 1-го квартала	3461,4
19	Величина авансовых платежей начисленных по итогам полугодия	6291
20	Величина авансовых платежей начисленных по итогам 9-ти месяцев	14910,6
21	Величина исчисленного платежа по итогам налогового периода	20530,2
22	Совокупная величина налогов к уплате за год	52210,2

9.5 План движения денежных средств на 1 год (по кварталам)

№	Статьи расходов и доходов	Кварталы			
		1	2	3	4
1	Остаток денежных средств на начало квартала	5000	20854,4	40642,57	58488,42
2	Поступления от реализации	65610	105080	101580	101580
3	Итого поступления	70610	125934,4	142222,57	160068,42
4	Постоянные затраты	39949,2	59203,23	58536,55	57786,5
4.1	Аренда помещения	2000	6000	6000	6000
4.2	Заработная плата:				
	– Оператор (0,5 ставки)	4000	12000	12000	12000
	– Оператор (0,5 ставки)	4000	12000	12000	12000
4.3	Налоги на зарплату				
	– НДФЛ	3120	3120	3120	3120
	– Платежи в пенсионный фонд	1440	1440	1440	1440
	– Фонд социального страхования	3360	3360	3360	3360
4.4	Амортизация:				
	– Офисный компьютер Universal Optima	698,6	698,6	698,6	698,6
4.5	Коммунальные услуги:				
	– электроэнергия	588,72	588,72	588,72	588,72
	– отопление	28,71	-	86,13	92,51
	– вода	19,54	19,54	19,54	19,54
4.6	Услуги связи	474	474	474	474
4.7	Выплата по кредиту	20219,63	19502,37	18749,56	17993,14
5	Переменные издержки	9806,4	26088,6	25197,6	25197,6

5.1	Материалы:				
	– Бумага А4 Снегурочка	2715	8869	8688	8688
	– Бумага Lomond фото	2750	8250	8250	8250
	– Чернила для СНПЧ для EPSON	880	2640	2640	2640
5.2	Реклама:				
	– изготовление объявлений	-	250	-	-
	– расклеивание объявлений	-	250	-	-
5.3	Налог на доход (6%)	3461,4	5829,6	5619,6	5619,6
6	Всего расходов	49755,6	85291,83	83734,15	82984,1
7	Остаток денежных средств на конец квартала	20854,4	40642,57	58488,42	77084,32

9.6 Расчет рентабельности

Показатели	Кварталы			
	1	2	3	4
Объем продаж (выручка от реализации) за вычетом налогов	54229	91330	88040,4	88040,4
Основные затраты на производство и реализацию продукции	32029,2	51283,23	50616,55	49866,5
Прибыль от реализации продукции	22199,8	40046,77	37423,45	38173,9
Общехозяйственные расходы	6345	20258,4	19578,06	19578,06
Прибыль от основной деятельности	15854,8	19788,37	17845,39	18595,84
Доля прибыли в объеме продаж, %	29	21	20	21

9.7 Расчет точки безубыточности

Расчет балансовой прибыли	Итого за год, в рублях
Реализация	373 850
Материалы	45682
Реклама	500
Налог на доход	20530,2
Итого переменных затрат	66712,2
Выручка	307137,8
Аренда помещения	20000
Заработная плата	80000
Налоги на зарплату	31680

Амортизация	2794,4
Коммунальные услуги	2640,39
Услуги связи	1896
Выплата по кредиту	76464.84
Итого постоянных затрат	215475,63
Балансовая прибыль	91662,17

Точку безубыточности определяем по формуле:

$$R' = FC/K,$$

где R – пороговая выручка, FC – постоянные издержки. K – коэффициент покрытия.

Последовательность расчетов для нахождения пороговой выручки (выручки, соответствующей точке безубыточности) будет следующей:

1. Найдем сумму покрытия:

Сумма покрытия = реализация – переменные затраты

$$373\,850 - 66712,2 = 307138$$

2. Вычислим коэффициент покрытия:

Коэффициент покрытия = сумма покрытия / реализацию

$$307138 / 373\,850 = 0,82$$

3. Пороговая выручка

$$R = 215475,63 / 0,82 = 262775,15$$

Фактическая выручка фирмы выше пороговой. Чтобы оценить насколько фактическая выручка от продажи превышает выручку, обеспечивающую безубыточность, рассчитывается запас прочности – процентное отклонение фактической выручки от пороговой:

$$St = (R - R_1) / R \times 100\%, (373\,850 - 262775,15) / 373\,850 \times 100 = 29,71$$

Размещено на <http://www.allbest.ru/>

где St – запас прочности, R – фактическая выручка, $R1$ – пороговая выручка.

$$St = (373\,850 - 262\,775,15) / 373\,850 \times 100 = 29,71$$

Значение запаса прочности 29,71% показывает, что если выручка фирмы сократится менее, чем на 29,71%, то фирма будет получать прибыль; если больше, чем на 29,71%, – окажется в убытке.

4. Пороговый объем производства:

Пороговый объем производства = пороговая выручка / цену единицы продукции

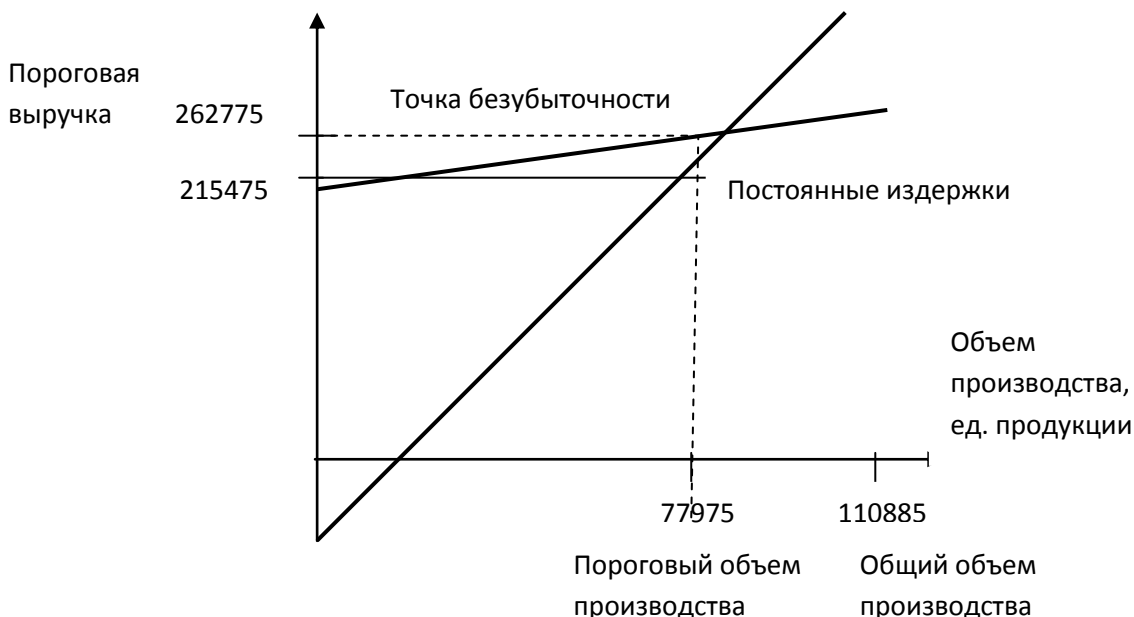
Цену единицы продукции найдем по средней арифметической взвешенной:

$X = (\sum \text{объем производства определенного вида продукции} \times \text{цену этой продукции}) / \sum \text{общий объем производства}$

$$X = (51900 \times 2,2 + 23100 \times 5 + 33600 \times 2,2 + 550 \times 8 + 235 \times 8 + 1500 \times 35) / (51900 + 23100 + 33600 + 550 + 235 + 1500) = 373850 / 110885 = 3,37$$

$$\text{Пороговый объем производства} = 262775,15 / 3,37 = 77975$$

График точки безубыточности:



Размещено на <http://www.allbest.ru/>

Величина точки безубыточности равна 77975, т.е. нам необходимо осуществлять именно этот объем услуг, после этого предприятие станет получать прибыль.

10. Анализ рисков

Риск отсутствия сбыта. Вероятность его не велика. Объем сбыта зависит от правильной маркетинговой политики фирмы. В поселке существует большое количество людей нуждающихся в оказании копировальных услуг, поэтому этот риск сводится к минимуму.

Риск потери помещения. Существует возможность выкупа помещения, если не будет продлен договор аренды.

Источники возникновения рисков:

- недостаточная информация о спросе на данный товар;
- недостаточный анализ рынка;
- недооценка конкурентов;

Действие перечисленных рисков может быть ограничено:

- а) регулярным анализом рыночной ситуации;
- б) анализом действий конкурентов;
- в) строгим контролем рабочего процесса;

Заключение

Проведенный анализ экономических, финансовых показателей и исследования рынка дают основание полагать, что проект может быть реализован со средней эффективностью.

Процесс оказания услуг наиболее прост, чем процесс производства продукции или товаров. При организации фирмы по оказанию услуг не требуется такого большого вложения капитала, о чем можно сделать выводы по результатам бизнес-плана.

Для начинающего предпринимателя это хорошая практика для ведения предпринимательской деятельности с целью получения прибыли и расширения предприятия.

Список используемой литературы

1. Горемыкин В.А. «Бизнес план. Методика разработки. 25 реальных образцов бизнес плана»;
2. <http://www.openbusiness.ru/bplan/titul.htm>;
3. http://www.businessuchet.ru/content/document_r_A0EA4B78-4F99-4637-A1F2-094984EC1ED6.html;
4. http://www.bishelp.ru/svoe_delo/bp/index.php;
5. <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/startapy/31690-kak-napisat-biznes-plan>;
6. <http://www.md-bplan.ru/howwrite/bstructure.html>;
7. http://www.dist-cons.ru/modules/study-old/finance1/fin4/text4_7.html;