Содержание

[Введение 4](#_Toc518498404)

[1 Теоретические аспекты бизнес планирования на предприятии 6](#_Toc518498405)

[1.1 Понятие и структура бизнес-плана 6](#_Toc518498406)

[1.2 Показатели оценки эффективности бизнес-плана 9](#_Toc518498407)

[2 Бизнес план по созданию ООО «Строймонтаж» 12](#_Toc518498408)

[2.1 Резюме 12](#_Toc518498409)

[2.2 Описание продукта и план маркетинга 12](#_Toc518498410)

[2.3 Производственный план 14](#_Toc518498411)

[2.4 Организационный план. 16](#_Toc518498412)

[2.5 Финансовый план 17](#_Toc518498413)

[Заключение 21](#_Toc518498414)

[Список использованных источников 23](#_Toc518498415)

# Введение

Российский бизнес испытывает в настоящее время значительные трудности, связанные с нестабильностью и непредсказуемостью внешней среды, а также с внутренними проблемами своего развития. Причины предпринимательской неуверенности носят объективный и субъективный характер. К последнему относится, в том числе, недостаточная компетентность руководителей организаций и предприятий, менеджеров, работников плановых отделов и служб.

Планирование деятельности как одно из величайших достижений человеческого разума, является естественной и жизненно необходимой частью поведения людей, как в быту, так и на производстве. Труд человека всегда должен предполагать осознанную и целенаправленную его деятельность по достижению желаемого результата, либо плана, который человек должен иметь еще в самом начале любой работы, в том числе и в бизнесе.

Самоорганизация человека - это не первичное свойство вещей, как например дезорганизация (хаос) и требует от него управления, важнейшей функции, из которой состоит планирование. Именно поэтому планирование необходимо рассматривать как проектирование процесса создания из беспорядка порядка и повышения его степени, который уменьшает неопределенность или энтропию в данном случае системы бизнеса.

Планирование необходимо для успешного развития бизнеса в условиях жесткой, обостряющейся конкуренции на зарубежных и отечественных рынках. Знание теоретических, методологических, методических и организационных основ внутрифирменного планирования - непременное условие компетентности специалистов разного уровня, независимо от масштабов и видов деятельности.

Цель исследования: разработка и обоснование бизнес-плана создания ООО «Строймонтж»

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Изучить теоретические аспекты бизнес-планирования.
2. Разработать бизнес-план создания ООО «Строймонтаж».
3. Обосновать экономическую эффективность создания ООО «Строймонтаж».

Объект исследования: бизнес-план создания ООО «Строймонтаж».

Предмет исследования: процесс разработки бизнес-плана ООО «Строймонтаж»

Методы исследования: в работе использованы такие методы, как сравнительный анализ, синтез и системный подход. Теоретическую основу исследования составляют труды таких авторов как Пелих А.С., Беляева В.Ф., Богомолова В.А., Айрумян Э.Л., Алексеева М.М., Бекетова О.Н., и других.

# 1 Теоретические аспекты бизнес планирования на предприятии

# 1.1 Понятие и структура бизнес-плана

План осуществления предпринимательского проекта в экономической литературе получил название «бизнес-план». Даже из составляющей части этого слова «план» следует вывод, что бизнес-план, прежде всего, призван заранее описать желаемую, а главное практически осуществимую схему действий предпринимателя, которая обеспечит достижение поставленной цели, выраженной чаще всего в форме получения прибыли [25, с. 11]. Бизнес-план - это основной документ, определяющий и регулирующий предпринимательскую деятельность организации (предприятия). Он разрабатывается и постоянно корректируется в процессе бизнес-планирования [7, c. 19].

Потребность предпринимателей в бизнес-планах возникла более 30 лет назад. Первоначально бизнес-планы разрабатывались в основном для получения инвестиций из внешних источников. Позднее они стали основой развития бизнеса, определения целей, задач и направлений его функционирования. Успешный опыт разработки и реализации бизнес-планов стал постепенно использоваться предпринимателями европейских стран. Переход России от централизованной плановой экономики к рыночной предопределил потребность предпринимателей в составлении бизнес-планов для достижения весьма широкого круга целей. Главная цель разработки бизнес-плана - определить основные направления предпринимательской деятельности организации на отдаленные (стратегические бизнес-планы) и ближайшие периоды времени (текущие бизнес-планы) в соответствии с потребностями и возможностями приобретения необходимых ресурсов [13, c. 34].

В обобщенном виде цели и задачи бизнес-планирования могут быть представлены в виде двух основных функций бизнес-плана: внешней и внутренней. Внешняя функция нацелена на установление деловых контактов с инвесторами, заказчиками, потребителями продукции (работ, услуг), торгово-посредническими организациями, поставщиками сырья, материалов, оборудования; рекламными агентствами, консалтинговыми организациями, разработчиками программных продуктов и т. д. Внутренняя функция направлена на активизацию деятельности персонала, рациональное использование ресурсов, повышение качества продукции (работ, услуг), обновление ее ассортимента, улучшение условий труда и производства [7, с 21].

Бизнес-план составляется каждой организацией независимо от направлений ее деятельности, сферы приложения труда и капитала, масштабов деятельности и конкретной рыночной конъюнктуры. В разработке бизнес-плана участвуют практически все руководящие работники организации и ее основные структурные подразделения. Его могут составлять специализированные консалтинговые организации, авторские коллективы и отдельные авторы [27, с. 31]. Бизнес-план предназначен для решения как минимум четырех основных задач:

1) проведение маркетинговых исследований по выявлению потенциальных потребителей продукции, намечаемой к изготовлению;

2) оценка ожидаемой прибыльности (рентабельности) организуемого бизнеса на основе сопоставления предполагаемых затрат на производство и продажу планируемой продукции с ценами на нее;

3) выявление возможных проблем и вызовов внешней среды, в которой функционирует организация, особенно в начальный период ее становления, разработка комплекса мер по минимизации рисков и их предотвращению;

4) обоснование критериев и показателей, характеризующих положительную или отрицательную динамику становления и развития бизнеса.

Бизнес-план является документальным результатом процесса бизнес-планирования. Бизнес-планирование - это организационно и логически упорядоченный процесс сбора и обработки информации, необходимой для обоснования управленческих решений по становлению и развитию предпринимательской деятельности конкретного вида и масштаба в соответствующем сегменте рынка с целью получения стабильной и достаточной прибыли [25, с 17]. В самом общем виде планирование - это процесс разработки комплекса мер, обеспечивающих постепенный переход объекта планирования из одного качественного состояния в другое, более эффективное, высокоразвитое, совершенное. Планирование предпринимательской деятельности означает обоснование мероприятий, обеспечивающих поддержание и усиление конкурентных преимуществ объекта планирования.

В зависимости от горизонта бизнес-планирования различают два его вида: стратегическое и тактическое. Стратегическое бизнес-планирование направлено на обоснование долгосрочных целей функционирования организации. Стратегия развития бизнеса предусматривает три возможных варианта типовых прогнозируемых ситуаций на рынке продаж планируемой продукции (работ, услуг):

- какой вид продукции (работ, услуг) на прогнозируемом рынке не будет востребован и его не следует далее производить;

- производство какого вида продукции (работ, услуг) следует продолжить;

- в какой иной вид бизнеса целесообразнее вложить имеющиеся (или заемные) средства.

Тактическое бизнес-планирование развития бизнеса рассчитано на более короткий срок - один год и менее - и является уточненным вариантом планирования стратегического. Разновидностью тактического бизнес-планирования является текущее планирование в пределах года, квартала. Оно нацелено на решение конкретных производственно-коммерческих проблем, постоянно возникающих во внешней и внутренней среде функционирования организации и ее отдельных структур.

В мировой и отечественной практике бизнес-планирования сформировались два подхода к разработке системы плановых заданий и соответствующих показателей: планирование «сверху» и планирование «снизу».

В первом случае вышестоящие структуры распределяют планируемые объемы работ между нижестоящими подразделениями и контролируют их выполнение. Во втором - нижестоящие структуры (подразделения, сотрудники) на основе полученных целевых установок, ориентиров, рекомендаций определяют свои производственные возможности по выпуску востребованной на рынке продукции конкретного ассортимента, качества и в согласованные с заказчиком сроки. Инициативные предложения снизу нацелены в конечном итоге на решение общей задачи развития конкурентоспособного бизнеса в рамках данной конкретной организации.

Наиболее оптимальным вариантом разработки бизнес-плана организации является рациональное сочетание элементов двух подходов: «сверху» и «снизу». Такой порядок разработки бизнес-плана сочетает контроль вышестоящих структур организации, разрабатывающих конкретные планы для отдельных бизнес-производств, бизнес-линий и видов продукции, востребованных рынком, с инициативой работников всех подразделений организации.

Таким образом, основной целью разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности предприятия на ближайший и долгосрочный периоды в соответствии с потребностями и возможностями получения необходимых денежных средств.

# 1.2 Структура бизнес-плана

Бизнес-план может иметь следующую примерную структуру:

1. Титульный листу и первая страница бизнес-плана, которые предполагают достижение двух целей: сформировать благоприятное впечатление о документе, а также зафиксировать определенный минимум информации.

На них следует представить следующую информацию:

* Данные о разработчике бизнес-плана.
* Информация о компании.
* Деловая часть (формулирование целей и основной концепции (сути) предлагаемого бизнес-проекта, а также потенциальных перспектив и воз­можностей).
* Размер необходимых для реализации проекта инвестиций

2. Резюме - это структурный элемент бизнес-плана, с которым знакомятся в первую очередь, и который играет роль «визитной карточки» всего бизнес-плана [12, c. 29].

 Следует добиться того, чтобы резюме бизнес-плана можно было прочесть за несколько минут. Кроме того в случае, если бизнес-план содержит в себе конфиденциальную информацию, тогда деловое резюме следует формулировать как достаточный документ без каких-либо ссылок, чтобы инвестор имел бы возможность принять решение о необходимости ознакомления с конфиденциальной информацией.

В резюме нужно в нескольких пунктах раскрыть бизнес-план в сжатой форме:

1) цель бизнес-плана, а также основные цели и задачи бизнеса;

2) уникальные преимущества бизнеса и его привлекательность;

3) анализ рынка (характеристика определенного сегмента рынка, на который ориентируется бизнес-проект и его размер);

4) описание предприятия. Описание услуг и продуктов;

5) сбытовая и маркетинговая стратегии;

6) управляющие компании и собственники;

7) оценки уровня будущих объемов продаж и доходов;

8) процедуры возврата кредитов и займов инвесторам;

9) потребность в капитале или других ограниченных ресурсах;

Содержащее данную информацию резюме позволит выполнить быстрый обзор всего бизнес-плана.

3. Общая ситуация в отрасли. Этот раздел призван сформулировать инвесторов более лучшее понимание того, как предлагаемый бизнес-проект будет вписываться в общую ситуацию на рынке. А предоставить информацию о том, какие в настоящее время существуют перспективы в отрасли, в которой будет работать бизнес.

4. Описание предприятия. В процессе описания предприятия следует дать точную характеристику предприятия, а также историческую справка о разработках продукции и бизнесе. Данный раздел призван обеспечить предоставление инвесторам информации о том, как работает предлагаемый бизнес и почему он обладает возможностью завоевать свою долю рынка [27, c. 41].

5. Прогнозируемые сложности, а также мероприятия, направленные на их преодоление. Этот раздел не включается в состав бизнес-план в основном по двум причинам: отсутствие эффективных стандартных рекомендаций при выявлении слабых и сильных сторон, либо инициатор бизнес-плана не хочет указывать потенциальные слабые места и проблемы данного проекта. Данный раздел раскрывает стратегию, которая будет реализована в случае, если возникнут непредвиденные обстоятельства.

и) Маркетинговый план. Раздел, который посвящен маркетингу, является одной из наиболее важных разделов бизнес-плана, т.к. они содержит непосредственную информацию о характере рассматриваемого бизнеса, а также способах, благодаря которым предполагается достичь успеха.

Также в бизнес плана необходима разработка следующих документов: прогноз плана продаж, прогноз плана прибыли и убытков.

к) Календарный план. Данная часть бизнес-плана наиболее полно соответствует названию (план) и определяет следующие этапы действий:

1) устанавливает время ожидаемого финансирования;

2) определяет все маркетинговые действия с привязкой к реальному календарю;

3) представляет производственную программу и график поставок, обеспечивающий требуемый объем продаж.

Именно календарный план поможет обеспечить систематический контроль за деятельностью предприятия. Он имеет решающее значение для компании.

Особую роль в календарном плане играет производственный план. В данном разделе описываются все производственные или иные рабочие процессы, которые существуют на предприятии. Также в нем раскрываются вопросы, которые связаны с помещениями, оборудованием и персоналом. Кроме производственного плана в календарный план может включаться также и организационный план. Его выделение в самостоятельный раздел чаще всего осуществляется, если бизнес-план предполагает создание нового предприятия. Данный раздел должен раскрывать организационную структуру нового предприятия, основные выполняемые сотрудниками функции, структура персонала, а также требования к нему. Организационный план включает в себя определение расходов на оплату труда. Далее рассмотрим бизнес-план по создания компании ООО «Строймонтаж».

# 2 Бизнес план по созданию ООО «Строймонтаж»

# 2.1 Резюме

Данный бизнес-план предусматривает освоение ООО «Строймонтаж» нового вида продукции – сооружение быстровозводимых бескаркасных зданий.

Финансовые ресурсы необходимые для осуществления проекта, составляют 26 млн. 241,5 тыс. руб. Источником являются собственные средства компании в размере 5 млн. руб. и краткосрочный кредит в сумме 21 млн. 241,5 тыс. руб., взятый на 3 года под 18,5% годовых.

Планируется начало производственной деятельности с марта 2019 году. Проект окупится по итогам 3 квартала 2020 года, а по итогам 2021 года чистая прибыль нарастающим итогом (после погашения кредитной задолженности) составит 56 млн. 364 тыс. руб.

# 2.2 Описание продукта и план маркетинга

Основной отличительной особенностью технологии создания бескаркасных быстровозводимых зданий является именно отсутствие каркаса в них. Арочная оболочка здания – это самонесущая и легкая металлическая конструкция, не требующая дорогостоящих массивных фундаментов глубокого заложения и несущих нагрузку каркасов (опор, ферм, балок). Фундамент для арочных бескаркасных конструкций может быть ленточным или на винтовых сваях.

Такие здания полностью готовы к эксплуатации в климатических условиях любого региона России, в том числе в условиях крайнего севера. Они успешно прошли все испытания на снеговые и ветровые нагрузки. При этом возведение бескаркасных арочных сооружений можно вести при отрицательных температурах, когда применение ряда традиционных технологий и тяжелой техники значительно затруднено.

Деятельность ООО «Строймонтаж» планируется осуществлять на территории Курской области. Потребителями нового направления могут быть как частные лица, для которых возможно возводить здания либо гражданской, либо коммерческой направленности, либо для собственных нужд. Также в роли заказчиков могут выступать компании – по отраслям деятельности, которые могут быть охвачены при помощи данного строительства: станции технического обслуживания, агропромышленные компании, промышленные и производственные предприятия и многое другое. Администрация и государственные организации – в области возведения муниципальных объектов – спортивные залы и комплексы, военные и авиационные объекты, и многое другое.

На ООО «Строймонтаж» будет реализовываться ценовая стратегия предусматривающая ориентацию на средний уровень цен на рынке. Скидки будут предоставляться в основном клиентам, которые обращались в компанию, либо по наиболее крупным и дорогим контрактам (свыше 2 тыс. кв.м.). Применение стратегии низких или дискриминационных цен будет не целесообразно, т.к. ООО «Строймонтаж» является новой компанией, и её доля на рынке сперва будет незначительной. Применение стратегии высоких цен не принесет эффекта, т.к. не обладая значительными конкурентными преимуществами и известным брендом ООО «Строймонтаж» потеряет значительную часть заказов. Общая характеристика предлагаемой рекламной стратегии ООО «Строймонтаж»

1. Реклама будет ориентирована преимущество на потребителей Курской области.

2. В рекламных кампаниях преимущественно будут использованы такие каналы продвижения, как интернет-реклама (80% от рекламных клиентов), реклама в специализированных каталогах (13%) и выставки (7%). Прогнозируемые расходы на маркетинг и рекламу представлены в таблице 1.

Таблица 1

Прогнозируемые расходы на маркетинг и рекламу, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2018 год | 2019 год | 2020 год | 2021 год |
| Разработка сайта | 80 | 0 | 0 | 0 |
| SEO продвижение | 0 | 120 | 120 | 120 |
| Контекстная реклама (70% от показов, цена за клик – 15 руб.) | 0 | 832 | 1134 | 1266 |
| Участие в выставках, печать в тематических каталогах | 50 | 150 | 150 | 150 |
| PR кампания | 0 | 100 | 100 | 100 |
| Итого | 120 | 1202 | 1504 | 1636 |

Как видно из таблицы 1 за 2018 год общий размер рекламных расходов составит 120 тыс. руб. В дальнейшем он будет увеличиваться и к 2021 году составит 1 636 тыс. руб. Далее рассмотрим производственный план.

# 2.3 Производственный план

Каждая бригада на ООО «Строймонтаж» будет иметь состав, представленный в таблице 2.

Таблица 2

Состав бригады ООО «Строймонтаж»

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование должности | Число сотрудников |
| Прораб бригады | 1 чел. |
| Оператор оборудования «Радуга-МБС» | 1 чел. |
| Крановщик | 1 чел. |
| Водитель | 1 чел. |
| Монтажники | 5 чел. |
| Итого | 9 чел. |

Как видно из таблицы 2, общая численность бригады будет составлять 9 человек, из которых узкоспециализированных рабочих – 2 чел. (оператор «Радуга-МБС» и крановщик). Для выполнения работ необходимо будет приобрести комплект оборудования «Радуга-МБС». Принцип работы оборудования «Радуга-МБС» основан на непрерывном формовании из рулонного металла шириной 600 мм сначала прямых «П-образных» панелей, а после их гибки в гибочном механизме - «дугообразных» арочных строительных панелей, которые соединяются между собой за счет наличия «замка» на панели. Общий состав техники и оборудования, необходимого для оснащения строительной бригады ООО «Строймонтаж» представлен в таблице 3.

Таблица 3

Состав оборудования и техники, для оснащения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Количество |
| 1 | Полный комплект оборудования «Радуга МБС» | 1 шт. |
| 2 | Автокран Галичанин КС-55713-1 | 1 шт. |
| 3 | Бетоносмеситель-миксер Isuzu Giga | 1 шт. |
| 4 | Дизельный генератор SDMO K 28H | 1 шт. |
| 5 | Строительный Вагон-дом на шасси ТОРОС 2.01 «Для проживания восьми человек с печкой» | 1 шт. |

Строительская бригада также должна оснащаться производственным инструментов, необходимым для выполнения бригадой строительных работ. Перечень необходимого оборудования для оснащения одной бригады приведен в таблице 4.

Таблица 4

Производственный инструмент, для оснащения строительной бригады

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Количество |
| Сварочный аппарат | 1 шт. |
| Лопаты штыковые | 9 шт. |
| Лом | 5 шт. |
| Кувалда | 3 шт. |
| Глубинный вибратор | 1 шт. |
| Нивелир | 2 шт. |
| Рейка | 2 шт. |
| Штатив | 1 шт. |
| Болгарка | 3 шт. |
| Перфоратор | 3 шт. |
| Лазерный дальномер | 2 шт. |
| Компрессор | 1 шт. |

Для строительства на ООО «Строймонтаж» будут использоваться следующие материалы: рулонная оцинкованная сталь шириной 600 мм, уголок 100х100,, 50х50, полоса 40х4, лист г/к 10мм, арматура Ø 12-16ммАIII, щебень, бетон. Все помещения, которые будут необходимы для ООО «Строймонтаж» будут взяты в аренду. В договор аренды войдут все коммунальные услуги (отопление, водоснабжение, канализация, вывоз производственных отходов), кроме электроэнергии и телефонной связи. Ожидаемые расходы по аренде помещений представлена в таблице 5.

Таблица 5

Арендная плата за здания в среднем в месяц

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование объекта | Площадь, кв.м | Сумма арендой платы в месяц, руб. |
| Аренда офиса | 60 | 20 000 |
| Аренда крытого гаража | 120 | 17 000 |
| Аренда крытого склада | 400 | 10 000 |
| Итого | 580 | 47 000 |

#

# 2.4 Организационный план.

Для реализации бизнес-плана будет создаваться новое предприятие – ООО «Строймонтаж». Уставный капитал составит 10 тыс. руб. Планируемая организационная структура представлена на рисунке 1.

Генеральный директор

Главный

инженер

Заместитель директора по АХО

Главный

бухгалтер

Строительные

бригады

Бухгалтера

Кладовщик

Менеджер по снабжению

Коммерчески

директор

Менеджеры по продажам

Рисунок 1.– Организационная структура ООО «Строймонтаж»

Права и обязанности в управление ООО «Строймонтаж» будут распределены четко и зафиксированы в должностных инструкциях и других документах, регулирующих данную сферу. Проектируемая организационная структура управления ООО «Строймонтаж» является линейно-функциональной и строится на прямом подчинении нижестоящих звеньев управления вышестоящим. Руководитель осуществляет все функции управления, все специалисты и структурные подразделения подчинены непосредственно ему и получают указания только от директора ООО «Строймонтаж».

Организация и контроль финансово-экономической и учетной деятельности в ООО «Строймонтаж» будет осуществляться бухгалтерией. Бухгалтерский и налоговый учёт в ООО «Строймонтаж» будет вестись бухгалтерией, состоящей из 2 человек. Заместитель директора по АХО будет отвечать за снабжение и хранение необходимого оборудования и материалов. В его подчинении находится менеджер по снабжению и кладовщик. Главный инженер ООО «Строймонтаж» будет осуществлять планирование и учет производственных планов компании. Также он будет обеспечивать контроль выполнения установленного плана, контролировать уровень производственных запасов, необходимых для обеспечения бесперебойного строительства. В его подчинении будут находиться 5 бригад. Штатное расписание ООО «Строймонтаж» приведено в таблице 6

Таблица 6

Штатное расписание ООО «Строймонтаж»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование должности | Количество чел. | З/п, руб. | Итого |
| Генеральный директор | 1 | 50000 | 50000 |
| Главный бухгалтер | 1 | 30000 | 30000 |
| Заместитель директора по АХЧ | 1 | 30000 | 30000 |
| Коммерческий директора | 1 | 30000 | 30000 |
| Главный инженер | 1 | 40000 | 40000 |
| Кладовщик | 1 | 23000 | 20000 |
| Менеджер по снабжению | 1 | 23000 | 20000 |
| Бухгалтер | 2 | 21000 | 42000 |
| Менеджер по продажам | 2 | 23000 | 46000 |
| Прораб | 5 | 30000 | 150000 |
| Оператор «Радуга-МБС» | 5 | 29000 | 145000 |
| Крановщик | 5 | 29000 | 145000 |
| Водитель | 5 | 25000 | 125000 |
| Монтажник | 25 | 29000 | 725000 |
| Итого | 55 | Х | 1598000 |

Таким образом, для оплаты труда персонала требуется 1 598 000 руб. в месяц. Рассмотрим организационные этапы внедрения бизнес-плана. Необходимо пройти регистрацию до октября 2018 года. Далее необходимо заняться обустройством помещений центрального офиса, складка и гаража (до февраля 2019 года). Следующий этап – это найм персонала для ООО «Строймонтаж». «Визитная карточка» строительной компании – это квалифицированный персонал. Как показывает анализ рынка, большинство подобных заведений делают упор на высокую квалификацию своих рабочих, прорабов и инженеров. Поэтому очень важно собрать коллектив профессионалов, который сможет обеспечить надлежащий уровень строительства быстровозводимых зданий. Начало производственной деятельности ООО «Строймонтаж» запланировано на март 2019 году.

# 2.5 Финансовый план

Согласно плану новое направление начнет свою работу с марта 2019 года, однако у направления будут достаточно большие расходы и до начала производственной деятельности, которые можно принять как первоначальные. На оснащение пяти строительных бригад ООО «Строймонтаж» необходимо 25 242,5 тыс. руб. Кроме того, ООО «Строймонтаж» необходимо будет оснастить офис, склад и гараж. Оргтехника и офисная мебель, канцелярские принадлежности и прочее имущество для их оснащения будут приобретаться в 2018 году. В таблице 7 представлены первоначальные расходы на оснащение центрального офиса, гаража и склада ООО «Строймонтаж».

Таблица 7

Первоначальные расходы на оснащение офиса, гаража и склада

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество, шт. | Цена,тыс. руб. | Стоимость, тыс. руб. |
| Ноутбук | 15 | 17 | 255 |
| Принтер | 5 | 3,5 | 17,5 |
| Стол письменный | 13 | 4 | 52 |
| Стулья | 17 | 1,5 | 25,5 |
| Шкаф для одежды | 3 | 4,3 | 12,9 |
| Бухгалтерский шкаф | 1 | 5 | 5 |
| Сейф | 2 | 5,5 | 11 |
| Тумбочка  | 11 | 1,3 | 14,3 |
| Телефонный аппарат  | 11 | 2,1 | 23,1 |
| Набор канцелярии для 1 рабочего места | 15 | 0,7 | 10,5 |
| Роутер | 1 | 1,2 | 1,2 |
| Лицензия MS Office | 15 | 11 | 165 |
| Итого | 593 |

Как видим из таблицы 7, на оснащение центрального офиса ООО «Строймонтаж» необходимо 593 тыс. руб. Общую сумму необходимых первоначальных расходов приведем в таблице 8.

Таблица 8

Общая сумма расходов на открытие ООО «Строймонтаж»

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Сумма,тыс. руб. |
| 1 | 2 |
| Расходы на оснащение строительных бригад | 25 242,5 |
| Расходы на оснащение центрального офиса, склада и гаража | 593 |
| Расходы на регистрацию ООО | 20 |
| Расходы на получение лицензии | 50 |
| Расходы на найм персонала | 40 |
| Расходы на обучение персонала | 35 |
| Расходы на аренду до начала производственной деятельности | 141 |
| Первоначальные рекламные расходы | 120 |
| Общая сумма первоначальных расходов | 26 241,5 |

Как видим из таблицы 8, общая сумма расходов на открытие ООО «Строймонтаж» составит 26 241,5 тыс. руб. Из них 5 000 тыс. руб. являются собственными средствами учредителя. Остальные 21 241,5 тыс. руб. - банковский кредит под 18,5% годовых сроком на 3 года с аннуитетными платежами.

Размер ежемесячного платежа будет составлять – 768 тыс. руб. Общий размер переплаты за весь период составит 6404 тыс. руб. Срок кредитования – с января 2019 по декабрь 2021 года. Однако по итогам 2020 года планируется досрочное погашение кредита.

Произведем расчет переменных расходов на строительство 1 000 кв.м. готового бескаркасного сооружения необходимо следующее:

1. Стоимость стали рулонной оцинкованной – 1 050 000 руб.

2. Стоимость прочего металла - 120 000 руб.

3. Стоимость бетона и фундаментных работ - 250 000

4. Накладные расходы - 50 000 руб.

Итого переменные расходы на строительства 1000 кв.м. бескаркасного арочного сооружения – 1 470 тыс. руб., а 1 кв.м. – 1 470 руб. Сумма ежемесячных постоянных расходов ООО «Строймонтаж» (без учета рекламных расходов) приведена в таблице 9.

Таблица 9

Сумма ежемесячных постоянных расходов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Сумма, тыс. руб. |
| 1 | Расходы на заработную плату сотрудников | 1598 |
| 2 | Страховые взносы во внебюджетные фонды на заработную плату сотрудников | 489 |
| 3 | Арендные платежи | 47 |
| 4 | Расходы на связь, интернет | 15 |
| 5 | Расходы на канцелярию | 10 |
| 6 | Прочие расходы | 20 |
| Итого | 2179 |

Как видим из таблицы 9, сумма ежемесячных постоянных расходов ООО «Строймонтаж» составит 2 179 тыс. руб. Переменные и постоянные расходы на 2020-2021 годы будут приниматься к расчету с условием 5% инфляции.

В таблице 10 представим прогноз финансовых результатов деятельности ООО «Строймонтаж»

Таблица 10

Прогноз финансовых результатов ОО «Строймонтаж»

в 2019-2021 годах, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2019 г | 2020 г | 2021 г |
| Доходы | 100 000 | 150000 | 180000 |
| Расходы | 60240,6 | 90433,7 | 108441 |
| Постоянные расходы | 26148 | 27455,4 | 28828,2 |
| Рекламные расходы | 1202 | 1504 | 1636 |
| Выплата кредита | 9216 | 9216 | 0 |
| Прибыль до налогообложения | 3 193 | 21 391 | 41 095 |
| Налог на прибыль | 639 | 4278 | 8219 |
| Чистая прибыль | 2 554 | 21 391 | 41 095 |
| Досрочное погашение кредита | 0 | 8 676 | 0 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | 2 554 | 15 269 | 56 364 |

Как видно по данным таблицы 10 деятельности ООО «Строймонтаж» будет прибыльной. Точкой окупаемости можно считать 3 квартал 2020 года, т.к. к этому моменту чистая прибыль нарастающим итогом превысит сумму первоначальных инвестиций учредителя и остатки кредитной задолженности. Для оценки экономической эффективности рассчитаем чистый дисконтированный доход (в качестве первоначального капитала учитываются только вложения учредителя, т.к. за указанный период кредит возвращается, и оплата кредита и процентов по нему уже включена в текущий денежный поток).



Далее произведем расчет индекса доходности вложения собственных средств учредителя в расчете проекта на 3 года (с 2010 года по 2021 год).



Чистый дисконтированный доход имеет положительное значение, а индекс доходности больше 1,0, поэтому данный проект необходимо оценить как эффективный.

# Заключение

В настоящей работе был разработан бизнес-план создания предприятия, ориентированного на строительство бескаркасных быстровозводимых зданий в г. Курсе. Бескаркасные быстровозводимые здания применяются как производственные помещения, помещения для хранения транспорта, торговые помещения, спортивные сооружения, офисы и административные здания и т.д.

Для реализации бизнес-плана будет создаваться новое предприятие – ООО «Строймонтаж». Форма собственности ООО «Строймонтаж» - частная. Организационно-правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью.

В работе разобран план маркетинга, который предусматривает рекламную кампанию, направленную на поиск новых клиентов. На ООО «Строймонтаж» будет реализовываться ценовая стратегия предусматривающая ориентацию на средний уровень цен на рынке. Скидки будут предоставляться в основном клиентам, которые обращались в компанию, либо по наиболее крупным и дорогим контрактам (свыше 2 тыс. кв.м.).

В рекламных кампаниях преимущественно будут использованы такие каналы продвижения, как:

- интернет-реклама (в основном контекстная реклама и SEO продвижение) – 80% от рекламных клиентов;

- реклама в специализированных каталогах - 13% от рекламных клиентов;

- участие в профильных выставках – 7% от рекламных клиентов.

В 2018 году общий размер рекламных расходов составит 120 тыс. руб. В дальнейшем он будет увеличиваться и к 2021 году составит 1 636 тыс. руб. Далее рассмотрим производственный план.

Также был составлен подробный организационный план. Начало производственной деятельности с марта 2019 года. В бизнес-плане были проработаны финансовые аспекты. Рассчитаны первоначальные расходы. Составлен план доходов и расходов, определена чистая прибыль.

Финансовые ресурсы необходимые для осуществления проекта, составляют 26 млн. 241,5 тыс. руб. Источником являются личные средства учредителя в размере 5 млн. руб. и краткосрочный кредит в сумме 21 млн. 241,5 тыс. руб., взятый на 3 года под 18,5% годовых.

По итогам 2019-20121 годов ООО «Строймонтаж» обеспечит возврат заемных средств, а также позволит достичь прибыли 56 364 тыс. руб. Чистый дисконтированный доход имеет положительное значение, а индекс доходности больше 1,0, а индекс доходности собственных средств учредителя за 2019-2021 года составит 795% поэтому данный проект необходимо оценить как эффективный.

# Список использованных источников

1. Баканов, М.М. Анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебное пособие / М. М. Баканов. - М. : Экономика, 2013. - 450 с.

2. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент [Текст] : учебное пособие / Л.Е. Басовский. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 c.

3. Балабанов, И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта [Текст] : учебное пособие / И. Т. Балабанов. - М. : Финансы и статистика, 2013. - 360 с.

4. Барашева, Е.В. «Практикум по бизнес-планированию» [Текст]: учебное пособие / Е.В.Барашева – Ангарск, НОУ СПО «АЭЮК», 2014. 88 с.

5. Безпалов, В.В. Основы бизнес-планирования в организации [Текст]: учебное пособие / В.В. Безпалов, В.В. Жариков. - Москва : КноРус, 2016. 200 с.

6. Бриль, А.Р. Бизнес-планирование: задачи и ситуации [Текст]: учебное пособие / А.Р. Бриль. – СПб.: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2015. - 60 с.

7. Богомолов, В.А., Белоусова Н.М., Кублашвили О.В., Ролдугина Р.Ю. Бизнес-планирование [Текст]: учебное пособие - М. : МГУП им. Ивана Федорова, 2014. - 250 с.

8. Горбунов В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов [Текст]: научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 248 c.

9. Горфинкель, В.Я. Бизнес-планирование [Текст]: учебное пособие / В.Я. Горфинкель, Т.Г, Попадюк – М. : Инфра-М, 2015. - 296 с.

10. Гранатуров, В. М. Экономический риск [Текст]: Учебное пособие / В. М. Гранатуров. - М.: Дело и Сервис, 2013. - 276 с.

11. Джакубова Т.Н. Бизнес-план [Текст]: расчеты по шагам / Т.Н. Джакубова. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 96 c.

12. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии [Текст]: Учебник для бакалавров / И.А. Дубровин. - М.: Дашков и К, 2016. - 432 c.

13. Кангро, М. В. Инвестиционное проектирование на предприятии [Текст]: учебное пособие / М. В. Кангро, В. Н. Лазарев. Ульяновск : УлГТУ, 2013. - 164 с.

14. Ковалёв, В. В. Управление финансами [Текст]: учебное пособие / В.В. Ковалев. - М. : ФБК-ПРЕСС, 2013. - 398 с.

15. Кондратьева, М.Н. Бизнес-планирование [Текст]: учебное пособие / М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина, Ю. С. Трефилова. – Ульяновск : УлГТУ, 2014. - 144 с.

16. Крейнина, М. Н. Финансовое состояние предприятия [Текст]: учебное пособие / М.Н. Крейнина. - М. : Издательство «Дело и Сервис», 2013. - 647 с.

17. Лобанова, А. А. Энциклопедия финансового риск-менеджмента [Текст]: учебное пособие / под ред. А. А. Лобанова, А.В. Чугунова. - М. : Альпина Паблишер, 2014. - 936 с.

18. Лосев, В. Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план [Текст]: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей / В. Лосев. - М.: Вильямс, 2013. - 208 c.

19. Маниловский, Р.Г. Бизнес-план [Текст]: методические материалы / Р.Г. Маниловский – М. : Финансы и статистика, 2013. - 316 с.

20. Неклюдов, В.С. Бизнес-планирование [Текст]: учебно-методическое пособие / Неклюдов В.С., Гарина Е.П., Клюева Ю.С., Гарин А.П. – Дзержинск : 2016. - 153 с.

21. Николаенко, А.А. Бизнес-планирование на предприятии [Текст]: монография / А.А. Николаенко; Южно-Уральский государственный университет. – Челябинск : 2014. - 102 с.

22. Орлова, П.И. Бизнес-планирование [Текст]: Учебник для бакалавров / П.И. Орлова. - М.: Дашков и К, 2016. - 288 c.

23. Попов, В.М. Бизнес-планирование [Текст]: Учебник / В.М. Попов, С.Я. Ляпунов. – М. : Финансы и статистика, 2014. - 305 с.

24. Петухова, С.В. Бизнес-планирование: как обосновать и реализовать бизнес-проект [Текст]: Практическое пособие / С.В. Петухова. - М.: Омега-Л, 2013. - 171 c.

25. Подсорин, В.А. Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учебное пособие по дисциплине «Экономическая оценка инвестиций» / В.А. Подсорин. – М. : МИИТ, 2014. - 116 с.

26. Романова, М.В. Бизнес-планирование [Текст]: Учебное пособие / М.В. Романова. - М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2013. - 240 c.

27. Русак, Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования [Текст] : учебное пособие / Н. А. Русак. - М. : Финансы и статистика, 2013.- 481 с.

28. Семиглазов, В.А. Бизнес-планирование [Текст]: Учебное пособие / В.А. Семиглазов. Томск: ЦПП ТУСУР, 2014. - с.

29. Савельева, Н.А. Бизнес-план предприятия [Текст]: теория и практика для студентов вузов – Ростов-на-Дону : Феникс, 2014. - 295 с.

30. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник /под ред. Е.С. Стояновой. - М.: Перспектива, 2014. - 405 с.