

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(институт, факультет)
Менеджмент организации
(кафедра)

38.03.02 «Менеджмент»
(код и наименование направления подготовки)

Производственный менеджмент
(направленность (профиль))

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: «Разработка бизнес-плана производства новой продукции на предприятии (на примере ООО «РосГостСтрой»)»

Студент(ка)

А.Л. Трегубова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель,

С.Ю. Данилова

к.э.н

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

(ученая степень, ученое звание)

Допустить к защите

Зав.кафедрой «Менеджмент организации»

к.э.н. Васильева С.Е.

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

«___» _____ 2017 г.

Тольятти 2017

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики управления

(институт, факультет)

Менеджмент организации

(кафедра)

УТВЕРЖДАЮ

Зав.кафедрой «Менеджмент организации»

С.Е. Васильева

(подпись)

(И.О. Фамилия)

« _____ » _____ 2017 г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение бакалаврской работы

Студент Трегубова Алина Леонидовна

1. Тема «Разработка бизнес-плана производства новой продукции на предприятии (на примере ООО «РосГостСтрой»)»

2. Срок сдачи студентом законченной выпускной квалификационной работы 30 мая 2017 года.

3. Исходные данные к бакалаврской работе

3.1 Данные и материалы производственной практики.

3.2 Материалы учебников по менеджменту, научных статей, стандартов, документов, по финансово-хозяйственной деятельности «РосГостСтрой»

4.Содержание бакалаврской работы:

1. теоретические аспекты бизнес – планирования

1.1 понятия и сущность бизнес – планирования

1.2 этапы разработки бизнес-плана на предприятии

2. анализ внутренней и внешней среды новой продукции на примере ООО «РосГостСтрой»

2.1 Организационно-техническая характеристика деятельности предприятия

2.2 Оценка информационного процесса тендерного отдела компании ООО «РосГостСтрой»

3. Разработка бизнес-плана производства новой продукции компании ООО «РосГостСтрой»

3.1 разработка бизнес-плана по программному обеспечению

3.2 Экономическая эффективность разработанного бизнес-плана

Заключение

Библиографический список

5. Ориентировочный перечень графического и иллюстративного материала:

1. Титульный лист;
2. Актуальность, цель и задачи исследования;
3. Основные экономические показатели деятельности организации;
4. Табличные данные по результатам анализа разработки бизнес-плана;
5. Графические данные по результатам анализа разработки бизнес-плана;
6. Предложения по разработке бизнес-плана новой продукции;
7. Результаты предполагаемого экономического эффекта от разработанных мероприятий.

6. Консультанты по разделам -

7. Дата выдачи задания 26 декабря 2016 года.

Руководитель выпускной
квалификационной работы

(подпись)

(И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению

(подпись)

(И.О. Фамилия)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики управления

(институт, факультет)

Менеджмент организации

(кафедра)

УТВЕРЖДАЮ

Зав.кафедрой «Менеджмент организации»

С.Е. Васильева

(подпись)

(И.О. Фамилия)

« _____ » _____ 2017 г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН
выполнения бакалаврской работы

Студента Трегубовой Алины Леонидовны
по теме «Разработка бизнес-плана производства новой продукции на предприятии (на примере ООО «РосГостСтрой»)»

Наименование раздела работы	Плановый срок выполнения раздела	Фактический срок выполнения раздела	Отметка о выполнении	Подпись руководителя
Разработка 1 раздела БР	10.03.2017	10.03.2017	выполнено	
Разработка 2 раздела БР	05.04.2017	05.04.2017	выполнено	
Разработка 3 раздела БР	23.05.2017	10.05.2017	выполнено	
Разработка введения, заключения и уточнение литературных источников и приложений	30.05.2016	15.05.2017	выполнено	
Предварительная защита БР	22.05.2016	22.05.2017	выполнено	
Окончательное оформления БР, подготовка доклада, иллюстративного материала, презентации	29.05.2016	29.05.2017	выполнено	
Допуск к защите заведующего кафедрой	29.05.2016	29.05.2017	выполнено	
Сдача законченной БР на кафедру	29.05.2016	29.05.2017	выполнено	

Руководитель бакалаврской работы

(подпись)

С.Ю. Данилова

(И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению

(подпись)

А.Л. Трегубова

(И.О. Фамилия)

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Трегубова А.Л.

Тема работы: «разработка бизнес-плана производства новой продукции на предприятии (на примере ООО «РосГостСтрой»)».

Научный руководитель к.э.н Данилова С.Ю.

Цель исследования – разработка бизнес-плана производства и внедрения нового продукта на предприятие.

Объект исследования – ООО «РосГостСтрой», основным видом деятельности которого является капитальное строительство и ремонт зданий и сооружений.

Предмет исследования – внутренняя и внешняя среда новой продукции на предприятии, в рамках тендерного отдела компании.

Методы исследования – факторный анализ, синтез, прогнозирование, статистическая обработка результатов, стратегическое планирование, дедукция.

В первой главе были рассмотрены теоретические аспекты бизнес-планирования как одного из видов планирования хозяйственной деятельности предприятия.

Во второй главе был проведён анализ потенциальной среды новой продукции на примере ООО «РосГостСтрой», а также оценка бизнес-процессов тендерного отдела.

В третьей главе был разработан бизнес-план производства новой продукции и проведён расчет экономической эффективности разработанного плана.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.2, 2.3, 3.1 и 3.2 могут быть использованы специалистами коммерческих организаций.

Содержание

Введение	7
1 Теоретические аспекты бизнес - планирования	9
1.1 Понятия и сущность бизнес - планирования	9
1.2 Этапы разработки бизнес-плана на предприятии	18
2 Анализ внутренней и внешней среды новой продукции на примере ООО «РосГостСтрой»	28
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия	28
2.2 Оценка информационного процесса тендерного отдела компании ООО «РосГостСтрой»	35
3 Разработка бизнес-плана производства новой продукции компании ООО «РосГостСтрой»	40
3.1 Разработка бизнес-плана по программному обеспечению	40
3.2 Экономическая эффективность разработанного плана	91
Заключение	97
Библиографический список	99
Приложения	101

Введение

В данной бакалаврской работе рассмотрена одна из стратегических задач внутрифирменного планирования – разработка бизнес-плана новой продукции на предприятии.

Актуальность исследования данной темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что в условиях нынешней экономической ситуации в стране, многие предприниматели, в целях экономии времени и затрат, не уделяют должного внимания прогнозированию и планированию собственной деятельности.

Руководители компаний не проводят расчеты деловой активности предприятия, коэффициента рентабельности основных фондов, а также других основных технико-экономических показателей производственно - хозяйственной деятельности предприятия.

Когда предприниматель находится в затруднительных условиях, что характерно для многих российских предприятий, часто встречаются предприятия, идеи, обоснования и показатели, расчеты которых заимствованы из работ западных коллег, при этом совершенно не учтены экономика другого государства, менталитет общества другого государства, сегмент рынка для планируемой реализации товара, собственные возможности.

В наше время, в развитых странах у каждой из организаций должен быть самостоятельный бизнес-план текущей или новой деятельности. Тщательно продуманный, компетентно составленный, с возможностью оперативной систематической корректировки данных, в условиях изменений внутренних и внешних условий реализации проекта. Поэтому первостепенное значение приобретает управление процессом планирования и изменений.

В связи с этим целью данной бакалаврской работы является:

– Разработка бизнес-плана новой продукции на примере ООО «РосГостСтрой».

В рамках поставленной цели решаются такие задачи как:

- Исследование теоретических аспектов и основ бизнес-планирования;
- Выявление и анализ проблемы в организации производственного процесса в ООО «РосГостСтрой»;
- Разработка бизнес-плана производства новой продукции на предприятии ООО «РосГостСтрой».

Объектом исследования выступает ООО «РосГостСтрой», основным видом деятельности, которого является капитальное строительство и ремонт зданий и сооружений.

Предметом исследования выступает внутренняя и внешняя среда новой продукции на предприятии, в рамках тендерного отдела.

Структура и объём работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы из 25 источников. Общий объём работы 115 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 16, рисунков – 11.

1 Теоретические аспекты бизнес - планирования

1.1 Понятия и сущность бизнес - планирования

По мнению Дубровина И.А., хозяйственная деятельность предприятия – это сложный и одновременно многообразный социально-экономический организм, включающий в себя трудовые ресурсы, предметы и средства труда, сплоченные в целостную систему на каждом конкретном предприятии для решения определённых поставленных целей, во благо удовлетворения потребностей в предлагаемых для реализации работ и услуг [10].

Планирование деятельности изначально ориентировано на оптимальное распределение и использование ресурсов предприятия, для достижения поставленных целей и задач в ближайшей и отдалённой перспективе, в основе действий которого лежит предвидение, обоснование, конкретизация и описание деятельности хозяйствующего объекта.

Планирование на предприятии подразумевает определение целей , задач и разработку стратегий своего поведения и определение тактики достижения этих целей, на основе анализа внешней и внутренней среды.

В условиях нестабильной экономической ситуации в стране и мире в целом, каждому предпринимателю, от представителей компаний-гигантов и до представителей малого бизнеса, необходимо обладать информацией о компетентной стороне прогнозирования и планирования своей деятельности.

Планирование всегда опирается на фактические и нормативные данные настоящего или даже прошлого периода, а также на их основании стремится установить и контролировать процесс развития компании в настоящем и будущем времени.

Главной целью планирования деятельности предприятия является развитие его деятельности в будущем. Планирование производственно-хозяйственной деятельности обеспечивает своевременное принятие решений,

устанавливает ясную конечную цель и способ её реализации, а также даёт полный контроль над ситуацией и рациональное использование потенциальных возможностей предприятия.

По периоду действия планирование разделяют на два укрупнённых вида:

- Оперативный;
- Стратегический.

Стратегическое планирование является определением миссии и целей предприятия, оценка их потенциальных возможностей. Это выбор специфических стратегий для определения и получения необходимых ресурсов с целью обеспечения эффективной работы в будущем с перспективой на долгосрочный период времени, оперативное планирование – это система управления организацией в текущий момент времени.

Стратегическое и оперативное планирование соединяют организацию в единое целое и способствуют успешной координации действий в каждом из подразделений.

Планирование на предприятии осуществляется в следующем порядке:

- 1) Разрабатывается миссия организации.
- 2) Руководствуясь миссией, разрабатываются качественные цели предприятия, основанные на стратегических ориентирах или направлениях деятельности.
- 3) Проводится анализ конъюнктуры рынка, оценка и анализ внешней и внутренней среды фирмы.
- 4) Этап выявления всех возможных стратегических альтернатив.
- 5) На данном этапе разрабатываются конкретные стратегии достижения поставленных целей или поиск на вопрос «Что делать?».
- 6) Разработка и утверждение плановых заданий.
- 7) Контроль над исполнением и корректировка планов.

Основными составляющими формального планирования являются:

– Тактика (отвечает на вопрос «как делать?»). Данный подход подразумевает разработку тактики составления плана, учитывая выбранную стратегию, они рассчитываются в короткие сроки (в текущий момент), работу проводят сотрудники средних уровней, как правило менеджеры, результат выполнения работы которых легко определить благодаря распределению действий и задач перед каждым из работников индивидуально;

– Политика, как руководство к действию и принятию решений;

– Формирование алгоритма действий с их подробным описанием, для каждой конкретной ситуации;

– Правила последовательности действий в каждой из ситуации;

Исходя из выше изложенного, мы можем сделать вывод о том, что при стратегическом анализе деятельности выделяются четыре основных укрупнённых этапа:

- 1) Разработка концепций развития.
- 2) Разработка инвестиционной программы развития.
- 3) Формирование бизнес-плана на желаемый период.
- 4) Разработка мероприятий по реализации разработанного бизнес-плана.

Бизнес-планирование – это один из видов хозяйственного планирования, предполагающий комплексный подход к объекту планирования (предприятию), включающий в себя объективную оценку производственно-хозяйственной деятельности предприятия, включающее в себя планирование производства, маркетинга, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия, в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией хозяйствования.

По мнению Морошкина В.А., бизнес-планирование является упорядоченной совокупностью стадий и действий, напрямую связанных с анализом внешней и внутренней среды, определением и постановкой целей бизнес - планирования, осуществлением разработки бизнес-плана,

продвижением разработанного бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности, реализацией разработанного бизнес-плана и контролем за его выполнением [14].

Бизнес-план – это продукт, создаваемый в ходе бизнес - планирования. «Лицо предприятия», как элемент формирования имиджа, отражающий общую совокупность целей бизнеса, обосновывая успешность предприятия.

Согласно решению Просветова Г.И., бизнес-план – это ёмкое, действительное, исчерпывающее и понятное описание планируемого бизнеса, как важнейший инструмент в ходе рассмотрения большого количества возможных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные экономические решения и определить средства для их достижения [18].

Бизнес-план является неотъемлемым элементом стратегического планирования и руководством к исполнению и контролю. Данный документ позволяет управлять бизнесом как инструмент внутрифирменного планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Одной из основных целей разработки плана является планирование производственно-хозяйственной деятельности предприятия на ближайшие и отдалённые периоды относительно потребностям рынка и возможностям получения ресурсов, необходимых для реализации проекта.

Также выделяют другие основные цели:

- 1) социальные – стремление к исключению дефицита товаров и услуг, улучшение экологической и психологической ситуации в стране, создание новых духовных и культурных ценностей, развитие научно-технического и творческого потенциала, расширение деловых контактов, международных связей;

- 2) повышение статуса предпринимателя – развитие и укрепление экономического потенциала предпринимателя (включая производственный потенциал, финансовый, технико-технологический, научный, образовательный, а также духовный). Это служит условием и гарантией успешного проведения

коммерческих сделок, повышения престижа предпринимателя, гарантиями высокого качества товаров и услуг;

3) специальные цели и задачи, включающие развитие контактов, зарубежные поездки и другие цели и задачи, в зависимости от сферы деятельности, в которой планируется применение бизнес-плана.

С инвестиционной точки зрения бизнес-план служит трем основным целям:

- обоснование инвестору о целесообразности вложения средств в данный проект;
- служить источником информации для лиц, реализующих проект;
- удовлетворение требованиям банка, в объёме информации о существующем бизнесе, в момент принятия решения о выдаче кредита.

Бизнес-план помогает решить следующие основные задачи:

1) Конкретизация направления деятельности фирмы, выявление ее целевых рынков и места на них.

2) Определение и постановка долговременных и краткосрочных целей фирмы, стратегии и тактики их достижения.

3) Проработка организационно-кадровых вопросов, выявление ответственных за реализацию стратегии, разработка или усовершенствование условий мотивации труда для достижения поставленных целей.

4) Определение состава и показателей товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям.

5) Оценка производственных и торговых издержек по их созданию и реализации.

6) Определение состава маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта.

7) Оценка финансового положения фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей.

8) Предусмотреть варианты событий, которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана.

Изложенные принципы разработки бизнес-плана имеют принципиальные отличия в различных отраслях общественного хозяйства. Бизнес-план не имеет жесткой формы составления, так как его формирование представляет собой творческий процесс выполнения экономических расчетов и прогнозов.

Состав, структура и объем бизнес-плана определяются спецификой вида деятельности, размером самого предприятия и целью его составления. Следует отметить, что чем крупнее предприятие, тем сложнее его функциональная деятельность, тем строже, а также справедливо требование к объему бизнес-плана.

Тщательно подготовленный бизнес-план – залог прибыльной деятельности предприятия.

Бизнес-план дает детальные пояснения алгоритма управления бизнесом, в целях обеспечения его прибыльностью, а также способностью возврата инвестиций в прогнозируемые сроки. Постоянные изменения экономической среды, диктуют компаниям, в которой они действуют, уточнять содержание бизнес-плана и как следствие деятельность компании в целом.

Бизнес-план составляется для внешних и внутренних целей, что требует проработки механизма вовлечения управленческого персонала к данной работе.

Внешняя сторона бизнес-плана направлена на формирования доверительного отношения инвесторов и кредиторов, убеждая их в том, потенциальные возможности компании, компетенции сотрудников находятся на должном уровне и заслуживают стратегической и финансовой поддержки.

Отсутствие тщательно продуманного бизнес-плана является очевидным фактом, в условиях часто изменяющихся условий рынка, его конъюнктуры.

Данное убеждение является недостатком, отражающее слабость управленческого подхода в организации, что в итоге усложняет возможности привлечения финансовых ресурсов и достижения долгосрочной экономической стабильности в условиях конкурентной среды.

Исходя из данной информации, можно сделать вывод о том, что бизнес-план – это критический первостепенный этап, лежащий в основе всей плановой и исполнительской деятельности предприятия. Это важный источник накопления стратегической информации и способ прямого управленческого воздействия на будущее положение предприятия, описывающий путь к достижению прибыльности.

В общем виде, оперативная и инвестиционная политика предприятия неразрывно связана с направлениями и стратегическими целями, выделенными в бизнес-плане, основываясь на этом, выделяют следующее:

Во-первых, должно быть ясно, что бизнес-план, в сущности, проверка знаний и понимания менеджерами сферы деятельности бизнеса, а также положения предприятия на рынке. Процесс планирования бизнеса обеспечивает пристальное внимание управленческой системы ко всем ее слабым сторонам, акцентируя внимание на специфических характеристиках и факторах, влияющих на конкурентные способности предприятия. Таким образом, удовлетворение требованиям к бизнес-плану, является шагом к самосовершенствованию системы управления и созданию эффективной управленческой стратегии.

Во-вторых, в разработку бизнес-плана вовлекаются внушительное количество сил и средств. И поэтому последующее планирование требует меньших усилий по сбору и обработке информации.

В рамках выполнения данной выпускной квалификационной работы, бизнес-план рассматривается как инструмент в техническом и организационном совершенствовании производственного процесса,

отражающий достижения научно-технического прогресса, а также анализируются внутренние резервы производства.

Конечная ценность бизнес-плана определяется качеством содержащейся в нем информации и предположений. Он не должен отражать субъективные предубеждения составителей. Качественно составленный бизнес-план - это также высокоэффективный и полезный инструмент маркетинговой деятельности. Вероятность его исполнения в течение времени прямо отражает компетентность управления предприятием, на чем особо акцентируется внимание инвесторов.

Бизнес-план означает планирование не только производства, но и всех сторон деятельности фирмы. В нем должны решаться финансовые, кадровые, организационные и другие вопросы.

Бизнес-план служит планом развития предприятия, аргументирующий необходимость расширения старых или освоения новых сфер деятельности фирмы, создания новых видов бизнеса.

Бизнес-планирование позволяет менеджерам обосновать необходимость создания того или иного инновационного проекта, а также возможность его реализации в действующих рыночных условиях. В последние 15-20 лет на Западе бизнес-план используется не только как инструмент привлечения инвестиций, но и в качестве элемента внутрифирменного планирования. Руководители обязаны принять решение, в каком объеме, для каких подразделений или фирм применить бизнес-планирование.

В общей практике выделяют следующие назначения бизнес-плана:

1) Бизнес-план необходим для убеждения, что проект жизнеспособен.

В этом случае бизнес-планы создаются для того, чтобы:

- открыть новую компанию,
- предложить существующей компании производство новых продуктов,

– произвести техническое перевооружение на существующем предприятии либо подвергнуть его кардинальным изменениям.

2) Бизнес-план служит для привлечения партнеров, кредиторов или инвесторов к участию в проекте. В большинстве случаев его главным предназначением является - достичь источника финансирования либо за счет собственных средств, либо за счет внешних источников, либо одновременно за счет внутренних и внешних ресурсов.

Типы бизнес-планов объединяют в 6 основных групп:

1. Бизнес-план инвестиционного проекта – это изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка и прогнозы о финансовых результатах. Инструмент для привлечения кредиторов и инвесторов. Указывается подробная кредитная история предприятия.

2. Бизнес-план компании – изложение перспектив развития на предстоящий плановый период для совета директоров и собрания акционеров с указанием основных технико-экономических и хозяйственных показателей фирмы для обоснования объемов требуемых инвестиций и других ресурсов.

3. Бизнес-план структурного подразделения (центра финансовой ответственности) – это изложение для высшего руководства компании плана развития подразделения для обоснования бюджета и выделения ресурсов.

4. Бизнес-план, выступающий в роли заявки на кредит, для получения заемных средств.

5. Бизнес-план, выступающий в роли заявки на грант, для получения средств из государственного бюджета или из благотворительных фондов для решения острых социальных проблем и нужд, с обоснованием возможности приобретения прямых и косвенных выгод для региона и общества в целом.

6. Бизнес-план развития региона (страны) – служит обоснованием перспектив социально-экономического развития региона (страны) и объемов финансирования соответствующих программ.

Лица, составляющие бизнес-план.

В разработке бизнес-планов руководству предприятия необходимо задействовать всех ведущих специалистов, также преследуя цель в объективности взглядов и выявлении компетенций каждого из сотрудников.

На усмотрение руководства, а также в зависимости от предназначения бизнес-плана, определяются сотрудники, ведущие саму разработку перспективных и текущих планов в целом. В компаниях гигантах данной работой занимаются специалисты по планированию, которые занимаются разработкой заданий и распределением их между подразделениями. Также занимаются своевременными корректировками, систематизацией процесса и обновлением информативной базы данных.

Текущее финансовое планирование выполняет финансовый отдел, включающие расчёт баланса активов и пассивов, смет, бюджетирования подразделений, отвечающие за рост производительности труда, подготовке кадров, а также отвечающие за фонд оплаты труда.

Также задействованы работники производственных структур, так как необходимо оценка с точки зрения технического обоснования предлагаемых заданий и выявление прямого влияние на производственный процесс.

Перечень стратегий и мероприятий лежит на отделе маркетинга.

Не исключением является привлечение специалистов для предоставления профессиональных консультаций.

1.2 Этапы разработки бизнес-плана на предприятии

Процесс разработки бизнес-плана включает в себя три укрупнённых этапа:

1) Первый этап – отражение цели бизнес-плана. Здесь решаются экономические задачи анализа и оценки уровня производственной

деятельности предприятия, характеристики потенциала производства и самой сферы бизнеса.

2) Второй этап – анализ и прогнозирование деятельности предприятия. На данном этапе решают задачи изучения рынка, разработки прогноза производства и формирования эффективной организационной системы управления.

3) Третий этап – разработка бизнес-плана. На третьем этапе разрабатывают стратегию финансирования мероприятий по развитию производства продукции и реализации её в конкурентной среде, повышению эффективности производства новой продукции.

Реализация названных этапов разработки бизнес-плана предполагает:

- определение целей разработки бизнес-плана, в качестве которых могут быть достижение безубыточности деятельности, ввод в действие нового объекта, выпуск нового вида продукции и др.;

- анализ, оценку и прогнозирование собственных возможностей эффективного функционирования самого предприятия, обеспеченности его деятельности материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами, результатов деятельности основных конкурентов, рынков сбыта, возможных видов риска;

- определение характеристики планируемой к выпуску продукции (работ, услуг), оценку сильных и слабых сторон деятельности, как самого предприятия, так и его основных конкурентов, в сферах менеджмента, производства, маркетинга, финансов и кадровой политики;

- исследование рынков сбыта, уровня конкуренции, конкурентоспособности производимой продукции (работ, услуг);

- разработку плана производства и реализации продукции (работ, услуг) с учетом заданий программы социального и экономического развития предприятия и результатов анализа и прогнозирования его собственных

возможностей. При этом определяются потребности в основных фондах, сырье, материалах и персонале, затратах на оплату труда;

- разработку маркетинговой стратегии предприятия, ценовой политики предприятия, системы продвижения товара на рынки, включая меры по формированию спроса и стимулированию сбыта;

- выбор типа организационной структуры предприятия и оценку ее эффективности;

- определение возможных рисков и разработку мероприятий по их снижению и предупреждению;

- прогнозирование финансовых показателей предприятия, включая разработки прогноза доходов и расходов, баланса денежных средств, баланса активов и пассивов, ключевых финансовых показателей;

- составление резюме – краткого изложения основных положений бизнес-плана деятельности предприятия.

Бизнес-план предприятия разрабатывается в пределах финансового года. В нем находят отражение затраты и результаты по всем видам деятельности, включая инновационные и инвестиционные проекты. Содержание бизнес-плана предприятия представляет интерес для собственников (так как в нем оценивается рентабельность капитала), администрации (оценка ее профессиональной деятельности и эффективности), персонала (сохранение рабочих мест и определение оплаты труда), поставщиков (оценка платежеспособности), для государственных и местных органов власти (стабильность трудового коллектива и налоговые платежи).

Содержание бизнес-плана, перечень разделов описательной части и его объем формируются на каждом предприятии самостоятельно. Состав планового документа, качество разработки и степень достоверности зависят в первую очередь от профессионализма управленческой команды (для частных предприятий), а также от отраслевых методических рекомендаций (для субъектов хозяйствования с государственной собственностью).

Отличительная особенность бизнес-плана предприятия состоит в том, что он разрабатывается исходя из законов рынка. Отсюда предприятие самостоятельно ищет рынки сбыта, формирует производственную программу и цены на продукцию; осуществляет планирование маркетинга; признает альтернативы и риски, с которыми непосредственно связано мышление работников предприятия об издержках, доходах, прибылях, стоимости предприятия; использует рентабельность собственного капитала в качестве критерия оценки экономической эффективности бизнес-плана предприятия.

Общая структура бизнес-плана, в соответствии со стандартами ЮНИДО (Организация Объединённых Наций по промышленному развитию), должна придерживаться следующих параметров:

1) Резюме. Подчеркиваются основные финансовые показатели, подтверждающие рентабельность проекта.

Описание проекта (резюме) может включать следующую информацию:

- цель и задачи бизнес-плана;
- описание предприятия, его специализацию и предысторию развития предприятия;
- краткие сведения о квалификации управленческого персонала, какими способностями применительно к настоящему проекту обладает управленческий персонал;
- преимущества продукции (услуг) предприятия на рынке и в отрасли;
- ресурсы предприятия, его текущее финансовое состояние;
- долгосрочную и краткосрочную стратегии предприятия, возможности роста производства и доходов, какие доходы предполагается получить, за какой период времени;
- описание ситуации на рынке и в отрасли применительно к исследуемому производству;

- потребности в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, порядок возврата заёмных средств;

- какие риски могут ожидать предприятие и каков их уровень;

- экономическое обоснование и эффективность проекта.

Таким образом, резюме представляет собой краткий обзор бизнес-плана. Его объём не должен превышать трёх страниц текста. Пишется резюме в последнюю очередь, при этом текст обычно составляется из ключевых фраз других разделов бизнес-плана. Задача резюме – в сжатой форме представить основные идеи бизнес-плана, а также при необходимости привлечь внимание и заинтересовать потенциального партнёра, инвестора и кредитора.

Потенциальный инвестор должен получить возможность в овладении информации по таким вопросам, как:

- показатели прибыли на инвестированный капитал;

- спрос на новую продукцию;

- потенциальная доля рынка компании до и после реализации проекта;

- конкурентные преимущества для достижения поставленных целей;

- потребности в финансировании, требуемые условия привлечения капитала.

2) Идея предлагаемого проекта. Характеристика предприятия включает следующую основную информацию:

- полное и сокращённое наименование предприятия, дату и место регистрации, номер регистрационного удостоверения, юридический адрес предприятия, банковские реквизиты;

- инициатора проекта;

- организационно-правовую форму предприятия;

- размер уставного капитала;

- учредителей предприятия с указанием их доли в уставном капитале;

– характеристики менеджеров высшего звена управления – директора предприятия, главного бухгалтера (Ф.И.О., возраст, образование, квалификация, предшествующие должности и место работы, срок работы в какой должности, опыт работы в коммерческих структурах, в том числе и в высшем звене управления);

- основной вид деятельности предприятия;
- формулировку миссии предприятия;
- оценку сильных и слабых сторон конкурентов и собственного предприятия.

Далее описывается продукт предприятия с позиции потребителя, производится его комплексная оценка, обосновывается необходимость совершенствования продукта.

Составляющие данного раздела:

- Общие исходные данные и условия;
- Описание образца нового товара;
- Оценка опыта предпринимательской деятельности.

3) Оценка рынка сбыта.

- оценке основных конкурентов.
- описание потребителей нового товара;
- оценка конкурентов;
- оценка собственных сильных и слабых сторон относительно конкурентов.

4) План маркетинга. В разделе описания плана маркетинга описывается стратегия маркетинга, заключающаяся в приведении возможностей предприятия в соответствие с ситуацией на рынке. В стратегии проникновения на рынок предприятие описывает последовательность своих действий по проникновению на новый рынок, введению нового товара на старый рынок, проникновению с товаром рыночной новизны на новые сегменты рынка.

План маркетинга предусматривает следующие разделы:

- 1) Выбор системы распространения товара.
- 2) Анализ ценовой политики и методы ценообразования.
- 3) Реклама.
- 4) Методы стимулирования продаж, формирования спроса и организация послепродажного сервиса.

Составляющие маркетингового плана:

- Цели маркетинга;
 - Стратегия маркетинга;
 - Финансовое обеспечение плана маркетинга.
- 5) План производства. В описании отражается следующая информация:
- характеристики продукции и маркетинга, систем продвижения и распределения продукции;
 - недостатки производимой продукции, а также ее конкурентные преимущества, обеспечивающие успех на рынке либо сдерживающие ее проникновение на рынок.

Важным аспектом этого раздела является точное определение себестоимости производимого продукта.

Таким образом, структура данного раздела бизнес-плана следующая:

1. Производственная программа предприятия;
2. Схема технологического процесса;
3. Потребность в основных фондах;
4. План производства;
5. Потребность в персонале и зарплате;
6. Калькуляция себестоимости.

В случае если инвестиционный проект предусматривает строительство объектов недвижимости, в данный раздел включаются следующие пункты: стоимость строительства; структура капитальных вложений, предусмотренная в

проектно-сметной документации (в том числе строительно-монтажные работы); затраты на оборудование; прочие затраты.

Одним из важнейших пунктов, рассматриваемых в бизнес - планах в последнее время (в основном по требованию иностранных инвесторов), является обеспечение экологической и технической безопасности производства.

Составляющие производственного плана:

- Изготовитель нового товара;
- Наличие и требуемые мощности производства;
- Материальные факторы производства;
- Описание производственного процесса.

6) Организационный план. В разделе организационного плана бизнес-плана раскрывается организационно-правовая форма хозяйствования предприятия. Обосновывается организационная структура предприятия (линейная, функциональная, штабная, матричная), производится оценка организационной структуры.

- Организационно-правовая форма собственности фирмы;
- Организационная структура фирмы;
- Распределение обязанностей;
- Сведения о партнерах;
- Описание внешней среды бизнеса;
- Трудовые ресурсы фирмы;
- Сведения о членах руководящего состава.

7) Финансовый план. В разделе финансового плана бизнес-плана обобщают все предшествующие материалы разделов бизнес-плана и представляют их в стоимостном варианте. Финансовый план – один из важнейших разделов бизнес-плана, который даёт ответ на вопрос: стоит ли инвестировать в этот проект или нет. Он включает выполнение следующих расчётов:

- Расчет и распределение чистой прибыли;

- баланс денежных средств;
- доходы и затраты;
- финансовый план предприятия на первый планируемый год;
- расчёт безубыточности и график безубыточности;
- расчёт даты, когда проект начнёт приносить прибыль;
- прогнозный баланс активов и пассивов предприятия;

Финансовый план – это показатели планируемой финансово-экономической деятельности предприятия. Остатки средств по фондам на начало планируемого периода берутся из годовых балансов. К устойчивым пассивам относятся минимальные задолженности по заработной плате с начислениями, бюджету, временно свободные остатки фонда потребления.

- План доходов и расходов.
- План денежных поступлений и выплат.
- Сводный баланс активов и пассивов фирмы.
- График достижения безубыточности.
- Стратегия финансирования (источники поступления средств и их использование).
- Оценка риска и страхование.

8) Приложения. В качестве приложений представляется отчетная документация предприятия-получателя инвестиций, проектно-сметная и исходно-разрешительная документация, конструкторские и научно-исследовательские разработки, договора и протоколы о намерениях, которые в перспективе будут способствовать реализации проекта, необходимые чертежи.

В настоящее время российское законодательство не обязывает предприятия разрабатывать бизнес-план. Для большинства российских предприятий он является новым документом. К сожалению, в связи с этим, в российских компаниях несерьезно подходят к планированию своей деятельности. Если даже бизнес-план готовится, то в нем практически отсутствует аргументация получения тех или иных исходных экономических

показателей, финансовых расчетов и результатов. Но, не смотря на отсутствие законодательных актов, обязывающих разработку бизнес-планов, в России действует значительное количество указов, благодаря которым формируется деловая среда предпринимательства. Функционирование предполагает необходимость разработки бизнес-плана для получения финансирования.

К сожалению, в российских компаниях несерьезно подходят к планированию своей деятельности. Если даже бизнес-план готовится, то в нем практически отсутствует аргументация получения тех или иных исходных экономических показателей, финансовых расчетов и результатов.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, на предприятии необходимо постоянно планировать свою деятельность, как текущую, так и новую.

Одной из основ бизнеса является компетентное и развернутое составление его бизнес-плана. Его эффективность или неэффективность оказывает прямое влияние на показатели бизнеса в целом.

2 Анализ внутренней и внешней среды новой продукции на примере ООО «РосГостСтрой»

2.1 Организационно – экономическая характеристика деятельности предприятия

Компания ООО «РосГостСтрой» создана в 2013 году и специализируется на капитальном строительстве зданий и сооружений.

Одним из ведущих направлений деятельности компании является участие в электронных аукционах в сфере государственных и муниципальных торгах. А именно подготовка конкретных показателей поставляемого товара или применяемого материала в составе первой части заявки на участие в электронном аукционе согласно 44 Федеральному закону «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ.

Также как следствие, целью производственно-хозяйственной деятельности предприятия является разработка и внедрение инновационного программного обеспечения, в целях автоматизации работы тендерного отдела.

ООО «РосГостСтрой» был создан для участия в государственных и муниципальных заказах, развивая строительный бизнес в данном сегменте.

Руководство компании воспользовалось приобретённым опытом, знаниям и умениям (более двухсот допусков к электронным аукционам, более 50 успешно выполненных и завершённых Муниципальных контрактов), что привело к возникновению идеи об оказании услуг в подготовке первых частей заявок на участие в электронном аукционе другим компаниям, не имеющих навыков составления сложной технической документации.

В апреле 2015 года, совместно с заместителем директора и руководителем отдела по тендерам, директором компании было принято решение, об оказании услуг по подготовке первой части заявок к тендерам.

Проанализировав текущее состояние дел и высокий интерес потребителя в этой сфере, было принято решение о разработке бизнес-плана «Автоматизированное участие в торгах «Федерация госзаказа»».

На протяжении пяти лет руководство компании продвигалось к получению гарантированного допуска к аукциону, приобретая ценный опыт, основываясь на собственных ошибках. Так как всегда присутствует риск отклонения заявки по вине специалиста, в связи с возможностью принятия ошибочных решений, было принято решение о создании инновационной программы, которая сократит число отклонённых заявок до минимума.

В сентябре 2015 года возникла идея о создании, разработке и внедрении универсального инструмента по подготовке сложных технических документов, а именно программного обеспечения, для упрощения и повышения эффективности участия в государственных и муниципальных торгах, согласно Федеральному закону от 05.04.2013 № 44-ФЗ.

Учредитель и директор компании имеет долю участия 100%.

Авторами и исполнителями инновационного проекта являются руководитель тендерного отдела и заместитель директора.

Заместитель директора имеет более 5 лет опыта работы в сфере государственного и муниципального заказа. Ежегодно проходит переподготовку по 44-ФЗ о контрактной системе.

Руководитель отдела по тендерам имеет законченное высшее образование – Менеджер по управлению персоналом, имеет опыт работы более двух лет в сфере государственного и муниципального заказа, основой которому является 44-ФЗ, имеет большую практику работы с Самарским Управлением Федеральной Антимонопольной Службы России (Самарский УФАС России). Также руководитель отдела по тендерам имеет большой опыт работы в составлении документации для участия в государственных закупках.

ООО «РосГостСтрой» зарегистрировано по адресу: Российская Федерация, 445051, Самарская область, город Тольятти, улица Маршала Жукова, дом 47, офис 303.

Фактический адрес: Российская Федерация, 445024, Самарская область, город Тольятти, улица Воскресенская, дом 11, офис 501.

Реквизиты компании ООО «РосГостСтрой»: ОГРН 1156313038364, ИНН/КПП 6321389742/632101001, р/с 40702810003000014737 в ПАО «Промсвязьбанк», г. Тольятти, к/с 301018107000000000803, БИК 042202803.

ООО «РосГостСтрой» по всем критериям относится к субъектам малого предпринимательства, являясь микро предприятием.

Предприятие является Обществом с ограниченной ответственностью, действует на основании Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 29.12.2012) "Об обществах с ограниченной ответственностью".

ООО «РосГостСтрой» имеет баланс, расчетный счет, начисляет выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц, исполняет обязанности организации по уплате налогов и сборов в соответствии с требованиями Налогового кодекса РФ, а также представляет налоговые декларации, расчеты по авансовым платежам по месту своего нахождения. Имеет печать, штамп, бланки и прочие средства визуальной идентификации со своим наименованием и указанием на принадлежность к ООО «РосГостСтрой».

Организация мероприятий по охране труда и технике безопасности в ООО «РосГостСтрой» осуществляется в полном соответствии со следующими нормативными актами:

- Конституция РФ;
- Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. От 25.11.2013) – Федеральный закон от 21 декабря 1994 года № 69-ФЗ с изменениями от 22 августа 1995 года, 18 апреля 1996 года, 24 января 1998 года, 7 ноября, 27 декабря 2000 года о пожарной безопасности;

- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ;
- ГОСТ 12.1.030-81 ССБТ. Электробезопасность. Защитное заземление. Зануление;
- ГОСТ 12.1.050-86 ССБТ. Методы измерения шума на рабочих местах;
- ГОСТ 12.0.001-82 ССБТ. Основные положения;
- ГОСТ 12.0.004-90 ССБТ. Организация обучения безопасности труда. Общие положения;
- ГОСТ 12.1.003-83 ССБТ. Шум. Требования безопасности;
- ГОСТ 12.1.004-91 ССБТ. Пожарная безопасность.

Основными видами деятельности, ООО «РосГостСтрой» являются:

- капитальное строительство и ремонт зданий и сооружений;
- подготовка и выполнение первых частей заявок для участия в электронных аукционах в сфере государственного заказа;
- консультации;
- составление жалоб в контролирующие органы (Самарский УФАС России, Арбитражный суд Самарской области);
- аккредитация на электронных торговых площадках.

Основными целями деятельности, ООО «РосГостСтрой» являются:

1) Устранение неисправностей всех изношенных конструктивных элементов, инженерного оборудования и повышение степени благоустройства государственных и муниципальных зданий и сооружений, а также восстановление, реконструкция или замена их на более долговечные и экономичные.

2) Предоставление потребителям профессиональной помощи в создании индивидуального пакета документов для участия в государственных и муниципальных торгах, путём разработки и внедрения автоматизированного программного обеспечения, которое увеличит качество выполненной работы,

сократит время для подготовки документов, минимизирует риск по отклонению заявки в электронном аукционе.

Стратегическими целями предприятия ООО «РосГостСтрой» являются:

- Удержать позиции одного из ведущих представителей подрядных работ в Самарской области.
- Увеличить количество заключенных и выполненных контрактов на выполнение работ или предоставление услуг, путём оптимизации процесса участия в электронных аукционах.
- Используя опыт успешных компаний, достижения науки управления качеством, обеспечить превосходство ООО «РосГостСтрой» по качеству выполняемых работ и предоставлению услуг перед конкурентами.
- Активно участвуя в электронных торгах на выполнение работ или предоставление услуг, стать ведущим предприятием по подготовке сложной технической документации для участия в государственных торгах, используя инновационное программное обеспечение для автоматизации данного процесса.
- Обеспечить превосходство в ценообразовании за счёт освоения новых технологий и оптимизации процессов производства.
- Обеспечить выполнение финансовых целей и обязательств предприятия.

Основные экономические показатели деятельности фирмы за 3 года, приведенные в таблице 1.

Из таблицы 1 видно, что выручка, ООО «РосГостСтрой» за период с 2014 по 2016 год включительно существенно изменилась. Можно заметить то, что объем продаж в 2015 году снизился на 57,9% по отношению к 2014 года, в связи с этим выручка снизилась на 9859 тыс.руб. На период с 2015 по 2016 год можно заметить то, что объем продаж 2016 года снизился на 30,11% от объема продаж 2015 года, потеря выручки составили 2158 тыс. руб.

Снижение объема реализации услуг, выручки, выработки и большего числа показателей обуславливается наступлением экономического кризиса в стране, а так же введением санкций по отношению к нам от стран запада.

Организационная структура управления предприятия (рис.1).

Как показывает рисунок 1 ООО «РосГостСтрой» имеет линейную структуру управления.

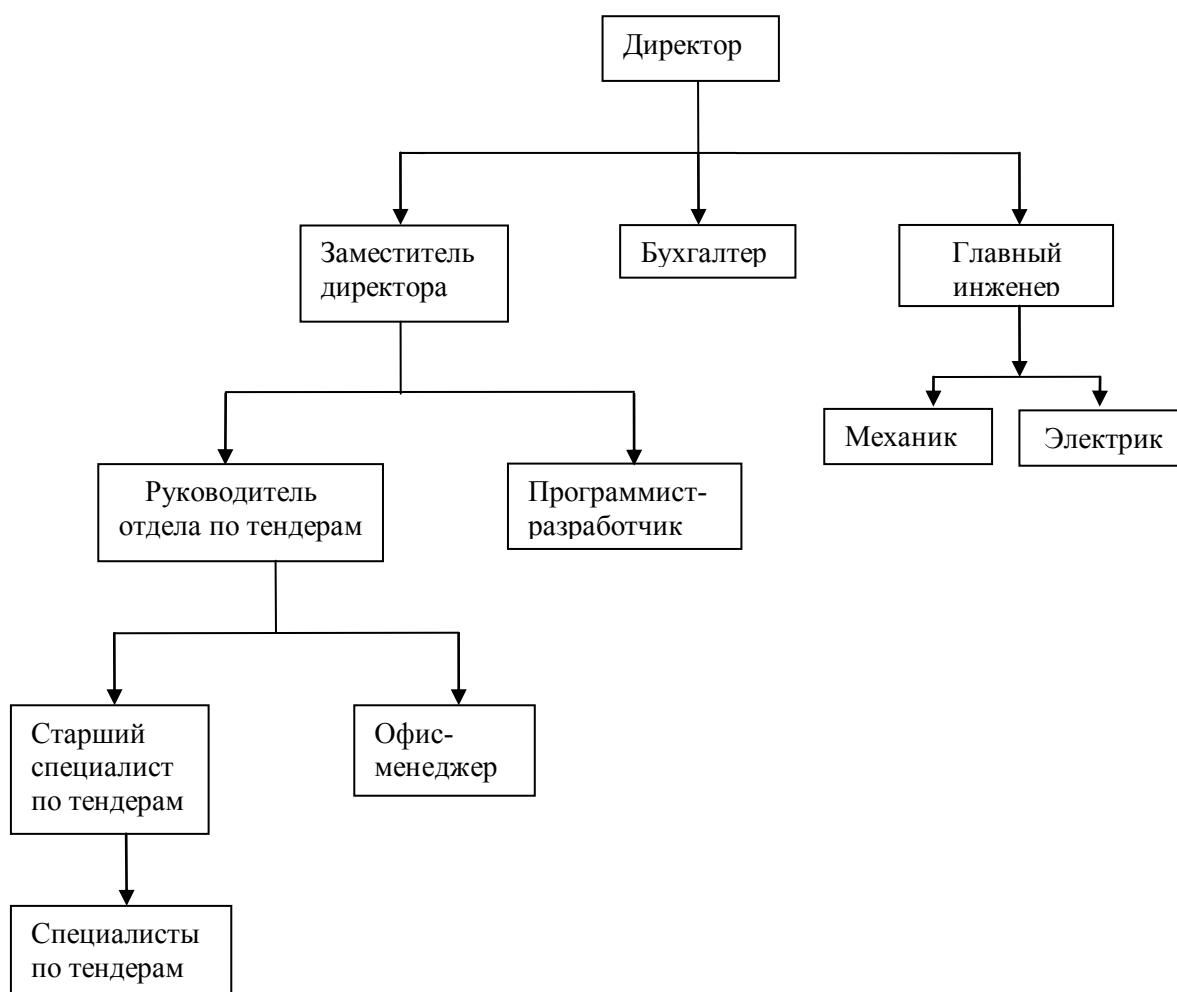


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «РосГостСтрой»

Наибольшее воздействие на снижение объемов выполняемых работ и услуг, 2016 года относительно 2014, оказали санкции в области экономики и торговли. С 2014 года компания ООО «РосГостСтрой» прекратила торговлю металлоконструкций, до этого периода она занималась импортом строительных элементов и реализацией их на внутреннем рынке.

Управленческие расходы имели тенденцию понижения в период с 2014 по 2015 включительно, и вовсе были прекращены к 2016 году.

Экономические сдвиги, кризис, санкции и прекращения торговой деятельности в большей мере не отразились на фонде заработной платы и среднесписочной численности персонала.

Анализируя информацию, предоставленную в таблице 1, мы можем увидеть то, что на деятельность организации оказало воздействие множество факторов, таких как экономический кризис, санкции, рост цены доллара и из них вытекающие. Эти факторы привели к прекращению продаж продукции, к реорганизации деятельности и стратегии организации, и благодаря гибкости организации ООО «РосГостСтрой», компании удалось остаться на рынке и найти иные пути заработка, минимизировав потери фонда заработной платы и персонала.

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности ООО «РосГостСтрой» за 2014-2016гг.

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение			
				2015-2014гг.		2016-2015гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка, тыс.руб.	17027	7168	5010	-9859	-57,9	-2158	-30,11
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	15578	6595	5153	-8983	-57,6	-1442	-21,87
3. Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	1449	573	143	-876	-60,46	-430	-75,05
4. Управленческие расходы, тыс.руб.	642	603	-	-39	-6,08	-	-
5. Коммерческие расходы, тыс. руб.	15578	6595	5153	-8983	-57,6	-1442	-21,87
6. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	807	30	143	-777	-96,28	113	376,66
7. Чистая прибыль, тыс. руб.	70	66	46	-4	-5,71	-20	-30,3

Продолжение таблицы 1

8. Основные средства, тыс. руб.	616	737	487	-129	19,64	-250	-33,92
9. Оборотные активы, тыс. руб.	616	737	487	-129	19,64	-250	-33,92
10. Численность ППП, чел.	11	11	11	0	0	0	0
11. Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	650	650	650	0	0	0	0
12. Производительность труда работающего, тыс.руб. (стр1/стр.10)	4256,75	1792	1252,5	- 2464,75	-57,01	-539,5	-30,11
13. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб. (стр11/стр10)	59	59	59	0	0	0	0
14. Фондоотдача (стр1/стр8)	27,64	9,7	10,28	76,42	-2,94	8,6	0,88
15. Оборачиваемость активов, раз (стр1/стр9)	27,62	9,72	10,28	-17,9	-64,808	0,56	5,55
16. Рентабельность продаж, % (стр7/стр1) × 100%	0,4	0,9	0,9	0,5	125	0	0
17. Рентабельность производства, %	2,35	0,77	0,29	6,7	3,07	1,72	2,21
18. Затраты на рубль выручки, (стр2+стр4+стр5)/стр1*100 коп.)	95,26	100,4	102,8	5,14	5,39	2,4	2,39

1 форма 2. Отчет о финансовых результатах (Отчет о прибылях и убытках)

2 Бухгалтерский баланс. Итоговая сумма всех оборотных активов, указанных в бланке бухгалтерского баланса

3 Отчет о движении денежных средств.

2.2 Оценка информационного процесса тендерного отдела компании ООО «РосГостСтрой»

Тендерный отдел – это эффективное средство труда в любой крупной и серьезной компании, с перспективным взглядом в будущее развитие деятельности предприятия в целом.

Тендерный отдел – это инструмент продаж, особенно актуальный в условиях нестабильной экономической ситуации. Являясь внутренним подразделением предприятия, контролирует участие компании в государственных и муниципальных торгах по поставке товаров, работ и услуг.

Актуальность наличия тендерного отдела в ООО «РосГостСтрой» обусловлена тем, что в условиях высокой конкуренции в сочетании с периодом

кризиса, многие коммерческие компании, не имея альтернативного источника дохода, начинают значительно сокращать свои бюджеты, объёмы продаж, что приводит к потере конкурентоспособности.

Так как государство является надежным платежеспособным клиентом, в связи с тем, что ряд жизненно важных направлений государственных структур обязывает закупать работы, товары и услуги необходимые для нормального функционирования всей страны вне зависимости от экономической ситуации, наличие тендерного отдела в ООО «РосГостСтрой» гарантирует возможности участия в тендерах, в случаях победы заключения контрактов, как с коммерческими, так и государственными заказчиками и поставщиками.

Независимо от сферы деятельности предприятия выделяют три основные задачи тендерного отдела:

- 1) Участие в государственных закупках;
- 2) Участие в создании и поддержание имиджа компании;
- 3) Привлечение новых контрактов через систему тендерных закупок, а также выявление и привлечение новых клиентов.

Перед выполнением всех поставленных задач руководителю необходимо иметь четкое представление о том, как будет выглядеть алгоритм действий участия компании в торгах. В первую очередь, компания должна определиться с видом работ и соответственно с приобретением всех необходимых лицензий на выполнение таких работ и услуг, чтобы принимать участие в аукционах.

Компания ООО «РосГостСтрой» имеет допуск СРО, данные которого находятся в базе данных Ростехнадзора. Также следует отметить, что высокая компетентность персонала способна гибко реагировать на изменения в законодательстве, что видоизменяет алгоритм действий участия в аукционах, но не приносит никакого убытка предприятию.

Для решения основных задач и выполнения основной миссии тендерного отдела компании, необходимо:

1) Иметь опыт работы в сфере государственных и муниципальных закупок (№ 44-ФЗ), коммерческих закупок (№ 223-ФЗ)

2) Иметь опыт работы с процедурами слушания поданных жалоб в Самарский УФАС России на действия Заказчика, в случае необоснованного отклонения заявок.

3) Необходимо понимать, что такое Реестр Недобросовестных поставщиков и как опыт пребывания в нём сказывается на приобретении новых клиентов.

4) Постоянное повышение квалификации сотрудников.

5) Поддержание высокого качества подготовки документов, необходимых для процедуры одобрения участия в государственной закупке. Такой документ называется – первая часть заявки.

В настоящее время, участие в государственных и муниципальных электронных торгах не новость для подавляющего большинства организаций.

Для того чтобы зарекомендовать себя на данном рынке, предприятию необходимо существенно выделяться подходом к работе, уровнем качества, обладать долгосрочными сотрудничествами с минимум тремя предприятиями, для внушения доверия клиентам.

Разработка инновационного программного обеспечения для автоматизированного участия в торгах – путь к решению многих задач, лежащих перед сотрудниками компании, ООО «РосГостСтрой».

Алгоритм участия в аукционе:

Первый этап – формирование потребностей участия в том или ином аукционе.

Второй этап – определение объекта закупки, в соответствии со спецификой деятельности компании.

Третий этап – анализ начальной максимальной цены контракта, так как от неё зависит сумма обеспечения исполнения контракта, которую необходимо

будет внести участнику аукциона в случае победы в аукционе или занявшему второе место из всех участников.

Согласно ч.3 ст.54 закона о контрактной системе: «Победитель конкурса одновременно с контрактом обязан представить заказчику документы, подтверждающие предоставление обеспечения исполнения контракта в размере, который предусмотрен конкурсной документацией или частью 1 статьи 37 настоящего Федерального закона. В случае, если победителем конкурса не исполнены требования настоящей части, такой победитель признается уклонившимся от заключения контракта.»[3].

Учитывая этот факт, необходимо как можно внимательней изучить свои финансовые возможности.

Четвертый этап – оценка сложности тендерной документации. На данном этапе многие фирмы неадекватно оценивают свои возможности, что приводит к отклонению первой части заявки и как следствие потеря времени и потенциальной прибыли.

Либо, компания понимает, что не сможет выполнить условия технического задания самостоятельно, так как отсутствуют знания и понимания работы в данной сфере и обращаются за помощью к специалистам, для предоставления тендерного сопровождения.

Пятый этап – выполнение технического задания аукциона, самостоятельными силами фирмы либо за счёт передачи данного вида работ команде специалистов. Данный этап несёт в себе колоссальные энергетические затраты сотрудников компании. Именно уровень выполнения условий заказчика в техническом задании влечёт за собой ответственность, внимательность, а также по ошибкам, допущенные в первой части заявки, говорят о статусе компании и уровне её компетенции. Так как в условиях жесткого пресечения коррупции, о потенциальных конкурентах можно узнать только по статистике допусков к аукционам и допущенным ошибкам при отклонении.

Шестой этап – при компетентном выполнении первой части заявки, соблюдении всех требований инструкции объекта государственной структуры, компания подаёт первую и вторую часть заявки на электронную площадку, которая проводит данную закупку.

Далее заявка на участие в электронном аукционе признается допущенной, если она составлена в соответствии с требованиями закона о контрактной системе либо конкурсная комиссия отклоняет заявку на участие в конкурсе, если участник конкурса, не соответствует требованиям предъявленных законом к участнику конкурса, указанным в конкурсной документации, или такая заявка признана не соответствующей требованиям, указанным в конкурсной документации.

Победителем конкурса признается участник конкурса, который предложил лучшие условия исполнения контракта на основе критериев, указанных в конкурсной документации, и заявке на участие в конкурсе которого присвоен первый номер.

Седьмой этап – в случае отклонения заявки, компания продолжает свою деятельность, без возможности борьбы за приобретение прибыли, а в случае допуска к аукциону, переходит в режим ожидания проведения аукциона, где уже произойдёт борьба участников в реальном времени, но в он-лайн режиме, за первое место в аукционе и приобретение контракта на выполнение работ.

Исходя из всего выше изложенного, мы можем сделать вывод о том, что тендерный отдел, это очень эффективный инструмент для компании, которая, взвесив все свои сильные и слабые стороны, приняла решение участвовать в государственных и муниципальных торгах.

Компания ООО «РосГостСтрой» развивает тендерный отдел, который в свою очередь не стоит на месте в развитии, главной задачей сейчас которого является обеспечение быстрого выполнения аукционной документации, основываясь на своём большом опыте работы.

3 Разработка бизнес-плана производства новой продукции компании ООО «РосГостСтрой»

3.1 Разработка бизнес-плана по программному обеспечению «Автоматизированное участие в торгах «Федерация госзаказа»»

Суть проекта:

– Разработка универсального инструмента по подготовке документов, а именно программного обеспечения для участия в государственных и муниципальных торгах, согласно Федеральному закону от 05.04.2013 № 44-ФЗ.

Дата начала реализации бизнес проекта:

– Март 2016г.

Стоимость проекта:

– 16 900 тыс. руб.

Окупаемость проекта:

– 36 месяцев.

Раздел 1 – Резюме.

Цель проекта заключается в предоставлении своим Клиентам (Заказчикам) профессиональной помощи в разработке, создании универсального документа для участия в государственных и муниципальных торгах, согласно Федеральному закону от 05.04.2013 N 44-ФЗ. Оказание помощи путем разработки и внедрения инновационного автоматизированного программного обеспечения, которое увеличит качество выполненной работы, сократит время для подготовки документов к государственному или муниципальному тендеру, минимизирует риски по отклонению заявки для участия в тендере.

Задачи проекта:

До начала производственной деятельности необходимо выяснить следующие вопросы:

- потребность на данный момент в программном обеспечении и размер данной потребности;
- будут ли клиенты применять в своей деятельности эту продукцию, если она будет доступна, и иметь конкурентоспособные цены;
- известны ли клиенту преимущества использования данной продукции для собственной деятельности.

Далее следующими задачами являются:

- Поиск и трудоустройство высококвалифицированных специалистов;
- Разработка программного обеспечения;
- Разработка инструмента – Базы данных для качественной работы программного обеспечения;
- Разработка маркетингового плана по продвижению продукта на рынок;
- Создание Веб-сайта, on-line сервиса;

Суть проекта.

Компания «РосГостСтрой» предлагает своим клиентам универсальное Программное обеспечение (далее ПО), которое позволит всем потенциальным Участникам в сфере государственного заказа получать допуск к торгам. Данная программа обрабатывает требования государственного и муниципального заказчика и выдает готовый ответ к тендеру.

Проделав несколько операций, Клиент быстро и качественно может подготовить необходимый документ для первой части заявок к тендерам, при этом риск к отклонению заявки уменьшается, поскольку немалую роль, при составлении заявки грамотно, играет человеческий фактор. Компания «РосГостСтрой» использует в своей работе только современные технологии.

Преимущества проекта и продукта.

Одним из основных преимуществ проекта и данного продукта является его инновационная составляющая, поскольку на рынке такой продукт не

зарегистрирован, не запатентован, предполагает собой новый сегмент потребителя.

Актуальность обусловлена тем, что исходя из анализа торговых площадок, процент отклонений заявок к аукциону по сравнению с допусками увеличивается с геометрической прогрессией и как следствие потенциальные Участники государственного и муниципального заказа получают отказ в допуске к торгам по причине не компетентности в том или ином вопросе исходя из требований Заказчика. Таким образом, ПО «Федерация госзаказа» обладает рядом преимуществ для Клиента:

- качественный документ для участия в тендерах со всеми изменениями в законе;
- 100% допуск к государственному заказу;
- клиент всегда в курсе изменений, дополнений к 44-ФЗ Закону о контрактной системе;
- экономия времени для подготовки документа для участия в тендерах;
- у Клиента отсутствует необходимость в дополнительной штатной единицы, в качестве «Специалиста по тендерам», что приводит к экономии денежных средств Клиента, поскольку данная программа проста и общедоступна в своем использовании, ее может использовать и понять любой штатный сотрудник компании, например: офис-менеджер.

Практическая реализация научных разработок, создание инновационных методов, технических средств и технологий позволит предоставить партнерам компании полный комплекс современных работ и услуг, обеспечивающих качественный рост результативности в качестве допуска к государственным и муниципальным торгам.

Эффективность проекта.

Данные расчеты приведены в Приложении № 6, Приложение № 7.

Количество рабочих мест: 11 рабочих мест.

Инвестиционные затраты: 2803 тыс. руб

Схема финансирования: использование собственных средств – 100%.

Сроки окупаемости проекта: при благоприятных условиях составит примерно 6 месяцев.

Оценка экономической эффективности проекта:

- срок окупаемости: 0,442 лет (около 5,3 мес.);
- чистая приведенная стоимость (NPV): 12 874 тыс. руб.;
- номинальная годовая внутренняя норма рентабельности (IRR): 3,98%
- индекс рентабельности инвестиций (PI): 3,714.

Раздел 1.1 Целесообразность размещения в Жигулевской долине.

Размещаясь в Жигулевской долине ООО «РосГостСтрой» может получить:

1) «Полезные знакомства» - многие «настоящие» резиденты Жигулевской долины могут оказать содействие в развитие проекта на взаимовыгодных условиях.

2) Льготные условия аренды офисного помещения, оборудованного оргтехникой и мебелью, что позволит снизить затраты на организацию и оборудование рабочих мест на первоначальном этапе приблизительно на 900 тыс.рублей и разместить 10-15 сотрудников, которые целесообразнее инвестировать в развитие, маркетинг и в разработку ПО.

3) Консультационные услуги профессиональных финансистов, экономистов, бухгалтеров и юристов.

4) Обучение в сфере бизнеса, курсы повышения квалификации, переподготовки, узкоспециализированные курсы.

5) Льготные условия участия в форумах, выставках, конференциях, миссиях в другие регионы, что послужат хорошей рекламой, а так же позволят найти инвесторов для дальнейшего развития проекта.

6) Проведение тренингов и семинаров по различным вопросам ведения бизнеса позволит персоналу получить навыки в сферах продаж, коучинга, управленческие навыки, имиджа и брендинга компании, рекламы и PR. Индивидуальному предпринимателю получить навыки работы с персоналом, знания трудового и налогового кодексов, публичных выступлений и презентаций.

Организационная структура предприятия, которая будет действовать на начальном этапе реализации бизнес - проекта, представлена ниже (рис. 2, рис. 3).

1 ЭТАП:

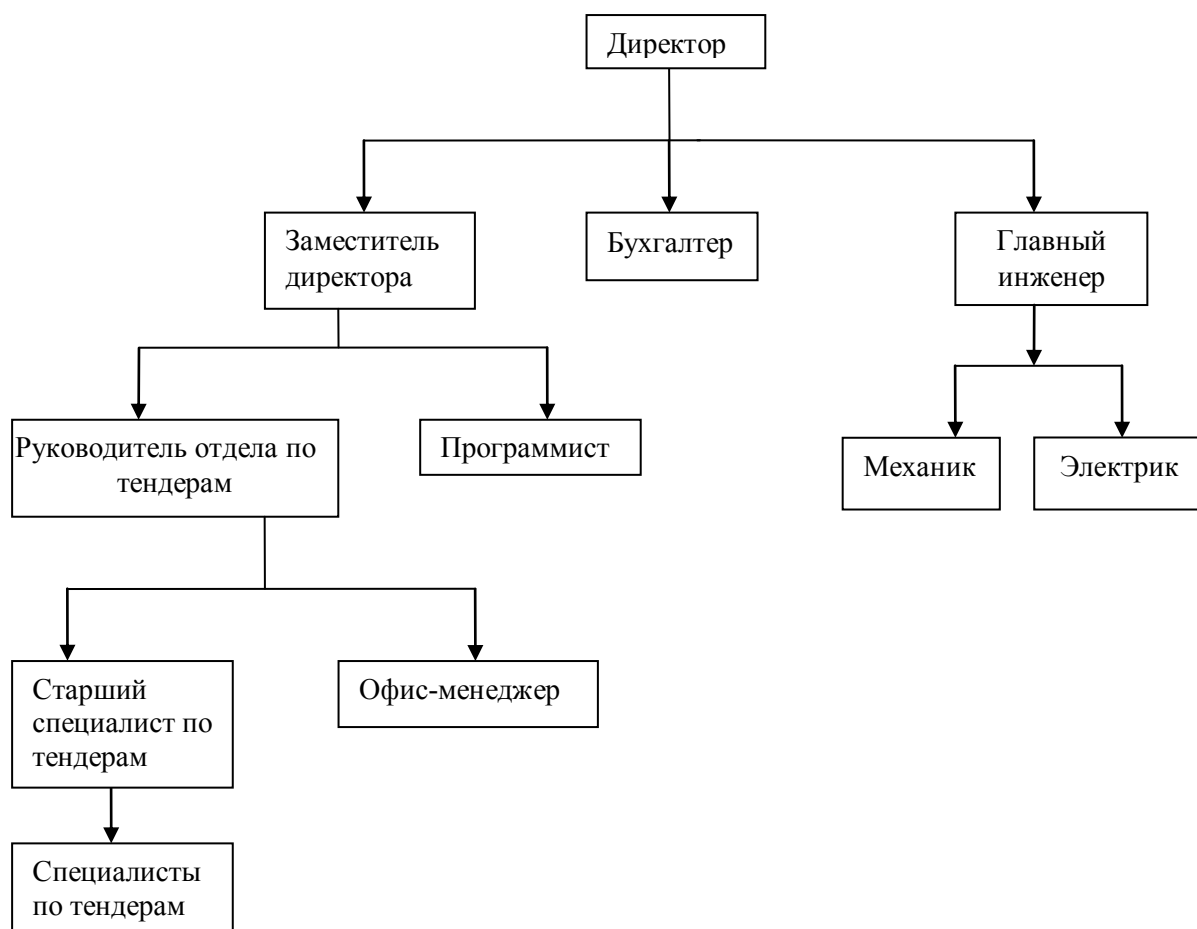


Рисунок 2 - Организационная структура предприятия на первом этапе развития

2 ЭТАП:



Рисунок 3 - Организационная структура предприятия на втором этапе развития

В состав текущей команды входят люди разного пола и возраста, отбор сотрудников происходит среди кандидатов, у которых есть желание работать, развиваться, обучаться, и зарабатывать. Практически все сотрудники имеют высшее образование и являются дипломированными работниками. Всего – 11 человек на 1 этапе.

Раздел 2 - Компания.

Общая информация.

Компания ООО «РосГостСтрой» создана в 2013 году и специализируется на Капитальном строительстве зданий и сооружений. Однако одним из ведущих направлений компании является подготовка универсального продукта для участия в государственных и муниципальных торгах и как следствие разработка и внедрение ПО для обеспечения большей автоматизации проекта.

Миссия и философия.

Миссия компании: «Помочь клиенту стать независимой, компетентной компанией позволяющей получить допуск к любому интересующему его государственному и муниципальному заказу».

Являясь ведущими специалистами по разработке универсальной программы для работы с тендерами на мировом рынке, деятельность ООО «РосГостСтрой» облегчит существование многим фирмам, за счёт 100 % допуска к государственным и муниципальным тендерам.

Программа обеспечит стабильную прибыль компаниям участвующих в торгах.

В отличие от компаний-конкурентов, которые оказывают услуги по подготовке документов к тендерам, ООО «РосГостСтрой» учит Клиента быть самостоятельным, грамотным и независимым поставщиком работ и услуг.

Главным признаком компетентности ООО «РосГостСтрой» считается глубокое понимание причинно-следственных связей и способность добиваться нужных результатов (следствия), воздействуя на основы их возникновения (причины).

Компетентность заключается в особом глубинном понимании процессов и сути происходящих событий, явлений, а также хорошо закреплённых навыков, позволяющих быстро и точно осуществлять профессиональную деятельность. Понимание основывается на знаниях и практическом опыте, как положительном, так и отрицательном.

История создания компании описана в пункте 2.1.

Стратегические преимущества.

Основным преимуществом является то, что ООО «РосГостСтрой» предоставляет продукт, позволяющий самостоятельно составлять первичную документацию для получения допуска к любому намеченному аукциону, не тратя на это значительного времени и сил, так как данная система автоматизирована.

У сотрудников компании имеется большая практика в оспаривании необоснованных отклонений в УФАСе, а так же отслеживание и анализ судебной практики в данной сфере, что немало важно ввиду частой некомпетентности клиентов в том или ином вопросе при составлении требований к материалам и работам. Поэтому, ООО «РосГостСтрой» всегда в курсе изменений и решений контролирующих органов по тем или иным вопросам, исключая вероятность отклонения заявки к тендеру, учитывая ошибки других Компаний, они же и есть потенциальные клиенты.

Фактор, определяющий решающую роль в конкурентоспособности, заключается в том, что посредством использования ПО ООО «РосГостСтрой» оказывается помощь компаниям быть компетентными и научиться самим составлять документы для подачи их на тендер, в том числе не зависеть от фирм, предоставляющих данную услугу.

Например, подготовка 1 заявки в среднем у таких компаний стоит 20 тысяч рублей.

Стоимость ПО с лицензией использования в течение 1 года составляет 70 тысяч рублей.

Нельзя не заметить выгоду: на сумму 70 тысяч рублей у конкурента клиент может заказать лишь 4 заявки к тендеру, в то время как ПО обеспечивает подготовку неограниченного количества заявок.

Основное преимущество заключается в том, что купив и установив ПО, компания и клиент в частности, экономит не только на дополнительной штатной единице в качестве «Специалиста по тендерам», но и на его обучении для поддержания знаний и навыков. Также используя ПО как основную функцию – подготовка документа (первой части заявки) к тендеру, клиент заведомо сам гарантирует себе 100% допуск к аукциону, который получить крайне сложно не только компаниям-новичкам в сфере государственного заказа, но и тем, кто годами подает заявки для участия в государственном тендере.

Организация бизнеса.

ООО «РосГостСтрой» - это в первую очередь компания идейных и целеустремленных людей. При найме новых сотрудников ООО «РосГостСтрой» отдает предпочтение не столько опытным, сколько способным кандидатам. На сегодняшний день все кто составляет данную команду, это идейные, инициативные, активные, коммуникабельные и преданные общей идее, цели люди.

Здесь каждый сотрудник может свободно высказывать свои мысли и предложения, внося вклад в развитие общего дела. Руководство ООО «РосГостСтрой» убеждено, что возможность спокойно обсуждать новые идеи и обмениваться мнениями позволяет развиваться внутри компании и двигаться вперед. Непринужденная обстановка в офисах, за обедом или на корпоративных встречах способствует эффективному взаимодействию между отдельными сотрудниками и командами, обмену мнениями по работе.

Структура компании.

Организационная структура предприятия в составе 11 человек, которая будет действовать на начальном этапе реализации бизнес - проекта, представлена ниже.

К Размещению в Жигулевской долине планируется 11-15 человек.

На первом этапе в течение 6 месяцев в проекте участвуют только: Директор, Заместитель Директора, Программист-разработчик, Программист-тестировщик, Программист-Инженер, Руководитель отдела по тендерам, Бухгалтер.

1) Директор выполняет следующие функции: Функции пользователя; Заказчика; Функция самофинансирования. А также директор участвует в следующих этапах: формирование требований к программному обеспечению – извлечение, анализ, спецификация требований к программному обеспечению; проведение тестирований демо-версий программы. Тестовая – эксплуатация; управление процессом разработки программного обеспечения: управление

системой программного обеспечения схоже с процессом из управления проектами, с особенностями; этап проверки качества программного обеспечения: проводится мероприятие для оценки по критериям качества продукта и требований надёжности.

2) Заместитель директора. Выполняет функции аналитика и руководителя проекта. Участвует в следующих этапах (разделах) разработки ПО: Требования к программному обеспечению: извлечение, анализ, спецификация и ратификация требований для программного обеспечения. Степень контроля 3; проектирование программного обеспечения: проектирование программного обеспечения средствами Автоматизированной Разработки Программного Обеспечения (CASE) и стандарты формата описаний, такие как Унифицированный Язык Моделирования (UML), используя различные подходы: проблемно-ориентированное проектирование и т.д. Степень контроля 2; инженерия программного обеспечения: создание программного обеспечения с помощью языков программирования. Степень контроля 1; управление конфигурацией программного обеспечения: так как системы программного обеспечения очень сложны и модифицируются в процессе эксплуатации, их конфигурации должны управляться стандартизированным и структурированным методом. Степень контроля 1; Управление разработкой программного обеспечения: управление системами программного обеспечения имеет заимствования из управления проектами, но есть особенности, не встречающиеся в других дисциплинах управления. Степень контроля 2; Качество программного обеспечения: методика оценки критериев качества программного продукта и требований к надёжности. Степень контроля 2.

Дополнительно: занимается кадрами, заключает договоры на поставку продукции в организации и учреждения, посещает выставки, конференции по обмену опытом, отвечает за поставку оборудования в случае его износа,

технического старения. Обеспечивает регулярную поставку сырья, выполняет расчеты, связанные с изменениями в технологии.

1) Программист-разработчик. Выполняет функции: Разработчика, Тестировщика, Аналитика. Участвует в следующих этапах (разделах) разработки ПО:

- Требования к программному обеспечению: извлечение, анализ, спецификация и ратификация требований для программного обеспечения. Степень контроля 1.

- Проектирование программного обеспечения: проектирование программного обеспечения средствами Автоматизированной Разработки Программного Обеспечения (CASE) и стандарты формата описаний, такие как Унифицированный Язык Моделирования (UML), используя различные подходы: проблемно-ориентированное проектирование и т.д. Степень контроля 3.

- Сопровождение программного обеспечения: программные системы часто имеют проблемы совместимости и переносимости, а также нуждаются в последующих модификациях в течение долгого времени после того, как закончена их первая версия. Подобласть имеет дело с этими проблемами. Степень контроля 3.

- Управление конфигурацией программного обеспечения: так как системы программного обеспечения очень сложны и модифицируются в процессе эксплуатации, их конфигурации должны управляться стандартизированным и структурированным методом. Степень контроля 3.

- Управление разработкой программного обеспечения: управление системами программного обеспечения имеет заимствования из управления проектами, но есть нюансы, не встречающиеся в других дисциплинах управления. Степень контроля 3.

- Процесс разработки программного обеспечения: процесс построения программного обеспечения горячо обсуждается среди практиков, основными парадигмами считаются agile или waterfall. Степень контроля 3 .

- Инструменты разработки программного обеспечения CASE: методика оценки сложности системы выбора средств разработки и применения программной системы. Степень контроля 1.

- Локализация программного обеспечения, ветвь языковой промышленности. Степень контроля 1.

2) Программист-тестировщик. Выполняет функции: Разработчика, Тестировщика. Участвует в следующих этапах (разделах) разработки ПО:

- Тестирование программного обеспечения: поиск и исправление ошибок в программе. Степень контроля 3.

- Сопровождение программного обеспечения: программные системы часто имеют проблемы совместимости и переносимости, а также нуждаются в последующих модификациях в течение долгого времени после того, как закончена их первая версия. Подобласть имеет дело с этими проблемами. Степень контроля 3.

- Процесс разработки программного обеспечения: процесс построения программного обеспечения горячо обсуждается среди практиков, основными парадигмами считаются agile или waterfall. Степень контроля 3.

- Качество программного обеспечения: методика оценки критериев качества программного продукта и требований к надёжности. Степень контроля 2.

3) Программист-инженер. Выполняет функции: Разработчика, Тестировщика, Аналитика. Участвует в следующих этапах (разделах) разработки ПО:

- Требования к программному обеспечению: извлечение, анализ, спецификация и ратификация требований для программного обеспечения. Степень контроля 1.

– Проектирование программного обеспечения: проектирование программного обеспечения средствами Автоматизированной Разработки Программного Обеспечения (CASE) и стандарты формата описаний, такие как Унифицированный Язык Моделирования (UML), используя различные подходы: проблемно-ориентированное проектирование и т.д. Степень контроля 2.

– Инженерия программного обеспечения: создание программного обеспечения с помощью языков программирования. Степень контроля 3.

– Сопровождение программного обеспечения: программные системы часто имеют проблемы совместимости и переносимости, а также нуждаются в последующих модификациях в течение долгого времени после того, как закончена их первая версия. Подобласть имеет дело с этими проблемами. Степень контроля 3.

– Управление разработкой программного обеспечения: управление системами программного обеспечения имеет заимствования из управления проектами, но есть нюансы, не встречающиеся в других дисциплинах управления. Степень контроля 3.

4) Специалист по тендерам. Составляет форму товаров, материалов, характеристик, на базе которых будет работать программное обеспечение.

5) Бухгалтер – это специалист по бухгалтерскому учёту, работающий по системе учёта в соответствии с действующим законодательством.

6) Офис-менеджер – сотрудник, обеспечивающий текущую работу офиса организации. Ведет документооборот, а также учет звонков и обращений.

7) Менеджер по продажам – специалист, профессионально занимающийся торговой деятельностью. Разрабатывает и обеспечивает реализацию мероприятий по организации и созданию сети сбыта программного обеспечения.

Организационная структура предприятия и взаимодействие приведены ниже. (Рис. 4 и рис. 5)

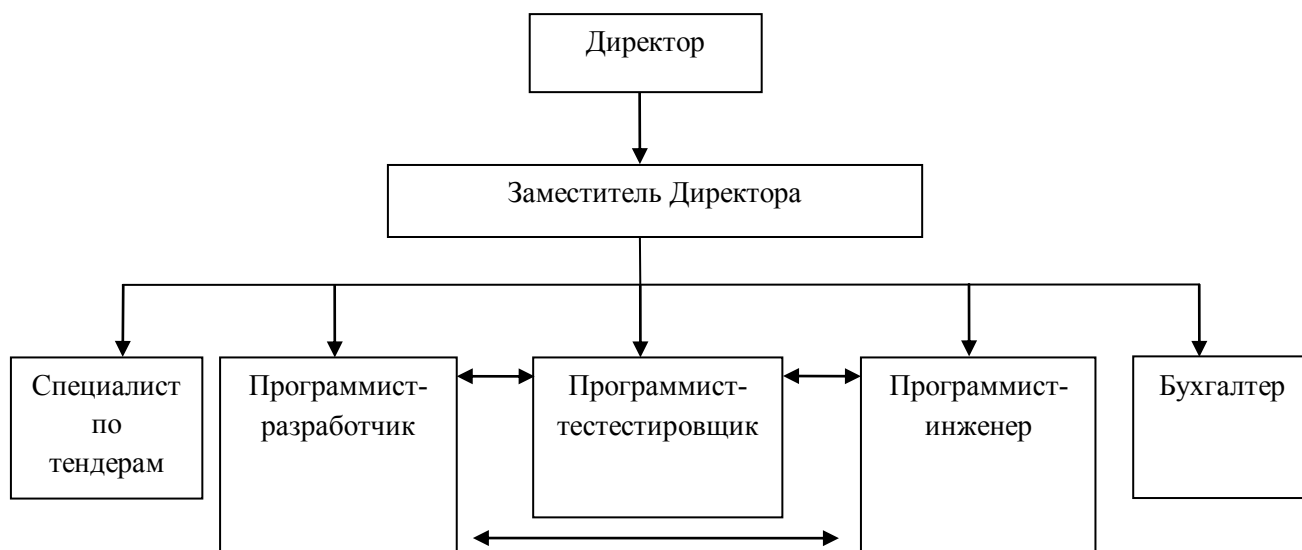


Рисунок 4 - Организационная структура управления тендерного отдела 1 этапа.

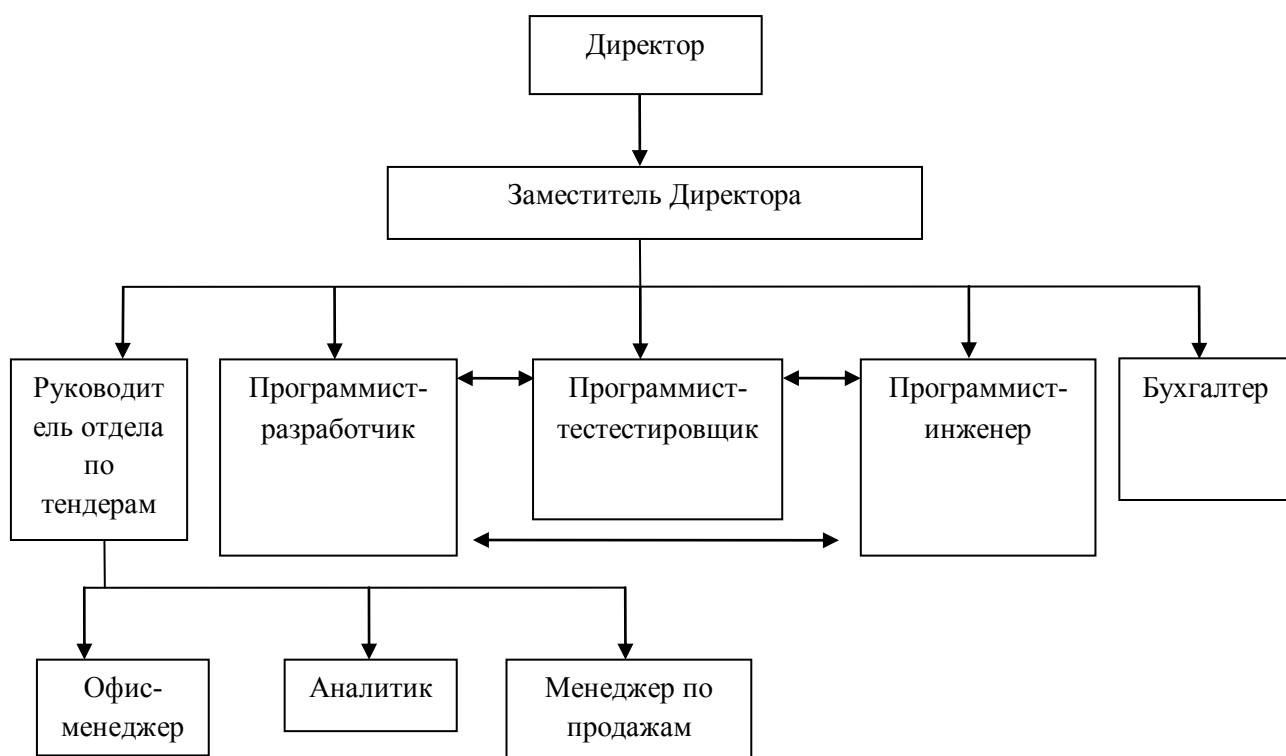


Рисунок 5 - Организационная структура управления тендерного отдела 2 этапа

8) Аналитик — отслеживает государственные и муниципальные заказы, проводит анализ в области требований к заявкам на получение допуска к тендерам.

На условиях удаленной работы, не в штате:

Юрист — специалист по правоведению, юридическим наукам. Отслеживает изменения в законодательстве, судебную практику, а также практику УФАС.

Ключевые подразделения:

Исходя из вышеперечисленного стоит отметить, что основную ключевую роль играют такие подразделения как, в связи с тем, что от на них возложена такая задача, как Разработка и Создание Программного Обеспечения:

- Программист-разработчик
- Программист-тестировщик
- Программист-Аналитик

География, каналы сбыта и дистрибуции.

ООО «РосГостСтрой» расположен на территории Российской Федерации в г. Тольятти. На начальном этапе ООО «РосГостСтрой» планирует продвигать свое программное обеспечение на территории Самарской области, так как на данной территории ООО «РосГостСтрой» знаком со всеми потенциальными клиентами, конкурентами, и т.д., так как сами являются активными участниками государственных и муниципальных заказов. Это позволит оперативно реагировать на первые отзывы о ПО для последующей доработки, затем ООО «РосГостСтрой» планирует расширить географию продаж на всю Российскую Федерацию с приоритетом на крупные муниципальные центры.

Продвигать продукт на рынок планируется по средствам прямой дистрибуции. Для этих целей находится в разработке интернет сайт. Реклама данного сайта будет осуществляться через сайты тех же государственных и муниципальных заказов, а также через основные поисковики и почтовые

электронные ресурсы (google, yandex, mail). Дополнительно посредством рекомендаций от наработанных клиентов (сарафанное радио).

- Непосредственные продавцы – Менеджеры по продажам. Штатные продавцы производителя, которые продают товар конечному потребителю.

- Собственный Веб-сайт.

- Сайты государственных закупок: zakupki.gov.ru, sberbank-ast.ru, etp.roseltorg.ru, www1.etp-micex.ru, rts-tender.ru, zakazrf.ru. Размещение рекламы на первых страницах этих сайтов эффективна потому, что наша основная целевая аудитория, ежедневно просматривает их в поисках нового государственного заказа.

- Поисковые системы: google, yandex, mail - это мощный инструмент для быстрого привлечения новых клиентов.

- Почтовый электронный ресурс google, yandex, mail - это наиболее распространенный метод донесения информации до потенциального Клиента, так как каждый новый день начинается с проверки электронной почты.

- Обмен информацией потребителями – самый простой и не требующий никаких вложений в продвижение метод, так как основой и залогом успеха является хорошая рекомендация.

На данный момент уже многие клиенты заинтересованы в нашем продукте, знают о нас и ждут первые версии нашего ПО, поскольку на данный момент ООО «РосГостСтрой» разрабатывает документы для подачи на тендер собственными силами.

Текущее положение дел.

Изначально, в период с марта 2015г., до возникновения идеи о создании Программного обеспечения компания ООО «РосГостСтрой» прибегая к человеческому ресурсу, самостоятельно разрабатывала документ обеспечивающий допуск к государственным и муниципальным торгам для своих уже существующих клиентов.

Участвуя в тендерах уже более 5 лет, руководство компании исключила все нюансы, типичные ошибки при подготовке заявки к торгам. В подтверждение этому является статистика допуска к аукционам в электронной форме и количество заключенных муниципальных контрактов в общедоступной Единой информационной системе в отношении таких организаций как ООО «Гост-Строй», ООО «РосГостСтрой», ООО «Вектор», ООО «ЭКОМарка-С», ООО «ЕвроДом», ООО «Регион-Строй», ООО «УК «Восток-Запад», ООО «ЭТИКЕТ», ООО «Соц-Строй».

Исходя из большого спроса на оказание такой услуги как помощь в подготовке документации к тендерам, компания пришла к выводу о том, что необходимо увеличить продажи за счет создания и внедрения ПО на рынок товаров и услуг, которое по своим характеристикам отличает подготовку документа качеством, профессиональным подходом и значительным сокращением времени для выполнения заказа.

Не прибегая к активным продажам, посредством рассылки на электронную почту и входящего звонка за 7 дней Компания ООО «РосГостСтрой» заключила 6 договоров с активными участниками государственного и муниципального заказа, в том числе для самого ООО «РосГостСтрой».

В период за 5 месяцев выручка от деятельности ООО «РосГостСтрой» составила более 18 млн. рублей, чистая прибыль более 2 млн. рублей (Приложение № 7), (Приложение № 8). Из них реализация от ведения деятельности на оказание услуг по подготовке документов к тендеру в составе 3 исполнителей составляет: более 400 тыс.руб.

Данная прибыль покрывает расходы на оплату труда «специалистам по тендерам», услуги за Интернет и прочие расходные материалы.

Раздел 3 – Продукты/услуги.

ООО «РосГостСтрой» производит программное обеспечение под маркой «Федерация госзаказа». Этот продукт является необходимым для компаний активно участвующих в сфере государственного и муниципального заказа. В состав программного обеспечения входят различные законодательные нормы, а именно 44-ФЗ Закон о контрактной системе, 223-ФЗ Закон о коммерческих закупках и Гражданский Кодекс Российской Федерации, а так же Государственные стандарты, обеспечивающие возможность грамотно и качественно, согласно нормам ГОСТа, СНИПа и ТУ составить документ для участия в тендере. Данное программное обеспечение разработано на основе потребностей российских клиентов с учетом своеобразия российского рынка. Материалы для производства нашей продукции отличаются высоким качеством и степенью надежности. Приобретая наше ПО можно быть уверенным, что оно удовлетворит требованиям даже самого предвзятого клиента. Информационная база обновляется по мере развития технологий и не отстает от технического прогресса.

Среди особенностей нашей продукции хотелось бы выделить следующее:

- высокое качество;
- соответствие стандартам;
- использование новейших достижений науки и техники.

Системные требования.

Операционная система: Windows XP/VISTA/7/8/10;

1. Установочный пакет: Windows Installer 4.5;
2. Процессор: Intel/AMD или совместимый с ними, с частотой не менее 1,6 GHz;
3. Видео: SVGA 1024×768;
4. Оперативная память: не менее 1 Gb;
5. Место на жестком диске: не менее 1 Gb;
6. DVD-ROM;
7. Клавиатура, мышь.

Раздел 4 – Состояние рынка и отрасли.

Используемые методы анализа рынка.

Для того чтобы исследовать рынок конкурентов в данном сегменте и проанализировать спрос на предложение необходимо:

1. Провести анализ ценового позиционирования конкурентов, действующей структуры цен в данной отрасли;
2. Провести анализ рынка тендерных услуг с целью выявления конкурентных преимуществ товара и определения слабых сторон компании для формирования успешной стратегии к достижению нашей цели.
3. Провести анализ спроса, потребности на рынке целевой аудитории к услуге.

Данное исследовано несколькими на наш взгляд ключевыми методами:

- опросы клиентов и потенциальных покупателей, что может быть ценнее услышать из уст потенциального клиента о его прямых потребностях и того, чего ему не хватает для ведения успешного бизнеса в сфере государственного и муниципального заказа.
- изучение рекламных и PRматериалов конкурентов, самый эффективный анализ это прямая связь с компанией-конкурентом под видом его потенциального клиента. Тут можно узнать буквально все: специфику работы, на какой договорной основе они работают, как предоставляют услуги, время, стоимость, какие еще предоставляют услуги и многое прочее, как самый достоверный источник информации.
- официальная статистика государственного и муниципального заказа в области аукциона в электронной форме, необходима для того чтобы изучить сколько зарегистрировано пользователей на государственных площадках, сколько пользователей регистрируется ежедневно, ежемесячно по территории РФ.

Состояние отрасли.

Чтобы определить состояние данной отрасли необходимо исследовать насколько активно развивается сфера государственного и муниципального заказа. Определение поставщика проводится несколькими способами: открытый конкурс, закупка у единственного поставщика, аукцион в электронной форме, запрос котировок и иные способы.

Диаграмма показывает распределение цен заключенных контрактов по способам определения поставщика (размещения заказа) на рисунках 6, 7, 8.

Тенденция на 2013 год:



Рисунок 6 – диаграмма распределения цен 2013года

Всего по государственному и муниципальному заказу опубликовано 2 481 028 тендера, на общую сумму 6 333 443,3 млн руб.

Тенденция на 2014 год:

статистика распределения цен



Рисунок 7 – диаграмма распределения цен 2014 года

Всего по государственному и муниципальному заказу:

Опубликовано 2 781 706 тендера, на общую сумму 6 027 215,2 млн руб.

Тенденция на 2015 год:

статистика распределения цен



Рисунок 8 – диаграмма распределения цен 2015 года

Всего по государственному и муниципальному заказу:

Опубликовано 2 016 271 тендера, на общую сумму 4 086 933,3 млн руб.

Исходя из приведенных статистических данных, стоит отметить, что в 2015 году значительно сокращен бюджет для государственных и муниципальных нужд и как следствие количество разыгрываемых тендеров.

Ввиду вышесказанного спрос на каждый тендер увеличился, то есть количество поданных заявок на один тендер возрастает.

Следовательно, пока данный сегмент продолжает развиваться, соответственно не падает и интерес к нему со стороны потенциальных участников, выполняющие те или иные виды работ и услуг, что подтверждается статистикой зарегистрированных на 5 основных государственных площадках пользователей, они же Участники, они же потенциальные наши Клиенты.

ЗАО "Сбербанк-АСТ", которая также была официально отобрана Минэкономразвития РФ в качестве электронной площадки для государственных закупок, с 1 октября 2009 года вышла на полную мощность проведения аукционов. По данным организации, с того момента на площадке ежедневно регистрируется более 250 участников размещения государственного заказа. Таким образом, у поставщиков рождается здоровая конкуренция. Благодаря этому, электронные площадки становятся всё более универсальным инструментом в сфере государственных закупок, что показывает статистика спроса на их использование в таблице выше. А это означает, что наше Программное Обеспечение несёт главную ценность для поставщиков и участников аукционов.

Таким образом, в связи с ежедневным увеличением участников, спрос на программное обеспечение, производства компании ООО «РосГостСтрой» будет возрастать по мере продвижения товара на рынок.

Также стоит обратить внимание на динамику допусков и отклонения заявок к участию в тендерах на рисунках 9, 10, 11.

Справочно: Всего в 2013г. подано заявок 1 274 727

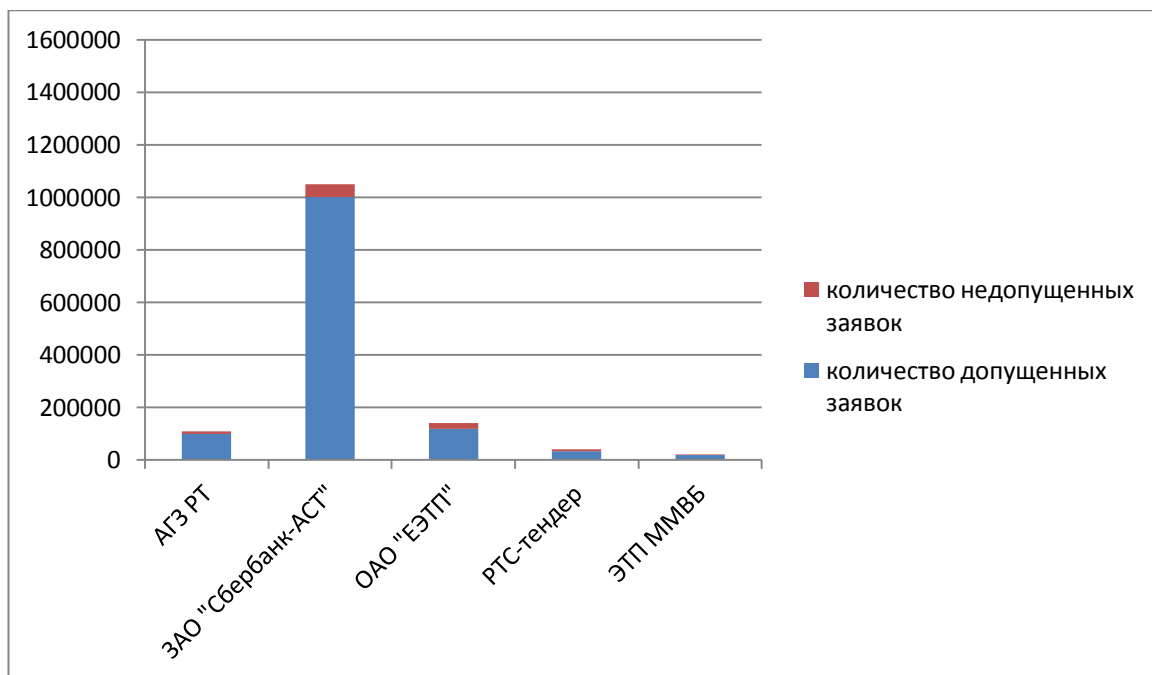


Рисунок 9 – статистика допусков в 2013 г.

Всего в 2014г. подано заявок 1 870 359:

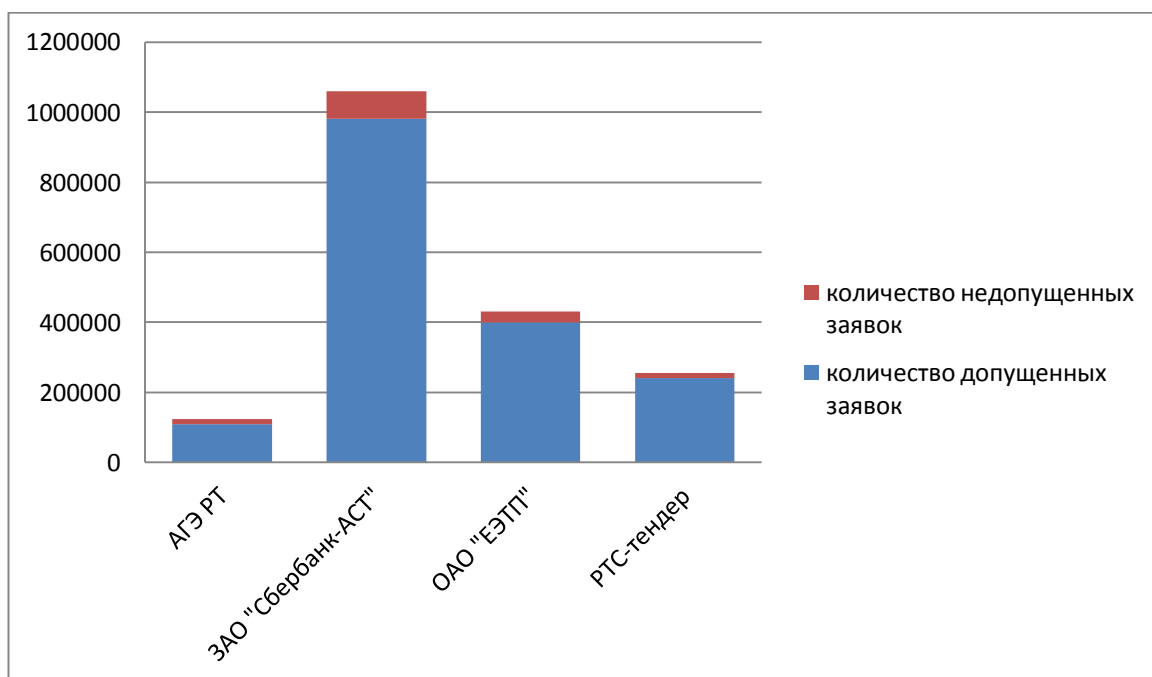


Рисунок 10 – статистика допусков в 2014 г.

Всего на данный момент по июль 2015 года подано заявок 2 478 795

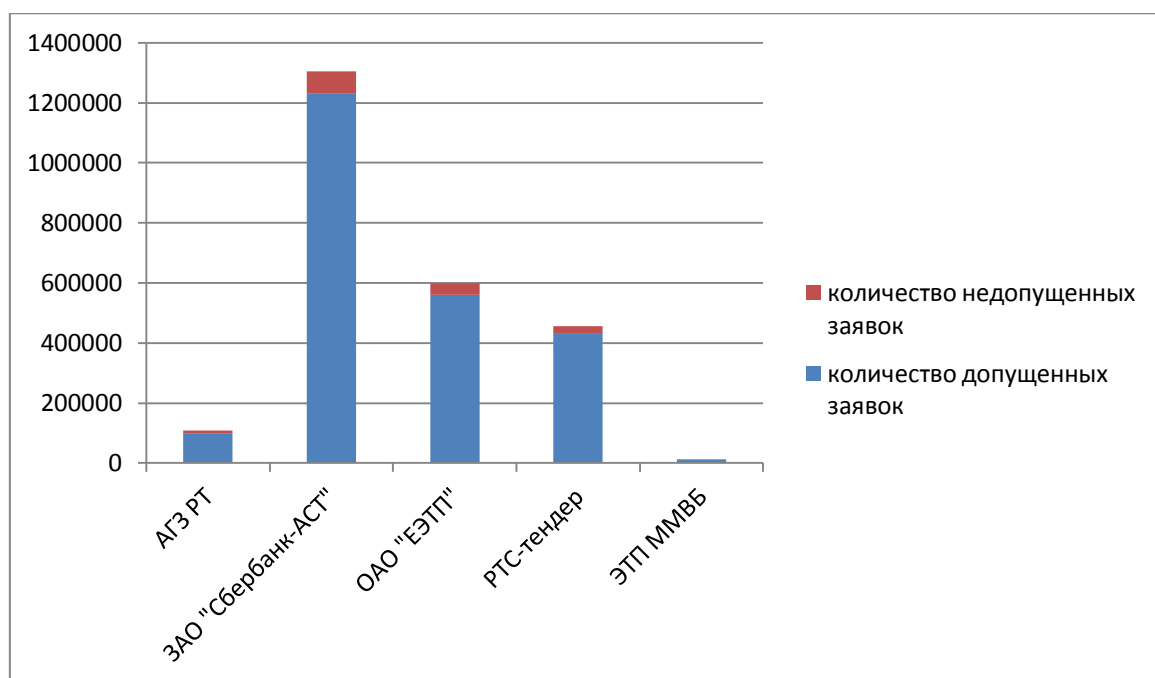


Рисунок 11 – статистика допусков в 2015 г.

Таким образом, мы видим, что количество заявок поданных на участие в государственном заказе только увеличивается, а значит и увеличивается интерес потенциальных клиентов к работе в данном сегменте рынка. К сожалению и не уменьшается тенденция отклонение – отказа в допуске к аукциону. Эту проблему наша компания и планирует решить, чтобы сегмент государственного заказа сделать честным и справедливым за счет возможности научить клиентов пользоваться нашим ПО и тем самым получать 100 % допуски к торгам.

Выше была приведена общая статистика по площадкам. На примере одной из площадок, которая ведет собственную статистику, хочется показать ситуацию допусков/отклонений и несостоявшихся аукционов на площадке РТС-тендер.

Исходя из Анализа прошедших аукционов за 2013г. по Самарской области на площадке РТС-тендер, которая является одной из 5 основных, мы видим:

Количество отклоненных заявок составляет 25% из общего числа поданных заявок. При этом из всего числа проведенных аукционов:

- Несостоявшиеся аукционы (с одной заявкой) составляют 31%.
- Несостоявшиеся аукционы (без заявок или все заявки отклонены) составляют 72%.
- Прошедшие аукционы за 2014г. по Самарской области: отклонений 30%.

При этом из всего числа проведенных аукционов:

- Несостоявшиеся аукционы (с одной заявкой) составляют 18%.
- Несостоявшиеся аукционы (без заявок или все заявки отклонены) составляют 47%.
- Прошедшие аукционы по Самарской области на апрель 2015г.: отклонений 24%.

При этом из всего числа проведенных аукционов:

- Несостоявшиеся аукционы (с одной заявкой) составляют 24%.
- Несостоявшиеся аукционы (без заявок или все заявки отклонены) составляют 58%.

Таким образом, мы видим, что статистика отклонений стабильно не меняется и в среднем составляет 25%. А статистика несостоявшихся аукционов составляет более 50%.

Профиль клиента.

Наш сегмент рынка это безусловно сфера государственно и муниципального заказа. А значит наш потенциальный клиент - это все поставщики, зарегистрированные на 5 основных государственных и муниципальных площадках: ЗАО «Сбербанк-АСТ», ОАО «ЕЭТП», РТС Тендер, АГЗ РТ, ЭТП ММВБ.

Государственный заказ (сокращенно госзаказ) — заказ на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг за счет средств федерального

бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных (муниципальных) бюджетов и внебюджетных источников финансирования.

Государственный заказ обеспечивает:

— потребности Российской Федерации, государственных заказчиков в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления функций и полномочий Российской Федерации, государственных заказчиков (в том числе для реализации федеральных целевых программ), для исполнения международных обязательств Российской Федерации, в том числе для реализации межгосударственных целевых программ, в которых участвует Российская Федерация;

— потребности субъектов Российской Федерации, государственных заказчиков в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления функций и полномочий субъектов Российской Федерации, государственных заказчиков, в том числе для реализации региональных целевых программ;

— потребности муниципальных образований, муниципальных заказчиков в товарах, работах, услугах, необходимых для решения вопросов местного значения и осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и (или) законами субъектов Российской Федерации, функций и полномочий муниципальных заказчиков.

Участником размещения государственного заказа может быть любое юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель.

Как говорилось ранее, первым шагом к возможности принять участие в государственном заказе является подготовка документа, который будет соответствовать всем потребностям Заказчика.

Клиенты первого сегмента, при помощи нашего ПО, сэкономят время на бумажной волоките, интернет ресурсах и прочее.

Клиент второго сегмента получит помимо нашего инструмента для участия в тендерах еще и новую возможность и опыт работы с государственным Заказчиком и как следствие для него откроется новая возможность заработка, возможность проявить себя как добросовестного подрядчика, поставщика.

Таблица 2 – Содержание сегмента рынка

№	Сегмент рынка	Особенности сегмента	Число потенциальных клиентов по России
1	Участники государственного заказа	Теплые клиенты, ежедневно сталкивающиеся с проблемой подготовки документации к тендерам.	Более 1 млн. человек
2	Новички государственного заказа	Компании ранее никогда не участвовавшие в государственном заказе.	Более 100 тыс. человек.

Состояние целевых рынков.

Был исследован весь рынок по производству специализированного Программного обеспечения. Результатом исследования является то, что нет ни одного ПО, который содержал бы в себе всю информацию, накопленную нами годами – все верные характеристики к материалам по основным требованиям Заказчика с автоматической привязкой к действующему ГОСТ по каждому материалу.

Поскольку такой программы нет, то и компаний конкурентов в этом сегменте нет. Есть лишь те, кто оказывают услуги по подготовке первых частей заявок к аукционам и прочее.

Вот уже на протяжении 3-х лет самым сложным является подготовить заявку именно в строительном сегменте, поскольку при выполнении работ всегда используется большое количество материалов, для которых написано большое количество ГОСТов и прочей нормативной документации (это и вода, и электроды, гвозди, сталь, бетон, битум, кровельные материалы,

пиломатериалы и прочее). Проанализировав динамику допусков и отклонений, за последний год, стало очевидно, что исходя из данных протоколов по рассмотрению 1-ых частей заявок приблизительно 30% участников допущено, 70% отклонено, что свидетельствует о некомпетентности участников в данном деле. Именно по этому наше ПО содержит в себе всю базу данных строительных материалов с их основными характеристиками (от размеров до химического состава – все то, что требует Заказчик при описании характеристик).

Для того чтобы понять на сколько интересным будет наш продукт клиентам именно строительного бизнеса, ООО «РосГостСтрой» провели социальный опрос среди участников государственного и муниципального заказа. В опросе участвовало около 120 Тольяттинских строительных компаний, приблизительно 50 Ульяновских организаций и 90 Самарских фирм, которые наиболее часто участвуют в государственных аукционах или пытаются получить допуск.

Проведя данный мини социальный опрос уже видно, что продукт будет вызывать не только огромный интерес, но и пользоваться спросом у организаций всех областей, районов и городов. На основании того, что работать с ПО просто, удобно, на выходе клиент получает грамотную, качественную заявку к любому аукциону затратив единожды пусть даже весомую сумму на его установку, но обеспечив себе конкурентоспособность в лице потенциального Подрядчика на выполнение тех или иных работ/услуг.

Таблица 3 – Статистика опроса

Клиенты	Всего компаний	Отклонения	Допуск
«ООО «РосГостСтрой» делаем сами»	70%	50%	50%
«Покупаем у других»	20%	10%	90%
Выкупают Заказчиков ответы	10%	0%	100%

На основании проведенного интервьюирования участников тендеров мы видим, что большинство компаний, которые подготавливают документы к аукционам самостоятельно и также самостоятельно допускают ошибки, теряя при этом возможность претендовать на ту или иную работу, предлагаемую государственным Заказчиком, теряя возможность составить конкуренцию для других компаний.

Работая за 5 месяцев всего с 7 компаниями ООО «РосГостСтрой» уже наработали себе хорошую репутацию, придерживаясь статистики 99% допуска.

Конкуренты.

Среди компаний, создающих ПО, аналогичное нашей разработке и нацеленное на помощи при составлении заявки к государственному заказу, с уверенностью можно сказать, что их нет.

Иными конкурентами являются компании, которые предоставляют услуги по подготовке данных документов за определенную сумму денег и прочие виды услуг.

Даже всем известная организация «Ассоциация электронных торговых площадок» выпускает такие ПО, как Селдон 1.7, которое лишь специализируется на подборке всех проводимых тендеров по 44-ФЗ и 223-ФЗ с выгрузкой информационно-аналитической базой и вторым его продуктом является Селдон.Basis- проверка контрагента. В том числе данная компания оказывает услуги по подготовке документов для участия в государственном заказе, предлагает широкий спектр услуг по сопровождению участия.

Таблица 4 - Положение конкурентов на рынке (по Самарской области)

Конкурент	Сильные стороны	Доля рынка
ООО «РусТендер», г. Москва	Компания РусТендер является единственным в России официальным партнером всех государственных и крупнейших коммерческих площадок. Мы тесно сотрудничаем с Минэкономразвития России и Федеральной антимонопольной службой». В случае отклонение возврат денежных средств 100%.	10%

Продолжение таблицы 4

ООО «Содействие предпринимательству и строительству», г. Москва	«Для удобства наших клиентов, участвующих в государственных закупках, мы предлагаем комплексное сопровождение тендеров и аукционов». Работа ведется без предоплаты.	15%
ГК «Ценный совет», г. Москва	Команда состоит в том числе из ведущих небезызвестных Преподавателей практиков, работающих и преподающие в области государственного заказа.	5%
ООО «АРБ», г. Самара	специализированная организация, оказывающая полный спектр услуг в сфере размещения государственного и муниципального заказа, профессионально занимающаяся организацией и проведением торгов. Наш прямой конкурент на территории Самарской области.	20%
Ассоциация электронных торговых площадок, г. Москва (Селдон.Consulting)	Оказывает широкий спектр услуг – от аккредитации на площадках до ведения торгов и заключения государственного контракта, является самой конкурентоспособной организацией.	40%

Таким образом, исследовав большинство организаций конкурентов, которые, так или иначе, связаны с предоставлением услуг по подготовке документации к государственному заказу, стало очевидно, что все такие организации специализируется на комплексном сопровождении участия в государственном заказе, то есть с момента аккредитации на государственных площадках до заключения государственного контракта.

ООО «РосГостСтрой» же своей идеей и Программным Обеспечением предлагает Клиенту научиться готовиться к торгам самому, избежав лишних финансовых затрат. А наши специалисты никогда не откажут в консультировании клиента по любому вопросу Закона о контрактной системе в системе государственного заказа.

Основные конкуренты. Для анализа рынка ценового позиционирования конкурентов и предложения были рассмотрены 10 компаний-конкурентов (в таблице 5):

Таблица 5 – Анализ конкурентов

Потенциальный конкурент	Предложение конкурента
Ассоциация электронных торговых площадок, г. Москва (Селдон.Consulting).	Формирование заявки на участие в торгах. Специалисты Ассоциации готовят первую часть заявки на участие в закупке и проводят проверку документов, входящих во вторую часть заявки. Стоимость, услуги составляет от 6 000 рублей. При этом Процедура закупки считается стандартной, если заявка содержит согласие участника закупки на поставку товаров (оказание услуг) в соответствии с требованиями документации о закупке и/или предполагает описание характеристик товаров, которые будут предложены при поставке (оказании услуг), объемом не более 1 000 слов. Подготовка запроса о даче разъяснений положений документации о закупке 2 500 руб. Единоновременно чтобы клиент мог пользоваться данными услугами ему предлагается внести депозит на сумму не менее 100 000 рублей.
ООО «Содействие предпринимательству и строительству» г. Москва, Красноярск.	Схема работы по подготовке заявок 44 ФЗ: 1. Вы присылаете запрос. 2. Подготовка заявки нашей компанией. 3. Отправляем готовую заявку на ваш адрес. 4. Вы получаете допуск до аукциона. 5. Оплата за подготовку заявки. 1. Анализ аукционной документации и подготовка первых частей заявок на аукцион: – Аукционы без подбора материалов или с небольшим подбором (до 10 позиций) – стоимость 5 000 рублей. – Аукционы с подбором материалов от 10 до 30 позиций – стоимость 10 000 рублей. – Аукционы с подбором материалов более 30 позиций – стоимость 15 000 рублей. – Наша компания гарантирует процент допущенных к участию заявок не менее 90. 2. Подготовка жалобы в ФАС – БЕСПЛАТНО в случае необоснованного отклонения заявки, подготовленной нашими специалистами. Работа ведется без предоплаты. Оплата за выполнение заявки производится только после положительного решения аукционной комиссии по допуску к электронному аукциону.
ООО «РусТендер» г.Москва, Воронеж.	7 000рублей. Подготовка и подача необходимых документов для участия в аукционе, конкурсе, запросе котировок Подготовка 2 части заявки – Бесплатно! «Мы не берем с Вас ни копейки в случае отказа в допуске к торгам или неудовлетворения ваших требований.
Закупки.Ру г. Иваново.	Схема работы: – Вы присылаете нам конкурсную документацию или указываете на неё в системе, а также необходимые нам для подготовки конкурсной заявки сведения. – Мы проверяем документацию и в случае отсутствия не законного содержания (в случае обнаружения нарушений мы оповещаем Вас и действуем в соответствии с Вашими указаниями), подготавливаем заявку, отсылаем Вам её по электронной почте с детальными инструкциями и рекомендациями по подаче заказчику. – Вам остаётся только её распечатать, сделать несколько несложных

	– действий согласно нашей инструкции и доставить заказчику. Подготовка заявки на участие в открытом конкурсе – 4 500 руб. Подготовка котировочной заявки – 1 500 руб. Подготовка заявки на участие в запросе предложений – 5 500 руб. Подготовка заявки на участие в коммерческом тендере – 4 900 руб.
ООО «АРБ» г. Самара.	Мы предлагаем Вам услугу по подготовке первых частей заявок для участия в открытых аукционах в электронной форме. Стоимость работ зависит от сложности технического задания. Максимальный тариф 5% от начальной максимальной цены контракта. Мы сразу говорим будем ли браться за данный заказ или нет (возможно, мы не успеем по срокам). Оплата осуществляется только в случае допуска к участию в аукционе. Мы сопровождаем аукцион, по которому готовили заявку, до подписания контракта.
ГК «Ценный совет» г. Москва.	Объем услуг: – Анализ документации по аукциону. – Устное правовое заключение по результату анализа документации. – Проверка второй части заявки по требованию клиента. – Подача запроса – разъяснения в случае необходимости. – Подбор материалов в соответствии с ГОСТ и ТУ. – Подача заявки на электронный аукцион. Подготовка жалобы в ФАС в случае отклонения. – Представление интересов при рассмотрении жалобы в Московском или Подмосковном территориальных Управлениях ФАС. Срок: Два дня (при подборе материалов срок зависит от их количества). Стоимость: 9 000 руб. Дополнительно: Подбор материалов по требованию технического задания (форма 2) - 600 руб. 500 руб. за материал. Участие в аукционе - 9 000 руб. Подбор аукционов - Бесплатно.
Система поиска тендеров г. Пермь.	1. Подготовка заявки на участие в открытом аукционе в электронной форме без конкретных показателей. В услугу входит: подготовка первой и второй частей заявки в соответствии с требованиями аукционной документации, Федерального Закона № 44, без предоставления сведений о конкретных показателях предлагаемых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг. Участник размещения заказа в этом случае сведения о конкретных показателях указывает самостоятельно. Стоимость услуги – от 3 500 рублей. 2. Подготовка полной заявки на участие в открытом аукционе в электронной форме. В услугу входит: подготовка первой и второй частей заявки в соответствии с требованиями аукционной документации, Федерального Закона № 44, включая предоставления сведений о конкретных показателях предлагаемых товаров, выполняемых работ,
	оказываемых услуг. Заявка подается не позднее, чем за 7 рабочих дней до окончания срока подачи заявок. Стоимость согласовывается отдельно и зависит от сложности аукциона. Стоимость услуги – от 5 000 рублей. 3. Полное сопровождение. В услугу входит: изучение документации о проведении открытого аукциона в электронной форме, подготовка первой и второй частей заявки в соответствии с требованиями аукционной документации, Федерального Закона № 44, подача заявки на электронную торговую площадку и непосредственное участие в электронных торгах посредством подключения удаленного доступа к персональному

	компьютеру участника размещения заказа. Стоимость услуги – от 10 000 рублей.		
СитиТендер г. Москва.	Заявка на участие в электронном аукционе. Стоимость заявки зависит от суммы тендера и объема технической части и сведений, предоставляемых в составе первой части заявки от 10 000 руб.		
АСПЕКТ г. Москва.	Подготовка первой части заявки к аукциону в электронной форме от 3 000 руб.		
	Аукционы – Безлимит	Госзаказ – Безлимит	Закупки – Безлимит
	90 000 – 3 мес. 150 000 – 6 мес. 240 000 – 1 год	120 000 – 3 мес. 180 000 – 6 мес. 300 000 – 1 год	150 000 – 3 мес. 240 000 – 6 мес. 360 000 – 1 год
	– подача заявки на электронный аукцион; – подача заявок на электронной площадке участие в электронном аукционе; – подготовка документов и участие в запросе котировок и предложений; – обжалование неправомерного отклонения заявки; – сопровождение при заключении контракта; – общие консультации по участию в электронном аукционе, запросе котировок и запросе предложений.	– подготовка заявок на бумажном носителе (для конкурсов); – подача заявок на электронной площадке; – участие в электронных аукционах и других видах закупок; – сопровождение при вскрытии конвертов (для конкурсов); – обжалование неправомерного отклонения заявки; – сопровождение при заключении контракта; – общие консультации по закупкам по 44-ФЗ, закупкам по 223-ФЗ.	– подготовка заявок на бумажном носителе (для конкурсов); – подача заявок на электронной площадке участие в электронных аукционах и других видах закупок; – сопровождение при вскрытии конвертов (для конкурсов); – обжалование неправомерного отклонения заявки; – сопровождение при заключении контракта; – общие консультации по закупкам по 44-ФЗ, закупкам по 223-ФЗ.
ООО «Госзаказчик.Ру» г. Москва	Заявка на электронный аукцион		
	Характеристики интересующего вас тендера (лота):		стоимость
	I категория – В документации не установлены требования о предоставлении конкретных показателей используемого/поставляемого товара – Сумма тендера ≤ 10 млн.руб.		от 10 000 руб.
	II категория – В документации установлены требования о предоставлении конкретных показателей используемого/поставляемого товара		от 20 000 руб.

	– Сумма тендера 10-50 млн.руб.		
	III категория		от 30 000
	– В документации установлены требования о предоставлении конкретных показателей используемого/поставляемого товара		руб.
	– Сумма тендера ≥ 50 млн.руб.		
(*)Стоимость каждой заявки зависит также от объема технической части и сведений, предоставляемых составе первой части заявки.			
(**)Стоимость подготовки увеличивается на 5000 руб. в случае обращения менее чем за 3 дня до срока окончания подачи заявок.			
Приоритет г. Москва			
	Услуга	Стоимость	Срок исполнения
	Подготовка котировочной заявки	5 000 руб. + 2% от начальной цены контракта	1 рабочий день
	Подготовка аукционной заявки	15 000 руб.* + от 0,15% от начальной цены контракта	3-4 рабочих дня
	Подготовка конкурсной заявки	18 000 руб. + от 0,15% от начальной цены контракта	4-5 рабочих дней
	Аналитическая записка по заказчику или конкуренту	7000 руб.	3 рабочих дня
	Оценка рентабельности участия в тендерах	0,2% от начальной цены контракта	1 рабочий день
	(*) стоимость может быть пересмотрена в зависимости от сложности аукциона		

Таким образом, мы видим, что в среднем стоимость услуг по предоставлению документации к аукционам из расчета 10 компаний составляет от 7 450 рублей (от минимальной цены 3 000 до максимальной 20 000) плюс надбавки за сложность. При этом стоимость указана от определенной суммы.

Установив личный контакт с некоторыми из приведенных выше конкурентов с потребностью в определенной заявке, а именно № 0142100000815000074 выполнение работ по капитальному ремонту административного здания, расположенного по адресу: Самарская область, г.Тольятти, Молодежный бульвар, ба, для нужд Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Самарской

области, в соответствии с требованиями Технического задания. Стоимость аукциона, указанная в извещении о проведении составляет 1 632 895,00 рублей

Заявка состоит из 95 пунктов (2 638 слов), с описанием требований Заказчика к тем или иным характеристикам товара/материала.

1. ООО РусТендер, проанализировав заявку, ее стоимость составила 25 000 рублей. При этом изначально на сайте компании стоимость указана от 7 000 рублей плюс 50% скидки до 30.09.2015 г., которая явно не учтена при расчете стоимости заявки.

2. Селдон.Consulting - стоимость такой заявки учитывая превышение количества слов и сложность составила 15 000 рублей. (дополнительно хочется отметить что став клиентом компании необходимо сразу внести депозит в размере не менее 100 000 рублей и использовать его по определенному прайс-листу).

3. ООО «Содействие предпринимательству и строительству», итоговая стоимость заявки 17 000 рублей.

4. ГК Ценный совет ГК. Итого: 9 000руб сопровождение подачи заявки, оказание услуги + 600 руб, за конкретный показатель 1 материала (95 пунктов) = 64 800 рублей.

5. ООО «АРБ». Итоговая стоимость составила 33 000 рублей.

Таким образом, прибегая к консалтинговым услугам, по сопровождению участия в государственном заказе следует понимать, что никакой экономии в финансовых средствах для Клиента речи не идёт, поскольку в среднем за подготовку документов Клиенту придется оплатить более 30 тысяч рублей, в то время как ежемесячно разыгрывается более 20 государственных и муниципальных тендеров. Компании говорят о сокращении штатной единицы как преимущество работы с ними, на самом же деле получается все совершенно иным образом: клиент переплачивает за предоставленные ему услуги.

В то время как, используя наше ПО клиент приобретает информационный инструмент, который удобен в использовании, который качественно подбирает

характеристики к материалам, формируя при этом первую часть заявки для государственного заказа, которая является первым шагом для участия в аукционе, получив допуск по итогам рассмотрения заявок членами комиссии.

Таблица 6 - Сильные и слабые стороны продуктов ООО «РосГостСтрой» по отношению к конкурентам

Сильные стороны	Слабые стороны
Качество документа на выходе	Высокий единовременный платеж
Неограниченное количество заявок	Незначительная трата времени Клиента на подготовку документации самостоятельно
Доступность актуальной информации по Закону (изменения, приказы и пр.)	

Исходя из того что, на рынке данное Программное обеспечение, разработанное по нашим идеям и преимуществам отсутствует, то оно является несравнимым ни с одним из Конкурентов. Можно лишь определить некоторые из факторов, которые так или иначе имеются у Конкурента, который готовит заявки Клиентам собственными силами, представляя свой продукт в форме электронного документа. Данная таблица приведена по сравнению с основным конкурентом Селдон.Consulting, г. Москва, поскольку исходя из таблицы «Положение конкурентов на рынке (по Самарской области)» их доля рынка составляет 40%.

В таблице 7 приведены следующие факторы:

1. Самостоятельный контроль Клиентом над процессом подготовки заявки. Данный фактор заключается в том, что Клиент сам умеет готовить аукционную документацию, а с помощью программы более качественно и быстро. Имея данную программу, можно подготовить неограниченное количество заявок, в то время как Конкуренты предлагают одну заявку за сумму от 20% от стоимости программы.

2. Прозрачность. В любой момент времени сложно сказать, в каком состоянии находится проект и каков процент его завершения. Данная проблема возникает при недостаточном планировании структуры будущего программного продукта, что чаще всего является следствием отсутствия достаточного финансирования проекта: программа нужна, сколько времени займёт разработка, каковы этапы, можно ли какие-то этапы исключить или сэкономить – следствием этого процесса является то, что этап проектирования сокращается.

3. Контроль. Без точной оценки процесса разработки срываются графики выполнения работ и превышаются установленные бюджеты. Сложно оценить объём выполненной и оставшейся работы. Данная проблема возникает на этапе, когда проект, завершённый чуть более чем наполовину, продолжает разрабатываться после дополнительного финансирования без оценки степени завершённости проекта.

4. Мониторинг. Невозможность наблюдать ход развития проекта не позволяет контролировать ход разработки в реальном времени. С помощью инструментальных средств менеджеры проектов принимают решения на основе данных, поступающих в реальном времени. Данная проблема возникает в условиях, когда стоимость обучения менеджмента владению инструментальными средствами сравнима со стоимостью разработки самой программы.

5. Неконтролируемые изменения. В законодательстве и в технических заданиях Заказчика постоянно возникают изменения относительно технических характеристик материалов/товаров, которые содержатся в Базе Данных. Влияние изменений может быть существенным для успеха проекта, поэтому важно оценивать предлагаемые изменения и реализовывать только одобренные, контролируя этот процесс с помощью программных средств.

6. Надёжность. Самый сложный процесс — поиск и исправление ошибок в программах на ЭВМ. Поскольку число ошибок в программах заранее

неизвестно, то заранее неизвестна и продолжительность отладки программ и отсутствие гарантий отсутствия ошибок в программах. Следует отметить, что привлечение доказательного подхода к проектированию программного обеспечения позволяет обнаружить ошибки в программе до её выполнения. В этом направлении много работали Кнут, Дейкстра и Вирт. Профессор Вирт при разработке Паскаля и Оберона за счет строгости их синтаксиса добился математической доказуемости завершённости и правильности программ, написанной на этих языках. Данная проблема возникает при неправильном выборе средств разработки. Например, при попытке создать программу, требующую средств высокого уровня, с помощью средств низкого уровня. Например, при попытке создать средства автоматизации с СУБД на ассемблере. В результате исходный код программы получается слишком сложным и плохо поддающимся структурированию.

7. Выбор методологии разработки программного обеспечения. Процесс выбора необходимой методологии может проблемно отразиться на всех показателях программного обеспечения - это его гибкость, стоимость и функциональность. Так называемые гибкие методологии разработки помогают решить основные проблемы, однако, стоит отметить, что и каскадная модель так же имеет свои преимущества. В некоторых случаях наиболее целесообразным будет применение гибридных методологий.

8. Гарантия качества и надежности программы и конечного результата.

Таким образом, Компания ООО «РосГостСтрой» стремится создать максимально удобный, простой в обращении и качественный продукт для личного пользования каждого Участника в сфере государственного заказа.

Таблица 7 - Сравнительный анализ конкурентных позиций проекта путем оценки ключевых факторов успеха

Факторы	Вес фактора, %	ООО «РосГостСтрой»	Селдон
Самостоятельный контроль над процессом подготовки заявки Клиентом	100	100	0
Прозрачность	0	30	0
Контроль	0	100	0
Мониторинг	100	100	100
Неконтролируемые изменения	100	100	100
Надежность программного обеспечения	100	100	0
Методология разработки	100	100	0
Гарантия качества	100	90	95
Итоговая позиция	75	90	36.9

Раздел 5 – Стратегия развития и задачи.

Общие задачи.

При реализации разрабатываемого проекта, перед нашей компанией стоят такие задачи, как:

1. Поиск и трудоустройство высококвалифицированных специалистов. Данная задача имеет индивидуальный характер по отношению к каждому кандидату, так как у руководства компании нет портрета необходимого сотрудника, в связи с этим ООО «РосГостСтрой» отдает предпочтение не только опытным, но и способным, перспективным, инициативным, активным кандидатам.

2. Создание качественного продукта, а именно инновационного автоматизированного программного обеспечения, отвечающее всем требованиям, которых должна придерживаться современная, мобильная и, что немаловажно, имеющая читабельный вид система. Данная задача достигается путём участия, в её разработке, опытных и высококвалифицированных специалистов в сфере IT-технологий.

3. Создание инструмента программного обеспечения - базы данных. В данной задаче принимают участие сотрудники компании, имеющие опыт

работы в государственных и муниципальных торгах, а также обладающие необходимыми компетенциями в составлении заявок для участия в аукционах, для наиболее полного и грамотного предоставления информации в базе данных для её использования по прямому назначению.

4. Разработка маркетингового плана по продвижению продукта с учетом сложившейся, в настоящее время, ситуации на рынке. В разработке принимают участие ведущие специалисты компании. В ходе работы применяются принципиально новые способы разработки маркетинговой коммуникативной политики и программы продвижения компании на рынке. При этом учитывается покупательная способность потенциальных клиентов, а также берётся во внимание тот факт, что та выгода, которую приобретает клиент, является ключевым фактором при создании маркетингового плана.

5. Создание Веб-сайта, on-line сервиса. В создании инструмента, который дает более полное представление о компании и её деятельности, а также дает определенную полезную информацию для посетителей, принимают участие высококвалифицированные специалисты в сфере IT-технологий. Веб-сайта, on-line сервис – дает возможность клиенту самостоятельно, не отходя от компьютера, сделать заказ, оплатить заказ, получить консультации.

Стратегия развития продуктовой линии.

Основным продуктом компании ООО «РосГостСтрой» является инновационное автоматизированное программное обеспечение, предназначенное для соответствующей подготовки документов к государственному и муниципальному тендеру.

Второстепенным дополнением к программному обеспечению, является постоянное обновление к 44-ФЗ Закону о контрактной системе и 223-ФЗ Закон о коммерческих закупках. Более того программное обеспечение автоматически будет выдавать информацию о сроке действия ГОСТов всех строительных материалов или о его прекращении, что немало важно при формировании

заявки для участия в аукционе. Также второстепенным дополнением будет являться On-line тренинги, которые обучают работе с нашим ПО.

Изначально наше программное обеспечение будет разрабатываться для государственного и муниципального тендера, учитывая нормы 44-ФЗ, соответственно программное обеспечение будет интересовать именно этот сегмент рынка.

База данных программы постоянно пополняется информацией из множества различных источников, что, как следствие, делает продукт в целом технически прогрессивным, отвечающим в полной мере потребностям рынка.

Составление специальных программ для предоставления услуг постоянным и особо прибыльным клиентам так же будет актуальным для нас.

Расширение Программного обеспечения заключается во внедрении ресурса, соответствующего Участникам, которые работают в сфере коммерческих закупок, а именно 223-ФЗ.

Производство программного обеспечения является наукоёмкой отраслью, поэтому осуществлением разработки и внедрения его в производственный процесс будут специалисты узкого профиля – программисты разработчики. Также необходимо приобрести дорогостоящее, но высококачественное оборудование для разработки программы.

Программное обеспечение будет реализовываться посредством скачивания с официального сайта разработчика путем личных переговоров с клиентами. Такая форма вполне удобна, т.к. не требует особого помещения для осуществления продаж. Планируется расширить деятельность фирмы по всей территории России.

Критерии успеха.

Показатель нашего успеха – это не что иное как довольный клиент. Если наш проект – Программное обеспечение действительно поможет клиенту постоянно получать 100% допуск к любому государственному и муниципальному тендеру, а ООО «РосГостСтрой» настолько верит и убеждены

в том, что оно поможет, то наша продукция 100% будет востребована в сегменте государственного заказа. Следовательно, успешность реализации собственного проекта заключается в выводе новой линейки продукции на рынок и выполнении плана продаж, соответственно в извлечении прибыли от продаж не только по Самарской области, но и на Федеральном уровне.

Рыночная стратегия и ценовая политика.

Главной стратегией нашей компании является создание проекта, соотношение «цена-качество» которого будет по достоинству оценено нашими клиентами, в целях которых ООО «РосГостСтрой» заинтересовано.

На основании того, что на сегодняшний день наше предложение является единственным в своём роде, ООО «РосГостСтрой» может с уверенностью заявить о высокой конкурентоспособности продукции и в целом о деятельности компании. Помимо того, что наш проект значительно отличается выгодой от предложений, предлагаемых потенциальными конкурентами, ООО «РосГостСтрой» также занимается предоставлением обучающей программы, что не входит в прайс услуг наших конкурентов, а также бесплатной еженедельной рассылкой актуальных аукционов, собранных нашими специалистами, нашим Клиентам. Тем самым, приобретая программное обеспечение марки «Федерация госзаказа», производства ООО «РосГостСтрой», клиент получает большое преимущество над конкурентами в своей отрасли, а именно в сфере предоставления работ и услуг, поскольку результатом является получение 100% допуска к государственному и муниципальному заказу.

Из существующих трёх основных целей ценообразования, из которых может выбирать фирма (основанные на сбыте, на существующем положении, на прибыли), для данного предприятия предпочтительнее цели, основанные на существующем положении, т.к. ООО «РосГостСтрой» устраивает объем реализации, увеличение же относительной прибыли не оправдано эластичностью спроса на товар.

В компании ООО «РосГостСтрой» заинтересованы в стабильности и сохранении благоприятного климата во благо своей деятельности. Стратегия ценообразования ориентирована на избежание спада в производстве и минимизацию воздействия таких внешних сил, как конкуренты и участники каналов сбыта. Из всевозможных методов ООО «РосГостСтрой» предпочли установление цены на основе ощущаемой ценности товара, то есть основной фактор ценообразования не издержки, а покупательское восприятие.

Предполагается также широкое использование неценовых приёмов воздействия. Вместе с программным обеспечением, клиент получает мониторинг аукционов по интересующим его районам, областям, городам, получает бесплатные консультации по вторым частям заявок, также клиент находится в курсе всех обновлений настоящего Закона о контрактной системе.

Раздел 6 – Маркетинговый план.

План мероприятий.

Для привлечения клиентов ООО «РосГостСтрой» планирует рассылать Коммерческие предложения по электронной почте, уведомляя потенциальных и уже состоявшихся клиентов о разработанном проекте, о его качестве, коэффициенте полезного действия, о преимуществах работы с ним, о результатах с его использованием, и публиковать рекламные объявления в сети Интернет. Целенаправленная рассылка Коммерческих предложений, а также активные продажи по телефону, с описанием нового продукта будет осуществляться по адресам потенциальных участников государственного заказа, содержащимся в нашей базе данных.

Настоящая База Данных, собирается из таких ресурсов как:

1. Информационно-аналитическая система Селдон — это не имеющий аналогов в России программный продукт, значительно упрощающий и систематизирующий работу с закупками. А также, Селдон позволяет получить доступ к широкому спектру информации об интересующих юридических лицах

и индивидуальных предпринимателях. Пользователи системы всегда могут получить информацию, касающуюся размера уставного капитала, учредителей, реквизитов, регистрации в пенсионном фонде, федеральной службе статистики, полученных лицензий и свидетельств, прохождения плановых проверок, наличия в структуре дочерних компаний.

2. Контур фокус — полная проверка контрагента. Самая полная информация о любой компании за один клик: данные из ЕГРЮЛ/ЕГРИП, сведения о банкротстве, проверка контрагента, арбитражные дела, долги фирмы по базам судебных приставов, выигранные госконтракты, адреса массовых регистраций. Можно найти контрагента по ИНН, названию, фамилии руководителя или адресу. Легко установить все связанные компании.

3. ГосЗатраты – Система мониторинга расходов госбюджета Российской Федерации. Здесь также можно получить всю необходимую информацию о регистрационных данных и о заключенных государственных контрактах.

4. Самый официальный и достоверный, но требующий много времени для анализа Государственных и Муниципальных контрактов, Интерфейс – Единая Информационная Система - Официальный сайт Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг.

Наш маркетинговый план носит стратегический характер, что позволяет ему включать в себя следующие мероприятия:

1. Выпуск готового продукта - программного обеспечения с базой данных плюс дополнения к нему, выражающиеся в обучении, обновлении и изменений в 44-ФЗ Законе о контрактной системе.

2. План сбыта — повышение эффективности сбыта. Развитие по направлению, упор на активных участников аукциона продвижение среди них. Продвижение продукта в регионы. Продвижение программное обеспечение для

потенциального покупателя никогда ранее не участвовавшего в государственном заказе.

3. План рекламной работы и стимулирования продаж. Для привлечения большого количества клиентов компания предлагает продукт, качество, которого полностью оправдывает его стоимость. Поскольку с приобретением данного продукта у Клиента появляется ряд преимуществ перед своими конкурентами. Данное финансовое вложение является полностью оправданным и экономически-целесообразным.

В течение первых 6 месяцев компания ООО «РосГостСтрой» планирует затратить на сбор данных для Базы по материалам, с целью внедрения в Программное обеспечение.

В течение следующих 6 месяцев компания ООО «РосГостСтрой» планирует затратить на разработку и создание нашего бизнес - проекта.

В течении следующего года: расширение популярности своего продукта – продвижение, реклама, а также создание on-line сервиса – Вебсайта. Маркетинговые усилия будут направлены на освоение рынка по области, далее освоение общероссийского рынка. Вся маркетинговая кампания будет проведена в течение 2016 г. и должна привести к полной окупаемости затрат на разработку и создание Программного Обеспечения, а так же затраты на маркетинг, рекламу. В частности, в программу действий входят следующие маркетинговые акции: размещение рекламы на Веб-сайтах, а также в поисковых системах.

Основным каналом сбыта программного обеспечения будет сеть интернет. Для первых клиентов, 10% скидка. Предварительные заказы на Программное обеспечение уже превысили запланированный уровень.

Реклама и стимулирование сбыта.

Основной задачей ООО «РосГостСтрой» является его переезд в «Жигулевскую долину» ввиду того, что мероприятия по поддержке резидентов инкубатора – семинары, тренинги, выставки и т.д. дают те возможности,

которые первостепенно необходимы при стимулировании сбыта нового продукта компании.

Средства сбыта программного обеспечения, производства ООО «РосГостСтрой»:

1. Участие фирмы-производителя в выставках, ярмарках и конференциях, как узко - технического направления, так и общих, региональных, общегосударственных и международных. Данный метод развития проекта открывает большие возможности, а именно: напрямую и на нейтральной территории встретиться со своей целевой аудиторией, а также выявить скрытые потребности у потенциальных клиентов, знакомство с новыми или уже существующими контрагентами и конкурентами, узнать новые тенденции развития рынка и принять непосредственное участие в его формировании.

2. Почтовая рассылка предложений потенциальным покупателям. В ходе успешного выявления целевой покупательской аудитории, корректного составления адресного списка потенциальных покупателей, а также ориентируясь на основные этапы проведения почтовой рассылки вероятность того, что письмо будет представлять для получателя ценность, и он обязательно его прочитает от начала и до конца не вызывает сомнений.

3. Размещение рекламы в сети Интернет, а также в специализированных средствах массовой информации. В перспективе размещения рекламы рассматриваются такие методы как: Совместные проекты с уже известными сайтами в сфере государственных заказов. Этот метод хорош тем, что наш проект только начинает развиваться и у нас есть возможность заручиться поддержкой со стороны уже известных ресурсов. В этом случае основная работа по продвижению ложится на партнера. Но при этом эффективность этого способа ещё зависит и от популярности совместного проекта, уникальности его идеи, социальной значимости, что соответствует характеристикам нашего проекта.

Специализированными средствами массовой информации для компании ООО «РосГостСтрой» является интернет - страницы Единой информационной системы и 5 основных государственных площадок. Данные ресурсы ежедневно посещают как опытные участники государственных заказов, так и совсем новые компании в этой сфере, что в случае размещения рекламы на данных ресурсах, обеспечивает гарантированный приток заинтересованных покупателей.

4. Проведение за счёт фирмы семинаров обучения и повышения квалификации пользователей данного программного обеспечения с рекламным уклоном. Здесь имеет обязательное условие участия и наших менеджеров на всех тренингах по 44 - ФЗ и активное участие в них – так как именно люди с полным владением информации о продукте и вере в него смогут качественно, ёмко и понятным способом донести информацию до наших клиентов, для которых общение с людьми, имеющие отношение к созданию продукта, будет служить движущей силой и дополнительной мотивацией в овладении программного обеспечения должного уровня.

5. Веб-сайт. Создание большого информационного ресурса, предоставляющий наиболее полную информацию о нашем проекте, а также объединяющий огромные запасы знаний, накопленные руководством и создателями нашего проекта, является значительным шагом в формировании представления общей картины, как о продукте, так и о работе нашей компании в целом.

6. Холодные звонки, прямые продажи. Данные методы являются одними из самых популярных в сфере привлечения новых клиентов и продвижения товара. Смеем заметить, что холодный рынок опять-таки состоит из потенциальных клиентов, с не выявленной потребностью в нашем ПО. Прямые продажи по телефону, согласно соблюдению всем техникам их проведения, способны быстрее всего решить проблему не выявленной потребности у клиента, а также являются самыми эффективным способом донесения информации до целевой аудитории.

Прогноз продаж. Отчет о движении денежных средств - Таблица 7;

Таблица 7 - Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	3/ 2016	4/ 2016	5/ 201 6	6/ 201 6	7/ 201 6	8/ 2016	9/ 201 6	10/ 201 6	11/ 201 6	12/ 201 6	201 7г.	20 18 г.	20 19 г.	ИТ ОГ О
Поступления от продаж	250	380	500	750	115 0	1500	190 0	190 0	190 0	200 0	700 0	11 70 0	29 70 0	602 80
Зарплата	-650	-650	- 650	- 650	- 650	-650	- 650	- 650	- 650	- 650	- 830 0	- 89 00	- 39 00	- 237 00
Общие затраты	-115	-115	- 115	- 115	- 115	-115	- 115	- 115	- 115	- 115	- 140 5	- 14 55	- 61 5	- 394 0
Налоги	245	505	650	725	725	725	725	725	725	725	870 5	95 85	37 85	241 95
Денежные потоки от операционной деятельности	340	305	610	760	760	760	760	760	760	760	859 5	97 60	34 00	603 645
Инвестиции в оборудование и прочие активы	-65	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-65
Прирост чистого оборотного капитала	595	715	280	140	0	0	0	0	0	0	0	0	0	173 0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	530	715	280	140	0	0	0	0	0	0	0	0	0	166 5
Суммарный денежный поток за период	870	1020	890	900	760	760	760	760	760	760	859 5	97 60	34 00	299 95
Денежные средства на начало периода	0	70	189 0	278 0	368 0	4440	520 0	520 0	520 0	520 0	592 0	14 55 5	24 31 5	792 50
Денежные средства на конец периода	870	1890	278 0	368 0	444 0	5200	596 0	596 0	596 0	596 0	145 55	24 31 5	27 71 5	110 155

Раздел 7 – Операционный план.

Начальные инвестиции.

Капитальные затраты проекта складываются из инвестиционных вложений, необходимых для реализации проекта, а также средств, необходимых для пополнения оборотного капитала.

Пополнение оборотного капитала необходимо для осуществления первоначальных текущих затрат с учетом длительности производственного цикла.

Источником финансирования являются собственные средства ООО «РосГостСтрой».

Основные показатели проекта указаны в таблице 8.(в приложении № 3)

Операционная деятельность.

Деятельность компании ООО «РосГостСтрой» осуществляется с марта 2015 года, на арендуемых площадях. Требуемые площади –30-60 кв. м., особых требований к помещению нет.

ООО «РосГостСтрой» выстраивает свою работу следующим образом:

1. Тщательное и подробное выявление и изучение потребностей потенциальных Клиентов в сфере государственного заказа;
2. Проведение всестороннего анализа полученных данных о потребностях потенциальных Клиентов;
3. Создание профессионального Технического задания для разработки и реализации Нашего Бизнес - Проекта;
4. Осуществление постоянного сопровождения и контроля над реализацией проекта;
5. Осуществление постоянного сопровождения и контроля над продвижением нашего проекта.

Все работы выполняются высококвалифицированными дипломированными специалистами с большим опытом работы.

На начальном этапе у нас имеется:

1. ООО «РосГостСтрой» арендуем 2 помещения в г. Тольятти, Самарская область, ул. Воскресенская, общая площадь, которых составляет 110 кв.м., стоимость 24 000 руб/мес. За 1 год месяцев оплата за аренду составляет 288 000 рублей. Данная площадь для нас велика, для сокращения затрат необходимо сократить помещение для содержания штатных сотрудников. Для 9

человек будет достаточным иметь офис общей площадью 40-50 кв.м., что составит 100 000 рублей. Экономия уже составляет в 188 000 рублей за 1 год, в перерасчет за 3 год экономия будет составлять более полумиллиона рублей. Предложение Жигулевской долины нас интересует больше, поскольку данную экономию не переплачивая за аренду такого офиса ООО «РосГостСтрой» экономит уже более 1 миллиона рублей за 3 года. Минимизируя таким образом затраты экономически целесообразно их «вложить» на создание нашего личного Веб-сайта. Более того штат сотрудников молод и перспективен, который необходимо постоянно обучать и искусству маркетинга, и руководительским навыкам, бухгалтерскому учету и аудиту – все это и многое другое предоставляет Бизнес-Инкубатор свои резидентам бесплатно, а обучение в наше время стоит довольно дорого.

2. Штат сотрудников на сегодняшний день составляет 6 человек. Из них: уже в штате: Директор, Зам. директора, руководитель отдела по тендерам, Аналитик, Специалист по тендерам, офис-менеджер.

3. Для создания Нашего проекта – Программного обеспечения с Базой данных нам потребуются в штат: 1 Программист - с целью разработки технического задания и создания программы, 1 Разработчик Веб-сайтов – для разработки собственной страницы для рекламы и осуществления продаж в сети Интернет, 2 Менеджера по продажам – которые будут вести прямые активные продажи.

4. Также необходим Юрист, которого можно содержать дистанционно, поскольку изменения в законодательстве происходят не ежедневно.

5. В собственности имеются 4 персональных компьютера для работы.

Для функционирования предприятия и обеспечения процесса оказания услуг необходимы следующие затраты (табл. 9) (приложение № 4).

Расчет потребности в оборотном капитале (тыс. руб.) – Таблица 10 (приложение № 5).

Раздел 8 – Факторы риска и стратегии снижения рисков

Благодаря многочисленности нашего целевого рынка, ООО «РосГостСтрой» считает, что риски, связанные с экономическим спадом, почти сведены на нет разнообразием нашей потребительской базы.

Коммерческие риски:

- Риск, связанный с потребностью каждого отдельного клиента. То есть Клиенты с малым объемом заявок, участия в государственном заказе. В этом случае, основную роль сыграет наш маркетинговый план.

- «Пиратство». Меры борьбы: качественно проработать вопрос защиты интеллектуальной собственности.

Финансовые риски:

- Финансовый кризис. Клиенты с меньшей платежеспособностью будут экономить на вложениях в развитие бизнеса. В этом случае наш круг клиентов значительно сузится, придется раньше плана-графика выходить на другие регионы.

Политические и социальные риски:

- Риск, связанный с существенным изменением законодательства. Но тенденция изменений на данный момент такова, что Закон только ужесточает требования предъявленные к Участникам закупки. В случае изменений наши специалисты по разработке и поддержке ПО будут заблаговременно готовить обновления.

Технологические риски:

- «Хакерские кражи». Чтобы исключить данный риск необходимо установить Firewall и антивирус.

- Технические сбои в работе программ. Для минимизации данного риска необходимо постоянно тестировать и модернизировать наше ПО и выпускать обновление.

- Сложность в использовании. Данную проблему можно решить введя дополнительную услугу «Тренинг от специалиста» в режиме on-line.

Действие перечисленных рисков можно ограничить своевременными и актуальными контрмерами.

3.2 Экономическая эффективность разработанного бизнес-плана

Раздел 9 – Финансовый план.

Финансовый прогноз.

Для организации требуется незначительный начальный капитал, следовательно, нет необходимости прибегать к услугам кредитных учреждений, что минимизирует риск. Затраты на организацию предприятия окупятся в течение полугода. Кроме того, ООО «РосГостСтрой» видит огромный потенциал во внедрении в процесс обучения достаточно широкого спектра новых программных продуктов (включая использование материалов сети интернет), а также в создании новых обучающих программ на базе собственных оригинальных методик.

Учитывая бурный рост технологий, компании следует поддерживать гибкость структуры и постоянно обновлять оборудование. Предполагается, что полное обновление оборудования будет происходить раз в полгода.

Производство программного обеспечения является наукоемкой отраслью, поэтому осуществлять проект будут специалисты в данной области.

Необходимо приобрести оборудование для разработки программ. Доведение продукта до Клиента будет осуществляться через Интернет, будет возможность скачать программное обеспечение с Веб-сайта разработчика, что минимизирует затраты в отношении доведения продукта до Клиента.

Компания ставит перед собой цель разработать качественное программное обеспечение. Для достижения этой цели планируется расширять функциональность программ, предлагать техническую поддержку по автоматизации управления, развивать клиентские программы.

Таблица 11 – экономические показатели эффективности

Показатель	Методика расчета	Результат
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль/Общий капитал	691,91%
Рентабельность продаж	Чистая прибыль/Чистая выручка от реализации продукции	56,49%
Рентабельность активов	Рентабельность продаж $\times$ Оборачиваемость активов ИЛИ Чистая прибыль/Общие активы	382,06%
Валовая маржа	Валовая прибыль/Чистая выручка от реализации продукции	99,89%
Оборачиваемость товарно-материальных запасов	Себестоимость реализованной продукции/Товарно-материальные запасы на конец года	0,03

На начальном этапе функционирования Общества (в первые 12 месяцев), когда должен окупиться стартовый капитал, нераспределенная прибыль, по нашим прогнозам составит около 100 000 руб. Эти средства будут распределены на премирование сотрудников, фонд расширения предприятия, резервный фонд. ООО «РосГостСтрой» планирует расширение деятельности через полтора года после начала функционирования с открытия одного офиса со штатом из 12-ти сотрудников. Кроме того, будет нанят профессиональный бухгалтер. Таким образом, структура предприятия несколько усложнится и увеличится.

Помимо вышеперечисленного, после начала деятельности в штат будет включены Менеджеры по продажам, с целью ведения Активных продаж и запуска нашего продукта на рынок, доведения информации до потенциальных клиентов.

ООО «РосГостСтрой» планирует функционировать и развиваться исключительно в рамках самоокупаемости, чтобы уменьшить риск банкротства в период становления нашего бизнеса. В связи с необходимостью увеличения объемов оказываемых услуг в течение первых нескольких лет работы, ООО

«РосГостСтрой» планирует в первые три года существования нашего бизнеса большую часть прибыли использовать на расширение сферы деятельности, рекламу и развитие технологического и научного потенциала.

Условия налогообложения, учтенные при обосновании проекта, соответствуют действующему на 20.10.2015 г. налоговому законодательству Российской Федерации и Самарской области.

В качестве системы налогообложения ООО «РосГостСтрой» использует общую.

При исчислении НДС по проекту были учтены следующие моменты:

- ставка НДС принималась равной 18 %;
- НДС по постоянным активам выставляется к зачету в полной мере в момент постановки на баланс и подлежит возмещению за счет сумм НДС по текущей деятельности, подлежащих уплате в бюджет.

По прочим налогам было учтено следующее:

- ставка налога на доходы физических лиц составляет 13%;
- ставка налога на прибыль – 20%;
- ставка налога на имущество – 2,2%;
- отчисления на социальные нужды рассчитываются как сумма страховых взносов: взносы в пенсионный фонд – 22%; взносы в фонд социального страхования – 2,9%, (без учёта взносов от несчастных случаев); взносы в фонд медицинского страхования – 5,1%; социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний – 1,5%.

Общий размер социальных выплат составляет 31,5% от фонда оплаты труда.

Источниками доходов проекта является выручка от реализации продукции.

Цена на продукцию устанавливается в зависимости от текущего курса доллара США.

В рамках проекта на момент начала реализации принимался курс 1 долл./62,55 руб.

В рамках данного инвестиционного проекта бюджетная эффективность определяется, как относительный показатель эффекта для бюджетов регионального и местного уровней в результате реализации данного проекта, определяемый как отношение полученного бюджетом результата к затратам, обеспечившим его получение.

Бюджетная эффективность проекта - Таблица 12 (в приложении № 6)

Потребность в финансировании.

Реализовывать Проект ООО «РосГостСтрой» планирует за счет собственных средств, а также за счет прибыли, которую приносит деятельность фирмы.

Расчет безубыточности проведен по формуле 1:

$$K = C\Phi И (Ц - ПИуд.), \quad 1)$$

где СФИ - совокупные фиксированные издержки;

Ц - цена за единицу проданного товара или оказанной услуги;

ПИуд - удельные переменные издержки (СФИ/К);

К - количество проданного товара или указанных услуг, обеспечивающих безубыточность (точка безубыточности).

В случае нашего предприятия к совокупным фиксированным издержкам (СФИ) относятся:

- арендная плата за офис;
- единовременные расходы (регистрационные и прочие взносы, оборудование помещения, приобретение компьютеров, офисной техники и т.д.);
- плата за пользование услугами компаний-провайдеров INTERNET;
- амортизация компьютеров и офисного оборудования.

Остальные расходы Общества относятся к категории переменных издержек. Необходимо указывать величины таких издержек, для оказания одной

единицы услуг, т.е. удельные переменные издержки (ПИуд.). Перечень переменных издержек:

- рекламные расходы;
- налоговые платежи и платежи во внебюджетные фонды;
- расходы на приобретение методических и информационных пособий;
- заработная плата персонала;
- затраты на приобретение канцелярских принадлежностей.

По нашим приблизительным подсчетам сумма фиксированных и переменных затрат ежемесячно будет составлять около 75000 руб. При подстановке ее в уравнение безубыточности получается, что $K = 10$, то есть каждый месяц необходимо продать 10 ПО для клиентов, чтобы окупилась все затраты. Если принять, что в месяце 22 рабочих дня, то в неделю необходимо продать 1-2 продукта. ООО «РосГостСтрой» же в состоянии обслужить еженедельно минимум 3 продукта. Таким образом, затраты окупаются и организация приносит некоторую прибыль даже на начальном этапе работы.

Условия и допущения принятые для расчета

- расчет выполнен на период 3 года;
- значения всех исходных и расчетных данных приведены в тыс. руб.;
- остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода учитывается при анализе показателей его эффективности;
- у предприятия общая система налогообложения;

В данном разделе представлены:

- Отчет о прибылях и убытках - Таблица 13 (приложение № 7);
- Баланс – Таблица 14 (приложение № 8);
- Показатели финансовой состоятельности проекта - Таблица 15 (приложение № 9);
- Определение статей расходов на месяц – Таблица 16 (приложение № 10).

Выход из проекта

Имея успех в занимаемой нише данного рынка, имея запатентованный собственный проект – Программное обеспечение, которое не перестает приносить прибыль и является необходимым инструментом для Новых Участников государственного заказа, выход из проекта считаем не целесообразным.

Заключение

Бизнес – планирование помогает предпринимателям обосновать принятие тех или иных решений в удобной структурированной форме, опираясь на результаты исследований, а также спрогнозировать результаты действий, спланированных в той или иной ситуации.

В ходе проведения исследования в соответствии с темой данной бакалаврской работы, были сформулированы цель и задачи. Целью является:

- Разработка бизнес-плана новой продукции, ООО «РосГостСтрой».

В целях достижения поставленной цели были достигнуты следующие задачи:

- Исследование теоретических аспектов и основ бизнес – планирования;
- Выявление и анализ проблемы в организации производственного процесса в ООО «РосГостСтрой»;
- Разработка бизнес-план производства новой продукции на предприятии ООО «РосГостСтрой».

В ходе выполнения первой задачи бакалаврской работы были изучены теоретические основы внутрифирменного планирования на предприятии. В целях достижения поставленной задачи было изучено множество литературы по основам процессов менеджмента, основам планирования, бизнес – планирования.

Также, в ходе выполнения поставленной задачи был изучен подход к организации планирования на предприятии и выявлены главные и ключевые этапы разработки бизнес-плана. Стратегический подход послужил как основа изучения в области бизнес – планирования.

Как итог выполнения первой задачи, выступает список, регламентирующий проведения процесса бизнес – планирования, а также изученный подход в формировании бизнес-плана поэтапно.

Выполнив анализ и оценку деятельности предприятия ООО «РосГостСтрой», были изучены основные экономические показатели. Результатом такого изучения послужила смоделированная организационная структура предприятия и рассчитанные основные экономические показатели предприятия за последние 3 года.

Результат анализа выше упомянутых показателей говорит о том, что компания ООО «РосГостСтрой» находится в стабильном состоянии, благодаря многолетнему опыту руководства реагирования на изменения внутренней и внешней среды.

В рамках темы данной бакалаврской работы, в ходе определения и анализа проблемы на предприятии ООО «РосГостСтрой», было выявлено, что первостепенную значимость играет этап действительного распределения приоритетов компании и заинтересованных в её деятельности представителей. Таким образом, при решении второй задачи были определены основные проблемы предприятия, которые подтверждает упадок экономических показателей деятельности предприятия.

Данная проблема обуславливается тем, что в условиях затруднительных отношений политики Российской Федерации со странами запада терпит не лучшие времена. Что может привести к снижению спектра номенклатуры рынка и предприятия в частности.

При решении третьей задачи данной бакалаврской работы, разработав бизнес-план производства новой продукцией на предприятии, ООО «РосГостСтрой» была выполнена главная цель выпускной квалификационной работы.

В ходе выполнения третьей главы бакалаврской работы были проведены расчеты экономической эффективности разработанного бизнес-плана.

Библиографический список

- 1) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.94 №51-ФЗ (в ред. От 29.06.2012 №58-ФЗ)
- 2) Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 30.11.94 № 51-ФЗ (в ред. от 29.06.2012 №58-ФЗ).
- 3) Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (последняя редакция)
- 4) Андреев В.И. Саморазвитие менеджера / В.И. Андреев. - М.: Дело, 2014.
- 5) Баринов В.А. Бизнес-планирование: Уч. пособие. – 3-е изд. – М.: ФОРУМ, 2014.
- 6) Басовский Л.Е. Стратегический менеджмент: учебник / Л.Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2015.
- 7) Бекирова О.Н., Агафонова М.С., Плетнев А.А. ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-2. – С. 213-214
- 8) Веснин В.Р. Основы менеджмента: учебник / В.Р.Веснин. – М.: Проспект, 2013.
- 9) Головань С.И. Бизнес-планирование / С.И. Головань – М.: Феникс, 2012.
- 10) Дубровин И.А. Бизнес – планирование на предприятии : учебник/ 2-ое издание: 2013 – 430 с.
- 11) Данько Т.П., Голубев М.П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость: Учебник / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2014.
- 12) Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.

- 13) Маркова В.Д. Бизнес-планирование / В.Д. Маркова, Н.А. Кравченко.- М.: Проспект, 2013.
- 14) Морошкин В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В. А. Морошкин, В. П. Буров. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. — 256 с. — (Профессиональное образование).
- 15) Парахина В.Н. Стратегический менеджмент.: учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. - М.: КноРус, 2013.
- 16) Уткин Э.А. Бизнес-план компании / Э.А Уткин.- М.: Изд-во «ЭКМОС», 2014.
- 17) Попов, В.Н. Бизнес – планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов.- М.: Финансы и статистика, 2009. – 246 с.
- 18) Просветов, Г. И. Бизнес-планирование: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов. — 2-е изд., доп. — М. : Альфа-Пресс, 2008. — 255 с.
- 19) Платонова, Н.А. Планирование деятельности предприятия / Н.А Платонова, Т.В. Харитонова. — М.: Дело и сервис, 2005. – 432 с.
- 20) Петухова, С.В. Бизнес – планирование / С.В. Петухова.- М.: Омега – Л, 2009. – 236 с.
- 21) Шевчук, Д. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Д. А. Шевчук. — Ростов н/Д.: Феникс, 2010. – 208 с.
- 22) <http://Селдон.ru/system/>. Платный интерфейс.
- 23) <https://focus.kontur.ru/>. Платный Интерфейс.
- 24) <http://clearspending.ru/> Госзатраты
- 25) <http://www.zakupki.gov.ru> ЕИС – единая информационная система.

Приложения

Приложение 1 Содержание разработанного бизнес-плана

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. Резюме	42
Раздел 1.1.Целесообразность размещения в Жигулевской долине.....	45
Раздел 2. Компания	47
Миссия и философия.....	47
История	48
Стратегические преимущества	48
Организация бизнеса.....	49
Структура компании	50
Ключевые подразделения:	55
География, каналы сбыта и дистрибуции	56
Текущее положение дел.....	57
Раздел 3. Продукты/услуги.....	58
Раздел 4. Состояние рынка и отрасли	59
Используемые методы анализа рынка	59
Состояние отрасли	60
Профиль клиента.....	66
Состояние целевых рынков	67
Конкуренты	69
Раздел 5. Стратегия развития и задачи	79
Общие задачи	79
Стратегия развития продуктовой линии	80
Критерии успеха.....	81
Рыночная стратегия и ценовая политика	82

Раздел 6. Маркетинговый план	83
План мероприятий.....	83
Реклама и стимулирование сбыта	85
Прогноз продаж.....	87
Раздел 7. Операционный план	88
Начальные инвестиции	88
Операционная деятельность	88
Раздел 8. Факторы риска и стратегии снижения рисков	91
Коммерческие риски	92
Финансовые риски	92
Политические и социальные риски	92
Технологические риски.....	92
Раздел 9. Финансовый план	93
Финансовый прогноз.....	93
Потребность в финансировании	96
Выход из проекта	97
Раздел 10. Приложения	102

Приложение 2 Обоснование создания программного продукта

ПО устроено таким образом, что Клиент в курсе изменений в Законодательстве, обновляющиеся в режиме on-line.

Как ПО помогает Клиенту?

При подготовке к тендеру каждому участнику необходимо «написать» заявку для участия в тендере.

Почему это сложно?

Сложности для написания данного документа заключается в непрофессионализме клиента, отсутствия опыта участия в тендерах. ПО сделает это за Клиента.

Каким образом?

На основании требований заказчика Клиенту необходимо дать свое согласие на выполнение тех или иных работ с использованием тех или иных товаров и материалов. В системе ПО заложены все алгоритмы верных ответов собранные сотрудниками компании за все время ее существования и активной работы в сфере государственного и муниципального заказа.

Все типовые ошибки, а именно «слова паразиты» («или», «либо», «и (или)», «должен быть/иметь», «должна быть/иметь», «должны быть/иметь», «может», «в основном», «и другое», «в пределах», «ориентировочно», «не более», «не менее», «не ранее», «не хуже», «не выше», «не ниже», «до», «от», «более», «менее», «выше», «ниже», «возможность», «эквивалент», «аналог», «типа» и пр.), пунктуационные и математические знаки («>», «<», «;», «,» и пр.) автоматически подсвечиваются в программе путем внедрения специальных Макросов - программный алгоритм действий, записанный пользователем. Часто макросы применяют для выполнения рутинных действий. А также макрос — это символьное имя в шаблонах, заменяемое при обработке препроцессором на последовательность символов, например: фрагмент html-страницы в веб-шаблонах, или одно слово из словаря синонимов в синонимизаторах. К

каждому материалу автоматически привязывается действующий ГОСТ, который подтверждает соответствие товара/материала нормам, по которым изготавливается товар и как следствие компетентность в данном вопросе Участника тендера. А также согласно закону о контрактной системе, автоматически к товару привязывается страна происхождения товара, товарный знак и прочее на основании ч.3 ст. 66 № 44-ФЗ.

Потенциальными клиентами являются все участники государственного и муниципального заказа, а так же те, кто работает в сфере коммерческих закупок. Но стоит учитывать и тот сегмент рынка, который не знаком с этой сферой.

Полное отсутствие конкурентных предложений позволяет стать нам ведущими дистрибутором на данном рынке являясь разработчиком и автором ПО «Федерация госзаказа».

Не стоит забывать о компаниях, предоставляющих готовые заявки к продаже к тому или иному тендеру, которые могут составить для нас конкуренцию. При этом как говорилось уже ранее ООО «РосГостСтрой» предоставляет ПО позволяющее Клиенту самостоятельно не затрачивая значительного времени и сил для составления заявки. А также большое значение имеет стоимость каждой купленной заявки у компании-конкурента и стоимость ПО, купленного единожды.

Очень важно защитить свою разработку от посягательств на нее сторонних лиц, которые могут выразиться в применении без согласия разработчика в собственных коммерческих целях. В период рыночной борьбы преднамеренного ухудшения качественных характеристик нашего ПО и реализации контрафакта может использоваться конкурентами для снижения спроса на Вашу продукцию.

Таким образом разработав наше ПО компания «РосГостСтрой» планирует запатентовать свою интеллектуальную ценность.

Защищенный законом патент может использоваться как самостоятельно с целью извлечения прибыли, так и передавать за вознаграждение право на его использование по лицензионным договорам, договору отчуждения, а также как один из дополнительных объектов по договору коммерческой концессии (франчайзинга).

Разработка, адаптация и внедрение программного комплекса Федерация государственного заказа, предназначенного для автоматизации работы по подготовке технической документации для участия в государственных и муниципальных закупках.

Программное обеспечение «Федерация госзаказа» — уникальная программа, написанная на языке C++, который широко используется для разработки программного обеспечения, являясь одним из самых популярных языков программирования.

Одно из многих преимуществ программного обеспечения «Федерация госзаказа» — возможность работать с документом в том виде, в котором он пойдет на печать, и, в соответствии с этим, корректировать свою работу. Кроме того, пользователю предоставляется возможность создавать собственные шаблоны документов, а также экспортировать/ импортировать документы из Excel, Word, PDF и буфера обмена. Интерфейс программы ориентирован на популярные приложения Microsoft и является интуитивно понятным и удобным в использовании, в результате это значительно упрощает обучение, делая работу в программе комфортной и максимально удобной.

Наличие персональных настроек позволит пользователям сделать работу в программе еще более удобной и простой. Так, в программном обеспечении «Федерация госзаказа» будут реализованы различные форматы и виды документов, тема оформления экрана, панелей, кнопок, шрифтов. Таким образом, программа станет персонализированной, что обеспечит высокое качество и скорость работы.

Необходимо отметить, планируемая нормативная база программы для подготовки технической документации для участия в государственных и муниципальных закупках программное обеспечение «Федерация госзаказа» будет постоянно пополняться и обновляться ежемесячно (по мере необходимости).

Технологическая платформа «Федерация госзаказа» представляет собой программную оболочку предназначенную для составления документов с обширной базой данных. Используются базы на основе DBF-файлов в СУБД Microsoft SQL Server (DBF – формат хранения данных, используемый в качестве одного из стандартных способов хранения и передачи информации системами управления базами данных, электронными таблицами и т. д., SQL Server - один из сотен продуктов, производимых Microsoft). Кроме того, хранение данных возможно в PostgreSQL и IBM DB2 и Oracle. Платформа, написанная на C++, помимо доступа к данным, также предоставляет возможность взаимодействия с другими программами посредством OLE и DDE, и которое в дальнейшем планируется осуществлять с помощью COM-соединения. (Dynamic Data Exchange (DDE) - механизм взаимодействия приложений в операционных системах Microsoft Windows и OS/2. Хотя этот механизм до сих пор поддерживается в последних версиях Windows, в основном он заменён на более мощные механизмы - OLE, COM и Microsoft OLE Automation).

Приложение 3 Таблица 8 - Основные показатели проекта

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА	3/ 2016	4/ 2016	5/ 2016	6/ 2016	7/ 2016	8/ 2016	9/ 2016	10 / 2016	11/ 2016	12 / 2016	2017г. .	2018 г.	2019г. .	ИТО ГО
Выручка от реализации (без НДС) тыс. руб.	1145	1335	1715	1905	1905	1905	1905	1905	1905	1905	22880	25170	9915	75495
Затраты на производство (без НДС) тыс. руб.	985	985	985	985	985	985	985	-	-	-	12410	13240	5780	38315
Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA) тыс. руб.	185	375	755	945	945	945	945	-	-	-	10690	12145	4230	32160
Прибыль до процентов и налога (EBIT) тыс. руб.	165	355	740	930	930	930	930	-	-	-	10475	11930	4140	31520
Прибыль до налогообложения тыс. руб.	165	355	740	930	930	930	930	-	-	-	10475	11930	4140	31520
Чистая прибыль (убыток) тыс. руб.	130	285	590	745	745	745	745	-	-	-	8380	9545	3310	25215
Нераспределенная прибыль (за период) тыс. руб.	130	285	590	745	745	745	745	-	-	-	8380	9545	3310	25215
Инвестиции во внеоборотные активы тыс. руб.	-65	0	0	0	0	0	-	-	0		0	0	0	-65
Инвестиции в оборотный капитал тыс. руб.	530	715	280	140	530	0	-	-	0		0	0	0	2195
Суммарный денежный поток за период тыс. руб.	870	1020	890	900	760	760	760	-	-	-	8595	9760	3400	27715
Денежные средства на начало периода тыс. руб.	0	870	1890	2780	3680	4440	5200	-	-	-	5920	14555	24315	
Денежные средства на конец периода тыс. руб.	870	1890	2780	3680	4440	5200	5960	-	-	-	14555	24315	27715	
Чистая приведенная стоимость (NPV) тыс. руб.	26740	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Дисконтированный срок окупаемости (PBP) лет	0,125	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Внутренняя норма	769	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

рентабельности														
(IRR) %														
Норма доходности дисконтированн ых затрат (PI)	11,5 6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Приложение 4 Таблица 9 - Прогнозируемые затраты на оказание услуг, тыс.руб.

ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ	3/ 201 6	4/ 201 6	5/ 2016	6/ 201 6	7/ 201 6	8/ 201 6	9/ 201 6	10/ 201 6	11/ 201 6	12/ 201 6	201 7 г.	2018 г.	2019 г.	ИТО ГО
Зарплата основного производствен ного персонала	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	223 2	1800	1500	6452
ЕСН на зарплату основного произв. персонала	23,9	23,9	23,9	23,9	23,9	23,9	23,9	23,9	23,9	23,9	580	468	390	1677
Амортизация	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	215	215	90	720
Телефония и мобильная связь	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240	240	100	780
Интернет	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	72	72	72	256
Канцелярские товары	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	120	100	440
Обслуживание орг. техники	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180	180	75	585
Представитель ские расходы	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180	180	75	585
Обучение персонала	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300	300	125	975
Аренда помещения	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	60	120	120	550
Зарплата административ ного персонала	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	210 0	2100	875	6825
ЕСН на зарплату административ ного персонала	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	630	630	265	1910
Итого: затраты в отчете о прибылях и убытках	480	480	480	480	480	480	480	460	460	480	690 9	6425	3787	2046 0
Итого: оплата текущих расходов	450	450	450	450	450	450	480	460	460	480	650 0	6000	3500	2010 0

Приложение 5 Таблица 10 - Расчет потребности в оборотном капитале, тыс.руб.

ОБОРОТН ЫЙ КАПИТАЛ	3/ 2016	4/ 2016	5/ 2016	6/ 2016	7/ 2016	8/ 2016	9/ 2016	10/ 2016	11/ 2016	12/ 2016	2017 г.	2018 г.	2019 г.
РАСЧЕТЫ С БЮДЖЕТО М	270	985	1270	1410	1410	1410	1410	1410	1410	140	1694 0	1865 0	7350
По НДС	45	720	925	1030	1030	1030	1030	1030	1030	1030	1135	1135	1340
По налогу на прибыль	35	60	150	185	185	185	185	185	185	185	185	235	260
По прочим налогам и платежам	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	195	225	240
РАСЧЕТЫ С ПЕРСОНА ЛОМ													
Текущая задолженно сть по зарботной плате	0	0	0	0	0	92	92	92	92	92	2232	1800	1500
Итого текущих обязательст в	595	1310	1595	1735	1735	1735	1735	1735	1735	1735	1905	4155	7750
Оборотный капитал компании	-595	-1310	-1595	-1735	-1735	-1735	-1735	-1735	-1735	- 1735	- 1905	- 4155	-7750
Изменение чистого оборотного капитала	-595	-715	-280	-140	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прирост, учтенный в операционн ых денежных потоках	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в чистый оборотный капитал	-595	-715	-280	-140	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Приложение 6 Таблица 12 - Бюджетная эффективность проекта, тыс. руб.

БЮДЖЕТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ		5/2 016	6/ 201 6	7/ 20 16	8/ 201 6	9/ 2016	10/ 2016	11/ 201 6	12/ 2016	2017г .	2018 г.	2019	ИТОГ О
Суммарные денежные потоки федерального бюджета тыс. руб.		250	300	53 5	620	660	660	660	660	8125	8855	3635	24955
Суммарные денежные потоки территориального бюджета тыс. руб.		20	25	55	115	145	145	145	145	1660	1890	655	5010
Годовая ставка дисконтирования: %	12												
Дисконтированные потоки федерального бюджета			300	53 5	620	665	665	665	665	8205	9020	3725	25060
Дисконтированные потоки территориального бюджета		25	25	55	115	145	145	145	145	1675	1925	670	5065
NPV федерального бюджета тыс. руб.	25 06 0												
NPV территориального бюджета тыс. руб.	50 65												

Приложение 7 Таблица 13 - Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	6/ 2015	7/ 2015	8/ 2015	9/ 2015	10/ 2015	11/ 2015	12/ 2015	2016г.	2017 г.	2018	ИТО ГО
Выручка (нетто)	1145	1335	1715	1905	1950	1905	1905	22880	2517 0	9915	69780
Себестоимость	750	750	750	750	750	750	750	9675	1051 0	4640	30075
Валовая прибыль	395	585	965	1155	1155	1155	1155	13205	1466 0	5275	39710
Оплата административн ого и коммерческого персонала	230	230	230	230	230	230	230	2730	2730	1140	8190
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	165	355	740	930	930	930	930	10475	1193 0	4140	31520
Прибыль до налогообложени я	165	355	740	930	930	930	930	10475	1193 0	4140	31520
Налог на прибыль	35	70	150	185	185	185	185	2095	2385	830	6305
Чистая прибыль (убыток)	130	285	590	745	745	745	745	8380	9545	3310	25215

Приложение 8 Таблица 14 - Баланс, тыс. руб.

БАЛАНС	6/ 2015	7/ 2015	8/ 2015	9/ 2015	10/ 2015	11/ 2015	12/ 2015	2016 г.	2017 г.	2018г.
Денежные средства	870	1020	890	900	760	760	760	8595	9760	3400
Суммарные оборотные активы	870	1020	890	900	760	760	760	8595	9760	3400
Внеоборотные активы	201	466	1046	1266	1406	1406	1406	16836	18316	7441
оборудование и прочие активы	201	466	1046	1266	1406	1406	1406	16836	18316	7441
Суммарные внеоборотные активы	201	466	1046	1266	1406	1406	1406	16836	18316	7441
ИТОГО АКТИВОВ	1071	1486	1936	2166	2166	2166	2166	25431	28076	11041
Расчеты с бюджетом	245	505	650	725	725	725	725	8705	9585	3785
Расчеты с персоналом	650	650	650	650	650	650	650	8300	8900	3900
Суммарные краткосрочные обязательства	895	1155	1300	1375	1375	1375	1375	17005	18485	7685
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Средства собственников	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль	130	285	590	745	745	745	745	8380	9545	3310
Прочие источники финансирования	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Суммарный собственный капитал	176	331	636	791	791	791	791	8426	9591	3356
ИТОГО ПАССИВОВ	1071	1486	1936	2166	2166	2166	2166	25431	28076	11041
Контроль сходимости баланса	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Приложение 9 Таблица 15 - Показатели финансовой состоятельности проекта

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ	5/2016	6/ 2016	7/ 2016	8/ 2016	9/ 2016	10/ 2016	11/ 2016	12/ 2016	201 7г.	2018 г.	201 9 г.
Рентабельность активов %	166,9%	166,9%	142,1%	211,7%	211,0%	176,9 %	154,2 %	136,6 %	78,8 %	47,9 %	29,6%
Рентабельность собственного капитала %	242,7%	242,7%	235,2%	374,2%	348,3%	269,9 %	220,4 %	186,2 %	96,4 %	53,3 %	32,0%
Рентабельность внеоборотных активов %	245,9%	245,9%	266,0%	558,2%	712,3%	722,6 %	733,1 %	744,0 %	788,7%	1121,3%	1133,3%
Прямые расходы к выручке от реализации %	65,6%	65,6%	56,2%	43,7%	39,4%	39,4 %	39,4 %	39,4 %	45,6 %	44,2 %	51,8%
Прибыльность продаж %	11,6%	11,6%	21,4%	34,4%	39,0%	39,0 %	39,0 %	39,0 %	33,1 %	35,3 %	28,3%
Доля постоянных затрат %	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0%	100,0 %	100,0 %
Точка безубыточности тыс. руб.	196	196	196	196	196	196	196	196	207	221	231
"Запас прочности" %	14,5%	14,5%	26,7%	43,0%	48,7%	48,7 %	48,7 %	48,7 %	41,4 %	44,2 %	35,4%
Рентабельность по EBITDA %	19%	19%	38%	77%	97%	97%	97%	97%	85 %	91%	72 %
Рентабельность по EBIT %	17%	17%	36%	75%	95%	95%	95%	95%	84 %	89%	70 %
Рентабельность по чистой прибыли %	14%	14%	29%	60%	76%	76%	76%	76%	67 %	71%	56 %
Эффективная ставка налога на прибыль %	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0 %	20,0 %	20,0 %	16,6 %	20,0 %	20,0%
Коэффициент общей ликвидности	,03	,03	,24	,58	,97	2,41	2,85	3,29	5,45	10,02	14,57
Чистый оборотный капитал тыс. руб.	3	3	64	186	338	490	642	794	1582	3 427	4760
Коэффициент общей платежеспособности	0,69	0,69	0,55	0,58	0,63	0,68	0,72	0,75	0,83	0,90	0,93
Коэффициент автономии	2,20	2,20	1,22	1,37	1,69	2,12	2,55	2,97	5,10	9,49	13,98

Статья расходов	Сумма в рублях
ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ	
Арендная плата	24 000
Заработная плата работникам	186 000
Плата за телефон и интернет	10 000
Продвижение сайта	15 000
ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ (на первый месяц)	
Расходы на канцелярские принадлежности	10 000
Реклама	100 000
Прочие неучтенные расходы	15 000