

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

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент
(код и наименование направления подготовки, специальности)

Предпринимательство
(направленность (профиль)/специализация)

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему Разработка плана по созданию бизнес-проекта (на примере ООО «ЭлектроТехСервисСнаб»)

Студент

В.П. Калашников

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент С.Ю. Данилова

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

Консультант

канд. пед. наук., доцент А.В. Кириллова

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

Тольятти 2022

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Калашников Владислав Павлович

Тема работы: Разработка плана по созданию бизнес-проекта (на примере ООО «ЭлектроТехСервисСнаб»).

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Данилова Светлана Юрьевна

Целью научной бакалаврской работы является масштабирование бизнеса путем заключения договора о поставках продуктов питания с Тольяттинским политехническим колледжем.

Объектом исследования бакалаврской работы является предприятие ООО «ЭлектроТехСервисСнаб».

Предметом исследования бакалаврской работы является деятельность организации в виде поставок продуктов питания в образовательные учреждения.

В первой главе работы представлены теоретические аспекты разработки плана по созданию бизнес-проекта, правила и порядок создания бизнеса, а также порядок разработки плана по созданию бизнес-проекта.

Во второй главе бакалаврской работы рассматривается характеристика услуги предприятия ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» за 2020-2022 год.

Описан производственный план организации, разработан маркетинговый план, проанализирован анализ рынка и описана характеристика предоставляемой организацией услуги.

В третьей главе бакалаврской работы содержится оценка рисков и финансовый план разрабатываемой бизнес-стратегии.

Структура работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, состоящего из 25 источников, 17 таблиц и 8 рисунков.

Abstract

Bachelor's thesis: Vladislav Pavlovich Kalashnikov

Work theme: Development of a plan for creating a business project (on the example of "ElectroTechServiceSnab" LLC)

Scientific adviser: Ph.D. economy Sciences, Associate Professor Danilova Svetlana Yurievna

The purpose of the scientific bachelor's work is to scale the business by concluding an agreement on the supply of food products with the Togliatti Polytechnic College.

The object of study of the bachelor's work is the enterprise "ElectroTechServiceSnab" LLC.

The subject of the study of the bachelor's work is the organization's activities in the form of food supplies to educational institutions.

The first chapter of the work presents the theoretical aspects of developing a plan for creating a business project, the rules and procedure for creating a business, as well as the procedure for developing a plan for creating a business project.

In the second chapter of the bachelor's work, the characteristics of the service of the enterprise ElectroTechServiceSnab LLC for 2020-2022 are considered.

The production plan of the organization is described, a marketing plan is developed, the market analysis is analyzed and the characteristics of the service provided by the organization are described.

The third chapter of the bachelor's work contains a risk assessment and a financial plan for the business strategy being developed.

The structure of the work consists of an introduction, three chapters, a conclusion, a list of references consisting of 25 sources, 17 tables and 8 figures.

Оглавление

Введение.....	5
Глава 1 Теоретические аспекты разработки плана по созданию бизнес проекта.....	6
1.1 Правила и порядок создания бизнеса.....	6
1.2 Порядок разработки плана по созданию бизнес проекта.....	12
Глава 2 Характеристика проекта	17
2.1 Резюме бизнес-плана по масштабированию организации «ЭлектроТехСервисСнаб».....	17
2.2 Характеристика услуги.....	19
2.3 Анализ рынка.....	20
2.4 Маркетинговый план	25
2.5 Производственный план	30
2.6 Персонал.....	35
Глава 3 Финансовая модель и оценка рисков	38
3.1 Финансовый план	38
3.3 Оценка рисков	41
Заключение	45
Список используемых источников.....	46

Введение

Темой данной бакалаврской работы является разработка плана по созданию бизнес-проекта. Актуальность выбранной темы бакалаврской работы определяется тем, что при создании или масштабировании любого бизнес-проекта – необходимо разработать план.

Цель данной бакалаврской работы – предоставить план по созданию бизнес-проекта на примере общества с ограниченной ответственностью «ЭлектроТехСервисСнаб».

Задачами данного исследования являются:

- изучение теоретических основ разработки плана по написанию бизнес-плана;
- разработка бизнес-плана по расширению бизнеса на примере предприятия ООО «ЭлектроТехСервисСнаб»;
- расчет финансовой модели предложенного плана;
- оценка рисков проекта.

Объектом бакалаврской работы является предприятие ООО «ЭлектроТехСервисСнаб».

Предметом исследования является создание бизнес-проекта.

В первой главе данного исследования рассматриваются теоретические аспекты разработки плана по созданию бизнес-проекта, правила и порядок создания бизнеса, а также порядок разработки плана по созданию бизнес-проекта.

Во второй главе бакалаврской работы описан производственный план организации «ЭлектроТехСервисСнаб». Разработан маркетинговый план, проанализирован анализ рынка и описана характеристика предоставляемой организацией услуги.

Третья глава содержит оценку рисков и финансовый план разрабатываемого бизнес-плана.

Глава 1 Теоретические аспекты разработки плана по созданию бизнес- проекта

1.1 Правила и порядок создания бизнеса

Прежде чем разрабатывать и описывать план, необходимо понять, что такое бизнес-проект. Определение бизнес-проекта звучит следующим образом: это идея и действия по ее реализации с целью создания продукта, услуги или другого полезного результата. Важно понимать, что для создания бизнес-проекта необходимо учитывать различные факторы, угрозы, сильные и слабые стороны вашего будущего бизнес-проекта. Именно поэтому, каждый бизнес-проект должен начинаться с бизнес-планирования. Бизнес-план проведет вас через каждый этап запуска и управления вашим бизнесом. Также поможет структурировать, развивать и управлять вашим бизнес-проектом. Это способ продумать ключевые элементы вашего бизнеса [4].

Помимо того, что данный бизнес-план позволяет понять и структурировать всю необходимую информацию для вашего бизнес-проекта, но и поможет получить финансирование от внешних источников или привлечь новых деловых партнеров. Инвесторы хотят быть уверены, что их возможные инвестирования в ваш бизнес-проект со временем окупятся. Бизнес-план – это инструмент, который вы можете использовать, для того что бы убедить людей в том, что сотрудничество с вами или инвестиции в бизнес-проект – это разумное решение [11].

Подводя итог вышесказанному, стоит отметить, что для успешного запуска какого-либо бизнес-проекта, необходим бизнес-план [9].

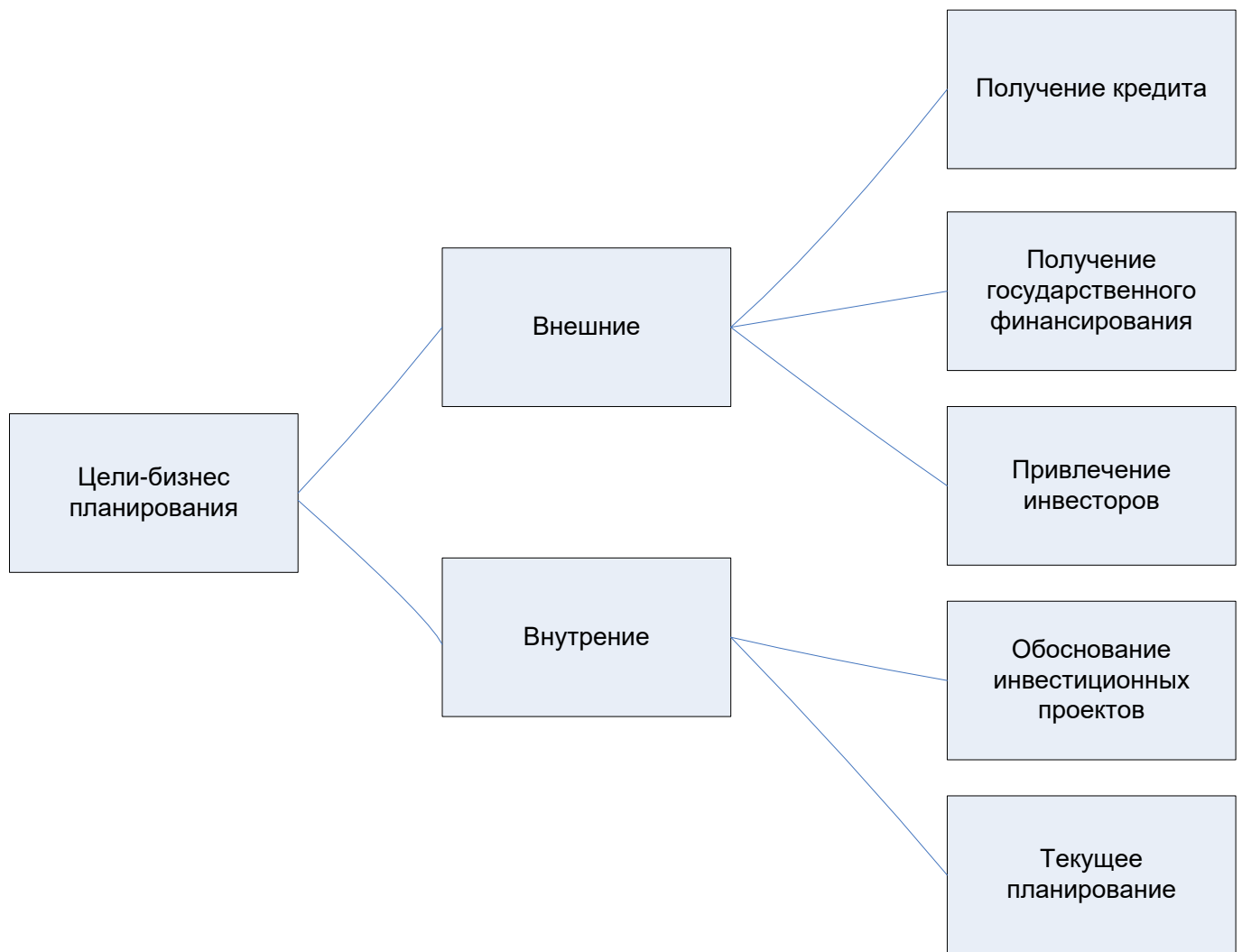


Рисунок 1 – Цели бизнес – планирования

Зачастую бизнес-план разрабатывается до запуска проекта, когда имеется понимание концепции будущего бизнеса, а также понимание будущей целевой аудитории, на которую направлен бизнес-проект.

Данный вариант используется, когда необходимо привлечь некие внешние инвестиции, будь то частные инвесторы, либо банковский сектор. Ведь зачастую, чтобы получить инвестиции, необходимо разрабатывать бизнес-план до запуска бизнес-проекта [24].

Второй вариант разработки плана, которого придерживается большее количество людей в сравнении с первым вариантом, когда бизнес-план

пишется в процессе запуска бизнес-проекта. Данного варианта необходимо придерживаться, когда имеется поверхностное представление концепции будущего проекта, или, когда совершаются первые шаги при создании бизнес-проекта. Но при этом, имеется понимание, какую нишу рынка займет разрабатываемый бизнес-проект. К примеру, такие как подбор концепции бизнеса, выбор помещения, с пониманием целевой аудитории будущего бизнеса. Зачастую, в данном случае бизнес-план заканчивает разрабатываться, когда запускается бизнес-проект. Данный вариант написания позволяет детально и реалистично просчитать все ключевые моменты. Подводя итог вышеописанной информации, стоит отметить, что не существует правильного или неправильного способа написать бизнес план. Важно то, что бы ваш план соответствовал вашим потребностям [22].

Однако стоит отметить, что при написании плана зачастую допускается ряд основных ошибок, которые необходимо рассмотреть более подробно. Одна из основных ошибок, которая встречается в бизнес-плане – отсутствие качественного анализа рынка, необходима подробная информация на счет ключевых конкурентов вашего будущего бизнес-проекта. Так же необходимо понимать объем рынка и как уже было сказано выше, основных конкурентов. Следует отметить, что необходимо быть уверенным, что ниша рынка, сфере в которой вы собираетесь реализовываться – свободна.

При разработке бизнес-плана необходимо четкое понимание как должна формироваться себестоимость продукции. В противном же случае не будет понимания, что необходимо для производства единицы продукции, что приведет к необоснованным расходам, отразится на точке безубыточности и периоде окупаемости проекта. Еще одна основная ошибка при составлении плана – не учтены все расходы. Экономические показатели в бизнес-плане должны быть привязаны к текущей рыночной ситуации, иными словами – учитывать общую рыночную динамику [3].

При создании бизнес-проекта существует множество нюансов и сложностей и зачастую, при нынешних реалиях бизнеса 90% бизнес-

проектов терпят неудачу в течение одного года существования, и только 10% из них остаются действующими (согласно данным Embroker). Иными словами, девять из десяти проектов закрываются в первый же год существования (согласно данным Startup Genome). Но в случае, если у проекта имеется венчурная поддержка, то показатели выглядят лучше: проваливаются всего 7,5 из 10-и бизнес-проектов [20]. На рисунках 2 и 3 представлены проценты ликвидированных и существующих бизнес проектов без финансирования и с финансированием от внешних источников.



Рисунок 2 - Процент ликвидированных и существующих бизнес проектов без финансирования от внешних источников



Рисунок 3 - Процент ликвидированных и существующих бизнес проектов с финансированием от внешних источников

Одна из главных причин наблюдения данной статистики - отсутствие плана при реализации бизнес-проекта. Помимо того, что бизнес-план позволит понять вам каждый этап запуска и управления вашим бизнес-проектом, но и позволит получить финансирование от внешних источников, что повысит шансы на дальнейшее существование вашего бизнес-проекта [18].

Исходя из приведенной выше информации, можно сделать вывод, для каких целей, кому и для кого обычно пишется бизнес-план. Также стоит отметить порядок разработки плана по созданию бизнес-проекта. Любой грамотно составленный бизнес-план должен содержать четкую структуру, содержание. Чаще всего знакомство инвесторов и ваших деловых партнеров с вашей идеей начинается именно с него. При написании бизнес-плана четкая конкретизированная структура поможет ориентироваться в нем [21]. Также следует обязательно включить в ваш разрабатываемый план информацию, которая позволяет понять, какую ценность ваш проект предоставляет потребителю. Необходимо конкретизировать, чем и почему ваш будущий бизнес будет лучше, чем у конкурентов [25].

Далее по порядку необходимо провести подробный анализ рынка и составить маркетинговую стратегию и производственный план. На данных этапах необходимо подробно описать стратегию маркетинга, план продаж, описать логистику, себестоимость продукции. Все это очень важно отразить в разрабатываемом бизнес-плане [15].

После перечисленных пунктов необходимо описать оценку рисков. В данном разделе, нужно предусмотреть какие риски могут существенно повлиять на реализацию проекта, и как данные риски будут адресованы будущему бизнесу. В случае попытки получения финансирования из внешних источников, инвестор должен убедиться, что вы надежный партнер, готовый оперативно реагировать на новый вызов и брать на себя ответственность в этом непростом виде деятельности. Помимо этого, бизнес-план должен включать в себя стоимость проекта, финансовую модель и инвестиционное предложение. Иными словами, будет подробно расписан инвестиционный план, финансовый план, оценка рисков [7].

При создании бизнеса для начала необходимо определиться с направлением. Для понимания направления будущего бизнеса необходимо отталкиваться от имеющихся знаний и опыта. Иными словами, будет проще разрабатывать и открывать бизнес, если имеется опыт работы и знания будущей сферы деятельности. Затем, необходимо определиться с геолокацией, в каком городе будет разрабатываться и развиваться задуманный бизнес [12].

При выборе ниши будущей деятельности бизнеса, необходимо учесть, что бизнес подразделяется на три основные сферы – производства, сферы торговли и сферы услуг. Так же необходимо понимание, какой приблизительный доход планируется получать с разрабатываемого бизнеса. Постановлением Правительства РФ от 4 апреля 2016 года № 265 определены значения допустимого годового дохода: микропредприятия – 120 млн. рублей; малые предприятия – 800 млн. рублей; средние предприятия – 2 млрд. рублей. После выбора ниши для открытия бизнеса, наступает этап

создания бизнес-плана. Но также необходимо отметить, что бизнес-план может быть написан в произвольной форме, но обязан содержать реальную информацию [5].

При открытии бизнеса с нуля, одним из главных вопросов остается вопрос по поводу финансирования. Человек, занимающийся открытием бизнеса, может привлечь для достижения поставленной цели собственные средства, оформить кредит в банке или найти и привлечь инвесторов [17].

Далее по порядку, после завершения всех перечисленных пунктов, необходимо зарегистрировать предприятие. После данного действия, организация приобретет официальный статус. А также необходимо выбрать систему налогообложения. Общую систему налогообложения или упрощенную систему, данные системы применяются чаще всего. Так же существует патентная система налогообложения, единый налог на внешний доход и единый сельскохозяйственный налог, но данные системы налогообложения применяются не ко всем видам бизнеса и только при определенных условиях.

Затем следует сбор необходимых документов и их подача в налоговую инспекцию.

1.2 Порядок разработки плана по созданию бизнес проекта

Разработка бизнес-плана позволяет проекту развиваться быстрее и эффективнее. При его разработке существует ряд этапов, которых необходимо придерживаться:

- Определение основных требований
- Формирование команды
- Сбор и анализ информации
- Редактирование
- Анализ результатов бизнес-плана

Первым этапом создания бизнес-плана является определение требований, которым план должен отвечать. Для этого необходимо проанализировать предприятие узнать его дальнейшие цели развития и выяснить, какие факты должен отражать бизнес-план для наиболее эффективного результата.

На втором этапе формируется рабочая команда специалистов, которая будет заниматься разработкой бизнес-плана. Каждый специалист команды имеет в ней свою роль и соответствующие ей задачи, что позволяет оптимизировать процесс подготовки бизнес-плана и добиться качественного результата.

Третий этап отражает процесс сбора и анализа информации о рынке, продукте и самом предприятии.

На четвертом этапе все ранее поставленные задачи уже должны быть решены, а бизнес-план полностью готов. На данном этапе готовый бизнес-план проходит редактирование, а затем утверждается.

Пятый этап дает возможность выявить и проанализировать причины расхождения бизнес-плана и фактических результатов предприятия, а также обновлять данные и вносить правки в бизнес-план, для отражения происходящих в нем изменений.

В данной работе будут встречаться следующие определения:

Себестоимость услуги – это сумма необходимых расходов компании на предоставленные услуги. Для того чтобы выяснить стоимость услуги, необходимо сложить все затраты, которые понесла организация на предоставление услуги [14].

Маркетинг - это действия по повышению ценности вашего продукта или услуги в глазах вашей целевой аудитории с целью продажи. Подводя итог вышесказанному: организация или юридическое лицо совершает определенные действия, бизнес растет, масштабируется и приносит прибыль [6].

Долгосрочный маркетинговый подход к планированию с целью достижения конкурентного преимущества – маркетинговая стратегия. Зачастую маркетинговая стратегия необходима для определения направления развития бизнеса, и понять какие именно цели необходимо предпринять для достижения поставленных целей. При разработке маркетинговой стратегии поможет модель «COSTAC». Данная модель позволит поставить цели для развития бизнес проекта, а также выявит, какие действия необходимо выполнить для реализации данных целей. Данная модель включает в себя шесть обязательных компонентов: анализ текущей ситуации, цель проекта, стратегия, тактика при достижении цели, необходимые действия для достижения задуманного бизнес проекта и как понять, что цель достигнута [1].

Маркетинговое предложение – сообщение (реклама), которым человек, либо организация планирует привлечь потенциального клиента. Данный инструмент зачастую необходим для рекламы и масштабирования бизнеса. Для написания и разработки маркетингового предложения существует определенная структура для достижения поставленных целей разрабатываемого предложения, которой необходимо придерживаться. Данная структура маркетингового предложения должна в себя включать часть текста, которая передает суть маркетингового предложения. Также маркетинговое предложение разрабатывается и пишется по одному из четырех форматов. Данные форматы пишутся, как правило, от проблемы, решения данной проблемы, возражений и от эмоций. Чаще всего данная часть маркетингового предложения разрабатывается от проблемы, которую затрагивает данное предложение, либо же от решения данной проблемы. Маркетинговое предложение должно передавать суть, преимущества предложения, а также включать в себя призыв к действию [19].

Спрос – это намерение человека приобрести услугу, товар, обеспеченное способностью уплатить за него установленную цену.

Предложение – это готовность предоставить в собственность, пользование, объект спроса, за установленную плату.

Предложение – понятие, характеризующее товаропроизводителя на рынке.

Swot-анализ – выявление слабых и сильных сторон компании. Иными словами – это метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории.

Swot-анализ – это аббревиатура, что в переводе с английского означает следующее:

S (strengths) – сильные стороны. Под данными сильными сторонами подразумеваются преимущества организации, его УТП (уникальное торговое предложение), ценности.

W (weakness) – слабые стороны. Недостатки, где и в чем организация проигрывает конкурентам. Данные стороны тормозят масштабирование организации, мешают развитию.

O (opportunities) – возможности организации, например, повышение квалификации сотрудников.

T (threats) – угрозы. Внешние факторы, трудности, которые не зависят от принимаемых в организации решений.

Выше представлено значение Swot-анализа, но также необходимо понять, какие существуют способы построения анализа. Сделать это можно следующим образом: необходимо выделить основные цели, задачи организации или проекта; выяснить какие именно организация имеет мотивы для реализации своих идей; затем необходимо выделить слабые и сильные стороны организации. Для удобства построения Swot-анализа существует ряд вопросов, которые помогают выделить слабые и сильные стороны организации, например, УТП данной организации и слабые стороны в сравнении с конкурентами [10].

Себестоимость услуги - это сумма расходов на ее оказание. Она влияет на прибыль и рентабельность компании, позволяет правильно назначить цены на услуги [14].

Операционные затраты или операционные расходы — повседневные затраты компании для ведения бизнеса, производства продуктов и услуг.

Технология производства — комплекс организационных мер, операций и приемов, направленных на изготовление, обслуживание, ремонт и/или эксплуатацию изделия с номинальным качеством и оптимальными затратами, и обусловленных текущим уровнем развития науки, техники и общества в целом.

Логистика – наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, хранением и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия.

Глава 2 Характеристика проекта

2.1 Резюме бизнес-плана по масштабированию организации «ЭлектроТехСервисСнаб»

Название организации: «ЭлектроТехСервисСнаб»

Организационно правовая форма: ООО код КОПФ-65

Форма собственности: Частная собственность код ОКФС 16

Численность работников за год: 4

Уставной капитал: 25000 рублей

Валовой оборот за последний год: 2086000 рублей

Р/счет: 40702810412300040731

Руководитель проекта: Конахин Владимир Викторович

Целью проекта является масштабирование бизнеса путем начала сотрудничества с Тольяттинским политехническим колледжем.

Общество с ограниченной ответственностью «ЭлектроТехСервисСнаб» существует в городе Тольятти с 08.09.2020. Основной деятельностью организации является поставка продуктов питания в Тольяттинский электротехнический колледж. Однако организация стремится к масштабированию бизнеса и началу сотрудничества с Тольяттинским политехническим колледжем.

Сотрудниками организации являются:

- Учредитель организации, директор
- Бухгалтер
- Системный администратор
- Водитель

Отрасли поставки продуктов питания необходимо обеспечить продовольствием муниципальные учреждения, такие как детские сады, больницы, общеобразовательные учреждения. Именно государственное профессиональное образовательное учреждение Тольяттинский

электротехнический колледж обеспечивает поставками продуктов питания общество с ограниченной ответственностью «ЭлектроТехСервисСнаб».

Данный бизнес-план описывает масштабирование организации «ЭлектроТехСервисСнаб».

Преимущества сотрудничества с «ЭлектроТехСервисСнаб» таковы:

- Экономия денежных средств образовательного учреждения;
- Возможность несоблюдения 44-го и 223-го ФЗ о государственных закупках продуктов питания;
- Минимизация рисков для образовательного учреждения в данной сфере деятельности;
- Наличие электронного ветеринарного сертификата у доставляемой продукции;
- Повышение качества доставляемой продукции;
- Возможность не содержать штат сотрудников для осуществления поставки продуктов питания.

Целями проекта являются:

- Заключение договора с Тольяттинским политехническим колледжем о поставках продуктов питания;
- Увеличение рынка сбыта;
- Увеличение прибыли за счет реализации доставляемой продукции;
- Повысить узнаваемость организации у общеобразовательных учреждений города.

Организация ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» не нуждается в инвестициях и заемных средствах.

Финансовая эффективность проекта:

- Рентабельность бизнеса – 9,2%;
- Валовой доход – 2086000 рублей;
- Себестоимость услуги – 2760 рублей;

– Чистая прибыль организации – 214874 рублей.

Анализ рисков проекта:

– Непредвиденные риски: пожары, кражи, стихийные бедствия.

– Коммерческие риски: нереалистичный анализ спроса и предложения, возможного плана продаж, работа с неблагонадежными партнерами.

Экономические риски: кризис, падение курса валют, возобновление и ужесточение противокоронавирусных мер.

2.2 Характеристика услуги

Основной деятельностью общества с ограниченной ответственностью «ЭлектроТехСервисСнаб» является поставка продуктов питания. Данная сфера деятельности была актуальна во все времена. Становление индустрии питания во всем мире и в данный момент развивается достаточно быстро. Россия так же не отстает от мира, и мы можем наблюдать, что в последнее время все чаще открываются различные кафе и рестораны. Следовательно, все больше и больше людей заинтересованно в том, чтобы качественно и со вкусом питаться. Ведь спрос рождает предложение, а значит, пока клиент заинтересован в данной сфере, нас ожидает открытие еще больше всевозможных заведений данного плана.

Многие люди воспринимают продукты питания в данных заведениях как должное и забывают, что за всем этим стоит интересная, сложная сфера деятельности, как поставки продуктов питания. Именно благодаря данной сфере деятельности у заведений подобного плана имеется продовольствие, что в последующем попадет на стол. Но поставка продуктов питания в вышеперечисленные заведения города лишь малая часть данной деятельности. Ведь нужно обеспечить продовольствием еще и муниципальные учреждения, такие как детские сады, больницы, общеобразовательные учреждения. Именно Государственное

профессиональное образовательное учреждение Тольяттинский электротехнический колледж обеспечивает поставками продуктов питания общество с ограниченной ответственностью «ЭлектроТехСервисСнаб».

Согласно пирамиде «Маслоу», одним из основных базовых потребностей человека - это физиологические потребности. В данные потребности входят - потребление пищи. Согласно Федеральному закону от 29.12.2012 № 273 – ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Статья № 37 «Организация питания обучающихся» гласит, что организация питания обучающихся возлагается на организации, осуществляющие образовательную деятельность. В свою очередь, ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» осуществляет поставку продуктов питания в Тольяттинский электротехнический колледж и в Тольяттинский Политехнический Колледж.

2.3 Анализ рынка

Анализ баланса спроса и предложения.

На сегодняшний день в городе Тольятти организация ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» не имеет прямых конкурентов. Все образовательные организации, помимо Тольяттинского электротехнического колледжа, с которым у организации заключен договор о поставке продуктов питания в стены колледжа, осуществляют доставку продуктов питания самостоятельно.

Для обеспечения столовой учебного заведения продуктами питания ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» осуществляет закупку у ряда контрагентов. Например, для обеспечения продуктами питания столовой Тольяттинского электротехнического колледжа, организация «ЭлектроТехСервисСнаб» закупает и доставляет продукты у таких контрагентов как: ООО «КДВ», ООО «Акварель», ООО «Дубки», ООО «ТМК» ориентировочно по 1200 рублей за единицу продукции и доставляет в столовую Тольяттинского

электротехнического колледжа. Как правило, организации «ЭлектроТехСервисСнаб» поступает заказ о доставке продуктов питания два раза в неделю. Количество доставляемых единиц продукции зависит от заказа заведующей столовой Тольяттинского электротехнического колледжа, в среднем, данное количество составляет девять единиц упаковок с продуктами питания. Из этого следует, что в месяц, ориентировочно на доставку продуктов питания уходит 43200 рублей для Тольяттинского политехнического колледжа, с учетом наценки организации «ЭлектроТехСервисСнаб» в 30 процентов, получается 56160 рублей. Организация «ЭлектроТехСервисСнаб» готова поставлять продукты питания в столовую Тольяттинского электротехнического колледжа и в столовую Тольяттинского политехнического колледжа необходимые количества продукции.

Анализ потребителя.

Потенциальным потребителем для общества с ограниченной ответственностью «ЭлектроТехСервисСнаб» является Тольяттинский политехнический колледж. В представленной ниже таблице отображен мотив и неудовлетворенные потребности Тольяттинского политехнического колледжа.

Таблица 1 - Мотив и неудовлетворенные потребности заказчиков

Мотив потенциального потребителя	Неудовлетворенные потребности потенциального потребителя
Безопасность	Увеличение срока исполнения государственных закупок
Экономия денежных средств	Объединение схожих нужд заказчиков в единую закупку влечет за собой существенное увеличение объема работы, которую необходимо выполнить по условиям контракта
Надежность	Необходимость содержать штат сотрудников для осуществления доставки продуктов питания

Продолжение таблицы 1

Мотив потенциального потребителя	Неудовлетворенные потребности потенциального потребителя
Гарантия качества доставляемой продукции	Невысокое качество доставляемой продукции
	Множество рисков для образовательного учреждения в данной сфере деятельности
	Необходимость соблюдения 44-го и 223-го Ф.З. о государственных закупках продуктов питания

Анализ цен и конкурентов

На сегодняшний день ситуация такова, что большая часть образовательных и муниципальных учреждений закупают продукты питания по государственным контрактам, согласно 44-му и 223-му ФЗ «О закупках продуктов питания». Данные законы обязывают образовательные, и муниципальные учреждения закупать продукты питания по минимальной рыночной цене. Подробный анализ на товары, закупаемые по государственным контрактам для детских садов, лечебных учреждений, государственных и муниципальных учреждений, свидетельствует, что цены на один и тот же товар различаются на порядок [2]. Так, например, согласно аналитике торговой платформы «Агро 24» было проанализировано 165 тысяч тендеров по всей России, учитывались государственные закупки государственных и муниципальных учреждений. Таким образом, было получено 377,8 тысячи оптовых цен закупок по 30-ти самым ходовым продуктам питания, таким как гречневая крупа, картофель, макароны, морковь, пшеничная мука. Так, например, цены на одни и те же единицы продукции в различных регионах могут значительно отличаться друг от друга.

Анализируя цены на государственные закупки продуктов питания в Самарской области, сравнивая наиболее ходовые продукты питания, приводимые выше, с закупками ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» организацией, которая осуществляет свою деятельность, не придерживаясь

223-го ФЗ и 44-го ФЗ, так как не является государственным и муниципальным учреждением. На сегодняшний период времени видно, что цены на один килограмм картошки, через государственную закупку составляет 29 рублей. Один килограмм гречневой крупы – 90 рублей. Макароны за тот же объем – 60 рублей, один килограмм моркови – 30 рублей, пшеничная мука – 79 рублей. Цена закупки у контрагентов, таких как ООО «Акварель», ООО «Дубки», ООО «ТМК», ООО «КДВ» отличается в большую сторону, данное отличие связано с более качественными продуктами питания, что является несомненным преимуществом. Так, например, ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» закупает один килограмм картошки по 45 рублей, макароны – 90 рублей, гречневая крупа – 120 рублей, килограмм моркови – 43 рубля, один килограмм пшеничной муки – 90 рублей.

Таблица 2 - Анализ цен

Наименование товара	Цены на ходовые товары по государственным закупкам	Цены на ходовые товары у контрагентов	Разница цен
Картошка 1кг	29 рублей	45 рублей	16 рублей
Гречневая крупа 1 кг	90 рублей	120 рублей	30 рублей
Макаронные изделия 1 кг	60 рублей	90 рублей	30 рублей
Морковь 1 кг	30 рублей	43 рубля	13 рублей
Пшеничная мука 1кг	79 рублей	90 рублей	11 рублей

На сегодняшний день Тольяттинский политехнический колледж закупает продукты питания напрямую у контрагентов. Для осуществления поставок общеобразовательному учреждению необходимо содержать штат сотрудников и осуществлять закупку ГСМ.

Таблица 3 - Затраты на ГСМ и З/П сотрудников ТПК

Статья затрат	Сумма
Средняя З/П бухгалтера до вычета НДС 13%	36754 рублей
Средняя З/П бухгалтера после вычета НДС 13%	31976 рублей
Средняя З/П водителя до вычета НДС 13%	47311 рублей
Средняя З/П водителя после вычета НДС 13%	41161 рублей
Средняя З/П системного администратора до вычета НДС 13%	59000 рублей
Средняя З/П системного администратора после вычета НДС 13%	51330 рублей
Закупка ГСМ на 50 литров топлива ежемесячно, при цене за 1 литр топлива в Самарской области – 50 рублей	2500 рублей
Итого на оплату З/П персонала и ГСМ	126967 рублей

Также необходимо учесть, какое количество денежных средств необходимо для доставки продуктов питания в среднем восемь раз в месяц при минимальной цене доставляемой единицы стоимостью 1200 рублей и минимальном количестве семи единиц – 67200 рублей. Отсюда следует, что ежемесячные денежные затраты Тольяттинского политехнического колледжа на осуществление доставки продуктов питания равняются приблизительно 194167 рублей.

При поставке продуктов питания Тольяттинскому политехническому колледжу организацией ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» восемь раз в месяц при наценке доставляемых продуктов питания в 30 процентов равняются приблизительно 106 080 рублей (данные взяты из пункта «План продаж» за сентябрь 2022 года).

SWOT – анализ.

При составлении SWOT-анализа для ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» были выделены слабые и сильные стороны организации, а также возможности и угрозы.

Таблица 4 - Анализ сильных и слабых сторон

Сильные стороны	Слабые стороны
Исполнительность, ответственность, целеустремленность сотрудников	Небольшой опыт работы организации в данной сфере деятельности
Наличие обратной связи с заказчиком, честность и открытость с потребителем	Небольшой рынок сбыта
Поставка качественной и свежей сертифицированной продукции под надзором ГИС «Меркурий»	Отсутствие вспомогательных служб, нагрузка на директора организации
Низкая текучесть кадров	-
Отсутствие прямых конкурентов в городе Тольятти	-
Возможности	Угрозы
Увеличение прибыли от реализации продукции	Возможные проблемы с поставщиками
Заинтересованность потребителя	Повышение налогов + аренда
Занять на рынке города определенную нишу, сегмент	Зависимость организации от коронавирусных мер

2.4 Маркетинговый план

Маркетинговая стратегия.

Общество с ограниченной ответственностью «ЭлектроТехСервисСнаб» существует в городе Тольятти с 08.09.2020г. Буквально за два года существования организации удалось занять ключевую нишу на рынке города. И по сей день, организация остается конкурентоспособной среди организаций данного типа. Основной деятельностью организации является поставка продуктов питания.

Бизнес-проект заключается в том, чтобы масштабировать бизнес и предоставить свои услуги Тольяттинскому политехническому колледжу. Для достижения поставленной цели необходимо разработать маркетинговую стратегию. Любая маркетинговая стратегия должна начинаться с анализа текущей ситуации. На данном этапе необходимо собрать информацию о самой организации, услуге или продукте, что организация предоставляет потребителю. Для этого необходимо провести анализ текущего положения организации [23].

Для ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» ситуация такова, что с момента создания организации в сентябре 2020 года и по текущий момент времени, организация сотрудничает с Тольяттинским электротехническим колледжем и является единственным поставщиком продуктов питания в данное учреждение.

Цель ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» - масштабировать бизнес и заключить договор о поставке продуктов питания с Тольяттинским политехническим колледжем к концу 2022 года.

Стратегия, благодаря которой организация собирается достичь поставленных целей заключается в том, чтобы убедить руководство Тольяттинского политехнического колледжа о их выгоде при сотрудничестве с ООО «ЭлектроТехСервисСнаб».

Тактика для достижения данной цели заключается в том, чтобы предоставить руководству Тольяттинского политехнического колледжа выгоду при сотрудничестве с организацией.

Конкретные действия для достижения поставленной цели заключаются в том, чтобы предоставлять Тольяттинскому политехническому колледжу возможность не содержать персонал, а также иметь возможность не осуществлять 44-й и 223-й ФЗ «О закупках продуктов питания».

Помимо всего вышеперечисленного вся ответственность в данной сфере будет лежать на ООО «ЭлектроТехСервисСнаб», а не на Тольяттинском политехническом колледже. Последний компонент из модели «COSTAC», о которой было подробней написано в первой главе, это - контроль. Организация достигнет вышесказанной цели, когда заключит договор с Тольяттинским политехническим колледжем.

Маркетинговое предложение.

Общество с ограниченной ответственностью «ЭлектроТехСервисСнаб» существует в городе Тольятти с 08.09.2020. Основным видом деятельности организации является поставка продуктов питания. Также следует отметить, что все продукты питания имеют электронный ветеринарный сертификат,

ГИС «Меркурий» осуществляет контроль всей продукции. Система «Меркурий» позволяет защищать потребителя от некачественной и небезопасной продукции, система делает действия надзорных органов прозрачными и эффективными в борьбе с мошенничеством и позволяет предпринимателю работать и существовать в условиях честной конкуренции.

За время существования организации выстроилась транспортная логистика между клиентом ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» в виде образовательного учреждения Тольяттинского электротехнического колледжа. Несомненным преимуществом является то, что Тольяттинский электротехнический колледж и Тольяттинский политехнический колледж находятся друг от друга в непосредственной близости, и располагаются в соседних между собой зданиях, из этого следует, что не придется заново выстраивать логистику и заключать договор с контрагентами, с которыми организация сотрудничает уже более двух лет.

Так же, преимуществом работы с ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» для Тольяттинского политехнического колледжа будет являться то, что данному образовательному учреждению не придется содержать персонал, предназначенный для осуществления доставки продуктов питания. Стоит отметить, что далеко не все контрагенты имеют возможность доставлять продукты питания, для этого придется Тольяттинскому политехническому колледжу держать на заработной плате дополнительную единицу штата в лице водителя. Помимо всего вышеперечисленного существует ФЗ №44 и ФЗ №223, которые подробно регламентируют правила государственных закупок продуктов питания для бюджетных и муниципальных учреждений, который обязывает образовательные учреждения вести торги и закупать продукты питания по минимальной рыночной цене, следовательно, качество данных продуктов питания зачастую оставляет желать лучшего. Организация «ЭлектроТехСервисСнаб» имеет право не придерживаться данного закона, так как не является бюджетным и муниципальным учреждением.

План продаж.

Исходя из данных предоставленных в таблице, следует, что организация ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» поставляет продукты питания в Тольяттинский электротехнический колледж приблизительно два раза в неделю. Как показывает практика сотрудничества с данным образовательным учреждением, организации «ЭлектроТехСервисСнаб» поступает заказ на доставку от семи до двенадцати единиц упаковок с продуктами питания. Следовательно, 1200 рублей – минимальная стоимость единицы доставляемой продукции, умножаем на семь единиц упаковки, умножаем на четыре раза в месяц, получается 33600 рублей (данный показатель взят с ноября 2022 года). В летний период времени, начиная с конца июня и по начало сентября, когда в общеобразовательном учреждении количество персонала вместе с обучающимися студентами значительно уменьшается. В связи с этим доставка осуществляется организацией «ЭлектроТехСервисСнаб» в меньшем объеме.

Таблица 5 - План продаж для ООО "ЭлектроТехСервисСнаб" на 2022-2023 год для ТЭТ

	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май.	Июн.	Июл.	Авг.
Пон	35000	45000	33600	43200	24000	43200	59400	43500	32500	33600	18000	14400
.	р	р	р	р	р	р	р	р	р	р	р	р
Ср.	43200	37800	55000	33600	19200	45000	55000	43200	35000	27600	19500	12800
	р	р	р	р	р	р	р	р	р	р	р	р

Таблица 6 - План продаж для ООО "ЭлектроТехСервисСнаб" на 2022-2023 год для ТПК

	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май.	Июн.	Июл.	Авг.
Пон	38400	43200	48000	48600	19200	62400	60000	54000	50400	40000	19200	16200
.	р	р	р	р	р	р	р	р	р	р	р	р
Ср.	43200	50400	45000	33600	16200	55000	43200	55000	48600	33600	20000	14400
	р	р	р	р	р	р	р	р	р	р	р	р

Таблица 7 - Итоги плана продаж для ТЭТ и ТПК

-	Итого в сумме	30% (наценка ООО «ЭлектроТехСервисСнаб»)
Выручка, полученная от сотрудничества с ТЭТ	837900р	1089270р
Выручка, полученная от сотрудничества с ТПК	957800р	1245140р

Таблица 8 - Выручка без переменных и постоянных затрат

-	ТЭТ	ТПК
Выручка	1089270р	1245140р
Итог выручки без переменных и постоянных затрат	2334410р	

Таблица 9 - Постоянные и временные затраты

Постоянные и переменные затраты	
З/П бухгалтеру со страховым взносом	31976р
З/П водителю со страховым взносом	41161р
З/П водителю со страховым взносом	41161р
З/П системного администратора со страховым взносом	51330р
Арендная плата за помещение	6000р
Закупка ГСМ	5000р
Итог за месяц	176628р
Итог за год	2119536р

Из данных представленных в таблицах следует, что с учетом тридцати процентов наценки на доставляемые продукты питания организацией, годовая выручка организации «ЭлектроТехСервисСнаб» составит 2334410 рублей. С учетом постоянных и переменных расходов организации, прибыль составит 214874 рубля.

2.5 Производственный план

Технология производства.

Работа ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» на текущий период времени протекает в несколько этапов: поступает заказ организации поставки продуктов питания для Тольяттинского электротехнического колледжа от заведующей столовой. Затем идет формирование необходимой поставки, этим занимается директор организации. Его задача заключается в том, чтобы включить заказанные продукты Тольяттинского электротехнического колледжа в заказ. Затем происходит связь с рядом контрагентов, и организация заказывает у них необходимые продукты питания. Дальнейшим шагом для организации является выстраивание логистики. Задача выстроить для водителя оптимальный маршрут от колледжа до контрагентов. Их число зависит от полученного заказа. После того как заказ собран, автомобиль отправляется на разгрузку в колледж с необходимыми продуктами питания. После того как автомобиль разгружен, а заказчик получил свой заказ, системный администратор «ЭлектроТехСервисСнаб» осуществляет работу в ГИС «Меркурий», а бухгалтер проводит финансовые подсчеты по накладным.

Также следует отметить, что все продукты питания имеют электронный ветеринарный сертификат, ГИС «Меркурий» осуществляет контроль всей продукции. Система позволяет защищать потребителя от некачественной и небезопасной продукции, система делает действия надзорных органов прозрачными и эффективными в борьбе с мошенничеством и позволяет предпринимателю работать и существовать в условиях честной конкуренции. Когда в 2020 году начала существовать организация «ЭлектроТехСервисСнаб», организация начала оформлять электронные ветеринарные сертификаты через данную программу. ГИС «Меркурий» используют контрагенты, с которыми сотрудничает

«ЭлектроТехСервисСнаб»: ООО «Акварель», ООО «Дубки», ООО «ТМК», ООО «КДЕ».



Рисунок 4 - Схема процесса производства

При масштабировании бизнеса, путем начала сотрудничества с Тольяттинским политехническим колледжем, при заключении с ними договора о поставке продуктов питания в столовую Тольяттинского политехнического колледжа, технологию производства ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» не затронут изменения. Помимо прежней, хорошо известной схемы работы с Тольяттинским электротехническим колледжем, организация от работников столовой Тольяттинского политехнического колледжа будет получать заказ на доставку продуктов питания. После этого следует этап формирования необходимой поставки, и далее следуют этапы работы, указанные выше в данном пункте работы.

Оборудование.

Основная задача ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» - доставка продуктов питания в образовательные учреждения. Для осуществления данного вида деятельности необходим специальный автомобиль, который пригоден для перевозки продуктов питания и имеет возможность поддержания

необходимого температурного режима. Организация доставляет все виды консервной, мясной, молочной продукции, полуфабрикаты. В данной сфере деятельности существует множество различных тонкостей и нюансов, а также правил, необходимых к выполнению. Перевозка продуктов питания в тентованных прицепах должна осуществляться в периоды, когда внешняя температура воздуха на улице не менее 0 градусов по Цельсию и не более 40-ка градусов по Цельсию. Необходимо выбирать автомобиль, для доставки продуктов питания исходя из типа доставляемой продукции, осуществлять перевозку только сертифицированной продукции под надзором ГИС «Меркурий». Перевозимый груз должен упаковываться в коробки или ящики, упакованные грузы устанавливаются на паллеты и запечатываются. Также необходимо соблюдать укладку перевозимой продукции, чтобы предотвратить порчу груза. Все вышеперечисленные требования соблюдает ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» при перевозке продуктов питания.

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что в данной сфере деятельности существует ряд правил, необходимых к соблюдению. ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» существует и осуществляет свою деятельность с 2020 года, и за время существования успешно осуществляет поставку продуктов питания в Тольяттинский электротехнический колледж. Организация наняла водителя с автомобилем, который соблюдает все необходимые требования, предоставленные выше. При масштабировании бизнеса и начала сотрудничества с Тольяттинским политехническим колледжем необходимо будет нанять еще одного водителя со специализированным автомобилем, подходящим под требования, описанные выше. На данный период времени, в городе существует ряд водителей с данным автомобилем, с которым возможно заключить договор о трудоустройстве и предоставить тем самым постоянное место работы, а в замен получить водителя с автомобилем, подходящим под требования перевозки. Средняя цена за предоставление данной услуги в Самарской области 41161 рублей.

Логистика.

Доставка продуктов питания достаточно сложная транспортная услуга. Существует ряд факторов, соблюдение которых является обязательным при данной услуге. Такие, как соблюдение температурного режима и влажности, соблюдение сроков хранения и контроль целостности перевозимой продукции, а также наличие электронного ветеринарного сертификата [16].

Помимо вышеперечисленных факторов существует необходимость в грамотно устроенной логистике, ведь логистика – процесс планирования, выполнения и контроля эффективного с точки зрения снижения затрат потока запасов, сырья, материалов. Грамотно выстроенная логистика в бизнесе способствует повышению эффективности производства, сокращению потерь рабочего времени, а в случае с ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» позволяет доставить продукты питания в срок.

В организации ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» логистика выстроена таким образом, что, когда поступает заказ от учебной организации с рядом продуктов, которые им необходимы, из организации автомобиль направляется к контрагентам. Число контрагентов зависит от полученного заказа, а затем автомобиль направляется с грузом к заказчику. У организации заключен договор со всеми контрагентами с денежной отсрочкой данной организации в две недели.

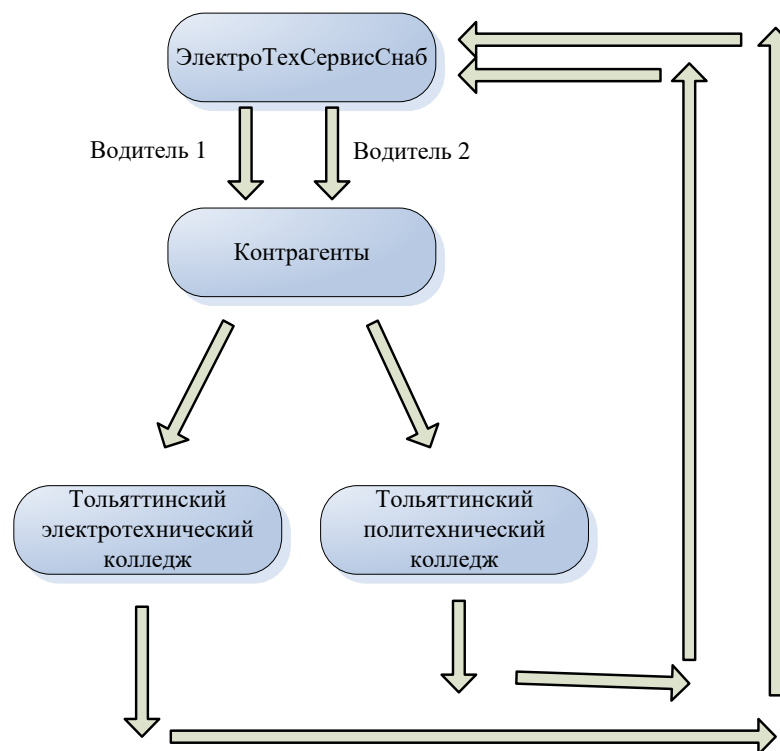


Рисунок 5 - Схема маршрута

Сырье и материалы.

Общество с ограниченной ответственностью «ЭлектроТехСервисСнаб» не является производством и не создает какие-либо продукты и материалы. Основной вид деятельности организации – доставка продуктов питания, тем самым, своим видом деятельности организация предоставляет услугу Тольяттинскому электротехническому колледжу. Помимо постоянных расходов ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» таких, как: аренда помещения, заработная плата сотрудников и ряд страховых взносов и отчислений, у организации имеются переменные расходы, такие как закупка горюче-смазочных материалов.

У «ЭлектроТехСервисСнаб» заключен договор с организацией «ТНПС» на поставку ГСМ. Согласно данному договору ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» предоставляет оплату «ТНПС» по мере потребления предоставляемого топлива. На данный промежуток времени организация доставляет продукты питания в Тольяттинский электротехнический колледж. У данной организации имеется автомобиль и

выстроенный логистический путь, но с реализацией плана по масштабированию бизнеса, необходимо будет нанять дополнительный автомобиль для доставок продуктов питания в Тольяттинский политехнический колледж. Для обеспечения Тольяттинского электротехнического колледжа продуктами питания в месяц требуется 50 литров горючего. А при пополнении штата водителем с автомобилем данное количество горючего в литрах увеличится вдвое и составит в среднем 100 литров в месяц.

На 2022 год средняя цена на бензин в Самарской области равна 50 рублей. Отсюда следует, что цена за 100 литров горючего будет равняться 5000 рублей.

Себестоимость услуги

Таблица 10 - Расчет себестоимости

Затраты	Итого
З/П бухгалтера после вычета НДС 13%	31976 руб.
З/П системного администратора после вычета НДС 13%	51330 руб.
З/П водителя после вычета НДС 13%	41161 руб.
З/П водителя после вычета НДС 13%	41161 руб.
Аренда помещения	6000 руб.
ГСМ	5000 руб.
Себестоимость услуги	2454 руб.
Среднее количество доставленных единиц продукции	72 ед. прод.
Итого	176628 руб.

2.6 Персонал

Одна из основных прерогатив организации «ЭлектроТехСервисСнаб» - это минимизация персонала. В отличие от других организаций данного типа, у «ЭлектроТехСервисСнаб» на данный момент времени всего три штатных должности, а именно системный администратор, водитель и бухгалтер. Функционал каждого из них рассмотрим более подробно в данной работе. Руководство различных компаний и организаций стремится к увеличению объема выручки и снижению издержек и расходов, следовательно, основная

задача любого руководителя – повышение экономической эффективности организации, повышение рентабельности. Повышать экономическую эффективность организации возможно с помощью снижения затрат, например, осуществлять поиск новых, более дешевых поставщиков и контрагентов, или на примере ООО «ЭлектроТехСервисСнаб», минимизировать количество штатных мест в организации.

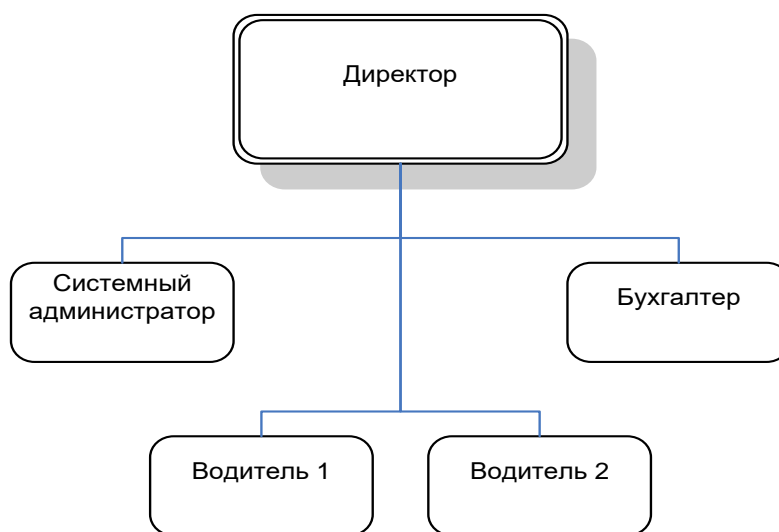


Рисунок 6 – организационная структура управления

Системный администратор в организации занимается поддержанием оборудования в рабочем состоянии, работой с электронной сертификацией и обеспечением прослеживаемости грузов при их перемещении в ГИС «Меркурий».

В функционал бухгалтера входит следующее: формирование заработной платы, формирование и сдача отчетности в контролирующие органы, анализ финансовых показателей организации и проведение товарных накладных. Стоит отметить, что функционал бухгалтера состоит из обширного количества различных задач. Помимо задач, перечисленных выше, необходимо решать задачи, связанные с хозяйственной деятельностью

фирмы, проводить анализ внутриорганизационных и внешних условий, общаться с сотрудниками организации.

Функционал водителя в данной организации – это обеспечение своевременной подачи автомобиля к месту погрузки и разгрузки, а именно к ряду контрагентов, таких как: ООО «ТМК», ООО «Дубки», ООО «Акварель», ООО «КВД» и к самому Тольяттинскому электротехническому колледжу, где происходит разгрузка продуктов питания, а также своевременная подача заявки на обеспечение топливом транспортное средство.

Для реализации бизнес-плана и расширения организации ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» необходимо будет нанять дополнительного водителя со специальным транспортом, для осуществления поставок в Тольяттинский политехнический колледж.

На сегодняшний день в городе Тольятти существует ряд водителей с необходимым транспортным средством, которое соблюдает требования и имеет необходимое оборудование для осуществления перевозок продуктов питания. Цены на услуги данных водителей в городе Тольятти варьируется от 35000 рублей до 80000 рублей в месяц.

Глава 3 Финансовая модель и оценка рисков

3.1 Финансовый план

В летний период времени в образовательном учреждении количество обучающихся и количество персонала уменьшается. В связи с этим ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» поставляет продукты питания в общеобразовательные организации в меньшем объеме.

Из данных представленных на таблице 16 следует, что с учетом 30% наценки на доставляемые продукты питания организацией, годовая выручка организации «ЭлектроТехСервисСнаб» составляет 2 334 410 рублей.

После того как организация регистрируется и приобретает официальный статус, дальнейшим пунктом для образовавшегося предприятия следует выбор системы налогообложения. Организация ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» использует общую налоговую систему. Основная система налогообложения – основной режим налогообложения, который по умолчанию используют все налогоплательщики при регистрации бизнеса.

НДС рассчитывается по данной формуле:

$$\text{НДС} = \text{Налоговая База} \times \text{Ставка НДС}/100 \quad (1)$$

Исходя из данных таблицы №16, получаем:

$$214874 \text{ руб.} \times 10\%/100\% = 21487 \text{ руб.}$$

Для того чтобы определить налог на прибыль, необходимо вычесть из доходов за месяц 207740 рубля (данные взяты из таблицы «план продаж» за сентябрь) затраты 176628 рублей и умножить на размер налога на прибыль 20 %. Таким образом, налог на прибыль будет составлять 6222 рубля (данные взяты из таблиц №5-9 за сентябрь).

Таблица 11 - Налог на прибыль

Доход за 1 месяц	207740 руб.
Затраты	176628 руб.
Налог на прибыль	20%
Итого	6222

Персонал ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» получает заработную плату уже с учетом вычета НДФЛ 13%. В операционные расходы входит фонд оплаты труда.

Таблица 12 - Фонд оплаты труда

Средняя З/П сотрудников	41407 руб.
Количество персонала	4 человека
Количество месяцев	12
Итого	1987536 руб.

Таблица 13 - Операционные расходы организации «ЭлектроТехСервисСнаб»

Наименование	Операционные расходы орг. за год	Операционные расходы орг. за месяц
Ф.З.Н.	1987536	165628
Затраты га Г.С.М.	60000	5000
Коммерческие и административные траты	72000	6000
	Итого в рублях	Итого в рублях
	2782032	176628

Расчет денежного потока находится следующим образом: необходимо из полученных денежных средств вычесть израсходованные денежные средства.

Таблица 14 - Расчет денежных потоков

Получение денежных средств за 1 месяц (показатель выручки за сентябрь)	Израсходованные денежные средства за 1 месяц (показатель за сентябрь)
35000 руб.	31976 руб. з.п. бухгалтера
43200 руб.	51330 руб. з.п. сист. админ.
38400 руб.	41161 руб. з.п. водителя
43200 руб.	41161руб. з.п. водителя
Итого в рублях = 159800	Аренда 6000 руб.

Продолжение таблицы 14

Получение денежных средств за 1 месяц (показатель выручки за сентябрь)	Израсходованные денежные средства за 1 месяц (показатель за сентябрь)
159800 + 30% (47940) руб.	Г.С.М. 5000 руб.
Итого: 207740 руб.	Итого: 176628 руб.

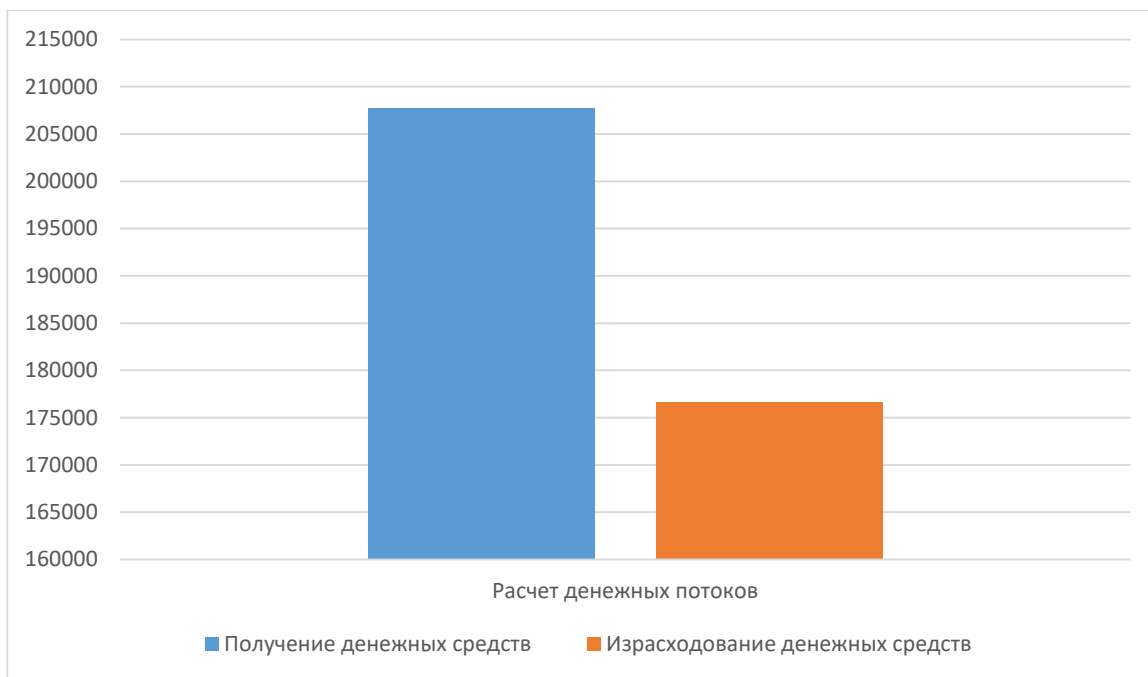


Рисунок 7 - Диаграмма расчета денежных потоков за сентябрь

Расчет финансовых доходов ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» рассчитывается по формуле:

Полученные денежные средства –
 Израсходованные денежные средства = Финансовый доход
 Исходя из данных за сентябрь из таблиц №5-9, получаем

$$207740 \text{ руб.} - 176628 \text{ руб.} = 31112 \text{ руб.}$$

Таблица 15 - Финансовые показатели за год

Операционные расходы	Прибыль	Выручка
2119536 руб.	214874 руб.	2334410 руб.

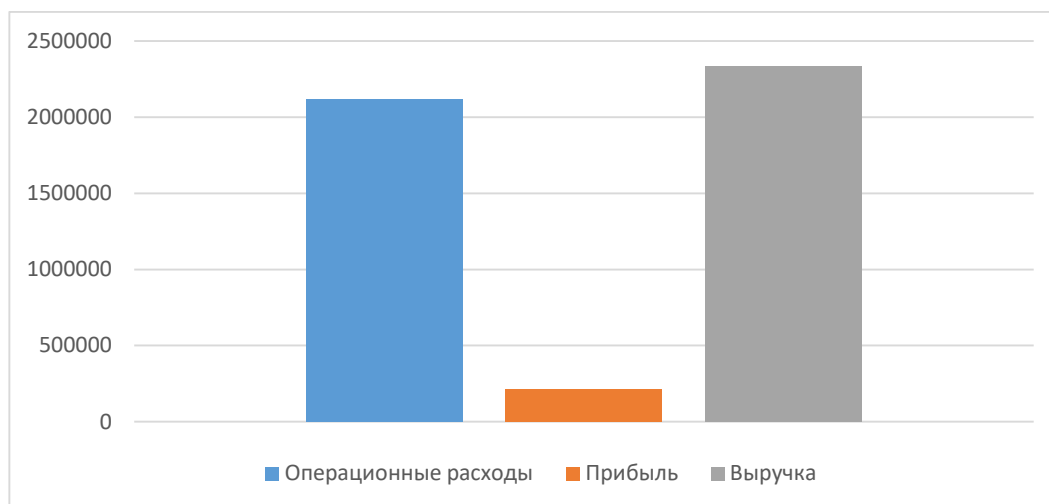


Рисунок 8 - Финансовые показатели ООО "ЭлектроТехСервисСнаб" за 1 год

3.3 Оценка рисков

Анализ вероятности рисков.

Для организации «ЭлектроТехСервисСнаб» существует ряд определенных рисков. Они классифицируются на непредвиденные риски, такие как пожары, кражи, стихийные бедствия. Коммерческими рисками для организации являются - работа с неблагонадежными партнерами. К экономическим рискам относится кризис, повышение цен у поставщиков, ужесточение противокоронавирусных мер [8].

Для того чтобы проанализировать возможные риски «ЭлектроТехСервисСнаб», необходимо исследовать источники рисков, их последствия и вероятности появления.

В данной таблице представлены возможные риски и их вероятность.

Таблица 16 - Анализ вероятности рисков

-	Маловероятно	Возможно	Вероятно
Непредвиденные риски	+	-	-
Работа с неблагонадежными с партнерами	+	-	-
Повышение цен на продукты питания у контрагентов	-	-	+
Ужесточение противокоронавирусных мер	-	+	-
Утрата груза	+	-	-

Непредвиденные риски организации «ЭлектроТехСервисСнаб» маловероятны, так как организация находится в офисном помещении под охраной вневедомственного охранного предприятия, что значительно понижает вероятность возможности кражи оборудования. Данный офис оборудован автоматической системой пожаротушения и огнетушителем. Персонал организации проинструктирован насчет того, к каким требованиям и действиям необходимо прибегать при возникновении пожара и какой-либо подобной, внештатной ситуации. Так же в помещении находятся эвакуационные выходы.

У организации «ЭлектроТехСервисСнаб» заключен договор о сотрудничестве с рядом контрагентов, таких как: ООО «КДВ», ООО «Акварель», ООО «Дубки», ООО «ТМК». Организация сотрудничает с данными организациями с момента своего существования. Так же, у данного перечня контрагентов имеется электронный ветеринарный сертификат, на их продукцию, что гарантирует качество закупаемой продукции.

На данный момент времени, у закупаемых продуктов питания повышается цена. На данный момент времени увеличивается инфляция цен на продукты, это объективный процесс, определяемый рядом внутренних и внешних факторов, среди которых основными являются общий уровень производства в стране, динамика обменного курса, мировой рост цен на отдельные виды товаров и услуг.

При потере доставляемого груза организация ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» берет всю ответственность на себя.

Пандемия коронавирусной инфекции дала понять, что организациям необходимо двигаться в сторону цифровизации, тем самым значительно снижая различные риски. По объективным причинам, не все компании и организации имеют возможность полностью перевести свою деятельность в онлайн формат. Для организации ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» перевести весь штат сотрудников в онлайн формат не является возможным, так как организация занимается доставкой продуктов питания. При возможности необходимо перевести часть сотрудников на аутсорс, данное действие значительно понизит шанс заразиться коронавирусной инфекцией, а так же уменьшатся затраты на содержание штатного персонала. [13].

Таблица 17 - Чувствительность к рискам

-	Небольшие потери	Умеренные потери	Значимые потери
Непредвиденные риски	-	-	+
Работа с неблагонадежными с партнерами	+	-	-
Повышение цен на продукты питания у контрагентов	+	-	-
Ужесточение противокоронавирусных мер	-	-	+
Утрата груза	-	-	+

Организация понесет значительные денежные потери в случае того, если столкнется с непредвиденными рисками в виде пожара, кражи оборудования, стихийными бедствиями и при этом оборудование и арендованное помещение будет уничтожено. Так же организация понесет значительные потери при ужесточении противокоронавирусных мер. Доход организации «ЭлектроТехСервисСнаб» напрямую будет зависеть от столовой Тольяттинского электротехнического колледжа и столовой Тольяттинского политехнического колледжа. Весной 2020 года ответом на эпидемию

коронавирусной инфекции стал переход образовательных учреждений города на дистанционное обучение, Тольяттинский электротехнический колледж не стал исключением. В связи с этим ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» понесли значительные финансовые потери, так как после остановки столовой колледжа, организация лишилась своего заказчика. После послабления коронавирусных мер, с выходом студентов на очную форму обучения, организация возобновила свою деятельность и за короткий промежуток времени набрала прежние производственные обороты.

В случае утраты доставляемого груза организация ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» полностью возьмет вину на себя, включая стоимость потерянного груза.

В случае сотрудничества организации с неблагонадежным контрагентом или неоправданно значительном росте цен на закупаемую продукцию, организация «ЭлектроТехСервисСнаб» сменит данного контрагента. Исходя из этого, следует, что чувствительность к данным рискам незначительная. Общество с ограниченной ответственностью «ЭлектроТехСервисСнаб» с момента создания организации, с 08.09.2020, сотрудничает с рядом контрагентов: ООО «КДВ», ООО «Акварель», ООО «Дубки», ООО «ТМК». За время сотрудничества с данными контрагентами не было зафиксировано невыполнение каких-либо условий сотрудничества со стороны контрагентов. Также как и не было зафиксировано неоправданно высокого роста цен на закупаемые продукты питания.

Стоит отметить, что при определенной необходимости, организация ООО «ЭлектроТехСервисСнаб» способна отказаться от сотрудничества с неустраиваемым контрагентом и заключить договор о предоставлении продуктов питания с новым, предварительно обговорив все необходимые детали и требования. Перечисленные контрагенты являются не единственными в Тольятти, кто способен предоставлять требуемые продукты питания, что в свою очередь снижает чувствительность к рискам организации «ЭлектроТехСервисСнаб».

Заключение

В данной бакалаврской работе был разработан план по созданию бизнес-проекта на основе организации общество с ограниченной ответственностью «ЭлектроТехСервисСнаб».

Общество с ограниченной ответственностью «ЭлектроТехСервисСнаб» существует в городе Тольятти с 08.09.2020 г. Основной деятельностью организации является поставка продуктов питания Тольяттинскому электротехническому колледжу. В данной бакалаврской работе был разработан бизнес-план, а также ряд мероприятий и действий, направленных на масштабирование бизнеса путем заключения договора о поставке продуктов питания Тольяттинскому политехническому колледжу.

За время написания данной бакалаврской работы был исполнен ряд важных задач, таких как: описание характеристики услуги, проведен анализ рынка, построен маркетинговый план и производственный план предприятия, изучена работа персонала, просчитан финансовый план, проведена оценка рисков организации, изучение себестоимости продукции. По итогам бакалаврской работы организации «ЭлектроТехСервисСнаб» предоставлен четкий и структурированный план по созданию бизнес-проекта в виде действий, направленных на начало сотрудничества с Тольяттинским политехническим колледжем, а также приведены преимущества сотрудничества с данным образовательным учреждением.

Исходя из результатов данной бакалаврской работы, следует, что при масштабировании бизнеса путем заключения договора о поставках продуктов питания с Тольяттинским политехническим колледжем, прибыль от реализуемого проекта составит 214874 рублей, выручка - 2334410 рублей, при операционных расходах 2119536 рублей. Тольяттинскому политехническому колледжу будет выгоднее сотрудничать с ООО «ЭлектроТехСервисСнаб», чем осуществлять поставку продуктов питания самостоятельно.

Список используемых источников

1. Андрей Модель COSTAC – планирование стратегий [Электронный ресурс] // статья с сайта admarket.pro. – 2020. – URL: <https://admarket.pro/digital->

[%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%8F/%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C-s-o-s-t-a-c/](https://admarket.pro/digital-%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%8F/%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C-s-o-s-t-a-c/)

(дата обращения: 25.05.2022).

2. Бабина Б. Поставки продуктов питания бизнес план [Электронный ресурс] // статья с сайта oroalbero.ru. – URL: <https://oroalbero.ru/postavki-produktov-pitaniya-biznes-plan/> (дата

обращения: 25.05.2022)

3. Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта - Москва: Инфра-М, 2022. - 215 с. - ISBN 978-5-16-105309-6 (online). - Текст: электронный.

URL: <https://znanium.com/read?id=388274> (дата обращения: 25.05.2022).

4. Буров В.П., Ломакин А.Л., Морощкин В.А. Бизнес-план фирмы: теория и практика. Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2018 – 192 с.

5. Бухалков М.И. Планирование на предприятии. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2021 – 411 с.

6. Величко С. Виды маркетинга – самый полный список на 2018 год [Электронный ресурс] // статья с сайта vr.ru. – 2018. – URL: <https://vc.ru/flood/> (дата обращения: 25.05.2022).

7. Воловиков Б.П. Стратегическое бизнес-планирование на промышленном предприятии с применением динамических моделей и сценарного анализа: Монография. М.: Инфра-М, 2017 – 320 с.

8. Горбунов В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие. М.: Риор, 2019 – 176 с.

9. Жариков В.Д. Основы бизнес-планирования в организации (для бакалавров). М.: КноРус, 2017 – 62 с.

10. Еремеева Н.В. Планирование и анализ бизнес-процессов на основе построения моделей управления конкурентоспособности продукции. М.: Русайнс, 2018 – 16 с.

11. Малкова Т.Б., Доничев О.А. Оценка инвестиционных проектов: теория и практика. М.: Русайнс, 2017 -370 с.

12. Морошкин В.А, Буров В.П. Бизнес планирование: Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2018 – 176 с.

13. Необходимость бизнес-планирования в современных условиях [Электронный ресурс] // статья с сайта works.doklad.ru. – URL: <https://works.doklad.ru/view/zqhtIz-ZzjE.html> (дата обращения: 25.05.2022).

14. Пангин Д. Что такое себестоимость, что в нее входит и как ее рассчитать [Электронный ресурс] // статья с сайта otc.ru. – 2021. – URL: <https://otc.ru/blogs/articles/chto-takoe-sebestoimost-chto-v-neyo-vhodit-i-kak-eyo-rasschitat> (дата обращения: 25.05.2022)

15. Петров К.Н. Как разработать бизнес-план. 69 готовых бизнес-планов. М.: Вильямс И.Д., 2018 – 320 с.

16. Пискун А. Логистика и ее значение для конкурентоспособности бизнеса [Электронный ресурс] // статья с сайта antonpiskun.pro. – 2020. – URL: <https://www.antonpiskun.pro/logistika-i-ee-znachenie-dlya-konkerentnosti-biznesa/> (дата обращения: 25.05.2022)

17. Соловьев А. Исследование российского рынка венчурных инвестиций [Электронный ресурс] // статья с сайта vc-barometer.ru. – 2021. – URL: https://drive.google.com/file/d/1e6boU18yKrKiXNyIVzm63Yx_7Kuto1JU/view (дата обращения: 25.05.2022)

18. Тышко Н. Грустная статистика смертности стартапов со счастливым концом: вырасти и стать предпринимателем, пока проект не умер [Электронный ресурс] // статья с сайта vc.ru. – 2021. – URL: <https://vc.ru/finance/251554-grustnaya-statistika-smertnosti-startapov-so->

schastlivym-koncom-vyrasti-i-stat-predprinimatelem-poka-proekt-ne-umer (дата обращения: 25.05.2022).

19. Что такое маркетинговое предложение? [Электронный ресурс] // статья с сайта netinbag.com. – URL: <https://www.netinbag.com/ru/business/what-is-a-marketing-proposal.html> (дата обращения: 25.05.2022).

20. 106 важных статистических данных о стартапах на 2022 год [Электронный ресурс] // статья с сайта embroker.com. – 2022. – URL: <https://www.embroker.com/blog/startup-statistics/> (дата обращения: 25.05.2022).

21. Crawford J.K. Project Management Maturity Model. Auerbach Publications, 2021 – 234 p.

22. Harned B. Project Management for Humans: Helping People Get Things Done. Rosenfeld Media, 2017 – 224 p.

23. Horine G. Project Management Absolute Beginner's Guide. Que Publishing, 2017 – 448 p.

24. Portny S.E. Project Management All-in-One for Dummies. For Dummies, 2020 – 608 p.

25. Rowe S.F. Project Management for Small Project. Berrett-Korhler Publishers, 2020 – 288 p.