

Технология производства УСЛУГИ



- реклама презентации «сарафан» мастер класс
- предварительная запись индивидуально или в группу
- оплата за наличный или безналичный расчет
- проведение тестирования тренинга
- анализ тестирования итоговая оценка
- контрольное тестирование через 6 - 12 месяцев

Производственный план

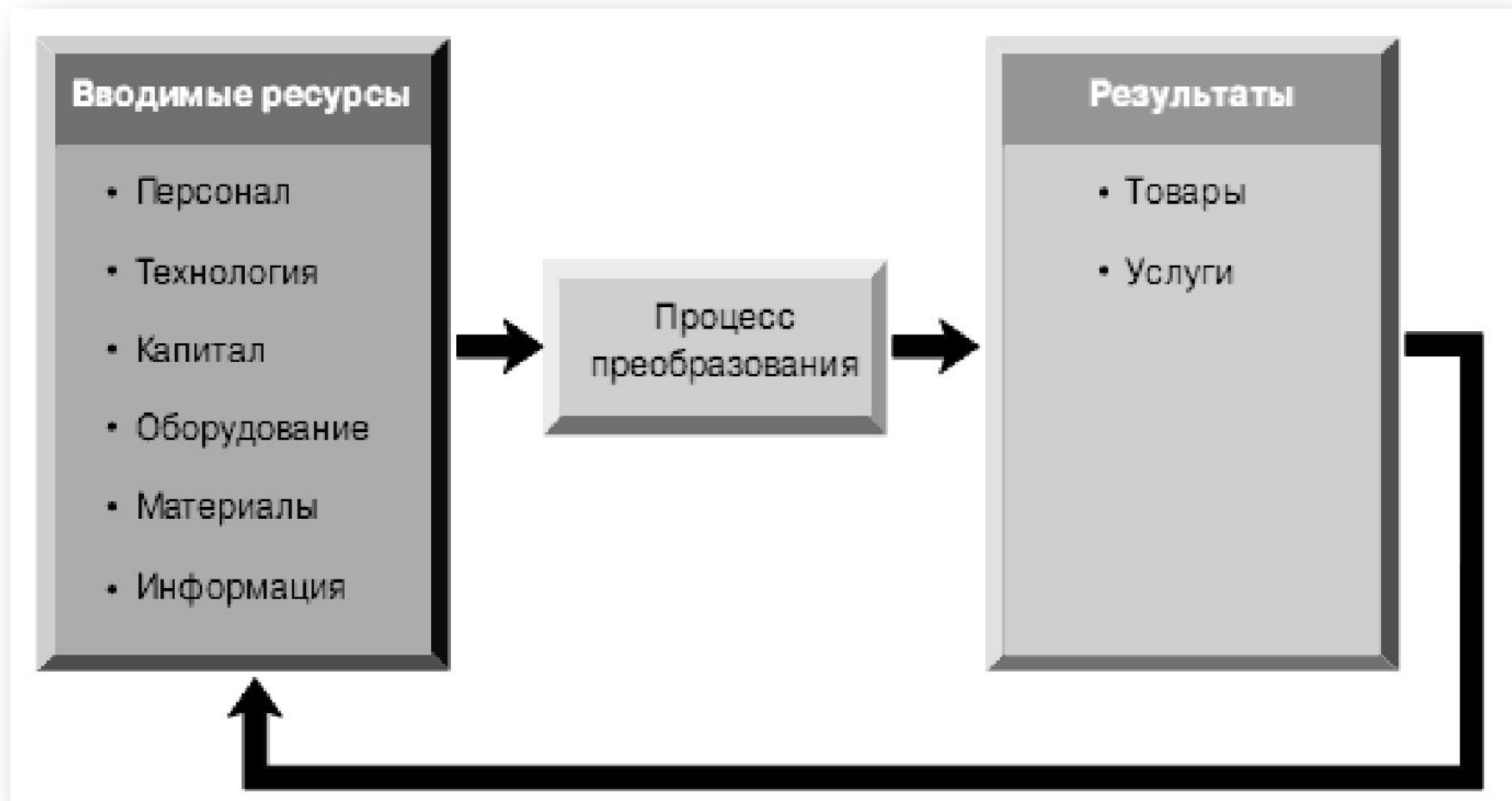




Рис. 5.1. Структурные составляющие производственного цикла

Производственные и торговые помещения.

- характеристика требуемого помещения;
- необходимая инфраструктура (подъездные пути, стоянка, склады, водоснабжение, водоотведение и электрические мощности в необходимом объеме)
- стоимость приобретения, стоимость аренды;
- адрес нахождения производственного или торгового помещения

Оборудование.

- наименование оборудования;
- характеристики оборудования;
- стоимость оборудования;
- поставщики оборудования;
- требуемое время на установку оборудования;
- стоимость запуска в эксплуатацию;

Сырье, материалы и комплектующие

- наименование сырья и материалов;
- их стоимость;
- поставщики;
- калькуляция себестоимости единицы продукции;
- для торговых предприятий — наименование поставщиков;
- для торговых предприятий — стоимость покупных товаров;

Затраты на производство продукции.

- перечень затрат (электроэнергия, теплоэнергия, прочие услуги, необходимые для производства продукции ;
- стоимость за единицу;
- объемы потребления в месяц или в разрезе единицы производства продукции;
- для предприятий, занимающихся оказанием услуг — перечень необходимых расходов для обеспечения оказания данных услуг и их стоимость.

План по производству

**Какую организационную форму
выбрать и почему?**

Преимущества ИП

- 1. **Порядок регистрации гораздо проще**, чем открытие общества с ограниченной ответственностью.
- Также в сторону упрощения отличается порядок государственной регистрации **при прекращении** физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя по сравнению с ликвидацией юридического лица.
-
- 2. Индивидуальные предприниматели **не обязаны вести кассовую книгу, составлять приходные и расходные кассовые ордера, оборудовать соответствующим образом кассу, хранить свободные наличные деньги в банке, согласовывать с банком лимит остатка**
-
- 3. Индивидуальные предприниматели **не обязаны вести бухгалтерский учет и сдавать бухгалтерскую отчетность.**
-
- 4. Часть административных **штрафов** для индивидуальных предпринимателей **гораздо ниже**, чем за те же нарушения для организаций.

Подготовка разрешительной документации

- санитарные книжки
- Лицензия
- Техника безопасности
- Регистрация Рос. Потреб надзор (у них узнать перечень)
- Сертификация
- Пожарная безопасность
- Охрана труда
- Санэпидемстанция
- Патент

Персонал и расходы на оплату труда

- Персонал и расходы на оплату труда (таблица)
- Какова потребность в сотрудниках в настоящее время? (таблица)
- В каком профессиональном практическом опыте будет нуждаться Ваше предприятие?
- Где можно найти таких людей?
- Есть ли необходимость в организации обучения персонала?
- Каким будет режим работы Вашего предприятия и Ваших сотрудников?
- Какую систему оплаты труда работников Вы предполагаете установить: повременную, сдельную, твердый оклад?
- Будете ли Вы использовать систему премий и льгот?
- Будете ли Вы привлекать членов своей семьи в качестве сотрудников?

Структура

ИПЦООО

Отдел продаж

Производство

Отдел маркетинга

Сотрудники

План по персоналу и расходы на оплату труда



Системы и формы оплаты труда

сдельная

- *прямая сдельная*
оплата труда повышается в прямой зависимости от количества выработанных изделий (работ) исходя из сдельных расценок с учетом необходимой квалификации
- *сдельно-премиальная*
предусматривает премирование за перевыполнение норм выработки и конкретные показатели их производственной деятельности
- *сдельно-прогрессивная*
оплата выработанной продукции повышается за изделия сверх нормы согласно установленной шкале, но не свыше двойной сдельной расценки
- *аккордная*
форма, при которой оценивается комплекс различных работ с указанием предельного срока их выполнения
- *косвенно-сдельная*
применяется для оплаты труда рабочих, обслуживающих

повременная

- *простая повременная*
оплата труда производится за определенное количество отработанного времени независимо от количества работ
- *повременно-премиальная*
не только оплата отработанного времени, но и премия за качество работы

План реализации проекта

Этапы	1	2	3	-	-	12
Открытие						
Финансирование						
Аренда						
Оборудование						
Найм персонала						
Сырье						
Реклама						
Начало выпуска						
Выход на мощности						

Определение источников финансирования

Форма представления информации об используемых источниках финансирования проекта

№	Наименование источника	Сумма, в руб.
1.	Государственные субсидии	
2.	Личные средства: <ul style="list-style-type: none">• Денежные• Активы (оборудование, запасы товарно-материальных ценностей, нематериальные активы и т.д.)	
3.	Заемные средства	
4.	Кредит финансовых учреждений: <ul style="list-style-type: none">• Залоговый• Беззалоговый	
5.	Иные источники финансирования	
	ИТОГО источников:	

Смета затрат до получения первых поступлений

Форма представления сметы затрат до получения первых поступлений от реализации продукции

№	Статьи затрат	Сумма
1.	<i>Затраты, связанные с регистрацией предприятия, всего:</i>	
1.1.	Госпошлина за регистрацию	
1.2.	Регистрация в органах статистики	
1.3.	Изготовление печати, штампа	
1.4.	Открытие банковского счета	
1.5.	Нотариальные услуги	
1.6.	Формирование уставного капитала (для юридических лиц)	
1.7.	Оплата патента или лицензии	
2.	<i>Организационно-техническая подготовка, всего:</i>	
2.1.	Выполнение проекта	
2.2.	Оплата услуг инспекций	
2.3.	Оплата курсов для получения лицензии	
2.4.	Оплата сертификации товаров и услуг	
2.5.	Оплата за аренду помещения	
2.6.	Реконструкция и ремонт помещения	

2.7.	Приобретение основного оборудования	
2.8.	Приобретение инструмента и хозяйственных принадлежностей	
2.9.	Транспортные расходы	
2.10	Приобретение сырья и материалов	
2.11	Средства на личное потребление в организационный период	
2.12	Зарплата персонала до получения дохода	
2.13	Начисления на зарплату персонала	
2.14	Расходы на рекламу	
2.15	Приобретение канцелярских товаров	
2.16	Непредвиденные расходы	
	ИТОГО:	

Прогноз продаж

Реалистический сценарий

Период (месяц)	0	1	2	12
Кол-во в шт.					
Цена в руб.					
Объем продаж в руб.					

Пессимистический сценарий

Период (месяц)	0	1	2	12
Кол-во в шт.					
Цена в руб.					
Объем продаж в руб.					

Текущие затраты

Форма представления сводных данных о текущих затратах

Период (месяц)	0	1	...	12
Сырье и основные материалы ¹				
Фонд оплаты труда				
Приобретение вспомогательных расходных материалов				
Командировки				
Услуги связи				
Коммунальные услуги				
Оплата услуг сторонних организаций				
Аренда помещений				
Прочие текущие расходы, включая:				
Офисные расходы				
Текущий ремонт и уборка помещений				
Расходы на маркетинг				
Непредвиденные расходы				
...				
Общая величина текущих затрат				

Переменные расходы

- сырье;
- расходы по реализации;
- выплаты за сверхурочную работу и наем временных сотрудников;
- заработную плату, напрямую связанную с уровнем продаж.

Постоянные расходы

- платежи за аренду помещений, страхование помещений, оборудования;
- банковские проценты и погашение кредитов, расходы по привлечению финансирования;
- техническое обслуживание и ремонт;
- коммунальные платежи (телефон, освещение, отопление и т. д.);
- зарплаты, не связанные с уровнем продаж и обязательные отчисления от заработной платы;
- плановые расходы на рекламу;
- административные расходы;
- амортизацию основных средств

Прогноз движения денежных средств (CASH FLOW)

План прибылей и убытков для ИП, тыс. руб.																							
№ п/п		1-й год (помесечная разбивка)												Итого за год	2-й год (квартальная разбивка)				Итого за год	3-й год	4-й год	5-й год	Итого по проекту
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		1	2	3	4					
1	Выручка от реализации	195 000	195 000	215 000	195 000	195 000	106 500	106 500	106 500	195 000	215 000	195 000	195 000	42 142	672 750	593 975	469 200	695 750	2 431 675	2 796 420	3 215 961	3 698 277	12 184 475
2	Переменные затраты														0					0			
3	сырье и материалы (основные)	41 000	41 000	41 000	41 000	41 000	21 000	21 000	21 000	41 000	41 000	41 000	41 000	432 000	129 150	108 150	87 150	129 150	453 600	512 600	598 000	688 800	2 685 000
4	сдельная оплата труда	66 842	66 842	74 842	66 842	66 842	35 571	35 571	35 571	66 842	74 842	66 842	66 842	724 289	210 552	186 117	144 882	218 952	760 504	892 793	1 029 829	906 036	4 313 451
5	отчисления с ФОТ	20 053	20 053	22 453	20 053	20 053	10 671	10 671	10 671	20 053	22 453	20 053	20 053	217 287	63 166	55 835	43 465	65 686	228 151	267 838	308 949	271 811	1 294 035
6	Итого переменные затраты (3+4+5)	127 894	127 894	138 294	127 894	127 894	67 242	67 242	67 242	127 894	138 294	127 894	127 894	1 373 576	402 868	350 102	275 497	413 788	1 442 255	1 673 231	1 936 778	1 866 647	8 292 487
7	Валовая прибыль (1-6)	67 106	67 106	76 706	67 106	67 106	39 258	39 258	39 258	67 106	76 706	67 106	67 106	740 924	269 882	243 873	193 703	281 962	989 420	1 123 189	1 279 183	1 831 630	5 964 346
8	Постоянные затраты														0					0			
9	сырье и материалы (вспомогательные)	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	60 000	15 750	15 750	15 750	15 750	63 000	66 000	69 000	72 000	330 000
10	прочие текущие затраты	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	48 000	12 600	12 600	12 600	12 600	50 400	52 800	55 200	57 600	264 000
11	повременная оплата труда	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12	отчисления с ФОТ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13	амортизация	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
14	налоги (за исключением единого налога)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
15	проценты по имеющимся займам и кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
16	страховые взносы в ПФР, ФСС, ФФОМС и ТФОМС для ИП	1 727	1 727	1 727	1 727	1 727	1 727	1 727	1 727	1 727	1 727	1 727	4 727	23 727	5 181	5 181	5 181	10 631	26 174	27 140	28 124	29 224	134 389
17	Итого постоянные затраты (9+10+11+12+13+14+15+16)	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	13 727	131 727	33 531	33 531	33 531	38 981	139 574	145 940	152 324	158 824	728 389
18	в том числе постоянные затраты без учета амортизации (9+10+11+12+14+15+16)	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	10 727	13 727	131 727	33 531	33 531	33 531	38 981	139 574	145 940	152 324	158 824	728 389
19	Расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20	Чистая прибыль до уплаты процентов по займам и налогов (7-17)	56 378	56 378	65 978	56 378	56 378	28 531	28 531	28 531	56 378	65 978	56 378	53 379	609 197	236 351	210 342	160 172	242 981	849 846	977 249	1 126 859	1 672 806	5 235 957
21	Единый налог	9 973	9 973	11 173	9 973	9 973	4 663	4 663	4 663	9 973	11 173	9 973	6 973	103 143	35 184	30 458	22 971	31 114	119 727	140 645	164 834	192 673	721 021
21	доходы (1*6%-5-12-16, но не более 50% от начисленной суммы налога*	-10 080	-10 080	-11 280	-10 080	-10 080	-6 008	-6 008	-6 008	-10 080	-11 280	-10 080	-13 080	-114 144	-27 982	-25 378	-20 494	-34 572	-108 425	-127 193	-144 115	-79 138	-573 015
21	доходы минус расходы (1-6-18-19)*15%	8 457	8 457	9 897	8 457	8 457	4 280	4 280	4 280	8 457	9 897	8 457	8 007	91 380	35 453	31 551	24 026	36 447	127 477	146 587	169 029	250 921	785 394
22	Чистый доход предпринимателя (20-21)	46 405	46 405	54 806	46 406	46 406	23 868	23 868	23 868	46 406	54 806	46 406	46 406	506 054	201 167	179 884	137 201	211 867	730 120	836 604	962 025	1 480 134	4 514 936

План прибылей и убытков для ИП (по реальному сценарию)

ЧИСТЫЙ ДИСКОНТИРОВАННЫЙ ДОХОД(руб)

$$NPV = \left(\text{Сумма ЧП} / (1+r/100)^t \right) - \text{инвестиции}$$

ВНУТРЕННЯЯ НОРМА ДОХОДНОСТИ/ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ(%)

$$IRR = ((\text{ЧП} / \text{инвестиции}) - 1) * 100$$

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА(%)

$$R\% = (\text{ЧП} + \text{амортизационные отчисления} / \text{инвестиции}) \bullet 100$$

ПЕРИОД ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА
(месяц)

РВР= Инвестиции/ среднемесячная ЧП

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОДАЖ
(руб)

**ТБ= (Постоянные затраты/ Выручка-
переменные затраты за весь период)*
Выручка**

Риски

Описание	Меры по снижению уровня риска
Риск кардинального изменения технологий, делающих продукцию неактуальной или неконкурентоспособной	Постоянно следить за технологическими новинками в отрасли, развивать нетехнологические конкурентные преимущества
Риск рецессии, ухудшения общей экономической конъюнктуры	Снижение расходов, заключение длительных партнерских договоров с целью фиксирования или снижения цен, подготовка плана для выхода из бизнеса в случае крайне неблагоприятной инфраструктуры