

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ
«ИРКУТСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ТОРГОВЛЯ)
НА ТЕМУ: РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО СОЗДАНИЮ МАЛОГО КОММЕРЧЕСКОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ

Работу выполнил (а)
студент (ка) гр. № К-20-А

Монакова Вероника Евгеньевна
Фамилия, имя, отчество

Руководитель ДР
к.э.н., Прелоская А.В

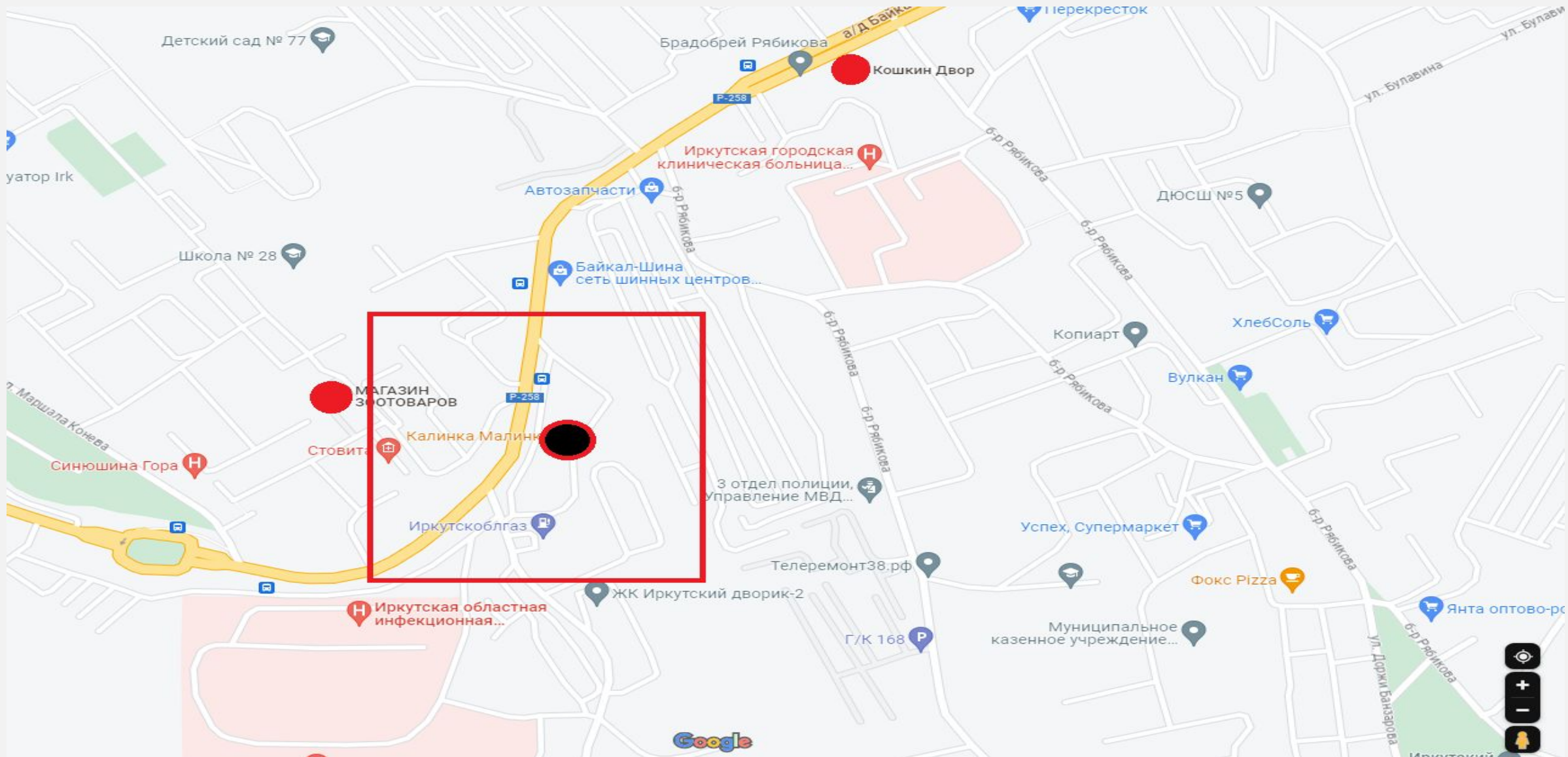
ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

- **Актуальность данной темы** состоит в том, что для предпринимателя, который собирается открывать собственное предприятие очень важно иметь развернутое обоснование проекта открытия и дальнейшего развития собственного бизнеса. Важно оценивать эффективность принимаемых решений, а также планируемых инвестиций и мероприятий.
- **Проблема исследования** заключается в том, что без разработки грамотного и обоснованного бизнес-плана не представляется возможным открытие эффективно действующего и развивающегося малого коммерческого предприятия.
- **Цель исследования:** разработка бизнес-плана и обоснование целесообразности открытия предприятия.
- **Объект исследования:** разработка бизнес-плана.
- **Предмет исследования:** бизнес-план.
- **Задачи исследования:**
 - Рассмотреть теоретические аспекты бизнес-планирования.
 - Описать структуру и содержание разделов бизнес-плана.
 - Разработать бизнес-план создания малого коммерческого предприятия.
 - Оценить возможные риски и рассчитать экономический эффект.

ПЛАНИРУЕМЫЙ ИНТЕРЬЕР МАГАЗИНА



ГРАНИЦЫ РЫНКА

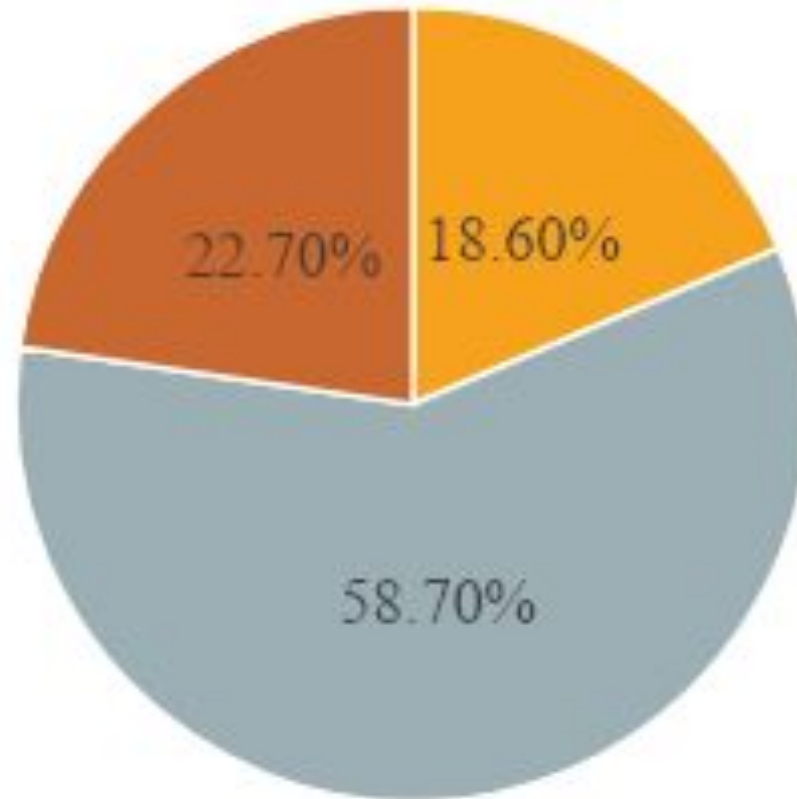


СРЕДНИЕ ЦЕНЫ МАГАЗИНОВ-КОНКУРЕНТОВ

Наименование продукции	Средняя цена (в рублях)
Корма для всех видов животных	700-1000
Поилки, миски, кормушки	300-600
Игрушки, аксессуары, расчески	1000-1100
Поводки, ошейники, намордники	1200-1500
Переноски, домики, матрасы для собак, точилки	1300-1600
Капли для ушей и глаз, средства контрацепции, средства коррекции поведения, средства от клещей, блох, гнид, шампуни, косметические средства (спреи для расчесывания)	500-700
Принадлежности для аквариума (фильтры, светильники, реакторы)	600-1000
Витамины, глистогонные средства	500-600
Наполнители для туалета	500-600

ПОТРЕБНОСТИ АУДИТОРИИ, %

Потребности аудитории



■ Покупка домашних животных

■ Покупка корма

■ Покупка аксессуаров и прочее

SWOT-АНАЛИЗ КОМПАНИИ

	Возможности: <ul style="list-style-type: none">• Увеличение спроса на продукцию при неизменном предложении;• Инновации;• Снижение налогов и льготные ставки налогов;• Потребность в обучении персонала.	Угрозы: <ul style="list-style-type: none">• Усиление конкуренции;• Увеличение темпов инфляции;• Увеличение цен на ресурсы, снижение общего качества продукции;• Сильная зависимость от поставщиков;
Сильные стороны: <ul style="list-style-type: none">• Высококвалифицированные специалисты;• Высокие ставки оплаты труда;• Сильная организационная культура; □ Низкая текучесть специалистов;• Система постоянного партнерства, долгосрочных отношений с клиентами;• Предоставление услуг на высоком уровне и индивидуальный подход к каждому клиенту;• Высококачественное оборудование;• Активная роль маркетинга.	Стратегия развития продукта: <ul style="list-style-type: none">• Добавление новой продукции в пределах ассортиментного ряда. Стратегия глубокого проникновения на рынок: <ul style="list-style-type: none">• Увеличение цен из-за увеличения спроса на продукцию.	Стратегия усиления позиции на рынке: <ul style="list-style-type: none">• Усилить позиции на рынке за счет высококвалифицированных специалистов и предоставления услуг на высоком уровне и индивидуальном подходе к каждому клиенту;• Проведение активной рекламной кампании (баннеры, промо-акции, объявления в социальных сетях). Стратегия вертикальной интеграции:• Поиск постоянного поставщика на долгосрочные взаимоотношения.
Слабые стороны: <ul style="list-style-type: none">• Отсутствие помещений в собственности;• Высокие затраты на приобретение продукции для реализации.	Стратегия интегрированного роста: <ul style="list-style-type: none">• Увеличение фирмы из-за увеличения спроса на продукцию.	Стратегия сокращения расходов: <ul style="list-style-type: none">• Удаление нерентабельной продукции из ассортиментного ряда.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

№	Мероприятие	Сроки
1	Регистрация в налоговых органах	Январь 2024
2	Получение лицензии на торговлю фармацевтикой	Январь-февраль 2024
3	Подписание договора аренды (первоначально на год, в случае успешной работы и высоких финансовых показателей – досрочное заключение договора на 5 лет, обсуждение будет вестись с собственником)	Февраль 2024
4	Проведение ремонтных работ (исполнение сторонней организацией)	Февраль-март 2024
5	Установка пожарной сигнализации	Февраль-март 2024
6	Покупка торгового оборудования, организационной техники (ноутбук, телефон)	Февраль-март 2024
7	Подбор персонала	Март 2024
8	Установка торгового оборудования	Март 2024
9	Заключение договора с поставщиком и закупка основного ассортимента товаров	Март 2024
10	Заключение договоров с охранным агентством и коммунальными службами	Март 2024
11	Проведение рекламной кампании	Март 2024
12	Открытие магазина	Апрель 2024

ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЗООМАГАЗИНА

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
	Основное торговое оборудование		
Стеллаж	5	5500	27500
Прилавок кассовый	1	2000	2000
Витрина	5	12000	60000
Стул	5	800	4000
Холодильник для кормов	1	30000	30000
Контейнеры для кормов	15	300	4500
	Оборудование для персонала		
Стол	1	4500	4500
Шкаф для одежды	1	10000	10000
Микроволновая печь	1	5400	5400
Электрический чайник	1	2100	2100
Итого			150000

ЗАТРАТЫ НА ОРГАНИЗАЦИОННУЮ ТЕХНИКУ

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Кассовый аппарат	1	28000	28000
Ноутбук с программным обеспечением	1	28000	28000
Телефон	1	4000	4000
Итого			60000

ЗАТРАТЫ В НАЧАЛЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА, РУБ.

ИНВЕСТИЦИИ ПРОЕКТА	1 кв. 2023	ИТОГО
Ремонт помещения		
величина платежей (с НДС)	160 000	160 000
Торговое оборудование		
величина платежей (с НДС)	150 000	150 000
Оргтехника		
величина платежей (с НДС)	60 000	60 000
Вывеска		
величина платежей (с НДС)	40 000	40 000
Регистрация ООО		
величина платежей (с НДС)	4 000	4 000
Регистрация кассового аппарата		
величина платежей (с НДС)	2 500	2 500
Получение лицензии		
величина платежей (с НДС)	60 000	60 000
Текущие затраты		
величина платежей (с НДС)	440 000	440 000
= Итого: ВСЕ АКТИВЫ	916 500	916 500

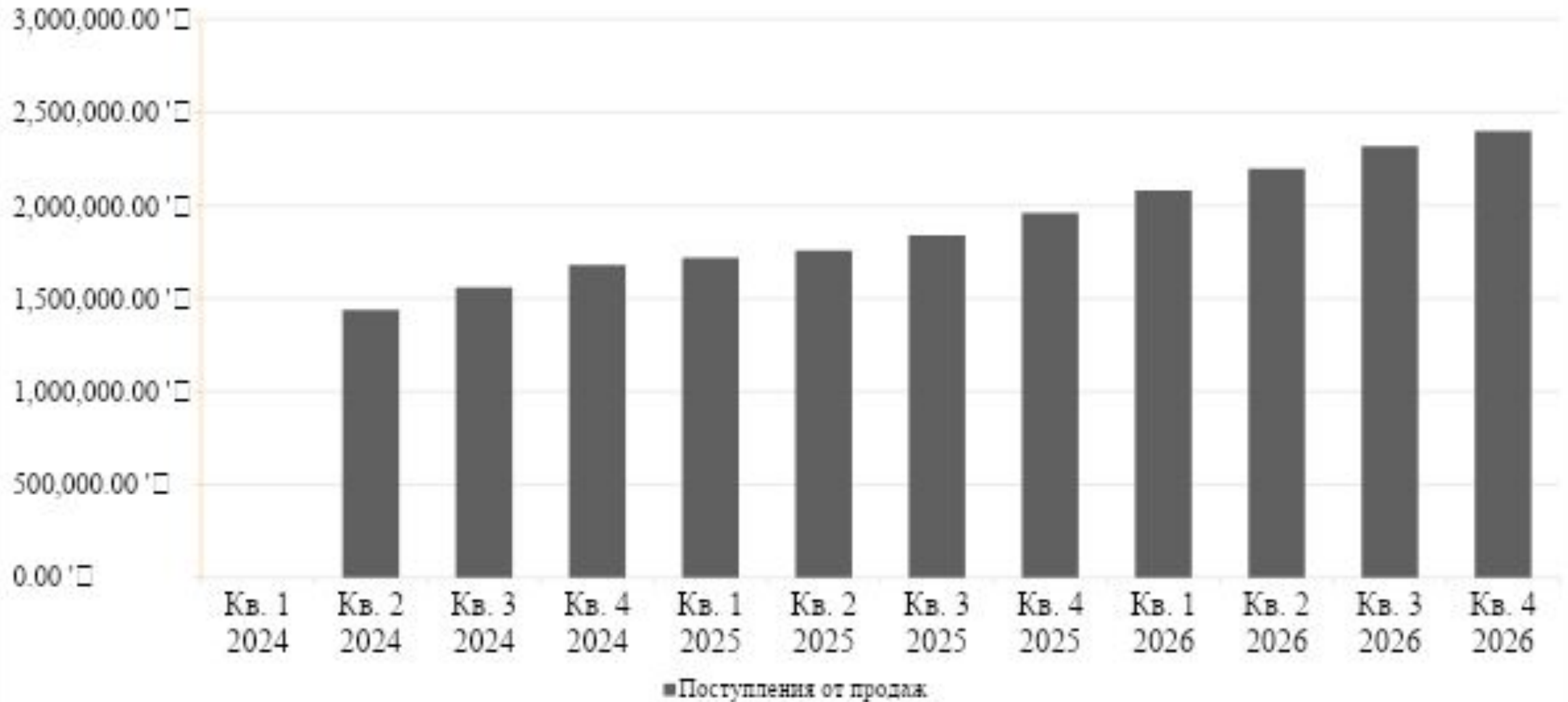
РАСХОДЫ НА ПРОДУКЦИЮ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2024 ГОДА

Наименование товара	Цена
Корма для всех видов животных	110 000
Поилки, миски, кормушки	20 000
Игрушки, аксессуары, расчески	25 000
Специальная литература о правилах содержания животных	10 000
Принадлежности для аквариума (фильтры, светильники, реакторы)	30 000
Поводки, ошейники, намордники	25 000
Переноски, домики, матрасы для собак, точилки для когтей кошек	34 600
Туалеты и наполнители для них	45 400
Итого	300 000

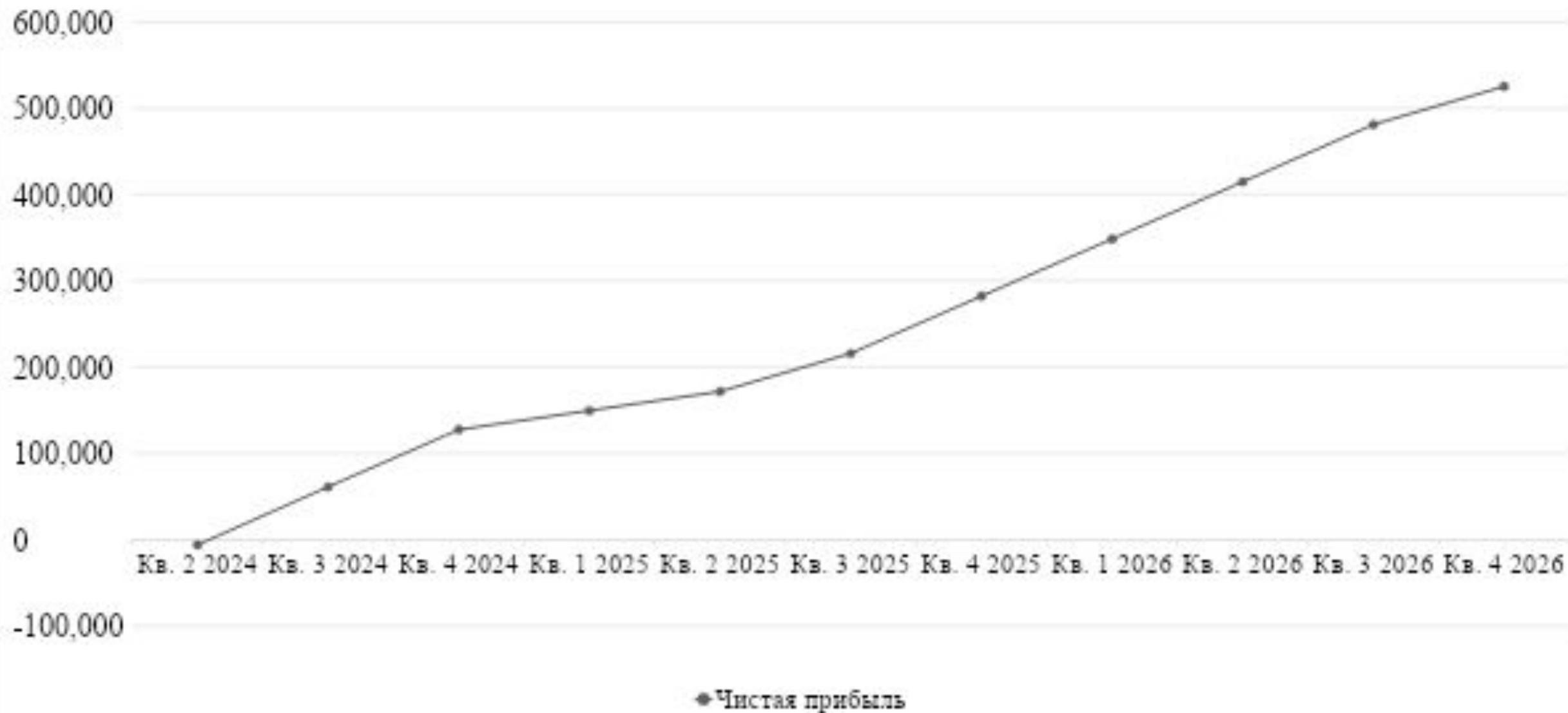
ЗАТРАТЫ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ, РУБ.

ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025
Прямые расходы							
Расходы на продукцию	300 000	204 000	546 000	588 000	602 000	616 000	644 000
Зарплата основного персонала	0	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000
Страховые взносы	0	54 000	54 000	54 000	54 000	54 000	54 000
Общие расходы							
Зарплата вспомогательного персонала	0	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000
Страховые взносы	0	13 500	13 500	13 500	13 500	13 500	13 500
Аренда помещения	120 000	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000
Коммунальные платежи	10 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Охрана	2 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
Банковское обслуживание		4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500
Прочие расходы		7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500
Хозсредства		3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Административные расходы							
Зарплата административного персонала	0	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Страховые взносы	0	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
Услуги связи	2 000	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500
Канцелярские расходы	1 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Коммерческие расходы							
Реклама	7 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000	21 000
= Итого: затраты в отчете о прибылях и убытках	442 000	1 146 000	1 488 000	1 530 000	1 544 000	1 558 000	1 586 000
= Итого: оплата текущих расходов	442 000	1 146 000	1 488 000	1 530 000	1 544 000	1 558 000	1 586 000

ПОСТУПЛЕНИЯ ОТ ПРОДАЖ, РУБ.



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ



МЕРЫ БОРЬБЫ И ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ

Наименование риска	Превентивные меры борьбы с риском
Несвоевременная поставка оборудования, оборотных средств	Работа с проверенными поставщиками
Усиление конкуренции	Расширение рынка сбыта, предоставление скидок постоянным клиентам
Снижение спроса	Изменение ассортиментного ряда, удаление нерентабельных видов продукции, улучшение качества продукции
Рост налогов	Оптимизация издержек
Некачественный товар	Работа с проверенными поставщиками, в случае наступления события - обеспечение качественной партией товара за счет поставщика
Рост инфляции	Снижение стоимости продукции, скидки постоянным клиентам
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Поиск дополнительных источников финансирования, инвесторов, обращение в кредитные учреждения
Недостатки финансово-экономического планирования	Обращение к специалистам, получение консультаций у экспертов

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ