**Содержание**

1. Резюме бизнес-плана.
2. Концепция (описание проекта).
3. Маркетинговый план.
4. Основные организационные мероприятия.
5. Финансовый план и окупаемость.
6. **Резюме**

В настоящее время все больше возрастает роль бюджетирования и финансового планирование на предприятиях. Особенно актуальными они становятся в период кризиса, так как наличие у руководителя своевременной, полной и точной информации не только о будущем, но и о настоящем состоянии предприятия – залог принятия правильных управленческих решений.

Существует много предложений на рынке консалтинговых услуг, которые касаются, как правило, комплексного обслуживания - это аудит предприятия, бухгалтерские, юридические услуги. Однако сфера управленческих технологий пока недостаточна развита. Между тем спрос на них постоянно растет.

Я намерена предложить своим потенциальным клиентам содействие в организации и, при необходимости, ведении бюджетирования как основного инструмента финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, который позволяет анализировать прогнозируемые и полученные финансовые результаты.

Большим преимуществом открытия консалтинговой фирмы являются достаточно низкие первоначальные затраты.

Согласно моему инвестиционному плану стоимость данного проекта составляет 75000 руб., которые будут использованы на следующие расходные статьи:

1. Аренда помещения;
2. Закупка материалов для основной деятельности:
   1. Компьютер, принтер, копир, факс;
   2. Мебель;
   3. Канцелярские товары.
3. Покупка программного обеспечения;
4. Покупка информационного обеспечения.
5. **Концепция (описание проекта)**

Основная цель моей деятельности – обеспечить руководителю предприятия возможность контролировать эффективность работы различных структурных подразделений, определить наиболее предпочтительные для дальнейшего развития сферы хозяйственной деятельности, направления деятельности (свертывания одних и развития других направлений).

Я ставлю перед собой следующие задачи:

* разработка системы координат для бизнеса, базы исходных данных для финансового анализа и финансового менеджмента;
* повышение финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений на всех уровнях управления;
* обеспечение роста эффективности использования имеющихся в распоряжении предприятия и его отдельных структурных подразделений ресурсов, активов (денежных, материальных и нематериальных);
* повышение ответственности и мотивации к труду руководителей различного уровня;
* повышение ответственности руководителей подразделений за предоставленные в их распоряжение ресурсы и активы, за их использование;
* создание возможности для оценки инвестиционной привлекательности как для предприятия в целом, так и для отдельных бизнесов, которые реализует или которые будут реализованы;
* обоснование требований к обоснованности выделения финансовых и нефинансовых ресурсов по отдельным направлениям хозяйственной деятельности и видам бизнеса;
* определение более точного направления инвестиций, направлений реструктуризации предприятия;
* превращение бизнеса в «прозрачный», понятный в финансовом отношении для сегодняшних и будущих инвесторов;
* укрепление финансовой дисциплины и сочетание стимулирования более эффективной работы структурных подразделений в интересах всей организации;
* проведение мониторинга финансовой эффективности отдельных видов хозяйственной деятельности и структурных подразделений;
* контроль за изменением финансового положения предприятия;
* повышение финансовой устойчивости и улучшение финансового состояния в целом, отдельных структурных подразделений и видов бизнеса.

Для решения подобных задач я имею практический опыт работы в налоговой системе и в бизнесе в должности начальника финансового отдела. Проходила обучение по теме "Особенности и применение бюджетирования в прикладных решениях системы "1С:Предприятие 8.0", 1С-Консалтинг, г. Москва, с выдачей сертификата "1С: Профессионал".

Для удобства своих клиентов предлагаю удобное месторасположение офиса (центр города), возможность оперативного обмена информацией (телефон, факс, электронная почта).

Мое предложение способно заинтересовать как руководителей уже действующих фирм и предприятий, так и тех, кто только начинает свою деятельность.

Прежде всего, я ориентируюсь на предприятия малого бизнеса, так как на современном рынке консалтинговых услуг действуют в основном фирмы, предоставляющие весь комплекс – финансовые, юридические, бухгалтерские услуги и т.д. Расценки на их работу достаточно дороги и доступны только крупным предприятиям и организациям. Между тем, большое количество малых предприятий также нуждается в квалифицированной помощи. Им приходится столкнуться, во-первых, с невозможностью воспользоваться услугами крупных фирм, во-вторых, с отсутствием подготовленных специалистов, способных грамотно выстроить систему управленческого учета, которая включает в себя разработку финансовой структуры, бюджетной структуры, внутренней учетной политики, системы планирования и анализа. К тому же выполнение некоторых функций не целесообразно осуществлять силами собственных сотрудников . Отдав эти функции стороннему исполнителю, предприятие тем самым оптимизирует свои затраты. Это не только удобно, это ещё и выгодно. Экономия на найме штатных специалистов, работу которых трудно контролировать без специальных знаний.

1. **Маркетинговый анализ**

Организовать работу своей фирмы необходимо таким образом, чтобы обеспечить ее стабильный доход в постоянно меняющихся условиях.

Для этого нужно создать ряд конкурентных преимуществ: моим преимуществом является то, что подобных предложений на рынке пока не много, однако и информированность потенциальных клиентов не высока. Для успешного продвижения своего товара (в данном случае услуги) на рынке необходимо организовать, прежде всего, рекламу. Это объявления в газетах, вывеска и создание краткой презентации. Обеспечить такие условия, которые позволяли бы сделать сотрудничество взаимовыгодным путем установления индивидуальных условий работы с каждым клиентом. Ценообразование на оказываемые услуги формировать исходя из анализа существующих расценок, и корректировать в зависимости от спроса и ситуации на рынке.

Преимущества, которые получает руководитель бизнеса в результате сотрудничества, это выгода от возможности ведения менеджмента на высоком профессиональном уровне за относительно небольшие деньги;

оптимизация структуры затрат позитивно отражается на показателях эффективности использования ресурсов и, как следствие, улучшаются финансовые и экономические показатели;

руководитель может сосредоточить свои усилия на основном бизнесе предприятия или фирмы.

Я намерена предложить следующие виды услуг:

1. Формулирование целей и задач бюджетирования как управленческой технологии в соответствии со спецификой бизнеса предприятия.

2. Разработка принципов и методологии бюджетирования на предприятии.

4. Анализ производственно-финансовой структуры.

5. Определение видов бюджетов.

6. Определение центров бюджетирования (по центрам ответственности или по бизнес-циклам).

7. Утверждение бюджетного регламента.

8. Распределение функций контроля в системе управления.

9. Составление графика документооборота.

**Цены на оказание услуг**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Период | Стоимость |
| 1 | Разработка системы бюджетирвания на предприятии:  - определение финансовой структуры (ЦФО, ЦФУ, МВЗ);  - разработка статей управленческого учета;  - формирование основных (БДДР, БДДС, расчетный баланс) и операционных бюджетов. | 1-3 мес. | 15-35 тыс. руб. |
| 2 | Дальнейшее консультирование предприятия  по вопросам практического применения. | ежемесячно | 3 тыс. руб. |
| 3 | Непосредственное участие в ведении установленных форм отчетности, анализ результатов с выдачей рекомендаций. | ежемесячно | 10 тыс. руб. |
| 4 | Анализ финансово-хозяйственной деятельности. | ежемесячно или за период | от 5 до 15 тыс. руб. |
| 5 | Консультации по вопросам финансово-хозяйственной деятельности. | по договоренности | от 500 руб. |

Прогнозируемый объем выручки представлен далее в разделе "Финансовый план" и подлежит корректировке по итогам работы первых трех месяцев.

**4. Основные организационные мероприятия.**

Для ведения выбранной мной деятельности я намерена открыть индивидуальное предприятие, т.е. зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя с частной формой собственности.

Т.к. планируемый доход за год менее 20 млн. руб. целесообразно выбрать упрощенную систему налогообложения и в связи с тем, что доля расходов составит менее 80% от суммы дохода, то объектом налогообложения стоит принять сумму доходов, облагаемую по ставке 6%.

Взаимодействие с клиентами будет осуществляться на основе договорных отношений (договор оказания услуг). Способ сотрудничества будет определяться желанием клиента. Это могут быть как постоянно действующие отношения, включающие в себя не только разработку управленческой политики, но и внедрение, анализ и контроль, а также возможное консультирование при принятии управленческих решений. Так же это возможные разовые услуги.

Основные организационные мероприятия – это регистрация в ИФНС России по г. Курску и создание условий для работы, т.е. аренда помещения, закупка необходимой техники, оформление офиса, создание информационной базы.

Источником финансирования является государственная субсидия и личный капитал.

Для обеспечения положительно финансового результата необходимо заключить один договор на постоянное обслуживание или два-три на единовременные услуги. Количество заключенных договоров будет зависеть как от спроса на услуги, так и от сложности.

**5. Финансовый план**

Сумма вложений на начальном этапе составит 75000 руб., из которых 58800 руб. предоставляется в качестве субсидии государством и 16200 руб. за счет собственных средств.

Первоначальные единовременные затраты складываются из:

1. Стоимости аренды 6000 руб. По предварительной договоренности с арендодателем офисное помещение площадью 8 м2 сдается по цене 750 руб. за 1 м2. Коммунальные платежи включены в стоимость арендной платы.
2. Мебели на сумму 16200 руб. (стол, кресло, шкаф для бумаг).
3. Оргтехники на сумму 31850 руб. Сюда входят системный блок, монитор, клавиатура, мышь, сетевой фильтр, принтер, факс.
4. Программного обеспечения на сумму 8150 руб. Это операционная система и "Консультант+".
5. Кассового аппарата на сумму 11800 руб.
6. Расходные материалы на сумму 1000 руб.

Сводная информация указана в таблице.

**Бюджет доходов и расходов первоначального этапа**

|  |  |
| --- | --- |
| **Доходы** | **75000** |
| в.ч. государственная субсидия | 58800 |
| собственные средства | 16200 |
| **Расходы** | **75000** |
| **1. Первоначальные капитальные затраты** | **66950** |
| 1.1. Мебель | 16200 |
| 1.2. Оргтехника | 31850 |
| 1.3. Программное обеспечение | 6100 |
| 1.4. Кассовый аппарат | 11800 |
| 1.5. Расходные материалы | 1000 |
| **2. Постоянные расходы** | **8050** |
| 2.1. аренда | 6000 |
| 2.2. услуги сторонних организаций (Консультант+) | 2050 |
| **Результат** | **0** |

На ближайший период (I квартал) планируется заключение договора на постановку внутрифирменного бюджетирования и текущее обслуживание общей стоимостью 55000 руб., из них 25000 руб. за разработку и внедрение системы бюджетирования 10000 руб. , 10000 руб. и 5000 руб. в месяц, 30000 руб. за ежемесячное обслуживание с оплатой равными долями. В третьем месяце договор на проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности на сумму 15000 руб.

В процессе работы возникнет ряд дополнительных расходных статей, это налоги, отчисления в пенсионный фонд и прочие эксплуатационные расходы.

**Бюджет доходов и расходов I квартала**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи | 1 месяц | 2 месяц | 3 месяц | квартал |
| **Доходы** | **20 000** | **20 000** | **30000** | **70000** |
| в.ч. оказание услуг (клиент 1) | 20000 | 20000 | 15000 | **55000** |
| оказание услуг (клиент 2) |  |  | 15000 | **15000** |
| **Расходы** | **12600** | **13400** | **15300** | **41300** |
| **1. Постоянные расходы** | **8050** | **8050** | **8050** | **24150** |
| 1.1. аренда | 6000 | 6000 | 6000 | **18000** |
| 1.2. услуги сторонних организаций (Консультант+) | 2050 | 2050 | 2050 | **6150** |
| **2. Переменные расходы** | **4550** | **5350** | **7250** | **17150** |
| 2.1. налог на доходы | 900 | 900 | 1500 | **3300** |
| 2.2. связь и коммуникации | 2550 | 2850 | 2850 | **8250** |
| 2.3. канцелярия и метод. литература | 100 | 100 | 900 | **1100** |
| 2.4. реклама |  | 500 | 500 | **1000** |
| 2.5. прочие расходы | 1000 | 1000 | 1500 | **3500** |
| **Финансовый результат** | **8400** | **6600** | **14700** | **29700** |

Таким образом, окупаемость проекта должна быть достигнута ориентировочно через 8 месяцев работы с учетом объема вложенных средств и среднемесячной прибыли 9900 руб.

Рентабельность деятельности на уровне 42,2% в месяц.