



БИЗНЕС-ПЛАН Бухгалтерской компании

Контакты разработчика

Скачать другие бизнес-планы и заказать индивидуальную разработку под Ваш проект можно по ссылке: <https://bzplan.ru>

Email: enjutin@yandex.ru

Телефон: 8 (908) 124-17-86 (WhatsApp, Viber, Telegram)

НАПИСАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ	2
1. РЕЗЮМЕ	3
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА.....	5
3. АНАЛИЗ РЫНКА	6
3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов.....	6
3.2. Swot-анализ	6
3.3. Анализ конкурентов.....	7
4. ПЛАН МАРКЕТИНГА	8
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	10
5.1. Описание местоположения	10
5.2. График реализации проекта по периодам.....	10
6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	11
6.1. Инвестиционные затраты	11
6.2. Операционные затраты проекта.....	11
6.3. План оказания услуг	11
6.4. Выручка от оказания услуг	13
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	14
7.1. Налогообложение.....	14
7.2. Прогноз о доходах и расходах	14
7.3. Показатели эффективности	16
8. АНАЛИЗ РИСКОВ.....	17

1. РЕЗЮМЕ

Данный бизнес-план разработан для **ведения деятельности по оказанию бухгалтерских услуг** и содержит описание создаваемого бизнеса и оценку возможности его окупаемости.

Инициатор проекта: Иванова Ирина Ивановна

Местоположение: г. Город, ул. Улица, д. 1.

Инициатор проекта планирует оказывать услуги самостоятельно без привлечения наёмных сотрудников и аренды офиса.

Основным профилем деятельности инициатора проекта, как бухгалтера, станут **следующие виды услуг:**

- бухгалтерское сопровождение ООО и ИП на УСН;
- сдача нулевой отчетности;
- восстановление бухгалтерского учета;
- расчет заработной платы и кадровый документооборот;
- сдача персонифицированного учета;
- консультация бухгалтера;
- бухгалтерское обслуживание организаций на ОСНО.

Цель проекта: получение максимального размера прибыли за счет оказания бухгалтерских услуг.

Задачами проекта являются:

на 1 этапе деятельности:

- наработка опыта в данном виде деятельности;
- формирование своего контингента заказчиков;

на 2 этапе:

- увеличение объемов оказания услуг.

Социальная эффективность проекта:

- поступление дополнительных доходов в бюджет;
- обеспечение самозанятости и получению прибыли инициатором проекта;
- в рамках дальнейшего развития бизнеса возможно его расширение: регистрация в качестве индивидуального предпринимателя и создание новых рабочих мест.

Степень успешности проекта оценивается как достаточно высокая, так как в г. Город конкуренты имеются, но потенциальных потребителей достаточно.

Деятельность по продвижению бизнес-проекта подразделяется на несколько этапов:

- разработка бизнес-плана и других основополагающих документов;
- аренда офиса, закупка необходимого оборудования;
- планирование работы;
- проведение рекламной кампании;
- выход на рынок и завоевание доли на нем.

В процессе осуществления деятельности планируется возместить затраты, связанные с предпринимательской деятельностью за счет социального контракта в размере **350 000 рублей**.

Экономические показатели проекта:

- срок окупаемости проекта – 7 мес.;
- рентабельность услуг - 91 %;
- чистая прибыль проекта - 657984 руб.;
- количество созданных рабочих мест – 1;
- горизонт бизнес-планирования – 1 год;
- интервал бизнес-планирования – 1 месяц.

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

В рамках реализации проекта Ивановой Ириной Ивановной планируется **открытие в г. Город компании по оказанию бухгалтерских услуг.**

Организационно - правовая форма организации: самозанятая.

Налогообложение: налог на профессиональный доход. Ставка налога 4% от



дохода, полученного от физических лиц, 6% от юридических.

Все функции в данном проекте будет исполнять инициатор проекта без привлечения работников.

Основным профилем деятельности инициатора

проекта станут следующие виды услуг:

- бухгалтерское сопровождение ООО и ИП на УСН;
- сдача нулевой отчетности;
- восстановление бухгалтерского учета;
- расчет заработной платы и кадровый документооборот;
- сдача персонифицированного учета;
- консультация бухгалтера;
- бухгалтерское обслуживание организаций на ОСНО.

3. АНАЛИЗ РЫНКА

3.1 Общее описание рынка и его целевых сегментов

Согласно, проведённого анализа в г. Город имеется 1 организация, оказывающая бухгалтерские услуги и около 10 частных бухгалтеров, работающих индивидуально.

Проведенное маркетинговое исследование рынка показало, что бухгалтерская организация пытается позиционировать себя, как оказывающая более качественные услуги по более высокой цене, но реально разницы между ею и частными бухгалтерами нет, там работают те же специалисты, которые одновременно с этим занимаются частной практикой.

Основными заказчиками на рынке являются индивидуальные предприниматели и общества с ограниченной ответственностью, работающие, как правило, на упрощенной или общей системе налогообложения и испытывающие потребность в бухгалтерском обслуживании на постоянной основе, так как им это выгоднее нежели иметь бухгалтера в штате.

Уже в первый год реализации проекта инициатор вполне может занять 10% рынка бухгалтерских услуг г. Город.

3.2. Swot-анализ

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом).

Результаты проведенного Swot-анализа приведены ниже.

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - средний уровень конкуренции на рынке; - индивидуальный подход к клиентам; - высокий спрос; - наличие небольшой клиентской базы. 	<ul style="list-style-type: none"> - низкая информированность потенциальных заказчиков об услугах инициатора проекта; - отсутствие деловой репутации; - незначительный опыт в сфере рекламы и продвижения услуг.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - повышение спроса; 	<ul style="list-style-type: none"> - проблемы в экономике, а, следовательно, и

- повышение рентабельности в данном виде бизнеса.	снижение спроса на услуги; - возможное введение дополнительных норм по ведению данного бизнеса.
---	--

На основании проведенного SWOT-анализа можно сказать, что ключевыми факторами успеха для инициатора проекта должны стать высокое качество и приемлемые цены оказываемых услуг.

3.3. Анализ конкурентов

Цель конкурентного анализа – составить представление о конкурентах, выявить их сильные и слабые стороны, а также показать конкурентные преимущества компании.

Согласно, проведенного анализа в г. Город имеется 1 организация, оказывающая бухгалтерские услуги и около 10 частных бухгалтеров, работающих индивидуально. Ключевыми конкурентами инициатора проекта станут ООО «Конкурент 1» и Самозанятые Конкурент 2, Конкурент 3 и Конкурент 4.

Элементы сравнения	ООО «Конкурент 1»	Самозанятая Конкурент 2	Самозанятая Конкурент 3	Самозанятая Конкурент 4
Качество услуги	высокое	высокое	высокое	высокое
Канал продвижения (соц.сети, свой сайт и т.д.)	Яндекс.Директ, Яндекс.Услуги, Авито, «Сарафанное радио»	«Сарафанное радио»	«Сарафанное радио»	«Сарафанное радио»
Расположение	г. Город, ул. Улица, д. 15	г. Город, ул. Улица, д. 25	г. Город, ул. Улица, д. 35	г. Город, ул. Улица, д. 45
Виды услуг	Весь спектр бухгалтерских услуг на ОСН, УСН и других системах налогообложения	Ведение ООО и ИП на УСН	Ведение ООО и ИП на УСН	Весь спектр бухгалтерских услуг на ОСН, УСН и других системах налогообложения
Режим работы	Пн-Сб с 09:00 до 18:00	Свободный график	Свободный график	Свободный график

4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Ценообразование – важнейшая составляющая маркетингового плана.

Основной метод ценовой политики – стратегия низких цен, так как вначале нужно зарекомендовать себя.

Планируется, что в течение периода реализации проекта цены увеличиваться не будут. В перспективе повышение цен будет зависеть от уровня спроса на бухгалтерские услуги и уровня цен у конкурентов.

Сопоставление цен инициатора проекта с основными конкурентами приведено ниже.

№ п/п	Наименование услуги	Цена, руб.				
		Инициатор проекта	ООО «Конкурент 1»	Самозанятая Конкурент 2	Самозанятая Конкурент 3	Самозанятая Конкурент 4
1	Бухгалтерское сопровождение ООО и ИП на УСН, месяц	5800	7000	6000	6500	6000
2	Сдача нулевой отчетности, квартал	5000	5500	5000	5000	5000
3	Восстановление бухгалтерского учета, час	1500	2000	1800	1500	1800
4	Расчет заработной платы и кадровый документооборот, месяц	4500	5500	5000	4500	5000
5	Сдача персонифицированного учета	5000	7000	6000	5000	6000
6	Консультация бухгалтера, час	2500	3000	2500	2500	2500
7	Бухгалтерское обслуживание организаций на ОСНО, квартал	5500	6000	-	-	6000

Основой маркетинговой стратегии инициатора проекта станет формирование постоянной клиентской базы и дальнейшая работа с ней, что позволит существенно снизить маркетинговую активность по привлечению новых клиентов.

Для формирования клиентской базы потребуется обеспечить высокий уровень предоставляемых услуг, приемлемые цены и хорошую транспортную доступность местоположения бухгалтера. После завершения формирования клиентской базы стоимость услуг планируется удерживать на уровне средней по городу, до этого она будет ниже, чем у конкурентов. Если заказчики будут удовлетворены предоставленными услугами, они вряд ли захотят искать другого специалиста и дадут положительную рекомендацию своим знакомым.

Основным каналом продвижения услуг станет использование доски объявлений «Авито». Также в дальнейшем планируется создание собственного сайта-визитки.

При недостаточной загрузке необходимо будет:

1. Понизить цены. Хорошие скидки привлекут внимание клиентов и увеличат вероятность того, что выбор клиентов остановится именно на услугах инициатора проекта.
2. Совершенствовать свои услуги в части профессионализма и внедрения дополнительных сопутствующих услуг, например, помощь в регистрации ООО и ИП.



5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Описание местоположения



Арендовать помещение для реализации проекта не планируется, так как услуги будут оказываться по месту жительства инициатора проекта по адресу: г. Город, ул. Улица, д. 1.

Для этого необходимо подготовить рабочее место и приобрести оборудование, расходные материалы.

Инициатор проекта будет вести бухгалтерский учёт онлайн, проводя встречи с заказчиками по мере необходимости.

5.2. График реализации проекта по периодам

Временные периоды основных этапов реализации проекта будут выглядеть следующим образом.

№ п/п	Наименование этапа проекта	Год			
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1	Получение социального контракта	v			
2	Регистрация в качестве самозанятого, покупка оборудования, подготовка рабочего места	v			
3	Проведение рекламной компании	v	v	v	v
4	Ведение деятельности	v	v	v	v

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

6.1. Инвестиционные затраты

Для ведения деятельности необходимо оснастить рабочее место и приобрести оборудование и расходные материалы. Данные расходы будут произведены за счёт средств социального контракта.

Смета первоначальных вложений приведена ниже.

№ п/п	Наименование	Цена, руб.	Количество	Сумма, руб.
1	МФУ	25000	1	25000
2	Монитор	30000	1	30000
3	Стол	15000	1	15000
4	Кресло	20000	1	20000
5	Компьютер	140000	1	140000
6	Ноутбук	120000	1	120000
	Итого			350000

6.2. Операционные затраты проекта

В рамках проекта планируются следующие ежемесячные операционные расходы.

№ п/п	Наименование	Сумма затрат в месяц, руб
1	Постоянные расходы	
1.1	Плата за телефон	1000
1.2	Реклама	1000
	Всего	2000
2	Переменные расходы	
2.1	Канцелярские расходы	1000
	Всего	1000
	Итого	3000

6.3. План оказания услуг

Объёмы оказания бухгалтерских услуг в натуральном выражении приведен ниже.

Услуги	Период (по месяцам)											
	1м	2м	3м	4м	5м	6м	7м	8м	9м	10м	11м	12м
Бухгалтерское сопровождение ООО и ИП на УСН	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Сдача нулевой отчетности	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Восстановление бухгалтерского учета	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Расчет заработной платы и кадровый документооборот	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Сдача персонифицированного учета	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Консультация бухгалтера	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Бухгалтерское обслуживание организаций на ОСНО	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Итого	11	13	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16

6.4. Выручка от оказания услуг

Выручка от оказания бухгалтерских услуг приведена ниже.

Услуги	Период (по месяцам)											
	1м	2м	3м	4м	5м	6м	7м	8м	9м	10м	11м	12м
Бухгалтерское сопровождение ООО и ИП на УСН	5800	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600
Сдача нулевой отчетности	5000	5000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Восстановление бухгалтерского учета	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500
Расчет заработной платы и кадровый документооборот	4500	4500	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000
Сдача персонифицированного учета	5000	5000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Консультация бухгалтера	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500
Бухгалтерское обслуживание организаций на ОСНО	5500	11000	11000	11000	11000	11000	11000	11000	11000	11000	11000	11000
Итого	37800	49100	63600	63600	63600	63600	63600	63600	63600	63600	63600	63600

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Налогообложение

Организационно правовая форма – самозанятость.

Вид налогообложения: налог на профессиональный доход. Ставка налога 4% от дохода, полученного от физических лиц, 6% от юридических. Нет обязательных взносов. ИП на НПД не обязаны уплачивать страховые взносы, согласно п. 11 ст. 2 закона 422-ФЗ.

Несмотря на то, что фактически услуги будут оказываться юридическим лицам, на практике оплата будет поступать преимущественно от их руководителей, как физлиц.




Размер налога за год будет составлять из расчета дохода 722900 рублей в год: 28916 рублей ($722900 \times 4\%$).

7.2. Прогноз о доходах и расходах

Прогноз (отчет) о доходах и расходах необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся одним из основных источников денежных средств, для привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые в отчете «доходы» и «расходы», как правило, не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Наименование	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	Итого за 1 год
1. Расходы подготовительного периода	350000												350000
2. Выручка от реализации	37800	49100	63600	63600	63600	63600	63600	63600	63600	63600	63600	63600	722900
3. Налог 4%	1512	1964	2544	2544	2544	2544	2544	2544	2544	2544	2544	2544	28916
4. Переменные расходы.	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
5. Постоянные расходы	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000
6. Чистая прибыль	33288	44136	58056	58056	58056	58056	58056	58056	58056	58056	58056	58056	657984
7. Чистая прибыль нарастающим итогом.	33288	77424	135480	193536	251592	309648	367704	425760	483816	541872	599928	657984	

7.3. Показатели эффективности

Расчет показателей эффективности проекта приведен ниже:

1. Срок окупаемости проекта

$$T=K/\Pi=350000/657984 \times 12=6,3 \text{ (7 месяцев)}$$

T - срок окупаемости, K – капитальные вложения, Π – годовая прибыль

2. Расчет точки безубыточности

$$T_{бд} = \Pi_з : (1 - ЗП:V) = 24000 : (1 - 12000:722900) = 24405,12$$

T_{бд} – точка безубыточности – объем выручки, при котором прибыль равна 0, т.е. объем при котором выручка равна суммарным затратам,

$\Pi_з$ – постоянные затраты,

ЗП – переменные затраты,

V – выручка от реализации

3. Рентабельность продаж

$$РП = \Pi:V = 657984/722900 \times 100\% = 91\%$$

Π – годовая прибыль,

V – выручка от реализации

4. Запас финансовой прочности

$$ЗФП = (V - T_{бд})/V \times 100\% = (722900 - 24405,12)/722900 \times 100\% = 96\%$$

V – выручка от реализации,

T_{бд} – точка безубыточности в денежном выражении

8. АНАЛИЗ РИСКОВ

Масштабные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес-проекта приведены ниже.

№ п/п	Вид риска	Метод покрытия риска
1	Риск невыполнения программы услуг	В базовых допущениях заложен минимальный объем услуг, также включены расходы на рекламу для продвижения услуг, при составлении финансовой модели в основу взят оптимальный сценарий.
2	Риск потери ликвидности вследствие неравномерности продаж	Инициатор проекта действует в среде с устойчиво растущим спросом, в отрасли наблюдается устойчивый спрос на услуги.
3	Риск несчастного случая	Строго контролировать соблюдение техники безопасности.
4	Риск входа на рынок новых компаний-конкурентов	Формирование устойчивой базы клиентов, контроль цен.
5	Болезнь инициатора проекта	Следить за состоянием здоровья, проводить профилактику, вести здоровый образ жизни.
6	Утрата оборудования	Ревизия оборудования, бережное обращение.
7	Эпидемиологическая обстановка. Риск заболеваемости	Ведение здорового образа жизни/приём санитайзеров.

Анализ инвестиционных рисков позволит избежать финансовых потерь и ошибок в будущем при реализации самой идеи.