



## Содержание

<b>1. Резюме .....</b>	<b>1</b>
<b>2. Описание предприятия, его окружение .....</b>	<b>1</b>
<b>3. Описание услуг .....</b>	<b>1</b>
<b>4. Анализ рынка, маркетинг и продажи .....</b>	<b>1</b>
<b>5. Организационный план .....</b>	<b>2</b>
<b>6. План производства.....</b>	<b>3</b>
<b>7. Финансовый план , .....</b>	<b>7</b>
<b>8. Экономическая и финансовая оценка эффективности деятельности магазина.....</b>	<b>8</b>
<b>9. Риски проекта, их минимизация .....</b>	<b>9</b>
<b>10.Календарный план реализации инвестиционного проекта.....</b>	<b>10</b>

Предприятие: фото студия «Любимчик»

Руководитель предприятия: Иванова Елена Ивановна

Цель проекта: предоставление фото услуг населению

Общая стоимость проекта: 177,4 тыс. руб.

**Необходимые финансовые ресурсы:** получение бюджетного субсидирования 58,8 тыс. руб. на 3 человека в сумме 176,4 тыс. руб. по программе «Содействие развитию малого предпринимательства и занятости безработных граждан» через Федеральную службу по труду и занятости населения

Срок окупаемости проекта: 6 месяцев

Ожидаемая среднегодовая чистая прибыль: 311 тыс. руб.

## 1. Резюме

С развитием НТП и ростом благосостояния населения все большее место на рынке занимают высококачественные услуги и в том числе художественная фото и видеосъемка. Многие россияне не представляют важные события своей жизни (свадьбы, юбилеи и пр.) без хороших фотографий и репортажной видеосъемки, выполненных на профессиональном уровне. Идея бизнес-плана — предоставление высокохудожественных фотографических услуг населению.

Цель предпринимательского проекта:

- обеспечение население высококачественными фото услугами по доступной цене;
- создание трех рабочих мест.

Широкий спектр предоставляемых услуг, невысокие цены и высокий уровень обслуживания клиентов обеспечит постоянный спрос и достаточную прибыль для развития бизнеса.

Для организации бизнеса требуется начальный капитал — 177,4 тыс. руб. Будут задействованы собственные средства — видеокамера, автомобиль ВАЗ 206 и привлеченные в размере 176,4 тыс. руб. за счет бюджетного субсидирования по развитию малого бизнеса. Затраты на приобретение оборудования окупятся в течение первого года работы за 6 месяцев. Получаемая прибыль позволит постоянно обновлять и увеличивать материальную базу фото студии.

## 2. Описание предприятия, его окружение

Оптимально выбранная организационно-правовая форма — индивидуальный предприниматель без образования юридического лица. Это позволит упростить бухгалтерскую отчетность, налогообложение, что приведет к сокращению налогооблагаемой базы и удешевлению услуг.

Планируется организовать предоставление услуг в с. Миасское, которое расположено от Челябинска на расстоянии 37 км. на развилке дорог Челябинск-Курган и Челябинск-Бродокалмак. С городом поселок связан автобусным сообщением и маршрутным такси. Население более 10 000 человек

На основе SWOT-анализа выработаем мероприятия по отношению к внешней среде см. рис. 1.

	<p>Возможности</p> <p>Увеличение объема услуг за счет интенсификации труда и использования новых технологий</p> <p>Рост числа клиентов за счет близлежащих населенных пунктов, в том числе жителей г. Челябинска и г. Кургана</p> <p>Рост реальной заработной платы в регионе</p>	<p>Угрозы</p> <p>Изменение политической ситуации в стране</p> <p>Высокая коррумпированность чиновников, ответственных за принятие решения</p> <p>Появление конкурентов</p> <p>Демпинговые* цены конкурентов</p> <p>Падение реальной заработной платы в регионе</p>
<p>Сильные стороны</p> <p>Близость к основным потребителям</p> <p>Широкий спектр услуг</p> <p>Создана клиентская база</p> <p>Накоплен опыт работы по различным формам платежей</p> <p>Планирование объемов услуг</p>	<p><b>СИЛА И ВОЗМОЖНОСТИ</b></p> <p>Выход на новые сегменты рынка</p> <p>Привлечение клиентов за счет расширения ассортимента услуг</p> <p>Финансовая независимость даст возможность мобильно и динамично реагировать на изменение спроса</p>	<p><b>СИЛА И УГРОЗЫ</b></p> <p>Расширение базы клиентов и наработка с ними связей</p> <p>Проведение анализа потребностей клиентов</p> <p>Повышение конкурентоспособности за счет проведения акций</p> <p>Страхование бизнеса за счет финансовых резервов</p>
<p>Слабые стороны</p> <p>Отсутствие возможности влиять на клиентов</p> <p>Недостаточность профессиональных фотографов для оперативного регулирования на повышение спроса</p> <p>Невыполнение сроков обязательств</p> <p>Слабая техническая оснащенность (отсутствие профессионального оборудования)</p>	<p><b>СЛАБОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ</b></p> <p>Выход на новые сегменты рынка</p> <p>Привлечение клиентов за счет расширения ассортимента услуг</p> <p>Наработка «доброе имени» за счет качественного и своевременного обслуживания клиентов</p> <p>Приобретение современного профессионального оборудования</p>	<p><b>СЛАБОСТЬ И УГРОЗЫ</b></p> <p>«Активное выживание» на рынке</p> <p>Поиск новых организационных форм (фотосессия в домашних условиях и др.)</p> <p>Мобилизация собственных резервов для снижения цен и укрепления конкурентоспособности</p>

Рис. 1. Матрица SWOT-анализа фотостудии «Любимчик»

### 3. Описание услуг

В данной отрасли бизнеса заложен огромный потенциал и перспективы развития, так как эти услуги поддерживаются постоянным спросом.

Сегодня практически в каждом доме есть фотоаппаратура, но при этом качественных фотографий очень мало. Люди стали понимать, чем отличается профессиональная работа от любительской, поэтому все чаще стали приглашать высокопрофессиональных фотографов. В тоже время с каждым годом количество и качество услуг со стороны фотографов увеличивается.

Например, фотоуслуги свадебных торжеств могут включать:

- Предварительную подготовку постановочных фотографий по местам пребывания свадебных торжеств;
- Разработку и заказ пригласительных билетов;
- Выполнение газеты, плакатов и другой символики для украшения стола и зала;
- Фотосъемку и печать фотографий по выбору заказчика (диск);
- Репортажную съемку и создание фильма (диск);
- Оформление свадебного альбома

Кроме того планируются выездные фотосессии в детские сады и школы на праздничные мероприятия , съемку детских праздников, юбилеев, встречу новорожденных из роддома и т.д.

Также будут предлагаться: компьютерный дизайн, дизайн офисов и прочей атрибутики фирмы-заказчика: визитки, буклеты, каталоги и другая рекламная продукция.

#### 4. Анализ рынка, маркетинг, продажи

В поселке есть конкурент, который предоставляет услуги: фотографии на документы и съемку в студии. Мы займем не занятую нишу, а именно фото и видео съемку праздников и торжественных событий клиентов и компьютерный дизайн. Нашими основными конкурентами являются фотографы г. Челябинска (таблица 1).

Услуги фотостудии «Любимчик» будут доступны категориям населения как со средним, так и не очень высоким уровнем доходов. Чтобы обеспечить постоянным приток клиентов, планируется держать цены по сравнению с конкурентами в среднем на 10% ниже.

Таблица 1 Конкуренты

Критерий	«Любимчик»	Фотографы г. Челябинска
Занимаемая доля рынка: в первый год / в перспективе (%)	50/85	50/15
Стабильность предоставления	высокая	средняя
Удаленность от клиентов	нет	средняя
Спектр услуг	широкий	широкий, средний
Цена	средняя низкая	высокая, средняя
Качество услуг	высокое	высокое, среднее



Реклама услуг будет осуществляться через:

- Интернет (создание сайта, где будут представлены образцы работ, стоимость услуг, телефоны);
  - платную расклейку объявлений;
- в объявления в местной газете «Маяк» и бегущую строку на местном канале TV;
- распространение визиток и календарей;
  - создание небольших и постоянно обновляющихся фотовыставок (2-3 фотографии) в общественных местах, например, маршрутных такси, магазинах, дворце культуры и учебных учреждениях, роддомах;
  - участие в профессиональных фотовыставках (формирование имиджа). Например, в октябре 2010 г. в областном фотоконкурсе «Портрет пожилого человека» заняли 3 место;
  - продажу подарочных сертификатов на фото и видеосъемку.
- Конкурентная борьба на рынке будет осуществляться, главным образом, за счет высокого качества обслуживания, достаточно низких цен и широкого спектра услуг, что будет гарантировать получение больших объемов заказов на услуги и способствовать получению прибыли.

## 5. Организационный план

Возглавит бизнес ведущий фотограф Иванова Елена Ивановна, имеющая специальное образование (Челябинский колледж культуры, отделение кино-фото самодеятельности), проработавшая профессиональным фотографом более 25 лет и наработавшая большую клиентскую базу.

Фотограф-дизайнер — Иванова Мария Сергеевна, окончившая Челябинское художественное училище, отделение «Дизайн» по специальности «Компьютерный дизайн» и фотошколу.

Решение транспортных вопросов, ремонт и содержание оборудования, закупку комплектующих и вспомогательных материалов, работу на компьютере будет осуществлять Иванов Александр Сергеевич. Практика показывает, что организация семейного бизнеса, зачастую приносит хорошие плоды. Все поставлены на учет в Федеральную службу по труду и занятости населения.

Бухгалтерский, налоговый учет и перечисление налогов будет осуществлять бухгалтер 1 раз в квартал (почасовая оплата труда).

## 6. План производства

Планируется еженедельная реализация услуг, выручка от продаж в течение года составит 1340 тыс. руб. (см. таблицу 2).

Плановый объем выручки

Месяц	Выручка, тыс. руб.				
	еженедельная				за месяц
	1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	
Январь	40	40	20	20	120
Февраль	10	10	15	15	50
Март	10	20	10	10	50
Апрель	15	15	20	20	70
Май	20	20	20	20	80
Июнь	50	50	50	50	200
Июль	40	40	40	40	160
Август	40	40	40	40	160
Сентябрь	40	40	40	40	160
Октябрь	30	25	15	10	80
Ноябрь	20	10	10	10	50
Декабрь	10	20	50	80	160
ИТОГО за год					1 340

Для увеличения выручки в «провальные» недели будут проводиться акции для привлечения клиентов: снижаться цены на услуги для пенсионеров, инвалидов.

В первый год аренды помещения не будет, но по заявке клиента можно снять студию для разовой фото сессии, например, создание портфолио. Если практика покажет целесообразность аренды помещения под фото студию, то этот вопрос будет решаться.

Профессиональному фотографу нужна аппаратура высокого класса для получения качественных снимков. Сегодня не существует дефицита хорошей фотоаппаратуры, все упирается только в цену. Для начала деятельности необходим минимум специального оборудования и аппаратуры, представленный в таблице 3.

#### Основные фонды и нематериальные активы

№	Наименование ОПФ	Кол-во	Цена за единицу, руб.	Сумма, руб.
1	фотоаппарат Nikon D90	1	37 500	37 500
2	вспышка	1	9000	9000
3	вспышка	1	15 000	15 000
4	фон	1	10 000	10 000
5	аксессуары: кофр, карты памяти, штатив, фильтры, аккумуляторы, зарядное устройство, зонт			15 000
6	персональный компьютер	1	26 000	26 000
7	принтер	1	6000	6000
8	сканер	1	5000	5000
9	лицензионная версия Adobe Photoshop	1	23 200	23 200
	ИТОГО			146 700

Амортизационные отчисления будут производиться линейным способом, основные фонды стоимостью до 20 тыс. руб. списываются единовременно и сумма амортизации за год составит 80 425 руб. (см. таблицу 4), за месяц соответственно 6702 руб.

Необходимы оборотные средства в сумме за год — 152 480 руб., за месяц в среднем — 12707 руб. (см. таблицу 5).

Расчет амортизационных отчислений по основным фондам и нематериальным активам

Наименование основных фондов	Первоначальная стоимость, руб.	Срок полезного использования, лет	Норма амортизации, %	Сумма амортизационных отчислений за год, руб.
фотоаппарат Nikon D90	37 500	5	20	7500
вспышка	9000	3	—	9000
вспышка	15 000	3	—	15 000
фон	10 000	5	—	10 000
аксессуары: кофр, карты памяти, штатив, фильтры, аккумуляторы, зарядное устройство	15 000	3		35 000
персональный компьютер	26 000	5	20	5200
принтер	6000	1	—	6000
сканер	5000	3	—	5000
лицензионная версия Adobe Photoshop	23 200	3	33,3	7725
ИТОГО	146 700			80 425

Расчет оборотных средств

№	Наименование оборотных средств	Количество за месяц	Цена, руб.	Стоимость, руб.	
				месяц	год
1	Картриджи для струйных принтеров (установка система непрерывной подачи чернил)	1 комплект	3000	3000	36 000
2	Фотобумага глянцевая односторонняя (50 листов)	2 пачки	300	600	7200
3	Фотобумага матовая двухсторонняя (50 листов)	2 пачки	205	410	4920
4	Фотобумага шелковисто-матовая (50 листов)	2 пачки	290	580	6960
5	Фотобумага самоклеющаяся (25 листов)	1 пачка	160	160	1920
6	Диски	100 шт.	12	1200	14 400
7	Футляр к дискам	100 шт.	10	1000	12 000
8	Альбомы для фотографий	4	100	400	4800
9	Бумага «Снегурочка»	1 пачка	340	140	1680
10	Папки для рекламы (разово)	10	30	25	300
11	Канцтовары			50	600
12	Салфетки для оптики	2 на год	160	27	320
13	Салфетки для оргтехники	2 упаковки на год	90	15	180
14	Транспортные расходы (бензин)	2000 км		4100	49 200
15	Транспортные расходы (обслуживание)			1000	12 000
	ИТОГО			12 707	152 480

Затраты по оплате труда вместе со страховыми взносами составят: за год — 710400 руб., за месяц в среднем — 59200 руб. (см. табл. 6)

#### Фонд оплаты труда

№	Должность	Оклад, руб.	% от выручки	Доплаты за год, руб.	Фонд оплаты труда, руб.	
					год	месяц
1	Директор, (фотограф)	10 000	30	134 000	254 000	21 167
2	Фотограф- дизайнер	8000	10	67 000	163 000	13 583
3	Администратор	8000	10	67 000	163 000	13 583
4	Бухгалтер	почасовая			12 000	1000
	Всего	—		268 000	592 000	49 333
	Страховые взносы			53 600	118 400	9867
	ИТОГО			321 600	710 400	59 200

На рекламу в первые два месяца планируется потратить 5 тыс. руб., в последующие по 1 тыс. руб., за год расходы составят 15 тыс. руб.

## 7. Финансовый план

План формирования прибыли представлен в таблице 7. Таблица 7. План доходов, расходов и прибыли, руб.

Показатели	Месяц	Год
Выручка (В)	111 667	1 340 000
Условно-переменные затраты (VC), в том числе:	42 008	504 096
• оборотные средства	12 708 2	152 480
• печать фотографий в студиях г. Челябинска	500	30 000
• заработная плата со страховыми взносами выплачиваемая от выручки,	25 800	321 600
Валовая прибыль (П <sub>в</sub> )	69 659	835 904
Условно-постоянные затраты (FC), в том числе:	42 102	505 224
• организационные расходы	250 6	3 000 80
» амортизационные отчисления по основным фондам	702	424
• заработная плата со страховыми взносами	32 400	388 800
• реклама	1 250 1	15 000 18
• прочие расходы (Интернет, сотовая связь и пр.)	500	000
Прибыль от продаж (П <sub>прд</sub> )	27 557	330 680
ЕНВД*	1 590	19 080
Чистая прибыль	25 967	311 600

\* ЕНВД — единый налог на вмененный доход начисляется 1 раз в квартал по формуле:

$$\text{ЕНВД} = \text{Вмененный доход} * 15\%$$

Вмененный доход = значение базовой доходности для оказания бытовых услуг (7500) x физический показатель: количество работников, включая индивидуального предпринимателя (3+3+3) x корректирующие коэффициенты базовой доходности.



## 8. Экономическая и финансовая оценка эффективности

Порог рентабельности за год будет достигнут при следующих параметрах:

$$Вкр = \frac{FC * B}{Пв} = \frac{505224 * 1340000}{835904} = 809,9 \text{ тыс. руб}$$

При выручке, равной 809,9 тыс. руб. ИП будет работать без прибыли и убытков, возмещая все издержки фото студии. Преодолев порог рентабельности, предприятие начнет стабильно получать прибыль и быть рентабельным (см. рис. 2).

Экономическую эффективность деятельности ИП подтверждают и показатели рентабельности, рассчитываемые по формулам:

Рентабельность продаж:

$$R_{прд} = \frac{Ппрд}{В} * 100\% = \frac{330,68}{1340} * 100\% = 25\%$$

(показывает, что на каждый рубль выручки приходится 25 % или 25 коп прибыли).

Рентабельность активов:

$$R_a = \frac{Ппрд}{А} * 100\% = \frac{330,68}{12,7+146,7} * 100\% = 207\%$$

(один рубль имущества фото студии принесет 207 % или 2,07 руб. прибыли).

Рентабельность издержек:

$$R_{тс} = \frac{Ппрд}{Тс} * 100\% = \frac{330,68}{504,1+505,2} * 100\% = 32,7\%$$

(приходится на один рубль общих издержек 32,7 % или 32,7 коп. прибыли).

Срок окупаемости проекта составит = сумма инвестиций/чистая прибыль за месяц = 146,7 / 26 = 5,6 месяца или примерно 6 месяцев.

Все расчеты экономических показателей подтверждают целесообразность создания и открытия фото студии «Любимчик» в данном населенном пункте.

## **9. Риски проекта, их минимизация**

Риск, связанный с невыполнением договора оказания услуг имеет очень малую вероятность, т.к. как объемы услуг будут четко планироваться. Если произойдет «форс-мажорное» событие, то следует оказать помощь клиенту в поиске профессионального фотографа.

Риск, связанный с падением спроса на услуги. Это в первую очередь связано с падением реальной заработной платы населения. Сегодня в сознание современного человека заложено фиксирование всех его важнейших событий жизни на фото, поэтому если спрос упадет, то незначительно. Для увеличения спроса цены на фото услуги будут снижены.

Риск, связанный с поломкой фотоаппаратуры и невыполнением заказа. Данный вид риска можно свести к минимуму: работать одновременно и видеокамерой и фотокамерой.

Риск, связанный с хищением фотоаппаратуры. Застраховать дорогостоящее оборудование и аппаратуру.

## 10. Календарный план реализации инвестиционного проекта

Управление инвестиционным проектом осуществляют с помощью календарного плана (см. табл. 8), который является итоговой формой представления информации об инвестиционном проекте и этапах работы подготовки и открытия фото студии «Любимчик».

Очередность вложений инвестиций в проект наглядно демонстрирует таблица 9, где отражается время, статьи инвестиционных затрат и суммы по ним.

Календарный план организации

Этапы работы	Работа	Длительность, дни	начало	окончание
1	Составление бизнес-плана	15	1.09	15.09
2	Рассмотрение вопроса о получении субсидии	30	15.09	15.10
3	Оформление документов для создания ИП: регистрация в налоговой инспекции, постановка на учет в ПФ, ФОМС, ФСС; открытие расчетного счета	30	15.10	15.11
4	Приобретение фотооборудования	10	15.11	25.11
5	Набор кадров	1	15.11	16.11
6	Закупка оборотных средств	5	15.11	20.11
7	Разработка, распечатка и распространение рекламной продукции	10	15.11	25.11
	Начало деятельности		25.11	

## План инвестиционных затрат

Направление инвестиционных затрат	Инвестиционные затраты, руб.	
	октябрь	ноябрь
Организационные расходы: разработка и оформление учредительных документов, бизнес-плана и пр.	10 000	
Оформление документации для получения субсидии	3 000	
Приобретение фотооборудования		146 700
Закупка оборотных средств		12 707
Реклама		3500
Прочие (Интернет, телефон)		1500
Всего	13 000	164 407
<b>ИТОГО</b>		<b>177 407</b>

Таким образом, для того, чтобы приступить к деятельности необходимо иметь денежные средства в сумме 177,4 тыс. руб., планируется получить субсидию в размере 176,4 тыс. руб., которая повлияет на возможность открытия фото бизнеса.