

УДК 658.14:005.511+005.511:658.64

БИЗНЕС-ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА

А.А. Николаенко

Рассмотрен процесс разработки бизнес-плана предприятия сервиса. Разработана математическая модель для определения планового количества услуги определенного наименования для реализации предприятием за определённый период. Предложены математические модели для расчета и распределения плановой чистой прибыли, модель для определения сумм денежных средств на расчётном счёте предприятия, модель для расчета баланса предприятия.

Ключевые слова: выручка, чистая прибыль, расчетный счет предприятия, баланс.

Сервис – это особый вид человеческой деятельности, который направлен на удовлетворение потребностей клиента путем оказания услуг, востребованных отдельными людьми или организациями.

К сервисной деятельности принято относить ряд крупных секторов экономики: торговлю, финансы, транспорт, здравоохранение, индустрию развлечений и спорта, а также сферы науки, образования и управления.

Сервис – работа по оказанию услуг, т.е. по удовлетворению чьих-либо нужд. Услуга, в общем понимании этого термина, означает чье-либо действие, приносящее пользу, помощь другому.

Цель исследования – смоделировать основные показатели бизнес-плана предприятия сервиса.

Задачи: 1) разработать математическую модель для определения планового количества i -й услуги предприятия для реализации за определённый период; 2) выбрать математическую модель для расчета чистой прибыли; 3) выбрать математическую модель для распределения чистой прибыли; 4) выбрать математическую модель для расчета сумм денежных средств на расчётном счёте предприятия; 5) выбрать математическую модель для расчета баланса предприятия.

Современная рыночная экономика – это смешанная экономика, в которой производство развивается под воздействием собственных рыночных сил, самоорганизации, направляющих предпринимательскую активность производителей, а государство регулирует этот процесс, устанавливая правовую структуру бизнеса и контролируя ее соблюдение, осуществляет различные социальные и политические программы.

В настоящее время все предприятия в Российской Федерации оформляют свои планы путем составления специального документа – бизнес-плана.

Бизнес-план – результат исследования и обоснования конкретного направления деятельности предприятия на определённом рынке [1].

Рыночная информация в бизнес-плане связана со спросом на услуги реализуемые предприятием сервиса:

$$CУ_i = \frac{КД_i}{ЦУ_i} \cdot k_i, \quad (1)$$

где $CУ_i$ – платёжеспособный спрос на i -ю услугу, услуг; $КД_i$ – количество денег, которые потребители имеют и могут потратить на i -ю услугу, руб.; $ЦУ_i$ – цена i -й услуги, руб.; k_i – поправочный коэффициент, устанавливающий соотношение между количеством нужных потребителям услуг $НУ_i$ и количеством предлагаемых $ПУ_i$ всеми предприятиями на данном рынке.

Величина коэффициента k_i рассчитывается по следующей формуле:

$$k_i = \frac{НУ_i}{ПУ_i} \leq 1. \quad (2)$$

Если $НУ_i > ПУ_i$ – дефицит i -й услуги, если $НУ_i < ПУ_i$ – излишек i -й услуги на данном рынке.

В процессе выбора направления рыночной ориентации в деятельности предприятие определяет позицию услуги на отдельных рыночных сегментах. Позиционирование заключается в том, чтобы исходя из оценок потребителей на рынке определенной услуги, осуществлять выбор таких её параметров и элементов комплекса маркетинга, которые с точки зрения целевых потребителей обеспечат услуге конкурентные преимущества.

Конкурентное преимущество – преимущество над конкурентами, полученное путем предоставления потребителям больших благ.

Конкурентоспособность – комплекс потребительских и стоимостных (ценовых) характеристик товара (услуги) определяющих его успех на рынке, те преимущества именно этой услуги над другими в условиях широкого предложения конкурирующих услуг-аналогов. И поскольку за услугами стоят их производители, то можно говорить о конкурентоспособности соответствующих предприятий [2].

Для завоевания крепких позиций в конкурентной борьбе, исходя из результатов позиционирования своих услуг, предприятие выделяет характеристики услуги и маркетинговой деятельности, которые могут в выгодную сторону отличать его услуги от услуг конкурентов. Устойчивость предприятия в динамике – одно из условий его развития [3].

Рыночная доля предприятия по i -й услуге на данном рынке равна:

$$РД_i = \frac{КУП_i}{\sum_{j=1}^n КУ_j}, \quad (3)$$

где $КУП_i$ – количество услуг, которые предприятие планирует реализовать; количество услуг, которые планируют реализовать все предприятия на данном рынке за определённый период времени.

План реализации i -й услуги на данном рынке за определённый период времени составит:

$$КУ_i = СУ_i \cdot РД_i, \quad (4)$$

где $КУ_i$ – плановое количество услуг для реализации данным предприятием за определённый период.

Планируемая финансовая работа предприятия сервиса отражается в информационных связях документов, представленных на рис.

Плановая выручка от i -й услуги рассчитывается по следующей формуле:

$$В_i = \sum_{i=1}^n (ЦУ \cdot КУ - НДС)_i, \quad (5)$$

где $НДС_i$ – налог на добавленную стоимость по i -й услуге, руб.; n – количество наименований услуг в ассортименте предприятия.

Выручка предприятия сервиса от реализации всех услуг за период t составит:

$$В_t = \sum_{i=1}^n (В)_i. \quad (6)$$

Плановая себестоимость одной i -й услуги предприятия равна:

$$С_i = Зм_i + Зэ_i + (ЗП_i + ОВБФ_i) + РН_i + \%кр + АО_i, \quad (7)$$

где $Зм_i$ – затраты на материалы на производства i -й услуги, руб.; $Зэ_i$ – затраты на энергию для производства и реализации i -й услуги, руб.; $ЗП_i$ – затраты на заработную плату для производства и реализации i -й услуги, руб.; $ОВБФ_i$ – отчисления во внебюджетные фонды, руб.; $РН_i$ – расходы накладные при производстве и реализации i -й услуги, руб.; $\%кр$ – сумма процентов за кредит, руб.; $АО_i$ – амортизационные отчисления по i -й услуге, руб.

Себестоимость всех услуг за период t составит:

$$С_t = \sum_{i=1}^n (С)_i. \quad (8)$$

Чистая прибыль предприятия сервиса за период t рассчитывается по следующей формуле:

$$ЧП_t = В_t - С_t - Ним_t - Рдр_t + Ддр_t - Иприб_t - Нприб_t, \quad (9)$$

где $ДР_t$ – другие расходы предприятия за период t , руб.; $ДП_t$ – другие поступления предприятия за период t , руб.; $Ним_t$ – налог на имущество, руб.; $Иприб_t$ – издержки, отнесенные на прибыль, руб.; $Нприб_t$ – налог на прибыль за период t , %.

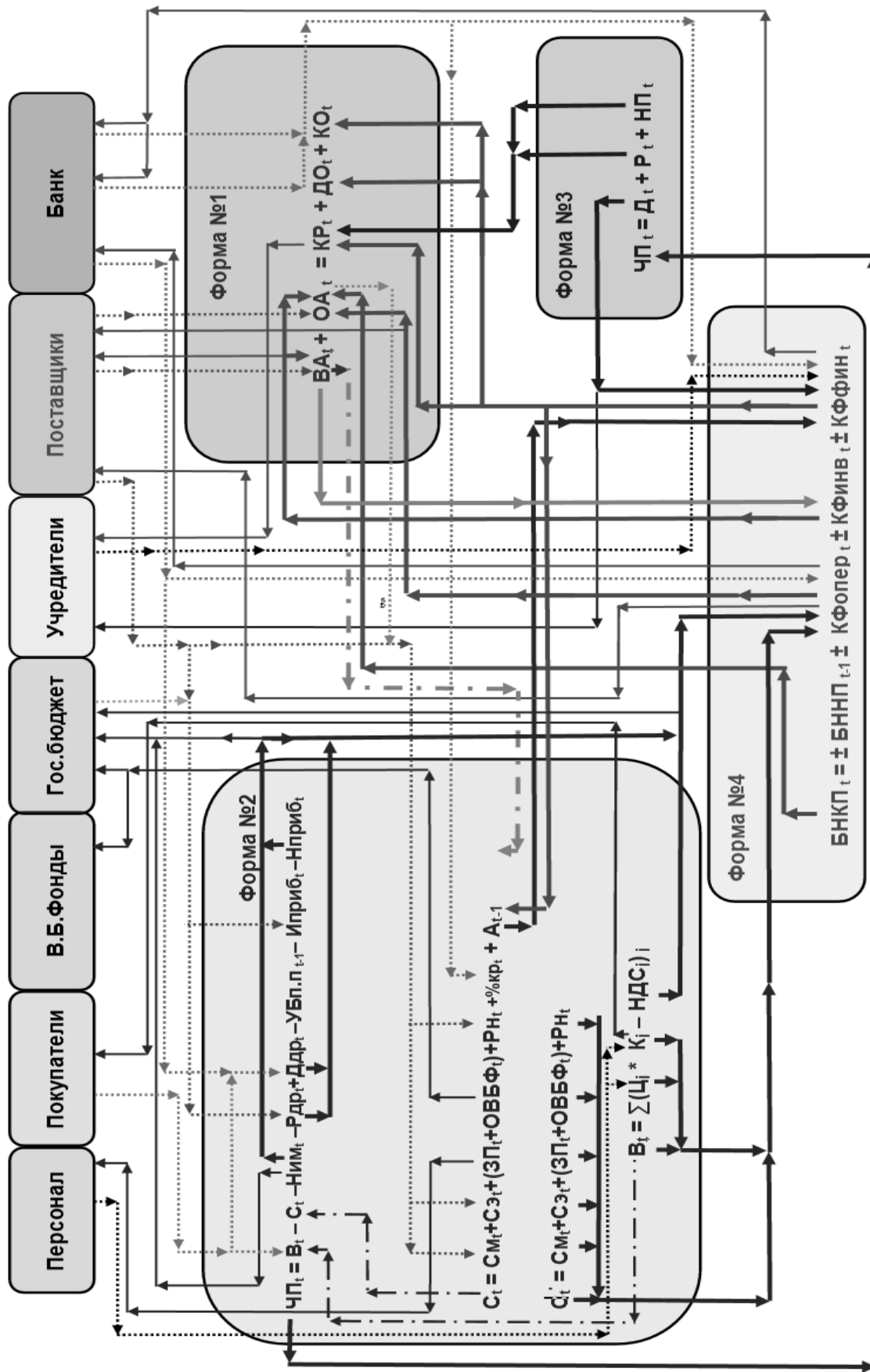


Схема информационных связей финансовых документов предприятия

В бизнес-плане предприятия чистая прибыль обычно отражается в «Плане прибыли-убытков» по месяцам проекта.

Заработанная чистая прибыль предприятия сервиса должна быть распределена:

$$Ч_t = D_t + P_t + НП_t, \quad (10)$$

где D_t – дивиденды (паевые выплаты) учредителям предприятия за период t , руб.; P_t – резервы предприятия за период t , руб.; $НП_t$ – нераспределённая прибыль за период t , руб.

В бизнес-плане предприятия распределение чистой прибыли обычно отражается в «Плане использования чистой прибыли» по месяцам проекта.

Для стабильной работы в плановом периоде у предприятия должны быть необходимые денежные средства на расчётном счёте. Осуществление хозяйственных операций предприятия генерирует движение денежных средств в форме их поступления или расходования. Это движение денежных средств предприятия во времени представляет собой «денежный поток». Денежный поток предприятия проходят через его расчётный счет.

Планирование расчётного счета подразумевает обеспечение необходимой денежной суммы для стабильной работы и достижения целей предприятия. Достигается это посредством планирования составными частями денежного потока.

По видам хозяйственной деятельности на предприятии выделяют следующие виды денежных потоков: 1) денежный поток от операционной деятельности; 2) денежный поток от инвестиционной деятельности; 3) денежный поток от финансовой деятельности.

Планирование сумм денежных средств на расчётном счёте предприятия сервиса можно описать следующим уравнением:

$$БНКП_t = \pm БННП_{t-1} \pm КФоперт \pm КФинвт \pm КФфинт, \quad (11)$$

где $БНКП_t$ – баланс наличности (сальдо) на расчётном счете на конец t -го периода, руб.; $БННП_{t-1}$ – баланс наличности (сальдо) на расчётном счете на конец $t-1$ -го периода, руб.; $КФоперт$ – операционные поток t -го периода, руб.; $КФинвт$ – инвестиционный поток t -го периода, руб.; $КФфинт$ – финансовый поток t -го периода, руб.

В бизнес-плане предприятия денежные средства на расчётном счете отражаются в «Плане движения денежных средств» по месяцам проекта.

Для стабильной работы планируется баланс предприятия сервиса:

$$ВА_t + ОА_t = КР_t + ДО_t + КО_t, \quad (12)$$

где $ВА_t$ – внеоборотные активы, руб.; $ОА_t$ – оборотные активы, руб.; $КР_t$ – капитал и резервы, руб.; $ДО_t$ – долгосрочные обязательства, руб.; $КО_t$ – краткосрочные обязательства, руб.

В бизнес-плане предприятия «Баланс» обычно разрабатывается по месяцам проекта.

Для плановых форм финансовой отчетности характерна логическая и информационная взаимосвязь. Сущность логической связи состоит во взаимном дополнении отчетных форм, их разделов и статей. Значение этих контрольных соотношений помогает лучше разобраться в структуре отчетности и проверить правильность ее составления.

Таким образом, разработанная формула (4) является математической моделью для определения планового количества i -й услуги предприятия для реализации за определённый период. Формула (9) является математической моделью для расчета плановой чистой прибыли. Формула (10) является математической моделью для распределения чистой прибыли. Формула (11) является математической моделью для определения сумм денежных средств на расчётном счёте предприятия. Формула (12) является математической моделью баланса предприятия.

Библиографический список:

1. Горемыкин, В.А. 45 реальных образцов бизнес-планов / В.А. Горемыкин, А.Ю. Богомолов. – М.: «Ось-89», 2002. – 864 с.
2. Журавлев, В.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятий сферы индустрии гостеприимства (на примере клуб-отеля «Золотой пляж») / В.В. Журавлев, А.М. Лопарева // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 4. – С. 131–137.
3. Шмидт, А.В. Раскрытие категорий «Устойчивость» и «Устойчивое развитие» применительно к объектам микроэкономики с позиций динамики / А.В. Шмидт // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2010. – № 26 (202). – С. 34–41.

[К содержанию](#)