

**Расторгуева Татьяна Юрьевна**

студент направления «Экономика»  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
Челябинский филиал  
Россия, Челябинск  
tanyushka-kotya@mail.ru

**Tatiana Ju. Rastorgueva**

student direction "Economy"  
Financial University at the Government  
of the Russian Federation  
Chelyabinsk branch  
Russia, Chelyabinsk  
tanyushka-kotya@mail.ru

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ УСЛУГ**

**FEATURES OF FORMING OF THE BUSINESS PLAN OF THE ENTITY IN THE SPHERE OF PRINTING SERVICES**

**Аннотация**

В статье представлена статистика по полиграфическим предприятиям и основным видам печати на 2013 год. Рассматривается понятие бизнес-плана и основные разделы бизнес-плана. Предметом исследования является изучение вопросов формирования и реализации бизнес-плана типографии в целях повышения эффективности деятельности и привлечения потенциальных инвесторов. Для решения поставленных задач рассчитаны основные экономические показатели, оценена эффективность и возможные риски.

**Ключевые слова:**

бизнес-план, инвестиции, окупаемость, точка безубыточности, эффективность, оценка риска

**Abstract**

In article the statistics on the printing entities and main types of a seal for 2013 is provided. The concept of the business plan and the main sections of the business plan is considered. An object of research is studying of questions of forming and implementation of the business plan of typography for the purpose of increase of efficiency of activities and involvement of potential investors. For the solution of objectives the main economic indicators are calculated, efficiency and possible risks is estimated.

**Keywords:**

business plan, investments, payback, breakeven point, efficiency, risk assessment

Современная совокупность полиграфических предприятий, составляющих отдельный вид экономической деятельности в стране, насчитывает по данным Межрегиональной ассоциации полиграфистов (МАП) в 2013 год было около 7 тыс. типографий и полиграфических комплексов, на которых занято более 200 тыс. человек. Динамика структурных изменений в отрасли с момента проведения мониторингов 2008-2013 гг. приведена на рисунке 1 [2]. Из них 957 полиграфических предприятий насчитывается на 1 января 2014 г. в Челябинской области [7].

В настоящее время оценить оборот рынка полиграфических работ не представляется возможным из-за отсутствия статистических данных в объемных показателях по основным видам печатной продукции.



Рисунок 1 – Динамика изменения количественного состава полиграфических предприятий в отрасли

По натуральным показателям (млн листов-оттисков) годовой выпуск печатной продукции распределяется следующим образом [2]: газеты – 34%, книги – 12%, журналы – 16%, упаковка и этикетка – 18% и коммерческая печать (реклама) – 20%. В отечественной полиграфии доминирует плоская офсетная печать, которая в общем объеме печати составляет 75% (рис. 2).

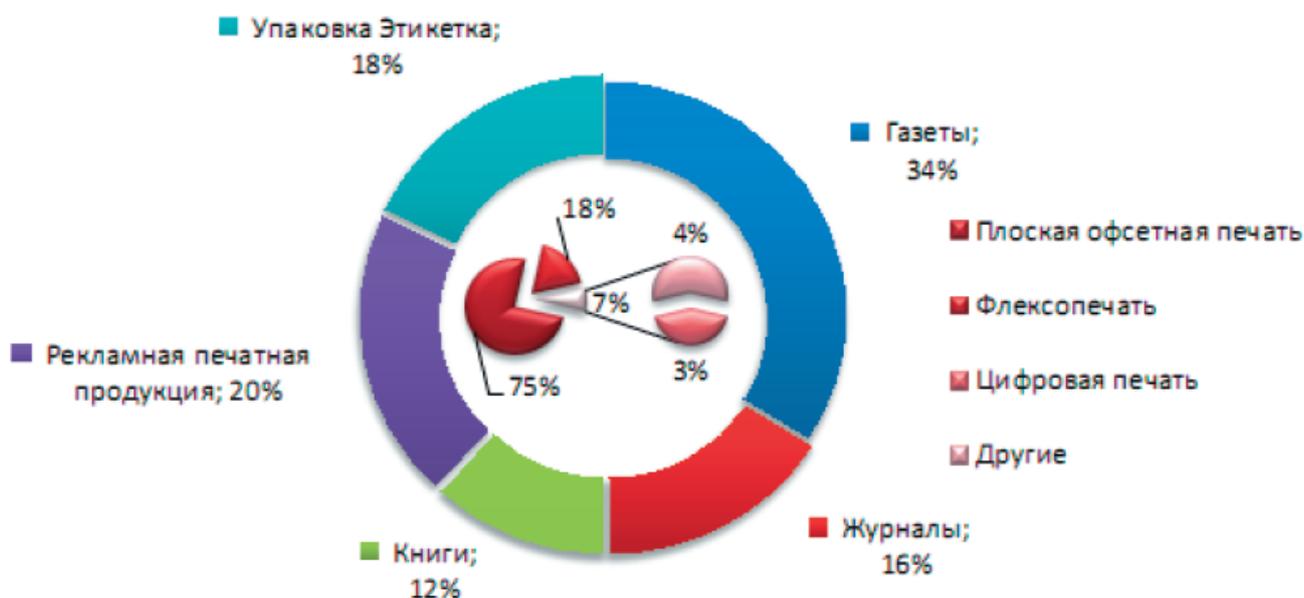


Рисунок 2 – Распределение годового производства печатной продукции и применяемых способов печати в России в 2013 году

Текущая экономическая обстановка, связанная с активным развитием рыночных отношений, диктует предприятиям новый подход к внутрифирменному планированию. Они вынуждены искать такие формы и модели планирования, которые обеспечивали бы максимальную эффективность принимаемых решений.

В.З. Черняк [6, с.6] даёт несколько определений понятия бизнес-план:

1. Бизнес-план – это документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого проекта (предприятия), анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем.

Данное определение по своему содержанию является суженным, поскольку не раскрывает возможности воздействия бизнес-планирования на результативность деятельности, поэтому на наш взгляд второе определение В.З. Черняк даёт более полное:

2. Бизнес-план – необходимый в рыночных условиях инструмент технического, организационно-экономического, финансового, управленческого обоснования дела, включая взаимоотношения с банками и инвестиционными, сбытовыми организациями, посредниками, потребителями.

3. Бизнес-план – основной документ, на основании которого партнеры и инвесторы дают деньги.

Учитывая необходимость инвестирования, следует согласиться, что это документ, на основании которого происходят инвестиционные вложения.

Структура, элементы и объем бизнес-плана определяются спецификой вида деятельности, размером предприятия и целью составления. Чем крупнее предприятие, тем сложнее её функциональная деятельность, тем полнее и обоснованнее разработка разделов плана. В зависимости от цели составления бизнес-плана разделы могут разрабатываться с той или иной степенью конкретизации.

Не существует жестко регламентированной формы и структуры бизнес-плана. После изучения теоретического и практического материала по данной теме была составлена примерная общая структура бизнес-плана, которая включает 11 разделов:

1. Резюме – предоставление общей основной информации по проекту.
2. Характеристика предприятия – описание, цели, характер и виды деятельности, организационная структура и т.д.
3. Виды товаров (услуг) – описание всех существующих и новых товаров и услуг, предлагаемых предприятием.
4. Рынки сбыта товаров (услуг) – изучение рынков и даёт представление о том, кто будет покупать его товар и где его ниша на рынке.
5. Конкуренция на рынках сбыта – оцениваются сильные и слабые стороны конкурирующих товаров.
6. Маркетинговый план – план действий, благодаря которому предприятие рассчитывает на успех проекта.
7. Организационный план – представляются данные о необходимых затратах и мероприятиях, которые нужны для получения планируемого результата.
8. Финансовый план – отражены: источники и назначение финансирования; перечень оборудования; баланс предприятия; прогнозирование доходов; планирование финансовых результатов деятельности предприятия; планирование движения денежных средств; анализ безубыточности и т.д.
9. Оценка экономической, коммерческой и социальной эффективности – приводится расчёт показателей эффективности и их интерпретации: срок окупаемости, чистая текущая стоимость проекта, индекс доходности инвестиций и т.д.
10. Коммерческий риск и его страхование – предугадываются все типы рисков.
11. Юридический план и план реализации – указывается та форма, в которой намечается вести дела и рассматривается рациональный план реализации проекта.

Для разработки бизнес-плана типографии должны быть учтены все тонкости и нюансы данной сферы. Например, полиграфическое оборудование может выпускать стандартную, заявленную производителем, и нестандартную, придуманную предприятием или с использованием ручного труда, продукцию. Или при расчётах можно не учитывать послепечатные работы (резка, биговка, скрепление и т.д.), т.к. невозможно запланировать объем данных работ. С данных работ получается дополнительная прибыль, их себестоимость либо очень мала, либо входит, в учитываемые при разработке бизнес-плана, постоянные затраты.

Рассмотрим выдержки из созданного бизнес-плана для определенного предприятия на создание типографии.

Суть проекта заключается в оснащение предприятия современным полиграфическим оборудованием для удовлетворения потребностей рынка в производстве качественной полиграфической продукции в короткие сроки.

Общая сумма проекта составила 1 732 тыс. рублей. Сумма требуемых инвестиций равна 1632 тыс. руб., планируемая прибыль инвестора: 572,8 тыс. руб. (20%-годовых с применением дифференцируемого расчёта). Срок выплаты полученных инвестиции и процентов составит 2 года. Ожидаемая среднегодовая прибыль проекта: 1,3 млн. рублей.

Идея проекта предусматривает достижение следующих целей:

- создание типографии на базе Центров оперативной печати;
- покупка полиграфического оборудования фирмы «Xerox» и «Bulros»;
- автоматизация процессов учета, планирования, анализа и принятия решений при помощи использования современного программного обеспечения;
- получение инвестиции под 20%-годовых с применением дифференцируемого расчета начисления процентов.

Трудовые ресурсы: для реализации проекта потребуются 2 печатника, менеджер для поиска клиентов, дизайнер, 2 человека для послепечатных работ.

Финансовый план: содержит сведения о текущем финансовом состоянии предприятия, расчёты планируемых финансово-экономических показателей, планируемые отчеты о финансовых результатах и движении денежных средств, сроке и сумм выплат, полученных инвестиции и процентов. Все расчеты произведены в рублях. Сводные данные потребности и использования инвестиций предоставлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сводные данные потребности и использования инвестиций

Наименование затрат	Всего, тыс. руб.
Покупка оборудования	1340
Подготовка помещения	150
Закупка расходных материалов	100
Автоматизация управления	142
Итого:	1732

Номенклатура планируемого полиграфического и послепечатного оборудования с указанием характеристик и стоимости, прямых, переменных и других затрат приведена в бизнес-плане.

Привлекательность проекта (табл. 2) для инвестора: в течение двух лет будут выплачены проценты по займу на сумму более 500 тыс. руб. Доходы от инвестиций составят около 35,0%.

Таблица 2 – Основные показатели для оценки эффективности проекта

Показатели	Значение
Ставка дисконтирования	20,00 %
Срок окупаемости	15 мес
Дисконтированный срок окупаемости	19 мес
Чистый приведенный доход	208,03
Внутренняя норма рентабельности	48,10 %
Длительность проекта	2 года

Анализ спроса на товары и услуги предприятия за 2013 год позволил дифференцировать виды деятельности предприятия на 4 группы по видам спроса: большой, средний, низкий и сезонный (табл. 3).

Таблица 3 – Товары и услуги предприятия

Наименование	Спрос	Средняя величина себестоимости	Средняя величина прибыль с единицы продукции
Продажа канцелярских товаров	большой	23 руб.	10 руб.
Печать ч/б А4, А3	большой	0,5 руб.	1 руб.
Печать цв. А4, А3	низкий	1 руб.	6 руб.
Печать А2, А1, А0	средний	10 руб.	40 руб.
Копии А4, А3	средний	0,5руб.	1 руб.
Копии А2, А1, А0	средний	7 руб.	15 руб.
Печать фотографии	низкий	1 руб.	3 руб.
Сканирование	средний	0,2 руб.	20 руб.
Сшивка дипломов	сезонно	0 руб.	80 руб.
Фото на документы	сезонно	2 руб.	100 руб.

Наибольшим спросом пользуется реализация канцелярских товаров и черно-белая печать формата А4. Данный уровень спроса обусловлен расположением центров оперативной печати предприятия возле крупных университетов города

Челябинска. Покупка нового оборудования позволит расширить количество оказываемых услуг и предоставить на рынок высококачественную продукцию, следовательно, найти новых клиентов, получить больше прибыли и выплатить дивиденды инвесторам.

В таблице 4 представлены сравнительные цены на отдельные виды услуг по состоянию на 2013 год и планируемого производства.

Таблица 4 – Сравнительные цены на услуги

Вид услуги	Средняя рыночная цена, руб.	Цена предприятия, руб.
Печать (копия) А4	2	1,8
Дырокол	5	2
Печать А3	6	8
Цветная лазерная печать А4	18	15
Цветная струйная печать А4	10	7
Лазерная печать*	5	3
Шелкотрафаретная печать*	10	7

\* планируемое производство

Практически по всем представленным видам услуг цена предприятия ООО «АСПринт» ниже средней рыночной цены.

Был произведен расчет фонда времени основной работы планируемого оборудования для того, чтобы просчитать годовую производительную мощность. Основными параметрами, характеризующими экономическую часть проектируемого производства, являются потребность в материальных и энергетических ресурсах каждого вида оборудования, а также прямые (условно-постоянные) затраты.

Инвестиционный план содержит план организационно-технических мероприятий и диаграмму Ганта, показывающую взаимосвязь этапов плана организационно-технических мероприятий от даты начала проекта. План организационно-технических мероприятий включает: этапы работ, их длительности, ответственных исполнителей и стоимость в тыс. руб.

Основным является раздел финансового планирования, цель которого – решение вопросов финансового обеспечения деятельности предприятия и наиболее эффективного использования имеющихся и привлеченных денежных средств.

Финансовый план включает: оценку текущего состояния предприятия, расчётные финансово-экономические показатели и прогнозные данные отчётов. При разработке финансового плана был применен сценарный подход. При расчёте финансового плана были учтены время запуска каждого вида оборудования и инфляция.

Для анализа эффективности бизнес-плана была рассчитана точка безубыточности (порог рентабельности) с учётом инфляции (табл. 5).

Таблица 5 - Расчёт точки безубыточности

Показатель	Формула расчёта	1 год	2 год	3 год
Постоянные затраты, тыс. руб.		1740,28	2215,97	2340,69
Цена за ед. прод. лаз. печ., руб.		3	3	3
Цена за ед. прод. шелкотр. печ., руб.		7	7	7
Перем. зат. на ед. прод. лаз. печ.		0,83	0,89	0,93
Перем. зат. на ед. прод. шелкотр. печ.		1,27	1,35	1,41
Маржинал. прибыль в ед. прод., руб.	$\Sigma$ Цен на прод. – $\Sigma$ Пер. затр.	27,43	26,75	26,29
Точка безубыточ., тыс. струк. наборов*	Пост. затраты / Маржин. прибыль	63,44	82,84	89,03
Пороговая выручка, тыс. руб.	Точка беззуб. $\times$ $\Sigma$ Цен струк. наб.	2347,28	3065,08	3294,11

\*Под структурным набором понимается изготовление 1 отпечаток шелкотрафаретной и 10 отпечатков лазерной печати

Для достижения точки безубыточности следует выпустить и реализовать в 1 год – 634,4 тыс. отпечатков на лазерном оборудовании и 63,44 тыс. отпечатков на шелкотрафаретном оборудовании, во 2 год – 828,4 тыс. лазерных и 82,84 шелкотрафаретных отпечатков, в 3 год – 890,3 тыс. лазерных и 89,03 шелкотрафаретных отпечатков. Соответственно пороговая выручка в 1 год – 2347,28 тыс. руб., во 2 год – 3065,08 тыс. руб., в 3 год – 3294,11 тыс. руб.

Рассчитаны интегральные показатели коммерческой эффективности проекта и проведена оценка риска с помощью анализа чувствительности. В качестве значимых рисковых факторов возьмем изменение объема продаж, себестоимости и цены

реализации. В таблице 6 представлена выборка интегральных показателей и их изменение в зависимости от фактора риска.

Таблица 6 – Значение интегральных показателей в зависимости от фактора риска

Показатель	План	Изменения фактора риска, %					
		Объем производства		Себестоимость продукции		Цена реализации	
		-10	10	-10	10	-10	10
Чистый дискон. доход (NPV)	208,03	-359,20	741,93	791,87	-409,14	-619,77	1002,49
Внутрен. норма доходн. (IRR)	48,10%	32,00%	65,00%	66,00%	28,00%	21,00%	72,00%
Срок окупаемости (PB)	1,37	1,60	1,24	1,23	1,59	1,70	1,19
Дискон. срок окупаем. (DPB)	1,57	1,89	1,39	1,38	1,87	2,24	1,33

По данным таблицы 6 следуют вывод: значение чистого дисконтированного дохода показывает, что при реализации проекта по запланированным показателям, стоимость вложенного капитала возрастет на 208,03 тыс. руб. Внутренняя норма доходности устанавливает предельный уровень дисконта в размере 48,10%, а дисконтированный срок окупаемости равен 1 году 7 месяцев.

#### Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 22 ноября 1997 г. N 1470 "Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации" С изменениями и дополнениями от: 20 мая, 3 сентября 1998 г.
2. Российская полиграфия. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад. / Под об. ред. В.В. Григорьева. – Москва: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2014. – 96 с.
3. Савельева Ю.В. Бизнес-планирование и разработка инвестиционных проектов: учебно-методическое пособие / Ю.В. Савельева, Е.В. Жирнель. – Петрозаводск, 2009. – 78 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. / Г.В. Савицкая. – Москва : ИНФРА-М, 2009. – 256 с.
5. Халтаева С.Р. Бизнес-планирование : учебное пособие / С.Р. Халтаева, И.А. Яковлева. – Улан-Удэ, 2009. – 170 с.
6. Черняк В.З. Бизнес-планирование: учебное пособие. / В.З. Черняк. – Москва : ЮНИТИ, 2010, 519 с.
7. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

8. Кондурова Ю.В. Мероприятия обеспечения стабильного финансового состояния / Ю.В. Кондурова, Т.И. Бухтиярова // Бизнес и общество. – 2014. – № 3 (3). – С. 17.