

Школа: Юргинский технологический институт
Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Проект организации фирмы по проведению электромонтажных работ

УДК 005.8:621.31.002.72

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
О-17Б71	Сивина И. А.		

Руководитель ВКР

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель ЮТИ ТПУ	Нестерук Д.Н.	-		

КОНСУЛЬТАНТЫ ПО РАЗДЕЛАМ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ЮТИ ТПУ	Солодский С.А.	к.т.н.		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
38.03.01 Экономика	Полицинская Е.В.	к.пед.н., доцент		

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП

Код компетенции	Наименование компетенции
Универсальные компетенции	
ОК(У)-1	способен использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции
ОК(У)-2	способен анализировать основные этапы и закономерности исторического развития общества для формирования гражданской позиции
ОК(У)-3	способен использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
ОК(У)-4	способен использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности
ОК(У)-5	способен к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия
ОК(У)-6	способен работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия
ОК(У)-7	способен к самоорганизации и самообразованию
ОК(У)-8	способен использовать методы и средства физической культуры для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности
ОК(У)-9	способен использовать приемы первой помощи, методы защиты в условиях чрезвычайных ситуациях
Общепрофессиональные компетенции	
ОПК(У)-1	способен решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности
ОПК(У)-2	способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач
ОПК(У)-3	способен выбирать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы
ОПК(У)-4	способен находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовностью нести за них ответственность
Профессиональные компетенции	
ПК(У)-1	способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК(У)-2	способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов
ПК(У)-3	способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами
ПК(У)-4	способен на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты
ПК(У)-5	способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений
ПК(У)-6	способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей
ПК(У)-7	способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет
ПК(У)-8	способен использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии
ПК(У)-14	способен осуществлять документирование хозяйственных операций, проводить учет денежных средств, разрабатывать рабочий план счетов бухгалтерского учета организации и формировать на его основе бухгалтерские проводки
ПК(У)-15	способен формировать бухгалтерские проводки по учету источников и итогам инвентаризации и финансовых обязательств организации
ПК(У)-16	способен оформлять платежные документы и формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению налогов и сборов в бюджеты различных уровней, страховых взносов - во внебюджетные фонды
ПК(У)-17	способен отражать на счетах бухгалтерского учета результаты хозяйственной деятельности за отчетный период, составлять формы бухгалтерской и статистической отчетности, налоговые декларации
ПК(У)-18	способен организовывать и осуществлять налоговый учет и налоговое планирование организации

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 федеральное государственное автономное
 образовательное учреждение высшего образования
 «Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ТПУ)

Школа: Юргинский технологический институт
 Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

УТВЕРЖДАЮ:
 Руководитель ООП

 (Подпись) (Дата) (Полицинская Е.В.)

ЗАДАНИЕ
на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
О-17Б71	Сивина Ирина Анатольевна

Тема работы:

Проект организации фирмы по проведению электромонтажных работ
Утверждена приказом директора

Срок сдачи студентом выполненной работы:

--	--

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

исходные данные к работе	Цель работы – разработка бизнес-плана для открытия индивидуального предпринимательства по оказанию электромонтажных работ. Методология проведения работы – разработка плана на основании анализа открытых данных, метод «от общего к частному».
перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов	Результатом работы является оригинальный бизнес-план, разработанный для нужд индивидуального предпринимателя, который будет использован по прямому назначению. Рекомендации по внедрению результатов работы: использовать в качестве экономического обоснования при подготовке пакета документов для получения субсидии по поддержке малого предпринимательства в г. Томске. Область применения – организация электромонтажных работ.

перечень графического материала	-
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Солодский С.А.
Названия разделов, которые должны быть написаны на иностранном языке:	
Реферат	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
--	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель ЮТИ ТПУ	Нестерук Д.Н.			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
О-17Б71	Сивина И.А.		

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 федеральное государственное автономное
 образовательное учреждение высшего образования
 «Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ТПУ)

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
О-17Б71	Сивина Ирина Анатольевна

Институт	ЮТИ ТПУ	Направление	38.03.01 «Экономика»
Уровень образования	Бакалавр		

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
<p>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) <i>на предмет возникновения:</i> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера</p>	<p>Рабочее место бухгалтеров оборудовано компьютером с бух. программами и принтер с дополнительными функциями на кабинет. Возникновение вредных факторов производственной среды, опасных факторов производственной среды и чрезвычайных ситуаций социального характера на данном предприятии присутствуют.</p>
<p>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</p>	<p>Основными нормативными документами являются ГОСТ 12.0.003-74 «Опасные и вредные производственные факторы. Классификация», СНиП 21-01-97 «Пожарная безопасность зданий и сооружений», СП 52.13330.2011 Естественное и искусственное освещение; Федеральный закон от 28.12.2013г. №426-ФЗ «О специальной оценке условий труда». ТК РФ от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017). Трудовой кодекс</p>
<p>Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:</p>	
<p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через</p>	<p>В организации преобладают все факторы внутренней социальной ответственности, при этом регламентируются соответствующими документами. В организации предоставляется как ежегодный оплачиваемый отпуск, так и учебный; сотрудники могут повышать квалификацию за счет организации, также</p>

<p><i>обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</i> - Системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.</p>	<p>посещать бесплатные семинары; работник имеет право получить материальную помощь к отпуску, и возможно получение при утере близкого родственника.</p>
<p>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - Спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров) - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</p>	<p>Организация проводит мероприятия по уборке территории вокруг здания, так совместно с лесхозом высаживают деревья на территории района. Осуществляет свою деятельность в рамках законодательства.</p>
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - Анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности</p>	<p>Основными документами, которые регулируют норм трудового законодательства являются: Трудовой кодекс, различные указы Президента РФ, постановления, решения и приказы, нормативно-правовые акты федеральных органов исполнительной власти, нормативно правовые акты органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации (устав организации, положение об оплате труда, памятка для сотрудника).</p>
<p>Перечень графического материала:</p>	
<p><i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i></p>	<p>—</p>

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
--	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ЮТИ ТПУ	Солодский С.А.	к.т.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
О-17Б71	Сивина И.А.		

Реферат

Работа оформлена на 70 страницах, содержит 17 таблиц, 4 рисунка, 4 приложения, 31 источника. Расчеты сделаны с помощью программного продукта «Microsoft Excel».

Ключевые слова: организация предпринимательства, бизнес-план, электромонтажные работы, анализ рынка, прибыль, инвестиции, рентабельность.

Объект исследования – процесс организации фирмы по проведению электромонтажных работ.

Цель работы – разработка бизнес-плана для открытия индивидуального предпринимательства по оказанию электромонтажных работ. Методология проведения работы – разработка плана на основании анализа открытых данных, метод «от общего к частному». Результатом работы является оригинальный бизнес-план, разработанный для нужд индивидуального предпринимателя, который будет использован по прямому назначению.

Рекомендации по внедрению результатов работы: использовать в качестве экономического обоснования при подготовке пакета документов для получения субсидии по поддержке малого предпринимательства в г. Кемерово. Область применения – организация электромонтажных работ.

Экономическая значимость работы: в результате применения бизнес-плана будет открыта электромонтажная организация, создано два рабочих места с заработной платой не менее 20000 рублей, объем налоговых отчислений составит свыше 35000 рублей, отчисления в ПФР и ОМС в год составят 60000 рублей, рентабельность проекта составляет 19%.

Прогнозные предложения о развитии объекта: электромонтажные работы являются самыми востребованными на рынке строительных услуг, как в процессе отделки новых строений, так и в процессе ремонта существующих, поэтому организация имеет реальные перспективы развития.

Abstract

The work is framed by 70 pages, contains 17 tables, 4 figures, 4 applications, 31 literary sources. Calculations made using the software «Microsoft Excel».

Key words: organization of business, business plan, electrical work, analysis of the market, profit, investments, profitability.

The object of study - the process of organization of the company for the electrical work. Purpose - to develop a business plan for the organization of the company of electrical work.

The methodology of work - to develop a plan based on an analysis of public data, the method «from general to specific». The work is an original business plan developed for the needs of the individual entrepreneur, which will be used for its intended purpose.

Guidelines for the implementation of the results of the work: to use as a feasibility study in preparation of documents for grants to support small business in the city.

Scope - Organization of electrical work.

The economic significance of the work: as a result of the business plan will be open wiring organization created two jobs with a salary not less than 20 thousand rubles, the amount of tax deductions will amount to more than 35 thousand rubles, the payments to the Pension Fund in the year of 60 thousand rubles, the profitability of the project is 19%.

The forward-looking proposals for the development of object: electrical work are the most in demand in the construction market, both in the process of finishing new buildings, and in the process of repairing existing ones, so the organization interior has real prospects for development.

Оглавление

Введение	11
1 Обзор литературы	13
1.1 Обзор общих рекомендаций при создании электромонтажной организации	13
1.2 Обзор нормативных требований к электромонтажным компаниям	15
2 Объект и методы исследования	19
2.1 Объект исследования	19
2.2 Постановка задачи.	20
3 Расчет и аналитика	21
3.1 Расчет доли рынка организации	21
3.2 Сравнительный анализ конкурентов	32
3.3 Выбор исходных данных для электромонтажной организации	37
4 Результаты проведенного исследования	39
4.1 План подготовки к открытию электромонтажной организации	39
4.2 План выполнения работ	39
4.3 Организационная структура и распределение функций	42
4.4 План рекламы	44
4.5 Разработка финансового плана	46
4.6 Разработка плана антирисковых мероприятий	53
4.7 Выводы по разделу	54
5 Социальная ответственность	56
5.1 Описание рабочего места	56
5.2 Анализ факторов внутренней социальной ответственности	59
5.3 Анализ факторов внешней социальной ответственности	61
5.4 Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности	62
5.5 Заключение к разделу социальной ответственности	62

Заключение	64
Список использованных источников	66

Введение

Во всем мире малый бизнес является одним из основных двигателей экономики. В условиях современной экономической ситуации поддержка и развитие малого бизнеса в России является приоритетной задачей Правительства и финансовой системы страны. Создание новой организации в условиях экономического кризиса достаточно рискованно, поэтому выбор вида производства товаров или оказания услуги должен быть обоснованным и учитывать все возможные рискованные ситуации.

К одним из самых востребованных видов услуг на интенсивно развивающемся строительном рынке г. Кемерово относятся электромонтажные работы. Несмотря на высокую конкуренцию на рынке электромонтажных услуг, для потребителей существует проблема поиска высококачественных услуг по приемлемой цене.

Выбор потребителями той или иной электромонтажной организации зависит в первую очередь от качества этих услуг, а значит от профессионализма мастеров. Стратегия развития новой электромонтажной организации в условиях кризиса ориентирована на проведение работ, не требующих лицензирования, силами профессиональных электромонтеров и организационную форму индивидуального предпринимателя.

Объектом исследования данной работы является процесс организации индивидуального предпринимательства по выполнению электромонтажных работ. Предмет исследования – планирование создания ИП.

Целью работы является создание бизнес-плана электромонтажной организации. Для этого необходимо решить следующие задачи:

- 1 Провести обзор законодательных и нормативных требований к ИП, оказывающих электромонтажные услуги;
- 2 Провести анализ рынка, целевой аудитории и конкурентов;

3 Разработать организационный план, план оказания услуг, маркетинговый план и план анти рисков мероприятий в рамках разработки бизнес-плана электромонтажной организации;

4 Рассчитать показатели проекта.

Работа имеет прикладной характер, обладает практической новизной и практической значимостью. Автор работы является инициатором организации индивидуального предпринимательства электромонтажных услуг и планирует получение субсидии на открытие малого бизнеса.

1 Обзор литературы

1.1 Обзор общих рекомендаций при создании электромонтажной организации

Огромное количество общедоступной информации с рекомендациями по открытию электромонтажной организации находятся в сети Интернет. Разные по объему, по полноте содержания, актуальности информации, все рекомендации в итоге, сводятся к выбору формы организации, последовательности действий по открытию организации, подбору персонала, выбору основного оборудования и инструментов и рекламных мероприятий. Инструкции содержат сведения о примерных финансовых затратах, прибыльности и рентабельности [2-5].

По результатам обзора вышеуказанных информационных источников, выделены наиболее значимые рекомендации, которые будут использованы в данной работе.

1 Электромонтажные работы делятся на две группы: работы на объектах капитального строительства, связанные с их безопасностью, и работы по ремонту и эксплуатации электрооборудования. Для работ на объектах капитального строительства требуется вступление электромонтажной организации в саморегулируемую организацию (СРО) для получения соответствующих допусков. Для ремонта и эксплуатации электрооборудования вступление в СРО не требуется [6].

2 Форма ведения предпринимательства – индивидуальный предприниматель (ИП), либо общество с ограниченной ответственностью (ООО). Процедура регистрации ООО несколько сложнее регистрации ИП, однако, преимуществами общества с ограниченной ответственностью являются возможность участия в тендерах на электромонтажные работы и материальная ответственность в рамках суммы уставного капитала. Процедура регистрации ИП проста, однако участие в

тендерах невозможно, а материальная ответственность распространяется на все личное имущество индивидуального предпринимателя.

1 При регистрации ИП или ООО потребуются коды ОКВЭД ОК 029-2001 (действующий до 01.01.2023 г.) [7]:

- код 45.31 – «Производство электромонтажных работ»;

- код 52.45.1 – «Розничная торговля бытовыми электротоварами» и код 52.12 – «Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах» (Эти коды указываются в случае продажи разнообразных электротоваров).

2 Возможность выбора схемы налогообложения: для ИП упрощенная система, вмененная и патентная системы, для ООО общая, упрощенная система налогообложения.

3 Кадровый состав для небольшой организации: 3-4 мастера со специализированным образованием и группой допуска; 1 администратор.

Распространенная схема начисления заработной платы мастерам: 25% от выручки.

Минимальный перечень необходимого оборудования: 2 перфоратора, 4 набора инструментов и спецодежда. Инструменты: набор отверток, стамеска, гаечные ключи, плоскогубцы, зубило, кусачки, монтажный нож, молоток, сизы, дрели и приборы для измерения напряжения. Общая стоимость 40-50 тысяч рублей. Транспорт – надежный и вместительный автомобиль.

В наличии должен быть комплект нормативно-правовых документов (требования к качеству и безопасности электромонтажа):

СТ СЭВ 3230-81. Электроустановки на напряжение до 1000В переменного тока и до 1500В постоянного тока. Общие требования по защите от поражения электрическим током.

ГОСТ 12.1.004-91 ССБТ. Пожарная безопасность. Общие требования.

СНиП 12-03-99. Безопасность труда в строительстве. Часть 1. Общие требования.

ГОСТ Р 12.1.019-2009 ССБТ. Электробезопасность. Общие требования и номенклатура видов защиты

ГОСТ 12.1.030-81 ССБТ. Электробезопасность. Защитное заземление. Зануление.

ГОСТ 12.1.038-82 ССБТ. Электробезопасность. Предельно допустимые значения напряжений прикосновения и токов.

ГОСТ 12.3.003-86. Система стандартов безопасности труда. Работы электросварочные. Требования безопасности

ГОСТ 12.3.009-76. Система стандартов безопасности труда. Работы погрузочно-разгрузочные. Общие требования безопасности

1.2 Обзор нормативных требований к электромонтажным компаниям

В соответствии с Федеральным Законом «О лицензировании отдельных видов деятельности» [8] предоставление лицензий на осуществление деятельности по эксплуатации электрических сетей, проектированию, строительству и инженерным изысканиям для строительства прекращено с 1 января 2009 года, а лицензирование прекращено с 1 января 2010 года (статья 18, п.6 ФЗ №128).

В соответствии с Федеральным Законом «О техническом регулировании» [9], работы не подлежат обязательной сертификации. По желанию заказчика (юридического лица или индивидуального предпринимателя) услуги могут быть сертифицированы в добровольной системе сертификации по соответствующей схеме, в общем на строительные работы. В этом случае сертификация должна осуществляться на соответствие ГОСТ 12.3.032-84 ССБТ «Работы электромонтажные. Общие требования безопасности» [10].

В соответствии с Приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 30 декабря 2009 г. N 624 [11], проведение работ, влияющих на безопасность объектов капитального строительства, требуют от организации вступления в СРО для получения соответствующих допусков. К этим работам относятся:

– работы по подготовке проектов наружных сетей электроснабжения до 35кВ, до 110кВ включительно и свыше 110кВ и их сооружений;

- работы по подготовке проектов наружных сетей слаботочных систем;
- устройство наружных электрических сетей;
- пусконаладочные работы;
- работы по организации строительства, ремонта и реконструкции на объектах электроснабжения до 110 кВ включительно.

Далее перечислены работы, которые также требуют получение соответствующих допусков, но только для опасных, технически сложных и уникальных объектов, перечень которых приведен в статье 48.1 Градостроительного кодекса Российской Федерации (атомные станции, ядерные установки, гидротехнические сооружения и т.д.) [12]. Это следующие виды работ:

- работы по подготовке проектов внутренних систем электроснабжения;
- устройство системы электроснабжения;
- устройство электрических и иных сетей управления системами жизнеобеспечения зданий и сооружений.

В соответствии с Налоговым Кодексом РФ, индивидуальный предприниматель (ИП) имеет право на выбор системы налогообложения: упрощенная система, общая, вмененная и патентная.

Всего для индивидуальных предпринимателей предусмотрено пять налоговых режимов (один общий и четыре специальных):

- 1 Общая система налогообложения – ОСНО.
- 2 Упрощенная система налогообложения – УСН.
- 3 Патентная система налогообложения – ПСН.
- 4 Единый сельскохозяйственный налог – ЕСХН.
- 5 Налог на профессиональный доход – НПД.

Наиболее привлекательной системой налогообложения является патентная. При применении данного режима ИП освобождается от уплаты следующих налогов:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- налог на доходы физических лиц (НДФЛ);
- налог на имущество.

С 2013 в РФ введена Патентная система налогообложения (ПСН) – один из специальных налоговых режимов, предназначенный для применения исключительно индивидуальными предпринимателями. ПСН, введенная 26 июня 2012 года законом №94-ФЗ [13], вместо упрощенного режима налогообложения на основе патента, заключается в покупке предпринимателем патента на определённый вид деятельности. Этот документ действует на ограниченный срок (максимум – на один календарный год, затем необходимо оформлять его снова) и только на территории того субъекта федерации, где он был выдан (25.6 НК РФ).

Индивидуальные предприниматели могут работать без применения контрольно-кассовой техники (ККТ) при условии выдачи по требованию покупателя документа (товарного чека, квитанции или другого документа).

Приказом Минфина России от 22.10.2012 N 135н [14] утверждена форма и порядок заполнения Книги учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, и Порядков их заполнения.

В Кемеровской области ПСН введена также с 2013 года. Электромонтажные работы относятся к тем 47 видам деятельности, на которые распространяется Патентная система налогообложения, при условии, что средняя численность наемных работников до 15 человек. Налоговая ставка – 6 %, налоговая база устанавливается региональным законом. В соответствии с Приложением к Закону Томской области от 09.11.2012 N 199-ОЗ «О патентной системе налогообложения» [15], стоимость патента для электромонтажных работ вычисляется по формуле 1:

$$СП = ПД * 6\%, \quad (1)$$

где: ПД – потенциальный доход, определяемый в соответствии с Приложением в Закону ТО №199-ОЗ.

Таким образом, минимальная стоимость патента для ИП, не имеющего наемных работников, составляет 6000 рублей в год ($100000 * 6\% = 6000р$). При найме одного работника, стоимость патента составит $220000 * 6\% = 13200$ руб., при найме двух работников стоимость патента составит $270000 * 6\% = 16200$ руб. Налог по патентной системе можно уплачивать один раз в год одной суммой, либо ежеквартально равными платежами.

В соответствии с НК РФ, общество с ограниченной ответственностью имеет право выбора на систему налогообложения: общая, упрощенная и вмененная. В связи с тем, что планируется взаимодействие организации с населением города, а не с крупными предприятиями, а также учитывая, что не планируются экспортно-импортные операции, общая система налогообложения не будет оптимальным вариантом. Что касается вмененной системы налогообложения, то в соответствии с Решением Думы г. Кемерово от 30.10.2007г. №654 [16], электромонтажные работы не подпадают под ЕНВД. Таким образом, наиболее подходящей системой будет упрощенная система налогообложения с правом выбора ставки налогообложения 6% от доходов и 15% от суммы, равной доходы минус расходы. В соответствии с Законом Томской области №51-ОЗ [17], ставка по системе «доход минус расход» снижена для электромонтажных организаций с 15% до 10%. На упрощенной системе налогообложения организация освобождается от уплаты НДС и налога на прибыль. С 2015 года фирмы на УСН платят налог на имущество (недвижимость) организаций, используемой в бизнесе, от кадастровой стоимости недвижимости.

В соответствии с п.3 статьи 346.21 НК РФ, для ИП на ПСН и ООО на УСН 6%, сумма налога уменьшается на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, уплаченных (в пределах исчисленных сумм) за отчетный период времени в соответствии с законодательством РФ, а также на сумму выплаченных работникам пособий по временной нетрудоспособности. При этом сумма налога (авансовых платежей по налогу) не может быть уменьшена более чем на 50 процентов.

2 Объект и методы исследования

2.1 Объект исследования

Объектом исследования данной работы является процесс организации фирмы электромонтажных работ в г. Кемерово.

Процесс организации любого учреждения представляет собой проектную деятельность, ограниченную во времени и в ресурсах. Любой проект предполагает выполнение последовательных этапов работ:

Разработка бизнес-плана, которая включает в себя:

- изучение нормативно-правовых требований всех уровней (федеральных, региональных, местных) к выбранному виду деятельности;
- детальное изучение рынка, конкурентов и целевой аудитории,
- тщательное планирование всех процессов деятельности, организационной структуры, правовой формы,
- расчет всех экономических параметров проекта.
- поиск инвестиционных средств для организации учреждения.
- выполнение мероприятий, прописанных в бизнес-плане с соблюдением сроков и стоимости работ.

Процесс организации электромонтажной фирмы в г. Кемерово предполагает точно такую же последовательность действий, с учетом: нормативно-правовых актов Кемеровской области и Кемеровского муниципального образования; изучения потребностей целевой аудитории в г. Кемерово требований к разработке бизнес-плана для получения субсидий на развитие малого предпринимательства.

Планируется открытие электромонтажной организации по выполнению видов работ, не требующих лицензирования; регистрация фирмы в качестве индивидуального предпринимателя на территории города Кемерово. Планируется привлечение опытного и квалифицированного мастера-электрика, с группой

допуска свыше 10000В и ежегодно проходящего аттестацию Ростехнадзора. В качестве складского помещения будет использован имеющееся гаражное помещение площадью 24кв.м. В качестве рабочего автомобильного транспортного средства – надежный и проходимый автомобиль марки «Нива-шевроле», а также прицепное устройство при необходимости перевозки крупногабаритных материалов и оборудования.

2.2 Постановка задачи

Поскольку предметом исследования является планирование организации электромонтажной фирмы, работа ориентирована только на первый этап проекта – на разработку бизнес-плана.

В рамках работы необходимо определить максимально возможный объем рынка, на который может рассчитывать организация, для чего необходимо провести исследование конкурентов и потенциальных потребителей.

В процессе создания бизнес-плана необходимо разработать:

- план подготовки пакета документов необходимых для обеспечения начала деятельности фирмы;
- маркетинговый план и план по сбыту электромонтажных услуг;
- организационную структуру и план анти рисков мероприятий;
- график выполнения работ и финансовый план;

для чего необходимо применить метод долгосрочного планирования. При расчетах целесообразно использовать программный продукт «Microsoft Excel».

3 Расчет и аналитика

3.1 Расчет доли рынка организации

Планируемое направление деятельности – монтаж внутренней и наружной проводки в коттеджах, домах, квартирах, кафе, ресторанах, магазинах и других помещениях. Определим потенциальный рынок электромонтажных услуг по выделенному направлению с учетом данных Федеральной службы государственной статистики по показателям жилищных условий населения г. Кемерово [18], данных Администрации города Кемерово по показателям жилищного фонда города [19] и данных регионального информационного агентства РИА Кемерово [20].

Весь рынок выбранных электромонтажных работ равен общему количеству квартир, домов, бюджетных, коммерческих и производственных помещений, каждый из которых представляет собой потенциальный объект услуги. Это порядка 8000 компаний (1,01 млн.м.кв.), свыше 470000 квартир (13,04 млн.м.кв.), около 33000 индивидуальных домов (2,3 млн.м.кв.), 257 муниципальных предприятий и учреждений (927 тыс.м.кв), что в сумме составляет свыше 500 тыс. объектов общей площадью более 17,3 млн.м.кв. С учетом среднестатистических данных стоимости одного квадратного метра электромонтажных работ для жилых и коммерческих помещений от 400 до 1000 рублей и для производственных помещений от 700 до 1500 рублей [21], рассчитаем максимальный потенциальный рынок выбранных электромонтажных услуг города Кемерово по минимальной и максимальной цене:

$$(1,01\text{млн.м}^2 \cdot 700\text{руб}) + (927\text{тыс} + 13,04\text{млн} + 2,3\text{млн})\text{м}^2 \cdot 400\text{руб} = 7,2\text{млрд.руб}$$

$$(1,01\text{млн.м}^2 \cdot 1500\text{руб}) + (927\text{тыс} + 13,04\text{млн} + 2,3\text{млн})\text{м}^2 \cdot 1000\text{руб} = 17,8\text{млрд.руб}$$

Таким образом, весь рынок электромонтажных работ в г. Кемерово составляет (7,2 – 17,8) млрд. рублей.

Для определения потенциального рынка новой организации выделим сегменты рынка и произведем разбивку потребителей на группы с различными потребностями и активностью пользования услугами. В таблице 1 представлены результаты сегментирования рынка электромонтажных услуг новой организации.

Таблица 1 - Сегменты рынка

Признак сегментирования	1 сегмент потребителей, основной		2 сегмент потребителей	3 сегмент потребителей
	Владельцы квартир в новостройках	Владельцы новых коттеджей	Владельцы, проводящие ремонт электропроводки старых квартирах	Владельцы коммерческих помещений
Площадь помещения, м ²	30-100	100-400	16-80	30-250
Кол-во комнат в помещении/здании	1-5	4-10	1-5	1-10
Семейное положение	Молодые семьи с детьми до 10 лет и без детей, пожилые пары	Семьи старше 10 лет	Семьи старше 10 лет, с двумя и более детьми	Не имеет значения
Доход на 1-го члена семьи, руб.	от 15000	от 25000	от 15000	от 35000
Род занятий	Рабочий/служащий/предприниматель/ученый	Служащий/бизнесмен/ученый	Рабочий/служащий/предприниматель/ученый	Бизнесмен
Мотивация покупки	Качество, цена, сроки	Качество, цена, сервис, сроки	Качество, цена, сервис	Качество, цена, сервис, сроки
Повод для приобретения услуги	Необходимость в отделке помещения	Необходимость в отделке помещения	Необходимость в ремонте помещения	Необходимость в отделке помещения/обслуживании
Частота потребления	однократно	2-5 раз за период отделки	1 раз в 20-30 лет	2-5 раз в месяц
Место потребления	Новые микрорайоны	Коттеджные поселки, новые микрорайоны, близлежащие к городу поселения	Районы вторичного жилья	Бизнес-центры, промышленная зона города

Далее необходимо оценить объемы выделенных сегментов рынка.

Оценку сегмента новостроек проведем за предыдущий 2020 год. За этот год в г. Кемерово введено в эксплуатацию 399,1 тыс.м². Из них: 47% (или 187,6 тыс.м²) это индивидуальное малоэтажное жилье, из которых 50 тыс.м² выполнены «под ключ»; и 53% (или 211,5 тыс.м²) многоэтажного жилья, из которых 190 тыс.м² выполнены «под ключ» [22] и не нуждается в электромонтажных работах. Таким образом, в электромонтажных услугах нуждаются: $(399,1 - 50 - 190 = 159,1$ тыс.м²) жилья, из которых 137,6 тыс.м² жилья в индивидуальных домах и 21,5 тыс.м² квартир в многоэтажных домах. С учетом стоимости работ для жилых помещений от 400 до 1000 рублей за 1м², доля рынка в 2021 году, приходящегося на новостройки 2020 года в Кемерово, составляет от $(159,1 \text{ тыс.} * 400 = 63,6 \text{ млн. руб.})$ до $(159,1 \text{ тыс.} * 1000 = 159,1 \text{ млн. руб.})$.

Оценку сегмента рынка вторичного жилья, требующего замены электропроводки проведем по данным ФСГС по Кемеровской области. Это квартиры старше 20 лет, т.е. жилой фонд, введенный до 1995 года: 7,5 млн.м² жилья. Из них капитально отремонтировано за период 2010 - 2020 года порядка 3,5млн.м². По данным исследования рынка ремонтно-отделочных услуг [21], примерно 32,3% населения в год в России делает ремонт, из них примерно 2,1% приходится на владельцев новостроек и 30,2% на владельцев вторичного жилья, из которых около 95% [24] пользуются услугами профессионалов. Тогда потенциальный рынок электромонтажных услуг для вторичного жилья составляет: $((7,5 \text{ млн.} - 3,5 \text{ млн.}) * 30,2\% * 95\% = 1,15 \text{ млн. м}^2)$ в год. С учетом стоимости работ для жилых помещений от 400 до 1000 рублей за 1м², доля рынка, приходящегося на вторичное жилье в год в городе Кемерово, составляет от $(1,15 \text{ млн.} * 400 = 460 \text{ млн. руб.})$ до $(1,15 \text{ тыс.} * 1000 = 1150 \text{ млн. руб.})$.

По производственным и коммерческим предприятиям, которые нуждаются в постоянном обслуживании электропроводки помещений и электроустановок: около 8000 коммерческих организаций, примерно 65% из которых имеют в структуре собственные рабочие кадры по электрике, это, как правило, производственные предприятия и крупные коммерческие организации. Остальные

35% организаций затрачивают в год на обслуживание электросетей в пределах 20-100тыс. рублей. Таким образом, потенциальный рынок среди коммерческих организаций составляет (8000*35%=2800 организаций), что в денежном эквиваленте составит от 56 до 280 млн. рублей в год. Что касается вновь введенных в эксплуатацию помещений для коммерческих нужд, то они составляют примерно 5% от объема, введенного в эксплуатацию жилищного фонда. Таким образом, в 2019 году площадь новых коммерческих помещений, нуждающихся в электромонтажных работах составила примерно (399,1*5%=20 тыс.м²). С учетом стоимости работ для коммерческих помещений от 700 до 1500 рублей за 1 м.кв., объем потенциального рынка составит от 14 до 28 млн. рублей в год.

Результаты проведенных расчетов сведены в таблицу 2.

Таблица 2 – Оценка объема потенциального рынка

Сегменты рынка	Объем площади, тыс. м ²	Стоимость электромонтажных работ, руб. за 1 м ²	Объем рынка, млн. руб. в год
Владельцы квартир в новостройках	21,5	400-1000	8,6 – 21,5
Владельцы новых коттеджей	137,6	400-1000	55 – 137,6
Владельцы, проводящие текущий ремонт во вторичном жилье	1 115	400-1000	460-1150
Владельцы коммерческой недвижимости:			
- в процессе ремонта помещения	20	700-1500	14-28
- обслуживание электрокоммуникаций и оборудования*	2800 организаций	20-100 тыс. руб. в год	56-280
ИТОГО			595 - 1617

«*» – другие единицы измерений

Таким образом, объем потенциального рынка электромонтажных работ в городе Кемерово может составить 0,6-1,6 миллиардов рублей в год.

Далее необходимо оценить объем доступного рынка с учетом уровня доходов потребителей. Расчет доли населения с определенным уровнем дохода проведен по данным Федеральной службы государственной статистики [25]. Однако доходы потребителей услуг будут иметь значение не для всех сегментов рынка, а только для владельцев вторичного жилья. Владельцы же квартир в

новостройках с черновой отделкой и владельцы домов уже их купили, и для того, чтобы в них жить, необходимо провести электромонтаж. То же самое относится и к владельцам коммерческих помещений, тем более, что для их строительства естественный отбор по доходам уже проведен. Таким образом, уточненные данные по рынку с учетом уровня доходов владельцев вторичного жилья приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Оценка объема доступного рынка с учетом уровня доходов населения

Сегменты рынка	Объем потенциального рынка, млн. руб. в год	Уровень доходов, тыс. руб. в месяц	Доля населения с уровнем дохода, %	Объем рынка с учетом уровня доходов, млн.руб.
Владельцы квартир в новостройках	8,6 – 21,5	Не имеет значения, для проживания необходим электромонтаж		8,6 – 21,5
Владельцы новых коттеджей	55 – 137,6			55 – 137,6
Владельцы, проводящие текущий ремонт во вторичном жилье	460-1150	От 15	46,4	211-529
Владельцы коммерческой недвижимости:				
- в процессе ремонта помещения	14-28	Не имеет значения, т.к. бизнес уже существует		14-28
- обслуживание электрокоммуникаций и оборудования	56-280			56-280
ИТОГО	595 - 1617	--	--	≈345-996

Таким образом, объем доступного рынка может составить 345-996 млн. рублей в год.

Далее необходимо оценить объем целевого рынка, для чего необходимо из объема доступного рынка вычесть ту часть, которую занимают конкуренты.

В городе Кемерово по официальным данным зарегистрировано 130 организаций, занимающиеся электромонтажными работами [26], разные по направлению деятельности (электрика, видеонаблюдение, сигнализация, теплые полы, автоматические системы и др.), разные по ассортименту предоставляемых услуг (строительные, охватывающие широкий спектр строительных работ; проектно-монтажные, ремонтно-монтажные, торгово-монтажные; многопрофильные организации и др.), разные по масштабу (от индивидуальных

предпринимателей, работающих самостоятельно до крупных строительных организаций). В СРО (саморегулируемая орг.) зарегистрированы порядка 15 организаций, в основном крупные строительные компании, занимающиеся строительством капитальных объектов. Из 130 зарегистрированных организаций: 97 обществ с ограниченной ответственностью, 5 индивидуальных предпринимателей на патентной системе налогообложения, 4 закрытых акционерных общества, одно открытое акционерное общество, 19 групп компаний, строительных и производственных кооперативов.

Распределение компаний по направлениям электромонтажных услуг приведено в таблице 4. Такое распределение проведено только для тех фирм, которые имеют собственные интернет-сайты и предоставляют информацию об услугах. Отнесение фирмы к той или иной группе основано на ее позиционировании, на рынке услуг.

Таблица 4 – Распределение конкурентов по направлениям электромонтажных услуг

Направление электромонтажных работ	Фирмы
1 Электромонтаж при отделке и ремонте жилых и нежилых помещений (квартиры, индивидуальные дома, офисы, магазины и др.)	ООО Альтернатива, ООО РСК Виктория, ООО Квадратный метр, ООО «КомфортМастер» ООО Монтаж Комфорта, ООО Надежный Контакт, ООО Скорая Электропомощь, ООО Стройкомплект, ООО Сфера, ООО ЭлТом, ООО Энергия жизни, СК «Гамма», РСК «Молоток», Спарта, Спец-Мастер, ЭМК «Стройоптима», МК «ТомЭлект», СМК «Умелые руки», EVL логистик, Компания ЭлектМастер
2 Комплексные системы энергоснабжения	ООО НПО КорГ, ООО РегионСтройСтандарт, ООО ПКФ Ресурс, ООО Современное строительство, ООО Специализация, ООО СтройковЪ, ООО Электроцех, ООО ЭнергоСтэп,

	Торгово-монтажная компания «Модуль», СМК «Потенциал» ООО Инженет ООО «Элитстрой Т» ПК «Сколотень»
3 При монтаже систем вентиляции и кондиционирования	ООО Альтстрой, ООО Климат-Комфорт, Торгово-монтажная компания НЕО Инжиниринг
4 При монтаже систем отопления и водоснабжения	ООО СибТеплоМонтаж, ООО Сигма
5 При монтаже линий связи	ООО Томская энергосервисная компания, ООО Центр коммуникаций, ЗАО «Томьтелефонстрой»
6 При монтаже подвесных потолков	ООО ЦентрПрофи, ООО Синай, Многопрофильная компания EuroStyl
7 При установке приборов учета	АТК-Энерго
8 При монтаже систем безопасности	ООО Монтаж Систем Безопасности, ООО Системы безопасности и связи, ООО Технические системы безопасности, ООО Технические средства охраны, ООО Центр охранных технологий, ООО Элект, ООО VidioStyl, Группа компаний «Безопасность», Сервисный центр «Визит», ООО «Визори», Охрана ФГУП МВД
9 На предприятиях нефтехимической и нефтеперерабатывающей промышленности	ООО Монтажспецстрой
10 При производстве блок-контейнеров, электростанций и щитов	ООО Неотехника, ООО Томский завод электротехники, ООО Центр высоковольтного оборудования
11 В строительстве бескаркасных ангаров, складов	ООО Август
12 Монтаж электрических сетей зданий, сооружений и складов	ООО Автоматические системы, ООО Электрокомплект, ООО Энертон, СМК Стройкоммуникации, Мехколонна №159

Прямыми конкурентами для новой фирмы с выбранным направлением «электромонтаж при отделке и ремонте жилых и нежилых помещений» являются 20 фирм первой группы и 13 фирм второй группы. Отличие первой и второй группы конкурентов в том, что вторая группа направления «комплексные системы энергоснабжения» предполагает не только электромонтаж внутри зданий, но и

подвод энергоснабжения снаружи к зданиям и сооружениям, что предполагает наличие соответствующих разрешений и техники. Такими услугами из выбранных нами сегментов потребителей могут пользоваться владельцы вновь построенных индивидуальных домов и коттеджей, а также владельцы производственных и коммерческих зданий, к которым еще не подведены электрокоммуникации. Нужно отметить, что для конкурентов группы 2 сегмент «владельцы индивидуальных домов и зданий» является не единственным сегментом рынка.

Попробуем оценить максимальный объем занимаемого рынка выделенных конкурентов двух группах по сегментам: «квартиры» (новостройки и вторичное жилье), «дома» и «коммерческие помещения».

Разные интернет-источники приводят очень близкие цифры по доходам электромонтажных фирм. Так, бригада, состоящая из двух человек, способна произвести электромонтажные работы в квартире (новостройка/ вторичное жилье) 50м² за три дня. Тогда, одна бригада из 2 человек способна произвести электромонтажные работы максимум в 7 квартирах и заработать 150-170 тыс. рублей в месяц. Учитывая, что небольшие фирмы имеют в распоряжении 2-3 бригады, а крупные компании могут привлечь к работам 7-8 бригад в месяц, кроме того, работы являются сезонными (максимальный спрос лето, осень) для расчета в среднем возьмем 4 бригады на фирму. Тогда, первая группа конкурентов, которая работает в основном с владельцами квартир, способна выполнить услуги максимум в 644 квартирах (23 фирмы*4 бригад*7 квартир) в месяц, что соответствует 400 тыс.м² (644*51м²*12≈400 тыс.м²) жилья в год.

Вторая группа конкурентов работает в основном с владельцами индивидуальных домов, коттеджей и коммерческих строений. На проведение всего комплекса электромонтажных работ средней сложности для дома (здания) площадью 100м² для бригады из 3 человек потребуется порядка 7-10 рабочих дней, для дома площадью 300м² на работы высокой сложности потребуется 1 месяц. Таким образом, одна бригада может выполнить электромонтажные работы в 1-3 домах в месяц общей площадью 300-400 м², или 4,8 тыс.м² помещений в год. Возьмем в среднем 2,5 бригады в год в каждой фирме (т.к. на этом сегменте

работы в основном производятся летом и начало осени), тогда рынок, который занимают конкуренты второй группы, составляет примерно (4,8 тыс.м²*2бригады*10фирм=96тыс.м²) помещений в год. Из них в процентном соотношении 85% это дома и коттеджи, 15% коммерческие помещения.

Что касается обслуживания электросетей коммерческих зданий, то их владельцы так или иначе решают свои проблемы по мере их поступления, и можно предположить, что этот рынок свободен только в части новых коммерческих помещений и составляет около 200 новых организаций в год с затратами после электромонтажа 20-100 тыс. рублей в год. Объем рынка конкурентов здесь составляет порядка 50-260 млн. руб. в год.

Таблица 5 - Сводные данные по рынку зарегистрированных конкурентов

Сегменты конкурентов по направлениям деятельности	Всего объем доступного рынка, млн. руб. в год	Объем конкурентов, в год		
		тыс. м ²	млн. руб.	% от доступного объема рынка
Квартиры все	220-550	400	160-400	74%
Дома и коттеджи	55-137	82	33-48	60%
Коммерческие помещения при ремонте	14-28	14	10-21	71%
Коммерческие помещения при обслуживании	56-280	--	50-260	90%

Далее приведены 27 компаний, которые не имеют собственных сайтов, но по данным справочника сайта города Кемерово в профиль их деятельности занесены электромонтажные работы: монтажная компания «Абразив», ИП Антоненко В.Г., ИП Петров «Отделочные работы», ООО «АвтоСтройСнаб», ООО «Альфа-Сибмонтаж», ООО «Альянс-Сервис», ООО «Ампер», ООО «Амур», ООО «Виренс», ООО «Вольт-АС», ООО «Голден Строй», ООО «Динор», ООО «КрасКор», многопрофильная компания «Нужные люди», строительно-отделочная компания «Парус», ООО «Рид», ООО «Сантехник», ООО «Сант-Элекс», ООО «Системы технологии сервис», ООО «ЭлектроТЕСТ», ООО «Электромонтаж»,

ООО «Электросибмонтаж 21 век», ООО «Электростройком», ремонтно-отделочная компания «ЭлектроСтрой-Монтаж», ООО «Энергия А», «Мужские руки» напрокат, РСК «РестРус».

Можно предположить, что, скорее всего, эти фирмы ориентированы на выполнение ремонтно-отделочных работ «под ключ», или работают как подрядные организации других строительно-отделочных компаний, или как аутсорсинговые компании, обслуживающие предприятия малого и среднего бизнеса, либо выполняют мелкосрочные электромонтажные работы (замены выключателей, розеток, автоматов, установка светильников, бра, люстр и др.). В качестве рекламы они используют почтовые листовки, объявления у подъездов, объявления в газетах, либо личные связи. В связи с отсутствием доступной информации об этих фирмах, рассматривать их как прямых конкурентов по выбранному нами направлению не представляется возможным. Однако, исключить их из расчетов также нельзя, поэтому учитывая, что на рынке они все-таки работают, отдадим им 15% рынка электромонтажных услуг в квартирах, 20% рынка в домах, 15% рынка в коммерческих помещениях, и 5% рынка обслуживания помещений малого бизнеса.

Учитывая наличие в России теневого сектора экономики, в котором по данным научного журнала «Управление экономическими системами» занято примерно 50% населения страны, доходы которых по разным оценкам составляют 40-50% ВВП [27], можно предположить, что еще порядка 30 незарегистрированных фирм (бригад или электромонтеров) по электромонтажным работам по выбранному направлению функционируют на рынке Кемерово, доходы которых могут составлять порядка 25% от доходов зарегистрированных фирм, и занимать около 25% рынка.

Таблица 6 - Расчет целевого рынка

Сегменты конкурентов по направлениям деятельности	Всего объем доступного рынка, млн. руб. в год	Годовой объем рынка конкурентов, %				Целевой рынок Млн. руб. в год
		Известные фирмы	Малоизвестные фирмы	Теневого сегмент рынка	Всего	
Квартиры все	220-550	74	15	7	96	8-22
Дома и коттеджи	55-137	60	20	10	90	5,5-13,7
Коммерческие помещения при ремонте	14-28	71	15	5	91	1,3-2,5
Коммерческие помещения при обслуживании	56-280	90	5	3	98	1,1-5,6
Итого	913-2438	-	-	-	-	16-44

Примерный объем целевого рынка новой фирмы может составить 16-44 млн. рублей в год, или 1,3-3,7 млн. рублей в месяц. Такой объем целевого рынка способе поместить еще 8-9 бригад электромонтажников (1,3млн./0,15 млн=8,6). Следовательно, можно сделать вывод, что рынок пока еще не перенасыщен услугами, по большей части благодаря высоким темпам строительства в городе Кемерово

В таблице 7 приведены итоговые расчеты по определению емкости рынка новой фирмы, по формулам, приведенным в литературном источнике [28].

Таблица 7 – Расчет емкости рынка

Тип емкости рынка	Расчет по формуле
Размер рынка в количественном выражении (услуг в год)	<p>Емкость рынка в год (кол-во услуг) = Численность целевой аудитории рынка (чел.) * норма потребления услуг в год (шт.)</p> <p>Емкость рынка в год = 392*1 (квартир)+111*1 (домов)+18*1 (коммерч. помещений)+55*10(обслуживание малого бизнеса)=960 услуг</p>
Размер рынка в денежном выражении (руб.)	<p>Емкость рынка в год (руб) = Численность целевой аудитории рынка (чел.) * норма потребления услуги в год (шт.) * средняя стоимость 1 услуги на рынке (в руб.)</p> <p>Емкость рынка в год = 392*1 *15000руб. (по квартирам)+111*1*35000руб. (по домам)+18*1*75000руб. (по коммерч. помещениям)+55*10*6000руб. (обслуживание малого бизнеса)=14,42 млн. руб.</p>

Таким образом, расчетная сбытовая емкость рынка новой фирмы электромонтажных услуг составит 960 услуг в год, или 14,4 млн. рублей в год в денежном выражении.

С учетом того, что планируется открытие ИП с одной бригадой электромонтеров, объем сбыта, которой может составить максимум 1,8 млн. руб. в год (из расчетов, приведенных ранее), можно сделать вывод, что производительная мощность планируемого ИП в несколько раз меньше сбытовой емкости рынка, что позволит фирме закрепиться на рынке, используя методы пассивной маркетинговой стратегии.

3.2 Сравнительный анализ конкурентов

По результатам исследования, проведенного в разделе 3.1, определено, что на территории города Кемерово работают 33 прямых официально зарегистрированных конкурента, 27 косвенных конкурентов и порядка 30 теневых фирм. Проводить сравнительный анализ всех конкурентов очень трудоемко, поэтому проведен сравнительный анализ только прямых конкурентов первой и второй группы.

Из первой группы конкурентов выбраны самые крупные компании, которые были отобраны по следующим критериям: среди услуг четко выделены электромонтажные работы; максимальный набор электромонтажных работ; наличие офиса; возраст компании старше пяти лет; возможность выезда в область. Наличие таких критериев говорит о стабильно развивающейся компании, которая имеет регулярные заказы и соответственно довольных клиентов. К ним можно отнести следующих конкурентов: ООО «Альтернатива», «ООО РСК Виктория», ООО «КомфортМастер», ООО «Монтаж комфорта», ООО «Стройкомплект», ООО «ЭлТом», ООО Кемеровоэлектро».

Из второй группы конкурентов наоборот были исключены крупные строительные компании, которые занимаются масштабными строительными объектами, а также работающие на территории сибирского региона. Таким

образом, к наиболее близким конкурентам из второй группы можно отнести: ООО «Энергостэп», строительную компания «Потенциал», ООО «Инженет», ООО «Элитстрой Т».

В процессе отбора компаний были исключены также компании, которые соответствуют приведенным выше критериям. Например, такая компания как ООО «Квадратный метр» позиционирует себя как фирма по укладке кафеля и проводит сопровождающие электромонтажные работы. Компания «Спарта» позиционирует себя как компания грузоперевозок, при этом в перечне услуг приведены услуги электрика. Компания «НПО КорГ» выполняет работы по комплексному электроснабжению крупных ответственных объектов. Компания ООО «Скорая электропомощь» имеет сайт, который вызывает доверие к этой фирме, но при подробном его изучении смущает то, что на сайте есть информация об офисах только в Томске и Новосибирске, а информации о каком-либо офисе в Кемерово нет, в то время как сайт Кемерово.ру⁰⁹ приводит адрес офиса и телефон в Кемерово, а также ссылку на этот сайт. Такое несоответствие смущает и наводит на мысль об использовании имиджа посторонней компании.

Итак, мы выделили одиннадцать конкурентов, которые являются самыми близкими к нам конкурентами, и эффективно функционируют на рынке. Однако, реальный заказчик не будет изучать все одиннадцать предложений, он изучит пять, максимум семь предложений. Возникает вопрос, предложения каких конкретно фирм он будет изучать?

В современной жизни первичное знакомство с фирмами осуществляется через интернет-сайт. У заказчика, по сути, есть два способа поиска фирмы в интернете — через запросы в поисковых системах yandex, google, rambler и через справочники предприятий, например 2ГИС (www.2gis.ru). Мини опрос десяти человек показал, что 8 опрошенных из 10 воспользуются сперва справочником, и если не найдут подходящую фирму, воспользуются поисковой системой yandex или google.

В справочниках предприятий фирмы приводятся в алфавитном порядке. Например, статистика просмотров сайтов компаний в справочнике ру⁰⁹

показывает, что максимальное количество просмотров у тех фирм, которые находятся на первых четырех страницах справочника, из которых лидируют первая и третья страницы, а также те фирмы, название которых начинается на букву «Э». Следовательно, для того, чтобы привлечь максимальное количество потребителей для просмотра сайта, необходимо чтобы название фирмы начиналась на буквы А-М или Э, наибольшее предпочтение буквам «А», «И», «Э».

В случае поиска фирмы через поисковую систему будет важным появление сайта в первой десятке результатов, из которых заказчик в результате быстрого первичного просмотра выберет пять – семь для изучения предложения.

И в том и другом случае важными предпосылками выбора фирмы для изучения и сравнения будут: понятная информация в строке вывода информации; визуально неперегруженный внешний вид сайта (аккуратность, стиль, цветовое сочетание, шрифты, отсутствие «назойливой» рекламы); понятная структура сайта (карта сайта); наполнение всех страниц сайта полной, необходимой и достаточной информацией; желательно не только наличие прайса на услуги, но и функционирующий калькулятор стоимости электромонтажных работ.

На основании такого подхода были выбраны пять фирм по справочнику: ООО «Альтернатива», ООО РСК «Виктория», ООО «КомфортМастер», ООО «ЭлТом», ООО «ЭнергоСтэп». По запросу «электромонтаж в городе Кемерово» поисковик yandex выдает следующие компании в первой десятке, соответствующие выбранному направлению: Электросан, РемБыт Сервис, Электрика, Строй Оптима, ЭлТом, Электрик, ЭлектроМонтаж, СтройКомплект, ЭнергоСтэп. Из них сайты, отвечающие вышеперечисленным критериям, имеют следующие компании: ЭлТом, Электрик-Кемерово, ЭнергоСтэп, Стройкомплект, Кемеровоэлектро.

Таким образом, проанализировав два пути поиска информации о фирме, мы выделили для сравнительного анализа пять фирм из справочника и пять фирм из первой десятки результатов поисковика. Примечательно, что компании ЭлТом и ЭнергоСтэп являются лучшими и в справочнике и в поисковике, что, несомненно относится к их сильной стороне.

Проведем сравнительный анализ восьми конкурентов. Критерии оценки конкурентов сформулированы на основе анализа процесса выбора поставщика услуг потребителями и выделены:

1 Стоимость работ, которая будет состоять из стоимости услуг и материалов. При этом существенное значение будут иметь скидки на материалы, которые имеют фирмы у своих поставщиков и рассрочка в случае крупных заказов;

2 Качество работ, которое можно предварительно оценить по представленным гарантиям, профессионализму мастеров, сертификатам, благодарностям, отзывам, фотоотчетам работ и др.;

3 Сроки выполнения;

4 Дополнительным бонусом будет наличие дополнительного сервиса - уборка мусора после работ, постгарантийное обслуживание и др.

Месторасположение компании не имеет значение, т.к. выезд бригады осуществляется в любую точку города и, как правило, Кемеровского района.

Сравнение по критериям «стоимость работ» и «сроки» проведено на примере замены старой электропроводки в 1-комнатной квартире площадью 36 м² в кирпичном доме, которая включает: демонтаж старой проводки (10 розеток, 6 выключателей, 60м провода, щит, 5 распределкоробок), штробление стен 50м, прокладка провода длиной 80м, установка 9 розеток и 1 розетки для электроплиты, монтаж 6 выключателей, установка 2 люстр, 2 светильников, 4 точечных светильника, монтаж щита, расключение 5 распределительных коробок, монтаж 15 подрозетников.

В таблице 8 приведен сравнительный анализ конкурентов. Подробное исследование по ценам конкурентов приведено в Приложении А.

В таблице 8 выделены сильные и слабые стороны конкурентов, которые будут использованы при разработке собственной стратегии развития.

Таблица 8 - Сравнительный анализ конкурентов

Конкуренты	Критерии оценки				
	Стоимость		Качество работ	Сроки	Доп. сервис
	Цена на услуги	Скидки на материалы, рассрочка, акции			
Альтернатива	29320р	Нет информации	Положительные отзывы, благодарно-сти. Гарантия 1 год. Фотогалерея работ.	5-7 дн.	На сайте есть калькулятор отделочных работ
РСК Виктория	24141р	Нет информации	Разрешения СРО Сертификат СМК. Отзывов нет. Богатая фотогалерея работ.	5-7 дн.	Подробная разбивка цен по видам электро-монтажных работ
Комфорт Мастер	≈32000р	Акция – сан-техмонтаж в подарок при заказе полного ремонта	Положительные отзывы о профессио-нализме мастеров. Гарантия 3 года. Фо-тоотчеты проектов в реальном времени. Много положитель-ных отзывов.	4-6 дн.	Много полезной информации и ответов на вопросы, которые возникают при выборе компании
ЭлТом	От 20625р	Есть акции	Положительные отзывы, стаж работы мастеров свыше 5 лет, гарантия качества работ на 1, 3, 5 лет. Богатая фотогалерея	5-6 дн.	Постгаран-тийное обслужива-ние.
Энергостэп	На сайте цен нет	Мелкие расходные материалы за счет компании	Гарантия 10 лет, фотоотчеты,	5-7 дн.	Постгарантийное обслуживание
Электрик-Томск	30450р	Для дома вызов электрика бесплатно	Фотогалерея, услуга «дежурный электрик» (круглосуточно)	5-6 дн.	Четкое сегментирование рынка (для дома, для производства, для магазина)
Стройкомплект	24760	Нет информации	Положительные отзывы клиентов, богатая фотогалерея	5-7 дн.	Есть краткие и полезные советы
Кемеровоэлектро	От 21055р	Нет информации		5-6 дн.	Есть пояснения к работе

Что касается основных критериев сравнения: разбег цен от 20 до 32 тысяч рублей. Минимальная стоимость замены старой электропроводки в однокомнатной квартире, по ценам, указанным на сайтах у фирм ЭлТом и КемеровоЭлектро. В среднюю ценовую категорию попадают фирмы Виктория и Стройкомплект, максимальные цены у фирм Альтернатива, КомфортМастер и КемеровоЭлектрик. В соответствии с заявленными ценами предложены и доказательства качества работ. Время исполнения работ в среднем равноценно, поэтому влиять на выбор фирмы не будет.

3.3 Выбор исходных данных для электромонтажной организации

Оптимальным вариантом основных параметров новой электромонтажной организации будет: регистрация организации в качестве индивидуального предпринимателя, наем одного исполнителя работ по договору подряда; создание сайта-визитки, регистрация сайта в двух справочниках - дубль ГИС и ru09. В первый год - график работы без выходных, с расширением фирмы, при наличии стабильных заказов, суббота и воскресенье выходные. Ценовая политика в первый год работы на уровне фирм ЭлТом и Кемеровоэлектро, за счет «налоговых каникул» для ИП и оформление трудовых отношений с работником по договору подряда с ИП. Все инструменты и необходимые материалы будут храниться в имеющемся гараже.

Юридическая форма организации – индивидуальный предприниматель. Налоговый режим - УСН, налоговая ставка 6%. Применение УСН освобождает индивидуального предпринимателя от уплаты НДФЛ с доходов предпринимателя, налога на прибыль, НДС и налога на имущество. Налоговые взносы для индивидуального предпринимателя будут составлять 18610,80 рублей в ПФР и 3650,58 рублей в ФФОМС в год. Кроме того налог по УСН будет уменьшен на сумму взносов в ПФР (в соответствии с п.3 статьи 346.21 НК РФ).

Мастер будет привлечен к работе по договору подряда с ИП. Налоговым агентом будет выступать сам исполнитель. Плановый фонд заработной платы мастера будет установлен на уровне 32% от выработки мастера с учетом НДФЛ. В связи с принятыми с 01.01.2020 года налоговыми каникулами для индивидуальных предпринимателей на УСН, страховые взносы на фонд заработной платы сотрудников будут составлять 20% в ПФР [29], при этом взносы в ФФОМС и ФСС временно отменены. Планируется привлечь профессионального электрика 5-го разряда, с 5-ой группой допуска (свыше 10000В), стаж работ электриком 15 лет, ежегодно подтверждающего свою квалификацию в Ростехнадзоре.

Виды оказываемых услуг:

— демонтаж электропроводки

- монтаж электропроводки
- монтаж уличного освещения
- подвод электроснабжения к частному дому (гаражу, мичуринскому участку и др.)

В случае успешного развития организации через 1 год регистрация общества с ограниченной ответственностью, выход на участие в тендерах, прием на работу двух бригад мастеров, открытие офиса.

4 Результаты проведенного исследования

4.1 План подготовки к открытию электромонтажной организации

План подготовки к открытию электромонтажной организации включает три этапа работ: подбор и покупка оборудования, регистрация организации, рекламные мероприятия.

Подбор и покупка оборудования представляет собой выбор необходимого электромонтажного оборудования на рынке города Кемерово, получение финансовых ресурсов и покупка оборудования.

Регистрация организации предполагает регистрацию ИП в Федеральной налоговой службе, постановку на учет индивидуального предпринимателя в Пенсионном Фонде России и в Фонде обязательного медицинского страхования.

Рекламные мероприятия представляют собой разработку и размещение рекламных материалов.

Подробный план подготовки со сроками и суммами затрат на работы представлен в Приложении Б.

Таким образом, подготовка к открытию занимает 1,5 месяца и еще 2 месяца интенсивных маркетинговых мероприятий в процессе работы. Организаторской работой будет заниматься индивидуальный предприниматель безвозмездно, в рамках подготовки своей организации к открытию.

4.2 План выполнения работ

Перечень выполняемых работ включает все работы, связанные демонтажем старой электропроводки, монтажом новой электропроводки, подключения любых электроприборов и другие виды работ. Цены будут установлены на уровне среднерыночных, то есть находится в среднем ценовом сегменте. План по ценам на услуги приведен в Приложении В.

Большое влияние на объем предоставляемых услуг влияет график работы организации. Поскольку одним из основных сегментов потребителей являются владельцы вторичного жилья, которые, как правило, приглашают на выполнение заказа после своего рабочего дня или в выходные и праздничные дни, то график организации планируется установить ненормированным. Несмотря на то, что работа электромонтеров относится к работе с вредными условиями труда и имеет временные ограничения [30], никаких смен и графиков на работу мастера устанавливаться не будут, т.к. трудовые отношения планируется оформлять договорами подряда на конкретные объекты, при которых мастер самостоятельно будет определять свое рабочее время. Исходя из занятости привлекаемого мастера (15-18 свободных дней в месяц), и учитывая минимальный срок работ в однокомнатной квартире 40м² - 5 дней, максимальное количество заказов в месяц может быть 120м² -150м² жилья, при условии своевременного приобретения материалов владельцами квартир и домов, и наличия их свободного времени.

Примерный план производства работ основан на расчетных данных, разработанного прайс-листа (приложение В) и опыта работы привлекаемого мастера. План работ приведен в таблице 9.

Таблица 9 – План производства работ

Работы	Среднемесячный объем	Цена на работы, руб.	Доход-план в месяц, руб.
Демонтаж старой проводки			
-демонтаж розеток	30 шт.	80	2400
-демонтаж выключателей	18 шт.	80	1440
-демонтаж провода	180м	18	3240
-демонтаж щита	3 шт	210	630
-демонтаж распределкоробок	15 шт	80	1200
Штробление стен	150м	150	22500
Прокладка провода	240м	50	12000
Установка розеток	27 шт	200	5400
Установка розеток для электроплиты	3 шт	600	1800

Монтаж выключателей	18 шт	200	3600
Установка люстр	6 шт	800	4800
Установка светильников	6 шт	500	3000
Установка точечных светильников	12 шт	300	2400
Монтаж щита	3 шт	1400	3600
Расключение распределительных коробок	15 шт	280	4200
Монтаж подрозетников	45 шт	210	9450
ИТОГО	В среднем 210 услуг	Средняя цена 323 руб.	81660

В таблице 10 приведен расчет трех вариантов оценки объема услуг: оптимистический, пессимистический и реалистический.

Оптимистический вариант основан на максимальной производительности мастера, т.е. мастер постоянно занят, работы заказывают высокой сложности, все потребители покупают вовремя материалы. Максимальная пропускная способность мастера для работ средней сложности рассчитана в таблице 10 и составляет 97200 рублей в месяц (1166400 рублей в год) или 120 м² в месяц (1440м² в год). Работы с высокой сложностью могут увеличить заказ на 30% и доход может составить в месяц 126360 рублей в месяц или 1516320 рублей в год.

Пессимистический вариант основан на худшем варианте развития событий: часть сегмента рынка будет заказывать работы у конкурентов, которые расширятся или появятся новые, снизится покупательская способность потребителей, все клиенты будут долго принимать решения, не вовремя закупать материалы, работы будут заказывать невысокой сложности. В этом случае количество услуг может оказаться в три раза меньше, чем при оптимистическом сценарии и составить 1 квартиру в месяц 40м², что составит 23200 рублей в месяц или 278400 рублей в год.

Реалистический сценарий основан на наиболее вероятном развитии событий: работы как правило заказывают средней сложности, работы высокой

сложности занимают примерно 10% от общего объема заказов, работы имеют сезонный

Потребители – владельцы вторичного жилья, как правило, затягивают выполнение заказов за счет отсутствия свободного времени. В этом случае количество услуг будет примерно 2 квартиры в месяц 58400 рублей.

Таблица 10 – Варианты оценки объема услуг

Вариант	Средняя цена по услуге, руб.	Доход-план, руб. в месяц
Оптимистический	32400	$32400 * 3 = 97200$ рублей
Пессимистический	23200	$23200 * 1 = 23200$ рублей
Реалистический	29200	$29200 * 2 = 58400$ рублей

Таким образом, наиболее вероятный сценарий развития – реалистический, обеспечит доход суммой 700800 рублей в год, с учетом сезонности работ.

4.3 Организационная структура и распределение функций

В любой организации, даже малочисленной необходимо распределить функции между сотрудниками. На момент открытия электромонтажной организации индивидуальным предпринимателем не планируется принимать на работу мастеров, планируется привлекать одного мастера на выполнение конкретных заказов по договору подряда. Учитывая сезонность работ, при появлении большого количества заказов (превышающего максимальную производительность одного мастера), планируется привлекать второго мастера с такой же квалификацией, также по договору подряда. Организационная структура приведена на рисунке 1, распределение функций в таблице 11.

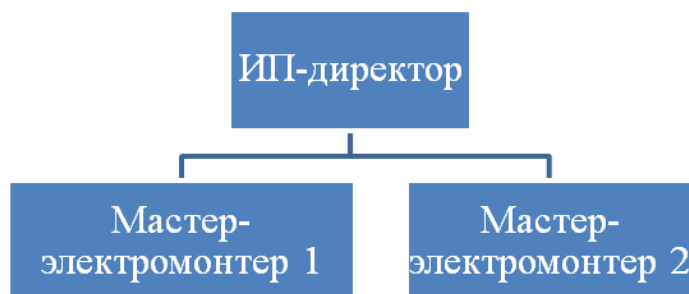


Рисунок 1 — Организационная структура

Таблица 11 - Кадровый состав и функции

Должность	Функции
Директор – 1 чел.	<ul style="list-style-type: none"> – планирование, организация и контроль деятельности – ведение бухгалтерии – взаимодействие с проверяющими и фискальными органами – реклама электромонтажной организации, продвижение услуг – администраторская работа – снабжение расходными материалами
Мастера-электромонтеры – 2 чел.,	<ul style="list-style-type: none"> – производство электромонтажных работ – перевозка материалов и оборудования на объект и к месту хранения оборудования – ведение журнала учета выполненных работ на объекте – ведения ежедневного фотоотчета на объекте

Квалификационные требования к мастеру - электромонтёру: наличие среднего специального образования, предпочтительно электротехнического, знания основ электроники, электротехники, устройства электроприборов, электродвигателей, трансформаторов, электросетей; группа допуска по электробезопасности не ниже четвертой, опыт работы по внутренним и наружным электромонтажным работам, опыт по электрике не менее 5 лет. Личные качества: внимательность, аккуратность, осторожность, дисциплинированность, приятный внешний вид, хороший глазомер, хорошая координация движений рук, отсутствие вредных привычек.

4.4 План рекламы

На выбор источника информации (рекламы) серьезное влияние оказывает возраст потенциального потребителя, поэтому выделенные сегменты рынка необходимо разбить на возрастные группы и определить виды источников информации, для того чтобы сформировать каналы продвижения таблица 12.

Таблица 12 – Источники информации

Сегменты по признаку «семейное положение»	Возраст	Источник информации
Молодые семьи с детьми до 10 лет и без детей	25-35	Интернет-сайты фирм, рекомендации родителей и старших знакомых
Семьи старше 10 лет	35-50	Интернет-сайты фирм, рекомендации компетентных знакомых, реклама на телевидении
Семьи с двумя и более детьми	30-40	Интернет-сайты фирм, рекомендации знакомых, родственников, почтовая реклама, реклама на телевидении
Пожилые пары	50-65	Реклама на телевидении, почтовая реклама, бегущая строка, газеты, рекомендации детей.

Таким образом, основные направления рекламы: создание сайта-визитки, регистрация в электронных справочниках дубль-гис и ру09, распространение визиток в специализированных магазинах по электрике и ремонтно-отделочных магазинах, периодическое распространение листовок по почтовых ящикам.

На выбор конкретной фирмы будут влиять обещанное качество, цена и сроки работ, а при равных предложениях несколькими фирмами на выбор будут влиять следующие факторы: скидки, сервис (уборка мусора после работ, гарантийное обслуживание, рассрочка платежа и др.), рекомендации знакомых, квалификация и опыт электриков, наличие доступной и полноценной информации о фирме и услугах. Именно это будет отражено в рекламной информации.

Реализация рекламных мероприятий представляет собой планирование рекламной кампании, подготовку рекламных материалов и их распространение на постоянной основе, актуализацию рекламной информации.

Рекламные материалы, которые необходимы для распространения информации о новой электромонтажной организации, будут включать следующее:

Сайт-визитка, который будет четко структурирован по смыслу информации и включать разделы:

- «О компании», где будут приведены преимущества заказа работ у нас, профессионализм мастеров, порядок выполнения работ и новости;
- «Наши услуги», с разбивкой по целевым аудиториям компании «владельцам квартир», «владельцам домов и коттеджей», «владельцам бизнеса», где в том числе будет предложена полезная информация об электромонтажных работах;
- «Цены», где будет предложен калькулятор стоимости работ;
- «Качество», где будут приведены подтверждающие документы и отзывы;
- «Фотоотчеты», который будет разделен на завершённые проекты и текущие проекты в реальном времени;
- «Контакты».

Дизайн сайта предполагает скругленные линии, 3 основных крупных шрифта, 4 основных цвета (например: серый, белый, черный, оранжевый), минимум текста, максимум картинок и фото. Планируется регулярное обновление информации на сайте.

Визитки с предлагаемыми услугами, номером телефона мастера и адресом сайта.

Информационные листовки для почтовых ящиков об услугах и контактные данные. Рекламные мероприятия и их периодичность приведена в таблице 13.

Таблица 13 – Периодичность рекламных мероприятий

Мероприятие	Периодичность	Исполнитель
Создание сайта	март 2022 г.	Компания «Бюро создания сайтов»
Обновление информации на сайте	По мере появления новой информации, цен, фотоотчетов и отзывов	ИП
Изготовление визиток и информационных листовок	Перед открытием и по мере расхода, примерно 1 раз в квартал	Компания «Визитка»
Распространение визиток	2 раза в месяц	ИП
Распространение информационных листовок	Еженедельно по выбранным районам (новостройки, районы вторичного жилья возрастом 25-30 лет, 31-35 лет, 36-40, 41-45 лет, 46-50)	ИП

Организационной работой по осуществлению рекламных мероприятий будет заниматься индивидуальный предприниматель безвозмездно до открытия организации и в рамках своих должностных обязанностей после открытия. Рекламный бюджет будет формироваться за счет ежемесячных отчислений в размере 40% от суммы по статье административные расходы (7% от зарплаты руководителя = 1400 рублей) и составит 600 рублей ежемесячно.

4.5 Разработка финансового плана

Финансовый план предполагает расчет инвестиционных затрат на покупку оборудования, регистрацию и рекламные мероприятия; расчет постоянных и переменных издержек; расчет точки безубыточности и срока окупаемости. В таблице 14 приведены инвестиционные затраты.

Таблица 14 - Расчет инвестиционных затрат

№	Имеющееся оборудование	Стоимость, руб.
1	Пассатижи	300
2	Бокорезы	300
3	Отвертки	700
4	Индикатор напряжения	350
5	Переноска 50м	1750
6	Газовая горелка	750
7	Набор для выполнения пайки с паяльником и заготовленными веществами, требующимися для создания припоя	2700
8	Компьютер	17000
9	Принтер	8500
10	Рабочий автомобиль Нива	170000
11	Строительный пылесос STIHL	12000

12	Бороздодел ФИОЛЕНТ	8000
	Итого	213000
№	Необходимое оборудование	Стоимость, руб.
1	Перфоратор	11400
2	Лазерный уровень-нивелир	6800
3	Лестница-трансформер	8200
4	Тестер-трассоискатель кабельный	8200
5	Токоизмерительные клещи	2100
6	Сварочный полуавтоматический аппарат	11200
7	Маска сварочная	1900
8	Шуруповерт аккумуляторный	3000
9	Создание сайта	5500
10	Пояс монтажника	1700
	Итого	60000

Учитывая наличие у ИП автомобиля и оборудования на общую сумму 213000 рублей, которые будем считать личными инвестициями в бизнес, инвестиционные затраты в денежном эквиваленте потребуются ($284800 - 213000 = 71800$) рублей

В таблице 15 разработан график капитальных затрат (на основе диаграммы Ганта).

Таблица 15 – График капитальных затрат

Вид затрат	Период, месяц				Итого
	1	2	3	4	
Закупка оборудования	60000				60000
Регистрация предприятия	1800				1800
Изготовление рекламных		8000			8000

материалов					
Распространение визиток и листовок			1000	1000	2000
Итого	61800	8000	1000	1000	71800

В качестве источника покрытия капитальных затрат планируется получение единовременной финансовой помощи в размере 60000 руб., детальное описание которого приведено в конце этого раздела, а также вложение собственных денежных средств в размере 10000 рублей. Расходы, связанные с получением и обслуживанием кредита не планируются.

Расчет текущих издержек приведен в Приложении Г «Расчет прибыли и издержек», таблица Г.1. В нем текущие издержки разделены на постоянные и переменные. Постоянные издержки включают:

- административные расходы содержат оплату интернета, поддержку сайта, сотовой связи, и составляют 7% от зарплаты руководителя;

- содержание основного оборудования составляет 10% от постоянных издержек;

- амортизация будет начисляться на стоимость основного электрооборудования размером свыше 5000 руб., и с учетом срока его полезного использования три года, составит 33% от его стоимости ежегодно, или 20000 рублей.

Переменные издержки:

- статья заработная плата, которая включает: зарплату мастера (с учетом НДФЛ 13%) 34% от дохода организации; начисления на заработную плату мастера в размере 20% от фонда заработной платы; заработная плата индивидуального предпринимателя – 34% от дохода, в которые не включены платежи в фонды ФСС и ОМС;

- налоги по УСН 6% и отчисления в фонды ФСС и ОМС.

- транспортные расходы на доставку материалов и оборудования на объект, 5% от дохода фирмы;

В период подготовки к открытию организации заработная плата директору выплачиваться не будет. С момента открытия организации оплата начислений на заработную плату будет осуществляться ежемесячно. Уплата налогов по УСН будет выплачиваться один раз в квартал, при этом отчисления по этим статьям будут осуществляться ежемесячно на накопительный счет индивидуального предпринимателя. Оплата рекламных мероприятий будет осуществляться по графику, приведенному в таблице 12, затраты на рекламные мероприятия предусмотрены в отчислениях на административные расходы.

В приложении Г, таблица Г.1 приведен детальный помесечный расчет капитальных, постоянных и переменных издержек, В таблице 16 приведены суммарные

Таблица 16 – Расчет затрат

Период, месяц	Вид затрат, тыс. руб					Итого нарастающим итогом
	Капитальные затраты	Текущие затраты всего, в т.ч.	Постоянные	Переменные	Итого	
1	60				60	60
2	6	28	2,6	20	57	117
3		30	3,3	27	60	177
4		38	3,4	35	76	253
5		46	3,8	42	92	345
6		46	3,8	42	92	437
7		46	3,8	42	92	529
8		46	3,8	42	92	621
9		46	3,8	42	92	713
10		46	3,8	42	92	805
11		46	3,8	42	92	897
12		46	3,8	42	92	989
13		46	3,8	42	92	1081
14		46	3,8	42	92	1173
15		46	3,8	42	92	1265
16		46	3,8	42	92	1357
17		46	3,8	42	92	1449
18		46	3,8	42	92	1541
19		46	3,8	42	92	1633

В Приложении Г приведен также расчет дохода, ежемесячной прибыли и прибыли нарастающим итогом для трех сценариев развития электромонтажной организации: реалистический (таблица Г.1), оптимистический (таблица Г.2),

пессимистический (таблица Г.3). Расчет осуществлен с учетом плавного выхода на плановую мощность для всех сценариев развития услуг на три года.

Для пессимистического сценария выход на плановую мощность в 80 услуг запланирован на 4 месяца, средняя цена услуги 290 рублей. При таком объеме услуг и приведенных затратах получение прибыли невозможно, предприятие убыточно. При реализации такого сценария необходимо снижать заработную плату до 30% директору и мастеру, тогда первая прибыль появится на четвертый месяц работ, но заработная плата при этом будет меньше прожиточного минимума города Кемерово (порядка 7000 рублей). При этом для покрытия расходов потребуется дополнительно 1100 рублей. При пессимистическом развитии событий инвестиции в 71800 рублей не окупятся через три года, расчет показал, что окупаемость проекта возможна только через 41 месяц, поэтому в этом случае проект следует закрыть, либо пересматривать концепцию проекта. Пересмотр концепции проекта предполагает: изменение рекламной концепции проекта, увольнение мастера с его постоянного места работы и увеличение его свободного времени в 2 раза, следовательно, возможность увеличения количества выполняемых заказов, участие организации в государственных тендерах на электромонтажные услуги, расширение ассортимента услуг — сварочные работы, оформление мастера как индивидуального предпринимателя для сокращения выплат по налогам на заработную плату.

Для оптимистического сценария выход на плановую мощность в 210 услуг со средней ценой 463 рубля запланирован на 7 месяцев. При таком объеме услуг и запланированных затратах получение прибыли возможно в третий месяц, окупаемость затрат в 71800 рублей произойдет через 10 месяцев.

Для реалистического сценария выход на плановую мощность в 170 услуг при средней цене 344 рубля запланирован на 6 месяцев. В этом случае первая прибыль возможна также на третий месяц, а окупаемость проекта в 71800 рублей через 19 месяцев.

Графики сроков окупаемости по всем сценариям, рассчитанные на три года после открытия, приведены на рисунках 3 -5.

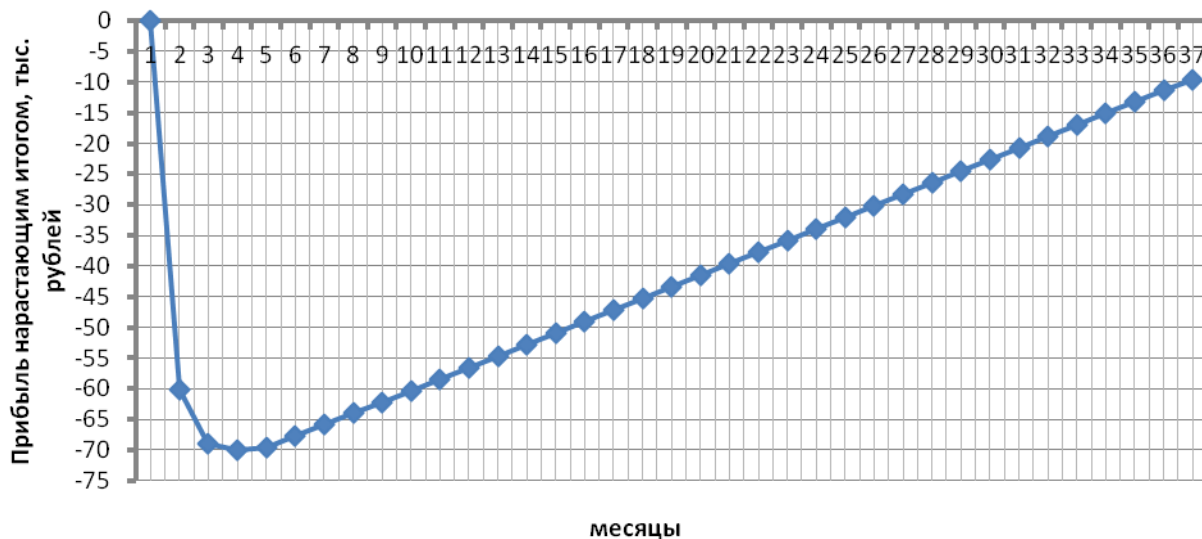


Рисунок 3 - Расчет срока окупаемости для пессимистического сценария

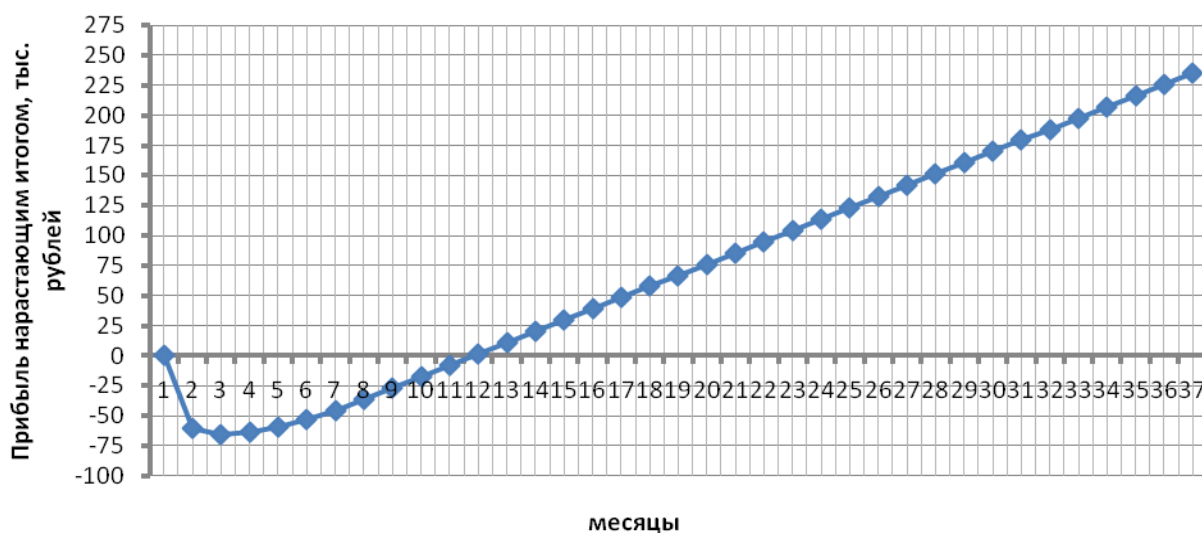


Рисунок 4 - Расчет срока окупаемости для оптимистического сценария

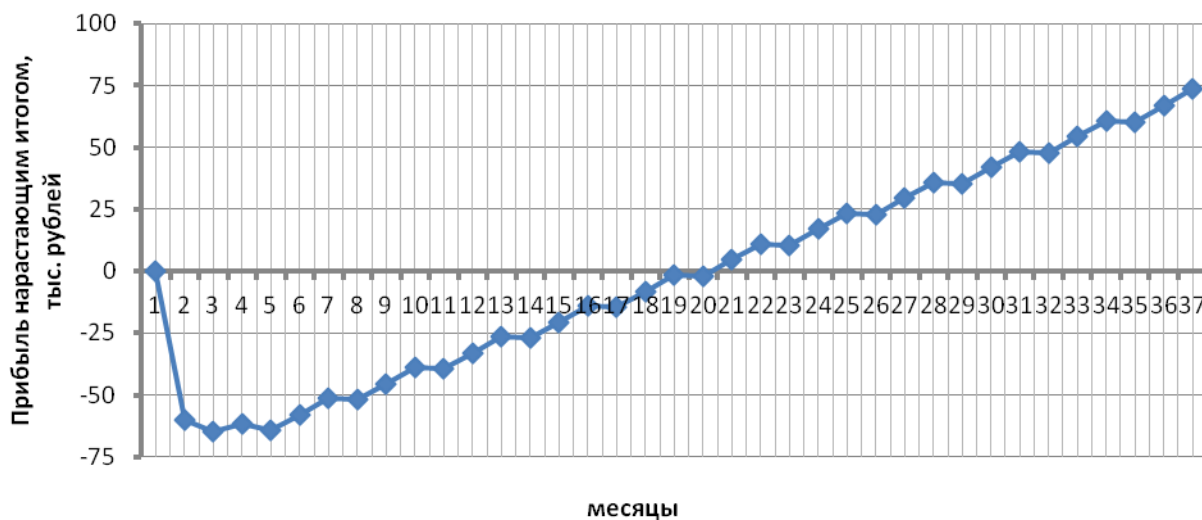


Рисунок 5 - Расчет срока окупаемости для реалистичного сценария

В основу дальнейших расчетов положен реалистический сценарий развития электромонтажной организации.

Рассчитаем операционную рентабельность (учет прибыли до налогообложения) организации с момента выхода на плановую мощность по

$$\text{формуле 2: } R = ((\text{прибыль} + \text{налоги})/\text{оборот}) * 100\% \quad (2)$$

Данные для расчета рентабельности возьмем из таблицы Г.1 из Приложения

$$\text{Г: } R = ((4163+3799+2355)/54400) * 100 = 19\%$$

Таким образом, операционная рентабельность электромонтажной организации равна 19%.

Инвестиции планируется получить в виде единовременной финансовой помощи безработным гражданам по программе «Содействие само занятости безработных граждан» города Кемерово [31].

Условия финансирования по конкурсной программе: единовременная выплата в размере 60000 рублей, из них не более 10% на рекламу, не более 10% на расходные материалы, не более 10% на аренду. В течение трех месяцев после получения единовременной выплаты необходимо отчитаться за потраченные средства в Центре занятости населения города Кемерово и Кемеровского района. По истечению одного года работы необходимо предоставить в ЦЗН копию налоговой декларации и уплаты взносов в Фонды ПФР и ФСС. В случае закрытия ЮЛ ранее, чем через один год после открытия, полученную единовременную помощь придется вернуть государству.

Для открытия электромонтажной организации требуется 284800 рублей, 213000 рублей из которых ИП вкладывает в виде имеющегося собственного оборудования и автомобиля, 60000 рублей получает в качестве едино разовой финансовой помощи для реализации предпринимательского проекта, регистрация ИП 1800 рублей и 10000 рублей собственных денежных средств на рекламные мероприятия.

4.6 Разработка плана анти рисков мероприятий

Известно, что любой проект всегда сопровождается рисками, т.е. неожиданно произошедшие событиями, которые в итоге либо приводят к затягиванию сроков реализации проекта, росту его стоимости, либо сводят «на нет» весь проект. Тем не менее, выявив наиболее вероятные и значимые из них можно значительно повысить вероятность успешного выполнения задуманного проекта.

В таблице 17 приведены возможные риски данного проекта, их экономическая оценка, причины рисков и анти рисковые мероприятия. Причины рисков выделены по категориям: поставщик, исполнитель, заказчик, внешние условия.

Таблица 17 - Антирисковые мероприятия

Риски	Экономическая оценка	Причины рисков	Анти рисковые мероприятия
Низкая рентабельность/ отсутствие рентабельности	Сумма инвестиций 71800 руб.	Внешние условия:	
		Экономический кризис в строительной отрасли, который может снизить покупательскую способность, повысить цены на материалы, что приведет к потере конкурентоспособности организации	- зарегистрировать мастера как ИП, тем самым снизить расходы за счет начислений на заработную плату; - временно снизить процент з\пл мастера и директора до 30% - расширение ассортимента услуг
		Появление сильных конкурентов- на несколько бригад с широким ассортиментом услуг.	- постоянный мониторинг рынка и конкурентов и предупреждающие действия
		Форс-мажорные обстоятельства (стихийные бедствия, военные действия, революция, природные катаклизмы и др.)	- оформить страховку.
		Исполнители:	
		Невозможность осуществления проекта исполнителями по состоянию здоровья	- внимательное отношение к своему здоровью и здоровью мастера; - занятие спортом; - соблюдение всех правил безопасности
Увеличение срока окупаемости	Для средств ИП – 10000	Исполнители:	
		Некачественная работа, следовательно, потеря клиентов	- найти новых мастеров - ведение фотоотчета, контроля - вести книгу отзывов и предложений
		Низкая заинтересованность мастеров, снижение производительности и, как следствие, количества клиентов	- ввести прямую мотивацию на оптимальную скорость работы - составлять план работы организации, вести анализ плановых показателей
		Клиенты:	
		Отказ от услуги, следовательно, потеря выручки, прибыли	- привлечение новых клиентов посредством рекламы, праздничных акций

		Снижение платежеспособности, следовательно снижение объемов услуг и прибыли организации	
Предписания контролирующих органов	Вложенные инвестиции 71800 руб.	Нарушение техники безопасности при проведении электромонтажных работ	<ul style="list-style-type: none"> - изучение нормативных требований к электромонтажным работам; - изучение и соблюдение требований к работе ИП; - регулярная аттестация мастера для продления допусков - контролировать соблюдение правил техники безопасности

Оценка вероятности возникновения приведенных в таблице рисков ситуаций проведена субъективно:

- низкая рентабельность или отсутствие рентабельности: 50%
- увеличение срока окупаемости: 60%
- предписания контролирующих органов: 20%.

Обязанности по реализации антикризисных мер будут возложены на индивидуального предпринимателя.

4.7 Выводы по разделу

В результате финансовых расчетов определены основные показатели по трем сценариям развития:

Оптимистический сценарий – ежемесячный доход 97200 рублей, плановая мощность 210 услуг в месяц, средняя цена 463 рубля, выход на плановую мощность в течение 7 месяцев, получение прибыли с третьего месяца работы, объем инвестиций 71800 рублей, срок окупаемости через 10 месяцев.

Пессимистический сценарий – ежемесячный доход 23000 рублей, плановая мощность 80 услуг в месяц, средняя цена 290 рублей, выход на плановую мощность 4 месяца, получение прибыли с четвертого месяца работы, объем инвестиций 71800 рублей, расчетный срок окупаемости 42 месяца, снижение заработной платы мастера и директора до 30% от дохода. Для этого сценария приведены направления изменения концепции проекта.

Реалистический сценарий – ежемесячный доход 58400 рублей, плановая мощность 170 услуг в месяц, средняя цена 344 рубля, выход на плановую мощность 6 месяцев, получение прибыли с третьего месяца работы, объем инвестиций 71800 рублей, срок окупаемости на 20-ый месяц после открытия.

В основу дельнейших расчетов положены полученные показатели реалистического сценария: создание условий для получения дополнительного дохода партнеру в пределах 20000 рублей; объем налоговых отчислений по патентной системе 6000 рублей в год, НДС 59000 рублей, в ПФР и ОМС 65000 рублей; операционная рентабельность электромонтажной организации с момента выхода на плановую мощность составит 19%.

В качестве инвестиций предусмотрены единовременная финансовая помощь в размере 60000 рублей, регистрация ИП 1800 рублей, вложение собственных средств 10000 рублей и вложение собственного оборудования и автомобиля в денежном эквиваленте на сумму 213000 рублей.

5 Социальная ответственность

5.1 Описание рабочего места

Объектом исследования является рабочее место (кабинет) бухгалтера. Здание имеет 1 этаж и цокольный этаж. На 1 этаже расположены кабинеты руководителя, юридический отдел, а также кабинет бухгалтера, цокольный этаж предназначен для хранения архива и списанной техники.

Основная характеристика кабинета бухгалтера:

- длина кабинета (А) – 6м;
- ширина составляет – 3м;
- число окон – 2.
- общая площадь составляет – 18м².
- число рабочих мест – 3.

В кабинете присутствуют два вида освещения. Естественное освещение – дневной свет; искусственное – основной источник света – люминесцентные лампы.

Интерьер: потолок обклеен потолочной плиткой, пол покрыт линолеумом, стены обклеены обоями белого цвета.

Параметры микроклимата в кабинете:

- в холодный период температура воздуха составляет 20-23 градуса;
- в теплый период 23-27 градусов (достигает до 27);
- влажность воздуха составляет от 40 до 60%;
- уровень шума зависит от разговоров в кабинете, от кондиционера – который работает в летнее время года.

Основная работа бухгалтера связана с компьютером. В кабинете находятся 3 монитора, МФУ – 2, Принтер – 1, 3 системных блока, 3 беспроводные мыши, 3 клавиатуры. Так же установлены три рабочих стола.

В 2020 году проводилась специальная оценка условий труда, где было выявлено: итоговый класс условий труда – 2, при этом под разряд зрительной работы Г.

В помещении есть 1 кондиционер, проветривание кабинета происходит регулярно. Ежедневно осуществляется влажная уборка в помещении. Еженедельно генеральная уборка помещения

В кабинете отсутствует огнетушитель, он находится в коридоре перед входом в кабинет, оборудован кабинет также специальной автоматической сигнализацией и тревожной кнопкой.

Проверку соблюдения противопожарных правил осуществляют пожарные инспектора.

Так как работа сотрудника связана с компьютером и другими вычислительными машинами, на него воздействуют вредные факторы, которые уменьшают производительность труда.

Вредные производственные факторы – это такие факторы среды и трудового процесса, влияние которых, на работника при определенных условиях, может вызвать снижение работоспособности, вызвать профессиональное заболевание, повысить частоту инфекционных заболеваний.

Согласно ГОСТ 12.0.003-2015 ССБТ «Опасные и вредные производственные факторы. Классификация» различают физические, химические, психофизиологические факторы.

Основными вредными и опасными факторами для бухгалтера являются: воздействие излучений от монитора; неблагоприятные условия микроклимата; малая освещенность; цветовое оформление кабинета; расположение рабочего места; пожара опасность, повышенная частота шумов и т.д.

Воздействие излучений от монитора. От каждого компьютера исходит электромагнитное излучение, что может провоцировать у человека гормональные нарушения, заболевания иммунной системы, нарушение зрения.

Неблагоприятные условия микроклимата. Такие условия ведут к снижению работоспособности.

Недостаточная освещенность. Также этот фактор приводит к снижению работоспособности, а так же ведет к увеличению числа ошибок, влияет на зрение.

Цветовое оформление кабинета. Может повлиять на энергичность, сосредоточение, стрессоустойчивость.

Повышенная частота шумов. Этот фактор также может привести к увеличению числа ошибок, снижению работоспособности, увеличению раздражительности.

Расположение рабочего места. Должно соблюдаться расстояние от глаз до монитора, также пространство ног.

Параметры микроклимата в кабинете бухгалтера считается не оптимальным в теплое время года. В теплый период года, при отсутствии кондиционеров температура воздуха превышает 29 градусов, соответственно и влажность воздуха увеличивается, что может послужить причиной пере утомляемости.

Также в кабинете используются для 3-х работников – 3 монитора. Частота каждого монитора составляет 98 кГц. Эти компьютеры отвечают требованиям ГОСТ 12.1.006-84, СанПиН 2.2.4.1191-03.

При работе с компьютером изначально были установлены перерывы на 15–20 минут в течение двух часов работы. При проведении специальной оценки условий труда были прописаны следующие рекомендации: в соответствии с приложением 7 СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03 рекомендуется организация перерыва на 10–15 минут через каждые 45 -60 минут работы с ЭВМ.

Как уже было сказано, шум влияет на работоспособность, и на производственные заболевания. В кабинете бухгалтера наблюдается уровень шума 50Дб, что соответствует нормативу 50Дб, согласно ГОСТ 12.1.003-83.

При использовании электронно – вычислительных приборов, в том числе компьютеров, принтеров, должны соблюдаться правила техники безопасности, для того чтобы избежать пожара, замыкания в последствии поражения электрическим током.

Для этого используются следующие документы:

ГОСТ 12.1.013-78 «ССБТ. Строительство, электробезопасность»;

ГОСТ 12.1.0119-79 «ССБТ. Электробезопасность. Общие требования и номенклатура видов защиты».

ГОСТ 12.1.009-78 «ССБТ. Электробезопасность, термины и определения».

На предприятии используются источники бесперебойного питания, в случае резкого отключения или замыкания. Электропроводка расположена в скрытых трубах.

Производится проверка исправности электропроводки ежедневно. Исправность огнетушителей проверяется раз в квартал. В случае чрезвычайной ситуации, в каждом кабинете имеется план эвакуации, и памятка, где расположены огнетушители.

5.2 Анализ факторов внутренней социальной ответственности

Внутренняя социальная ответственность – ограничена пространством компании и обычно направлена на ее работников.

Основные факторы внутренней социальной ответственности:

принципы корпоративной культуры исследуемой организации;

системы организации труда и его безопасности;

развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;

системы социальных гарантий организации;

оказание помощи работникам в критических ситуациях.

Принципы корпоративной культуры. Корпоративная культура – совокупность различных систем поведения, касающихся как персонала, так и руководителя. Она включает в себя: идеологию, символику, систему лидерства, социальные нормы поведения.

Основными принципами является свобода, справедливость, духовные ценности.

Пример реализации корпоративной культуры:

- проведение совместных мероприятий вне стен организации;
- особые традиции (организация дня рождения, профессиональных праздников).

Система организации труда и его безопасности.

Основными элементами организации труда является организация рабочих мест, установка распорядка рабочего времени, организация заработной платы. Каждый работник соблюдает свои должностные обязанности. Руководитель несет ответственность за все здание в целом.

Организация безопасности в данном учреждении включает в себя: обеспечение противопожарной безопасности, охрана имущества, пропускной режим.

Развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации.

Развитие человеческих ресурсов – это комплексный и непрерывный процесс развития личности работников с целью повышения эффективности их работы.

Руководитель отправляет сотрудников на переподготовку, повышение квалификации, или обучение за счет средств учреждения.

Так же сотрудников отправляют на бесплатные полезные семинары по их направлению. Раз в год за счет организации проходит обучение: директор «Охрана труда», бухгалтера – «Повышение квалификации в сфере закупок», «Обучение по программе 1С Бухгалтерия», диспетчера единой службы – «Оперативные дежурные ДДС»). Сотрудники повышают квалификацию не только в чертах города, но и также ездят обучаться в г. Новосибирск, на семинары к ведущим компаниям города по жилищно-коммунальным вопросам.

Системы социальных гарантий организации.

К социальным гарантиям в учреждении является: оплачиваемый отпуск, как основной, так и учебный; медосмотр за счет организации, возмещение затрат на командировку, социальные отчисления во внебюджетные фонды (30,2%), новогодние подарки детям.

Оказание помощи работникам в критических ситуациях. В положении об оплате труда прописано, за счет свободного фонда оплаты труда организация может выплатить сотруднику материальную помощь при рождении ребенка, выделить помощь при утери близкого родственника, 2 дополнительных оплачиваемых выходных дня для организации похорон; дополнительные выходные дни женщинам, у которых есть дети младше 18 лет.

5.3 Анализ факторов внешней социальной ответственности

Внешняя социальная ответственность направлена во внешнюю среду предприятия. Она включает в себя:

Спонсорство и благотворительность, участие в экологических программах муниципального образования; взаимодействие с местным сообществом и местной властью; готовность участвовать в кризисных ситуациях, содействие окружающей среде; выпуск качественных товаров.

Спонсорство и благотворительность. Финансовая деятельность осуществляется за счет средств с местного бюджета, поэтому благотворительностью учреждение не занимается.

Участие в экологических программах. Сотрудников организации привлекают к работам по облагораживанию территории вокруг своего здания, а также вывозят на субботники.

Содействие охране окружающей среды. ИП не является промышленным предприятием, его цель – это хозяйственное обслуживание здания. Соответственно основными отходами являются: бумага, канцелярские принадлежности, строительный мусор. На территории установлена площадка с баками под отходы и заключен договор с организацией «Система город» по вывозу мусора.

Взаимодействие с местным сообществом и местной властью. Прямое взаимодействие, так как ИП частично относится к органам власти из-за близкого взаимодействия.

5.4 Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности

Анализ правовых норм трудового законодательства. Основными документами, которые регулируют нормы трудового законодательства являются: Трудовой кодекс, различные указы Президента РФ, постановления, решения и приказы, нормативно – правовые акты федеральных органов исполнительной власти, нормативно правовые акты органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления.

Анализ внутренних нормативных документов. К внутренним документам ИП можно отнести: Устав, положение об оплате труда, учетная политика, штатное расписание, положение об аттестации работников, бюджетная роспись, план закупок, должностные инструкции сотрудников, договора, приказы. Все эти документы регулируют аспекты повседневной деятельности, обеспечивают управленческие процессы, определяют порядок административных решений.

5.5 Заключение к разделу «Социальная ответственность»

И так преобладает множество факторов, которые представляют опасность для здоровья сотрудника. Опасными факторами являются:

- воздействие излучений от монитора;
- малая освещенность;
- цветовое оформление кабинета;
- расположение рабочего места;
- пожароопасность;
- повышенная частота шумов.

Все эти факторы должны соответствовать нормативным значениям. При исследовании рабочего места было выявлено следующее: шум 50Дб – что является оптимальным значением; микроклимат соответствует нормативному значению, но для понижения температуры в летнее время необходимо использовать

кондиционер; для того, чтобы не было зрительного напряжения рекомендовано отдыхать от ЭВМ минут 10 в 45-60 минут. Так же соблюдать правила безопасности, проверять исправность огнетушителей.

В учреждении активно развиваются внутренние факторы социальной ответственности, при этом регламентируются соответствующими нормативными документами. Такими документами являются различные нормы трудового законодательства (Трудовой кодекс, указы Президента РФ, нормативно – правовые акты), и внутренние нормативные документы (приказы, положения, устав и т.д.)

Необходимо и дальше продолжать реализовывать факторы внешней и внутренней социальной ответственности, мероприятия которых, улучшают имидж самой организации, повышают моральный дух, а также квалификацию сотрудников.

Заключение

В соответствии с заданием на бакалаврскую работу, была проведена аналитическая и практическая деятельность по разработке проекта по организации электромонтажных услуг, целью которого является привлечение инвестиций для покупки оборудования и рекламной компании.

В рамках аналитической работы были исследованы литературные источники и сформулированы основные рекомендации по открытию электромонтажной организации. Были проанализированы нормативные требования к электромонтажным работам: ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», ФЗ «О техническом регулировании», Градостроительный Кодекс, Налоговый Кодекс и приведен перечень документов, необходимых для открытия организации. Обоснована целесообразность выбора УСН «доходы» для индивидуального предпринимателя. Сформулированы задачи работы.

В рамках практической части были разработаны план подготовки к открытию организации, план оказания услуги, организационная структура, распределены функции между сотрудниками, разработан план рекламы, финансовый план и план анти рисков мероприятий. При выполнении расчетов был использован программный продукт «Microsoft Office Excel» и «Microsoft Office Visio». В результате проведенной работы получены следующие показатели по реалистическому сценарию развития:

- выход на плановую мощность 170 услуг через 5 месяцев;
- объем требуемых инвестиций 71800 руб.
- срок окупаемости инвестиций через 20 месяцев;
- создание возможности дополнительного заработка для мастера до 20000 рублей в месяц;
- объем налоговых отчислений по УСН свыше 35000 рублей в год, в ПФР и ОМС 60000 рублей;
- рентабельность электромонтажной организации с момента выхода на плановую мощность составит 19%.

Реализация данного бизнес-плана позволит создать новое рабочее место, создать дополнительный доход для привлекаемого мастера, увеличить объем налоговых поступлений в городской бюджет, в фонды ПФР и ОМС, и будет способствовать развитию экономики города.

В результате проделанной работы можно сделать вывод, что поставленные в работе задачи выполнены, цель достигнута - разработан проект открытию электромонтажной организации в городе Кемерово.

Список использованных источников

- 1 Справочник технического переводчика // Терминологический словарь по строительству на 12 языках (ВНИИИС Госстроя СССР). [Электронный ресурс] URL: http://technical_translator_dictionary.academic.ru/ (дата обращения 09.12.2020 г.)
- 2 Время бизнес // Как открыть электромонтажную фирму. [Электронный ресурс] URL http://www.businessmen.su/open_elektromontazh_company.html (дата обращения 11.01.20200 г.)
- 3 Лаборатория бизнес-идей//Создаем электромонтажную фирму. [Электронный ресурс] URL: <http://coolbusinessideas.info/sozdaem-sobstvennuyu-elektromontazhnuyu-firmu> (дата обращения 11.11.2021 г.)
- 4 Бизнес-идеи//Бизнес-план электромонтажной организации [Электронный ресурс] URL: <http://biznes-idei.net/page/biznes-plan-elekromontazhnoj-organizacii> (дата обращения 11.11.2021 г.)
- 5 Информационный бизнес-портал // организация электромонтажной фирмы. [Электронный ресурс] URL: <http://gejzer.ru/otkrytie-biznesa/plany/elektromontazhnaya-firma.html> (дата обращения 11.11.2021г.)
- 6 Центр лицензирования и сертификации «Эталон-эксперт» // СРО для индивидуальных предпринимателей. [Электронный ресурс] URL: <http://get-sro.ru/services/sro-entrepreneurs/> (дата обращения 11.11.2021 г.)
- 7 Коды ОКВЭД 2021 с расшифровкой. [Электронный ресурс] URL: <http://новыеформы.рф/okved.html> (дата обращения 11.12.2021 г.)
- 8 Федеральный Закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
- 9 Федеральный Закон от 27.12.2002 N184-ФЗ «О техническом регулировании».
- 10 ГОСТ 12.3.032-84 ССБТ «Работы электромонтажные. Общие требования безопасности»

11 Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации от 30 декабря 2009 г. N 624 «Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства»

11 Градостроительный кодекс РФ (ГрК РФ) от 29 декабря 2004 г. N 190-ФЗ. Ст. 48.1 «Особо опасные, технически сложные и уникальные объекты» [Электронный ресурс] URL: <http://base.garant.ru> (дата обращения 11.02.2016г.)

12 Федеральный закон Российской Федерации от 25 июня 2012 г. N 94-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации".

13 Приказ Минфина России от 22.10.2012 N 135н "Об утверждении форм Книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, Книги учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, и Порядков их заполнения".

14 Закон Томской области 09.11.2012 N 199-ОЗ «О патентной системе налогообложения».

15 Решение Думы Города Т от 30.10.2007 № 654 (в редакции от 04.03.2014 № 968) «О системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности на территории муниципального Кемеровообразования «Город Кемерово».

16 Закон Томской области №51-ОЗ «Об установлении на территории Томской области налоговых ставок по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения» в редакции от 08.10.2020.

17 Основные показатели жилищных условий населения // Федеральная служба государственной статистики/ Официальная статистика/ жилищные условия.

[Электронный

ресурс]

URL:

http://tmsk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tmsk/ru/statistics/housing/ (дата обращения 12.12.2021г.)

18 Официальный портал МО «Город Кемерово // Паспорт города Кемерово/ Жилищный фонд города. [Электронный ресурс] URL: <http://www.admin.tomsk.ru/pgs/2ed> (дата обращения 14.02.2016г.)

19 РИА // Новости Кемерово от 29.12.2020 г. Объем жилья, введенного в эксплуатацию в г. Кемерово в 2020 г. [Электронный ресурс] URL: <http://www.riatomsk.ru/article/20141229> (дата обращения 14.10.2021г.)

20 Услуги электрика // Стоимость работ по электрике. [Электронный ресурс] URL: <http://www.masterheating.ru/theory/stoimost-rabot-po-elektrike.html> (дата обращения 14.09.2021г.)

21 Федоткин А. Ю. Характеристика рынка недвижимости Томска и рыночная позиция ОАО ТДСК / А. Ю. Федоткин, М. С. Егорова // Молодой ученый. — 2017. — №10. — С. 822-825. [Электронный ресурс] URL: <http://www.moluch.ru/archive/90/18780/> (дата обращения 14.02.2016г.)

22 ЕвроДом // Исследование рынка ремонтно-отделочных услуг [Электронный ресурс] URL: <http://evdom.ru/portfolio/interesting/analys/> (дата обращения 14.09.2021 г.)

23 Идея для бизнеса // Бизнес по ремонту квартир [Электронный ресурс] URL: <http://www.ideibiznesa.org/remont-kvartir.html> дата обращения 15.09.2021 г.)

24 Федеральная служба государственной статистики// Официальная статистика/ Население /Уровень жизни/ [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/ (дата обращения 23.11.2021).

25 Справочник организаций Кемерово // [Электронный ресурс] URL: <http://tomsk.spravochnikov.ru/> (дата обращения 11.11.2021г.)

26 Перов Е.П. Оценка теневой экономики России // Управление экономическими системами / Электронный научный журнал [Электронный ресурс] URL: <http://www.uecs.ru/marketing/item/3395-2015-03-10-11-16-16> (дата обращения 11.11.2021г.)

27 Емкость и объем рынка: формулы и методы расчета //3 способа расчета емкости рынка. [Электронный ресурс] URL: <http://powerbranding.ru/rynok/metod-rascheta-embkosti> (дата обращения 23.11.2021)

28 Страховые взносы за работников // Создание и ведение малого бизнеса в России. [Электронный ресурс] URL <http://www.malyi-biznes.ru/nalogi-za-rabotnikov/vznosy/> (дата обращения 21.11.2021)

29 ТК РФ, Раздел 4. Рабочее время. [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/popular/tkrf/14_20.html#p2051 (дата обращения 25.11.2021)

30 Пакет конкурсной документации по проведению конкурсного отбора в целях предоставления единоразовой финансовой помощи для реализации предпринимательского. Г. Кемерово, 2016 г. – 14с.

31 Фарберов В.Я. Методические указания студентам-дипломникам ФЭиМ по выполнению раздела ВКР «Безопасность и экологичность проекта». – Юрга.: ЮТИ ТПУ, 2016. – 18 с.

