

УДК 338.984, ББК 339.16.012.32 © В.Ю. Епанчинцев, Е.А. Зиновьева

В.Ю. Епанчинцев, Е.А. Зиновьева

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ТОРГОВЛЕ ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

В статье представлена методика составления бизнес-плана по открытию розничной точки продаж продовольственных продуктов в г. Омске. Приведен алгоритм расчета бизнес-плана с подробным описанием каждого из этапов. Исходной точкой бизнес-планирования считается описание самого проекта и его цели, отрасли, в которой функционирует организация. Важным моментом здесь является определение целесообразности и актуальности осуществления бизнес-проекта. Данный этап связан, в первую очередь, с раскрытием преимуществ организации, осуществляющей проект, в сравнении с некоторыми представителями конкурентного окружения, а также недостатков и угроз деятельности, препятствующих полному раскрытию ее экономического потенциала. На начальном этапе организация определяет те сегменты рынка, на которые будет нацелена ее деятельность. Неотъемлемым свойством отрасли ритейла является точный расчет объемов продаж, сопряженный со спросом на товары со стороны населения. На следующем этапе бизнес-планирования рассчитывается потребность в основных и оборотных средствах, заработная плата персонала с учетом социальных отчислений, накладные и предоперационные расходы. Объединение всех перечисленных выше затрат осуществляется на этапе определения стоимости бизнес-проекта, что позволяет наглядно представить группы затрат и источники их финансирования. Определение прибыльности проекта с учетом понесенных затрат на его реализацию, а также налогов (в данной статье рассматривается применение единого налога на вмененный доход) отражается в таком подразделе, как отчет о прибылях и убытках. Поквартально значения притоков и оттоков денежных средств организации за весь период функционирования с раскрытием данных по каждой статье приведены в отчете о потоке денежных средств. В заключение оценена экономическая эффективность проекта и выявлены основные риски при его реализации. Составление бизнес-плана требует наличия определенных компетенций в области экономики с учетом актуальной информации об изменениях в нормативных актах, регулирующих деятельность малого предпринимательства.

Ключевые слова: бизнес-план, собственное дело, розничная торговля, индивидуальный предприниматель, финансовый план, экономическая эффективность.

При открытии своего дела начинающий предприниматель нередко рассчитывает не только на собственное и заемное финансирование, но и на привлеченные источники в форме государственной поддержки, которая нередко предоставляется в виде грантов на открытие малого бизнеса. С этой целью необходимо составить бизнес-план, раскрывающий суть такого проекта, а именно цель деятельности, структуру затрат и денежные потоки в будущем времени в зависимости от горизонта планирования.

Однако именно бизнес-план зачастую становится камнем преткновения при открытии собственного дела. Несложный, на первый взгляд, документ объемом в 15-20 страниц оказывается не так просто составить. В связи с этим новоиспеченные бизнесмены терпят фиаско при получении государственной поддержки по формальной причине отказа, состоящего в отсутствии бизнес-плана [2;3;4]. Что делать дальше предпринимателю? Один из вариантов: сдать и отказаться от своей идеи, потому что подготовить бизнес-план достаточно сложно. Тем более, что приобрести соответствующие компетенции по составлению инвестиционного проекта возможно, получив экономическое

образование уровня бакалавриата и магистратуры. Начинаящий предприниматель такого образования может не иметь в силу различных причин, но бизнес-план все равно нужен. Поэтому в данной статье предлагаем другой вариант, а именно методику составления проекта на основании расчета реального бизнес-плана с практическими иллюстрациями. Итак, от слов к делу.

Предлагаемый нами алгоритм включает шесть основных составляющих, которые представлены на рисунке 1. Расчет бизнес-плана начинается с описания предприятия и отрасли, представляющего первый раздел данного документа. Этот раздел является наиболее важным, так как содержит суть проекта; описание вида деятельности, способа реализации товаров конечному потребителю; данные анализа рынка в разрезе ассортимента в плане продаж, географию сбыта, а также информацию о конкурентной среде в рассматриваемой отрасли. Для начала будущему индивидуальному предпринимателю (далее ИП) следует сопоставить имеющийся у него потенциал с масштабом осуществления проекта.

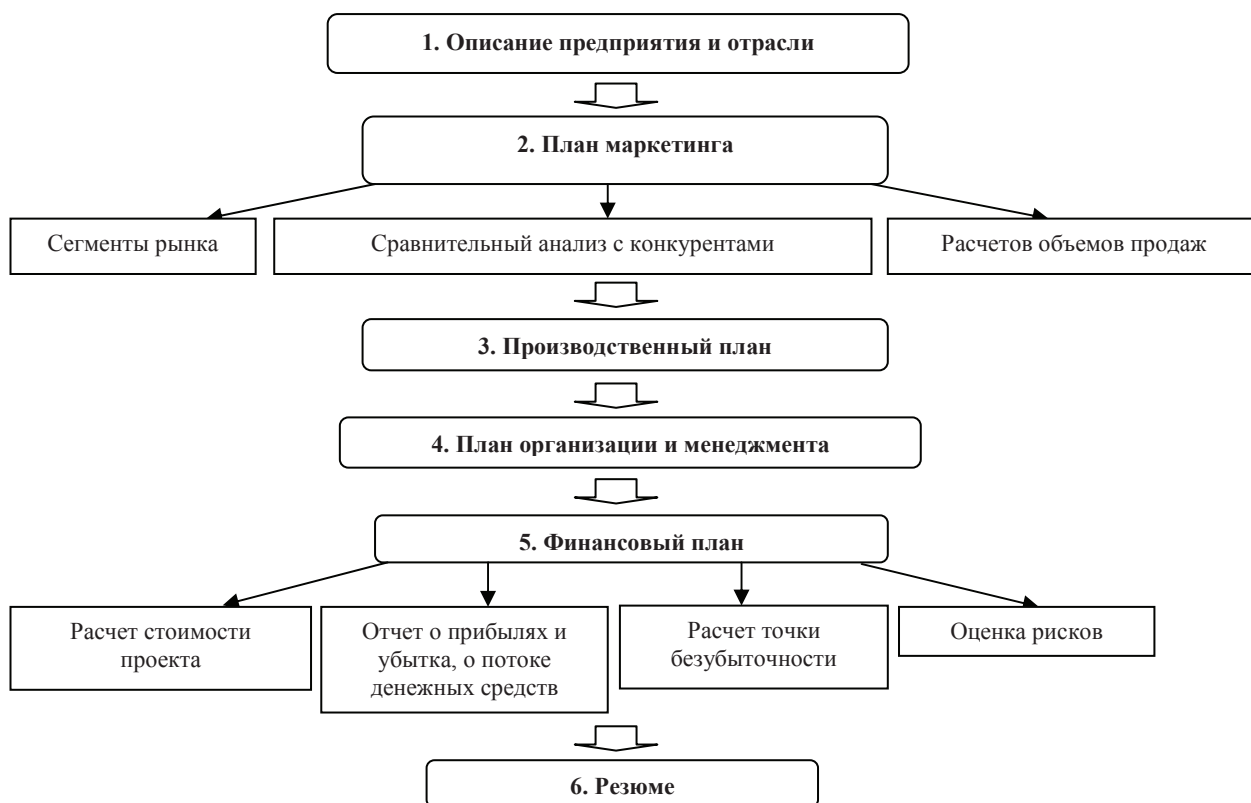


Рис. 1. Алгоритм расчета бизнес-плана

Инструментом, способным определить сильные и слабые стороны организации, а также выявить возможности и угрозы деятельности, является SWOT-анализ, практический пример которого представлен в таблице 1.

Таблица 1

SWOT-анализ организации	
<p>Сила</p> <ul style="list-style-type: none"> – опыт работы в торговле, в т.ч. на руководящих должностях; – опыт работы на рынке региона; – наличие деловых связей 	<p>Слабость</p> <ul style="list-style-type: none"> – ограниченность в финансировании
<p>Возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> – появление новых рынков или сегментов рынка; – стабильный потребительский спрос 	<p>Опасности</p> <ul style="list-style-type: none"> – высокий уровень конкуренции; – снижение доходов населения; – налоговая политика государства

Основная цель проекта – удовлетворение спроса населения на продовольственные товары. Предпринимателем представлен широкий ассортимент, цены на который установлены на уровне цен конкурентов и ниже. Географическими регионами, охватываемыми проектом, являются Центральный округ г. Омска и Омский район, в частности, п. Иртышский.

Большую долю от общей величины спроса (% от всего товарооборота) составляют

продовольственные товары – 85%. Далее идут алкогольная продукция – 10% и табачные изделия – 5%. При этом доля участия в рынке достаточно низка и составляет 0,05-0,1%.

Цена продажи дифференцирована в зависимости от сегмента и складывается из себестоимости продаж и наценки, которая определяется по следующей формуле:

$$\text{Торговая наценка} = \left(\frac{\text{Сумма годового объема продаж}}{\text{Годовая потребность в оборотных средствах}} - 1 \right) \times 100 \% \quad (1)$$

Используя приведенную выше форму, рассчитаем торговую наценку для целей данного бизнес-плана:

$$\text{Торговая наценка} = \left(\frac{4032}{3225,6} - 1 \right) \times 100 \% = 25 \% \quad (2)$$

Таким образом, торговая наценка для различных категорий ассортимента товаров составила 25 %. Обращаем внимание, что в данном случае годовая потребность в оборотных средствах равняется покупной стоимости товаров за год.

Далее необходимо составить прогноз объема продаж, который рассчитывается по месяцам в разрезе ассортимента товаров с учетом сезонности (табл. 2).

Таблица 2

Прогноз объема продаж

Товары	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I год
Продовольственные товары, тыс. руб.	841,6	854,4	866,4	864,8	3427,2
Алкогольная продукция, тыс. руб.	96	105,6	107,2	94,4	403,2
Табачные изделия, тыс. руб.	48,8	51,2	50,4	51,2	201,6
Итого	986,4	1011,2	1024	1010,4	4032

В целом, план реализации товаров конечному потребителю выглядит следующим образом:

Закуп товаров → Доставка в точки реализации
→ Реализация

Основные средства торговой организации представлены, прежде всего, холодильным оборудованием, необходимым для поддержания надлежащего качества продуктов с момента их закупа до доведения до конечного потребителя. Для привлечения покупателей в розничные точки магазин

оформляется витринами с размещением на них ассортимента и информации о различных акциях. Обращаем внимание, что при составлении бизнес-плана не в полной мере выдержан критерий отнесения актива к основным средствам. С точки зрения бухгалтерского учета это недопустимо, однако в данном бизнес-плане с практической позиции к внеоборотным активам отнесены «дешевые» витрины. Далее осуществляется расчет амортизации основных средств (табл. 3).

Таблица 3

Расчет амортизации основных средств

Наименования основных средств	Цена за единицу, руб.	Количество единиц	Общая стоимость, руб.	Срок эксплуатации, лет	Амортизация в год, руб.	Амортизация в месяц, руб.
Холодильная витрина ПРОТЕС серия Коралл ВХЗ-1209 МЗ	31000	1	31000	7	4428,57	369,05
Холодильный шкаф ШХ-0,7, 700 л.	36000	1	36000	7	5142,84	428,57
Итого	67000		67000		9571,41	797,62

Любое оборудование со временем испытывает трудности в функционировании и выходит из строя. Эти причины обуславливают необходимость периодического осуществления технического обслуживания и ремонта основных средств, годовая сумма затрат на которое составляет 7200 рублей.

Основа функционирования торговой организации – товары, относящиеся к категории оборотных средств. С учетом требуемого количества оборотных средств в месяц производится расчет потребности в них (табл. 4) [5, с. 89-90].

По результатам расчетов суммарная потребность в оборотных средствах за один год составила 3225600 руб. Далее показатель потребности в оборотных средствах рассчитывается поквартально [5, с. 90; 7].

Заработная плата продавцов в количестве четырех человек – одна из основных статей издержек обращения организации при осуществлении своей деятельности, расходы по которой представлены в табл. 5. В целях неразглашения персональных данных, числовые показатели по заработной плате занижены.

Таблица 4

Расчет потребности в оборотных средствах

Наименование	Цена за единицу, руб.	Требуемое количество в месяц*	Общие затраты в месяц, руб.*	Затраты в год, руб.
1. Хлебобулочные изделия, в т.ч.:				
– хлеб «Пшеничный» (1 шт.)	15,45	600	9 270	111 240
– хлеб «Урожайный» (1 шт.)	13,64	600	8 184	98 208
– булочки (1 шт.)	5,00	900	4 500	54 000
2. Молоко, молочные продукты, в т.ч.:				
– молоко (жирность 3,2%) (1 л)	22,61	900	20 349	244 188
– молоко (жирность 2,5%) (1 л)	20,87	450	9 391,5	112 698
– кефир (1 л)	24,35	450	10 957,5	131 490
– масло сливочное (упаковка 180 г)	31,60	300	9 480	113 760
– сметана (0,5 л)	29,57	300	8 871	106 452
3. Прочие продовольственные товары	–	–	128516,8	1542201,6
4. Пиво	–	–	26988	323856
5. Минеральная вода	–	–	17490	209880
6. Безалкогольный газированный напиток	5,67	210	1 190,67	14 288
7. Сигареты, в т.ч.:				
7. Сигареты	4,35	100	13611,5	163338
Итого:	–	–	268 800	3 225 600

* рассчитана средняя потребность в месяц.

Таблица 5

Заработная плата продавцов и отчисления

Работники	Количество продавцов	Зарплата в месяц на 1 продавца, руб.	Отчисления от заработной платы, руб.	Общая сумма в месяц на 1 продавца, руб.	Общие затраты в год на зарплату, руб.
Продавец	4	5000	1600	6600	316800
Итого	4	5000	1600	6600	316800

Еще одной статьей издержек обращения, входящей в себестоимость продаж, являются накладные расходы. При этом накладные расходы косвенно относятся к процессу реализации товаров, но при этом обеспечивают непрерывное функционирование организации. Исходя из видов накладных расходов определяются совокупные затраты (табл. 6).

Таблица 6

Расчет накладных расходов

Вид затрат	Затраты в месяц, руб.	Затраты в год, руб.
Аренда торговых площадей	7500	90000
Амортизация заводского оборудования и механизмов	797,62	9571,41
Стоимость техобслуживания и ремонта	600	7200
Транспортные расходы	1000	12000
Стоимость обслуживания:		
водоснабжение		
Электроэнергия	1500	18000
Отопление		
Другие коммунальные услуги		
Итого	11397,62	136771,41

Состав административных накладных расходов приведен в таблице 7 [1].

Таблица 7

Расчет административных расходов

Вид затрат	Затраты в месяц, руб.	Затраты в год, руб.
Фиксированный платеж ИП	–	27990
Оплата услуг связи	200	2400
ИТОГО	200	30390

В процессе подготовки к осуществлению хозяйственной деятельности предприниматель несет расходы, которые являются предоперационными (так называемые стартовые расходы). Сюда относятся регистрация ИП и связанные с этим сопутствующие услуги (изготовление печати, открытие счета в банке). Сумма предоперационных расходов в нашем случае составляет 2100 рублей [6].

Следующий этап расчета бизнес-плана – составление финансового плана. Данный раздел является наиболее важным, так как он формирует все приведенные выше затраты в одно целое и представляет информацию об источниках финансирования проекта. Для начала производится расчет стоимости проекта с учетом понесенных «стартовых» затрат (таблица 8).

Таблица 8

Расчет стоимости проекта

	Итого	Собственные средства	Заемные средства	Прочие
Основные фонды				
Оборудование	101200	42400	0	58800 (субсидия)
Итого основные фонды:	101200	42400	0	58800 (субсидия)
Предоперационные расходы				
Итого предоперационные расходы:	2100	2100	0	
Оборотные средства				
Запас оборотных средств	264960		0	264960 (товарный кредит)
Арендная плата	7500	7500		
Итого оборотные средства:	272460	7500	0	264960 (товарный кредит)
Общая потребность в капитале (стоимость проекта)	375760	52000	0	323760
Соотношение в %		13,84	–	86,16

Согласно расчету, общая потребность в капитале, иными словами стоимость проекта, для предпринимателя составила 375760 руб. Двумя основными источниками финансирования при этом являются товарный кредит и субсидия.

На основе рассчитанных выше объемов продаж, издержек обращения, составляется отчет о

прибылях и убытках (табл. 9). Данная форма отчетности отражает выручку предпринимателя за расчетный период, понесенные им затраты на осуществление продаж и чистую прибыль, как разницу между выручкой и затратами.

Таблица 9

Отчет о прибылях и убытках

	Статьи	Сумма, руб.
	Объем продаж (годовая выручка)	4032000
=	Чистая выручка от реализации	4032000
минус	покупная стоимость товаров	3225600
минус	производственные накладные расходы (аренда, транспортные расходы, обслуживание ККМ)	136771,41
=	Валовая прибыль от реализации	669628,59
минус	затраты на заработную плату продавцов	274080
минус	расходы по управлению в том числе:	9674,4
	фиксированный платеж ИП	27990
	расходы на связь	2400
=	Операционная прибыль	355484,19
=	Прибыль до уплаты налогов	355484,19
минус	Единый налог на вмененный доход	90384,36
=	Чистая прибыль	265099,83

Предприниматель является плательщиком ЕНВД. При расчете и уплате ЕНВД размер реально полученного дохода не имеет значения,

налогоплательщик руководствуется размером вмененного дохода, который установлен Налоговым кодексом РФ. При этом согласно п. 2 ст. 346.26

Налогового Кодекса РФ ЕНВД возможно применять только для отдельных видов предпринимательской деятельности, к которым также относится розничная

торговля. Расчет единого налога на вмененный доход производится по следующей формуле:

$$\text{Вмененный доход} = \text{Базовая доходность} \cdot S (\text{площадь}) \cdot K_1 \cdot K_2, \quad (3)$$

где K_1 – корректирующий коэффициент, учитывающий инфляцию и устанавливаемый федеральным законодательством; K_2 – коэффициент, определяющий базовую доходность.

В целях анализируемого бизнеса-плана вмененный доход в месяц составил:

$$1800 \text{ руб.} \cdot 54 \text{ м}^2 \cdot 1,148 \cdot 0,9 = 100427,04 \text{ руб.} \quad (4)$$

Соответственно единый налог на вмененный доход в месяц:

$$100427,04 \text{ руб.} \cdot 0,15 = 15064,06 \text{ руб.} (180768,72 \text{ руб. в год}) \quad (5)$$

Единый налог на вмененный доход может быть уменьшен на величину отчислений в пенсионный фонд на заработную плату работников ($1600 \cdot 4 \cdot 12 = 76800$ руб./год), а также на годовой фиксированный платеж в бюджет Пенсионного Фонда РФ ИП (27990 руб.).

Таким образом, за вычетом отчислений в пенсионный фонд и фиксированного платежа ИП ЕНВД составляет:

$$\text{ЕНВД} = 180768,72 - 76800 - 27990 = 75978,72 \text{ руб./год} (6331,56 \text{ руб./мес.}, 18994,68 \text{ руб./квартал}) \quad (6)$$

Вычитаемая сумма должна составлять не более 50% суммы ЕНВД, т.е. 90384,36 руб. в год [1].

авторы не приводят по причине ограниченности формата статьи.

Информацию о денежных потоках проекта содержит отчет о потоке денежных средств, который

Описанные выше затраты (издержки обращения) классифицируются на постоянные и переменные (табл. 10).

Таблица 10

Классификация затрат [5]

Постоянные затраты за год	Сумма, руб.	Переменные затраты за год	Сумма, руб.
Заработная плата	240000	Покупная стоимость товаров	3225600
Отчисления от заработной платы работников	76800		
Фиксированный платеж ИП	27990		
Техническое обслуживание и ремонт	7200		
Аренда помещения	90000		
Амортизация оборудования	9571,41		
Транспортные расходы	12000		
Связь	2400		
Коммунальные платежи	18000		
Итого:	483961,41	Итого:	3225600

Постоянные и переменные затраты учитываются при расчете точки безубыточности, величины объема продаж, при которой

хозяйствующий субъект будет в состоянии покрыть все свои издержки (постоянные и переменные), не получая прибыли.

$$\text{Точка безубыточности продаж} = \frac{\text{Постоянные расходы}}{1 - \left(\frac{\text{Переменные расходы}}{\text{Объем продаж}} \right)} \quad (7)$$

Для целей настоящего бизнес-плана точка безубыточности составила:

$$\text{Точка безубыточности продаж} = \frac{483961,41}{1 - \left(\frac{3225600}{4032000}\right)} = 2419807,05 \text{ руб.} \quad (8)$$

Расчет позволяет сделать вывод, что для достижения безубыточности предпринимателя необходимо обеспечить объем продаж в сумме 2419807,05 руб.

Важным показателем эффективности проекта является срок окупаемости, то есть период времени, в течение которого доходы, полученные от вложенных средств, покрыли капитальные затраты.

$$\text{Срок окупаемости} = \frac{\text{Капитальные затраты (стоимость проекта)}}{\text{Чистая прибыль по проекту} + \text{Амортизация}} \quad (9)$$

Срок окупаемости данного проекта составил:

$$\text{Срок окупаемости} = \frac{375760}{265099,83 + 9571,41} = 1,37 \text{ (1 год 5 месяцев)} \quad (10)$$

Заключительным разделом в процессе составления бизнес-плана является резюме, раскрывающее информацию о проекте, источниках финансирования, основных показателях эффективности проекта. В нашем случае, основные положения резюме на первой странице составляемого планового документа выглядят следующим образом.

Организация розничной торговли продовольственными товарами, алкогольной и табачной продукцией. К открытию планируются 2 магазина:

1. Магазин в п. Иртышский, S = 24 кв.м. (собственность автора проекта).

2. Магазин в Центральном округе г. Омска, S = 30 кв. м. (аренда, 250 руб./кв. м.).

Стоимость проекта оценивается в 375 760 руб., которая включает в себя:

– собственные средства – 52 000 руб.;

– заемные средства: 58 800 руб. (субсидия), 264 960 руб. (товарный кредит поставщиков).

Согласно отчету о прибылях и убытках финансового раздела, прибыль от реализации проекта составила 265 099,83 руб. При этом срок окупаемости вложений составил 1 год 5 месяцев. Рентабельность проекта с учетом прибыли и затрат на реализацию – 11,48%.

Таким образом, бизнес-планирование при открытии собственного дела по организации розничной торговли продовольственными товарами учитывает следующие отраслевые особенности:

1) планирование ассортимента товаров, соответствующего характеру спроса потребителей, по номенклатурным группам товаров;

2) корреспонденция закупа товаров с объемом продаж. Определение потребности в оборотных средствах (табл. 4) должно производиться организацией в соответствии с планом продаж (табл. 2), что нацелено, прежде всего, на минимизацию остатков товаров на складе;

3) определение потребности в специальном оборудовании. Для хранения и поддержания надлежащего качества товаров приобретается специальное холодильное оборудование, определение потребности в котором осуществляется на основе его габаритов, а также мощности;

4) расчет наценки. Неотъемлемой частью цены товара является торговая наценка, расчет которой основывается на соотношении годовой суммы объема продаж и потребности в оборотных средствах организации. Для целей составления данного бизнес-плана наценка составила 25% (формула 2);

5) расчет издержек обращения, являющихся важной составной частью всех расходов организации на реализацию товаров потребителю. К издержкам обращения относятся затраты на техническое обслуживание, ремонт и амортизация оборудования (таблица 3) заработная плата продавцов и отчисления от нее (таблица 5), накладные расходы (таблицы 6, 7);

6) расчет ЕНВД (формула 6). Как правило, большинство торговых организаций используют систему налогообложения, как ЕНВД, в основе расчета которого используется базовая доходность организации, скорректированная коэффициентами K1, K2 и площадь.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.07.2017, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017).
2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 26.07.2017).
3. Приказ Минэкономразвития РФ «О мерах по реализации в 2010 году мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» (вместе с «Порядком проведения конкурса по отбору субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2010 году предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации») от 16.02.2010 N 59 (ред. от 12.10.2010).
4. Агешкина, Н.А. Комментарий к Федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ.
5. Гончаренко, Л.Н. Торговая калькуляция на современном этапе [Текст] / Л.Н. Гончаренко // Сборник: Опыт, достижения, перспективы торговли и экономики по материалам Международной научно-практической конференции ученых, практиков, аспирантов, магистрантов, студентов. – 2016. – С. 88-91.
6. Ёлкина, В.Н. Проектирование бизнеса на основе учета транзакционных издержек [Текст] / В.Н. Ёлкина, Л.Н. Гончаренко // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1 (49). – С. 124-127.
7. Шумакова, О.В. Продовольственная безопасность как фактор экономической безопасности страны [Текст] / О.В. Шумакова, Т.Г. Мозжерина, А.Л. Полтарыхин // Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: Фундаментальные и прикладные вопросы науки и образования, 2 части. – 2016. – С. 133-138.

References

1. *Nalogovyy kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraya)* [The Tax Code of the Russian Federation (Part Two)]. Ot 05.08.2000 N 117-FZ (red. ot 29.07.2017, s izm. i dop., vstup. v silu s 01.10.2017) // SPS Konsul'tantPlyus.
2. Federal'nyj zakon ot 24.07.2007 N 209-FZ (red. ot 26.07.2017) «*O razvitií malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii*» [«On the development of small and medium-sized business in the Russian Federation»] // ATP ConsultantPlus.
3. Prikaz Minekonomrazvitiya RF ot 16.02.2010 N 59 (red. ot 12.10.2010) «*O merah po realizacii v 2010 godu meropriyatij po gosudarstvennoj podderzhke malogo i srednego predprinimatel'stva*» (vmeste s «*Poryadkom provedeniya konkursa po otboru sub"ektov Rossijskoj Federacii, byudzheta kotoryh v 2010 godu predostavlyayutsya subsidii dlya finansirovaniya meropriyatij, osushchestvlyаемых v ramkah okazaniya gosudarstvennoj podderzhki malogo i srednego predprinimatel'stva sub"ektami Rossijskoj Federacii*») [«On measures to implement in 2010 activities for government support of small and medium-sized businesses» (together with the "Procedure for the selection of subjects of the Russian Federation, whose budgets in 2010 are subsidized to finance activities carried out in the framework of providing state support for small and medium Entrepreneurship by Subjects of the Russian Federation «)]] // ATP ConsultantPlus.
4. Ageshkina N.A. Kommentarij k Federal'nomu zakonu ot 24 iyulya 2007 g. N 209-FZ «*O razvitií malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii*» (postatejnyj) [«On the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation» (itemized)]. Pod red. T.A. Gusevoj // ATP ConsultantPlus.
5. Goncharenko L.N. *Torgovaya kal'kulyaciya na sovremennom eh tape* [Trading calculation at the present stage]. In the collection: Experience, achievements, prospects of trade and economy on the basis of the International Scientific and Practical Conference of Scientists, Practitioners, Postgraduates, Master Students, Students. 2016. P. 88-91.
6. Yolkina V.N., Goncharenko L.N. *Proektirovanie biznesa na osnove ucheta transakcionnyh izderzhok* [Designing a business based on transaction costs]. Problems of the modern economy. 2014. No. 1 (49). S. 124-127.
7. SHumakova O.V, Mozzherina T.G., Poltaryhin A.L. *Prodovol'stvennaya bezopasnost' kak faktor ehkonomicheskoy bezopasnosti strany* [Food security as a factor of economic security of the country]. In the collection: Fundamental and applied questions of science and education, a collection of scientific papers on the basis of the International Scientific and Practical Conference: in 2 parts. 2016. P. 133-138.

PECULIARITIES OF BUSINESS PLANNING IN TRADE IN OPENING OWN BUSINESS

Vitaliy Y. Epanchintsev,

Associate Professor, Omsk State Agrarian University named after P.A. Stolypin

Ekaterina A. Zinov'eva,

Master Student, Omsk State Agrarian University named after P.A. Stolypin

Abstract. The article presents a methodology for drawing up a business plan for the opening of retail outlets for food products in Omsk. The algorithm of calculation of the business plan with the detailed description of each of the stages is given. The starting point of business planning is the description of the project itself and its purpose, the industry in which the organization operates. An important point here is to determine the feasibility and relevance of the business project. This stage is connected, first of all, with the disclosure of the advantages of the organization implementing the project, in comparison with some representatives of the competitive environment, as well as the shortcomings and threats of activities that impede the full disclosure of its economic potential. At the initial stage, the organization determines those segments of the market for which its activities will be targeted. An integral feature of the retail industry is the exact calculation of sales volumes, coupled with the demand for goods from the public. At the next stage of business planning, the need for core and working capital is calculated, staff salaries are based on social contributions, overhead and pre-operational expenses. Combining all the above costs is carried out at the stage of determining the cost of a business project, which allows you to visually represent the cost groups and the sources of their financing. Determining the profitability of the project, taking into account the costs incurred for its implementation, as well as taxes (this article deals with the application of a single tax on imputed income) is reflected in such a subsection as a profit and loss account. Quarterly, the values of inflows and outflows of funds of the organization for the entire period of operation with disclosure of data for each item are shown in the cash flow statement. In conclusion, the economic efficiency of the project was assessed and the main risks in its implementation were identified. Drawing up a business plan requires the presence of certain competencies in the field of economics, taking into account current information on changes in regulatory acts that regulate the activities of small businesses.

Keywords: business plan, own business, retail trade, individual entrepreneur, financial plan, economic efficiency.

Сведения об авторах:

Виталий Юрьевич Епанчинцев – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, бухгалтерского учета и финансового контроля ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина» (644008, Российская Федерация, г. Омск, ул. Институтская площадь, 1), e-mail: vu.epanchintsev@omgau.org.

Зиновьева Екатерина Андреевна – студент магистратуры экономического факультета ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет имени П.А.Столыпина» (644008, Российская Федерация, г. Омск, ул. Институтская площадь, 1), e-mail: ea.zhavoronok1737@omgau.org.

Статья поступила в редакцию 09.01.2018 г.