**Бизнес-план**

**«Организация кузнечного участка производства»**

**Суть проекта:** организация кузнечного участка производства на базе арендуемых производственных площадей и оборудования для выхода на внутренний рынок г. Красноярска.

**Финансирование проекта**

Собственные средства составляют 114735 руб., что в относительном выражении составляет 60%; средства государственной поддержки составляют 76490, что в относительном выражении составляет 40%;

Сметная стоимость реализации проекта – 191225 рублей

Ввод в эксплуатацию производства - до 1 месяца

Сроки выхода на производственные мощности- 4 месяца

Срок окупаемости проекта - 3 месяца

# Содержание

# Резюме

# 2. Существо предлагаемого проекта

# 2.1 Вид выпускаемой продукции

# Производственный план

# Описание производственного процесса

# 3.2. Производственное помещение и оборудование

# 3.3 Поставщики сырья и материалов

# План сбыта

# Предлагаемый уровень цен

# Реализация продукции

# 4.3 Реклама

# Организационный план

# Форма собственности предприятия

# 5.2 Структура управления

# Оценка риска

# Сильные и слабые стороны предприятия

# Конкурентная среда предприятия

# Финансовый план

# Приложения

**1. Резюме**

Суть проекта: организация кузнечного участка производства на базе арендуемых производственных площадей и оборудования для выхода на внутренний рынок г. Красноярска.

Вид выпускаемой продукции: красивые, стильные детали интерьера и ландшафта из металла, решетки, заборы, ворота, балконные и лестничные ограждения, каминные аксессуары, фонари, подсвечники и т.д.

Продукция имеет широкий спектр применения в строительстве и отделке жилых домов и помещений. Основным направлением реализации продукции является частный жилой сектор в пригородной зоне г. Красноярска.

80% готовой продукции на первый год реализации проекта составляет ходовая продукция, которая принадлежит к средней ценовой категории и пользуется стабильным спросом на внутреннем рынке (заборы, ворота, калитки, решётки и т.д.), и 20% изделия, для изготовления которых требуется подавляющее большинство квалифицированного ручного труда, например, подсвечники, мелкие аксессуары, мебель и другие предметы интерьера и ландшафта, стоимость которых можно оценить только после определения окончательного рисунка. Со второго года предполагается изменить пропорцию 40% к 60%.

Для реализации проекта необходимо 191225 рублей, из которых

114735 рублей являются собственными средствами, а 76490 рублей - средства государственной поддержки. Срок окупаемости проекта, рассчитанный по показателям чистой прибыли и объема инвестиций, составлет 3 месяца.

Проект по всем показателям является эффективным, приносит финансовый эффект.

# 2. Существо предлагаемого проекта

**2.1 Вид выпускаемой продукции**

# Основным видом выпускаемой продукции являются красивые, стильные детали интерьера и ландшафта из металла, решетки, заборы, ворота, балконные и лестничные ограждения, каминные аксессуары, фонари, подсвечники и т.д.

Продукция имеет широкий спектр применения в строительстве и отделке жилых домов и помещений. Основным направлением реализации продукции является частный жилой сектор в пригородной зоне г. Красноярска.

80% готовой продукции на первый год реализации проекта составляет ходовая продукция, которая принадлежит к средней ценовой категории и пользуется стабильным спросом на внутреннем рынке (заборы, ворота, калитки, решётки и т.д.), и 20% изделия, для изготовления которых требуется подавляющее большинство квалифицированного ручного труда, например, подсвечники, мелкие аксессуары, мебель и другие предметы интерьера и ландшафта, стоимость которых можно оценить только после определения окончательного рисунка. Со второго года предполагается изменить пропорцию 40% к 60%.

Так же планируется оказание дополнительных услуг, монтаж и покраска изделия. Монтаж изделия в среднем составляет 20% от стоимости изделия, а покраска 15%-25%, зависит от качества краски и особенностей покраски.

Далее проанализируем планируемые объемы производства (табл.2.1).

**Таблица 2.1 – Планируемые объемы производства:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Для примера возьмем оконную решетку.  Решетка 1400х1300 (1.8 м2.) | | | |  |
| Затраты на изготовление | | | |
| Наименование | Кол-во: | Стоимость руб. (ед.изм.) | Итого  руб. |
| Квадрат 14х14 | 24 м. | 57 | 1370 |
| Стальная полоса 20х2 | 2 м. | 25 | 50 |
| Электроэнергия\* | ~100 кВт | 155 | 155 |
| Краска | 100 гр. | 170 | 170 |
| Прочие расходы 20%\* |  |  | 350 |
| Итого затраты: |  |  | 2095 |

По данным таблицы 2.1 можно сделать вывод, что затраты на изготовление 1м2 кованого изделия составляют 1164 руб.

Одна смена в количестве 2-х человек способна изготовить 3 м2 за день.

Данные при 100% загрузке оборудования в одну смену представлены в табл. 2.2:

Таблица 2.2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Период времени | Количество, м2 | Стоимость затрат руб. |
| 1 | Час | 0.5 | 582 |
| 2 | Смена (8 часов) | 3 | 3492 |
| 3 | Месяц (20 р. дней) | 60 | 69840 |
| 4 | Год | **720** | **838080** |

Так, как производство является сезонным (с ноября по март спрос на выпускаемую продукцию падает в среднем на 50%) и выход на производственные мощности планируется к 4-му месяцу, то планируемый объем выпускаемой продукции на первый год реализации проекта будет следующим:

**Таблица 2.3**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Период времени | Количество, м2 | Стоимость затрат руб. |
| 1 квартал | Июль-сентябрь | 90 | 104760 |
| 2 квартал | Октябрь-декабрь | 150 | 174600 |
| 3 квартал | Январь-март | 90 | 104760 |
| 4 квартал | Апрель-июнь | 180 | 209520 |
| Итого | Год | 510 | 593640 |

**3. Производственный план**

# 3.1 Описание производственного процесса

# Художественной ковкой называется холодная или горячая обработка металла под действием бойков молота с использованием при надобности подкладного инструмента.

# Основными операциями производственного процесса являются:

# резка металла;

# нагрев металла;

# пластическая диформация;

# сварка;

# зачистка металла.

# К дополнительным операциям можно отнести покраску металлоизделий.

# 3.2 Производственные помещения и оборудование

# Таблица 3.1

|  |  |
| --- | --- |
| № | Наименование здания и оборудования |
| 1 | Цех (68 м2) |
| 2 | Кузнечный эл.молот |
| 3 | Кузнечный горн (для нагрева металла) |
| 4 | Наковальня |

Описание затрат на основные производственные средства представлено в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Затраты на приобретение основных средств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование ОС | Цена за ед., руб. | Кол-во, шт. | Стоимость, включая НДС |
| Сварочный аппарат | 7500 | 1 | 7500 |
| Компрессор | 8200 | 1 | 8200 |
| Краскопульт | 1500 | 1 | 1500 |
| Тиски | 1300 | 1 | 1300 |
| Болгарка | 2100 | 1 | 2100 |
| Кузнечный инструмент (кувалда, молоток, зубила и т.д) | 1700 | 1 | 1700 |
| Кузнечная оснастка (изготовление) | 1500 | 1 | 1500 |
| Компьютер | 5500 | 1 | 5500 |
| Принтер | 4500 | 1 | 4500 |
| Кассовый аппарат | 25000 | 1 | 25000 |
| Стол письменный | 3800 | 1 | 3800 |
| Стул офисный | 1300 | 1 | 1300 |
| Телефон | 950 | 1 | 950 |
| ИТОГО: | | | 64850 |

# По данным таблицы 3.2 можно сделать вывод, что планируемая стоимость основных средств предприятия составит 64850 руб.

Описание затрат на сырье, материалы и аренду представлено в таблице 3.3.

Таблица 3.3- Затраты на сырье, материалы и арендную плату в расчете на год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Ед. | Кол-во | Цена за ед., руб. | Стоимость, руб. |
| материала | изм. |
| канц. набор | шт. | 1 | 47,8 | 47,8 |
| бумага SvetoCopyNew | уп. | 25 | 116,8 | 2920 |
| картридж HP Q7553X | шт. | 2 | 2200 | 4400 |
| Электроды, обрезные круги. | уп. | 10 | 580 | 5800 |
| Металл | т. | 6 | 25000 | 150000 |
| Аренда помещения и оборудования | мес. | 12 | 13600 | 163200 |
| Итого: |  |  |  | 326367,8 |

Аренда помещения и оборудования в таблице рассчитана на год, исходя из стоимости аренды 200 руб./м2 и площади для производства 68м2.

Далее рассчитаем расходы на амортизацию оборудования на пять лет.

Таблица 3.4- Расходы на амортизацию.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Амортизация | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Сварочный аппарат | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 |
| компрессор | 1640 | 1640 | 1640 | 1640 | 1640 |
| Краскопульт | 1500 |  |  |  |  |
| Тиски | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 |
| Болгарка | 525 | 525 | 525 | 525 | 525 |
| Принтер | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 |
| Кассовый аппарат | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 |
| Итого | 11325 | 9825 | 9825 | 9825 | 9825 |

**3.3 Поставщики сырья и материалов**

Основными поставщиками сырья являются местные торговые организации занимающиеся продажей металлопроката и металлолома. Крупнейшими из них являются:

1. ООО Сиб-Экометалл, ул. Мечникова, 54 и ул. Калинина, 73а.
2. ЗАО МагСибМет, пер. Каучуковый, 6.
3. ЗАО Металл-Комплект, ул. 60 лет Октября, 109.

Средняя стоимость металла на внутреннем рынке составляет 25000 руб. за тонну.

# 4. План сбыта

4.1 Предполагаемый уровень цен

# Цена на предприятии формируется следующим образом:

# Ц реализации = Ц приобретения сырья + Пр рас. + ТН,

# где Ц приобретения сырья – это цена закупки сырья и материалов у поставщиков;

# Пр.рас. – производственные расходы на изготовление

# ТН – торговая надбавка.

# Торговая наценка на продукцию предприятия составляет 50-70% в зависимости от сложности изготовления металлоизделия.

# В целом ценовая политика предприятия представляет собой комплекс эффективных мероприятий, которые включают: расчет себестоимости продукции, начисление торговой наценки на товар.

# В среднем на внутреннем рынке цена за 1 м2. изделия составляет

# 4000-8000 руб. На первый год реализации проекта планируется держать цену на уровне 4000-6000 руб. за 1 м2, в зависимости от сложности изготовления изделия. Для примера произведем расчет цены на оконную решетку со средней ценовой категорией (табл. 4.1)

Таблица 4.1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Стоимость решетки 1400х1300 (1.8 кв.м.) изображенной на рисунке составляет 9500 руб. | | | | 5200 руб. - 1 м2  Прибыль составила:  5200-2070=3130 руб. |
| Затраты на изготовление | | | |
| Наименование | Кол-во: | Стоимость руб. (ед.изм.) | Итого  Руб. |
| Квадрат 14х14 | 24 м. | 57 | 1370 |
| Стальная полоса 20х2 | 2 м. | 25 | 50 |
| Электроэнергия | ~100 кВт | 155 | 155 |
| Краска | 100 гр. | 170 | 170 |
| Прочие расходы 20%\* |  |  | 350 |
| З.плата | 2 чел. | 810 | 1620 |
| Итого затраты: |  |  | 3715 |

# По данным таблицы можно сделать вывод, что цена за 1 м2 изделия со средней ценовой категорией составляет 5200 руб., а затраты на ее изготовления составили 2070 руб. за 1 м2, следовательно прибыль составила 3130 руб. за 1 м2.

**4.2 Реализация продукции**

Основным направлением реализации продукции является частный жилой сектор в пригородной зоне г. Красноярска и планируется сотрудничество с местными организациями, занимающимися ритуальными услугами. Украшать свой дом или сад кованым железом всегда было хорошим тоном для состоятельных людей. Сейчас для многих очень важно приобрести репутацию не только надежного партнера или приятного в общении делового человека, но и ценителя прекрасного. Кованые детали во многих домах служат не только предметами интерьера, но и подкреплением престижа их владельца. Действительно, красивая ковка придает интерьеру или пейзажу особый шик, смотрится одновременно и красиво, и солидно. На изящном и оригинальном изделии невольно задержится взгляд любого посетителя, не устанут любоваться им и домочадцы. Кроме того, шедевры из железа особенно хороши тем, что никогда не выйдут из моды (Приложение 2). Организации не могут предложить покупателям больших объемов продукции художественной ковки, так как не многие изготавливают изделия, которые требуют подавляющее большинство квалифицированного ручного труда, мастерства и таланта мастера, это приводит к стабильному спросу на внутреннем рынке на данную категорию продукции.

**4.3 Реклама**

# Реклама – информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привличение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.

# Для продвижения своей продукции на внутреннем рынке необходимо вложение средств в рекламу. Описание затрат на рекламу представлено в таблице 4.2.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Кол-во, шт. | Стоимость, руб |
| 1 | Вывеска (баннер) | 1 | 2500 |
| 2 | Таблички (300\*500 мм) с рекламой | 20 | 1750 |
| 3 | Визитки | 1000 | 950 |
| 4 | Объявления в СМИ | - | 2000 |
| 5 | Создание альбома с предлагаемой продукцией | - | 3000 |
|  | Итого: |  | 10200 |

Таблица 4.2 – Планируемые затраты на рекламную компанию

Из таблицы 4.2 видно, что на проведение рекламной компании предприятию потребуется 10200 руб. Таблички (300\*500 мм) с рекламой предназначены для размещения в пригородных районах, где расположен частный жилой сектор.

**5. Организационный план**

**5.1 Форма собственности предприятия**

# Данное предприятие будет зарегистрированно в качестве ИПБЮЛ (индивидуальное предприятие без образования юридичяеского лица).

# Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образованию юридического лица с момента государственной регистрации в качестве предпринимателя.

# К предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, соответственно применяются правила Гражданского Кодекса РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющимися коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения.

# Гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица с нарушением требований, не вправе ссылаться в отношении заключенных им при этом сделок на то, что он не является предпринимателем. Суд может применить к таким сделкам правила ГК РФ об обязательствах, связанных с осуществением предпринимательской деятельности (Гражданский Кодекс Российской Федерации).

**5.2 Структура управления предприятием**

Подбор и наем работников осуществляется в течение первого месяца реализации проекта. Штатное расписание представлено в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Штатное расписание предприятия.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Должность | Количество сотрудников | Заработная плата, руб./мес. |
| 1 | Директор –начальник участка производства | 1 | 16000 |
| 2 | Кузнец-художник | 1 | 16000 |
| 3 | Рабочий | 1 | 10000 |
| 4 | Бухгалтер | 1 | 10000 |
|  | Итого: | 3 | 52000 |

# На предприятии будет использоваться такая структура управления, основными преимуществами которой являются:

# - четкая система взаимных связей;

# - ясно выраженная ответственность;

# - быстрота реакции в ответ на прямые приказания.

# Структура управления представлена на рис. 5.1.

# Директор

# (начальник участка производства)

# Кузнец-художник

# Бухгалтер

# Рабочий

Рисунок 5.1 Структура управления предприятия

Для эффективной работы предприятия очень важно правильно организовать его работников, создать сплоченную команду. Действия всех работников должны быть строго определены и согласованы.

Административно-управленческий персонал представлен руководителями и специалистами в лице:

- директора,

- бухгалтера,

Директор решает все вопросы текущей деятельности предприятия, утверждает штаты работников, заключает с ними трудовые договоры; назначает должностных лиц, совершает сделки от имени предприятия, открывает счета в банках, издает приказы и дает указания.

Бухгалтер принимает от материально-ответственных лиц товарно-денежные отчеты, проверяет и обрабатывает их, учитывает денежные средства, а также выполняет другие бухгалтерские операции.

Производственный персонал предприятия представлен рабочим и кузнецом.

**6. Оценка риска**

В любой производственной деятельности всегда существует опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных производственных процессов. Опасность таких потерь представляют собой риски.

Рассмотрим основные риски для деятельности предприятия:

- увеличение уровня инфляции;

- снижение уровня покупательской способности;

- изношенность торгового оборудования;

- уменьшение рентабельности конечной деятельности.

Таким образом, к основным рискам, к которым может подвергнуться предприятие следует отнести: снижение уровня покупательской способности и увеличение уровня инфляции.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид риска | Значение, % | Параметры риска |
| Руководящий состав: качество управления | 2 | Предприятие зависит от директора, являющегося высококвалифицированным в отрасли. |
| Размер компании | 3 | Предприятие относится к категории мелкого, однако конкурентов в отрасли практически нет |
| Финансовая структура (источники финансирования компании) | 2 | Предприятие оптимально использует как собственные, так и заемные средства, коэф-т финансирования в первом расчетном году равен 0,8 |
| Товарная/территориальная диверсификация | 4 | Предприятие специализируется на предоставлении одного вида услуг |
| Диверсифицированность клиентуры | 2 | Отрасль, в которой работает предприятие, является высоковостребованной |
| Прочие риски | 2 | В настоящее время существует риск снижения спроса в результате мирового финансового кризиса |
| Итого: | 15 |  |

Таблица 6.1 – Основные риски предприятия

**Короткое описание существующего предприятия**

|  |  |
| --- | --- |
| Полное название предприятия  ИПБЮЛ Велиева Ю.И | **Предприниматнль Велиева Юлия Игоревна** |
| Сокращенное название | **И.П Велиева Ю.И** |
| Руководитель предприятия | **Велиева Ю.И.** |
| Система налогообложения предприятия | **Единый налог** |
| Планируемая дата создания предприятия. | **01.10.2010** |
| Теперешние цели компании | **Выход на внутренний рынок г. Красноярска** |
| Среднее количество работников | **4** |
| Основные и дополнительные виды деятельности, опыт работы | **Менеджер по рекламе, ООО Восточное.»Гриф-иК», СПБ,ул Нахимоава 122** |
| Основные конкурентные преимущества предприятия. | **Высококачественное изготовление продукции и более низкая цена. Оказание дополнительных услуг.** |
| Необходимые улучшения. | **Необходимо современное оборудование, обеспечивающее высокий художественный уровень** |
| Уровень технологии на предприятии | **Ручная работа с применением приспоблений, электроинструмента.** |

Далее проанализируем сильные и слабые стороны предприятия (табл.6.3).

**6.1 Сильные и слабые стороны предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сфера деятельности | Сильная сторона | Слабая сторона |
| Маркетинг | Продажа продукта, личные знакомства с предполагаемыми заказчиками | Недостаток опыта торговли данным видом продукции |
| Производство | Знание технологии, применяющегося оборудования, сырья и материалов | Недостаток опыта в организации производства "на потоке". |
| Финансы | Возможность переброски финансов с другого вида деятельности (торговли) | Недостаток собственных финансовых средств для приобретения современного оборудования |
| Организация | Опыт управления несколькими десятками человек | Недостаточное знание законодательства, связанное со спецификой данного производства |
| Кадры | Имеются квалифицированные кадры (художник-кузнец) | Недостаточный выбор квалифицированных кадров |
| Сфера деятельности | Возможности | Угрозы |
| Экономическая среда | Общий подъем экономики способствует росту покупательной способности на производимую продукцию. | Общий экономический спад может повлиять на покупательскую способность на производимую продукцию |
| Политическая среда | Региональная и центральная власти благоприятствуют развитию художественных промыслов. | Политическая нестабильность ведет к сворачиванию производства. |
| Социально-культурная среда | В настоящее время широко рекламируется и пропагандируется (приветствуется) возрождение производств. | Снижение общего культурного уровня, влияющего на формирование спроса на производимую продукцию. |
| Технологическая среда | Развитие информационного обмена, в частности, Интернет, тематических выставок, позволяет использовать передовые технологии и применять современное оборудование и технологии | Опережающее развитие производства аналогичной продукции из пластмасс. |
| Демографическая среда | Производимая продукция интересует деловых, активных людей среднего возраста. | Производимая продукция не интересует людей молодого и пенсионного возраста. |

**6.2 Конкурентная среда предприятия**

На рынке существует достаточно организаций предлагающих схожий товар, поэтому очень сложно увеличить процентную долю занимаемого места на рынке. Поэтому данная организация уделяет внимание таким вопросам как сервис, реклама, система скидок для увеличения конкурентоспособности.

Основным способом достижения этой задачи является предложение покупателям товаров и услуг надлежащего качества, в нужном ассортименте, в необходимые сроки и на более выгодных условиях, чем у конкурентов.

Поэтому, оценивая свою конкурентоспособность, предприятие должно выявить, сколько реальных и потенциальных конкурентов оно имеет, информацию о них, их позицию на рынке.

В настоящее время в г. Красноярске насчитывается порядка 25 зарегистрированных кузниц, из них 3 крупных, которые занимаются художественной ковкой, а 22 в основном занимаются изготовлением металлоизделий.

# Основными конкурентами предприятия являются:

# ООО «Гриф – иК», ул. Дорожная ,16.

# ООО «Мир каванных изделий», ул. Мотросова,30.

# ООО «РМЗ», ул. Шахтеров, 16

**7. Финансовый план**

Таблица 7.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Финансовый прогноз, руб. | | | | | | | | |
| Статьи доходов и расходов | Расчетный месяц | | | июль-сен | окт-дек | янв-март | апр-июнь | Итого 1 год |
| Средства на начало периода |  | | | 0,00 | 273864,69 | 792104,38 | 1065969,06 | 1706396,25 |
| Поступление реальных денег (выручка) | | | | | | | | |
| Продажа металлоизделия |  | | | 450000 | 750000 | 450000 | 900000 | 2550000 |
| ИТОГО |  | | | 450000 | 750000 | 450000 | 900000 | 2550000 |
| Текущие расходы | | | | | | | | |
| ФОТ |  | | | 52000 | 52000 | 52000 | 52000 | 208000 |
| Расходные материалы |  | | | 29625 | 42125 | 29625 | 48375 | 149750 |
| Прочие затраты |  | | | 2550 | 2550 | 2550 | 2550 | 10200 |
| Аренда |  | | | 40800 | 40800 | 40800 | 40800 | 163200 |
| Амортизация |  | | | 2831,25 | 2831,25 | 2831,25 | 2831,25 | 11325 |
| ИТОГО |  | | | 127806,25 | 140306,3 | 127806,25 | 146556,25 | 542475 |
|  |  | | |  |  |  |  |  |
| Балансовая прибыль |  | | | 322193,75 | 609693,8 | 322193,75 | 753443,75 | 2007525 |
| Налог по УСНО |  | | | 48329,063 | 91454,06 | 48329,063 | 113016,563 | 252799,688 |
| Чистая прибыль |  | | | 273864,69 | 518239,7 | 273864,69 | 640427,188 | 1754725,31 |
| Единовременные поступления | | | | | | | | |
| Инвестиции учредителей |  | | | 114735 |  |  |  | 114735 |
| Гос субсидии |  | | | 76490 |  |  |  | 76490 |
| ИТОГО |  | | | 191225 |  |  |  | 191225 |
| Единовременные затраты | | | | | | | | |
| Покупка необходимого оборудования | |  | 64850 | |  |  |  | 64850 |
| Приобретение оборотных активов (в расчете на I квартал работы) | |  | 75375 | |  |  |  | 75375 |
| Дополнительные затраты | |  | 51000 | |  |  |  | 51000 |
| ИТОГО | |  | 191225 | |  |  |  | 191225 |
| Финансовый результат | |  | 273864,69 | | 518239,69 | 273864,69 | 640427,19 | 1754725,31 |

Таблица 7.2 - Расчет показателей эффективности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Сальдо ден. потока от операционной деятельности (БП+Ам-Налог по УСНО) |  | 273864,69 | 518239,7 | 273864,69 | 640427,188 |
| Инвестиции | 191225 |  |  |  |  |
| Сальдо денежного потока от инвестиционной деятельности | -191225 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Сальдо денежного потока от финансовой деятельности (ЗК-% по кредиту-основной долг) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Сумма денежных потоков | -191225 | 273864,69 | 518239,7 | 273864,69 | 640427,188 |
| Коэффициент дисконтирования (22%) | 1 | 0,8196721 | 0,671862 | 0,5507069 | 0,45139909 |
| Дисконтированный денежный поток | -191225 | 224479,25 | 348185,8 | 150819,17 | 289088,248 |
| Дисконтированный денежный поток с нарастающим итогом | -191225 | 33254,252 | 381440 | 532259,18 | 821347,432 |

# Таблица денежных потоков расчета эффективности проекта для инвестора, руб

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатель | **Расчетный период** | | | | | |
| май-июнь 2010 | июль-сент. 2010 | окт-дек 2010 | янв-март 2010-2011 | апр-июнь 2011 | Итого за год |
| 1 | Выручка | 0 | 450000,00 | 750000 | 450000 | 900000 | 2550000 |
| 2 | Себестоимость | 0 | 127806,25 | 140306,25 | 127806,25 | 146556,25 | 542475 |
| 3 | Прибыль до налогообложения | 0 | 322193,75 | 609693,75 | 322193,75 | 753443,75 | 2007525,00 |
| 4 | Налог по УСНО | 0 | 48329,06 | 91454,06 | 48329,06 | 113016,56 | 301128,75 |
| 5 | Чистая прибыль | 0 | 273864,69 | 518239,69 | 273864,69 | 640427,19 | 1706396,25 |
| 6 | Амортизация |  | 2831,25 | 2831,25 | 2831,25 | 2831,25 | 2831,25 |
| 7 | Суммарный ден. поток от операционной деятельности | 0 | 276695,94 | 521070,94 | 276695,94 | 643258,44 | 1717721,25 |
| **Инвестиционная деятельность** | | | | | | | |
| 8 | Приобретение ОС | 64850 |  |  |  |  |  |
| 9 | Затраты на увеличение ОбК + ФОТ | 126375 |  |  |  |  |  |
| 10 | Суммарный ден. поток по инвестиционной деятельности | 191225 |  |  |  |  |  |
| 11 | Коэф.дисконта | 1 | 0,80 | 0,64 | 0,51 | 0,41 |  |
| 12 | Сальдо ден. потоков | -191225 | 276695,94 | 521070,94 | 276695,94 | 643258,44 | 1717721,25 |
| 13 | Дисконтированный ден. поток | -191225,00 | 221356,75 | 333485,40 | 141668,32 | 263478,66 |  |
| 14 | Дисконт. ден. поток нарастающим итогом | -191225 | 30131,75 | 363617,15 | 505285,47 | 768764,13 |  |