**СИБИРСКАЯ АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ**

**ИНСТИТУТ ПЕРЕПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ**

КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

**Контрольная работа по дисциплине: «Инвестиции»**

**ТЕМА: «Бизнес – план Общества с ограниченной ответственностью «Новая Пицца»**

 **Выполнила:**

 студент группы 08205

 О.Г. Линейцева

 **Проверил:**

 С.Н. Чирихин

 к.э.н., доцент

**Новосибирск – 2010**

**Содержание**

1. Резюме………………………………………………………………………………3

2. Описание предприятия и отрасли…………………………………………………3

3. Описание продукции……………………………………………………………….4

4. Оценка конкурентов и маркетинг…………………………………………………5

4.1 рынок………………………………………………………………………………5

4.2 конкуренция………………………………………………………………………6

4.3 реклама…………………………………………………………………………….6

4.4 ценообразование………………………………………………………………….7

5. Производственный план…………………………………………………………..8

5.1 технология производства…………………………………………………………8

5.2 поставщики………………………………………………………………………...8

5.3 расчет производственной себестоимости……………………………………….9

6. Организационный план……………………………………………………………10

7. Финансовый план…………………………………………………………………13

8. Риски и гарантии…………………………………………………………………..14

9. Эффективность проекта………………………………………............................14

Список использованной литературы……………………………………………….15

Приложения………………………………………………………………………….16

**Бизнес- план общества с ограниченной ответственность «Новая Пицца»**

**1. Резюме**

Пиццерия "Новая пицца" создается с целью развития бизнеса, популярного во всем мире. Пиццерия – это то место, где недорого можно быстро покушать и комфортно провести время. Данная пиццерия намерена расширяться, открывать со временем филиалы, также будут выполняться заказы (выезды) на дом.

Для осуществления проекта будет взято в аренде помещение на ул. К. Маркса, 49. Заключены договора с производителями пекарного оборудования "Pizza" о поставке сырья. Проведен тщательный отбор сотрудников, т.е. квалификация работников предельно высока.

Выручка за месяц составит 585 тыс. руб., за год – 7020 тыс. руб. Предприятию потребуются инвестиции 250 тыс. руб., которые могут быть возвращены за год.

**2. Описание отрасли**

В настоящее время государственная пищевая промышленность переживает острый кризис. Сложившаяся за предыдущие десятилетия стратегия развития общественных мест питания была направлена на создание высококонцентрированной сети столовых и ресторанов со строительством крупных кухонь мощностью до 100 т/сутки и необходимостью значительных по объему перевозок сырья и готовой продукции в торговую сеть. Степень механизации труда в отрасли не достигает и 40%. В России традиционно потребление большого количества изделий, модных по всему миру, к тому же цены на другие продовольственные товары растут быстрее, а мы гарантируем стабильность цен. Для центра города характерно увеличение спроса на высококачественные товары, что объясняется ростом количества приезжего населения, и повышением доли людей с высокой покупательной способностью, высокой концентрацией высших учебных заведений.

Прогнозируемый объем продаж пиццерии "Новая пицца" представлен в таблице 2.

Таблица 2 Прогнозируемый объем продаж за месяц

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование пиццы | Цена за единицу, руб. | Количество за планируемый период, шт. | Объем продаж, руб. |
| Пицца-стандартМегаБетта-каратинКиндерСупер (малая)СырнаяМедиумМиниСупер (большая)Рыбное чудо | 6070404040458035110160 | 10001000100010001000100015001000500500 | 600007000040000400004000045000120000350005500080000 |

Таким образом, выручка за месяц составит 585 тыс. руб., за год – 7020 тыс. руб.

**3. Описание продукции**

Пиццерия производит продукт из наисвежайших продуктов. В тесто добавляются специальные пищевые добавки (новейшие, ранее не используемые в производстве пиццы), очень полезные человеку. Все виды пиццы различные по вкусу. Выпекается из муки высшего (экстра) сорта.

Мы выпекаем:

1) Мега-пицца — это огромная пицца, диаметром 50 см.

2) Медиум-пицца — это средняя пицца диаметром 25 см.

3) Мини-пицца — это маленькая пицца — это маленькая детская пицца диаметром 10 см.

4) Также имеется кусковая пицца.

Ассортимент видов пиццы очень широк и оригинален. Это и отличает нас от множества подобных заведений. Пицца упаковывается в специальные коробки, с логотипом "Новая пицца". Вид и запах пиццы радует покупателя.

Режим работы установлен так, чтобы ассортимент оставался всегда очень разнообразным. Мы обслуживаем быстро, персонал предельно любезен. Для удобства планируется такая услуга, как заказ по телефону и обслуживание на дому.

Наша пиццерия не будет иметь равных еще, как минимум 5 лет.

Продукт защищен авторским правом, т.к. многие рецепты были открыты нами единолично. В состав пиццы входят различные специфические ингредиенты, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 Специфические ингредиенты, входящие в состав различных видов пицц

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование пиццы | Ингредиенты |
| Мега пицца | Грибы, сыр, патока, орехи |
| Бетта-каратин-Пицца | Вещество В-каратин, перец, помидоры, грибы |
| Рыбное чудо | Лосось, осетр, мидии, кальмары, лобстерыПо желанию: акулье мясо, улитки, фисташки |
| Киндер | Сыр Французский, сыр Российский, помидоры, кетчуп (натуральный) |

**4. Оценка конкурентов и маркетинг**

**4.1 Рынок**

"Новая Пицца" намерена осуществлять продажу изделий высшего сорта. По мере роста пиццерии постепенно будет изменено соотношение между розничными и оптовым продажами (которое ныне составляет 70: 30). Объем розничной торговли в ближайшие несколько лет будет нарастать, однако центр тяжести придется на увеличение оптовых продаж. Основные потребители нашей продукция:

1. Жители того района, где расположена наша пиццерия.

2. Ближайшие организации (институты, кинотеатры, заводы, школы, офисы).

3. Любые клиенты, желающие приобрести нашу продукцию.

Критерии сегментации рынка для частных лиц: возраст от 7 до 65 лет; социальная принадлежность — рабочие, служащие, пенсионеры, студенты, школьники, бизнесмены, иностранцы; уровень дохода — средний, низкий и высокий.

Наша цель — снабжение свежими и теплыми пиццами своих клиентов.

Пиццерия будет располагаться в районе, где конкуренты отсутствуют. Таким образом, наша продукция больше заинтересует покупателя, так как всегда свежие, мягкие и теплые изделия не часто увидишь в обычном кафе и ресторане среднего класса.

Интерес покупателя к товару мы рассчитываем привлечь за счет:

1. Прямых связей с оптовыми покупателями.

2. Рекламы в виде брошюр, листовок, плакатов, значков.

3. Расположение пиццерии в оживленном месте.

4. Высшего качества нашей продукции, дружеской атмосферы обращения, улыбчивость.

Конкурентами являются: кафе "Старая башня", "Золотая птичка".

Наш объем продаж — 280 т. Их объем продаж 650 т. Таким образом, доля нашей продукции составит: 30% т.е. 280/(280 + 650)\*100% == 30%

**4.2 Конкуренция**

Исходя из того, что производительность пиццерии 250 кг в сутки, а в первое время после открытия мы остановимся на 200 кг в сутки и с учетом реализации 30% оптом, рассчитываем обслуживать население в радиусе 2-5 км. В тройку наших ближайших конкурентов входят: Кафе "Старая башня", "Золотая птичка"

В порядке убывающей значимости можно выделить определяющие факторы конкурентоспособности и рассчитать ее количественные параметры.

Таблица 3 Факторы конкурентоспособности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы | Пиццерия | Конкуренты |
| "Старая башня" | "Золотая птичка" |
| Качество | Теплые, свежие изделия, сертификат качества | Теплые | Свежие, сертификат качества |
| Местонахож-дение | 10 м от транс-портной остановки |  3 м от транспортной остановки | 1 км от транспортной остановки |
| Уровень цены | Средняя  | Высокая | Высокая |
| Дизайн | Красивые изделия | Обычный | Обычный |
| Исключитель-ность товара | Новинка | - | - |
| Ассортимент | 10 видов |  2 вида | 4 вида |
| Время работы | Круглосуточно (в начале с 8.00 до 20.00) | 12.00-6.00 | 10.00-20.00 |
| Репутация фирмы, изделия | Новое предприятие | Ненадежная репутация | Постоянные клиенты |

Вежливое, быстрое обслуживание, широкий ассортимент высококачественных изделий — все это, несомненно, завоюет симпатии потребителей.

**4.3 Реклама**

Производимую продукцию мы планируем распространять в собственной пиццерии, которая находится в одном здании с кухней. На начальном этапе соотношение производитель — оптовая торговля — розничная торговля — конечный потребитель.

Так как мы — новая пиццерия, то, чтобы привлечь возможно большее количество покупателей, в первое время можно выпустить красивые листовки, наклейки, банданы и распространить их среди жителей района. Также немалый успех принесет красочный стенд рядом с пиццерией и привлекательный плакат с ценами. Можно расположить красочный стенд-плакат на оживленной улице или шоссе, чтобы люди, проезжающие мимо, также знали, где они смогут отведать вкусной пиццы, отличающейся оригинальностью. Внутреннее оформление помещения пиццерии соответствуем американским и русским стандартам. Название пиццерии и предполагаемые места распространения будут оформлены красочно в стиле изготовляемой продукции (пицца и т.п.). Все это будет делаться для того, чтобы привлечь внимание, заинтересовать клиентов, дать им почувствовать, что "Новая пицца" — фирменная пиццерия.

Для нашей продукции можно и не проводить методы стимулирования продаж. Но можно попробовать привлечь покупателей с помощью новых товаров и пробных предложений, что входит в планы.

В день открытия планируется организовать презентацию с выдачей ценных призов, таких как майки с логотипом "Н-П", обедов (за полцены и бесплатно) и т.д.

Далее будет произведен анализ данного вида стимулирования и, если оно окажется успешным, то периодически будет повторяться и впредь (но не очень часто, т.к. это может перестать быть интересным).

 Также нужно помнить, что данный бизнес, собственно, состоит в установлении и поддерживании добрых дружеских связей со своими лучшими клиентами. А уж они обеспечат нам самую лучшую и эффективную рекламу, что поможет нам развивать бизнес с наивысшей отдачей от вложенных средств. Все это сформирует общественное мнение о нашей пиццерии.

**4.4 Ценообразование**

Из существующих трех основных целей ценообразования, из которых может выбирать фирма (основанные на сбыте, на прибыли, на существующем положении) для нашего предприятия предпочтительнее цели существующего положения, так как нас устраивает объем реализации, увеличение же относительной прибыли неоправданно эластичностью спроса на товар.

Стратегия ценообразования ориентированна на избежание спада в сбыте и минимизацию воздействия таких внешних сил, как конкуренты и участники каналов сбыта. Из всевозможных методов мы предпочли установление цены на основе ошущаемой ценности товара, т.е. основной фактор ценообразования — не издержки, а покупательское восприятие. Предполагается также широкое использование ценовых приемов воздействия.

**5. Производственный план**

**5.1 Технология производства**

Подача муки в установку бестарного хранения муки осуществляется либо из муковоза через соединительный патрубок непосредственно в бункер установки, либо из мешков. Далее кнопкой "Пуск" на шкафу управления установкой включают линию загрузки. При этом включаются двигатели шлюзового затвора и компрессора и мука поступает в бункер установки. По окончании загрузки бункера линию отключают и включают линию подачи муки для производства коржей.

При этом включается компрессор и шлюзовой затвор, мука через пневмораспределитель из бункера установки поступает в бункер весового дозатора. Прекращение подачи муки из бункера установки осуществляется автоматически (по достижению заданной массы муки, необходимой на 1 замес). Отвешенная и просеянная доза муки с помощью винтового конвейера поступает в тестомесильную машину.

Подогретая вода из бойлера поступает в дозатор-регулятор температуры воды, идущей на замес теста, поддержания заданной температуры смеси горячей и холодной воды. После замеса тесто из тестомесильной машины механически перегружается в бункер тестоотделителя, где происходит деление теста на заготовки определенной массы. Полученные тестовые заготовки конвейером тестоотделителя транспортируются в тестоокруглительную машину, округляются и далее передаются в шкаф предварительной расстойки, предназначенный для расстойки тестовых заготовок при температуре 25 и относительной влажности 50-70%.

После предварительной расстойки тестовые заготовки поступают на подающий конвейер в формующую машину для блинов. Лото вручную устанавливается на контейнер. После заполнения контейнера его устанавливают в шкаф окончательной расстойки. После истечения необходимого времени расстойки контейнер с коржами устанавливают в ротационную электропечь или СВЧ.

**5.2 Поставщики**

Предприятие производителей оборудования "Пицца" поставляет, монтирует его и сдает пиццерию в эксплуатацию под ключ". "Пицца" поставляет заказчикам также здания модульного типа из легких металлических конструкций необходимой площади, обеспечивая их монтаж на месте. Сырье предполагается закупать на оптовых базах.

Таблица 5 Цены исходного сырья

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Цена за кг (уп.), руб. | Наименование | Цена за кг (уп.), руб. |
| Мука | 8,0 | Помидоры | 15,0 |
| Маргарин | 8,0 | Бетта-каратин | 70,0 |
| Соль | 3,0 | Специи | 3,0 |
| Растительное масло | 30,0 | Оливки | 20,0 |
| Молоко | 12,0 | Сыр | 70,0 |
| Дрожжи | 2,5 | Кетчуп | 5,0 |
| Яйца | 15,0 | Вкусовые добавки | 5,30 |
| Сода | 5,0 | Рыбопродукты | 250,0 |

**5.3 Расчет производственной себестоимости**

Планируемый суточный объем выпуска: 100 кг. Количество производственных рабочих — 8. Работа в 2 смены — 18 часов. Потребляемая мощность на нужды освещения помещений — 180 кВт.

Пример расчета себестоимости "Медиум-пиццы"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Цена за 1 кг (уп.), руб. | Стоимость на 10 кг муки, руб. |
| Мука | 8,0 | 10\*8=80,0 |
| Оливки | 20,0 | 1\*20=20,0 |
| Соль | 5,0 | 1,5\*3=4,5 |
| Масло растительное | 30,0 | 0,3\*30=10 |
| Сыр | 100,0 | 7\*70=490,0 |
| Кетчуп | 10,0 | 5\*5=25,0 |
| ИТОГО |  | 629,5 |

Суточный выпуск — 20 кг пиццы. Стоимость суточных расходов на сырье — 1259 руб. При выпуске 50 шт. пиццы в сутки стоимость сырья на единицу составит 25,18 руб. Рассчитанная аналогичным образом стоимость сырья для других видов пиццы составит: Пицца-стандарт – 17,5 руб., Мега – 21,0 руб., Бетта-каратин – 10,5 руб., Киндер – 10,5 руб., Супер (малая) – 10,5 руб., Сырная – 12,25 руб., Мини – 8,75 руб., Супер (большая) – 35,0 руб., Рыбное чудо – 52,5 руб.

Расход электроэнергии составляет 100 кВт.ч., за смену (15 ч.) – 1500 кВт.ч. Ее стоимость при тарифе 1 руб./кВт.ч. – 1500 руб.

Стратегия неокругленных цен имеет место в тех случаях, когда цены устанавливаются ниже круглых сумм, например 15,80 руб. Они популярны по нескольким причинам. Потребителям нравится получать сдачу. У потребителя возникает впечатление, что фирма тщательно анализирует свои цены и устанавливает их на минимально возможном уровне. У потребителей возникает чисто психологическое ощущение дешевизны товара.

С учетом динамики цен и уровня инфляции розничные цены на хлебобулочные изделия будут изменяться. На момент расчетов они приняты в следующих размерах.

Таблица 6 Розничные цены готовой продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование изделий | Цена единицы, руб. | Наименование изделий | Цена единицы, руб. |
| Пицца-стандарт | 60,0 | Сырная | 45,0 |
| Мега | 70,0 | Медиум | 80,0 |
| Бетта-каратин | 40,0 | Мини  | 35,0 |
| Киндер | 40,0 | Супер (большая) | 110,0 |
| Супер (малая) | 40,0 | Рыбное чудо | 160,0 |

Расходы на содержание оборудования составят 300 руб. в месяц, арендная плата – 4 тыс. руб. в месяц.

**6. Организационный план**

В качестве правового статуса выбрано общество с ограниченной ответственностью. Эта форма собственности проста в осуществлении и удобна по своей структуре. Имеет уставной капитал 150 тыс. руб. Он образуется в результате вложения денег (по 50 тыс. руб.) директора, коммерческого директора, бухгалтера. Учредители ежемесячно получают дивиденды в размере 2000 руб. Прибыль, оставшаяся после уплаты налогов распределяется в равных долях между учредителями предприятия. По форме собственности наше общество имеет частную форму. Владельцами общества являются 3 человека: директор, коммерческий директор, бухгалтер. Директор занимается кадрами (прием на работу, увольнение), заключает договорю, посещает выставки, конференции по обмену опытом, отвечает за поставки оборудования в случае его износа, технического старения.

Бухгалтер ведет всю финансовую деятельность фирмы (начисление и уплата налогов, распределение прибыли, расчет и выдача зарплаты, составляет баланс).

Коммерческий директор обеспечивает регулярную поставку сырья, выполняет расчеты, связанные с изменениями в технологии, упаковке и т.д.

Водитель осуществляет доставку сырья от поставщика на склад, находящийся на территории пиццерии.

Продавец - кассир продает пиццу, готовит напитки, работает за кассира, расплачивается с покупателями, работает за кассовым аппаратом, в конце дня сдает деньги и чеки бухгалтеру.

Уборщица протирает столики в кафе, в конце дня убирает помещение.

Первый рабочий следит за подачей муки в установку бестарного хранения муки, после загрузки бункера линию загрузки отключает и включает линию подачи муки для производства изделий.

Второй рабочий следит за тестомесильной машиной. Взвешивает опару в отдельной емкости и также вручную перегружает в дету. Дету с сырьем устанавливает на площадку тестомесильной машины и заливает воду в соответствии с рецептурой. С помощью пульта управления дозатора-просеивателя набирает в бункер количество муки, требуемое по рецептуре, затем включает разгрузку бункера одновременно с тестомесильной машиной.

Третий рабочий смазывает приемный бункер маслом, куда автоматически перегружается тесто

Четвертый рабочий заполняет листами магазин формующей машины и затем включает ее при появлении расстоявшихся заготовок.

Пятый рабочий помещает контейнер в камеру шкафа окончательной расстойки. После расстойки помещает в печь (СВЧ).

Шестой рабочий занимается подготовкой основных ингредиентов пиццы. И седьмой и восьмой рабочие вручную готовят пиццу.

Зарплата администрации составляет 8000 руб., водитель получает 4000 руб., уборщица 2000 руб., продавец в кафе 4000 руб., рабочие 4000 руб.

Зарплата сотрудников нашей пиццерии может ежедневно увеличиваться. В зависимости от прибыли сотрудникам выдается премия.

Следовательно, все будет зависеть от качества их работы.

Сотрудниками нашей фирмы будут в основном молодые, энергичные люди в возрасте от 18 до 30 лет. В человеке обязательны: добросовестность; дисциплинированность; квалификация; честность.

Сотрудники фирмы должны работать качественно, добросовестно, не допускать халатности. При наборе рабочих будет сделана попытка создать команду. Высокая квалификация обязательна, т.к. намечается тенденция к расширению, и рабочие будут иметь реальные шансы возглавить предприятие в будущем. На должность рабочего мы возьмем 7 мужчин и 1 женщину-повара. На должность водителя тоже возьмем мужчину. Для него обязательны следующие требования: - наличие прав категории В, С; - опыт вождения не менее 5 лет.

Если в пиццерии возникнут проблемы с ассортиментом, т.е. необходимы будут новые рецепты, то планируются регулярные консультации с квалифицированным технологом.

**7. Финансовый план**

Выручка пиццерии за месяц составит 490 тыс. руб. Стоимость сырья для приготовления пиццы представлена в таблице 7.

Таблица 7 Стоимость сырья

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Расходы | За месяц, тыс. руб. | За год, тыс. руб. |
| Приготовление пиццы:Пицца-стандартМегаБетта-каратинКиндерСупер (малая)СырнаяМедиумМиниСупер (большая)Рыбное чудо | 17,521,010,510,510,512,2525,188,7535,052,5 | 210,0252,0126,0126,0126,0147,0302,16105,0420,0630,0 |
| ИТОГО | 203,68 | 2444,16 |

Калькуляция себестоимости производства продукции за месяц и за год представлена в таблице 8.

В состав общепроизводственных расходов включены расходы на содержание оборудования и арендная плата. В состав общехозяйственных расходов включена заработная плата управленческого персонала. В состав непроизводственных расходов входят расходы на рекламу.

Таблица 8 Калькуляция себестоимости

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья затрат | Сумма за месяц, руб. | Сумма за год, тыс. руб. |
| Сырье | 203680 | 2444160 |
| Электроэнергия | 45000 | 540000 |
| Заработная плата рабочих | 34000 | 408000 |
| Отчисления из ФЗП | 12104 | 145248 |
| Общепроизводственные расходы | 4300 | 51600 |
| Общехозяйственные расходы | 24000 | 288000 |
| Внепроизводственные расходы | 1000 | 12000 |
| Амортизационные отчисления | 500 | 6000 |
| ИТОГО | 324584 | 3895008 |

Для покупки оборудования требуется 30000 руб. Срок службы – 5 лет. Таким образом, предприятию требуются инвестиции в размере 250000 руб. (400000-150000), взятые под 20% годовых. Отчет о прибылях и убытках представлен в таблице 9. Отчет о движении денежных средств представлен в таблице 10.

Точка безубыточности определяется по формуле: Р = FC/[(V-VC)/V], где FC – постоянные расходы (управленческие расходы, расходы на рекламу, оплата коммунальных платежей и др.); V – выручка от продаж; VC – переменные расходы.

Рк = 1100/[(5616-3900)/5616]=3606 тыс. руб.

Таким образом при объеме продаж 3606 тыс. руб. выручка от реализации продукции равна издержкам производства.

**8. Риски и гарантии**

**Экономические риски:** риск, связанный с кризисами;

**Коммерческие риски:** риск, связанный с реализацией товаров; риск, связанный с перевозкой грузов или транспортный риск; риск, связанный с приемкой товара покупателем. **Политические риски:** риск, связанный с забастовками (войнами) во время перевозки грузов к покупателю. **Источники возникновения рисков:** недостаточная информация о спросе на данный товар; недостаточный анализ рынка; недооценка своих конкурентов; падение спроса на данный товар. Действие перечисленных рисков можно ограничить путем проведения строгой проверки финансового положения и репутации будущего оптового клиента. Можно также хотя бы частично перекладывать риски на других партнеров (например, риск потери или повреждения товара — на страховое общество). Мы также застрахуем наше оборудование на год (но через 2 месяца после начала работы).

**9. Эффективность проекта**

Срок окупаемости инвестиций: РР = J/Ps, где

РР - срок окупаемости инвестиций; J – сумма инвестиций в проект; Ps – среднегодовая (среднемесячная) прибыль.

РР = 250/1008 = 0,2 года.

Чистый приведенный доход: NVP = ∑CFt/(1+r)n – I0, где NVP - чистый приведенный доход; ∑CFt/(1+r)n – приведенная сумма денежных доходов от проекта; I0 – разовые инвестиции. NVP = 1008/(1+0,1)-250 = 666 тыс. руб.

Т. к. NVP > 0, то проект является эффективным.

Внутренняя норма доходности представляет собой ту норму дисконта, при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям. Это та ставка доходности проекта, при которой чистый приведенный доход равен 0. Внутренняя норма доходности равна 300 %. Индекс доходности – это отношение суммы денежного потока в настоящей стоимости к сумме инвестиционных средств, направляемых на реализацию инвестиционного проекта. Iд = 1008/250 = 4. Т. к. индекс доходности больше 1, то проект следует принять.

## **Список использованной литературы**

1. Алферов В.М., Брызгалова И.В., Гурунян Т.В. и др., Инвестиции: практикум, СибАГС- Новосибирск: Изд. СибАГС, 2008г., 104стр.
2. Алферов В.М., Брызгалова И.В., Епифанова Н.С., Меняйло А.В., Огородников И.В., . и др., Инвестиции: практикум, СибАГС- Новосибирск: Изд. СибАГС, 2008г., 104стр.
3. Баликоев В. З. Общая экономическая теория: Учеб. пособ. – Новосибирск: ТОО ЮКЭА НПК «Модус», 1996. – 416 с.
4. Любанова Т. П. и др. Бизнес- план: Опыт, проблемы: Учеб. пособ. – М.: ПРИОР, 1998 . – 789 с.
5. Маркова В.Д., Кравченко Н. А. Бизнес- планирование: Практическое пособие. – Новосибирск: ЭКОР, 1994. – 145 с.

## Организация управления деятельностью строительных организаций в условиях рынка : Методические указания. - Новосибирск:НГАСУ.-51с.

##  Пелих А.С. Бизнес- план или «Как организовать собственный бизнес». Анализ. Методика. Практикум. – М.: Экономика, 1996. – 256 с.

## Савельева М.Ю. Экономика организаций (предприятий): Учебно- методический комплекс. – Новосибирск: НГАЭ иУ, 2004 . – 200с

##  Смирнов Э.А. Основы теории организации: Учеб. пособ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 375 с.

## Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи. выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учеб. пособ./ Под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 2001 .- 656 с.

# Приложение 1

#  Отчет о прибылях и убытках

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Тыс. руб. | Месяц | Квартал |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выручка (нетто) | 5616 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 1404 | 1404 | 1404 | 1404 |
| Себестоимость | 3900 | 325 | 325 | 325 | 325 | 325 | 325 | 325 | 325 | 325 | 325 | 325 | 325 | 975 | 975 | 975 | 975 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| сырье | 2448 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 612 | 612 | 612 | 612 |
| электроэнергия | 540 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 135 | 135 | 135 | 135 |
| з/пл рабочих | 408 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 102 | 102 | 102 | 102 |
| отчисл. из ФЗП | 144 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 36 | 36 | 36 | 36 |
| амортизация | 6 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| прочие расходы | 51,6 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 12,9 | 12,9 | 12,9 | 12,9 |
| Валовая прибыль | 1716 | 143 | 143 | 143 | 143 | 143 | 143 | 143 | 43 | 143 | 143 | 143 | 143 | 429 | 429 | 429 | 429 |
| Коммерческие расходы | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Управленческие расходы | 390 | 32,5 | 32,5 | 32,5 | 32,5 | 32,5 | 32,5 | 32,5 | 32,5 | 32,5 | 32,5 | 32,5 | 32,5 | 97,5 | 97,5 | 97,5 | 97,5 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| з/пл управленческого персонала | 288 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 24 | 72 | 72 | 72 | 72 |
| отчисл. из з/пл | 102 | 8,5 | 8,5 | 8,5 | 8,5 | 8,5 | 8,5 | 8,5 | 8,5 | 8,5 | 8,5 | 8,5 | 8,5 | 25,5 | 25,5 | 25,5 | 25,5 |
| Прибыль от продаж | 1326 | 110,5 | 110,5 | 110,5 | 110,5 | 110,5 | 110,5 | 110,5 | 110,5 | 110,5 | 110,5 | 110,5 | 110,5 | 331,5 | 331,5 | 331,5 | 331,5 |
| Налог на прибыль | 318 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 79,5 | 79,5 | 79,5 | 79,5 |
| Чистая прибыль | 1008 | 84 | 84 | 84 | 84 | 84 | 84 | 84 | 84 | 84 | 84 | 84 | 84 | 252 | 252 | 252 | 252 |

#  Приложение 2

#  Отчет о движении денежных средств тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Базисный период | 1 год |
| Месяц |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Первоначальные инвестиции | 400 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| собственные средства | 150 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| кредиты | 250 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Выручка от реализации | 5616 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 |
| Итого поступления | 6016 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 | 468 |
| Приобретение оборудования | 30 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Арендные платежи | 48 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Оплата сырья | 2448 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 |
| Оплата труда | 1104 | 92 | 92 | 92 | 92 | 92 | 92 | 92 | 92 | 92 | 92 | 92 | 92 |
| Отчисл. из ФЗП | 246 | 20,5 | 20,5 | 20,5 | 20,5 | 20,5 | 20,5 | 20,5 | 20,5 | 20,5 | 20,5 | 20,5 | 20,5 |
| Оплата ком. услуг | 600 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Уплата налогов | 318 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 | 26,5 |
| Оплата рекламы | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Уплата процентов | 50 | 4,2 | 4,2 | 4,2 | 4,2 | 4,2 | 4,2 | 4,2 | 4,2 | 4,2 | 4,2 | 4,2 | 3,8 |
| Возврат кредита | 250 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | 21,2 |
| Выплата дивидендов | 24 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| Итого выплаты | 5130 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 |
| Остаток денежных средств | 886 | 73,8 | 73,8 | 73,8 | 73,8 | 73,8 | 73,8 | 73,8 | 73,8 | 73,8 | 73,8 | 73,8 | 73,8 |