# Бизнес-проект деятельности предприятия по оказанию услуг информационно-маркетингового и телекоммуникационного

Санкт-Петербургский

Государственный Технический Университет

БИЗНЕС-ПРОЕКТ

**деятельности предприятия по оказанию услуг информационно-маркетингового и телекоммуникационного обеспечения субъектов рынка г. Санкт-Петербурга**

Предприятие: Общество с ограниченной ответственностью

**Национальная электронная**

**информационно-маркетинговая система**

**"НЭ ИМС"**

**Идея:** Региональный Центр НЭИМС на платной основе предоставляет предприятиям и организациям доступ к информационному ресурсу и инструментам НЭИМС

**Совокупная стоимость проекта:** 6878 долл. США

**Предполагаемые источники инвестиций:** кредит под залог; ссуда из Фонда поддержки малого бизнеса; собственные сбережения.

**Основные статьи расходов:** аренда помещения, ремонтные работы, закупка оборудования, мебель.

**Слоган:** «КТО ВЛАДЕЕТ ИНФОРМАЦИЕЙ, ТОТ ВЛАДЕЕТ МИРОМ»

**Значение проекта для Санкт-Петербурга.**

Предприятия и организации города будут иметь возможность использования современных информационно-маркетинговых услуг и услуг телекоммуникаций, будут снижены издержки предприятий, организаций, администрации, связанные с деятельностью в информационной сфере, будет усовершенствована информационная основа принятия решений по управлению экономической деятельностью для предприятий, организаций и администрации, будут созданы дополнительные возможности для развития внутрирегиональной и межрегиональной торгово-производственной кооперации, будут созданы новые рабочие места, в бюджет города поступят дополнительные отчисления в виде налогов.

Автор:

Горяева Ю. В., группа 2074/1

Проверил: Зайцева М. А.

Санкт-Петербург

2001

Резюме.

**1. Характеристика предприятия**.

Общество с ограниченной ответственностью Национальная электронная информационно-маркетинговая система "НЭ ИМС" по оказанию услуг информационно-маркетингового и телекоммуникационного обеспечения субъектов рынка г. Санкт-Петербурга. Деятельность предприятия будет осуществляться руководителем проекта и двумя наемными специалистами.

**2. Идея**.

В связи с быстрым устареванием справочной информации, нецелесообразностью размещения в справочниках конкретных деловых предложений, неразвитостью сети Интернет на территории России и неполнотой содержащихся в глобальной сети данных о российских производителях товаров и услуг позволяют сделать вывод о том, что специализированная информационная система, содержащая полную и оперативную информацию о российском рынке и обладающая инструментами прямого информационного обмена, будет востребована российскими производителями.

**Основная идея** - Региональный Центр НЭИМС на платной основе предоставляет предприятиям и организациям доступ к информационному ресурсу и инструментам НЭИМС. Каждому клиенту-пользователю устанавливается программное обеспечение НЭИМС .

**Основные цели:**

Освоение рынка информационно-маркетинговых услуг и телекоммуникационных технологий

Удовлетворение потребности предприятий и организаций в маркетинговой информации.

Удовлетворение потребности предприятий и организаций в предоставлении широкому кругу потенциальных партнеров информации о предлагаемых и потребляемых ими продуктах и услугах.

Удовлетворение потребности предприятий и организаций в нахождении потенциальных партнеров, потребляющих предоставляемые данными предприятиями и организациями продукты и услуги.

Удовлетворение потребности предприятий и организаций в нахождении потенциальных партнеров, предоставляющих потребляемые данными предприятиями и организациями продукты или услуги.

Удовлетворение потребности предприятий и организаций в телекоммуникационном обеспечении деловых контактов.

Предоставление предприятиям и организациям комплекса высококачественных услуг.

Предложение новых возможностей на рынке услуг информационного обеспечения и услуг телекоммуникаций.

Создание дополнительных рабочих мест.

**3. Перспективные возможности и стратегии.**

В случае удачного развития бизнеса возможно внедрение информационно-маркетинговых систем в менее крупных городах России.

**4. Предполагаемая область использования.**

**Потенциальные пользователи.** Наиболее благоприятными рынками для реализации услуг Регионального Центра НЭИМС являются районы активной деятельности предпринимательских структур и удовлетворительного состояния телефонных линий. По видам деятельности наибольшее предпочтение как потенциальные пользователи сети и потребители услуг имеют следующие предприятия следующих отраслевых направлений: производство, строительство, переработка, оптовая торговля, услуги, информация.

**5. Рекламная кампания и продвижение.**

Три публикации тематических статей о НЭИМС в самом популярном в деловых кругах области периодическом издании.

Два выступления по местному радио или ТВ руководителя Регионального Центра НЭИМС в самое выгодное время.

Проведение двух адресных рассылок по предприятиям и организациям рекламных и ознакомительных материалов, формализованных бланков-заявок и анкет, а также условий участия в НЭИМС.

. Публикации рекламных объявлений о проведении постоянно действующего бесплатного семинара - презентации НЭИМС в периодической печати и по областному радио (ТВ).

Работа и участие в региональных выставках - распространение формализованных бланков - заявок и анкет, а также демонстрация НЭИМС.

**6. Конкурентные преимущества.**

Ответственность за достоверность предоставляемой в НЭИМС информации. Региональный Центр формирует для каждого своего клиента - пользователя широчайший спектр возможностей по информационному обеспечению своей деятельности.

В Санкт-Петербурге пока что нет конкурентов, предлагающих информационно-маркетинговые и телекоммуникационные услуги того объема и качества, которые отличают услуги, предоставляемые Региональным Центром НЭИМС.

**7. Предполагаемые источники инвестиций.**

Кредит под залог; ссуда из Фонда поддержки малого бизнеса; собственные сбережения.

**8. Финансово-экономические показатели.**

**Цены на услуги.**

Становясь клиентом Регионального Центра НЭИМС, предприятие или организация заключает договор с Региональным Центром, минимальный срок действия которого три месяца. По условиям договора предприятие осуществляет предоплату на срок минимум три месяца за возможность пользования информационно-маркетинговыми и телекоммуникационными услугами. Рекомендуемый размер ежемесячной абонентской платы составляет 50 долл. США, что составляет 150 долл. при ежеквартальной предоплате.

Подключение предприятий и организаций к системе и установка программного обеспечения НЭИМС осуществляется сотрудниками Регионального Центра бесплатно.

**Прогноз объема реализации услуг.**

Предполагаемый объем реализации услуг в первый месяц – 5-20 договоров, во второй – 10-50, в третий – 30-80, в четвертый – 10-50.

**9. Новизна предлагаемого проекта.**

Исследования показали, что абсолютное большинство потенциальных клиентов нуждаются в информационном обеспечении своей деятельности конъюнктурной рыночной информацией.

В России сегодня, кроме НЭИМС "Регион-Партнер", нет общенациональных телекоммуникационных систем, предоставляющих услуги прямого автоматического взаимодействия с удаленными массивами информации.

1. Описание проекта.

**Основная идея.**

Я создаю Региональный Центр НЭИМС для оказания услуг информационно-маркетингового и телекоммуникационного обеспечения субъектов рынка в Санкт-Петербурге.

Региональный Центр НЭИМС на платной основе предоставляет предприятиям и организациям доступ к информационному ресурсу и инструментам НЭИМС. Каждому клиенту - пользователю устанавливается программное обеспечение НЭИМС.

Чтобы стать пользователем сети, клиент должен иметь персональный компьютер, модем и городскую телефонную линию, а также заключить соответствующий договор с Региональным Центром. В договоре Регионального Центра с пользователем оговаривается ответственность последнего за достоверность предоставляемой в НЭИМС информации, порядок и обязательства по использованию информации в интересах всех пользователей сети, а также указываются, после соответствующей проверки, все необходимые данные, подтверждающие надежность данного клиента - пользователя. НЭИМС предполагает обязательную электронную регистрацию пользователей, которая включает почтовые и банковские реквизиты, а также набор данных, объективно отражающих текущее положение и возможности данного пользователя.

Подключая к сети клиентов с различными направлениями деятельности (торговля, производство, услуги различного вида), Региональный Центр формирует для каждого своего клиента - пользователя широчайший спектр возможностей по информационному обеспечению своей деятельности.

Возможности НЭИМС позволяют ее пользователям:

предложить сразу всем партнерам - пользователям свою продукцию, товары, услуги, производственные возможности и информацию, а также описать свои потребности;

автоматически получать встречные предложения от любого пользователя сети;

заключать сделки в электронном виде в режиме "оферта - акцепт";

проводить экспресс-анализ спроса и предложения любого сегмента краевого рынка;

вести адресную переписку в режиме электронной почты.

**Новизна.**

Рынок информационно-маркетинговых услуг в России представлен в основном справочными данными на различных носителях о реквизитах предприятий и производимой ими продукции, а также электронными массивами данных в глобальной сети Интернет. Быстрое устаревание справочной информации, нецелесообразность из-за длины производственного цикла размещения в справочниках конкретных деловых предложений, неразвитость сети Интернет на территории России и неполнота содержащихся в глобальной сети данных о российских производителях товаров и услуг позволяют сделать вывод о том, что специализированная информационная система, содержащая полную и оперативную информацию о российском рынке и обладающая инструментами прямого информационного обмена, будет востребована российскими производителями.

**Контингент потребителей услуг**.

Наиболее благоприятными рынками для реализации услуг Регионального Центра НЭИМС "Регион-Партнер" являются районы активной деятельности предпринимательских структур и удовлетворительного состояния телефонных линий.

По видам деятельности наибольшее предпочтение как потенциальные пользователи сети и потребители услуг имеют следующие предприятия следующих отраслевых направлений: производство, строительство, переработка, оптовая торговля, услуги, информация.

Опыт предыдущих лет работы и исследования показали, что абсолютное большинство потенциальных клиентов нуждаются в информационном обеспечении своей деятельности конъюнктурной рыночной информацией.

**Отличительные преимущества.**

Ответственность за достоверность предоставляемой в НЭИМС информации. Региональный Центр формирует для каждого своего клиента - пользователя широчайший спектр возможностей по информационному обеспечению своей деятельности.

**Конкуренты.**

В качестве потенциальных конкурентов могут рассматриваться любые телекоммуникационные корпоративные системы на основе технологии "Клиент-Сервер", обладающие сопоставимыми с НЭИМС характеристиками и ориентированные на широкое использование, а также специализированные Интернет-сайты. По данным специалистов ВИНИТИ, в России сегодня, кроме НЭИМС, нет общенациональных телекоммуникационных систем, предоставляющих услуги прямого автоматического взаимодействия с удаленными массивами информации.

Цена товара и объем продаж.

Прогноз объема реализации информационно-маркетинговых и телекоммуникационных услуг Региональным Центром НЭИМС напрямую связан с желанием предприятий, организаций и предпринимателей региона стать пользователями этой системы и воспользоваться предоставляемыми услугами. Данный прогноз основывается на наличии реального спроса в регионе на предлагаемые предприятием услуги. Он составлен с учетом мер по стимулированию сбыта.

|  |  |
| --- | --- |
| **Месяц** | **Предполагаемый объем реализации услуг (количество работающих в системе предприятий и организаций)** |
| Низший | Наиболее вероятный | Высший |  |
| I | до 5 | до 10 | до 20 |  |
| II | до 10 | до 30 | до 50 |  |
| III | до 30 | до 50 | до 80 |  |
| IV | до 10 | до 20 | до 50 |  |

Становясь клиентом Регионального Центра НЭИМС, предприятие или организация заключает договор с Региональным Центром, минимальный срок действия которого три месяца. По условиям договора предприятие осуществляет предоплату на срок минимум три месяца за возможность пользования информационно-маркетинговыми и телекоммуникационными услугами. Рекомендуемый размер ежемесячной абонентской платы составляет 50 долл. США, что составляет 150 долл. при ежеквартальной предоплате. Подключение предприятий и организаций к системе и установка программного обеспечения НЭИМС осуществляется сотрудниками Регионального Центра бесплатно. 45 долл. США от предоплаты каждого предприятия Региональный Центр перечисляет в адрес Центрального Узла Системы. Таким образом, ежеквартальный доход Регионального Центра от подключения каждого предприятия составляет 105 долл. США, или 35 долл. ежемесячно при рекомендуемом размере абонентской платы. 2. Значение бизнеса для Санкт-Петербурга.

Возможности предприятия позволяют быстро и качественно удовлетворить следующие потребности клиента:

**1. Потребности в информации о состоянии рынка.** В любое время в течение нескольких секунд клиент может получить надежные и достоверные (подписанные потенциальным деловым партнером - непосредственным автором предложения) данные о состоянии спроса и предложения на рынке по любому из более чем 46 тысяч наименований продукции, товаров и услуг. Эти данные формализованы в виде конкретных предложений о покупке (приобретении) или продаже (предоставлении) по выбранному наименованию продукции, товара или услуги. Предложения, кроме наименования продукции, товара или услуги включают все основные пункты сделки:

описание характеристик продукции, товара или услуги;

цену за единицу измерения, условия продаж;

количество по наличию, периодичность предоставления услуг;

форму оплаты;

норму отгрузки;

условия поставки продукции, предоставления услуг;

описание предоставляемых скидок;

наличие и тип сертификатов, лицензий.

**2. Потребности в информации о состоятельности и надежности делового партнера**. В любое время клиент может запросить и в течение нескольких секунд получить электронную анкету потенциального партнера, чье предложение вызвало интерес. Каждая электронная анкета содержит следующие, периодически проверяемые специалистами Регионального Центра, надежные и достоверные данные:

почтовый адрес;

наименование и организационная форма;

год основания;

годовой объем продаж;

число занятых работников;

должность, фамилия, имя и отчество руководителя;

номера телефонов, факсов и иных средств связи;

материнская компания;

продукция основного профиля деятельности;

постоянные потребности;

банковские реквизиты.

Кроме этой информации, которая, по общей договоренности является открытой для любого и о любом пользователе, каждый из них может по сети запросить у предприятия дополнительные данные, необходимые для принятия решения о сотрудничестве.

**3. Потребности в быстром согласовании всех необходимых условий и заключении сделок, подписании договоров с деловым партнером.** Принятая в сети формализация делового предложения уже позволяет принять решение о целесообразности работы по нему. Однако при необходимости пользователь может сформулировать собственные пожелания и передать их по электронной почте автору заинтересовавшего предложения. Единая система договоров с пользователями предоставляет возможность реализовать в договорном процессе режим "оферты - акцепта", что в значительной степени ускоряет процесс юридического оформления деловых отношений.

Таким образом, Региональный Центр, устанавливая своим клиентам программное обеспечение пользователя НЭИМС и предоставляя им право работать в системе, обеспечивает их:

информационным ресурсом, многократно повышающим оперативность деятельности;

инструментом формирования деловых контактов, оптимизирующим процесс осуществления делового взаимодействия.

Эти возможности позволяют клиентам предприятия, ставшим пользователями системы, формировать и использовать электронный информационный ресурс достоверных и ответственных деловых предложений, а также удобно, быстро, доверительно и надежно взаимодействовать между собой.

**В результате реализации проекта** предприятия и организации города будут иметь возможность использования современных информационно-маркетинговых услуг и услуг телекоммуникаций, будут снижены издержки предприятий, организаций, администрации, связанные с деятельностью в информационной сфере, будет усовершенствована информационная основа принятия решений по управлению экономической деятельностью для предприятий, организаций и администрации, будут созданы дополнительные возможности для развития внутрирегиональной и межрегиональной торгово-производственной кооперации, будут созданы новые рабочие места, в бюджет города поступят дополнительные отчисления в виде налогов.

**3. Экономический анализ.**

**Организационно-правовой формой** моего предприятия будет общество с ограниченной ответственностью (ООО), уставной капитал которого будет разделен на доли, определенные учредительными документами. Форма ООО наиболее отвечает целям и задачам предприятия. Участниками общества могут быть граждане и юридические лица, причем участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков в пределах стоимости внесенных вкладов. Для текущего руководства создается исполнительный орган, что позволяет оперативно решать управленческие задачи. Ведение дел осуществляется в соответствии с принятым решением исполнительного органа и не регламентировано законодательством. Требование 50%-ной оплаты уставного капитала на момент регистрации предприятия не является слишком жестким для фирмы такого масштаба и может быть удовлетворено внесением вклада в виде производственного оборудования.

**Фирменное наименование:** ОООНациональная электронная информационно-маркетинговая система "НЭИМС".

**Технология производства.** Арендуется помещение для Районного Центра НЭИМС, приобретаются и устанавливаются техника и оборудование рабочих мест, каналов связи. Необходимы: сервер, рабочая станция, модем, принтер, программное обеспечение, 3 телефонные линии, сетевое оборудование.

**План доходов и расходов на 7 месяцев**

**(в долл. США)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| . | 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. | 7 мес. |
| Затраты на помещение | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| Зарплата | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 |
| Затраты на оборудование | 2000 | - | - | - | - | - | - |
| Реклама | 500 | 500 | 400 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| Всего расходы в месяц | 3250 | 1250 | 1150 | 1050 | 1050 | 1050 | 1050 |
| . |  |  |  |  |  |  |  |
| Динамика подключения | 10 | 30 | 50 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Доходы от абонентской платы |  | 500 | 2000 | 4500 | 5500 | 6500 | 7500 |

**Приложение.**

Расчет финансовых показателей ведется без учета налогов в долларах США.

**Расчет общего объема инвестиций**

|  |  |
| --- | --- |
| Плотницкие и столярные работы | 250 |
| Покраска | 100 |
| Электрооборудование | 150 |
| Различное оборудование | 200 |
| Сервер Proliant ML370R | 3029 |
| Рабочая станция Pentium III/600 | 840 |
| Принтер Canon BJC-6200 | 139 |
| Телефонные линии, 3 шт. | 1200 |
| Модем Eline | 50 |
| Программное обеспечение | 400 |
| Сетевое оборудование | 120 |
| Мебель | 400 |
| **Итого** | 6878 |

**Расчет требований к валовой прибыли**

Основной финансовой целью любого коммерческого предприятия является получение величины прибыли, достаточной для покрытия всех видов расходов и получения чистого дохода. Таким образом, правомерно задание в качестве целевого показателя объема валовой прибыли.

Итак, мы будем осуществлять бизнес-проект в том случае, если он гарантирует нам в течение 6 месяцев получение валовой прибыли в размере $26500 (в том числе 1 месяц - $500, 2 месяц - $2000, 3 месяц - $4500, 4 месяц - $5500, 5 месяц - $6500, 6 месяц - $7500). Эта сумма складывается из желаемого возмещения предпринимателям за свой труд по созданию нового предприятия, а также покрытия величины процентов по кредиту, которые они могли бы получить, вложив свободные средства в банк. Кроме того, при расчете валовой прибыли необходимо учитывать возможные неудачи проекта (риск) и источники новых инвестиций.

**Расчет объема постоянных затрат.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Всего | 1 месяц | 2 месяц | 3 месяц | 4 месяц | 5 месяц | 6 месяц |
| Заработная плата | 3600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 |
| Аренда помещения | 900 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| Электричество | 85 | 10 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 |
| Ремонт и обслуживание | 180 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Реклама | 2200 | 500 | 400 | 400 | 300 | 300 | 300 |
| **Итого** | 5965 | 990 | 995 | 995 | 995 | 995 | 995 |

 |

План доходов и расходов будем составлять в следующем порядке: сначала определим величину процентов за кредит и амортизационных отчислений. Затем на основе заданных требований к величине валовой прибыли и рассчитанных постоянных затрат определим величину необходимой маргинальной прибыли. Расчеты приведем в таблице:

**Структура плана доходов и расходов**

**и расчет требований к маргинальной прибыли**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Всего** | 1 мес | 2 мес | 3 мес | 4 мес | 5 мес | 6 мес |
| Маргинальная прибыль | **33705** | 1730 | 3285 | 5835 | 6735 | 7585 | 8535 |
| Постоянные расходы | **5965** | 990 | 995 | 995 | 995 | 995 | 995 |
| Проценты за кредит | **1000** | 200 | 250 | 300 | 200 | 50 | 0 |
| Амортизация | **240** | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Валовая прибыль | **26500** | 500 | 2000 | 4500 | 5500 | 6500 | 7500 |

Мое предприятие будет заниматься тремя видами деятельности:

Обслуживание клиентов.

Пополнение базы данных.

Маркетинг.

Для первого и второго вида деятельности нанимаем одного специалиста по программному обеспечению с бюджетом на месяц 205 часов и стоимостью часа работы $10 . Тогда оборот за 1 месяц по этому виду деятельности будет равен $2050 и так далее по месяцам. Прямые расходы на материалы невелики, а заработная плата за месяц составит $200. План доходов и расходов по первому и второму видам деятельности представлен в таблице:

**Расчет маргинальной прибыли для 1-го и 2-го видов деятельности**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Всего** | 1 мес | 2 мес | 3 мес | 4 мес | 5 мес | 6 мес |
| Годовой бюджет времени | **1230** | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 |
| Объем продаж | **12300** | 2050 | 2050 | 2050 | 2050 | 2050 | 2050 |
| Прямые расходы на материалы | **210** | 20 | 30 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Прямые расходы на з/п | **1200** | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Прямые расходы всего | **1410** | 220 | 230 | 240 | 240 | 240 | 240 |
| Маржинальная прибыль | **10890** | 1830 | 1820 | 1810 | 1810 | 1810 | 1810 |

Видно, что маргинальная прибыль для маркетинга должна составлять 1730-1830= -$100 в первый месяц, и т.д.

**Требования к маргинальной прибыли для 3-го вида деятельности**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Всего** | 1 мес | 2 мес | 3 мес | 4 мес | 5 мес | 6 мес |
| Маржинальная прибыль | **5390** | -100 | 1465 | 4025 | 4925 | 5775 | 6725 |

**Цены, затраты и прибыль на 1 абонента**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Договор/месяц** | % |
| Цена | 50 | 100% |
| Материалы | 2 | 4% |
| Зарплата | 22 | 44% |
| Другие прямые расходы | 1 | 2% |
| Итого затрат | 25 | 50% |
| Прибыль | 25 | 50% |

Ниже представлены результаты расчетов по каждому виду деятельности и каждому виду товара отдельно по 6 месяцам.

**Текущий бюджет** 1и 2 виды деятельности

**1 месяц**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **3 вид**  | **Договор**  | **ВСЕГО**  |
| Объем продаж | **2 050**  | **- 200**  | **1 850**  |
| Прямые расходы мат. | **20**  | **- 8**  | **12**  |
| Прямая зарплата | **200**  | **-88**  | **112**  |
| Другие прямые |  | **- 4**  | **- 4**  |
| Всего прямые | **220**  | **-100**  | **120**  |
| Маржинальная прибыль | **1 830**  | **- 100**  | **1 730**  |
| Постоянные расходы |  |  | **990**  |
| Проценты |  |  | **200**  |
| Амортизация |  |  | **40**  |
| Валовая прибыль |  |  | **500**  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **2 месяц** |  |  |  |
|  | **3 вид** | **Договор**  | **ВСЕГО**  |
| Объем продаж | **2050** | **2 930**  | **4 980**  |
| Прямые расходы мат. | **30** | **117**  | **147**  |
| Прямая зарплата | **200** | **1 289**  | **1 489**  |
| Другие прямые |  | **59**  | **59**  |
| Всего прямые | **230** | **1 465**  | **1 695**  |
| Маржинальная прибыль | **1820** | **1 465**  | **3 285**  |
| Постоянные расходы |  |  | **995**  |
| Проценты |  |  | **250**  |
| Амортизация |  |  | **40**  |
| Валовая прибыль |  |  | **2 000**  |
| **3 месяц** |  |  |  |
|  | **3 вид** | **Договор**  | **ВСЕГО**  |
| Объем продаж | **2050** | **8 050**  | **10 100**  |
| Прямые расходы мат. | **40** | **322**  | **362**  |
| Прямая зарплата | **200** | **3 542**  | **3 742**  |
| Другие прямые |  | **161**  | **161**  |
| Всего прямые | **240** | **4 025**  | **4 265**  |
| Маржинальная прибыль | **1810** | **4 025**  | **5 835**  |
| Постоянные расходы |  | **995**  | **995**  |
| Проценты |  | **300**  | **300**  |
| Амортизация |  | **40**  | **40**  |
| Валовая прибыль |  |  | **4 500**  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **4 месяц** |  |  |  |
|  | **3 вид** | **Договор** | **ВСЕГО** |
| Объем продаж | **2 050**  | **9 850**  | **11 900**  |
| Прямые расходы мат. | **40**  | **394**  | **434**  |
| Прямая зарплата | **200**  | **4 334**  | **4 534**  |
| Другие прямые |  | **197**  | **197**  |
| Всего прямые | **240**  | **4 925**  | **5 165**  |
| Маржинальная прибыль | **1 810**  | **4 925**  | **6 735**  |
| Постоянные расходы |  | **995**  | **995**  |
| Проценты |  | **200**  | **200**  |
| Амортизация |  | **40**  | **40**  |
| Валовая прибыль |  |  | **5 500**  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **5 месяц** |  |  |  |
|  | **3 вид**  | **Договор**  | **ВСЕГО**  |
| Объем продаж | **2 050**  | **11 550**  | **13 600**  |
| Прямые расходы мат. | **40**  | **462**  | **502**  |
| Прямая зарплата | **200**  | **5 082**  | **5 282**  |
| Другие прямые |  | **231**  | **231**  |
| Всего прямые | **240**  | **5 775**  | **6 015**  |
| Маржинальная прибыль | **1 810**  | **5 775**  | **7 585**  |
| Постоянные расходы |  | **995**  | **995**  |
| Проценты |  | **50**  | **50**  |
| Амортизация |  | **40**  | **40**  |
| Валовая прибыль |  |  | **6 500**  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **6 месяц** |  |  |  |
|  | **3 вид**  | **Договор**  | **ВСЕГО**  |
| Объем продаж | **2 050**  | **13 450**  | **15 500**  |
| Прямые расходы мат. | **40**  | **538**  | **578**  |
| Прямая зарплата | **200**  | **5 918**  | **6 118**  |
| Другие прямые |  | **269**  | **269**  |
| Всего прямые | **240**  | **6 725**  | **6 965**  |
| Маржинальная прибыль | **1 810**  | **6 725**  | **8 535**  |
| Постоянные расходы |  | **995**  | **995**  |
| Проценты |  | **-**  | **-**  |
| Амортизация |  | **40**  | **40**  |
| Валовая прибыль |  |  | **7 500**  |

Общий бюджет на 6 месяцев представлен в таблице:

**Бюджет на 6 месяцев**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **3 вид** | **Договор** | **ВСЕГО** |
| Объем продаж | **12 300**  | **45 630**  | **57 930**  |
| Прямые расходы мат. | **210**  | **1 825**  | **2 035**  |
| Прямая зарплата | **1 200**  | **20 077**  | **21 277**  |
| Другие прямые | **-**  | **913**  | **913**  |
| Всего прямые | **1 410**  | **22 815**  | **24 225**  |
| Маржинальная прибыль | **9 080**  | **22 815**  | **33 705**  |
| Постоянные расходы |  | **3 980**  | **5 965**  |
| Проценты |  | **550**  | **1 000**  |
| Амортизация |  | **160**  | **240**  |
| Валовая прибыль |  | **-**  | **26 500**  |

Срок окупаемости проекта рассчитывается исходя из среднего объема получаемой прибыли и объема капвложений и равен 0.13. Может быть принят равным 2 месяцам.

**Расчет точки окупаемости**

Затраты постоянного характера:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **3 вид** | **Договор** | **ВСЕГО** |
| Постоянные расходы |  | **3 980**  | **5 965**  |
| Проценты |  | **550**  | **1 000**  |
| Амортизация |  | **160**  | **240**  |
| Всего расходов |  | **4690** | **7205** |

Точка окупаемости = Постоянные расходы / (Цена-Переменные расходы на ед.).

|  |  |
| --- | --- |
| Договор | **94**  |

**Расчет заработной платы**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Всего**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Сумма зар.платы | **5 343**  | 112 | 1 489 | 3 742 | 4 534 | 5 282 | 6 118 |
| Количество рабочих |  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Среднемесячная зарплата в долл.США |  | 37 | 496 | 1 247 | 1 511 | 1 761 | 2 039 |
| Среднемесячная зарплата в руб./курс 29 руб/$ |  | **1 083**  | **14 396**  | **36 173**  | **43 829**  | **51 059**  | **59 141**  |