

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Ставропольский государственный аграрный университет»

Кафедра «Предпринимательства и мировой экономики»

Н.Н. Тельнова

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

Разработка бизнес-плана по созданию нового предприятия
ООО «Каскад»

Ставрополь 2024

Содержание

Резюме	3
Характеристика предприятия и отрасли	4
Характеристика товаров	11
План маркетинга	13
Организационный план	14
Производственный план	15
Финансовый план ООО «Каскад»	23
Оценка простых рисков бизнес-плана	Ошибка! Закладка не определена.
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	33

Резюме

На сегодняшний день рынок продаж товаров и услуг, связанный со строительными материалами, достаточно насыщен. В г. Красногорске по состоянию на 01.01.2024 г. зарегистрировано магазинов строительных товаров – 41 субъект предпринимательской деятельности, реализующий себя в этой рыночной нише. Наиболее яркие среди них: сеть магазинов строительных материалов «Высота» и торговый центр «Регион», включающие в себя площадь торгового зала последнего в размере 7307 м².

Тем не менее, исследуя материалы официальных источников администрации городского округа, можно отметить, останавливаясь в ближайшие 3–5 лет не будет, а наоборот, расширяясь все новыми и новыми, вновь введенными в эксплуатацию площадями, причем с преобладающей долей именно жилого фонда.

При открытии нового предприятия по направлению кода ОКВЭД:5 2.46 – Розничная торговля скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и материалами для остекления есть возможность захвата доли рынка у конкурентов с помощью широты ассортимента товаров и индивидуального подхода к покупателю с применением опыта, знаний высококвалифицированных специалистов, качественного уровня обслуживания, системой скидок и продуктивной рекламной деятельности.

Для осуществления деятельности планируется арендовать помещение 80 м², расположенное в районе городского автовокзала по адресу: ул. Советская, 50. Выбор места расположения обусловлен широкой инфраструктурной развязкой, проходящими пешеходными потоками, организованностью под продажу помещения с технической точки зрения и относительной удаленностью от крупных магазинов, супермаркетов и гипермаркетов строительных материалов. Стоимость арендной платы составляет 65 000 рублей в месяц. Таким образом, арендная плата в год – 780000 рублей. Затраты на продвижение продукции ООО «Каскад» составляют 346800 рублей за год.

Трудовыми ресурсами предприятия будут директор, два продавца, консультант по слесарным вопросам, консультант по столярным, консультант по покраске и электрик (всего 7 человек). Ежегодные издержки на оплату труда составляют 2 956 200 рублей.

Отчисления на страховые взносы во внебюджетные фонды составят: в месяц – 56 850 рублей, в год – 68 2200 рублей. На закупку всех материалов понадобится 237 756,3 руб./месяц, в год – 2 853076,0 руб.

Первоначальные инвестиционные затраты на открытие и реализацию бизнес-идеи составят 2288359,4 рубля. Источником финансирования будут собственные средства, накопленные и вложенные в ООО «Каскад». Выручка от реализации продукции без НДС за год составит 9926797 рублей, переменные расходы по приобретению товаров за год составят – 2853076,0 рублей, постоянные расходы за год – 4201497 рублей, прибыль до налогообложения составит за год – 2882208 рублей. Таким образом, срок

окупаемости проекта составляет 9,53 года. Чистый дисконтированный доход (NPV) – 2115013,5 руб., индекс доходности инвестиций – 2,02.

Характеристика предприятия и отрасли

На сегодняшний день рынок продаж товаров для дома строительного назначения находится на стадии стабильного роста. В первую очередь на его состояние влияет стабильный рост индустрии строительства края. Так, по данным статистики краевой администрации:

1) в 2023 г. введено 394 жилых дома общей площадью 87 685 м², что составляет 131,6%, в том числе индивидуальное жилищное строительство – 386 домов, общей площадью 56 183 м² (64,1% от общего ввода жилья) – рост в 3,1 раза относительно 2016 г.;

2) из общей площади введенных в 2023 г. в крае жилых домов на долю городского округа приходится 13,1%;

3) по итогам 2020 г. по объему жилищного строительства на душу населения город находится на втором месте среди муниципальных образований края.

Особого внимания заслуживает реализация такого жилищного проекта, как «Учительский дом» – первого на территории России кооператива для работников бюджетной сферы. В декабре 2020 г. в первом жилом доме комплекса обрели новое жилье 108 семей.

В отчетном году введены в эксплуатацию следующие объекты жилищного строительства, кроме индивидуального (табл. 1).

Таблица 1 - Объем введенных в эксплуатацию объектов жилищного строительства [38]

Наименование объекта	Адрес	Площадь (кв.м)
Многоквартирный жилой дом	г. Красногорск ул. Светлогорской, 2/1	1076,0
Многоквартирный жилой дом	г. Красногорск ул. Светлогорской, 6/1	1591,9
Многоквартирный жилой дом	г. Красногорск ул. Светлогорской, 8/1	1317,1
Многоквартирный жилой дом	г. Красногорск ул. Гоголя, 5	6160,91
Многоквартирный жилой дом	г. Красногорск ул. Фрунзе, 8	11 010,9
Итого		31 500,41

За 2023 г. выдано 437 разрешений на строительство индивидуальных жилых домов, 94 разрешения на строительство объектов жилищно-гражданского и промышленного назначения, 679 градостроительных планов земельных участков для оформления земельных участков, проектирования объектов капитального строительства, получения разрешения на строительство. Задача по увеличению объемов жилищного строительства и

повышению доступности жилья остается приоритетной для устойчивого развития территории городского округа.

Сегментирование торговых предприятий, реализующих себя на рынке, можно разделить по специализации. Выделяют следующие магазины: универсальные; специализированные на отечественные строительные товары в большей степени; специализированные на иностранные строительные товары в большей степени (более 50% ассортимента).

На рисунке 1 представлена структура торговых предприятий по специализации.



Рисунок1 - Специализация торговых предприятий по коду 52.46 – Розничная торговля скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и материалами для остекления г. Красногорска в 2023 г., ед.

Большинство торговых предприятий (68%) позиционируют себя как универсальные, то есть способны оказать всестороннюю поддержку всем покупателям по максимальной широте ассортимента предлагаемых товаров. На отечественных специализируются только 25% центров, на иностранных, что связано прежде всего с внешней конъюнктурой валютного рынка, – 7%.

На территории городского округа много конкурирующих торговых точек, рассмотрим несколько из них, наиболее опасные для нашего будущего предприятия. При открытии нового предприятия по направлению кода ОКВЭД: 52.46 – Розничная торговля скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и материалами для остекления есть возможность захвата доли рынка у конкурентов с помощью широты ассортимента товаров и индивидуального подхода к покупателю с применением опыта и знаний высококвалифицированных специалистов в актуальных спектрах ремонтно-строительных работ, качественного уровня обслуживания, системы скидок и продуктивной рекламной деятельности.

Торговый центр «Регион» – предприятие, расположенное в г. Красногорске по ул. 1-й Рабочей, 16, занимает 7401 квадратных метров, реализует широкий спектр товаров, требующихся как физическим, так и

юридическим лицам по строительно-монтажным работам, связанным с созданием, восстановлением и модернизацией дизайна, экстерьера своих актуальных площадей внутри либо снаружи фасадов зданий. В этом торговом комплексе есть возможность приобрести все необходимые товары для ремонта, а именно: сантехнику, двери, окна, отделочные и строительные материалы, инструменты, замки, освещение, гвозди, шурупы, саморезы и т.п. Кроме того, здесь продаются товары для дома и дачи. В их ассортимент входят удобрения, теплицы, походная мебель, семена, палатки, принадлежности для пикника, шторы, посуда, кухонная фурнитура и т.п. Также ТЦ «Регион» специализируется на продаже метизов, резинотехнических изделий, паяльных материалов и оборудования. На территории есть банкоматы, терминалы, а также стоматологические центры. Перед комплексом расположена бесплатная парковка.

Второй конкурент на рынке – торговое предприятие «Высота» – имеет сеть с нескольких магазинов, наиболее конкурентоспособные из которых расположены по адресам: г. Красногорск, ул. Фрунзе 19а и ул. Кирова, 65. Предприятия располагаются на площади 130 и 100 м² соответственно. Персонал предприятия недостаточно квалифицирован, но не хватает специалистов-консультантов, что приводит к долгому ожиданию клиентов и неоправданной трате средств.

В целом в городе можно выделить следующих конкурентов по рынку бизнеса: «Специализированное строительное управление», «Палитра», «Высота», «Регион», «Рыжий кот», «Магазин строительных материалов», «Гулливёр», «Мастер Строй», «Прораб», «Континент».

В таблице 2 сформирована их оценка.

Таблица 2 - Основные конкуренты ООО «Каскад»

Название предприятия и месторасположение	Тип продаж	Виды специализации по продажам	Средний чек на покупку, руб.	Характеристика ключевых преимуществ
«Регион» п. Угловое, ул. 1-я Рабочая, 16	самообслуживание	Универсальный торговый центр: сантехника, двери, окна, отделочные и строительные материалы, инструменты, замки, освещение, гвозди	1000 (10 позиций)	Удобное расположение, квалифицированный персонал, высокая репутация
«Высота» ул. Фрунзе, 19а и ул. Кирова, 65	через прилавок	Универсальный торговый центр: сантехника, двери, окна, отделочные и строительные материалы, инструменты, замки, освещение, гвозди,	1150 (10 позиций)	Удобное расположение, квалифицированный персонал, высокий уровень качества

		садовый инструмент, электротовары, строительно- отделочные материалы		
«Рыжий кот» ул. Дзержинского, 2	самообслужива ние	Универсальный торговый центр: садовый инструмент, электротовары, строительноотделоч ные материалы	1080 (10 позици й)	Неудобное расположение, квалифицированн ый персонал, хороший уровень качества

В таблице 3 рассмотрены следующие характеристики по конкурентам:
– уровень современных технологий в строительно-монтажном оборудовании;

- уровень технологии работы с клиентом;
- квалификация кадров;
- профессиональные характеристики персонала (убеждение);
- качество продаваемых товаров;
- эстетика на территории магазина;
- удобство расположения;
- время поиска товаров;
- широт ассортимента товаров и строительного оборудования;
- имидж;
- возможность возврата неиспользованного товара.

Таблица 3 -Сравнительная характеристика основных конкурентов

Конкурентообразующие характеристики	«Рыжий кот»	«Высота»	«Регион»
Уровень современных технологий в строительно-монтажном оборудовании	Приспособленный	Приспособленный	Высокий
Уровень технологии работы с клиентом	Условный	Условный	Средний
Культура обслуживания клиентов	Условная	Условная	Средняя
Квалификация кадров	Высокая	Низкая	Средняя
Профессиональные характеристики персонала	Средние	Средние	Высокие
Качество продаваемых товаров	Высокое	Низкое	Высокое
Эстетика на территории магазина	Средняя	Средняя	Средняя
Удобство расположения	Высокое	Высокое	Низкое

Время поиска товаров	–	–	Завышенное
Широта ассортимента товаров и строительного оборудования	Узкий	Средний выбор услуг	Хороший выбор услуг
Имидж	Высокий	Условный	Средний
Возможность возврата неиспользуемого товара	Высокая	Средняя	Низкая

Для предприятия ООО «Каскад» должна быть поставлена цель повысить уровень обслуживания и занять высокий уровень в тех сегментах, где прежде всего действующие конкуренты еще слабы, так как на сегодняшний день клиенты стали обращать внимание не только на цену и качество услуги, но и на сервис и быстроту обслуживания.

Из проведенного анализа оценки технологии и организации услуг можно сделать вывод о тех основных направлениях, которые позволят быстрее закрепиться в действующей нише конкурентоспособности создания и развития предприятия:

- оптимизация соотношения цен в сравнении с другими предприятиями, а также уровнем качества дополнительных услуг (доставки, упаковки, погрузки);
- сокращение времени от получения заказа до его выполнения; – применение более совершенных методов организации обслуживания (самообслуживание, через Интернет);
- постоянное повышение квалификации персонала;
- разработка и применение доступа в Интернет-пространство через систему собственного электронного ресурса в виде сайта компании;
- применение методов управления качеством удовлетворения потребителей (опрос, анкетирование);
- улучшение внешнего оформления, повышение уровня чистоты и комфорта для потребителей.

Цена услуг у конкурентов и цена предприятия, диапазон цен: минимально допустимая цена – максимально возможная цена по методу определения «Цена конкурентов × %» представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Цена на основные товары по проекту

Наименование групп товаров	Мониторинг цен				
	Диапазон цен			% увеличения	Цена ООО «Каскад»
	min	max	Средняя цена		
Арка Классик New венге	2105	8420	5262,5	50	7893,8
Арка Классик New орех итал.	2105	8420	5262,5	50	7893,8
Арка Классик New орех моцарт	2105	8420	5262,5	50	7893,8
Коробка дверная ДВ 060 t-30 мм с выборкой	155,5	622	388,8	50	583,1

Коробка дверная ДВ 070 t-30 мм с выборкой	191,5	766	478,8	50	718,1
Дверное полотно ВОСТОК ДГ МЗ 2000×800 черн.	1625	6500	4062,5	50	6093,8
Дверное полотно ВОСТОК ДГШу-3К 200 2000×700 рамка закругл.	2355	9420	5887,5	50	8831,3
Дверное полотно ДГ 001 итальян. орех 2000×600	765	3060	1912,5	50	2868,8
Дверное полотно ДГ 001 итальян. орех 2000×700	765	3060	1912,5	50	2868,8
Дюбель д/изоляции 10×220 IZM 1 уп/400 шт.	3,945	15,78	9,9	50	14,8
Дюбель универ. RD 6×51 мм красн. 1/1000 шт	0,26	1,04	0,7	50	1,0
Лента монт. перф. оцинк., прямая 0,7×20, 25 м /кр.090013 1/6 шт	155,5	622	388,8	50	583,1
Пластина крепежная 130×53×2 /кр.090153	7,5	30	18,8	50	28,1
Клей Перлфикс (30 кг)	92	368	230,0	50	345,0
Смесь коттеджная, сухая универс. (25 кг)	73,5	294	183,8	50	275,6
Смесь штукатурная Мультифинишная 1/25 кг	133,5	534	333,8	50	500,6
Шпаклевка Фугенфюллер (10 кг)	73,5	294	183,8	50	275,6
Шпаклевка Фугенфюллер (25 кг)	123,5	494	308,8	50	463,1
Штукатурка Грюнбанд фасадная (25 кг)	179,5	718	448,8	50	673,1
Штукатурка РотБанд (10 кг)	53,25	213	133,1	50	199,7
Краска Ecolatexвысокоукрепляющая моющая 2 л 108535	454,5	1818	1136,3	50	1704,4
Краска Ecolatex высокоукрепляющая моющая 5л 108536	900	3600	2250,0	50	3375,0
Краска акрил. д/стен, потолков с/белая Lumiere 2 л 108540	525	2100	1312,5	50	1968,8
Краска акрил. д/стен, потолков с/белая Lumiere 5 л 108541	1120	4480	2800,0	50	4200,0
Краска Альпаматт-латекс матовая д/стен и потолка 5л. 100333	3895	3620	3757,5	50	5636,3
Краска Альпа Профи 20 белая 2,5 л (База А) 82717	1305	5220	3262,5	50	4893,8
Краска Альпа Профи 3 белая 0,5 л (База А) (пробник) 108529	201	804	502,5	50	753,8
Краска Альпа Профи 3 белая 2,5 л (База А) 82698	1020	4080	2550,0	50	3825,0
Лазурь Эланорегон 0,75 л 100324	243	972	607,5	50	911,3
Лазурь Элан орех 2,3 л (WALNUT) 68002	660	240	450,0	50	675,0
Лазурь Элан палисандр 0,75л (PALISSANDRE) 68003	257,5	1030	643,8	50	965,6
Лазурь Элан палисандр 2,3л (PALISSANDRE) 70880	605	2420	1512,5	50	2268,8
Лазурь Элан рябина 0,75 л (ROWAN BERRY) 68004	227	908	567,5	50	851,3

Лазурь Элан рябина 2,3 л (ROWAN BERRY) 68005	505	2020	1262,5	50	1893,8
Эмаль алкидная п/матовая бел. Элемент LA-020 0.5л 65007	119	476	297,5	50	446,3
Краска HUSKY потолочная (SUPER PAINT CELING) 2,5 л	279,5	1118	698,8	50	1048,1
Краска HUSKY потолочная (SUPER PAINT CELING) 10 л	1500	6000	3750,0	50	5625,0
Энергомаш Бетонолом ПЕ-2510Б 1000 Вт 12 Дж SDS-Max	3325	13300	8312,5	50	12468,8
Энергомаш Вибратор портативн.д/бетона БВ-71200	5635	22540	14087,5	50	21131,3
Энергомаш Воздушный компрессор ВК-9316 1600Вт	3640	14560	9100,0	50	13650,0
Энергомаш Воздушный компрессор ВК-9316А 1600 Вт	3840	15360	9600,0	50	14400,0
Пластина крепежная 130×53×2 /кр. 090153	7,5	30	18,8	50	28,1

Исходя из данных о средних ценах на рынке данного вида услуг в табл. 5 определяем собственные цены не выше тех, которые сложились, что позволит нам устранить риск неприятия цен при входе на рынок и одновременно создаст привлекательное предложение для потенциальных клиентов будущего ООО «Каскад». Ценовая политика фирмы проанализирована в таблице 5.

Таблица 5 - Ценовая политика

Постановка проблем в ценовом сегменте	Прогноз положения
Насколько цены отражают издержки предприятия, конкурентоспособность товара, спрос на него	Издержки составляют 71% от цены; конкурентоспособность услуг высокая; спрос на них ожидается высокий
Какова вероятная реакция на повышение (понижение) цены	Понижение цены повлечет за собой увеличение продаж, повышение цены не отразится серьезно на реализации услуг (была рассчитана самая низкая цена в городе)
Постановка вопроса при исследовании объекта или метод его анализа	Прогноз положения дел, оценка его показателями и действия по его улучшению
Планируется ли предоставление гибкой системы скидок	Да

Для достижения поставленных целей планируется развернуть рекламную кампанию с целью ознакомления потребителей с преимуществами «Каскад», а именно: месторасположение, цена на товары с минимальной наценкой в 5–10%, качество обслуживания, инновационность ассортимента и форм его продаж.

Характеристика товаров

Процесс реализации деятельности – это не моментное решение под фактором впечатлений хорошей жизни, это особая философия осознания потребности обществом твоего места в конкурентной нише, позволяющая жить, развиваться и формировать планы на будущее. Поэтому от того, как хорошо мы понимаем и чувствуем конъюнктуру потребности современного потребителя, зависит во многом наш успех. На ООО «Каскад» предполагается реализация широкого ассортимента товаров, но на начальном этапе бизнеса будет предложено только 4 основные группы товаров:

- столярные изделия и материалы;
- расходные материалы;
- лакокрасочные материалы, сухие смеси;
- электрооборудование.

1. Столярные изделия и материалы. Учитывая тот факт, что сегодня нет необходимости подробно объяснять понятие частной жизни со своим индивидуально пространственными потребностями, обратим внимание, прежде всего, на дверные полотна, как на отдельные элементы внутреннего декора жилища, так и на всех вспомогательных компонентах, его облагораживающих и реализующих полноценно концепцию безопасности, красоты и эргономики взаимодействия клиента со средой своего проживания. В связи с этим в штат нашего магазина вводится профессиональный консультант по столярным изделиям, который совместно с консультантом по слесарным вопросам сможет устанавливать на высококачественном и безопасном уровне этот обязательный жилищный элемент.

Кроме установки, регулировки дверного полотна столяр может снимать предварительные мерки заказа и подбирать по качеству и цене варианты разных видов реализации дверей, тем самым формируя доброжелательный и стратегически важный климат партнерских отношений между клиентами и нашим предприятием. Таким образом, направление «Столярные изделия и материалы» позволит по сути своей концепции реализовать три группы параллельных услуг, на реализующихся бесплатно на начальном этапе через систему калькуляции цены на конечную продукцию:

- предварительный замер и консультирование на месте заказчика по вопросам монтажа, демонтажа и принятия креативных решений по столярным изделиям в рамках профессиональной годности нашего специалиста;
- полноценный гарантированный монтаж изделия в кратчайшие сроки;
- демонтаж и восстановление в случае возможности старого дверного полотна.

2. Расходные материалы. Данный спектр продажи очень незначителен в стоимостном выражении затрат на его реализацию, но по своему объему и задачам в случае слесарных, монтажных или демонтажных работ является достаточно востребованным и эффективным как направление. Детализация этого направления заключается в том, что расходные материалы в той или

иной форме всегда заканчиваются и требуют обновления своих первоначальных параметров. Для актуализации данного направления будет закуплен неоновый стенд с нейтрально-успокаивающей подсветкой светлого зеленого цвета, в который будут вмонтированы максимально все представленные категории товаров данного направления. При помощи наших продавцов, и в случае поиска неординарного решения по данной категории нашего консультанта по слесарным вопросам клиент сможет быть максимально удовлетворен в своей базовой потребности этого аспекта.

3. Лакокрасочные материалы, сухие смеси. Данная группа товаров требует реализации определенных знаний в физикохимических процессах реакции и преобразований веществ. Так, выбор краски на первый взгляд, как и простое задание при покраске объектов различной сложности и геометрии поверхности, требует своего профессионального подхода к выбору исходного компонента состава краски (как по химическому составу, так и по производителю). Предполагается оказывать консультацию по выбору, а в дальнейшем и подбору глубины цвета клиенту нашим профессионалом маляром, работающим и обладающим сертификатами качества от производителей ведущих брендов в лакокрасочном производстве. Кроме этого аспекта в перспективе развития бизнеса можно будет покупать специальное оборудование для покрасок профессионального и полупрофессионального уровня и предлагать напрокат нашим клиентам.

4. Электрооборудование. Решая вопросы ремонта, клиенты сталкиваются с необходимостью применения технических средств, чтобы качественно, оперативно и порой безопасно достичь поставленную цель. Наш проект предполагает на стартовом вопросе две формы направленности специализации электрооборудования:

- первая – вибраторы для лучшего качества бетона (эффективно усиливает качество свойств бетона за счет процессов радиального перераспределением частиц внутри вещества);

- вторая – воздушные компрессоры. На первый взгляд, все просто, но если проанализировать свойства, например, воздушного компрессора ВК-9316А 1600Вт, то станет очевидно, что оборудование перекачивает 206 литров воздуха за минуту, рабочее давление 8 бар (атмосфер), а в легковом автомобиле среднего класса в заднем колесе рабочее давление всего 2,2–2,4 атмосферы. Таким образом, наши компрессоры могут использоваться не только в личном хозяйстве для подкачки заднего колеса, но и на мойках, центрах по шиномонтажу, а также в других сферах реализации своих свойств.

Для усиления эффекта продаж единиц товаров данных категорий в поддержку продавцам необходим наш электрик, который поможет с первым запуском оборудования в эксплуатацию, проконсультирует по вопросам повышения эффективности использования данных групп оборудования, а также в перспективе будет изучать спрос на рынке электрооборудования и участвовать в заказе новых образцов.

План маркетинга

Формат выбора плана по реализации товаров на торговом предприятии основывается на различных факторах:

- опыт с предыдущих мест работы;
- опыт бизнеса торговых компаний;
- информация по результатам опроса или анкетирования своих посетителей;
- информация с разных источников – как с профильных форумов в сети Интернет, так и с радио и телевидения.

Посетители узнают информацию о нашем торговом предприятии от знакомых, также по радио и через Интернет (рисунок 2, таблица 6).

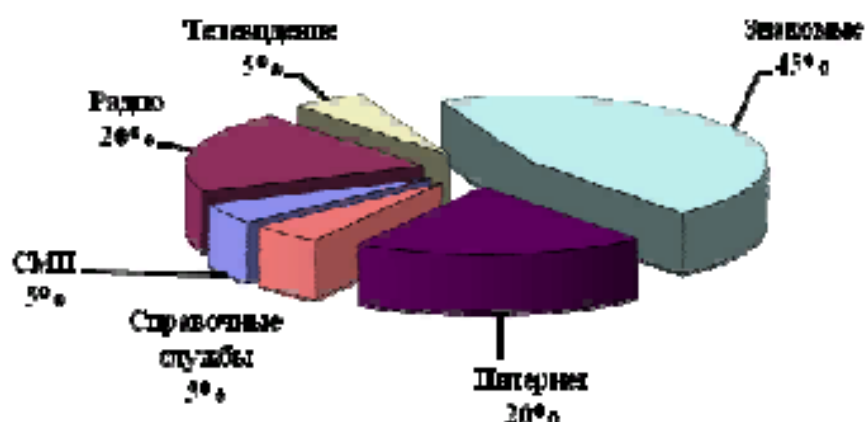


Рисунок 2 - Источники информации о торговом предприятии ООО «Каскад», в процентах

В таблице 6 представлена информация о каналах информирования посетителей и затратах на них.

Таблица 6 - Ежегодные расходы на рекламу

Вид рекламы	Цена, руб.	Кол-во	Периодичность	Итоговая стоимость, руб. в год	В месяц, руб.
Дизайн макетов	4000	3		12000	
Изготовление баннера	3200	1	3	9600	3200
Монтаж/демонтаж баннера	2000	1	3	6000	2000
Ежемесячная аренда щита	17000	1	12	204000	17000
Контекстная реклама в сети интернет	4500	1	12	54000	4500
Создание сайта магазина	25000	1		25000	
Регистрация и аренда доменного имени в сети Интернет	600	1	12	7200	600
Реклама на радио	1600	1	4	6400	1600
Итого				381800	28900

Для поддержания потребительского спроса требуется регулярное формирование источников информации. При выборе каналов продвижения опираемся на рисунок 2. Реклама на радио актуальна благодаря тому, что множество потенциальных покупателей нашего города, а также края – это, как правило, люди с личным автотранспортом, а поэтому, находясь в поездке или пробке, клиент слушает радио, а те, кто ищет информацию о нас, найдет её и в Интернете, например, на сайте <http://www.farpost.ru/artem>.

Таким образом, затраты на продвижение товаров ООО «Каскад» составляют 324200 руб. в год.

Данные таблицы 6 свидетельствуют о правильности выбора комплексного метода по продвижению услуг к потенциальным потребителям. Это осуществляется и посредством использования рекламы, и посредством методов стимулирования сбыта (наличие системы скидок для постоянных клиентов).

Организационный план

Организация успешного бизнеса невозможна без подбора оптимальной команды, особенно на начальном этапе при создании предприятия надо подбирать не просто профессионалов, но еще и единомышленников своего дела, не только готовых на первом этапе акцентировать свои приоритеты на материальном факторе мотивации труда, но в большей степени завязанных на социально-карьерном аспекте.

Штатное расписание по проекту предусматривает: директор (администратор магазина), два продавца, консультант по слесарным вопросам, консультант по столярным, консультант по покраске и электрике, всего 7 человек. При найме трудовых ресурсов необходимо учитывать квалификацию и стаж специалиста, лично проводить беседу с каждым желающим устроиться на работу. Далее в процессе реализации деятельности предприятия всегда использовать мотивацию в отношении сотрудников и желательно мотивировать как материально, так и нематериально. Состав персонала, а также планируемые расходы на оплату труда отражены в таблице 7.

Таблица 7 - Численность персонала

Специальность	Кол-во, чел.	Заработная плата мес., руб.	Страховые взносы во внебюджетные фонды в мес., руб.	Годовой ФОТ, руб.
Директор	1	40000	12000	624000
Продавец	2	50000	15000	780000
Консультант по слесарным вопросам	1	22500	6750	351000
Консультант по столярным вопросам	1	20000	6000	312000
Консультант по покраске	1	25000	7500	390000

Электрик	1	32000	9600	499200
Итого	7	189500	56850	2956200

Таким образом, ежегодные издержки на оплату труда составляют 2 956 200 рублей. Страховые отчисления во внебюджетные фонды составят: в месяц – 56 850 рублей, в год – 682 200 рублей.

На предприятии планируется линейная структура управления, то есть главным будет директор – администратор, которому непосредственно будет подчиняться каждый сотрудник (рисунок 3).

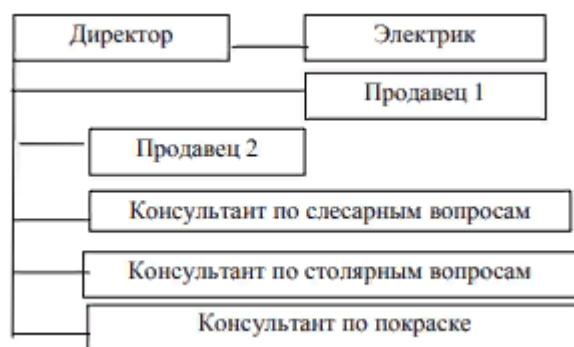


Рисунок 3 - Организационная структура торгового предприятия ООО «Каскад»

Кроме численности персонала, необходимы нормы времени на выполнение монтажных операций, для оптимизации производства они представлены в таблица 8.

Таблица 8 - Нормы времени на выполнение операций и межоперационные простои

Операция	Время операции, мин	Время простоя, мин
Предварительный замер и консультирование на месте заказчика по вопросам монтажа, демонтажа дверного полотна	20	
Монтаж изделия	120	
Итого «Столярные изделия и материалы»	140	
Диагностика и регулировка электрооборудования		
Настройка и запуск воздушных компрессоров Воздушных компрессоров ВК-9316(А) 1600Вт	5	
Регулировка вибратора портативн. д/бетона БВ-71200	20	
Итого по «Электрооборудованию»	25	

Производственный план

Для осуществления деятельности планируется арендовать помещение под введение коммерческой деятельности 80 кв.м., расположенное в районе городского автовокзала г. Красногорска по адресу: ул. Советская, 50.

Стоимость арендной платы составляет 65 000 рублей в месяц. Таким образом, арендная плата в год составит 780000 рублей.

Предлагаемое помещение требует ремонта, связанного с отделочными работами по обустройству помещения, для этого необходимо произвести отделку стен, потолка, пола, устройство дополнительного освещения, электропитания и вентиляции.

Стоимость материалов для ремонта и работ отражена в таблица 9.

Таблица 9 - Затраты на ремонт арендуемого помещения

Материал / вид работ	Количество	Цена за ед.	Стоимость, руб.
Промышленный светодиодный светильник, шт.	6	6800	400800
Блок электропитания, шт.	3	7200	21600
Шпатлевка, кг	625	19,2	12000
Наливное защитное покрытие для пола, кг	180	500	90000
Установка вентиляционная, шт.	5	4600	23000
Воздуховод гофрированный, м	40	85	3400
Работы по заливке пола, м ²	120	250	30000
Оштукатуривание и окраска стен, м ²	176	300	52800
Окраска потолка	120	182	22200
Электроработы и вентиляция			50000
Итого			345800

Затраты на ремонт арендуемого помещения составят 345,8 тыс. руб.

Для осуществления деятельности предприятия требуется специализированный инструмент и материалы. Компания будет использовать наиболее современное и инновационное оборудование, что позволит обслуживать клиентов с максимальным комфортом и скоростью. В данной ситуации наиболее эффективным является формирование производственной программы по продажам товаров с учетом сезонности.

Приобретать электрооборудование компания будет у производителей напрямую, что повысит конкурентоспособность предприятия. Это дает преимущество перед другими на рынке конкурентами путем снижения объема первоначальных инвестиций. Стоимость оборудования определяется исходя из себестоимости для ООО «Каскад» и отражается в таблице 10.

Таблица 10 – Стоимость оборудования

Наименование (артикул)	Кол-во	Длина, мм	Цвет	Цена, руб.	Итого
Каркас стеллажа PRMST.200.25.CH (высота 940 мм × глубина 350 мм)	1	500	хром	5565,06	11130,1
Каркас стеллажа PRMST.204.25.SA (высота 940 мм × глубина 350 мм)	3	1000	сатин	8332,3	24997,8
Полка ДСП (445 × 345 × 8)	6	1000	-	1055	6330
Полка ДСП (445 × 345 × 16)	4	500	-	130	520
Витрина Selen с освещением и вращающимися полками / В-5-V2 (ширина 960 мм × высота 1840 мм × скорость вращения полок 0,8 об/мин)	1	831	зеркальная	49364	49364
Витрина Selen с освещением / В-4 V2 (ширина 1140 мм × высота 1840 мм)	1	680	зеркальная	50475	50475
Стол со стеклянной полкой / GLT 001 (ширина 930 мм глубина: 500 мм)	2	600		4230	8460
Кассовый аппарат	1			13000	13000
Хозяйственный инвентарь				15000	15000
Итого	23				179277

Далее рассчитаем ежемесячные амортизационные отчисления исходя из срока полезного использования оборудования – 10 лет. Амортизация начисляется линейным способом.

В таблице 11 представлен список оборудования, на которое будет начисляться амортизация.

Таблица 11 - Амортизационные отчисления

Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.	Срок использования, мес.	Амортизация, в месяц
Витрина Selen с освещением и вращающимися полками / В5-V2 (ширина 960 мм высота 1840 мм скорость вращения полок 0,8 об/мин)	1	49364	49364	120	411,4
Витрина Selen с освещением / В-4 V2 (ширина 1140 м высота 1840 мм)	1	50475	50475	120	420,6
Итого	2	99839	99839		832,0

Таким образом, амортизационные отчисления составят 832 руб./мес., или 9983,9 руб./год.

Структурные схемы организации технологического процесса на основных направлениях «Столярные изделия и материалы», «Электрооборудование» изображены на рисунках 4 и 5 соответственно.



Рисунок 4 - Схема организации технологического процесса направления «Столярные изделия и материалы»

Схема организации технологического процесса направления «Электрооборудование» представлена на рисунке 5.

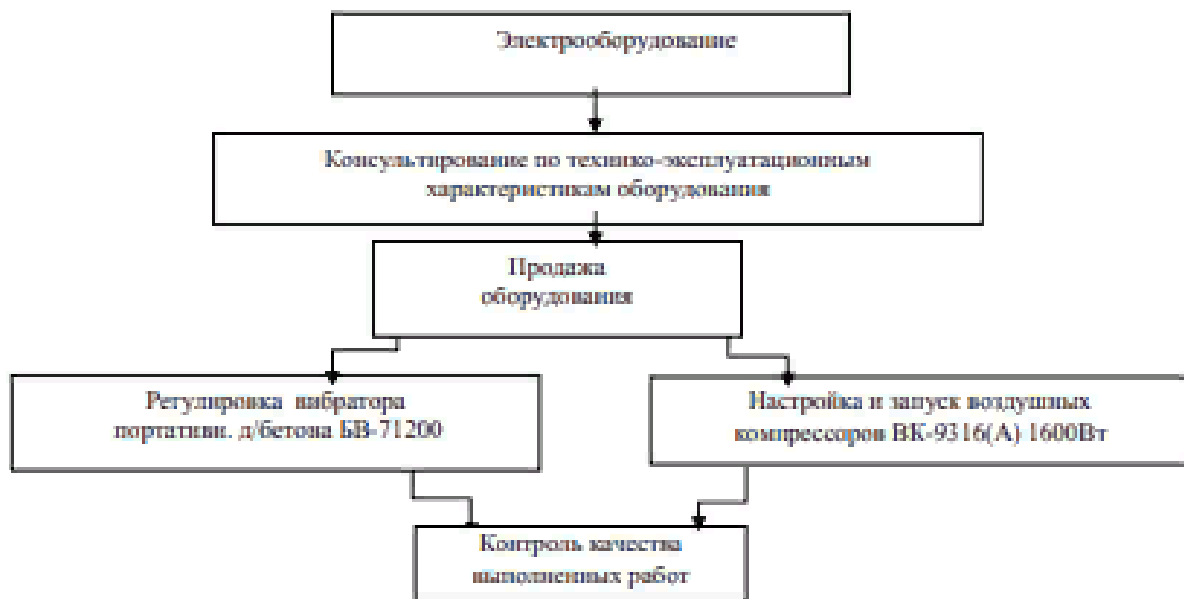


Рисунок 5 - Схема организации технологического процесса направления «Электрооборудование»

Для реализации услуг предприятию необходимы оборотные средства, которые представлены в таблице 12.

Таблица 12 - Оборотные средства ООО «Каскад»

Наименование	Цена	Кол-во	Сумма, руб.
Арка Классик New венге	2105	6	12630,0
Арка Классик New орех итал.	2105	6	12630,0
Арка Классик New орех моцарт	2105	6	12630,0
Коробка дверная ДВ 060 t-30 мм с выборкой	155,5	5	777,5
Коробка дверная ДВ 070 t-30 мм с выборкой	191,5	5	957,5
Дюбель д/изоляции 10×220 IZM 1 уп/400 шт.	3,945	204	804,78
Дверное полотно ВОСТОК ДГ МЗ 2000×800 черн.	1625	6	9750,0
Дверное полотно ВОСТОК ДГШу-ЗК 200 2000×700 рамка закругл.	2355	7	16485,0
Дверное полотно ДГ 001 итальян. орех 2000×600	765	5	3825,0
Дверное полотно ДГ 001 итальян. орех 2000×700	765	5	3825,0
Дюбель универ. RD 6×51 мм красн. 1/1000 шт	0,3	371	111,3
Лента монт. перф. оцинк., прямая 0,7×20, 25 м /кр.090013 1/6 шт	155,5	10	1555,0
Пластина крепежная 130×53×2 /кр.090153	7,5	100	750,0
Клей Перлфикс (30 кг)	92	5	460,0
Смесь коттеджная, сухая универс. (25 кг)	73,5	30	2205,0
Смесь штукатурная Мультифинишная 1/25 кг	133,5	30	4005,0
Шпаклевка Фугенфюллер (10 кг)	73,5	30	2205,0
Шпаклевка Фугенфюллер (25 кг)	123,5	30	3705,0
Штукатурка Грюнбанд фасадная (25 кг)	179,5	30	5385,0
Штукатурка РотБанд (10 кг)	53,25	7	1118,25
Краска Ecolatexвысокоукрепляющая моющая 2 л 108535	454,5	7	3181,5
Краска Ecolatex высокоукрепляющая моющая 5л 108536	900	7	6300
Краска акрил. д/стен, потолков с/белая Lumiere 2 л 108540	525	7	3675
Краска акрил. д/стен, потолков с/белая Lumiere 5 л 108541	1120	8	8960
Краска Альпаматт-латекс матовая д/стен и потолка 5л. 100333	905,0	8	7240
Краска Альпа Профи 20 белая 2,5 л (База А) 82733	3895	6	23370
Краска Альпа Профи 20 белая 2,5 л (База А) 82717	1305	2	2610

Краска Альпа Профи 3 белая 0,5 л (База А) (пробник) 108529	201	3	603
Краска Альпа Профи 3 белая 2,5 л (База А) 82698	1020	4	4080
Лазурь Эланорегон 0,75 л 100324	243	4	972
Лазурь Элан орех 2,3 л (WALNUT) 68002	660	4	2640
Лазурь Элан палисандр 0,75л (PALISSANDRE) 68003	257,5	4	1030
Лазурь Элан палисандр 2,3л (PALISSANDRE) 70880	605	3	1815
Лазурь Элан рябина 0,75 л (ROWAN BERRY) 68004	227	5	1135
Лазурь Элан рябина 2,3 л (ROWAN BERRY) 68005	505	3	1515
Эмаль алкидная п/матовая бел. Элемент LA-020 0.5л 65007	119	6	714
Краска HUSKY потолочная (SUPER PAINT CELING) 2,5 л	279,5	7	1956,5
Краска HUSKY фасадная (SUPER PAINT CELING) 2,5 л	1000	7	7000
Краска HUSKY потолочная (SUPER PAINT EXTERIOR) 10 л	1500	7	10500
Энергомаш Бетонолом ПЕ-2510Б 1000 Вт 12 Дж SDS-Мах	3325	4	13300
Энергомаш Вибратор портативн.д/бетона БВ-71200	5635	3	16905
Энергомаш Воздушный компрессор ВК-9316 1600Вт	3640	3	10920
Энергомаш Воздушный компрессор ВК-9316А 1600 Вт	3840	3	11520
Итого стоимость оборотного капитала в месяц	7,5	3	237756,3
Итого стоимость оборотного капитала в год			2853076,0

Таким образом, на закупку всех материалов понадобится 2377563 рублей в месяц, в год – 2853076,0 рублей.

Все эти средства будут участвовать в производственном процессе, поэтому необходимо следить за качеством товаров, материалов, оборудования.

Инвестиционные затраты составят 2288359,3 рублей (таблица 13).

Источником финансирования служат собственные вложения в ООО «Каскад».

Таблица 13 - Первоначальные инвестиционные затраты проекта

Статья расходов	Сумма, руб.
Необходимое оборудование	179276
Подготовка помещения под магазин	345440
Первоначальные постоянные расходы	1050374,3
Первоначальные переменные расходы	713269,0
Итого	2288359,3

Таким образом, исходя из данных таблицы 13, видно, что для первоначальной деятельности только на оборудование и подготовку помещения понадобится 524716,0 рублей. Расходы, связанные с эксплуатацией оборудования:

– на силовую электроэнергию:

$$C_{\text{э}} = W \times S_{\text{к}} \times 12, \quad (1)$$

где $C_{\text{э}}$ – стоимость электроэнергии за год, руб.;

W – месячный расход электроэнергии, 640 кВт/ч;

$S_{\text{к}}$ – стоимость одного кВт/ч силовой электроэнергии, 4 руб. 34 коп.;

$$C_{\text{э}} = 640 \times 4,34 \times 12 = 2073,6 \times 12 = 33\,331,2 \text{ руб.}$$

– на водоснабжение:

$$C_{\text{в}} = Q_{\text{в}} \times S_{\text{м}}, \quad (2)$$

где $C_{\text{в}}$ – стоимость воды, расходуемой за год, руб.;

$Q_{\text{в}}$ – годовой расход воды, 3060 м³ ;

$S_{\text{м}}$ – стоимость 1 м³ воды, 21 руб. 64 коп./м³ ;

$$C_{\text{в}} = 3060,64 = 66\,218,4 \text{ руб.}$$

– на ремонт оборудования принимается примерно 5% от его стоимости.

Таким образом затраты на ремонт оборудования:

$$C_{\text{р. об}} = 0,05 \times C_{\text{об. бал}}, \quad (3)$$

$$C_{\text{р. об}} = 0,05 \times 179\,277 = 8963,85 \text{ руб.}$$

Одежда работников 6 комплектов – 1650,00 руб. × 6 шт. = 9900 руб.

Смета реализации услуг представлена в таблице 14.

Таким образом, сумма постоянных затрат на содержание торгового предприятия и осуществление деятельности составит 4201497,3 руб.

В структуре постоянных затрат больше всего влияет заработная плата и отчисления соц. взносов. Их суммарная величина составила более 70,4% постоянных расходов, на втором месте по значимости затрат находится арендная плата, составляющая 18,6%, на третьем месте – реклама, её расходы составляют более 8%.

Таблица 14 - План постоянных затрат ООО «Каскад Р» на 2025 год

Показатель	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Всего	%
Арендная плата	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	65000	780000	18,6
Регистрация предприятия	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	30000	
Энергия + водоснабжение	9042,8	9042,8	9042,8	9042,8	9042,8	9042,8	9042,8	9042,8	9042,8	9042,8	9042,8	9042,8	108513,4	
Зарплата	189500	189500	189500	189500	189500	189500	189500	189500	189500	189500	189500	189500	2274000	
Страховые отчисления во внебюджетные фонды	56850	56850	56850	56850	56850	56850	56850	56850	56850	56850	56850	56850	682200	70,4
Фирменная одежда	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9900	
Амортизация	832,0	832,0	832,0	832,0	832,0	832,0	832,0	832,0	832,0	832,0	832,0	832,0	9983,9	
Реклама	28900	28900	28900	28900	28900	28900	28900	28900	28900	28900	28900	28900	346800	8,3
Всего	350124,8	350124,8	350124,8	350124,8	350124,8	350124,8	350124,8	350124,8	350124,8	350124,8	350124,8	350124,8	4201497,3	97,2

Финансовый план ООО «Каскад»

Расчет объема реализации товаров в месяц и в год представлен в таблице 15. Итак, в результате расчетов мы наблюдаем следующую прогнозную структурную динамику реализации товаров по коду ОКВД РФ 52.46 – Розничная торговля скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и материалами для остекления:

- на первом месте по значимости оборотов за год заняла группа товаров «Лакокрасочные материалы, сухие смеси» – 45%;
- на втором месте группа товаров «Столярные изделия и материалы» – 30,7%;
- на третьем месте группа товаров «Электрооборудование» – 23%;
- четвертое, последнее место занимает группа товаров «Расходные материалы» – 1,3%.

Как следует при оценке сбалансированности плана реализации товаров по проекту, необходимо исследовать наши базовые расходы, связанные с приобретением товаров по проекту. Для детализации себестоимости затрат по проекту сформируем таблицу расчета объема закупки товаров в месяц и за год (таблица 16). Итак, в результате расчетов мы наблюдаем следующую динамику основных расходов переменных затрат по проекту ОКВД РФ 52.46 – Розничная торговля скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и материалами для остекления:

- на первом месте по затратам лидирует группа товаров «Лакокрасочные материалы, сухие смеси» – 45,6%;
- на втором месте группа товаров «Столярные изделия и материалы» – 30,9%;
- на третьем месте группа товаров «Электрооборудование» – 22,1%;
- четвертое, последнее место занимает группа товаров «Расходные материалы» – 1,3%.

Для определения эффективности и финансовой реализуемости проекта построим денежные потоки от инвестиционной деятельности, финансовой и операционной (таблица 17).

Таблица 15 - Прогноз объема продаж по периодам по проекту 52.46 – Розничная торговля скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и материалами для остекления, шт.

Наименование	Цена, руб.	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Всего, шт.	Всего, Руб.
Арка Классик New венге	7893,8	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72	568350
Арка Классик New орех итал.	7893,8	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72	568350
Арка Классик New орех моцарт	7893,8	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72	568350
Коробка дверная ДВ 060 t- 30 мм с выборкой	583,1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	34987,5
Коробка дверная ДВ 070 t- 30 мм с выборкой	718,1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	43087,5
Дверное полотно ВОСТОК ДГ МЗ 2000×800 черн.	6093,8	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72	438750
Дверное полотно ВОСТОК ДГШу-3К 200 2000×700 рамка закругл.	8831,3	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	87	741825
Дверное полотно ДГ 001 итальян. орех 2000×600	2868,8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	172125
Дверное полотно ДГ 001 итальян. орех 2000×700	2868,8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	172125
Дюбель д/изоляции 10×220 IZM 1 уп/400 шт.	14,8	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	2448	36215,1
Дюбель универ. RD 6×51 мм красн. 1/1000 шт	1,0	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371	4452	4340,7
Лента монт. перф. оцинк., прямая 0,7×20, 25 м /кр.090013 1/6 шт	583,1	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	69975
Пластина крепежная 130×53×2 /кр.090153	28,1	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200	33750
Клей Перлфикс (30 кг)	345,0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	20700

Смесь коттеджная, сухая универс. (25 кг)	275,6	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	99225
Смесь штукатурная Мультифинишная 1/25 кг	500,6	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	180225
Шпаклевка Фугенфюллер (10 кг)	275,6	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	99225
Шпаклевка Фугенфюллер (25 кг)	463,1	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	166725
Штукатурка Грюнбанд фасадная (25 кг)	673,1	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	242325
Штукатурка РотБанд (10 кг)	199,7	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	252	50321,3
Краска Ecolatexвысокоукрепляющая моющая 2 л 108535	1704,4	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84	143167,5
Краска Ecolatex высокоукрепляющая моющая 5л 108536	3375,0	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84	283500
Краска акрил. д/стен, потолков с/белая Lumiere 2 л 108540	1968,8	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84	165375
Краска акрил. д/стен, потолков с/белая Lumiere 5 л 108541	4200,0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96	403200
Краска Альпаматт-латекс матовая д/стен и потолка 5л. 100333	5636,3	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96	541080
Краска Альпа Профи 20 белая 2,5 л (База А) 82717	4893,8	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24	117450
Краска Альпа Профи 3 белая 0,5 л (База А) (пробник) 108529	753,8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	27135
Краска Альпа Профи 3 белая 2,5 л (База А) 82698	3825,0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48	183600

Лазурь Эланорегон 0,75 л 100324	911,3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48	43740
Лазурь Элан орех 2,3 л (WALNUT) 68002	675,0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48	32400
Лазурь Элан палисандр 0,75л (PALISSANDRE) 68003	965,6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48	46350
Лазурь Элан палисандр 2,3л (PALISSANDRE) 70880	2268,8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	81675
Лазурь Элан рябина 0,75 л (ROWAN BERRY) 68004	851,3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	51075
Лазурь Элан рябина 2,3 л (ROWAN BERRY) 68005	1893,8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	68175
Эмаль алкидная п/матовая бел. Элемент LA-020 0.5л 65007	446,3	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72	32130
Краска HUSKY потолочная (SUPER PAINT CELING) 2,5 л	1048,1	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84	88042,5
Краска HUSKY потолочная (SUPER PAINT CELING) 10 л	5625,0	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84	472500
Краска HUSKY фасадная (SUPER PAINT CELING) 10 л	5550	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84	466200
Энергомаш Бетонолом ПЕ- 2510Б 1000 Вт 12 Дж SDS- Max	12468,8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48	598500
Энергомаш Вибратор портативн.д/бетона БВ- 71200	21131,3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	760725

Энергомаш Воздушный компрессор ВК-9316 1600Вт	13650,0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	491400
Энергомаш Воздушный компрессор ВК-9316А 1600 Вт	14400,0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	518400
Итого		898150,2	898150,2	898150,2	898150,2	898150,2	898150,2	898150,2	898150,2	898150,2	898150,2	898150,2	898150,2	10777802	9926797

Таблица 16 - Прогноз объема закупок по периодам по проекту 52.46 – Розничная торговля скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и материалами для остекления, шт.

Наименование	Цена, руб.	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Всего
Арка Классик New венге	2105	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Арка Классик New орех итал.	2105	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Арка Классик New орех моцарт	2105	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Коробка дверная ДВ 060 t-30 мм с выборкой	155,5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Коробка дверная ДВ 070 t-30 мм с выборкой	191,5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Дверное полотно ВОСТОК ДГ М3 2000×800 черн.	1625	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Дверное полотно ВОСТОК ДГШу-3К 200 2000×700 рамка закругл.	2355	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	84
Дверное полотно ДГ 001 итальян. орех 2000×600	765	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60

Дверное полотно ДГ 001 итальян. орех 2000×700	765	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Дюбель д/изоляции 10×220 IZM 1 уп/400 шт.	3,9	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	2448
Дюбель универ. RD 6×51 мм красн. 1/1000 шт	0,3	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371	371	4452
Лента монт. перф. оцинк., прямая 0,7×20, 25 м /кр.090013 1/6 шт	155,5	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Пластина крепежная 130×53×2 /кр.090153	7,5	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
Клей Перлфикс (30 кг)*1/40 уценка 50%)	92	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Смесь коттеджная, сухая универс. (25 кг)*уценка (50%)	73,5	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Смесь штукатурная Мультифинишная 1/25 кг*уценка (50%)	133,5	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Шпаклевка Фугенфюллер (10 кг)*1/104/117 уценка (50%)	73,5	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Шпаклевка Фугенфюллер (25 кг)*1/40/45 меш. уценка (50%)	123,5	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Штукатурка Грюнбанд фасадная (25 кг)*1/30 уценка (50%)	179,5	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360

Штукатурка РотБанд (10 кг)*уценка (50%)	53,3	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	252
Краска Альпа Профи 20 белая 2,5 л (База А) 82717	1305	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24

Таблица 17 – Движение денежных средств, руб.

Потоки	Год 1												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<i>Операционная деятельность</i>													
Выручка													
Переменные затраты													
Постоянный затраты													
Амортизация													
Прибыль до налогообложения													
Налог на прибыль													
Сальдо													
<i>Инвестиционная деятельность</i>													
Приток													
Отток													
Сальдо													
<i>Суммарный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности</i>													
Приток													
Отток													

Сальдо суммарного потока													
Накопленное сальдо													

Продолжение таблицы 17

Потоки	Год 2												Всего за 2 года
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Операционная деятельность													
Выручка													
Переменные затраты													
Постоянный затраты													
Амортизация													
Прибыль до налогообложения													
Налог на прибыль													
Сальдо													
Инвестиционная деятельность													
Приток													
Отток													
Сальдо													
Суммарный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности													
Приток													
Отток													
Сальдо суммарного потока													

Накопленное сальдо													
-----------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Для оценки окупаемости инвестиционных затрат компании составим таблицу дисконтированных денежных потоков в виде таблицы 18. К инвестиционной деятельности относится деятельность, связанная с вложением средств в основной капитал, а также операции с продажей активов и уменьшением оборотного капитала.

Денежные потоки, связанные с инвестиционной деятельностью, включают: необходимые вложения в основной капитал (оборудование, нематериальные активы) – оттоки денежных средств. Денежные потоки, связанные с операционной деятельностью, включают следующие виды поступлений и выплат: доходы от реализации – притоки денежных средств; переменные и постоянные затраты, налоги, проценты за кредит – оттоки денежных средств. Рассчитаем дисконтированные денежные потоки с учетом коэффициента дисконтирования при $i=20\%$ (6% согласно прогнозу минэкономразвития по уровню инфляции на 2025 год, 9% – страховая премия за риски и ключевой ставки ЦБ). Для определения интегральных показателей эффективности необходимы таблицы прогнозных денежных потоков от инвестиционной и операционной деятельности. Определим результирующий денежный поток от операционной и инвестиционной (таблица 17). Результаты расчета оценки эффективности бизнес-плана представлены в таблице 19.

Таблица 18 – Дисконтирование денежных потоков, руб.

Показатели	Начало проекта	Годы проекта		Всего за проект
		1	2	
Дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности				
Ставка дисконта, %				
Коэффициент дисконтирования				
Сальдо суммарного потока				
Дисконтированное сальдо суммарного потока				
Дисконтированное накопленное сальдо суммарного потока				

Таблица 19 - Интегральные показатели эффективности инвестиционного проекта бизнес-плана

Показатели	Значение
Чистый доход, тыс. руб.	
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	
Потребность в финансировании, тыс. руб.	
Срок окупаемости проекта, мес.	
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	
Индекс доходности инвестиций	
Индекс доходности затрат	
Внутренняя норма доходности, %	

Из таблицы 19 видно, что при значении ставки дисконтирования 20% чистая приведенная стоимость (NPV) составляет 2115013,5 руб., а из этого следует соблюдение эффективного критерия проекта, где $NPV > 0$, а именно $2115013,5 > 0$ т.к. Второй показатель эффективности инвестиций – индекс рентабельности инвестиций (Profitability Index, PI) также соответствует критерию эффективности проекта, поскольку равен 2,02, что больше 1, а из этого следует, что проект рентабельный и его следует принять. Срок окупаемости проекта – 9 месяцев.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Преддипломная практика и выпускная квалификационная работа (проект): методические указания / составители: В.Л. Зонов, Е.Ж. Васильев, Л.А. Баев, А.С. Камалова, А.В. Маркина; под ред. Л.А. Баева. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 77 с.

2 Постановление Правительства РФ от 22.11.1997 N 1470 (ред. от 03.09.1998) "Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации";

3 <http://rosbeez.ru/your-business/create/868-868.html>

4 <http://www.ebrd.com/russian/pages/homepage.shtml>

5 <http://www.unido.ru/>

6 <http://www.globalreach.ru/standarty-biznes-planirovania.htm>

7 Kerin, Hartley and Rudelius Marketing, The Core 4th Edition, McGraw Hill Publishing, — 2001.

8 Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Пер. с англ. Бугаев М. и др. 2 изд-е. - СПб: Питер, 2002.

- 9 Котлер Ф. Основы маркетинга - М.: "Бизнес-книга", "ИМА-Кросс. Плюс", 2002.
- 10 Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний: Учебное пособие для ВУЗов. – М.: Экономика, 2001. – 456 с.
- 11 Высшая Школа Финансов и Менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ. <http://shfm.rane.ru/students/beta>
- 12 Баев Л.А. Основы анализа инвестиционных проектов: Учебное пособие/ Л.А. Баев. – Челябинск: «Каменный пояс», 2007. – 272 с.
- 13 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция)/ М-во эконом. РФ; М-во финан. РФ; ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. колл.: Колосов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. - М: ОАО "НПО "Изд-во "Экономика", 2000. - 421 с.
- 14 Российский гуманитарный научный фонд. <http://www.rfh.ru>
- 15 Рекомендации по составлению бизнес-плана Федерального фонда поддержки малого предпринимательства. <http://www.bportal.ru/articles/article.asp?id=320&type=analytic>
16. О.Э. Мазур. Рыночное ценообразование. – М: НГУ, 2005 – 610 с.