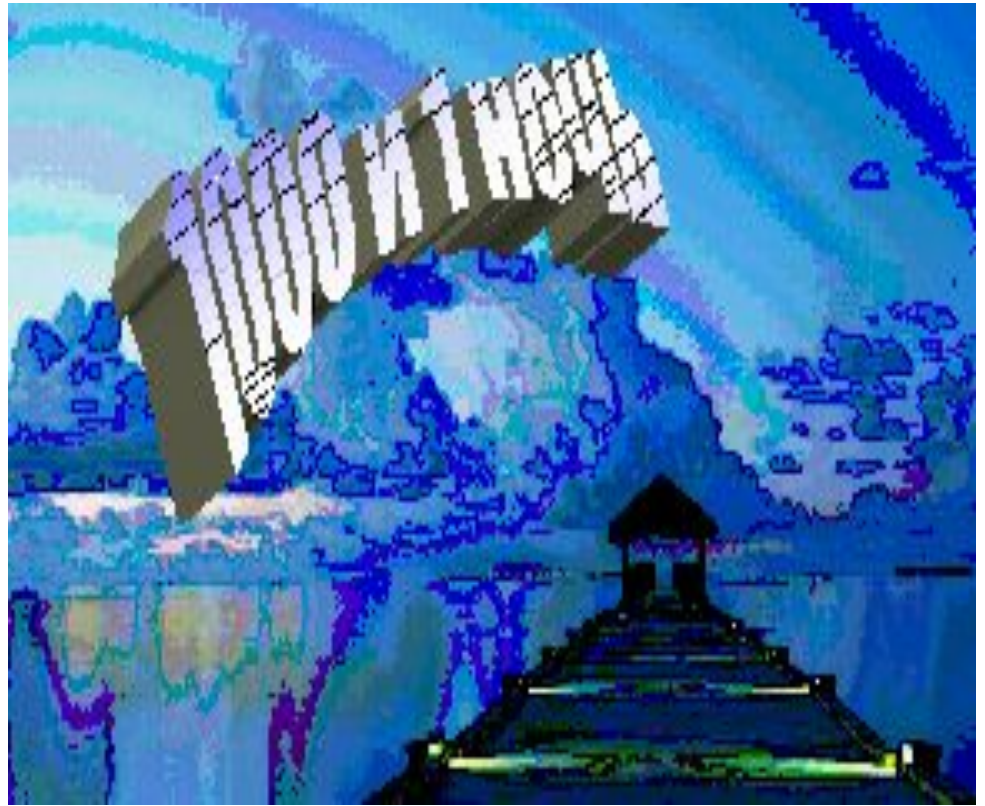


Бизнес-план кафе.

г. Кострома,
ул. Советская, 7.
т. (4942) 51-21-21



I. Аннотация.



- Бизнес-план – документ, призванный убедить инвесторов или кредиторов в целесообразности вкладывания денег в предприятие, а так же он имеет важное значение и для управленческого персонала фирмы, поскольку точно определяет содержание целей предприятия, а так же время и пути их достижения.
- Целью данного проекта является создание кафе в восточном стиле в районе центра города Костромы (ул. Советская и Чайковского), для обслуживания жителей и гостей города.
- Деятельность создаваемого предприятия направлена на оказание услуг в сфере общественного питания. Данное предприятие будет заниматься реализацией готовой пищевой продукции. Изделия будут всегда качественные и свежие.
- Производимую продукцию планируется распространять в пределах кафе, в дальнейшем так же возможно наладить доставку какой либо продукции на дом или в офис.
- Основным требованием к персоналу будет являться наличие необходимой профессиональной квалификации, а так же имеющие опыт работы в местах общественного питания.
- Максимально возможная прибыль является основной целью, ради которой создаётся предприятие. Прибыль предприятия прямо пропорциональна, зависит от его производительности. Следовательно, только при максимальной производительности и при использовании всех производственных ресурсов можно добиться максимальной прибыли.
- В будущем планируется открыть несколько дочерних предприятий.

II. Характеристика предприятия.

- На сегодняшний день проблема общественного питания достаточно актуальна, особенно в некоторых районах города Костромы.
- Целью данного бизнес плана является создание кафе в восточном стиле под названием «1001 и 1 ночь». Необходимые условия: нужно, чтобы месторасположение было как можно более удобным для жителей и гостей города – будущих посетителей, но в то же время необходимо учитывать и месторасположение конкурентов, а также стоимость и наличие необходимых площадей в данном районе. Для создания данного кафе наилучшим местом его размещения является район центра.
- Для осуществления данного проекта планируется арендовать помещение на правах долгосрочной аренды площадь 150 квадратных метров. Также необходимо провести капитальный (косметический) ремонт помещения с целью изменение планировки помещения, направленное на улучшение дизайна интерьера. Договор аренды предусматривает годовую арендную плату в размере 696 000 рублей. Договор заключается сроком на 3 года.
- Инициаторами данного проекта являются частные предприниматели Мухина Е. В. и Малетова А. С. Для реализации данного проекта необходимо взять кредит в банке «РОСБАНК» в размере 1795800 рублей сроком на один год.
- В настоящее время покупатель стал гораздо разборчивее чем раньше. Это одно из качеств на которое мы рассчитываем открывая кафе.
- Планируется, что данное предприятие будет заниматься реализацией готовой пищевой продукции. Изделия будут всегда качественные и свежи. Первое время ассортимент и объемы производства будут невелики. Но в последствии, по мере завоевания потребителя первое и второе будут увеличены. Ценовая политика ориентирована на потребителя со средним уровнем дохода.

III. Продукты и услуги.

Основной предлагаемой продукцией являются блюда восточной кухни, традиционные напитки, а также комплексные обеды, состоящие из различных блюд.

Необходимые для приготовления блюд продукты будут поставляться из посёлка Высоково, с которым достигнута предварительная договоренность, что позволит также минимизировать затраты на транспортировку (по условиям предварительной договоренности доставка осуществляется продавцом).

Дополнительная услуга, оказываемая кафе – обслуживание банкетов. Сервировка и обслуживание банкетов будет осуществляться с учетом особенностей восточной кухни. Данная услуга будет, несомненно, пользоваться спросом у тех потребителей, которые предпочитают отмечать торжественные события в традициях народов Востока.

В настоящий момент на рынке предприятий общественного питания городе Костроме подобная продукция представлена незначительно, есть несколько специализированных кафе. У нас очень широкий ассортимент продукции (в меню представлены блюда различных народов Востока), что дает данному проекту дополнительные конкурентные преимущества.

КАФЕ «1000 и 1 НОЧЬ»

Идеальное место для проведения свадеб и банкетов.
Великолепная кухня, внимательный персонал и высокий уровень обслуживания, сделают ваш праздник незабываемым.

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

Банкетный зал на 35-45 человек.
Восточное меню.
Живая музыка.
Профессиональный ведущий.
Оформление зала.
Кальян.

Стоимость от 1000 рублей на человека.

РАДЫ ВИДЕТЬ ВАС ПО АДРЕСУ:

ул. Советская, 7.
Контактный телефон: (4942) 51-21-21



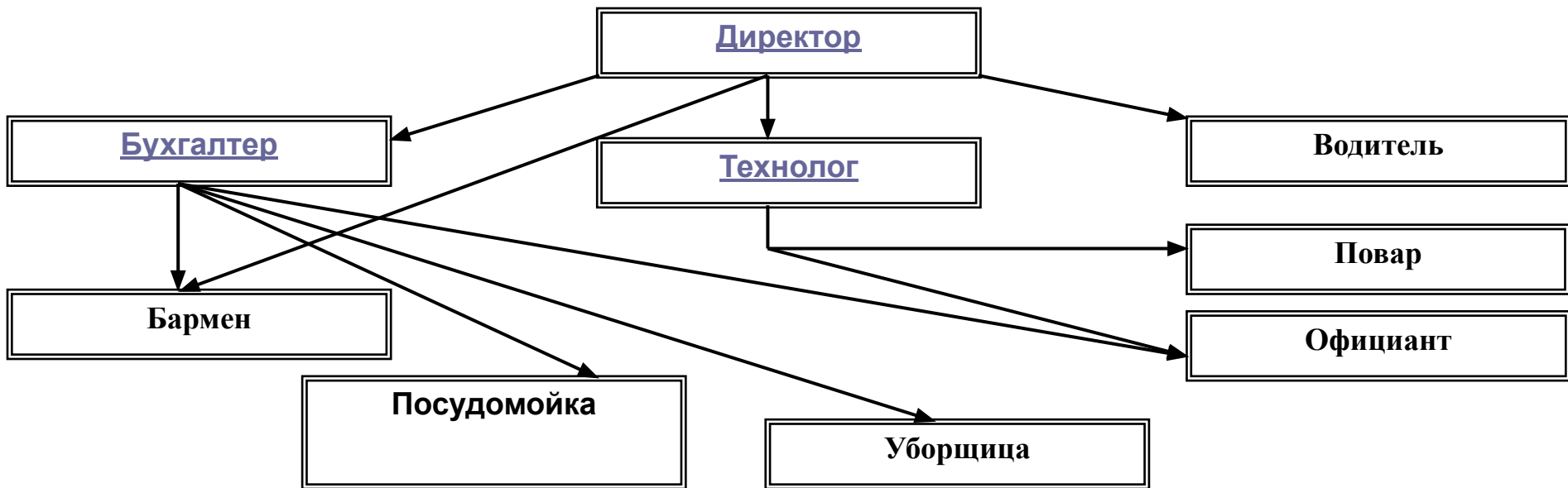
VI. Анализ рынка.

- Тип рынка наиболее применяемый в пищевой отрасли считается рынок монополистической конкуренции. С каждым годом растет внедрение современных технологий по изготовлению различных видов товара. В результате увеличивается спрос на разные виды продукции, ассортимент, качество выпускаемой продукции.
- Данный проект предусматривает создание предприятия, которое должно занять пустующую на сегодняшний день нишу на рынке общественного питания в данном районе. Существующие предприятия общественного питания можно условно разделить на два типа: крупные и мелкие.
- К первому типу относятся небольшие закусочные и бары. Их условно можно разделить еще на два типа:
 - - дорогие фирменные закусочные и бары, которые отличаются высоким качеством обслуживания и достаточно высокими ценами.
 - - небольшие закусочные типа пирожковых, которые предлагают хоть и дешевую, но не всегда качественную продукцию.
- Исходя из этого, можно сделать вывод, что действующие в нашем городе предприятия общественного питания не могут в полной мере удовлетворить существующие на данном рынке спрос, и существует реальная потребность в данном кафе с широким ассортиментом предлагаемой продукции, высоким сервисом и качеством обслуживания и сравнительно небольшими ценами.
- Предполагаются незначительные сезонные колебания спроса. В течение дня кафе будет работать в режиме столовой, так как в рабочие дни основным потребителем будут люди, работающие в близлежащих зданиях и студенты, а в вечернее время и в выходные дни люди приезжающие из других районов, проживающие в районе центра, и близлежащих районах желающие посетить наше кафе для культурного отдыха.
- Ценовая политика ориентирована на потребителей со средним уровнем дохода (так как в нашем городе много предприятий готовых предложить более качественный и соответственно более дорогой вид услуг).
- В силу того, что предприятия общественного питания подобного уровня в данном районе нет, и ниша, на которую будет ориентировано кафе практически свободна, серьезной конкурентной борьбы не предполагается.

V. План маркетинговой деятельности.

- Производимую продукцию планируется распространять в пределах кафе, в дальнейшем также возможно наладить доставку какой либо продукции на дом или в офис. Так же нет никакого смысла в распространении нашей фирменной продукции через магазины или другие предприятия общественного питания.
- Максимально возможная прибыль является основной целью, ради которой создается предприятие. Под максимально возможной мы понимаем прибыль, получаемую при полном использовании всех производственных и человеческих ресурсов направленных на увеличения объема продаж.
- Нанимая рабочих, мы берем на себя ответственность за их уровень жизни. Соответственно, чем выше этот уровень, тем значительноее кажется организация. Следовательно, в наших интересах обеспечить своих рабочих, прежде всего конкурентно-способной зарплатой, а так же другими возможными благами.
- Положение на рынке является второй по значимости из поставленных целей. В нее входит завоевание основной доли рынка общественного питания.
- Прибыль предприятия прямо пропорционально зависит от его производительности. Следовательно, только при максимальной производительности и, кроме того, при использовании всех производственных ресурсов можно добиться максимальной прибыли.
- Лишь с внедрением новых современных технологий, постоянного улучшая качество изделий и расширяя список выпускаемой продукции, предприятие может добиться успеха. Мы намерены твёрдо следовать этому правилу.
- В будущем мы планируем открыть несколько дочерних предприятий.
- Рекламная деятельность нашего предприятия осуществляется выпуском высококачественной продукции и первоклассным обслуживанием, уютной атмосферой в зале с мелодичной восточной музыкой, так же маркированная посуда с логотипом кафе, визитные карточки, Спички с логотипом, вывеска.
- Для привлечения первых клиентов, планируется в первый день работы снизить цены на 10%, а так же организовать развлекательную программу для посетителей.
- Обеспечение высокого качества продукции невозможно без привлечения высококлассного персонала, в связи с чем предполагается обучение людей.

VI. Организационная структура и управление.



Организационная структура управления
кафе «1000 и 1 ночь».

[Штатное расписание кафе «1000 и 1 ночь» \(таблица 1\).](#)

Директор:



- ✓ Организует всю работу предприятия;
- ✓ Несёт полную ответственность за его состояние и состояние трудового коллектива;
- ✓ Представляет предприятие во всех учреждениях и организациях;
- ✓ Распоряжается имуществом предприятия;
- ✓ Заключает договора;
- ✓ Поиск поставщиков материала;
- ✓ Сбыт продукции (т.е. поиск клиентов);
- ✓ Издаёт приказы по предприятию в соответствии с трудовым законодательством, принимает и увольняет работников;
- ✓ Применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия;
- ✓ Открывает в банках счета предприятия.

Бухгалтер:



- ✓ Является также заместителем директора по экономическим вопросам;
- ✓ Руководит работой по планированию и экономическому стимулированию на предприятии, повышению производительности труда, выявлению и использованию производственных резервов, улучшению организации производства, труда и заработной платы;
- ✓ Разрабатывает нормативы для образования фондов экономического стимулирования;
- ✓ Проводит всесторонний анализ результатов деятельности предприятия;
- ✓ Разрабатывает мероприятия по снижению себестоимости и повышению рентабельности предприятия, улучшению использования производственных фондов, выявлению использованию резервов на предприятии;
- ✓ Осуществляет учёт средств предприятия и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами;
- ✓ Устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- ✓ Производит финансовые расчёты с заказчиками и поставщиками, связанные с реализацией готовой продукции, приобретением необходимого сырья, в его задачи также входит получение кредитов в банке, своевременный возврат ссуд, взаимоотношение с государственным бюджетом.

Технолог:

Несёт ответственность за:

- ✓ Выпуск высококачественной продукции и её совершенствование;
- ✓ Разработка новых видов продукции;
- ✓ Внедрение в производство новейших достижений науки и техники;
- ✓ Механизация и автоматизация производственных процессов;
- ✓ Соблюдение установленной технологии;
- ✓ Использование новейшей техники и технологии;
- ✓ Осуществляет оперативный контроль за ходом производства;
- ✓ Разрабатывает календарные графики работы;
- ✓ Устраняет причины, нарушающие нормальный режим производства;
- ✓ Осуществляет контроль за комплексностью и качеством готовой продукции;
- ✓ Организует контроль за качеством поступающего на предприятие сырья, материалов и полуфабрикатов, так как качество продукции является определяющим в общей оценке результатов деятельности трудового коллектива.

Должность	Число рабочих	Оклад, руб.	Годовой ФОТ, руб.
Директор	1	10000	120000
Бухгалтер	1	8000	96000
Технолог	1	7500	90000
Повар	2	7000	84000
Водитель	1	7000	84000
Бармен	2	5500	66000
Официант	4	5000	60000
Посудомойка	2	4000	48000
Уборщица	1	3000	36000
ИТОГО:	15	57000	684000

VII. Характеристика персонала.

- Рабочая сила, не связанная с управлением, так как проектируемое предприятие относится к сфере обслуживания, то планируемый график работы с 10.00 до 24.00. Таким образом, в соответствии с КЗоТ режим работы барменов, официантов и поваров, устанавливается два через два, без перерывов, с 9.30 до 00.30. Режим работы административно-управленческого персонала с 10.00 до 18.00 с перерывом на обед, пять дней в неделю. Водитель работает с 10.00 до 22.00 с перерывом на обед, пять дней в неделю. Уборщица работает утром (до открытия) и вечером (после закрытия) кафе.
- Оборудование и характер работы обуславливает следующие квалификационные требования к работникам (таблица 2):

Должность	Образование	Качества	Опыт работы
Бармен	Среднее специальное или курсы	Приятная внешность, честность, порядочность, добросовестность, хорошее знание карты вин, компьютера, кассового аппарата.	Обязателен, не менее 1,5 лет.
Официант	Среднее специальное или курсы	Приятная внешность, честность, порядочность, добросовестность,	Обязателен, не менее 1,5 лет.
Повар	Среднее специальное или курсы	Честность, порядочность, добросовестность, знания восточной кухни.	Обязателен, не менее 5 лет.
Водитель	Курсы автовождения с владением категориями В и С.	Приятная внешность, честность, порядочность, добросовестность, личный автомобиль.	Обязателен, не менее 5 лет.

VIII. Производство.

Кафе «1000 и 1 ночь» расположено по адресу: ул. Советская, 7. Преимущества этого местонахождение очевидны: в центре города проходят все праздники, здесь расположено большинство государственных, административных учреждений, расположены крупные предприятия. Именно сюда направляются люди вечером со своей семьей, с друзьями для того, чтобы поужинать и приятно провести время.

Общая площадь составляет 150 квадратных метров, из них площадь зала составит 102 квадратных метров.

Всё необходимое для производства и реализации продукции отражается в следующих таблицах:

- ✓ [Требуемое оборудование \(таблица 3\):](#)
- ✓ [Требуемые материальные ресурсы \(таблица 4\):](#)

Наименование оборудования	Количество, шт.	Общая сумма, руб.
Плита	2	60 000
Электрическая мясорубка	1	17 000
Кухонный комбайн	1	15 000
Посуда	1	90 000
Холодильное оборудование	1	26 000
Микроволновая печь	2	12 000
Дизайн помещения	-	85 000
Мебель	-	190 000
Осветительные приборы	-	20 000
Кассовый аппарат	1	19 000
Телефон	1	3 000
Музыкальное оборудование	-	35 000
Прочее	-	5 000
Итого:		567 000

Наименование вида материальных ресурсов	Цена за 1 кг, руб.	Потребность на программу на 2008 год.										Поставщики	
		I квартал		II квартал		III квартал		IV квартал		За год			
		В нат. выраж., кг	Сумма, руб.	В нат. выраж., кг	Сумма, руб.	В нат. выраж., кг	Сумма, руб.	В нат. выраж., кг	Сумма, руб.	В нат. выраж., кг	Сумма, руб.		
Овощи:													Тепличный комбинат «Высоковский»
- картофель	13	2500	32500	2800	36400	3100	40300	3400	44200	11800	153400		
- огурцы	21	750	15750	1050	22050	1350	28350	1650	34650	4800	100800		
- томаты	23	750	17250	1050	24150	1350	31050	1650	37950	4800	110400		
- баклажаны	16	300	4800	600	9600	900	14400	1200	19200	3000	48000		
- морковь	9	100	900	400	3600	700	6300	1000	9000	2200	19800		
- лук	12	350	4200	650	7800	950	11400	1250	15000	3200	38400		
- капуста	10	110	1100	410	4100	710	7100	1010	10100	2240	22400		
- перец	18	400	7200	700	12600	1000	18000	1300	23400	3400	61200		
ИТОГО:		5260	83700	7660	120300	10060	156900	12460	193500	35440	554400		
Фрукты:													Тепличный комбинат «Высоковский»
- яблоки	22	450	9900	750	16500	1050	23100	1350	29700	3600	79200		
- груши	30	450	13500	750	22500	1050	31500	1350	40500	3600	108000		
- бананы	19	450	8550	750	14250	1050	19950	1350	25650	3600	68400		
- апельсины	40	600	24000	900	36000	1200	48000	1500	60000	4200	168000		
- лимоны	38	250	9500	550	20900	850	32300	1150	43700	2800	106400		
- виноград	40	450	18000	750	30000	1050	42000	1350	54000	3600	144000		
- ананасы	60	250	15000	550	33000	850	51000	1150	69000	2800	168000		
ИТОГО:		2900	98450	5000	173150	7100	247850	9200	322550	24200	842000		
Мясо:													Мясокомбинат
- свинина	110	2500	275000	2800	308000	3100	341000	3400	374000	11800	1298000		
- говядина	90	2500	225000	2800	252000	3100	279000	3400	306000	11800	1062000		
- баранина	96	2500	240000	2800	268800	3100	297600	3400	326000	11800	1132800		
- курятина	45	2000	90000	2300	103500	2600	117000	2900	130500	9800	441000		
ИТОГО:		9500	830000	10700	932300	11900	1034600	13100	1136500	45200	3933400		
Мука пшеничная высшего сорта	18	2100	37800	2400	43200	2700	48600	3000	54000	10200	183600		ООО «Юг»
Рис	16	300	4800	600	9600	900	14400	1200	19200	3000	48000		ООО «Юг»
Алкогольная продукция	-	-	1500000	-	1800000	-	2100000	-	2400000	-	7800000		Ликёро-водочный завод
Кофе, чай, соки и газированные напитки	-	-	200000	-	230000	-	260000	-	290000	-	980000		
Яйца (шт.)	2	4000	8000	6000	12000	8000	16000	10000	20000	28000	56000		
ИТОГО:	-	-	2762750	-	3320550	-	3878350	-	4435750	-	14397400		

IX. Целевое использование средств.

Требуемый начальный капитал планируется взять в качестве займа на год под 15% в «РОСБАНКЕ», занимающемся финансированием проектов и кредитованием годовых. Выплата будет осуществляться равными долями ежемесячно.

Целевое использование заемных средств (таблица 5):

Вложения владельца составляют 1 000 000 рублей. Требуемый начальный капитал, включая вложения владельца составляют рублей.

№	Наименование статей	Общая сумма, руб.
1	Приобретение оборудования (холодильное оборудование, кассовый аппарат, телефон, музыкальное оборудование, прочее)	82000
2	Приобретение мебели, осветительных приборов, посуды	300000
3	Дизайн помещения (включая вывеску)	187000
4	Приобретение сырья на 1 месяц	1199800
5	Прочие операционные расходы	27000
ИТОГО КРЕДИТНЫХ ДЕНЕГ НА СУММУ:		1795800

X. SWOT-Анализ.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<ul style="list-style-type: none">✓ Отсутствие конкурентов по ассортименту продукции;✓ Выгодное местонахождение (в центре города рядом с главной площадью);✓ Опытный персонал;✓ Выгодные условия аренды.	<ul style="list-style-type: none">✓ Отсутствие постоянных клиентов;✓ Отсутствие репутации;✓ Наличие большого количества кафе и в той же местности с тем же ценовым диапазоном;✓ Возможность роста ограничена арендуемой территорией.
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<ul style="list-style-type: none">✓ Проведение торжественных мероприятий;✓ Распространение в другие районы города;✓ Разнообразие меню;✓ Предоставление дополнительных услуг.	<ul style="list-style-type: none">✓ Появление конкурентов в данном ценовом сегменте;✓ Значительное повышение цен на продукты питания;✓ Весь риск сконцентрирован в одной отрасли промышленности.

Финансовый анализ бизнеса.

Прогнозируемый объём реализации.

Мы составляем программу прогнозируемого объёма продаж на 3 года, состоящую из минимального, реального и максимального объёма сбыта. В 2008 году (год открытия кафе) планируется при среднем потоке посетителей 130 человек получить прибыль в размере 37797600 рублей, что поможет погасить кредит уже к концу этого года. К 2010 году мы планируем увеличить объёмы сбыта хотя бы в 2 раза, так как по нашим прогнозам в течении этих 3-х лет поток посетителей тоже увеличится, что поможет нам получить максимальную прибыль. [Более подробно прогнозируемый объём продаж представлен в таблице \(6\).](#)

Наименование блюдов и напитков по ассортиментным группам	Средняя цена (руб.)	Прогнозируемый объем продаж	2008 год				2009 год				2010 год			
			Месяц (порц.)	Сумма, руб.	Год (порц.)	Сумма, руб.	Месяц (порц.)	Сумма, руб.	Год (порц.)	Сумма, руб.	Месяц (порц.)	Сумма, руб.	Год (порц.)	Сумма, руб.
Холодные закуски	65	Max	4100	266500	49200	3198000	4700	305500	56400	3666000	5300	344500	63600	4134000
		Real	3900	253500	46800	3042000	4500	292500	54000	3510000	5100	331000	61200	3978000
		Min	3500	227500	42000	2730000	4100	266500	49200	3198000	4700	305500	56400	3666000
Горячие закуски	75	Max	4100	307500	49200	3690000	4700	352500	56400	4230000	5300	397500	63600	4770000
		Real	3900	292500	46800	3510000	4500	337500	54000	4050000	5100	382500	61200	4590000
		Min	3500	262500	42000	3150000	4100	307500	49200	3690000	4700	352500	56400	4230000
Салаты	50	Max	4100	205000	49200	2460000	4700	235000	56400	2820000	5300	265000	63600	3180000
		Real	3900	195000	46800	2340000	4500	225000	54000	2700000	5100	255000	61200	3060000
		Min	3500	175000	42000	2100000	4100	205000	49200	2460000	4700	235000	56400	2820000
Первые блюда	57	Max	4100	233700	49200	2804400	4700	267900	56400	3214800	5300	302100	63600	3625200
		Real	3900	222300	46800	2667600	4500	256500	54000	3078000	5100	290700	61200	3488400
		Min	3500	199500	42000	2394000	4100	233700	49200	2804400	4700	267900	56400	3214800
Вторые блюда	95	Max	4100	389500	49200	4674000	4700	446500	56400	5358000	5300	503500	63600	6042000
		Real	3900	370500	46800	4446000	4500	427500	54000	5130000	5100	484500	61200	5814000
		Min	3500	332500	42000	3990000	4100	389500	49200	4674000	4700	446500	56400	5358000
Мангал	160	Max	4100	656000	49200	7872000	4700	752000	56400	9024000	5300	848000	63600	10176000
		Real	3900	624000	46800	7448000	4500	720000	54000	8640000	5100	816000	61200	9792000
		Min	3500	560000	42000	6720000	4100	656000	49200	7872000	4700	752000	56400	9024000
Хлебобулочные изделия	30	Max	4100	123000	49200	1476000	4700	141000	56400	1692000	5300	159000	63600	1908000
		Real	3900	117000	46800	1404000	4500	135000	54000	1620000	5100	153000	61200	1836000
		Min	3500	105000	42000	1260000	4100	123000	49200	1476000	4700	141000	56400	1692000
Спиртные напитки	120	Max	7700	924000	92400	11088000	8300	996000	99600	11952000	8900	1068000	106800	12816000
		Real	7500	900000	90000	10800000	8100	972000	97200	11664000	8700	1044000	104400	12528000
		Min	7100	852000	85200	10224000	7700	924000	92400	11088000	8300	996000	99600	11952000
Горячие напитки	45	Max	4100	184500	49200	2214000	4700	211500	56400	2538000	5300	238500	63600	2862000
		Real	3900	175000	46800	2106000	4500	202500	54000	2430000	5100	229500	61200	2754000
		Min	3500	157500	42000	1890000	4100	184500	49200	2214000	4700	211500	56400	2538000
Холодные напитки	40	Max	4100	164000	49200	1968000	4700	188000	56400	2256000	5300	212000	63600	2544000
		Real	3900	156000	46800	1872000	4500	180000	54000	2160000	5100	204000	61200	2448000
		Min	3500	140000	42000	1680000	4100	164000	49200	1968000	4700	188000	56400	2256000
ИТОГО:		Max	44600	3453700	535200	41444400	50600	3895900	607200	46750800	56600	4338100	679200	52057200
		Real	42600	3149800	511200	37797600	48600	3685500	583200	44336000	54600	4190200	655200	50282400
		Min	38600	3011500	463200	36138000	44600	3453700	535200	41444400	50600	3895900	607200	46750800

Движение денежных потоков на период освоения мощности и возврата кредита.

- Финансовый план кафе составлен с учётом выбранной тактики продвижения товаров на рынок по мере поквартального освоения производственной мощности до 100 %.
- Сумма в размере 1795800 рублей кредитруется под 15% годовых на период не более одного года с поквартальным погашением издержек финансирования.
- Кредитные средства и издержки по ним погашаются за счёт собственных средств, остающихся у предприятия после расчёта с поставщиками и государственными и местными органами.
- Движение денежных потоков (платежей и поступлений) представлено в [таблице 8](#). Показатели приведены без дисконтирования стоимости ввиду короткого срока кредитования с большим запасом надёжности. На положительное сальдо фирма выходит уже II квартале 2008 года, что может компенсировать непредвиденные скачки цен на сырьё, энергию, услуги.

Наименование показателя	2007 год	2008 год				2009 год
	декабрь	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал
1. Поступление выручки от реализации	-	6297600	10500000	10500000	10500000	10500000
2. Поступление кредитных средств	1795800	-	-	-	-	-
3. Итого поступления	1795800	6297600	10500000	10500000	10500000	10500000
4. Платежи на сторону, всего в том числе:	1795800	4605843	6834219	7622544	7818344	6714676
4.1. Оплата счетов поставщиков	1581800	2339600	3559400	3559400	3559400	3559400
4.2. Зарплата за вычетом удержаний	-	265500	265500	265500	265500	265500
4.3. Расчёты с подрядчиками	187000	-	-	-	-	-
4.4. Реклама	-	140200	140200	120525	120525	80000
4.5. Арендная плата	-	174000	174000	174000	174000	174000
4.6. Амортизация	-	10950	10950	10950	10950	10950
4.7. Прочие расходы	27000	27000	27000	35000	35000	35000
4.8. Проценты по кредиту	-	67343	67343	67343	67343	-
4.9. Налоги, всего	-	1581250	2589826	2589826	2589826	2589826
4.10. Возврат кредита	-	-	-	800000	995800	-
5. БАЛАНС платежей и поступлений	-1795800	1691757	3665781	2877456	2681656	3785324
6. ТО ЖЕ нарастающим итогом	-1795800	-104043	3561738	6439194	9120850	12906174

Отчёт по прибыли.

Наименование показателя	2008 год	2009 год
Балансовая прибыль	9120850	12906174
Налоги из прибыли	2189004	3097482
Чистая прибыль	6931846	9808692
Возврат кредита и проценты за кредит	2065172	-
Прибыль, направленная на развитие производства	340475	299950
Распределяемая прибыль	4526199	9508742
То же, нарастающим итогом	-	9508742

График погашения инвестиционного кредита.

Наименование показателя	2008 год				2009 год	Всего
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал		
Проценты за кредит	67343	67343	67343	67343	-	269372
Возврат основного долга (тела кредита)	-	-	800000	995800	-	1795800
Всего	67343	67343	867343	1063143	-	2065172

Расчёт безубыточности и запаса финансовой прочности.

Наименование показателя	2008 год	2010 год
Объём продаж	37797600	50282400
Условно-постоянные расходы	102200	143000
Удельный вес условно-переменных расходов продаж, %	37	39
Точка безубыточности	16222	36667
Запас финансовой прочности	37781378	50245733

График определения безубыточности проекта производства.

Объём продаж, затраты

