

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ**

**Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент**

**Образовательная программа: Управление проектами**

**КУРСОВОЙ ПРОЕКТ  
по дисциплине (модулю): «Бизнес-планирование»**

**на тему:**

**«Бизнес-план производства наливных полов»**

**Автор:**

Студент 3 курса 231 Буп  
очной формы обучения  
Егупова Диана Сергеевна

**Научный руководитель курсовой  
работы (проекта):**

к.э.н., доцент кафедры менеджмента и  
предпринимательского права РАНХиГС  
Басова Светлана Николаевна

Хабаровск 2021 г.

## **Содержание**

Введение.....	3
1 Резюме проекта.....	5
2 Описание бизнеса, отрасли. Продукты и услуги .....	6
3 План маркетинга.....	11
4 План производства .....	17
5 Организационный план.....	21
6 Финансовый план .....	23
7 Оценка рисков.....	26
Заключение .....	28
Список используемой литературы и источников .....	29
Приложение 1 .....	32
Приложение 2 .....	33
Приложение 3 .....	35
Приложение 4 .....	36
Приложение 5 .....	37

## **Введение**

Наливные полы, изготовленные на основе полимерных составов, особенно актуальны в настоящее время. Современная технология полимерных полов дает широкие возможности для создания индивидуальных интерьеров с учетом как визуальных, так и пользовательских характеристик. Есть возможности получать нужную для разных зон текстуру, полы могут быть цветоотражающими, флуоресцентными, разноцветными, блестящими и матовыми, варьироваться по толщине. Такие характеристики позволяют выходить на новый уровень эстетики и функциональности. В России полимерные полы пользуются спросом в фармацевтической отрасли, радиоэлектронике, высокотехнологичном машиностроении и приборостроении, на современных складах. Также применяются в строительстве промышленной и даже жилой недвижимости. Например, в коммерческой недвижимости полимерные полы позволяют реализовывать самые креативные дизайнерские задумки. Можно создать зонирование в помещении, сделать навигацию, интегрировать рисунки и логотипы. Тем самым станет уникальным дизайн пола и интерьера в целом, что особенно востребовано в этом сегменте.

В результате бизнес-план даст понимание, рентабельно ли создавать данный бизнес, стоит ли воплощать идею, позволит определить финансовую составляющую, оценить риски, конкурентные преимущества, оценить рынок. На основании проекта можно будет сделать вывод: реализовывать бизнес или нет, начинать своё дело или убедиться в том, что идея не принесёт прибыли.

**Цель работы** – создание полного и подробного бизнес-плана компании «Модерн», предоставляющая услуги по установке наливных полов, сделать выводы по рентабельности и актуальности потенциальной реализации бизнеса.

В соответствии с поставленной целью, определены следующие задачи курсового проекта:

- 1) Изучить отрасль предоставления услуг по установке наливных полов, услуги и продукты, проработать свои услуги, составить список;
- 2) Провести анализ рынка, разработать стратегию маркетинга;

3) Разработать стратегию производства услуг, оценить реальную возможность обеспечить предоставление услуг требуемого качества и в нужные сроки;

4) Рассчитать финансовую составляющую бизнес-плана;

5) Оценить риски.

**Информационная база** – нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательство, статьи, методические рекомендации и учебные пособия по бизнес-планированию.

**Методы исследования, применяемые в работе:** сравнительный анализ, системный подход, расчетно – аналитический и структурный анализы.

**Структура работы:** курсовой проект состоит из введения, основных разделов бизнес-плана, заключения, списка литературы, включающего 20 источников и 5 приложений. Текст работы изложен на 28 страницах, содержит 15 таблиц и 2 рисунка.

## **1 Резюме проекта**

**Наименование проекта:** открытие компании «Модерн», предоставляющая услуги по установке наливных полов.

**Организационно-правовая форма предприятия:** Индивидуальный предприниматель.

**Система налогообложения:** упрощенная система налогообложения, доходы 6 %.

**Местонахождение предприятия:** Хабаровский край, г. Хабаровск, проспект 60-летия Октября, 152.

**Суть проекта:** компания создается для того, чтобы устанавливать высокоэкологичные, долговечные и эксклюзивные наливные полы как для собственников жилых помещений, так и владельцев коммерческих или некоммерческих организаций. Наименование предоставляемых услуг:

- выравнивание поверхности пола на цементной и гипсовой основе;
- цветная и бесцветная заливка промышленных и декоративных полов на основе полиуретана и метилметакрилата;
- заливка пола с рисунком или орнаментом на основе полиуретана.

**Практическая значимость проекта** заключается в эстетическом (архитектурном) и экологическом назначении. Современная технология полимерных полов дает широкие возможности для создания индивидуальных интерьеров как для потребительского, так и делового рынка (приложение 2). Полы могут быть цветоотражающими, разноцветными, блестящими и матовыми, варьироваться по толщине. Также важно отметить, что вещества, из которых производится наливное покрытие, не испаряются в воздух и не контактируют с окружающей средой; а при нанесении смеси образуется целостная поверхность без каких-либо стыков, что подтверждает экологичность полов.

**Необходимый стартовый капитал:** 2 198 880 рублей.

**Штат:** 8 человек. Управляющий, менеджер, дизайнер, специалисты по установке наливных полов (4 чел.), уборщица.

**Срок окупаемости:** 9 месяцев.

## **2 Описание бизнеса, отрасли. Продукты и услуги**

Данным проектом планируется разработать бизнес – план производства наливных полов, результатом которого является открытие компании «Модерн» в форме индивидуального предприятия в городе Хабаровск в ТЦ «Стройка» по адресу проспект 60-летия Октября, 152.

Предприниматель является единственным собственником компании. Он отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и несет полную ответственность за добросовестное исполнение своих обязанностей.

Электронный      адрес:      Egupova333@mail.ru,      инстаграм-аккаунт @Modern\_khv.

Необходимые юридические документы:

1. Заявление на регистрацию ИП (форма Р21001) – 1 экз.;
2. Оригинал квитанции госпошлины с отметкой об оплате;
3. Заявление о переходе на УСН – 2 экз.;
4. Оригинал паспорта + ксерокопии всех страниц;
5. Копия свидетельства ИНН.

Вышеуказанные документы необходимо предоставить налоговой службе для регистрации ИП. Далее, для начала работы, после регистрации необходимы следующие документы:

1. Лист записи ЕГРИП (с номером ОГРНИП);
2. Свидетельство ИНН;
3. Уведомление о постановке на учет в ПФР (Пенсионный фонд);
4. Уведомление о присвоении кодов статистики (из Росстата).

Оформление специальных лицензий для установки наливных полов не требуется.

Дата основания: 01.09.2021

Стадия развития бизнеса на данный момент: в процессе разработки бизнес-плана.

Основной профиль деятельности Модерн – оказание услуг по установке наливного пола, а именно: выравнивание поверхности; цветная и бесцветная

заливка промышленных и декоративных полов; заливка пола с рисунком или орнаментом. Помимо этого, компания будет заниматься: разработкой собственного дизайна и разработкой индивидуального дизайна пола на заказ.

Наименование предоставляемых услуг. Услуга 1. Выравнивание поверхности пола на цементной и гипсовой основе:

Цементные наливные полы. Они универсальны, отличаются прочностью, долговечностью, стойкостью к низким температурам, однако имеют слабую стойкость к агрессивным веществам, что важно будет учесть при заливке конкретного производственного объекта.

Гипсовые наливные полы быстро твердеют. Из них можно делать более толстую стяжку. Однако гипс не влагостойкий, поэтому использовать такие полы можно только в сухих помещениях и с небольшими нагрузками на пол.

Услуга 2. Цветная и бесцветная заливка промышленных и декоративных полов на основе полиуретана и метилметакрилата.

Полиуретановые наливные полы устанавливаются в торговых центрах, бассейнах, медицинских учреждениях, химических лабораториях и на предприятиях, на складах, а также в жилых помещениях, где от напольного покрытия требуются наилучшие эксплуатационные качества (кухня, ванна, комнаты). Основные преимущества: эластичность и устойчивость к механическим воздействиям; влагостойкость; стойкость к агрессивным веществам; прочность и долговечность; простота уборки и гигиеничность; способность выдерживать перепады температур; оригинальный внешний вид, возможность создать яркий индивидуальный дизайн.

Метилметакрилатные наливные полы используются, в основном, для промышленных помещений. Преимущества: высокая износостойчивость (выше, чем у полиуретановых полов); быстрое застывание; влагостойкость; химическая стойкость; высокая скорость монтажных работ.

Услуга 3. Заливка пола с рисунком или орнаментом на основе полиуретана.

Полиуретановые наливные полы могут быть окрашены в любой из тысяч цветов или иметь интересную расцветку. Для получения самых интересных и оригинальных решений используют следующие способы:

- добавление в смесь декоративных чипсов – частичек краски разных форм и размеров, благодаря чему удается добиться имитации мрамора, гранита или других материалов;
- на базовый слой можно нанести рисунок полимерными красками, а затем закрепить его лаком (рисунок можно выполнять как самостоятельно, так и по трафаретам);
- отлично смотрятся прозрачные полы с интересным наполнением (используются монеты, ракушки, галька или любые другие небольшие элементы).

Наша миссия – мы созданы для того, чтобы устанавливать высокоэкологичные, долговечные и эксклюзивные наливные полы как для собственников жилых помещений, так и владельцев коммерческих или некоммерческих организаций. Таким образом, основными целями на ближайшее время являются:

- привлечь клиентов;
- создать команду профессионалов высокого уровня;
- обеспечить сотрудников хорошими условиями труда;
- приобрести положительную репутацию путём качественного предоставления услуг;
- окупиться за 9 месяцев;
- выйти на прибыль от 100 тысяч в месяц и увеличивать этот показатель.

Проведём анализ отрасли.

Наливные полы, изготовленные на основе полимерных составов (полиуретановых, метилметакрилатных, эпоксидных, акриловых, полиэфирных), особенно актуальны в настоящее время. Они бывают

промышленными – для производственных помещений различного назначения и декоративными – для жилых и публичных интерьеров.

До недавнего времени провести анализ рынка полимерных полов и оценить динамику представлялось довольно трудной задачей. Летом 2017 года компании-производители объединили усилия и создали Ассоциацию производителей полимерных полов, которая взяла на себя решение ряда сложных и амбициозных задач по развитию этой отрасли. Участники ассоциации провели большую работу по сбору и обработке реальной информации об объемах производства, продаж, экспорта и импорта. В результате выяснилось, что российский рынок полимерных полов демонстрирует стабильный рост в течение последних лет.

Если рассматривать структуру по видам полимерных полов, то стоит отметить суммарную долю эпоксидных и полиуретановых составов в 2017 году. Она превысила 76% рынка в целом. Спрос на эпоксидные системы достиг показателя в 5,6 тыс. тонн, увеличившись на 32% по сравнению с 2016-м. Полиуретановые покрытия продемонстрировали падение на 11% и остановились на отметке 5,1 тыс. тонн, хотя занимали лидирующую позицию в 2015 и 2016 годах. Третья по величине группа – материалы на полиуретанцементной основе – сократила объемы на 2%, её доля составила 21% соответственно.

Масштаб потребления других материалов (эпоксидцемента, акриловых, гибридных, акрилцементных и т.д.) в рассматриваемый период в сумме не превысил 3% от общего объема рынка (Рис. 1)

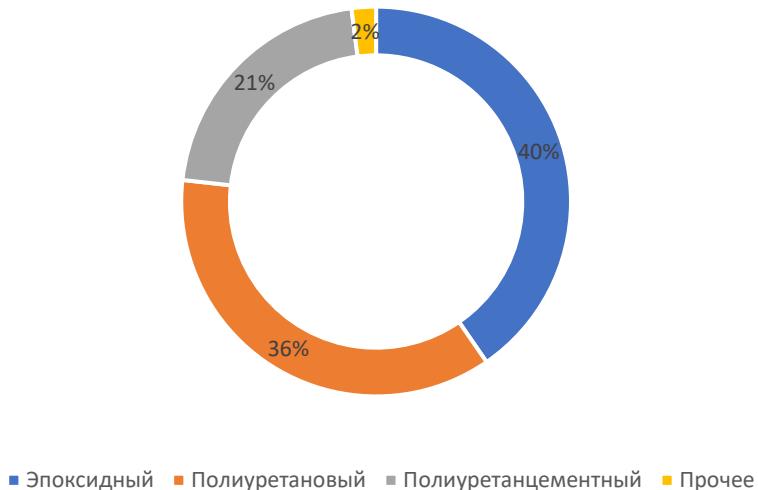


Рис. 1 – Структура рынка по видам полимерных полов, %, всего 14 тыс. тонн

Источник: составлено автором на основе информации из открытых источников

По прогнозам АсППП, рынок полимерных полов в России будет увеличиваться на 5-10% ежегодно во многом благодаря справедливому росту популярности этого вида материалов среди потребителей.

Современная технология полимерных полов дает широкие возможности для создания индивидуальных интерьеров с учетом как визуальных, так и пользовательских характеристик. Есть возможности получать нужную для разных зон текстуру, полы могут быть цветоотражающими, флуоресцентными, разноцветными, блестящими и матовыми, варьироваться по толщине. Такие характеристики позволяют выходить на новый уровень эстетики и функциональности.

В России полимерные полы пользуются спросом в фармацевтической отрасли, радиоэлектронике, высокотехнологичном машиностроении и приборостроении, на современных складах. Также применяются в строительстве промышленной и даже жилой недвижимости. Например, в коммерческой недвижимости полимерные полы позволяют реализовывать самые креативные дизайнерские задумки. Можно создать зонирование в помещении, сделать навигацию, интегрировать рисунки и логотипы. Тем самым станет уникальным дизайн пола и интерьера в целом, что особенно востребовано в этом сегменте.

### **3 План маркетинга**

Индивидуальное предприятие Модерн: в зависимости от потребителя обслуживает два рынка – потребительский и деловой; по сфере общественного производства представляет собой рынок услуг; по сроку использования – рынок товаров долговременного пользования; по территориальному охвату – региональный; по соотношению продавцов и покупателей – рынок монополистической конкуренции.

Потребительский рынок сегментирован по социально-демографическим, географическим, поведенческим и психографическим признакам. Совокупность таких потребителей представляет собой: мужчины и женщины от 18 лет, имеющие в собственности жилое помещение со средним (и выше) уровнем дохода, проживающие в городе Хабаровск, готовые заняться ремонтом апартаментов, следящие за модой и тенденциями в данной сфере, для которых важны влагостойкость, долговечность, износостойкость, эксклюзивный внешний вид полов и простота их уборки.

Деловой рынок, состоящий из коммерческих и некоммерческих организаций сегментирован по демографическим и ситуационным факторам. Среди них: размер бизнеса – крупный, средний, мелкий; тип отрасли – топливная промышленность, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка, промышленность строительных материалов, легкая промышленность, пищевая промышленность, здравоохранение, образование, культура, торговля и пр., расположенные в городе Хабаровск. Ситуационные факторы представлены необходимостью выравнивания перепадов пола, а также повышения технических характеристик напольной поверхности либо ее эстетического внешнего вида.

Далее проанализируем территориальный рынок. Основную долю рынка установки наливных полов в Хабаровске занимают крупные предприятия. Среди них: Поли-Фloor, Технополимер, Топпинг ДВ, «Экспресс Пол». Сравнительная характеристика конкурентов представлена ниже в таблице 1.

Таблица 1

**Основные конкуренты компании Модерн**

<b>Конкуренты</b>	<b>Основные преимущества</b>	<b>Основные недостатки</b>	<b>Основные ассортиментные группы продукции (совпадающие с названием предприятия)</b>
<b>«Поли-Флоор»</b>	<p>1 Широкий ассортимент услуг (декоративные и промышленные наливные полы, наливные полы с подсветкой, 3D наливные полы)</p> <p>2 Разработка индивидуального дизайна</p> <p>3 Использование оборудования европейских производителей</p> <p>4 Бесплатный выезд специалиста для изучения поверхности пола</p> <p>5 Консультации по телефону</p> <p>6 Возможность оставлять заявку на сайте</p> <p>7 Время работы пн – сб</p> <p>8 Дата регистрации 2013 г</p>	<p>Отсутствие фото и видео материалов о завершенных работах</p> <p>Отсутствие каталога услуг с расценками на сайте</p>	Промышленные и декоративные наливные полы
<b>«Технополимер»</b>	<p>1 Широкий ассортимент промышленных и декоративных наливных полов (эпоксидные, полиуретановые, метилметакрилатные)</p> <p>2 Цены за 1м<sup>2</sup> размещены на их официальном сайте</p> <p>3 Наличие фотогалереи</p> <p>4 Наличие сертификатов соответствия</p> <p>5 Регулярное ведение социальных сетей</p> <p>6 Дата регистрации 2015 г</p>	<p>Высокие цены</p> <p>Не работают в выходные дни</p>	Промышленные и декоративные наливные полы (полиуретановые, метилметакрилатные)

Продолжение таблицы 1

<b>«Топпинг ДВ»</b>	1 Специализация на полимерные покрытия марки Praspan – в составе полиуретаны, эпоксиды и полиэфирные смолы 2 Наличие фотогалереи 3 Бесплатный выезд специалиста для изучения поверхности пола 4 Консультации по телефону 5 Время работы пн – сб 6 Дата регистрации 2015 г	Отсутствие каталога услуг с расценками на сайте	Промышленные наливные полы на основе полиуретана
<b>«Экспресс Пол»</b>	1 Все работы и материалы соответствуют ГОСТ Р ИСО 14001-2016 (ISO 14001:2015), OHSAS 18001:2007, ГОСТ Р ИСО 9001-2015 (ISO 9001:2015) 2 Наличие сайта, каталога услуг, прайс-листа, фотогалереи 3 Работают без выходных 4 Дата регистрации 2012 г	Не выявлено	Промышленные и декоративные наливные полы

Источник: составлено автором на основе открытой информации конкурентов

Проанализировав конкурентов, можно сказать, что прошло около 10 лет с момента появления первых предприятий в Хабаровске, специализирующихся на наливных полах. Большинство из них занимаются заливкой промышленных и декоративных полов, имеют собственный сайт и накопленный опыт работы в данной сфере. Однако существенный недостаток, по моему мнению, заключается в отсутствии каталога услуг с расценками на сайте. Суммарно 4 крупнейших конкурента занимают большую часть рынка. Остальной рынок делят частные лица, работающие самостоятельно.

Проанализировав сервис Яндекс Услуги, было выявлено, что в Хабаровске на данный момент оказывают услуги по устройству наливных полов порядка 75 частных специалистов с проверенным паспортом. Все лица мужского пола с опытом работы от 3 до 10 лет. Цена на 1м<sup>2</sup> варьируется от 100 до 300 рублей. Большинство определяют оплату своих работ по договоренности.

Хорошие отзывы от клиентов имеют только 5 кандидатов, а также на их страницах выставлены примеры работ. Остальных сайт помечает как «новых» специалистов, за которыми не закреплен рейтинг.

Таблица 2

### Анализ сильных и слабых сторон продукта

<b>Факторы анализа</b>	<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
	<b>1</b>	<b>2</b>
<b>На какой сегмент рынка ориентирована продукция / услуги</b>	Широкий потенциальный сегмент: собственники жилых помещений, так и владельцы коммерческих или некоммерческих организаций	По оценкам экспертов, бизнес по производству наливных полов считается сезонным (основные заказы поступают летом, весной и осенью). Рынок ограничен Хабаровском
<b>Изучены ли Вами запросы ваших клиентов</b>	В целом понятны потребности клиентов с этого сегмента	
<b>Какие преимущества предоставляет продукция клиентам</b>	Бесшовные наливные полы являются экологически чистыми, беспыльными, пожаробезопасными, прочными и стильными	
<b>Можете ли вы эффективно довести свою продукцию до тех потребителей, для которых она предназначена</b>	Существует ряд источников, описанных в продвижении (раздел 2), которые позволяют эффективно довести информацию до потребителя	
<b>Может ли ваша услуга эффективно конкурировать с аналогами других фирм</b> - Качество, надежность и т.п. - Цена - Методы стимулирования спроса - Места распространения	Да. Есть возможность удерживать ценовую вилку чуть ниже, чем у конкурентов. Компания будет располагаться в ТЦ «Стройка», где продают товары для нашей целевой аудитории, а следовательно, это создает дополнительную заинтересованность клиентов нами	Нужно время, чтобы выйти на уровень конкурентов – не менее 1 года.
<b>Есть ли идеи относительно новых видов продукции / услуг</b>	Да, в перспективе можно устанавливать утепленные наливные полы или наливные полы с подсветкой	Все эти идеи уже есть у сильных конкурентов

Продолжение таблицы 2

<b>Осуществляется ли модификация продукции в соответствии с пожеланиями потребителей</b>	Да, новые услуги реально вводить под запросы потребителей, если специалист будет компетентен в этих вопросах. Также имеется возможность сделать индивидуальный дизайн	
<b>Отслеживаете ли вы жалобы покупателей</b>	Система обратной связи с покупателями будет организована	

Источник: составлено автором

До запуска проекта важно составить план продаж, поскольку он обеспечивает согласование желаемых результатов (целей бизнес-плана) с реально достижимыми возможностями (прогнозируемым спросом) и требует последующего обеспечения производственными мощностями, кадровыми и финансовыми ресурсами.

В работе представлен среднесрочный тактический план от 1-12 месяцев, который расположен в приложении 2.

На основе готового плана продаж разрабатывается стратегия маркетинга. Комплекс маркетинга включает следующие аспекты:

1. Товар и товарная политика.

Компания предлагает 3 вариантов оказания услуги: выравнивание поверхности; цветная и бесцветная заливка промышленных и декоративных полов; заливка пола с рисунком или орнаментом. Помимо этого, компания будет заниматься: разработкой собственного дизайна и разработкой индивидуального дизайна пола на заказ. Высокое качество услуги гарантируется высококвалифицированным рабочим персоналом. Дизайн: корпоративный стиль представлен голубым + черным цветами.

Также для эффективного продвижения проекта необходимо, прежде всего, создать качественное позиционирование компании. Важно сформировать в создании целевой аудитории образ компании, которая: 1) помогает решать проблемы производственного характера; 2) выполняет работу качественно. И это – все в комплексе по ценам немного ниже рыночных.

Вариантом такого позиционирования может стать слоган:

Компания по уставке наливных полов «Модерн»:

**Ремонт не в тягость, а в радость. Мы создаем комфорт, уют и стиль на долгие годы!**

## 2. Цены и политика ценообразования.

Ценообразование происходит по методу «ценообразование на основе текущих цен конкурентов».

Условие платежа. Наличный/безналичный расчёт. Возможно отдавать сумму частями путем составления официального договора. С ценами на услуги можно ознакомиться в таблице 3.

Таблица 3

### **Стоимость услуг компании Модерн**

Услуга	Средняя стоимость услуги, руб.
Выравнивание поверхности	450 р/м <sup>2</sup>
Цветная и бесцветная заливка промышленных и декоративных полов	880 р/м <sup>2</sup>
Заливка пола с рисунком или орнаментом	1020 р/м <sup>2</sup>

Источник: составлено автором на основе цен конкурентов

## 3. Продажи и сбытовая политика.

Прямой и косвенный канал сбыта. Прямой канал будет осуществляться через собственную фирменную торговую точку, а косвенный – через ТЦ «Стройка». География сбыта узкая (в пределах города Хабаровск).

## 4. Продвижение и коммуникационная политика.

Основные каналы коммуникации: социальные сети и собственный официальный сайт, где будет размещена вся интересующая клиентов информация: контакты, каталог услуг, прайс-листы и прочее.

ТЦ «Стройка» также будет участвовать в продвижении наших услуг. Они предлагают: создание и размещение страницы об услугах компании на их официальном сайте; размещение информации во всех электронных каталогах сети интернет, контекстная реклама; ежеквартальное размещение на ТВ сюжетов

о ТЦ «Стройка»; размещение наших постеров на системах-кристалл внутри торгового цента; размещение информации на навигационных панелях ТЦ.

#### **4 План производства**

Офис компании Модерн будет располагаться в городе Хабаровск в ТЦ «Стройка» по адресу проспект 60-летия Октября, 152. Собственником сдаются торговые зоны, в их числе площадью 22 и 30 м<sup>2</sup>. Стоимость от 500 руб./м<sup>2</sup>. В стоимость аренды включены коммунальные платежи и электроэнергия. У здания имеется собственная автопарковка, транспортная развязка, соединяющая многие районы и позволяющая добраться до офиса из любой точки города. Автобусная остановка расположена в шаговой доступности. Преимущество местоположения также в том, что офис находится в специализированном торговом центре, в котором продается ассортимент строительного оборудования. Режим работы: Пн-Пт с 10 – 19 часов, Сб и Вс – выходной. С 12 – 13 обеденный перерыв.

Объектом инвестирования выступает создаваемый офис, формируется его имущественный капитал. Сведения о потребности проекта в помещениях представлены в таблице 4.

Таблица 4

#### **Характеристика зданий и сооружений**

Наименование помещения	Площадь, м <sup>2</sup>	Условия получения	Стоимость, руб./в мес.
Административное помещение:	30 м <sup>2</sup>	аренда	15 000
• Офис			
Складское помещение	22 м <sup>2</sup>	аренда	11 000
<b>ИТОГО:</b>			26 000

Источник: составлено автором на основе плана производства

Затраты на содержание помещений будет осуществлять собственник ТЦ «Стройка», поскольку в стоимость аренды включены коммунальные платежи и электроэнергия.

Для деятельности офиса необходимо приобрести минимальный набор оборудования. Данные по перечню необходимого оборудования представлены в таблице 5.

Таблица 5

**Первоначальные капитальные вложения в проект**

<b>Наименование</b>	<b>Кол-во, ед.</b>	<b>Стоимость, руб.</b>
Косметическая отделка офиса		60 000
Создание веб-сайта компании Модерн (каталог услуг, прайс-листы, возможность оставлять заявку онлайн)		30 000
Офисное оборудование:		
• стол офисный	2	12 000
• кресло офисное	3	7 500
• компьютер офисный	1	30 000
• компьютер дизайнерский	1	120 000
• телефон проводной	1	2 500
• принтер для печати напольных рисунков	1	55 000
• принтер офисный	1	5 000
• кассовая стойка	1	10 000
• платежный электронный терминал	1	25 000
• кондиционер	1	20 000
Производственное оборудование:		
• спец одежда	4	8 000
• подошвы для наливных полов	4	2 800
• строительный пылесос	2	26 000
• игольчатый валик	2	1 600
• ведро строительное (20л)	2	300
• ведро строительное (40л)	2	600
• электрический миксер	2	11 000
• шпатель фасадный	2	1 400
• уровень брусковый	2	2 800
• малярный валик	2	1 200
• ванночка малярная	2	800
• кисти	2	300
• сумка для переноски инструментов	2	4 500
• микрогрузовик	1	400 000
<b>ИТОГО:</b>		838 300

Источник: составлено на основе данных о необходимом обеспечении Модерн

Важно учесть ежемесячные переменные затраты на сырье и прочие материалы, необходимые для заливки пола, которые отражены в таблице 6.

Таблица 6

**Затраты на сырье и материалы**

<b>Статья затрат</b>	<b>Цена 1 ед.</b>	<b>Кол-во, мешков, сосудов, упаковок</b>	<b>Сумма, руб./мес.</b>
Цементная стяжка Юнис Горизонт, 25 кг	275	50	13 750
Гипсовая стяжка Русан Нивелир, 20 кг	432	50	21 600
Грунтовка глубокого проникновения Юнис, 5 л	266	5	1 330
Демпферная лента, 25 м	1 223	6	7 338
Полиуретановое покрытие пола Уретан Пол, 10 кг	4 890	10	48 900
Полиуретановое покрытие пола Блокада, 20 кг	1 050	30	31 500
Метилметакрилатное покрытие iPolymer Политекс MMA, 20 кг	690	20	13 800
Финишный прозрачный слой, 10 кг	820	5	4 100
<b>ИТОГО:</b>			<b>142 318</b>

В год затраты на сырье и материалы составят 1 707 816 руб.

В качестве основной системы оплаты труда будет установлена комиссионно-премиальная, так как специалисты по установке наливных полов выезжают на производственные объекты по необходимости. Второй системой оплаты труда будет повременная для всего оставшегося персонала. Заработная плата персонала представлена в таблицах 7, 8.

Таблица 7

**Затраты на персонал при комиссионно-премиальной системе оплаты труда**

<b>Персонал</b>	<b>Кол-во штатных единиц</b>	<b>Фиксированный оклад, руб. / месяц</b>	<b>Фиксированный оклад, руб. / год</b>
Специалист по установке наливных полов	4	$15\ 000 \times 4 = 60\ 000$	720 000

**Примечание.** Помимо фиксированного оклада работники будут получать 20% от суммы каждой сделки

Таблица 8

### Затраты на персонал при повременной системе оплаты труда

Персонал	Кол-во штатных единиц	Кол-во часов, дней / месяц	Оклад, руб. / месяц	Оклад, руб. / год
Управляющий	1	22 дн	40 000	480 000
Менеджер	1	22 дн	27 000	324 000
Дизайнер	1	22 дн	33 000	396 000
Уборщица	1	66 ч	8 000	96 000

Итого в месяц: 168 000 руб. С учетом налогов (26%): 211 680 руб.

Итого в год: 2 016 000 руб. С учетом налогов: 2 540 160 руб.

В таблице 9 приведен расчет затрат на маркетинг в год.

Таблица 9

### Затраты на маркетинг

Статья затрат	Сумма, руб./год
Листовки для раздачи в ТЦ «Стройка» и иных строительных магазинах (800 листовок /мес.) (6 400 руб./мес. × 12 мес. = 76 800 руб.)	76 800
Таргетированная реклама в Instagram (7 000 руб./мес. × 12 = 84 000 руб.)	84 000
<b>ИТОГО:</b>	<b>160 800</b>

Итого затраты на маркетинг обойдутся в 160 800 руб.

Важно учесть амортизационные отчисления при планировании затрат.

Амортизации подлежит имущество сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 100 000 рублей.

Налоговым кодексом РФ в целях налогообложения предприятий и организаций установлено, что налогоплательщики начисляют амортизацию самостоятельно линейным или нелинейным методом.

Используем линейный метод (таблица 10)

При применении линейного метода норма амортизации по каждому объекту амортизуемого имущества определяется по формуле:

$K = (1 / n) \times 100\%$ , где  $K$  — норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизуемого имущества; при нелинейном — к остаточной стоимости;  $n$  — срок полезного

использования (далее – СПИ) данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

Таблица 10

#### Амортизационные отчисления

Объекты	Первоначальная стоимость	СПИ	Годовая норма амортизационных отчислений, %	Годовая сумма амортизационных отчислений, руб.	Ежемесячная сумма амортизационных отчислений, руб.
компьютер дизайнерский	120 000	5	20,0	24 000	2 000
микрогрузовик	400 000	5	20,0	80 000	6 667
<b>ИТОГО:</b>	520 000			104 000	8 667

Более подробно затраты на проект расписаны приложении 3.

## 5 Организационный план

Реализация проекта предполагает создание новой организации, в которой планируется нанять 8 сотрудников. Структура организации отображена на рис. 2.

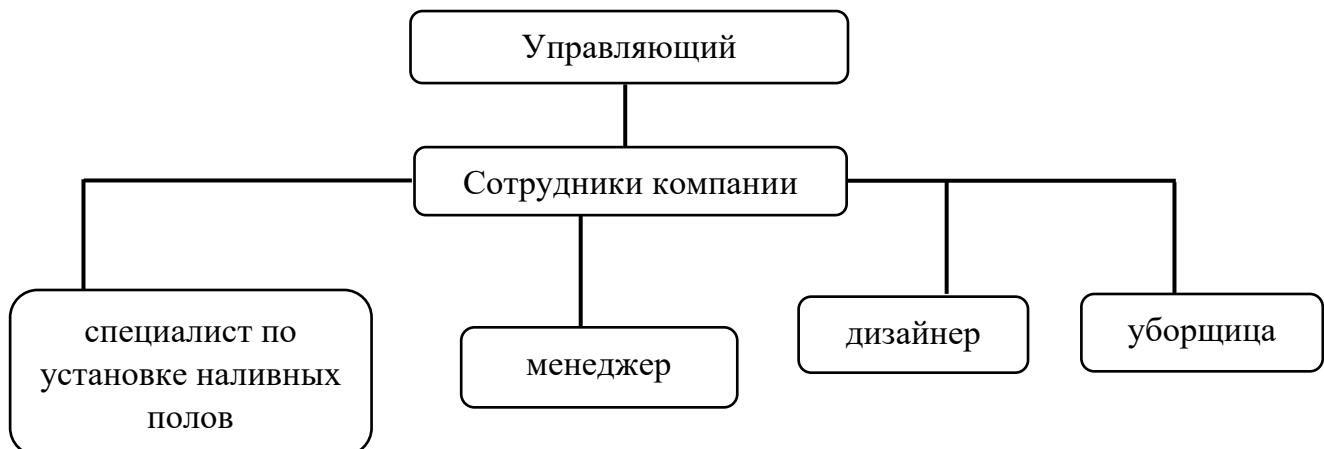


Рис. 2 – Структура организации

Более подробно структура организации описана в таблице 11.

Таблица 11

### Структура организации

Персонал гостиницы	Кол-во штатных единиц	Кому подчиняется
<b>Управляющий</b>	1	Инвесторам
<b>Менеджер</b>	1	Управляющему
<b>Дизайнер</b>	1	Управляющему
<b>Специалист по установке наливных полов</b>	4	Управляющему
<b>Уборщица</b>	1	Управляющему

Управляющий компании Модерн: Егупова Диана Сергеевна, дата рождения: 15.06.2000 г.

Функции управляющего - руководителя проекта:

- доработка и корректировка бизнес-плана проекта;
- организация маркетинга, рекламы, оценка рисков;
- разработка подробного плана мероприятий по реализации проекта, согласование с инвесторами, управление реализацией;
- контроль сроков выполнения мероприятий и затрат;
- оперативная хозяйственная деятельность (подбор персонала, поиск клиентов и поставщиков, заключение договоров; ведение социальных сетей)
- подготовка для инвесторов информации и предложений о ходе реализации задач.

Разработаем план мероприятий по реализации проекта. Следующие мероприятия необходимо будет провести на этапе реализации проекта:

Таблица 12

### Мероприятия для реализации проекта

Мероприятия	Срок реализации
Подготовка проекта (орг. мероприятия), регистрация ИП	1 месяц
Косметическая отделка офиса, закупка офисного и производственного оборудования	1 месяц
Заключение договора с поставщиками, закупка сырья и материалов	1 месяц
Прием персонала	1 месяц

Таким образом, с момента принятия бизнес-плана, потребуется примерно 4 месяца до запуска проекта.

## 6 Финансовый план

Для производства наливных полов основным источником дохода являются продажи услуг. Для получения полного представления о финансовых вложениях проекта составим смету единовременных затрат (таблица 13).

Таблица 13

### Смета единовременных затрат (инвестиции)

Статьи затрат	Коли-чество	Источник финансирования	
		Собственные средства, руб.	Инвестиционный кредит, руб.
<b>Затраты, связанные с регистрацией собственного бизнеса:</b>		<b>93 600</b>	<b>2 105 280</b>
Нотариальные услуги		1 500	
Гос пошлина		800	
<b>Технические затраты (приобретение оборудования):</b>			
стол офисный	2	12 000	
кресло офисное	3	7 500	
компьютер офисный	1	30 000	
компьютер дизайнерский	1		120 000
телефон проводной	1	2 500	
принтер для печати напольных рисунков	1		55 000
принтер офисный	1	5 000	
кассовая стойка	1	10 000	
платежный электронный терминал	1		25 000
кондиционер	1		20 000
спец одежда	4	8 000	
подошвы для наливных полов	4	2 800	
строительный пылесос	2		26 000
игольчатый валик	2	1 600	
ведро строительное (20л)	2	300	
ведро строительное (40л)	2	600	
электрический миксер	2		11 000
шпатель фасадный	2	1 400	
уровень брусковый	2	2 800	
малярный валик	2	1 200	
ванночка малярная	2	800	
кисти	2	300	
сумка для переноски инструментов	2	4 500	
микрогрузовик	1		400 000

Продолжение таблицы 13

<b>Организационные затраты:</b>			
Косметическая отделка офиса, создание веб-сайта компании Модерн (каталог услуг, прайс-листы, возможность оставлять заявку онлайн)			90 000
<b>Прочие затраты:</b> ежемесячные затраты (первые 6 месяцев)			1 358 280
<b>Итого:</b>	93 600	2 105 280	
<b>ИТОГО ЕДИНОВРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ:</b>			<b>2 198 880</b>

Источник: составлено на основе разделов 2-4 настоящего бизнес-плана

Таким образом, единовременные инвестиции в проект на моменте его запуска составят 2 198 880 рублей. Источниками финансирования являются собственные средства и инвестиционный кредит. Инвестиционный кредит будет оформлен в ПАО «Сбербанк» в размере 2 105 280 рублей на 72 месяца на условиях 11% годовых. Вид платежа аннуитетный, ежемесячная выплата составит 40 072 рублей.

Составим смету планируемых текущих затрат за 1 месяц (таблица 14).

Таблица 14

**Планируемые текущие затраты**

Наименование затрат	Значение, руб. / мес.
<b>ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ</b>	
Арендная плата	26 000
Заработка плата персонала	136 080
Амортизация	8 667
Расходы на рекламу	13 400
Транспортные расходы	5 000
Услуги банка	2 500
Услуги связи, услуги интернет	2 000
Оплата кредита	40 072
<b>Итого:</b>	<b>233 719</b>
<b>ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ</b>	
Закуп материалов (расходный материал)	142 318
Сдельная заработка плата	75 600 + 20% от сделки
Единый налог (УСНО), %	6

Конкретизируем данные для дальнейшего анализа. Определим следующие показатели:

1. Срок окупаемости инвестиций
2. Доходность инвестиций
3. Рентабельность производства.

Для этого составим план движения денежных средств.

План движения денежных средств представлен в приложении 4.

Таким образом, на основе движения денежных средств возможно рассчитать показатели эффективности проекта (таблица 15).

Таблица 15

#### **Показатели эффективности проекта**

Показатели	Схема расчёта	Значение показателей, руб. / мес.
Инвестиционные затраты, тыс. руб.		2 198 880
Выручка от реализации, тыс. руб.		5 557 440
Текущие расходы, тыс. руб		2 694 840
Чистый денежный поток, тыс. руб.	2-3	2 862 600
Срок окупаемости, мес.	$\frac{1}{4} \times 12$	9,2
Внутренняя норма доходности, %	$4/1 \times 100$	130
Рентабельность, %	$4/3 \times 100$	106

Источник: составлено на основе движения денежных средств

Из расчёта показателей эффективности проекта можно сказать следующее: за 1 год работы компания планирует получить 5557440 руб. выручки от реализации (в среднем 450000 рублей в месяц). При текущих затратах в размере 2694840 руб. даёт финансовый результат или чистый денежный поток в размере 2862600 руб. Именно из этого источника и будут компенсированы первоначальные вложения (инвестиционные затраты) в размере 2198880 руб. Произойдёт это не менее, чем через 9 месяцев. На вложенные 2198880, планируется получить через год 5557440 руб. (внутренняя норма доходности 130

%), то есть денежные средства прирастут в 1,3 раза. Рентабельность проекта составляет 106 %, то есть каждый рубль затрат принесёт 1,06 рублей прибыли.

## 7 Оценка рисков

В процессе разработки общего плана будущего бизнеса стоит подробнее рассмотреть возможные риски, поскольку информация о рисках дополняет и производственный, и маркетинговый, и финансовый планы. Рассмотрим наиболее вероятные риски при создании компании по установке наливных полов и оценим их возможное влияние.

**Сезонность бизнеса.** Бизнес по производству наливных полов считается сезонным. Основные заказы поступают летом, весной и осенью, зимой – спад. Степень данной риска можно оценить как низкий, поскольку выручка снижается только лишь в зимние месяцы. В этот период можно оказывать услуги, не входящие в основной профиль деятельности компании. Чем компетентнее будет персонал, тем лучше это возможно будет организовать.

**Открытие в городе прямых конкурентов.** Уровень риска – высокий. При появлении прямых конкурентов, существующая емкость рынка пропорционально делится на участников, что ведет к снижению продаж. Для преодоления риска на организационном этапе следует вести политику отстройки от конкурентов, поддерживать лояльность потребителя.

**Низкая эффективность рекламы.** Уровень этого риска средний, поскольку инструментов рекламы, например, такой, как таргетированная реклама в инстаграм, требует настройки многих инструментов, поэтому некорректное использование может снизить охват аудитории рекламой.

**Текучка и низкий уровень компетенции персонала.** Уровень риска – высокий. Данному риску важно уделять большое внимание, ведь чем ниже уровень профессионализма строителей, тем ниже степень удовлетворенности клиентов (либо тем меньше их финансовая ёмкость). В целях удержания высокой планки доходности необходимо проводить регулярные курсы повышения

квалификации для постоянного персонала, содержать полный штат специалистов, разрабатывать эффективную систему мотивации и контроля.

Жалобы клиентов на некачественно оказанную услугу. Риск – высокий, поскольку наливные полы требуют соблюдения некоторых условий, в частности, проветриваемость помещений и время хождения. Проветривать помещения категорически запрещено до полного высыхания пола. Время хождения, т.е. это то время, через которое наливной пол уже набрал первичную прочность и по нему уже можно ходить. Такое время будет различным, в зависимости от того, какие элементы использовались в смеси. В целях устранения данного риска необходимо ознакомить клиентов с соответствующим инструктажем.

## **Заключение**

В данном курсовом проекте представлен бизнес-план создания компании, специализирующейся на установке наливных полов.

В ходе анализа отрасли было выявлено, что российский рынок полимерных полов демонстрирует стабильный рост в течение последних лет. В городе Хабаровск была изучена конкурентная среда. Большинство из них – крупные компании с 10-им опытом работы. Остальной рынок делят частные лица, работающие самостоятельно. На основе этого был составлен перечень услуг и их стоимость для компании «Модерн». Маркетинговый анализ позволил разработать стратегию и составить план маркетинговых действий, необходимых компаний. На основе расчётов, аналитики и всех действий, направленных на разработку бизнес-плана, можно сделать вывод, что бизнес по производству наливных полов способен окупиться за 9 месяцев. Ориентировочно через полгода компания закончит работать в убыток. Целями на ближайшее будущее являются: привлечь клиентов; создать команду профессионалов высокого уровня; обеспечить сотрудников хорошими условиями труда и приобрести положительную репутацию путём качественного предоставления услуг. Предполагаемая выручка за 1 год должна составить 5557440 рублей. В дальнейшем этот показатель можно будет увеличить путем предоставления новых услуг, например, устанавливать утепленные наливные полы или наливные полы с подсветкой.

Все разделы бизнес – плана расписаны подробно, для наглядного примера составлены таблицы, проделаны расчёты, примерные затраты, единовременные инвестиции и др. примеры, которые доказывают, что производство наливных полов является актуальным бизнесом в настоящее время.

## **Список используемой литературы и источников**

1. Басова С.Н. Методические рекомендации по выполнению курсового проекта по дисциплине «Бизнес-планирование» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль «Управление проектами»). – Хабаровск: Дальневосточный институт управления – филиал РАНХиГС. – 2020. – 78 с.
2. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент»/ В.З. Черняк [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 591 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71209.html> – ЭБС «IPRbooks»
3. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей / от 08.08.2001 N 129-ФЗ (с изменениями и дополнениями) / Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_32881/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32881/)
4. Объявления от частных лиц и компаний. Онлайн-сервис объявлений FarPost.ru. Режим доступа: [https://www.farpost.ru/khabarovsk/realty/rent\\_business\\_realty/market/torgovye-ploshadi-v-tc-strojka-v-habarovske-74543230.html](https://www.farpost.ru/khabarovsk/realty/rent_business_realty/market/torgovye-ploshadi-v-tc-strojka-v-habarovske-74543230.html)
5. Российский рынок полимерных полов вырос на 5% / Информационные СМИ RG.RU – 2018. – 8 ноября [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2018/11/08/rossijskij-rynek-polimernyh-polov-vyros-na-5.html>
6. Наталья. 8 советов по выбору наливных полов / Информационные ресурсы Rem – Stroi – 2016. – 30 ноября [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://remstroiblog.ru/natalia/2016/11/30/8-sovetov-po-vyiboru-nalivnyih-polov/>
7. Поли-Флоор / Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pol27.ru>

8. Топпинг-ДВ / Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://toppingdv.ru>

9. Технopolимер / Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tehnopolimer27.ru>

10. Экспресс пол / Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habarovsk.promyshlennie-poly.ru>

11. Расчет расхода наливного пола онлайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://m-delivery.ru/expense\\_18085.php](https://m-delivery.ru/expense_18085.php)

12. Инвестиционный кредит / Официальный сайт Сбербанка [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.sberbank.ru/ru/s\\_m\\_business/credits/invest](https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/credits/invest)

13. Кредитный калькулятор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://calculator-credit.ru>

14. Целевой рынок и сегмент рынка в маркетинге: основы маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/segmentirovaniye/target-market-definition/>

15. Е. Ю. Логинова. Методы ценообразования: конспект лекций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://marketing.wikireading.ru/17242>

16. Классификация рынков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://konspekts.ru/marketing/klassifikaciya-rynkov/>

17. Способы начисления амортизации основных средств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://assistentus.ru/osnovnye-sredstva/sposoby-nachisleniya-amortizacii/>

18. Услуги по ремонту и строительству в Хабаровске / Яндекс услуги [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://uslugi.yandex.ru/76-khabarovsk/category?utm\\_source=wizard&utm\\_medium=search&utm\\_campaign=workers\\_carousel&utm\\_content=default&saas\\_webreqid=1622701978970832-14924173429122692858-balancer-knoss-search-yp-sas-5-BAL-2825&text=установка+наливных+полов+в+хабаровске](https://uslugi.yandex.ru/76-khabarovsk/category?utm_source=wizard&utm_medium=search&utm_campaign=workers_carousel&utm_content=default&saas_webreqid=1622701978970832-14924173429122692858-balancer-knoss-search-yp-sas-5-BAL-2825&text=установка+наливных+полов+в+хабаровске)

19. Яндекс маркет [Электронный ресурс] – Режим доступа:  
<https://market.yandex.ru>

20. А. В. Шлопаков. Факторы риска в строительных организациях России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://na-journal.ru/1-2013-gumanitarnye-nauki/208-faktory-riska-v-stroitelnyh-organizacijah-rossi>

**Предприятие:** Индивидуальный

предприниматель Егупова Д.С.

**Адрес:** г. Хабаровск, проспект 60-летия

Октября, 152

**Тел.** +7 (924) 259-73-33

**Закрытая конфиденциальная информация**



**Бизнес – план**

**«Производство наливных полов»**

**Руководитель предприятия:** Егупова Диана Сергеевна

**Тел.** +7 (924) 259-73-33

**E-mail:** Egupova333@mail.ru

**Дата начала реализации проекта:** 01.09.2021

**Продолжительность проекта:** 4 месяца

**Дата составления:** 01.03.2021

Хабаровск, 2021 г.

## Приложение 2

### Наливной пол в ванной комнате



### Наливной пол в гостиной



## **Наливной пол в кафе**



## **Наливной пол в офисе**



**Приложение 3**

**План продаж услуг на 2021-2022 г.г.**

Наименование показателей	Ед. Изм.	Периоды (по месяцам)												Итого
		1 сен	2 окт	3 нояб	4 дек	5 янв	6 фев	7 март	8 апр	9 мая	10 июнь	11 июль	12 авг	
1 Выравнивание поверхности														
Объём продаж	м <sup>2</sup>	50	80	150	100	100	90	190	250	265	300	345	400	2320
Цена за 1м <sup>2</sup>	Руб.	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	
Выручка от продаж	Руб.	22500	36000	67500	45000	45000	40500	85500	112500	119250	135000	155250	180000	1044000
2 Цветная и бесцветная заливка промышленных и декоративных полов														
Объём продаж	м <sup>2</sup>	30	66	120	90	80	70	213	298	368	415	430	436	2616
Цена за 1м <sup>2</sup>	Руб.	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	
Выручка от продаж	Руб.	26400	58080	105600	79200	70400	61600	187440	262240	323840	365200	378400	383680	2302080
3 Заливка пола с рисунком или орнаментом														
Объём продаж	м <sup>2</sup>	18	35	96	78	65	55	189	210	284	316	382	440	2168
Цена за 1м <sup>2</sup>	Руб.	1020	1020	1020	1020	1020	1020	1020	1020	1020	1020	1020	1020	
Выручка от продаж	Руб.	18360	35700	97920	79560	66300	56100	192780	214200	289680	322320	389640	448800	2211360
Всего выручка от продаж	Руб.	67260	129780	271020	203760	181700	158200	465720	588940	732770	822520	923290	1012480	5557440

Источник: составлено автором

## Приложение 4

### Затраты на проект в месяц и год

Элементы затрат	Содержание	Порядок расчета	Ежемесячные затраты, руб.	Годовые затраты, руб.
1	2	3	4	5
<b>Первоначальные капитальные вложения в проект</b>	Косметическая отделка офиса, покупка офисного и производственного оборудования, регистрация ИП	Стоимость всех ресурсов методом прямого счета		2 198 880
<b>Оплата кредита и %</b>	Привлеченные средства по кредитному договору в сумме 2105280 рублей на срок – 72 мес под 11 % годовых	Ежемесячное погашение основного долга и начисленных %	40 072	480 864
<b>Заработка и отчисления</b>	Основная заработка по штатному расписанию + отчисления	Методом прямого счета	211 680	2 540 160
<b>Сырье и материалы</b>	Затраты на приобретение кормов	По нормам использования	142 318	1 707 816
<b>Амортизация</b>	Исходя из первоначальной стоимости основных средств и нормы амортизации	На основании срока полезного использования, линейным методом	8 667	104 000
<b>Прочие расходы</b>	Расходы на аренду, рекламу	По ценам текущего года, методом прямого счета	39 400	472 800
<b>Итого:</b>			<b>442 137</b>	<b>2 765 480</b>

**Приложение 5**

**План движения денежных средств (кэш-флоу)**

Статья	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	За 12 мес
<b>Входящий остаток</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-135095,6</b>	<b>-211422,4</b>	<b>-154983,6</b>	<b>-131769,2</b>	<b>-129291,2</b>	<b>-148903,2</b>	<b>50553,8</b>	<b>355837,8</b>	<b>781321,8</b>	<b>1281171</b>	<b>1865744</b>	<b>3423162,8</b>
<b>ПРИТОК</b>	<b>2 198 880</b>	<b>67260</b>	<b>129780</b>	<b>271020</b>	<b>203760</b>	<b>181700</b>	<b>158200</b>	<b>465720</b>	<b>588940</b>	<b>732770</b>	<b>822520</b>	<b>923290</b>	<b>1012480</b>	<b>7 756 320</b>
Выручка	0	67260	129780	271020	203760	181700	158200	465720	588940	732770	822520	923290	1012480	<b>5 557 440</b>
Заемные средства	2105280	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2105280
Собственные средства	93 600	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	93600
<b>ОТТОК</b>	<b>2198880</b>	<b>202356</b>	<b>206107</b>	<b>214581</b>	<b>180546</b>	<b>179222</b>	<b>177812</b>	<b>266263</b>	<b>283656</b>	<b>307286</b>	<b>322671</b>	<b>338717</b>	<b>349069</b>	<b>3 028 285</b>
<b>ИНВЕСТИЦИОННЫЕ</b>	<b>2198880</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2 198 880</b>
<b>ТЕКУЩИЕ</b>	<b>0</b>	<b>198320</b>	<b>198320</b>	<b>198320</b>	<b>168320</b>	<b>168320</b>	<b>168320</b>	<b>238320</b>	<b>248320</b>	<b>263320</b>	<b>273320</b>	<b>283320</b>	<b>288320</b>	<b>2 694 840</b>
Зарплата и отчисления	0	211680	211680	211680	211 680	211 680	211 680	211 680	211 680	211 680	211 680	211 680	211 680	2 540 160
Налоги	0	4036	7787	16261	12226	10902	9492	27943	35336	43966	49351	55397	60749	333 445
<b>ПРИТОК-ОТТОК-</b>	<b>0</b>	<b>-135096</b>	<b>-76327</b>	<b>56439</b>	<b>23214</b>	<b>2478</b>	<b>-19612</b>	<b>199457</b>	<b>305284</b>	<b>425484</b>	<b>499849</b>	<b>584573</b>	<b>663411</b>	<b>2 529 155</b>
<b>Исходящий остаток</b>	<b>0</b>	<b>-135096</b>	<b>-211422</b>	<b>-154984</b>	<b>-131769</b>	<b>-129291</b>	<b>-148903</b>	<b>50554</b>	<b>355838</b>	<b>781322</b>	<b>1281171</b>	<b>1865744</b>	<b>2529155</b>	<b>5 952 318</b>