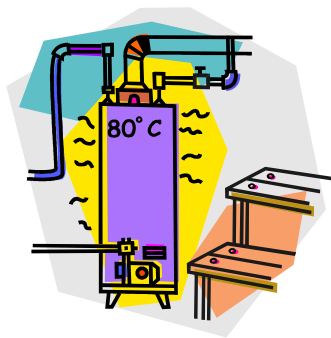




БИЗНЕС-ПЛАН

**Создания предприятия по производству
сантехнических и слесарных работ и оказанию услуг
частным лицам и организациям**



Демо-версия

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ.....	4
Цель проекта:	4
Задачи бизнес-плана:	4
Финансирование проекта:	4
Период окупаемости проекта	5
Финансовый результат проекта.....	5
КРАТКОЕ РЕЗЮМЕ	6
ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ	8
1. Краткий обзор рынка ремонтно-строительных работ в московском регионе.....	8
<i>Таблица 1. Техническое состояние объектов жилищного Фонда Москвы***</i>	Ошибка! Закладка не определена.
2. Расчет потенциальной емкости ремонтного рынка московского региона.....	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Диаграмма 1. Площадь под ремонт в Москве и Подмоскowie</i>	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Диаграмма 2. Объем рынка</i>	Ошибка! Закладка не определена.
3. Слесарно-сантехнические работы как вид бизнеса	8
4. Лицензии	Ошибка! Закладка не определена.
5. Типичный потребитель (Клиент)	Ошибка! Закладка не определена.
Физические лица.....	Ошибка! Закладка не определена.
Организации.....	Ошибка! Закладка не определена.
6. Конкурентная среда.....	Ошибка! Закладка не определена.
7. Виды работ и услуг, принципы ценообразования	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Рисунок 1. Виды сантехнических работ</i>	Ошибка! Закладка не определена.
8. Стратегия продвижения	9
<i>Рисунок 2. Особенности стратегии продвижения на разных этапах ЖЦК</i>	9
<i>Диаграмма 3. Затраты на Интернет-сайт</i>	Ошибка! Закладка не определена.
9. Выбор организационной формы	Ошибка! Закладка не определена.
10. Выбор системы налогообложения	Ошибка! Закладка не определена.
11. Программные продукты	Ошибка! Закладка не определена.
12. Проектирование деятельности Фирмы	9
12.1. План по персоналу и затраты на ФОТ	9
<i>Рисунок 3. Персонал</i>	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Таблица 2. Штатное расписание и ФОТ</i>	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Диаграмма 4. Структура ФОТ</i>	Ошибка! Закладка не определена.
12.2. Оборудование.....	10
<i>Диаграмма 5. Расходы на оборудование, инструменты и транспортные средства</i>	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Таблица 3. Оборудование, инструменты и автотранспорт</i>	Ошибка! Закладка не определена.
12.3. Расходные материалы	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Диаграмма 6. Структура затрат на оборудование, расходные материалы и ГСМ за 2 года</i>	Ошибка! Закладка не определена.
Закладка не определена.	
<i>Диаграмма 7. Динамика затрат на оборудование, расходные материалы и ГСМ за 2 года</i>	Ошибка! Закладка не определена.
12.4. План по рекламе и продвижению услуг	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Таблица 4. Каналы маркетинговых коммуникаций и их бюджет</i>	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Диаграмма 8. Затраты на Интернет-представительство</i>	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Диаграмма 9. Структура расходов на рекламу</i>	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Диаграмма 10. Динамика расходов на рекламу и продвижение</i>	Ошибка! Закладка не определена.
12.5. План продаж.....	11
<i>Диаграмма 11. Структура продаж</i>	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Диаграмма 12. Доходы по 3 прогнозам продаж</i>	Ошибка! Закладка не определена.
12.6. Расходные статьи	12
<i>Диаграмма 13. Структура производственных расходов</i>	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Диаграмма 14. Динамика производственных затрат за 2 года</i>	Ошибка! Закладка не определена.
<i>Диаграмма 15. Сравнение динамика затрат с налогами на ФОТ по системам налогообложения</i>	Ошибка! Закладка не определена.
12.7. Финансовые расчеты	13
Общая система налогообложения	Ошибка! Закладка не определена.

Диаграмма 16. Динамика чистой прибыли при ОСН.....	Ошибка! Закладка не определена.
Диаграмма 17. Финансовый результат нарастающим итогом при ОСН ..	Ошибка! Закладка не определена.
Диаграмма 18. Налоги при ОСН.....	Ошибка! Закладка не определена.
Налоговые выплаты.....	Ошибка! Закладка не определена.
Диаграмма 19. Сравнение налоговых выплат	Ошибка! Закладка не определена.
Диаграмма 20. Сравнение динамики налоговых выплат.....	Ошибка! Закладка не определена.
Упрощенная система налогообложения (Доходы - 6%)	Ошибка! Закладка не определена.
Диаграмма 21. Сравнение динамики чистой прибыли при УСН 6%.....	Ошибка! Закладка не определена.
Диаграмма 22. Финансовый результат нарастающим итогом, УСН 6%.....	Ошибка! Закладка не определена.
Упрощенная система налогообложения (Доходы минус Расходы 15%).....	Ошибка! Закладка не определена.
Диаграмма 23. Сравнение динамики чистой прибыли при УСН 15%.....	Ошибка! Закладка не определена.
Диаграмма 24. Финансовый результат нарастающим итогом, УСН 15%.....	Ошибка! Закладка не определена.
Финансовые результаты.....	13
Диаграмма 25. Сальдо за 2 года. Сравнение результатов продаж и систем налогообложения.....	Ошибка!
Закладка не определена.	
Период окупаемости.....	Ошибка! Закладка не определена.
Рентабельность продаж.....	Ошибка! Закладка не определена.
Диаграмма 26. Рентабельность продаж.....	Ошибка! Закладка не определена.
Рентабельность инвестиций.....	14
Диаграмма 27. Рентабельность инвестиций, «Реалист».....	Ошибка! Закладка не определена.
Диаграмма 28. Рентабельность инвестиций, «Оптимист»	Ошибка! Закладка не определена.
12.8. Возврат кредита и процентов по кредиту	Ошибка! Закладка не определена.
12.9. Структура выручки.....	Ошибка! Закладка не определена.
Диаграмма 29. Структура выручки, ОСН	Ошибка! Закладка не определена.
Диаграмма 30. Структура выручки, УСН 6%.....	Ошибка! Закладка не определена.
Диаграмма 31. Структура выручки, УСН 15%.....	Ошибка! Закладка не определена.
12.10. Основные риски	Ошибка! Закладка не определена.
Макроэкономические риски	Ошибка! Закладка не определена.
Маркетинговые риски	Ошибка! Закладка не определена.
Финансовые риски.....	Ошибка! Закладка не определена.
Человеческие риски.....	Ошибка! Закладка не определена.
ВЫВОДЫ	Ошибка! Закладка не определена.
ПРИЛОЖЕНИЯ	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение 1. Прайс-листы и прейскуранты	Ошибка! Закладка не определена.
Прайс-лист на сантехнические услуги компании «Первый ремонт».....	Ошибка! Закладка не определена.
Прайс –лист на сантехнические работы компании «Сантехник-К».....	Ошибка! Закладка не определена.
Прайс-лист на комплексные сантехнические работы компании «Душик».....	Ошибка! Закладка не определена.
Прайс-лист на работы по замене системы отопления компании «Душик».....	Ошибка! Закладка не определена.
Расценки на проведение системных сантехнических работ Фирмы «Умелец».....	Ошибка! Закладка не определена.
определена.	
Прайс на сантехнические работы ремонтной фирмы «ФорНикс»	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение 2. Затраты на создание, продвижение и поддержку сайта Фирмы в Интернет в течение 2-х лет	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение 3. Медиа-план рекламных кампаний и продвижения услуг Фирмы на 2 года	Ошибка! Закладка не определена.
не определена.	
Приложение 4. Расчет доходной части (объема продаж) по 3 вариантам: пессимистичный, реалистичный, оптимистичный.....	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение 5. Статьи текущих производственных расходов	Ошибка! Закладка не определена.
Расчет потребности в ГСМ и ремонте автотранспортных средств	Ошибка! Закладка не определена.
Расчет производственных расходов (в среднем за месяц)	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение 6. Текущие производственные затраты	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение 7. Финансовые расчеты.....	Ошибка! Закладка не определена.
7.1. Бюджет доходов и расходов. Общая система налогообложения.....	Ошибка! Закладка не определена.
7.2. Бюджет доходов и расходов. Упрощенная система налогообложения по типу «Доходы – 6%» ..	Ошибка!
Закладка не определена.	
7.3. Бюджет доходов и расходов. Упрощенная система налогообложения по типу «Доходы минус расходы – 15%».....	Ошибка! Закладка не определена.
7.4. Финансовый результат нарастающим итогом.....	Ошибка! Закладка не определена.
Общая система налогообложения	Ошибка! Закладка не определена.
Упрощенная система налогообложения, 6%.....	Ошибка! Закладка не определена.
Упрощенная система налогообложения, 15%.....	Ошибка! Закладка не определена.
7.5. Сравнение налоговых выплат при разных системах налогообложения.....	Ошибка! Закладка не определена.

- 7.6. Итоговый финансовый результат. Сравнение вариантов**Ошибка! Закладка не определена.**
- 7.7. Сравнение рентабельности продаж (в среднем за 2 года) по вариантам.**Ошибка! Закладка не определена.**
- 7.8. Сравнение рентабельности инвестиций к окончанию второго года по вариантам .**Ошибка! Закладка не определена.**

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

Цель проекта:

Создание рентабельного предприятия, специализирующегося на производстве сантехнических, слесарных и ремонтных работ разного уровня сложности, для оказания услуг населению и организациям Москвы и Московской области.

Задачи бизнес-плана:

- Определить перспективность организации предприятия заданной специализации в указанном регионе;
- Определить наиболее подходящую форму собственности;
- Выбрать наиболее коммерчески выгодные варианты применения систем налогообложения;
- Рассчитать потребность в ресурсах и инвестициях на 2 года, а также способы возврата инвестиций;
- Обозначить круг потенциальных клиентов и рассчитать емкость сегмента;
- Рассчитать доходную и расходную часть при организации, start up, хозяйственной деятельности предприятия;
- Рассчитать период возврата инвестиций, рентабельность продаж, финансовый результат нарастающим итогом в ходе деятельности предприятия;
- Определить потенциальные риски (финансовые, маркетинговые, производственные, фискальные) в ходе деятельности предприятия, а также дать рекомендации по их снижению;
- Разработать план продвижения и рекламы услуг предприятия;
- Предложить варианты стратегического развития компании и ее диверсификации на среднесрочный период.

Финансирование проекта:

Финансирование создания предприятия предполагается из заемных средств инвестора или кредита в банке сроком на 1 год. Кредитная ставка 16% годовых.

Общая сумма кредита составляет **500 тысяч руб.**

Полученный кредит будет использован для покупки оборудования и инструментов, а также в качестве оборотных средств на первые месяцы работы.

Период окупаемости проекта

Период окупаемости Проекта зависит от выбранной организатором системы налогообложения. *Максимальный срок окупаемости* составляет **10** месяцев. Он соответствует прогнозу продаж «Пессимист» при упрощенной системе налогообложения по типу «Доходы 6%».

Минимальный период окупаемости Проекта равен **3** месяцам, и соответствует прогнозу продаж «Оптимист» при любой системе налогообложения.

Финансовый результат проекта

Финансовый результат проекта (сальдо нарастающим итогом), как и период окупаемости, зависит от выбранной организатором системы налогообложения и результатов продаж.

Включая прогноз «Пессимист» при использовании упрощенной системы налогообложения по принципу «Доходы минус Расходы 15%», Фирма получит прибыль уже по результатам 1-го года работы. Размер положительного сальдо составит от **XXX тысяч** рублей до **XX млн. XXX тысяч** рублей только за первый год работы.

Рентабельность продаж при этом будет доходить до **56%** годовых в наилучшем варианте.

Рентабельность вложенного капитала ... составляет около **464%** к концу первого года деятельности Фирмы, и более **1000%** к концу второго года.

.....

Реализацию данного Проекта можно считать экономически очень выгодным вложением инвестиций.

КРАТКОЕ РЕЗЮМЕ

Основным направлением деятельности Фирмы определены сантехнические и ремонтные работы и услуги для частных заказчиков и организаций московского региона.

Выбранный вид деятельности проектируемой Фирмы, организации работы персонала, а также ареол сбыта ее услуг и работ, позволяет прогнозировать высокий уровень доходов как для самого предприятия, так и для инвестора.

Рынок строительных и ремонтных работ в московском регионе переживает период стабильно-активного подъема. Общее количество вводимых в эксплуатацию квадратных метров жилья в Москве и Подмосковье в 2006 году составляет **10, 2 млн. кв. м.** Практически все они нуждаются в ремонтных работах. Ремонт вторичного жилья, а также текущий ремонт в жилых помещениях, увеличивает эту цифру более чем вдвое. Рост доходов населения и повышение коммерциализации предприятий способствует повышению потребительского спроса на услуги Фирмы. Потенциальный объем рынка строительно-ремонтных и отделочных работ во всем московском регионе в 2006 году оценивается в **\$X,XX – X,XX млрд.** (расчет только для частных заказчиков).

Рынок сантехнических и слесарных работ и услуг составляет примерно 1/3 от общего рынка ремонтных работ в многоквартирных жилых домах и до 1/2 в частном жилом секторе, включая загородные коттеджи. Таким образом, **\$XXX – XXX млн.** в год приходится на слесарные и сантехнические работы.

Аналитики рынка предвещают сохранение темпов спроса в течение минимум 4 – 5 лет.

В то же время, этот рынок еще никак нельзя назвать не только насыщенным, но и просто конкурентным. Крупные игроки, задающие правила поведения, фактически отсутствуют, а сам рынок поделен между средними и мелкими компаниями общим количеством порядка 500.

Экономические и законодательные барьеры входа в отрасль достаточно низкие, что позволяет свободно начинать работать с «нуля».

Все эти факторы способствуют получению высокой маржинальной прибыли с каждого заказчика, и отсутствию необходимости тратить значительные средства на продвижение и рекламу Фирмы.

Тем не менее, целесообразно уже на этапе формирования предприятия всерьез задуматься о политике ее продвижения. Вне сомнений, коммерчески привлекательная рыночная ниша не будет пустовать долго. Через 2 – 3 года конкуренция на рынке ремонтных и сантехнических работ возрастет. Выиграют те, кто успеет за это время завоевать положительный имидж, пул постоянных клиентов и социальное признание у властей и общества.

Наиболее удобной организационной формой с учетом всех условий является Общество с ограниченной ответственностью. Наиболее выгодной системой налогообложения является упрощенная система налогообложения.

Предполагается, что Фирма будет оказывать как бытовые услуги по сантехническому ремонту и оборудованию, так и крупные системные работы по проведению водопроводных систем, канализации, отопления, а также комплексных работ, включающих перечисленные и сопутствующие им ремонтные работы. Основным источником крупных заказов станут коттеджные поселки и загородные дома, а также организации.

Ориентация на крупные системные проекты требует наличия в штате достаточно большого количества квалифицированных работников.

.....

.....

Продажа услуг Фирмы по ремонту будет обеспечиваться по нескольким каналам: посредством прямой рекламы в местах концентрации потенциальных клиентов (новостройки, коттеджные поселки, рынки стройматериалов, пр.), через партнеров-посредников (магазины сантехники), по рекомендациям клиентов. Реклама в СМИ, по отзывам игроков рынка, не приносит экономического эффекта. Исключение составляет только Интернет. Создание и поддержка Интернет-сайта компании входит в стратегические планы продвижения Фирмы.

Общий объем заказов планируется исходя из реалий рынка и потребительского спроса. Все финансовые показатели хозяйственной деятельности Фирмы рассчитаны по 3 прогнозам развития событий: пессимистичному, реалистичному и оптимистичному. В первом случае портфель заказов в основном формируется мелкими и средними заказами, при этом выручка по ним примерно равна выручке по крупным заказам.

Заработная плата персоналу составляет порядка **XXX тысяч** рублей в месяц. Она составляет основу производственных расходов. Налоги на ФОТ увеличивают общие расходы на персонал еще на 40% в случае применения общей системы налогообложения. Налоги на прибыль предприятия и выплата НДС не только «съедают» всю выручку, но и приведут предприятие к банкротству, если продажи не удастся поднять с уровня «Пессимист».

Прогнозы продаж по плану «Реалист» и «Оптимист», напротив, показывают положительное финансовое сальдо. Особенно заметен результат при использовании упрощенной системы налогового учета: от **X,XX до X,XX млн.** рублей чистой прибыли за 2 года только по прогнозу «Реалист». Реализация прогноза «Оптимист» при тех же условиях даст порядка **XX млн.** рублей чистой прибыли. И даже применение общей системы налогообложения приведет к **X,XX млн.** рублей совокупной прибыли за 2 года при прогнозе «Оптимист».

Выплаты кредита и возврат кредита в любом случае будут осуществлены в полном размере, независимо от полученного финансового результата.

Период окупаемости при этом будет составлять **от 3-х до 10-и** месяцев (за исключением убыточного варианта развития событий).

Любому предприятию соответствуют предпринимательские риски. К основным рискам создаваемой Фирмы относятся *риск неудовлетворительного развития продаж*. С этой точки зрения, основные усилия руководителя Фирмы должны быть направлены на поиск и заключение Договоров по крупным проектам. Остальные риски оказывают меньшее влияние на хозяйственно-экономическую деятельность Фирмы и могут быть снивелированы управленческими воздействиями.

Дальнейшее развитие бизнеса при его успешном старте, возможно несколькими путями.

Можно рассматривать вариант экстенсивного расширения Фирмы за счет роста количества персонала и увеличения выполненных заказов. Этот путь наиболее подходит в том случае, если рыночные тенденции на увеличение потребительского спроса в этом сегменте услуг сохранятся. Основной опасностью такого развития является потеря управляемости Фирмы, ее бюрократизация, и, как следствие, снижение рентабельности.

Другой вариант -

Подводя итоги, следует отметить высокую доходность рассматриваемого Проекта и перспективность его развития как коммерчески эффективного бизнеса.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

1. Краткий обзор рынка ремонтно-строительных работ в московском регионе

Активная застройка Москвы и Подмосковья, начиная с 1999 года, сформировала к настоящему моменту постоянный и значительный спрос населения и организаций на проведение ремонтных работ. Переселение более обеспеченной части жителей московского региона в новое жилье практически всегда сопровождается серьезным ремонтом, в том числе, и по изменению систем отопления и водоснабжения. К объектам частной собственности, требующих серьезного ремонта, также относятся квартиры в сдаваемых безо всякой отделки новых многоквартирных домах, и загородная недвижимость в виде коттеджей или домов в городских мегаполисах.

Коммерциализация структур, прежде входящих в государственный сектор, привела к реорганизации последних не только в плане их основной хозяйственной деятельности, но и созданию соответствующего антуража принадлежащих им на правах полной или частичной собственности помещений и зданий. Кроме того, полученная в наследство от государства недвижимость, как правило, давно не ремонтировалась. И особенно необходим ремонт для сантехнических узлов и оборудования.

По данным последнего справочника МосгорБТИ, на 1 января 2006 года в столице насчитывалось [114.257](#) строений, из них 39.648 жилых и 74.609 нежилых.

Наибольшее количество жилых сооружений (12.435 объектов) было построено на первом этапе индустриального домостроения с 1956 по 1965 годы. Их общая площадь составляет почти 39 млн. кв. метров. Последующие годы показывали постепенное снижение количества возводимых зданий с увеличением жилой площади каждого дома. Это явление вполне закономерно и связано с нехваткой площадей под застройку и растущим спросом населения на квартиры.

.....

.....

3. Слесарно-сантехнические работы как вид бизнеса

Слесарно-сантехнические работы относятся к одним из наиболее рентабельных направлений в ремонте.

Сантехнические работы в общем перечне ремонтно-отделочных работ относятся к наиболее выгодным для исполнителя. Они стоят примерно на одном уровне с работами по «электрике». Более рентабельными обычно бывают только установка стеклопакетов и кондиционеров. А, например, плиточные или малярные работы находятся почти на грани самоокупаемости.

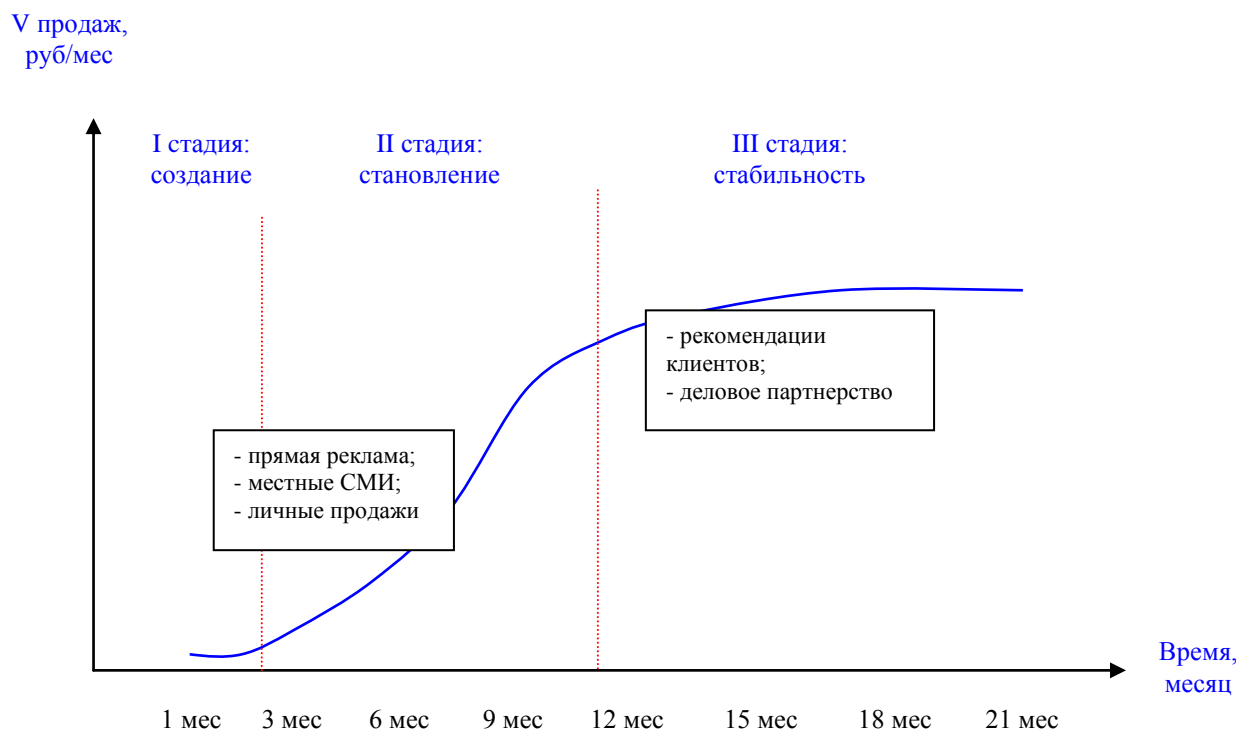
Еще одним немаловажным фактором выбора сантехнических работ в качестве основной специализации Фирмы, является достаточно высокая стоимость самого оборудования и материалов. Организация централизованных и оптовых закупок оборудования по заказу клиентов может стать надежным каналом увеличения прибыли компании.

.....

8. Стратегия продвижения

Стратегия продвижения компании по оказанию слесарных и сантехнических работ отчетливо делится на 2 периода: стадии становления и стадии стабильного ведения хозяйственной деятельности в обычном режиме. Продвижение на стадии создания организации коммерчески не выгодно, поскольку потребляемые ресурсы на рекламные кампании будут значительным образом превосходить потенциальный результат при отсутствии налаженной производственной деятельности.

Рисунок 2. Особенности стратегии продвижения на разных этапах ЖЦК



Стратегия стадии становления Фирмы должна базироваться на прямых рекламных сообщениях потенциальным потребителям.

.....

12. Проектирование деятельности Фирмы

12.1. План по персоналу и затраты на ФОТ

Возглавлять компанию, осуществлять ее стратегическое и тактическое управление будет генеральный директор ООО.

В его прямые функции также будут входить:

- продажа услуг компании и организация продвижения услуг на рынке;
- проведение деловых переговоров с клиентами и поставщиками, подписание контрактов;
- организация производственных процессов по производству работ и услуг;
- организация обеспечения производственных процессов необходимыми материалами, инструментом (на стадии становления предприятия);

- распределение работ среди персонала и контроль качества;
- окончательный прием работ по крупным объектам.

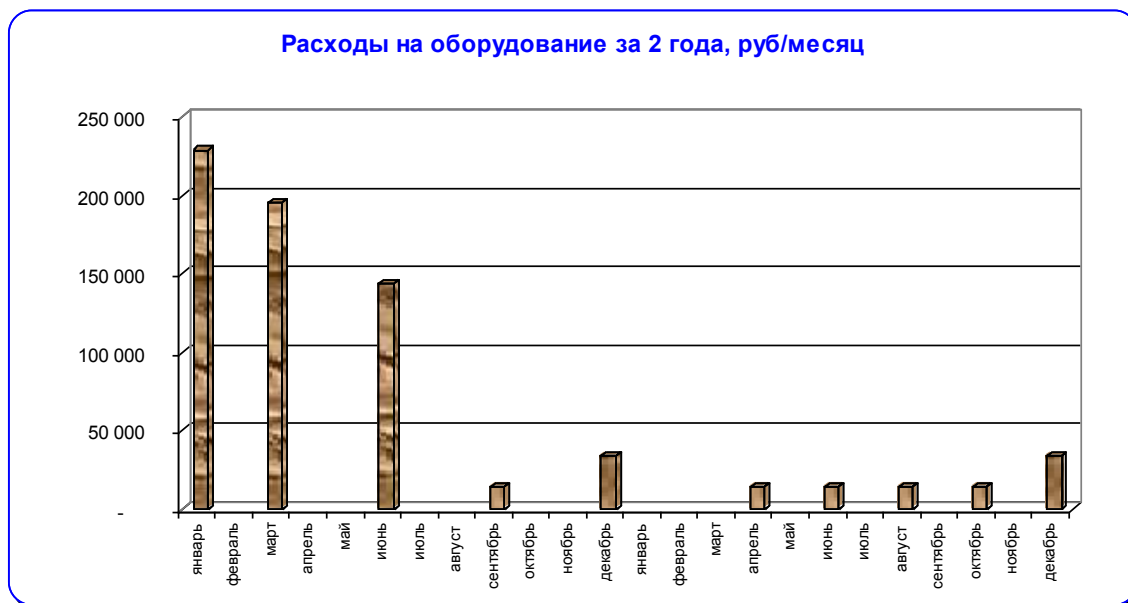
Производственную деятельность предполагается вести силами



.....

12.2. Оборудование

Производственная деятельность Фирмы требует наличия специального оборудования и инструментов. Расчет количества оборудования и инструмента производился по количеству работающих бригад. Некоторые инструменты имеют достаточно долгий срок использования (от 1 до 3-х лет), другие, при активной эксплуатации, нуждаются в регулярной замене каждые 2-3 месяца.



.....

12.5. План продаж

Для повышения наглядности и упрощения расчетов, план продаж включает в себя 3 основные статьи доходов: крупные проекты, средний ремонт и бытовые заказы.

Оценка примерной стоимости различного вида работ привела к заключению о том, что в среднем доход, полученный от одного крупного заказа, составляет порядка XXXX евро. На выполнение такого заказа силами одной бригады из 3-х человек, обычно уходит от 7 до 14 дней. К таким заказам, например, относится проект по замене или проведению с «0» системы отопления или водопроводной системы в загородном доме.

К средним заказам относятся все «несистемные» проекты, длительность выполнения которых не превышает 1-2, максимум 3 дней, силами 1 бригады. Это, например, замена радиаторов отопления в квартире, разводка системы водоснабжения и канализации в квартире, установка нового комплекта сантехнического оборудования, замена труб и стояков. Стоимость таких работ будет составлять в среднем XXXX рублей.

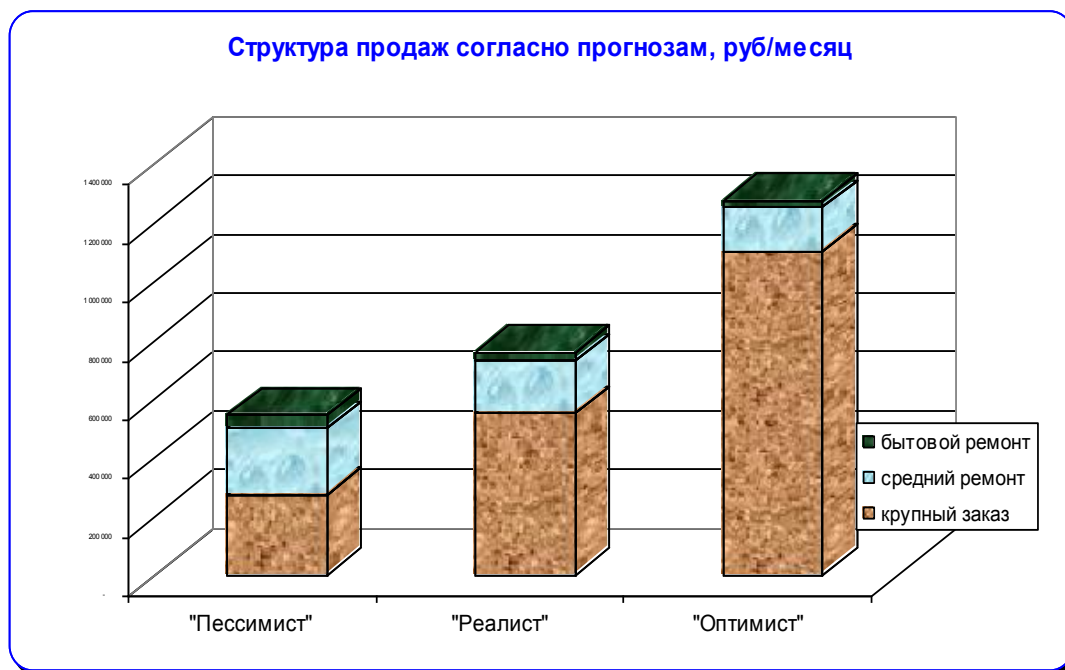
Бытовые заказы оцениваются в среднем в XXX рублей и представляют собой единичную замену сантехнического оборудования или его ремонт. Например, монтаж нового унитаза, или установка стиральной машины.

.....

Прогнозируя продажи Фирмы, целесообразно рассмотреть 3 варианта развития событий: пессимистичный, реалистичный и оптимистичный.

Первый вариант нацелен на работу в первую очередь в многоквартирных домах. Он предполагает минимальное количество крупных заказов.....

.....



.....

12.6. Расходные статьи

Основной затратной статьёй Фирмы будут расходы на заработную плату персонала. Этот факт является характерным для всех предприятий, специализирующихся на оказании услуг. Согласно высказываниям представителей основных игроков рынка, доля ФОТ достигает 60-65% в общей структуре затрат.

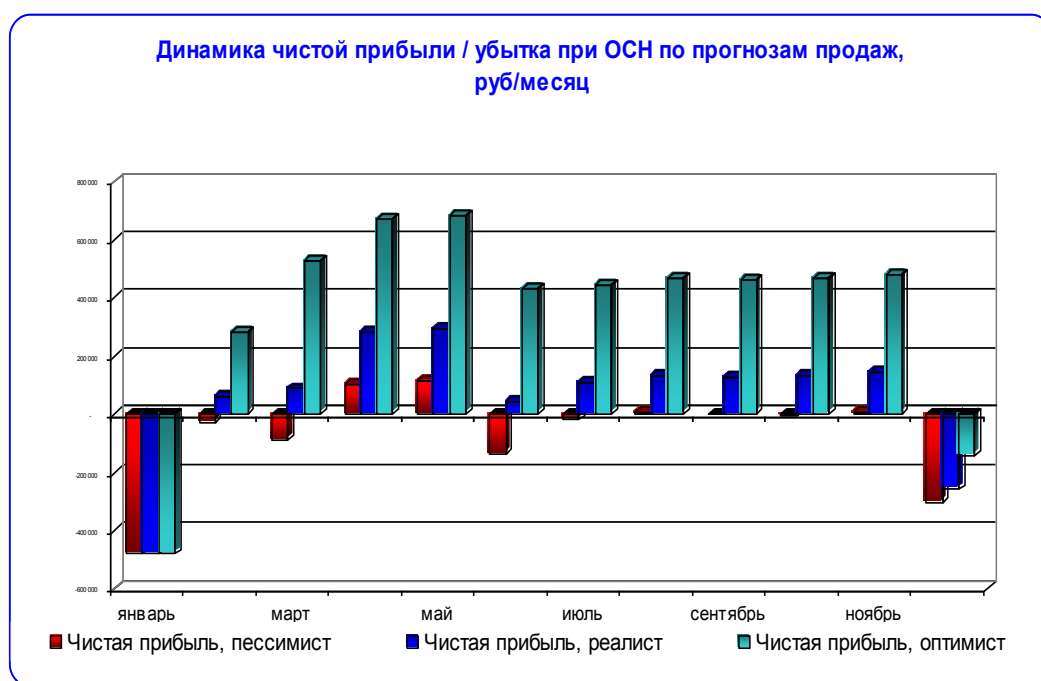


Второй по значимости статьей расходов будут затраты на оборудование, инструменты, расходные материалы, горюче-смазочные материалы и ремонт автотранспорта. В общей сложности они составят 19% структуре затрат.

12.7. Финансовые расчеты

Прогноз финансовых результатов деятельности Фирмы при применении ОСН показал, что при развитии пессимистичного прогноза (минимальное количество крупных заказов), средний убыток Фирмы после уплаты всех налогов, составит около 69 тысяч рублей в месяц в течение первого года.

.....



Реализация прогноза продаж «Реалист» приведет к чистой прибыли в XXX тысяч руб. в месяц в течение первого года.

Фирма закончит первый год с общей прибылью в XXXX тысячи рублей. Период окупаемости Проекта при реалистичном сценарии составит всего 5 месяцев: уже в мае финансовый результат нарастающим итогом будет иметь положительное сальдо.

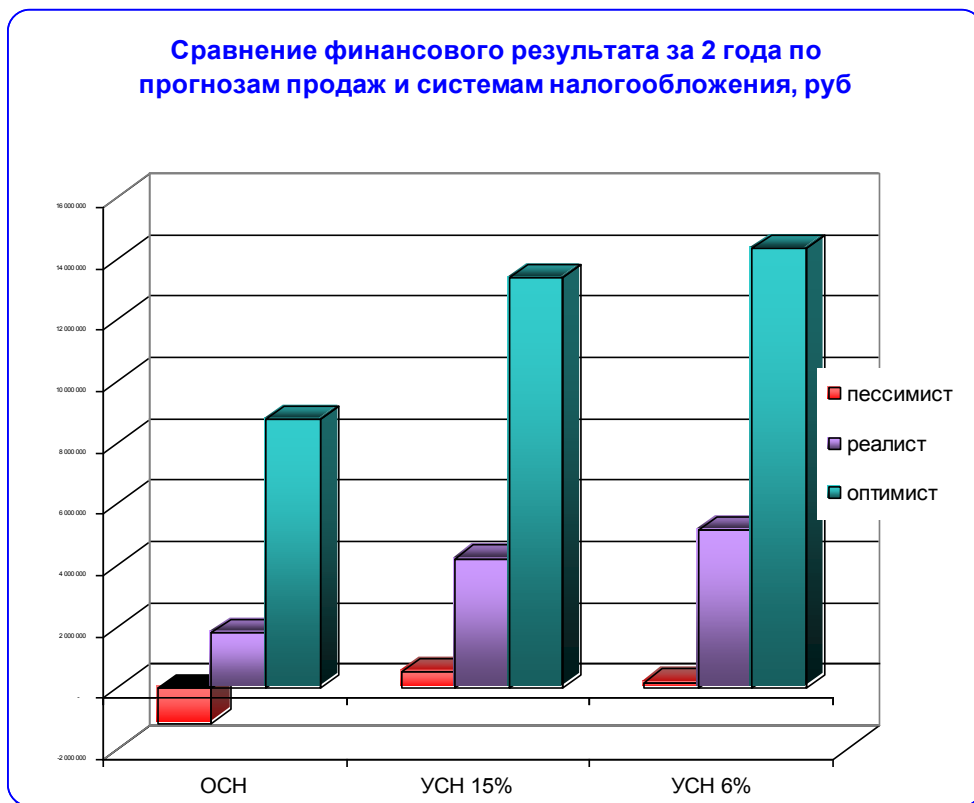
.....

Применение Упрощенной системы налогообложения снизит налоговые выплаты Фирмы почти в 3 раза. Причем как показывают расчеты, наиболее выгодным вариантом с точки зрения оптимизации налоговых выплат будет использование УСН по типу

.....

.....

Финансовые результаты



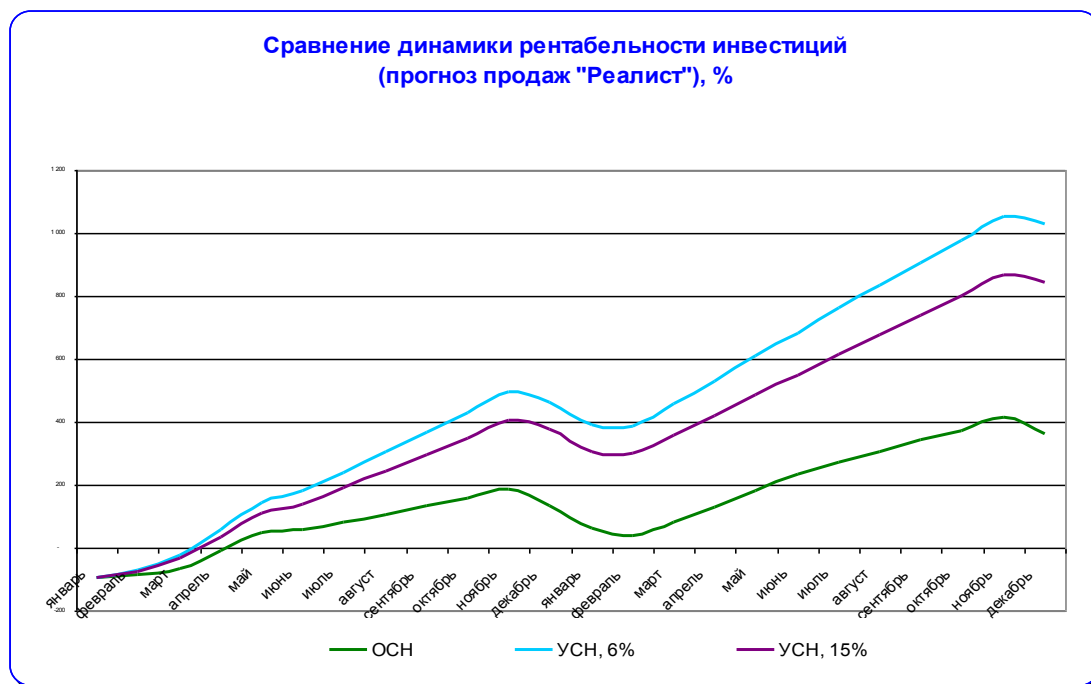
За 2 года финансовый итог деятельности Фирмы (прогноз «Реалист» и «Оптимист») достигнет весьма впечатляющих результатов при любой выбранной системе налогообложения. Использование УСН по сравнению с ОСН дает существенные материальные выгоды.

Рентабельность инвестиций

....Даже в случае использования общей системы налогообложения, к концу второго года рентабельность вложенного капитала составит порядка 400% при продажах «Реалист».

Использование УСН приведет к очень высокому показателю эффективности инвестиций: более 800% и более 1000% соответственно.

.....



.....

Компания ООО «Технологии Роста»

- специализируется на разработке и внедрении прикладных технологий повышения эффективности среднего и малого бизнеса. Мы готовы:

- разработать бизнес-планы,
- рассчитать инвестиционные риски;
- провести маркетинговые исследования рынка, потребителей, продукта,
- поставить системы маркетинга и продаж,
- разработать эффективную стратегию продвижения;
- оптимизировать бизнес-процессы,
- найти нестандартные управленческие решения,

которые помогут нашим партнерам получать больше прибыли без дополнительных инвестиций.

Генеральный директор
ООО «Технологии Роста»

Шамара В. Решетникова