

Научная работа

«Экономическая эффективность организации производства Кузнечной мастерской в Нытвенском районе»

Разработал:

Кириллов Иван Сергеевич

Студент 3 курса гр. МТЭ-15

Нытва

2018

Содержание

| | |
|--|-------------------------------------|
| Резюме. | Error! Bookmark not defined. |
| Раздел 1. Описание предпринимателя. | Error! Bookmark not defined. |
| Раздел 2. Описание производства..... | Error! Bookmark not defined. |
| Раздел 3. Маркетинговый план. | Error! Bookmark not defined. |
| Раздел 4. Производственный план..... | Error! Bookmark not defined. |
| Раздел 5. Организационный плана. | Error! Bookmark not defined. |
| Раздел 6. Финансовый план..... | Error! Bookmark not defined. |
| Раздел 7. Оценка рисков. | Error! Bookmark not defined. |
| Использованная литература | Error! Bookmark not defined. |

Резюме «Кузнечной мастерской».

Кузнечная мастерская будет заниматься производством кованых художественных изделий для частных лиц и предприятий.

Организационно - правовая форма: Индивидуальный предприниматель.

Среднесписочная численность планируемого предприятия 3-4 человека.

Сейчас кованые заборы, ограждения, входные группы стали очень популярными среди частных лиц, осуществляющих строительство домов. Проект предусматривает работу также с Муниципальным, корпоративным заказчиком, а также со строительными фирмами.

Наши преимущества:

а) расположение кузницы в частном секторе- предполагаемом месте застройки;

б) наличие в штате дипломированного дизайнера;

с) опыт работы помощником более 5 лет;

д) отсутствие высокой арендной платы;

е) включение в ассортимент стеклодувных столярных, гончарных элементов.

Имеющееся имущество: гараж 4*8м, сварочный аппарат, циркулярная пила, баллон пропан-бутан, тисы с верстаком, компьютер, фотоаппарат 17мрх.

Отсутствие арендной платы существенно снизит себестоимость продукции. Мы сможем создавать эксклюзивную продукцию за счёт привлечения художника, а также за счёт элементов из стекла, цвет металла, глины, дерева. Стадия развития - организация нового дела.

Для реализации разработанного мной бизнес-плана, мне необходимы дополнительные средства в сумме 178400 (сто семьдесят восемь тысяч четыреста) рублей, которые я надеюсь получить в кредит.

Рассчитанные показатели данного бизнес-проекта:

- 1) Чистая прибыль в первый год работы составит: **6550258 руб.**
- 2) Рентабельность продаж: **51,6 %**
- 3) Окупаемость вложений: **4 мес.**

Раздел 1. Описание предприятия.

Сфера деятельности организации - производственная.

Виды предлагаемой продукции: входные группы (ворота + калитка), перила, ограды, заборы, решётки, а также скульптура.

Имеющееся оборудование

| № | Наименование имущества | Цена, руб. |
|---|------------------------|------------|
| 1 | Гараж 4*8м | 60 000 |
| 2 | Компьютер Acer | 18 000 |
| 3 | Ф/аппарат 17мрх | 12 000 |
| 4 | Сварочный аппарат | 5 000 |
| 5 | Баллон пропан- бутан | 2 000 |
| 6 | Тисы | 2 500 |
| 7 | Стол-верстак | 5 000 |
| 8 | Огнетушитель | 3 500. |
| | итого | 108 000 |

Общая динамика показателей финансовой деятельности- стабильная. В данный момент мы обладаем оборудованием на сумму 108 000 тыс.руб.

Объём необходимых инвестиций, руб.

| № | Наименование оборудования и инвентаря | Марка(модель) | Количество, шт. | Цена, руб. | Сумма, руб. |
|----|---------------------------------------|---------------|-----------------|------------|-------------|
| 1 | Горн кузнечный с вытяжкой | Россия | 1 | 11100,00 | 11100,00 |
| 2 | наковальня | Россия 90кг | 1 | 5000,00 | 5000,00 |
| 3 | Сверлильный станок | Россия | 1 | 4500,00 | 4500,00 |
| 4 | дрель | Makita | 1 | 3000,00 | 3000,00 |
| 5 | перфоратор | Bosch | 1 | 4000,00 | 4000,00 |
| 6 | Каска сварочная | Россия | 1 | 2000,00 | 2000,00 |
| 7 | вентилятор | Россия | 2 | 2500,00 | 5000,00 |
| 8 | кувалда | Россия | 2 | 600,00 | 1200,00 |
| 9 | Уголь кокс | Россия | 3 | 4000,00 | 12000,00 |
| 10 | Доставка угля | | | 4000,00 | 4000,00 |
| 11 | Молот кузнечный | Россия | 1 | 115000,00 | 115000,00 |
| 12 | Баллон кислородный | Россия | 1 | 8000,00 | 8000,00 |
| 13 | Станок отрезной | Makita | 1 | 9000,00 | 9000,00 |
| 14 | Компрессор д/покраски | Россия | 1 | 3000,00 | 3000,00 |

| | | | | | |
|----|---------------------|--------|----|-----------|-----------|
| 15 | Оснастка д/баллона | Россия | 1 | 2000,00 | 2000,00 |
| 16 | Тисы | Россия | 1 | 2500,00 | 2500,00 |
| 17 | Автомобиль | | 1 | 236700,00 | 236700,00 |
| 18 | Металл | Россия | 30 | 1000,00 | 30000,00 |
| 19 | Установка сети 380V | | | 10000,00 | 10000,00 |
| 20 | Установка молота | | | 20000,00 | 20000,00 |
| | всего | | | | 488000,00 |

Раздел 2. Описание продукции.

В основном продукция имеет защитное и декоративное значение. В настоящее время кузница находится в стадии рабочего проекта.

Продукция представляет собой ажурные стальные прочные ограждения или ворота, выполненные в эксклюзивном варианте по эскизам дипломированного дизайнера.



В диаграмме значения y = стоимость 1 кв.м продукции;

x = количество производства продукции в месяц.

Замеры производятся индивидуально, установка, гарантия составляет 1 год.

Срок службы - бессрочный.

Имеется возможность открыть интернет-магазин, отдел в Колизее (Пермь), в ЦПКиО им. Горького.

Перечень товара в результате осуществления проекта

| № | Наименование | Ед. измерения | Цена за 1 кв.м продукции | Начало продаж |
|---|----------------|---------------|--------------------------|---------------|
| 1 | Забор | Кв. м | От 4000 руб. | Апрель 2018г. |
| 2 | Входная группа | Кв. м | От 4000 руб. | Апрель 2018г. |
| 3 | Ограда | Кв. м | От 4000 руб. | Май 2018г. |
| 4 | Решётка | Кв. м | От 4000 руб. | Май 2018г. |
| 5 | Перила | Кв. м | От 4000 руб. | Март 2018г. |
| 6 | Беседка | Кв. м | От 4000 руб. | Март 2018г. |
| 7 | Скамейка | Кв. м | От 4000 руб. | Июнь 2018г. |

Раздел 3. Маркетинговый план.

Предприятия - конкуренты: «Арт-молот» и «Чирковка» находятся в Перми, «Художественная ковка» в Нытве.

Преимущества этих организаций - в известности, в развитой производственной базе, в наличии опыта.

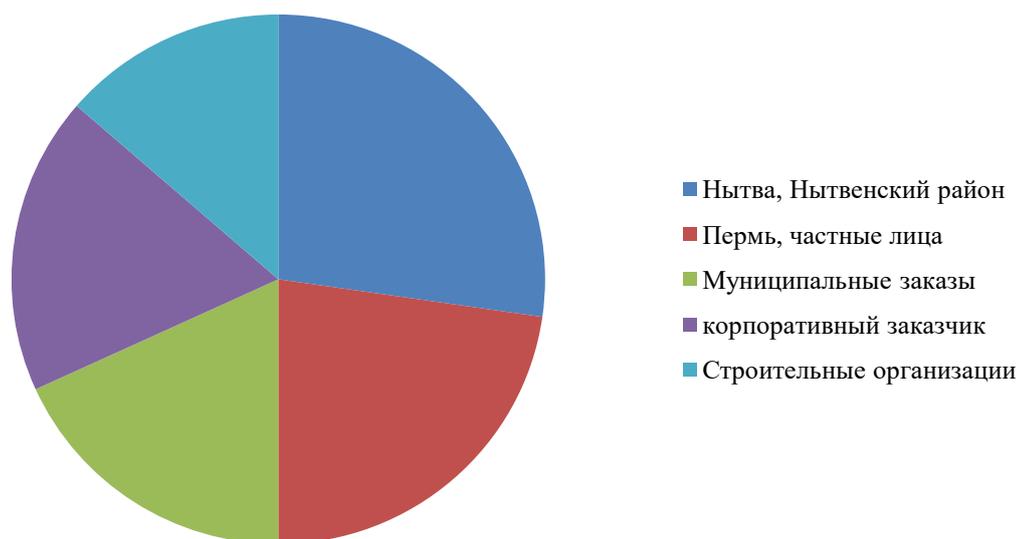
Недостатки - в дороговизне, в недостаточной рекламе, в большой загруженности.

Преимущества нашей мастерской: относительная дешевизна продукции, эксклюзивный узор, сделанный по эскизам дизайнера, включение в ассортимент элементов, выполненных из стекла, дерева, цветных металлов, керамики, барельефов, выполненных с применением травления металла и т.д.

В выборе рынка сбыта мы прежде всего ориентируемся на Пермь, далее: на Нытву, Уральский, Краснокамск, Нытвенский р-н, т.к. основная группа заказчиков строятся на территории частного сектора, в сельской местности. Также предусматривается возможность сотрудничества со строительными организациями, участие в муниципальных конкурсах и выполнение заказов корпоративного клиента.

Имеется трудность в том, чтобы проследить операции на рынке, чтобы более объёмно анализировать ситуацию, а также наличие предприятий, не являющимися кузницами, но занимающихся выпуском подобной продукции.

Продажи



Нытва, Нытвенский район- 30%

Пермь, частные лица-25%

Муниципальный заказчик-20%

Корпоративный заказчик-20%

Строительные организации-15%

Рисунок 1. Покупатели товара.

Ценовая политика будет выгодно отличаться от конкурентов за счёт низкой аренды, за счёт более низкой оплаты труда, которая, между тем, будет увеличиваться по мере возрастания мастерства кузнецов.

Реклама, будет состоять прежде всего в участии в праздниках, народных гуляниях, планируется открытие отдела в крупном магазине в Перми. Также нами планируется открытие сайта кузницы, участие в интернет-конкурсах.

Сбыт планируется стимулировать с помощью добавления инноваций, таких как стеклодувная составляющая, гончарная, химическое травление металлов и т.д.

Сервисное обслуживание представлено такой услугой, как установка. Срок гарантии продукции- 1 год.

Сравнительный анализ с конкурентами представлен по 5-ти балльной шкале.

| № | Критерии сравнения | Наше предприятие | «Чирковка» | «Арт-Молот» | «Худ. Ковка» Нытва |
|---|---|------------------|------------|-------------|--------------------|
| 1 | Финансовое положение | 4 | 5 | 5 | 4 |
| 2 | Месторасположение | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 3 | Уровень технологии | 4 | 5 | 5 | 4 |
| 4 | Удельный вес в обороте рынка | 4 (5%) | 5 (12%) | 4 (9%) | 3 (5%) |
| 5 | Функциональные и потребительские свойства продукции | 5 | 5 | 5 | 4 |
| 6 | Используемые стратегии маркетинга | 5 | 3 | 4 | 3 |
| 7 | Цена | 5 | 3 | 3 | 4 |
| | Количество баллов | 31 | 30 | 30 | 26 |

План сбыта, тыс. руб.

| Вид продукции | мр | Ап | ма | ию | ию | ав | сн | ок | но | де | ян | фв | !год | 2год |
|---------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|------|------|
| Забор | 10 | | 5 | | 10 | 8 | | 20 | 20 | 15 | 17 | | 104 | 100 |
| Вх. группа | | 10 | | 7 | 12 | | 15 | | | 10 | | | 54 | 80 |
| Ограда | | | 12 | 3 | | 15 | 10 | | 6 | | | | 46 | 70 |
| Решётка | | 10 | | | 12 | | 6 | | 12 | 10 | | 8 | 58 | 70 |
| Перила | 5 | | | 8 | | 12 | | | 8 | | | 7 | 35 | 70 |
| Беседка | | | 8 | | | | 10 | 12 | | | 12 | | 42 | 80 |
| Скамейка | | | | 4 | | 7 | | 8 | | | | 9 | 28 | 50 |
| Итого | 15 | 20 | 25 | 22 | 34 | 42 | 41 | 40 | 46 | 35 | 29 | 24 | 373 | 520 |

Раздел 4. Производственный план.

Этапы производственного процесса:

- 1.Эскиз, подсчёт стоимости, заключение договора, предоплата;
- 2.Закуп металла;
- 3.Резка, ковка металла;
- 4.Сборка изделия;
- 5.Зачистка, покраска изделия;
- 6.Установка.

(РАСПИШИ БОЛЕЕ ПОДРОБНО КАЖДЫЙ ЭТАП ИЗ ИНТЕРНЕТА ВОЗЬМИ)

Планировка цеха - см. приложение. (ВОЗЬМИ ТОЖЕ С ИНТЕРНЕТА)

Ведомость оборудования, тыс. руб.

| № | Наименование оборудования | Марка (фирма-производитель) | Габариты, мм. | Мощность, кВт | Цена, тыс. руб. | Тех. Характеристики: производительность, масса, условия размещения. |
|----|---------------------------|-----------------------------|----------------|---------------|-----------------|---|
| 1 | Молот кузнечный | Blacksmith, США | 1500*1200* 800 | 5 | 115 | 0,5 т; 80 уд/мин |
| 2 | Горн кузнечный | Россия | 5000*600*600 | 1600 град. | 11,1 | 100кг, труба 5м |
| 3 | Наковальня | Россия | 500*500*1000 | | 5 | 100кг, нужна чурка |
| 4 | Сварочный аппарат | Россия | 300*500*200 | 1 | 5 | 220V, 10кг |
| 5 | Газорезка | Россия | 1500*1000* 350 | 1500град. | 12 | 2 баллона, нужен шкаф |
| 6 | Сверлильный станок | Россия | 300*500*800 | 0,7 | 4,5 | 220V, закреплён на столе |
| 7 | Перфоратор | Bosch | 500*400*120 | 0,7 | 4,5 | В кофре |
| 8 | Компрессор д/покраски | Россия | 300*300*500 | 0,5 | 3 | Требует отдельную камеру |
| 9 | Дрель | Makita | 80*250*250 | 0,5 | 4,5 | |
| 10 | Вентиляция | Россия | 150*250*250 | 0,5 | 3 | Требуется сборка вентиляции |
| | Итого | | | | 59,6 | Стоимость указана без стоимости молота |

Аспекты технологии: 1/Нагрев; 2/обработка металла: оттяжка, высадка, загибка, скручивание и т.д.; 3/ сборка изделия с помощью сварки, клёпки, хомутов, болтов; 4/ зачистка, покраска.

Система выпуска продукции: 2-5кв м за смену (8часов) на одного кузнеца.
Осуществление контроля качества: визуальное.

Поставка металла: 3-4р/мес; угля- 2-3р/год; комплектующих- 2-3р/мес.
Контроль качества поставок- визуальный, дисциплина поставок- договорная.

Квалификационное требование к работнику - кузнец. Срок обучения- 3- 6 месяцев. Оплата- 30-40% от стоимости заказа. Условия труда: 5ти-дневный график по 8 часов смена. Помещение светлое, теплое, вентилируемое, имеется требование- наушники.

Поставщики сырья и материалов:

| № | Основные поставщики | Доля в% ко всем закупкам | Вид закупаемых материалов | Условия оплаты |
|---|----------------------------|--------------------------|---------------------------|----------------|
| 1 | ИП Исмагилов, Краснокамск. | 10 | металл | Нал., безнал |
| 2 | СПК, Пермь | 15 | металл | безнал |
| 3 | Стройбаза, Краснокамск | 23 | металл | наличный |
| 4 | База на Рязанской, Пермь | 15 | металл | Безнал, нал. |
| 5 | Комп. Нерудторг Пермь | 30 | уголь | наличный |
| 6 | Камводпуть, Краснокамск | 2,5 | кислород | наличный |
| 7 | Газолайн, Краснокамск | 2,5 | кислород | наличный |
| 8 | Газовая заправка, Нытва | 2 | пропан-бутан | наличный |

Затраты на персонал

| № | Должность | Количество человек | Оклад, руб. | Общая сумма, руб. |
|---|---------------------|--------------------|-------------|-------------------|
| 1 | Дизайнер 0,5 ставка | 1 | 5205 | 5205 |
| 2 | Кузнец | 2 | 5205 | 10410 |
| | Итого | | | 15615 |

Амортизация имущества и оборудования составляет (59,6т.р.+108т.р.(собственные ресурсы))/3года=55,9т.р./год, или $55,9/12=4,65$ т.р./мес.

| № | Наименование | Ед. измерения | Цена за 1 ед. | Расход на ед. продукции | Потери% | Общая сумма, руб |
|---|---|---------------|---------------|-------------------------|----------|------------------|
| 1 | Расходы на сырьё и материалы | М кг | 50 6 | 25 15 | 10 20 | 1250 90 |
| 2 | Заработная плата основных рабочих | Руб | | | | 97,5 |
| 3 | Начисления на з/плату | .руб | | | | 25,4 |
| 4 | Расходы на ТЭР для производства | кВт | 4 | 20 | | 80 |
| 5 | Прочие расходы, связанные с производством и реализацией | Л | 200 | 0,5 | 30 | 100 |
| | Итого | | | | | 1553,8 |

Общие постоянные издержки:

| № | Наименование | Сумма, руб. | Регулярность выплат |
|-----|---|-------------|---------------------|
| 1 | Административные расходы: | | |
| 1.1 | З/плата упр. персонала и вспомогательных работников | 15615 | 1раз/мес. |
| 1.2 | Начисления на з/плату | 4799 | 1раз/мес. |
| 1.3 | Прочие расходы | 53600. | 1раз/мес. |
| 2 | Аренда и коммунальные услуги | 7300 | 1раз/мес. |
| 3 | Амортизация | 4650 | 1раз/мес. |
| 4 | Коммерческие расходы | 2000 | 1раз/мес. |
| 5 | Транспортные расходы | 2500 | 4раза/мес. |
| | Итого | 90464 | |

Общие постоянные издержки сост.: 103783руб./40кв. м
 продукции=2594руб/1кв. м.

Затраты в месяц:

| № | Статья затрат | Расчёт затрат, руб. | Примечание |
|-----|--------------------------------|---------------------|------------|
| 1 | Постоянные затраты | | |
| 1.1 | Аренда | 7300 | |
| 1.2 | Амортизация | 4650 | |
| 1.3 | Услуги сторонних организаций | - | |
| 1.4 | З./плата управленцев | - | |
| 1.4 | Начисления на з/плату | - | |
| | Постоянные затраты итого: | | |
| 2 | Переменные затраты | | |
| 2.1 | Уголь, металл, тех. Газы, рас. | 53600 | |
| 2.2 | З./плата работников | - | |
| 2.3 | Начисления на з/плату | - | |
| 2.4 | Расходы на ТЭР | 3200 | |
| 2.5 | Транспортные расходы | 7000 | |
| 2.6 | Прочие расходы | 1500 | |
| | Переменные затраты итого: | | |
| | Общие затраты (себестоимость) | 77250 | |

Раздел 5. Организационный план.

Выполнение проекта бизнес-плана рассчитано на мою работу как индивидуального предпринимателя. На данном этапе я планирую дать объявление в местную газету, на кабельное телевидение. В предоставлении услуги по ведению бухгалтерского учета помощников у меня нет. Предполагаю, при нормальном стечении обстоятельств к концу 2018 года предстоит увеличение рабочих мест в моем бизнесе.

На данном этапе рассчитываю на субсидию ЦЗН в размере 108000 (пятьдесят восемь тысяч восемьсот тыс.) рублей.

Таблица 13

Этапы реализации проекта

| № п.п. | Наименование этапа | Дата начала | Дата окончания | Возможные отклонения от расписания и их корректировка |
|--------|--|---------------|----------------|---|
| 1. | Разработка бизнес-плана | 01.02.2018 г. | 22.02.2019 г. | В связи с изменением сроков получения субсидии |
| 2. | Регистрация | 22.02.2018 г. | 15.03.2019 г. | |
| 3. | Получение субсидии | Март 2018 г. | Март 2019 г. | |
| 4. | Приобретение имущества | Март 2018 г. | Июнь 2019 г. | |
| 5. | Отчет по целевому использованию субсидии | Июль 2018 г. | Июль 2019 г. | |
| 6. | Работа по реализации бизнес-плана | 22.01.2018 г. | - | |

Раздел 6 Финансовый план

Цена на оказанные услуги свободная, зависит от спроса и конъюнктуры рынка.

Основой для составления финансового плана выбирается наиболее реальный вариант реализации проекта. Данные берем из раздела 4: план продаж и затраты.

Расчет экономических показателей:

Прибыль = выручка – затраты.

Прибыль = 1492000 - 927000 = 565000 (руб.)

Расчет налогов:

1. Фиксированный платеж в пенсионный фонд и ФОМС:

1.1. Пенсионный фонд РФ

- на страховую часть трудовой пенсии $5205 * 2 * 20\% = 2082$ (руб.)

- на накопительную часть трудовой пенсии $5205 * 2 * 6\% = 624,60$

(руб.)

1.2. Фонд обязательного медицинского страхования

ФОМС: $5205 * 5,1\% = 265,46$ (руб.)

Платежи в месяц в ПФР и Фонд ОМС составят 2972,06 (руб.).

Всего в год обязательные платежи составят: 35664,72 рублей.

2. Упрощенная система налогообложения (УСНО).

Предоставляемые мной услуги учитываются по упрощенной системе налогообложения, в соответствии с видом предпринимательской деятельности:

$УСНО = (\text{доходы} - \text{расходы} - \text{фикс платёж в ПФ}) * 15\%$

$УСНО = (1492000 - 927000 - 35664) * 15\% = 79400$ рублей в год.

Общая сумма налогов в год составит: $79400 + 35664 = 115064$ (руб.).

Согласно требованиям бухгалтерского учета ежедневно будет производиться регистрация расходов и доходов в книге доходов и расходов, а также заполняться кассовая книга.

Чистая прибыль = выручка – затраты – налоги:

Чистая прибыль = $1492000 - 927000 - 35664 - 115064 = 449936$ (руб.)

Рентабельность продаж = чистая прибыль / затраты * 100

Рентабельность продаж = $449936 / 1077728 * 100 = 42\%$

Уровень рентабельности продаж показывает эффективность работы предпринимателя.

Окупаемость показывает время, через которое вложенная средства окупятся.

1. Окупаемость субсидии = субсидия / чистая прибыль = лет.

Окупаемость субсидии = $58800 / 449936 = 1,5$ мес.

2. Бюджетная окупаемость = субсидия / налоги = лет.

Бюджетная окупаемость = $58800 / (115064 + 35664) = 5,5$ мес.

Социальная эффективность проекта: создано одно рабочее место, в ближайшей перспективе возможно создание еще двух рабочих мест.

Раздел 7. Оценка рисков.

При предоставлении бухгалтерской услуги могут встретиться различные рисковые ситуации: пожар, кража, сбой программного обеспечения, стихийное бедствие.

Таблица 15.

Риски

| Сферы рисков | Виды рисков | Средняя вероятность | Меры по предупреждению последствий рисковых событий |
|--|--|---------------------|---|
| 1. Финансово-экономические риски | Инфляция | 2 | Снижение затрат, расширение рынка сбыта, реклама, маркетинговые исследования. |
| | Неустойчивость спроса | 20 | |
| | Увеличение объема продаж у конкурентов | 5 | |
| | Рост налогов | 20 | |
| 2. Социальные риски | Неплатежеспособность потребителей | 10 | Вводить скидки, рассрочки. |
| 3. Технологические и технические риски | Сбой в работе оборудования | 5 | Осуществление планового предупредительного ремонта. |
| 4. Форс-мажорные обстоятельства | Пожар | 20 | Установка сигнализации, страхование имущества |
| | Криминальные (хищения, рэкет) | 17 | |
| | Стихийные бедствия | 1 | |
| | | 100 | |

Самым большим риском является неплатежеспособность покупателя.

В таком случае заключается договор купли – продажи.

Раздел 8. Экологическая нормативная информация.

Бухгалтерские услуги будут указываться на территории моего проживания по адресу: г. Нытва. Строительные и ремонтные работы не проводятся. На окружающую среду и ее ухудшение моя деятельность не оказывает, отходы складываются в мусорные контейнеры или сжигаются.

Общегосударственные, региональные, местные требования, связанные с защитой окружающей среды, охраной здоровья и обеспечения техники безопасности, соблюдены.

Регистрационные документы для индивидуального предпринимателя и прейскурант цен будут приложены к договору на обслуживание.

Раздел 9. Приложения.

Инвестиции за счет субсидии ЦЗН(руб.)

| № п.п. | Перечень приобретаемого имущества | На средства субсидии | На собственные средства |
|--------|--|----------------------|-------------------------|
| 1. | Молот кузнечный | 115000 | |
| 2. | Горн кузнечный | 11100 | |
| 3. | Наковальня | 5000 | |
| 4. | Сварочный аппарат | 5000 | |
| 5. | Газорезка | 12000 | |
| 6. | Сверлильный станок | 4500 | |
| 7. | Перфоратор | 4500 | |
| 8. | Компрессор для покраски | 3000 | |
| 9. | Дрель | 4500 | |
| 11. | Вентиляция | 3000 | |
| 12. | Информационные услуги Консультант Плюс | 5000 | |
| 13. | Принтер | 3800 | 6200 |
| 14. | Стул | | 2000 |
| 15. | Реклама (объявление в газету) | | 500 |
| | | 178400 | 10300 |

Общая сумма инвестиций:178400 (сто семьдесят восемь тысяч четыреста) рублей.

Подпись:

Бюджет движения денежных средств (руб.)

| | | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | год |
|------------|---|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| I | Денежные средства на начало периода | 0 | -20222 | -24089 | -1339 | 495 | 39395 | 130145 | 207979 | 270879 | 377629 | 431462 | 437129 | |
| II | Доходы от реализации (1+2) | 60000 | 80000 | 100000 | 88000 | 136000 | 168000 | 164000 | 160000 | 184000 | 140000 | 116000 | 96000 | 1492000 |
| III | Затраты (3+4+5+6+7) | 77250 | 77250 | 77250 | 77250 | 77250 | 77250 | 77250 | 77250 | 77250 | 77250 | 77250 | 77250 | 927000 |
| 3. | Амортизация | 4650 | 4650 | 4650 | 1800 | 4650 | 4650 | 4650 | 4650 | 4650 | 4650 | 4650 | 4650 | 55800 |
| 4. | Аренда | 7300 | 7300 | 7300 | 7300 | 7300 | 7300 | 7300 | 7300 | 7300 | 7300 | 7300 | 7300 | 87600 |
| 5. | Уголь | 53600 | 53600 | 53600 | 53600 | 53600 | 53600 | 53600 | 53600 | 53600 | 53600 | 53600 | 53600 | 643200 |
| 6. | Расходы на ТЭР, прочие расходы | 4700 | 4700 | 4700 | 4700 | 4700 | 4700 | 4700 | 4700 | 4700 | 4700 | 4700 | 4700 | 56400 |
| 7. | Транспортные расходы | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 84000 |
| 13 | Балансовая прибыль (II-III) | -17250 | 2750 | 22750 | 10750 | 58750 | 90750 | 86750 | 82750 | 106750 | 62750 | 38750 | 18750 | 565000 |
| IV | Налоги и отчисления в бюджет (11+12) | 2972 | 6617 | | 8916 | 19850 | | 8916 | 19850 | | 8917 | 33083 | 5943 | 115064 |
| 11. | Налог на прибыль | | 6617 | | | 19850 | | | 19850 | | | 33083 | | 79400 |
| 12. | Отчисления в Фонды за предпринимателем | 2972 | | | 8916 | | | 8916 | | | 8917 | | 5943 | 35664 |
| V | Чистая прибыль | | | | | | | | | | | | | |
| VI | Финансовые потоки | 500000 | | | | | | | | | | | | 500000 |

Бизнес-план.

| | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------|---|---------------|---------------|--------------|------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | (13+14+15+16+17) | | | | | | | | | | | | | |
| 13. | Субсидия | 58800 | | | | | | | | | | | | 58800 |
| 14. | Собственные средства | 441200 | | | | | | | | | | | | 441200 |
| 15. | Отвлечения денежных средств на собственные | | | | | | | | | | | | | |
| 16. | Займ | | | | | | | | | | | | | |
| 17. | Выплаты займа | | | | | | | | | | | | | |
| VII | Использование субсидии: | 58800 | | | | | | | | | | | | 58800 |
| 18. | Приобретение имущества | 441200 | | | | | | | | | | | | 441200 |
| VIII | Остаток денежных средств на конец периода (I+II-III-IV+VI-VII) | -20222 | -24089 | -1339 | 495 | 39395 | 130145 | 207979 | 270879 | 377629 | 431462 | 437129 | 449936 | 449936 |