Скачано с портала http://dengodel.com

Бизнес-план автошколы

Скачано с портала http://dengodel.com

Содержание

Введение …….3

1. БИЗНЕС-ПЛАН И ЕГО СТРОЕНИЕ……5

Бизнес-план автошколы……..8

1. Резюме……...8

2. Описание услуги……9

3. Стратегия маркетинга……10

4. Организационный план ……..11

5. План производства ……..14

6. Финансовый план……16

7. Оценка риска и страхование……..……18

Заключение…….……19

Список использованной литературы…….20

Приложение № 1……21

Скачано с портала http://dengodel.com

Введение

Каждый начинающий специалист к любом деле считает, что отрывочные знания, полученные из самых различных по степени достойности доверия источников – это и есть тот чужой опыт, который позволит не совершать ошибки самому. Насколько это справедливо? Не секрет, что некоторые автошколы изначально предоставляют невысокий уровень практических знаний, ориентируясь на конкретную задачу – сдачу теоретического экзамена в ГИБДД. Но ведь тогда проще уточнить, кто, как и почём принимает эти экзамены непосредственно на месте, не так ли? На вопрос: зачем нужна автошкола, можно ответить вопросом: а зачем нужна школа вообще? Для того, чтобы человек узнавал новое. Познавал мир не только в рамках собственного круга видимости, но и за этими рамками. Хорошая автошкола помогает не только познакомиться с правилами дорожного движения, но и получить базовый комплекс навыков, с которым вы уже сможете сесть за руль.

Как говорится, образование – это то, что остаётся, когда всё выученное забывается. Образование в области вождения заключается в формировании своего рода «ощущения дороги». Мало знать дорожные знаки – и даже мало понимать их значение, нужно также и реагировать на них. Причём реагировать быстро и разумно – только так дорога станет вашим другом и союзником, а не злостным поставщиком неприятностей.

Вопрос, собственно, стоит даже не в том, зачем нужна автошкола – поскольку это обязательный этап обучения. Вопрос стоит в том, как выбрать лучшую. Многочисленные автошколы различаются на первый взгляд не принципиально. Прежде всего – месторасположением. Однако первое, что должно интересовать потенциального клиента: насколько автошкола технически и лицензионно оснащена. Есть ли собственный автодром, тренажёры. Ну и, разумеется, следует поинтересоваться квалификацией инструкторов.

Скачано с портала http://dengodel.com

Впрочем, одним из важнейших аспектов, которые бросаются в глаза в первый же момент, является статистика сдач в ГИБДД: как сдают выпускники данной школы. Почти все автошколы заявляют о высоких показателях, однако по требованию обязаны предоставить официально достоверную статистику. Потому не следует ограничиваться образными, но литературными убеждениями, что автошкола замечательная. Разумеется. Но клиент имеет право на достоверную информацию.

И ещё одним важным аспектом выбора автошколы является выбор инструктора. При наличии взаимопонимания между курсантом и инструктором, первый может взять максимум знаний, умений и навыков за минимум времени и с минимальными затратами со стороны последнего.

Поэтому в своей работе мною и было решено разработать (а может и воплотить в жизнь!) бизнес-план стандартной автошколы.

Скачано с портала http://dengodel.com

1. БИЗНЕС-ПЛАН И ЕГО СТРОЕНИЕ

Стандартный бизнес – план содержит 9 разделов.

1. Резюме - это самостоятельный рекламный документ, т.к. в нем содержатся основные положения всего бизнес - плана. Это будет единственная часть, которую будут читать большинство потенциальных инвесторов. А инвестор захочет прежде всего узнать следующую информацию: размер кредита, для какой цели, предполагаемые сроки погашения, гарантии, кто еще собирается инвестировать проект, какие собственные средства есть.

2. Описание предприятия и отрасли

В данном разделе описывается:

* Общие сведения о предприятии
* Финансово-экономические показатели деятельности предприятия
* Структура управления и кадровый состав
* Направления деятельности, продукция, достижения и перспективы
* Отрасль экономики и ее перспективы
* Партнерские связи и социальная активность

3. Описание продукции (услуг)

В этом разделе Вы должны дать определение и описание тех видов продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. Здесь следует указать некоторые аспекты технологии, необходимой для производства Вашей продукции или услуг. Важно, чтобы эта часть была написана ясным, четким языком, понятным для неспециалиста, не используйте профессиональный жаргон.

Опишите основные характеристики вашей продукции, при этом сделайте акцент на преимуществах, которые Ваша продукция несет потенциальным покупателям.

Скачано с портала http://dengodel.com

Важно, чтобы вы подчеркнули уникальность Вашей продукции или услуг: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запросам покупателей. Также необходимо, чтобы вы подчеркнули возможность совершенствования данной продукции (услуг).

Опишите имеющиеся у Вас патенты или авторские права на изобретения или приведите другие причины, которые могли бы воспрепятствовать вторжению конкурентов на Ваш рынок. Такими причинами могут быть эксклюзивные права на распространение или торговые марки.

4. Маркетинг и сбыт продукции (услуг)

План маркетинга необходим, чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных. Этот план должен показать, почему клиенты будут покупать вашу продукцию или пользоваться Вашими услугами. Вам необходимо продумать и объяснить потенциальным партнерам или инвесторам основные элементы своего плана маркетинга: ценообразование, схему распространения товаров, рекламу, методы стимулирования продаж, организацию послепродажного сопровождения, формирования имиджа. Если у вас нет специального образования, следует почитать книги по маркетингу, обратиться за консультацией к специалистам.

5. Производственный план

В этом разделе должны быть описаны все производственные или другие рабочие процессы, имеющие место на вашей фирме. Здесь вы должны рассмотреть все вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, персоналом. Так же должно быть уделено внимание планируемому привлечению субподрядчиков.

Вы должны кратко пояснить, как организована система выпуска продукции (услуг) и как осуществляется контроль над производственными процессами.

Скачано с портала http://dengodel.com

Вы также должны уделить внимание вопросам расположения производственных площадей и размещения оборудования. Наконец, в этом разделе должны найти отражение вопросы, связанные со сроками поставок, числом основных поставщиков и насколько быстро может быть увеличен или сокращен выпуск продукции.

6. Организационный план

В данном разделе объясняется каким образом организована руководящая группа и описывается основная роль каждого ее члена. Показывается команда управления проектом и ведущие специалисты, правовое обеспечение, имеющиеся или возможные поддержка и льготы, организационная структура и график реализации проекта. В этом разделе должны быть представлены данные о ваших партнерах, их возможностях и опыте. Вы должны осветить механизм поддержки и мотивации ведущих руководителей, показать каким образом вы собираетесь заинтересовать их в достижении поставленных в бизнес-плане целей. Поэтому установите, как будет оплачиваться их труд (например: оклад, премии, долевое участие в прибыли).

7. Финансовый план

Цель раздела - показать основные пункты из массы финансовых данных. Здесь даются нормативы для финансово-экономических расчетов, приводятся прямые (переменные) и постоянные затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета расходов на реализацию проекта, потребность и источники финансирования, рассчитывается таблица расходов и доходов, поток реальных денег (поток наличности), прогнозный баланс.

8. Направленность и эффективность проекта

В разделе указывается направленность и значимость проекта, показатели эффективности его реализации, производится анализ чувствительности проекта.

9. Риски и гарантии

Скачано с портала http://dengodel.com

Показываются предпринимательские риски и возможные форс-мажорные обстоятельства, приводятся гарантии возврата средств партнерам и инвесторам.

2. БИЗНЕС-ПЛАН АВТОШКОЛЫ

1. Резюме.

Название учреждения: Коммерческое образовательное учреждение Учебный центр "Дорога" (Автошкола «Дорога»)

Автошкола будет открыта 01 сентября 2009 года. Это совпадает с началом обучения всех школ. В автошколе есть два учебных автомобиля с дублированными педалями. Деньги на открытие своего дела 600 тыс. рублей были взяты из собственных средств учредителя. Деньги были потрачены на регистрацию фирмы, приобретение автомобилей, получение лицензий для тренера и оборудование офиса и классов.

Принцип работы автошколы будет такой: важно не количество обученных людей, а качество их подготовки. Ученикам будет предложен начальный курс подготовки.

Зачем открывать автошколу и прибыльно ли это?

Во-первых, количество автомобилей растет огромными темпами. Уже сегодня можно видеть, что на дорогах появилось очень много женщин, которых раньше можно было встретить не часто.

Во-вторых, в поселке существует только 1 автошкола, которая принимает заявки на обучение на год вперед, так как с 1 января 2009 года в автошколах России в силу вступили новые требования Министерства образования к учебной программе обучения водителей от 1998 года. Увеличено количество часов практического вождения в два раза, что, несомненно, скажется на стоимости обучения. В соответствии с приказом за номером 278, теорию в автошколах с 2009 года должны будут изучать 106 часов вместо прежних 206, а вот на само вождение вместо 36 часов будет

Скачано с портала http://dengodel.com

отведено 50 и увеличивается время обучения с трех месяцев до полугода. Эти правила облегчают вход в этот бизнес.

И в третьих, рынок это довольно прозрачен и прост, поэтому составление бизнес-плана не будет трудоемким.

2. Описание услуги

АВТОШКОЛА будет занимается обучением водителей транспортных средств на категорию «В» (легковые автомобили, грузовые до 3,5 тонн).

Будут проводится теоретические автокурсы по вождению. Далее следуют практические занятия на автоматизированном автодроме, а затем — практическое вождение по п.Шаховская с профессиональным инструктором нашей автошколы.

Цель работы Автошколы — помогать людям получать свободу передвижения, делать так, чтобы после окончания автокурсов в нашей автошколе вы садились за руль и получали удовольствие от вождения.

Для нас важно, чтобы наши ученики перестали бояться водить автомобиль по оживленным улицам города, в общем, чтобы стали водить спокойно и уверенно, всегда зная, что доедут до места назначения в любую погоду.

Автодром, построен в 2008 г. ГИБДД с применением новейших технологий, При обучении вождению автомобиля в нашей автошколе, мы будем учить не только водить автомобиль, но и самое главное прогнозировать и управлять ситуацией вокруг автомобиля. Наши автокурсы дадут большие преимущества, когда вы будете двигаться в плотных потоках автомобилей и помогут не совершать ошибок.

ПРЕИМУЩЕСТВО обучения в нашей автошколе

1. Рассрочка платежа.
2. Техническая оснащенность нашей автошколы включает:

Скачано с портала http://dengodel.com

- технические средства обучения (компьютеры, проекторы с соответствующим программным обеспечением)
- тренажеры первоначального обучения навыкам вождения
- оборудованные учебные транспортные средства
- площадка первоначального обучения вождению

3. Педагогические кадры, отвечающие требованиям программы (преподаватели, мастера ПОВ).

Выбрав нашу автошколу для обучения ученики получат полный комплекс образовательных услуг, качественную подготовку, обучение на автодроме и, получив права, смогут уверенно чувствовать себя за рулем собственного автомобиля.

3. Стратегия маркетинга

Чтобы не разориться, естественно перед открытием автошколы было проведено маркетинговое исследование.

1. Прогноз цен – цены за последние годы возросли в разы. На сегодняшний день плата за обучение составляет минимум 25 000руб. И вероятность роста большая.

2. Каналы сбыта – Ежегодно в поселке 18-ти летнего возраста достигают как минимум 200 человек, а иметь водительские права хотят 90%, плюс еще люди, не имеющие права – еще 300 человек (и это в год!). Так что недостатка в желающих обучиться не будет!

3. Анализ сильных и слабых сторон фирмы:

Сильные стороны: это вторая школа на весь район, у нас будут профессиональные преподаватели, современная методика обучения.

Слабые стороны: машины отечественного производства с автоматической коробкой передач. Но в планах приобрести и иномарки. Нет методики экстремального вождения, обучение только по категории «В».

4. Прогнозирование объема продаж – как уже было сказано выше в поселке и районе около 500 желающих пройти обучение и получить права.

Скачано с портала http://dengodel.com

Мы сможем за 1 год набрать 4 группы по 60 человек (2 класса по 30 чел) обучить 240 человек * 25 000=**6 000 000рублей.**

5. Реклама будет состоять только из объявлений в газету. Это около 200рублей*4 (1 объявление в квартал)=**800**руб. в год

4. Организационный план

Общее количество работающих в данной автошколе составляет 9 человек, которые выполняют следующие функциональные обязанности: 1. Директор (1 чел.) назначается и освобождается от должности Учредителем.

Выполняет следующие обязанности:

* обеспечение выполнения текущих и перспективных планов; занимается вопросами стратегического менеджмента: стремится обеспечить высокую эффективность в каждый данный момент и на перспективу, ориентируется на сохранение и укрепление автошколы;

* распоряжение имуществом автошколы, включая его денежные средства в пределах, определённых учредителем;

* осуществляет контроль за соблюдением трудовой дисциплины и выполнением обязанностей подчинённых должностных лиц;

* принятие и увольнение с работы персонала;

* без доверенности действует от имени автошколы, заключает договора, контракты и обеспечивает их выполнение, открывает расчётные и другие счета в банке;

* осуществляет контроль за правильным и своевременным оформлением договоров;

* поддерживает тесные контакты с представителями района и Администрации.

* заменяет преподавателя в случае болезни или ухода (если это не сможет его зам).

Скачано с портала http://dengodel.com

2. Заместитель директора по учебной работе (1 чел.) подчиняется непосредственно директору автошколы и выполняет все его распоряжения, касающиеся работы СТМО и:

* отвечает за планирование и организацию, обеспечение учебного процесса по программе подготовки водительских кадров категории "В";

* отвечает за соблюдение внутреннего распорядка мастеров производственного обучения вождению и преподавателями;

* составляет годовой план работы СТМО и планы подготовки водителей;

* ежеквартально и в конце года подводит итоги выполненной учебной работы;

* ведёт работу по подбору мастеров производственного обучения вождению и преподавательского состава;

* отвечает за решение вопросов, связанных с учебным процессом и ГИБДД;

* подписывает табель учёта рабочего времени подчинённых ему работников;

* принимает участие в мероприятиях, проводимых в объединении.

* в отсутствие директора автошколы выполняет его обязанности.

* решает вопросы, связанные с эксплуатацией и ремонтом транспорта;

* обеспечивает страхование транспортных средств, проводить разбор аварий, катастроф и других ДТП;

* обеспечивает приобретение транспортных средств, гаражного оборудования и инструмента;

* разрабатывать учётную и отчётную документацию по технической службе;

* участвовать в подборе кадров по техническим специальностям;

* не реже одного раза в месяц проверять техническое состояние транспортных средств (не менее 50%) с записью в журнал;

Скачано с портала http://dengodel.com

* истребовать суммы с ответчиков за причинённый материальный ущерб в случаях ДТП;

* подписывает табель учёта рабочего времени подчинённого личного состава.

* заменяет преподавателя в случае болезни или ухода.

3. Главный бухгалтер (1 чел.) непосредственно подчиняется директору автошколы и выполняет все его распоряжения, касающиеся работы объединения.

Свою деятельность осуществляет на основании требований нормативных документов правительства России. В пределах утверждённых должностных обязанностей взаимодействует с государственными предприятиями, учреждениями и общественными организациями.

4. Бухгалтер-кассир (1чел.) непосредственно подчиняется главному бухгалтеру. Свою деятельность осуществляет на основании нормативно-распорядительных документов, указаний, распоряжений главного бухгалтера.

5. Преподаватель теории (2 чел.) непосредственно подчиняется директору и его заму. Он обязан:

* правильно вести учебную документацию;

* следить за составом группы;

* по окончании занятий с группой предоставлять её в назначенный день на экзамен в ГИБДД;

* отвечает за оснащение закреплённого за ним класса;

* отвечает за качество подготовки учащихся закреплённых за ним групп.

Работать будут по срочному договору: 3 месяца через 3.

6. Мастер производственного обучения вождению — (2 чел.) подчиняется директору и заму и обучает вождению закреплённых за ним учеников, а также обязан заполнять путевые листы в процессе обучения. Так же он получит удостоверение инструктора.

Скачано с портала http://dengodel.com

Работать будут по срочному договору: 3 месяца через 3.

7. Механик (совмещает и должность автослесаря) (1 чел.) подчиняется директору и заму автошколы по технической части и отвечает за техническое состояние автомобилей, правильную эксплуатацию.

Оплата работников будет проводиться в 2 этапа: 20 числа аванс в размере 40% от з/п, и 5 числа основная з/п.

Итак:

- Директор (1 чел.) – 25 000руб. (ежемесячно)
- Заместитель директора по учебной работе (1 чел.)- 23 000руб. (ежемесячно)
- Главный бухгалтер (1 чел.) -20 000руб. (ежемесячно)
- Бухгалтер-кассир (1чел.) – 15 000руб. (ежемесячно)
- Преподаватель теории (2 чел.) -15 000руб. (ежемесячно)
- Мастер производственного обучения вождению — (2 чел.) - 20 000руб. (ежемесячно)
- Механик – 20 000 руб. (ежемесячно)
- Медработник – 10 000руб. (ежемесячно)

Итого: **183 000** руб.

Так как практические занятия начнутся только после прохождения основ теории, то в **первом квартале** расходы по з/п уменьшаться на 120 000руб. (т.к. мастера производственного обучения вождению будут работать не с 01 сентября, а с 01 декабря) , а далее уже з/п будет выплачиваться полностью.

5. План производства

С чего начать создание автошколы? Конечно же, с поиска помещения и подходящей территории для практических занятий, то есть нужны учебный класс и открытая площадка.

Скачано с портала http://dengodel.com

1. С площадкой все просто: у нас уже есть площадка от ГИБДД, где сдают на права. Необходимо только заключить договор.

2. С классами тоже не возникает проблем. В поселке есть здание, где располагается филиал института. Мы заключим договор на аренду 2-х классов на первом этаже в изолированном крыле. Это еще выгодно тем, что классы оборудованы именно для учебы и соответствуют всем требованиям.

3. Оборудование полноценного класса - статья довольно немалых инвестиций, а большая часть денег уйдет на закупку учебных пособий. Список необходимого включает все основные агрегаты и системы автомобиля (некоторые - в разрезе), плакаты об общем устройстве автомобиля, с правилами дорожного движения (знаками, разметками), правилами оказания медицинской помощи. Потребуются и манекены для отработки навыков оказания помощи.

4. Так как автошкола действовать без лицензии не может, то для получения лицензии на открытие автошколы необходимы:

- договор об аренде помещения;
- договор аренды площадки для обучения первичным навыкам вождения;
- наличие оборудованного в соответствии с требованиями учебного класса;
- укомплектованный штат (медицинский работник, осматривающий инструкторов перед выездом, инструкторы с соответствующими разрешениями и преподаватели).

5. И естественно необходимы автомобили! Мы купим 2 автомобиля отечественного производства ВАЗ-2107. Новые брать не будем, возьмем 2000-2002 года.

Так как мы возьмем в аренду 2 класс, то единовременно сможем обучать 60 человек.

График обучения таков:

Теоретические занятия:

Скачано с портала http://dengodel.com

- утренние группы с 10.00 до 13.00 (пн, ср, пт);
- вечерние группы с 18.30 до 21.30 (пн, ср, пт);
- группы выходного дня с 10.00 до 13.00 (сб, вс).

За 3 месяца будет пройден обязательный курс теоретических занятий.

Практическое вождение. На каждого обучающегося должно быть выделено не менее 50 часов вождения. За оставшиеся 3 месяца ученик должен наездить в неделю 4 часа.

Группы будут набираться каждые 3 месяца, потому что после прохождения теории классы освободятся и мы имеем возможность набрать новые группы.

6. Финансовый план

Учредитель имеет в собственном распоряжении 800 000 рублей, на которые он и будет открывать автошколу.

Одновременные затраты:

1. Оборудование полноценного класса обойдется в **26 000** рублей.
2. Получение лицензии обойдется в **40 000**руб.
3. Стоимость автомобилей: 80 000*2=**160 000** руб.
4. Переоборудование авто: 15 000*2=**30 000**руб.
5. Компьютер в комплекте: 40 000 * 10 шт. **= 400 000** руб.

Итого: **656 000**руб.

Если раскидать единовременные затраты на год, то получиться: **54 666,67** руб. в месяц.

Амортизация: 616 000 руб./3 года/12 мес.=**17 111,11**руб.

Ежемесячные расходы

1. Цена на тренировочную площадку сегодня составляет **5 000** рублей в месяц.
2. Аренда классов составит **8 000** руб. в месяц.
3. Ежемесячно необходимо покупать запчасти **30 000**руб.

Скачано с портала http://dengodel.com

4. Бензин. Расход бензина у авто-10 литров на 100 км. За 1 час ученик проедет 50 км. Следовательно 5 литров бензина за 1 час обучения. 50 часов/3 месяца = 16,67 часов в месяц

16,67 часов*60 чел.* 5 литров * 21руб.= **105 021**руб.

5. Зарплата сотрудников – **183 000** руб. (сентябрь, октябрь, ноябрь – 143 000руб.)

6. Налоги: 30 000 (6%) + 25 986руб (ПФ и ФСС)=55 986руб. (со 2-го квартала. В первом налоги составят: 50 306 руб.)

Итого ежемесячно: 331 021 руб. (в первые 3 месяца расходы ежемесячно будут составлять 156 000 руб., т.к. з/п мастера по обучению вождения, запчасти и бензин входить в расходы не будут)

Годовые расходы:

Страховка (6 000*2=**12 000** руб.)

Чтобы упорядочить вышеизложенные цифры я сделаю таблицу отчета за 2 года. (Приложение № 1)

Из таблицы видно, что за первый год обучения общий доход составит 6 000 000 рублей.

Расходы (если не затрагивать основные средства) за год составят: 4 234 781,00 руб.

Единовременные затраты: 656 000руб.

ИТОГО: 6 000 000,00-4 234 781,00-656 000=1 109 219,00

Вычтем амортизацию за год.

Следовательно в первый год работы чистый доход составит 903 885,68.

А значит те 800 000 руб., которые были потрачены на открытие окупятся в течении года. И прибыль составит 103 885,68. Не так много, но это только первый год работы.

Рентабельность рассчитывается так: Балансовую прибыль разделить на издержки: 1 703 885,68/5 096 114,32=0,33=33%

Предприятие рентабельно.

За 2-й год работы прибыль уже будет около 1 000 000 руб.

Скачано с портала http://dengodel.com

7. Оценка риска и страхование

Риски при открытии автошколы в поселке:

1. Самый важный, на мой взгляд, риск – это уход преподавателей. Но при уходе любого преподавателя его сможет заменить директор или его зам. Это будет оговорено в трудовом договоре.
2. Открытие еще одной автошколы. После открытия нашей автошколы рынок будет насыщен, и врят-ли кто еще захочет влезть в этот бизнес, так как чтобы удержаться на плаву и привлечь учеников ему придется снизить цены (что будет не рентабельно).
3. Отказ от сдачи в аренду классов. В поселке очень много разных учреждений (образовательных в том числе), так что со снятием помещения для классов проблем не возникнет.
4. Закрытие негосударственных автошкол Министерством образования и перевод их на государственный уровень. (От этого никак не застраховаться, но практика показывает, что риск 1%)
5. Пожар, угон, форс-мажор. Чтобы не понести убытки от этого, мы застрахуем основные средства.

Скачано с портала http://dengodel.com

Заключение

Открытие автошколы – вполне подходящий проект для тех, кто желает предоставить населению услуги по обучению вождению. Такие услуги пользуются спросом в любое время года и в любом городе. Уметь водить автомобиль и иметь отменные навыки вождения считается для современного человека обязательным умением, позволяющим быть мобильным.

В поисках действительно качественных услуг по обучению вождению жители мегаполисов выбирают автошколы, оборудованные по последнему слову техники, имеющие опытных инструкторов, отменный автопарк и безупречную организацию процесса обучения. Если планировать открыть автошколу, то следует знать, что организация и создание автошколы требует не только помещение для теоретических занятий, но и открытую площадку для практических уроков.

Наиболее расходным пунктом в организации автошколы является закупка оборудования и учебных пособий для полноценного класса. Существуют определенные требования, по которым следует оборудовать класс, чтобы не столкнуться впоследствии с неприятными предписаниями контролирующих организаций.

Такой бизнес, как автошкола вполне подходит тем, кто имеет аналитический склад ума и готов руководить серьезным бизнесом, правильным началом которого станет предлагаемый бизнес план. Автошкола - хорошее вложение денег и при вдумчивом подходе, приносит владельцам ощутимый доход, позволяющий обеспеченно жить. Если опираться на данный бизнес план, и автошкола не доставит неожиданных проблем.

Скачано с портала http://dengodel.com

Список использованной литературы.

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. - М.: прогресс, 1985.
2. Густав Берл, Пол Киршнер. Мгновенный бизнес-план, двенадцать быстрых шагов к успеху. - М., 1995.
3. Колосов М.П. Практическое пособие по составлению бизнес=плана. Компьютерная программа "Дело".
4. Липсиц И.В. Ваша путеводная звезда - бизнес-план //Экономика и жизнь. 1991, № 33.
5. Липсиц И.В. Как составлять бизнес-план //ЭКО. 1993. №2.
6. Латыпов Т.Д. Как составить бизнес-план: Рекомендации российскому предпринимателю //США. Экономика, политика, идеология.. 1993, №6.
7. Львовский Г.Л. Бизнес-план на персональном компьютере. //МИР ПК. 1993. Вып.7.
8. Медведев А. Экономическое обоснование предпринимательского проекта //Мировая экономика и международные отношения. 1992. №6.
9. Мескон М. и др. Основы менеджмента.—М.: издательство "ДЕЛО", 1998.—701с.
10. Павлов А. П. Лекции по курсу "Менеджмент".—М., 1999.
11. Райзберг Б. А. Введение в экономику.—М., 1992.—130с.
12. Фатхутдинов Р. А. Производственный менеджмент, М.: 1997.— 260 с.
13. Чекрыгина И.М., Бронникова Т.С. Бизнес-план. Таганрог: ТНИИС, 1993.

Скачано с портала http://dengodel.com

14. Методика подготовки бизнес-планов инвестиционных проектов // Российский экономический журнал. М.: Финансы и статистика. 1994. Вып.4.

15. Современный маркетинг /Под ред. В.Е. Хруцкого/. М.: Финансы и статистика,1991.

16. Экономика / учебник под редакцией к. э. н., доц. А. С. Булатова.—М.: издательство БЭК, 1996. — 605 с.

Скачано с портала http://dengodel.com

СВОДНАЯ ТАБЛИЦА

Приложение № 1

	1 год деятельности				Итого	2 год деятельности				Итого
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
ДОХОДЫ										
Выручка	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	6 000 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	6 000 000,00
Собственный капитал	800 000,00				800 000,00					0,00
Итого: доходы	*2 300 000,00*	*1 500 000,00*	*1 500 000,00*	*1 500 000,00*	*6 800 000,00*	*1 500 000,00*	*1 500 000,00*	*1 500 000,00*	*1 500 000,00*	*6 000 000,00*

РАСХОДЫ										
Постоянные издержки	683 533,33	803 533,33	803 533,33	803 533,33	3 094 133,32	639 533,33	639 533,33	639 533,33	639 533,33	2 558 133,32
- оборудование	164 000,00	164 000,00	164 000,00	164 000,00	656 000,00					0,00
- заработная плата	429 000,00	549 000,00	549 000,00	549 000,00	2 076 000,00	549 000,00	549 000,00	549 000,00	549 000,00	2 196 000,00
- аренда	39 000,00	39 000,00	39 000,00	39 000,00	156 000,00	39 000,00	39 000,00	39 000,00	39 000,00	156 000,00
- маркетинговые услуги	200,00	200,00	200,00	200,00	800,00	200,00	200,00	200,00	200,00	800,00
- амортизация основных средств	51 333,33	51 333,33	51 333,33	51 333,33	205 333,32	51 333,33	51 333,33	51 333,33	51 333,33	205 333,32
Ежемесячные издержки	12 000,00	405 063,00	405 063,00	405 063,00	1 227 189,00	417 063,00	405 063,00	405 063,00	405 063,00	1 632 252,00
Налоги	150 918,00	167 958,00	167 958,00	167 958,00	654 792,00	167 958,00	167 958,00	167 958,00	167 958,00	671 832,00
Другие расходы (свет и др.)	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	120 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	120 000,00
Итого: издержки	1 559 984,66	2 210 087,66	2 210 087,66	2 210 087,66	5 096 114,32	1 894 087,66	1 882 087,66	1 882 087,66	1 882 087,66	4 982 217,32