Реферат

**Бизнес-план производства нового продукта в ООО «Приозерск-Лес»**

**Автор работы:** Каминская В.В.

**Руководитель работы:** старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга, к.э.н. Дудырева О.А.

**Актуальность:** Решаемые в данной дипломной работе задачибудут учтены при формировании новой стратегии развития ООО ПФ «Приозерск-Лес», что определяет актуальность данной дипломной работы.

**Цель:** Разработка бизнес-плана производства новой продукции в ООО ПФ «Приозерск-Лес».

**Задачи:** Повышение эффективности функционирования предприятия ООО ПФ «Приозерск-Лес», освоение новых рынков сбыта.

**Научная и практическая значимость:** Проведённый комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес» выявил снижение эффективности экономической деятельности предприятия и необходимость выпуска новой продукции. Новая продукция позволит выйти на новые рынки сбыта и расширить потребительский сегмент. Инвестиционная оценка показала эффективность и жизнеспособность проекта.

**Рекомендации:** Полученные результатыэкономического анализа могут быть использованы как экономическими службами ООО ПФ «Приозерск-Лес» в текущей работе, так и руководством предприятия для планирования дальнейшего развития. Разработанный бизнес-план является сформированным документом и может быть использован для обоснования целесообразности банковского кредита.

**Объём дипломной работы:** 180 страниц, в том числе 20 рисунков и 67 таблиц.

Оглавление

[Реферат 3](#_Toc137191548)

[Оглавление 4](#_Toc137191549)

[Введение 6](#_Toc137191550)

[Глава 1 Бизнес-планирование и его значение 8](#_Toc137191551)

[1.1 Понятие и значение бизнес-плана 8](#_Toc137191552)

[1.2 Структура и содержание бизнес-плана 12](#_Toc137191553)

[1.3 Информационные технологии бизнес-планирования 23](#_Toc137191554)

[Глава 2 Общая характеристика ООО ПФ «Приозерск-Лес» 27](#_Toc137191555)

[2.1 Характеристика деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес» 27](#_Toc137191556)

[2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес» 32](#_Toc137191557)

[2.3 Обобщающая характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес» 50](#_Toc137191558)

[2.3.1 Оценка финансового состояния предприятия 50](#_Toc137191559)

[2.3.2 Оценка прибыли и рентабельности продукции предприятия 57](#_Toc137191560)

[2.3.3 Основные проблемы, выявленные в ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности 60](#_Toc137191561)

[Глава 3 Бизнес-план по выпуску новой продукции в ООО ПФ «Приозерск-Лес» 63](#_Toc137191562)

[3.1 Резюме 63](#_Toc137191563)

[3.2 Описание продукции 65](#_Toc137191564)

[3.3 Оценка рынка сбыта продукции и анализ конкуренции на рынке сбыта 68](#_Toc137191565)

[3.4 План маркетинга 74](#_Toc137191566)

[3.5 План производства 78](#_Toc137191567)

[3.6 Организационный план 86](#_Toc137191568)

[3.7 Юридический план 95](#_Toc137191569)

[3.8 Оценка риска и страхования 97](#_Toc137191570)

[3.9 Финансовый план 102](#_Toc137191571)

[Заключение 111](#_Toc137191572)

[Список использованных источников 113](#_Toc137191573)

Приложения……….……………………………………………………………116

Введение

В современных условиях одним из ключевых элементов организации бизнеса является система планирования и управления коммерческой организацией. Процесс планирования позволяет увидеть весь комплекс будущей деятельности организации и предвосхитить то, что может случиться. Особенно важно планирование при разработке долгосрочной перспективы развития предприятия.

Главная цель, которую преследует предприятие, - достижение максимума прибыли при минимуме затрат. План фирмы способствует решению этой задачи, определяя наиболее выгодные источники финансирования и рациональные направления расходования средств, обеспечивая устойчивое положение предприятия на рынке.

Планирование обеспечивает основу для принятия эффективных управленческих решений и служит для формулирования и достижения ключевых целей в рамках организации.

Планирование является нормой предпринимательской деятельности. С развитием рынка в России необходимость планирования бизнеса стала очевидной. Уже в 1994-1995 гг. применение бизнес-планов стало обязательным. В январе 1995 г. московское правительство опубликовало распоряжение, в котором рекомендовало использовать бизнес-план «в целях совершенствования методов расчета экономической эффективности проектных решений и коммерческой целесообразности вложений инвестиций в проектирование и строительство объектов и градостроительных комплексов».

В рыночной экономике бизнес-план - это рабочий инструмент, используемый почти во всех сферах предпринимательства. Он описывает процесс функционирования фирмы (предприятия, организации), показывает, каким образом спланировать деятельность, чтобы решить тактические задачи и достичь в намеченные сроки основной стратегической цели - получить или повысить прибыльность работы. Бизнес-план может подсказать: пути роста фирмы, завоевания новых позиций на рынке, где она функционирует, получения инвестиций и кредитных ресурсов; эффективные идеи составления перспективных планов развития, разработки концепции производства новых товаров и услуг, выбора рациональных способов их реализации. Бизнес-план может предостеречь от неверных действий на данном рынке.

Итак, бизнес-план - это документ, который описывает основные аспекты будущего предприятия или проекта, анализирует все проблемы, с которым оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем. [28]

Данная дипломная работа состоит из трех глав, введения, заключения и списка литературы.

Первая глава описывает общие теоретические аспекты бизнес-планирования. Здесь так же освещены информационные технологии, применяемые при составлении бизнес-планов.

Вторая глава представляет собой комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО ПФ «Приозерск-Лес». Данную главу завершают общие выводы о результатах анализа и состоянии предприятия и меры по повышению эффективности функционирования фирмы.

Третья глава представляет собой разработанный бизнес-план выпуска новой продукции в ООО ПФ «Приозерск-Лес». Завершает данную главу оценка эффективности инвестиционного проекта.

Глава 1 Бизнес-планирование и его значение

1.1 Понятие и значение бизнес-плана

В современной быстроменяющейся экономической ситуации невозможно добиться положительных результатов, не планируя своих действий и не прогнозируя последствий.

Планирование - это определение цели развития управляемого объекта, методов, способов и средств ее достижения, разработка программы, плана действия различной степени детализации на ближайшую и более отдаленную перспективу. План - документ, определяющий стратегию и тактику ведения бизнеса, выбор цели, техники, технологии, организации производства и реализации продукции. В плане характеризуются основные аспекты коммерческого предприятия, анализируются проблемы, с которыми оно сталкивается, и определяются пути и методы их решения. [7]

Современная экономическая ситуация, связанная с активным развитием рыночных отношений, диктует предприятиям новый подход к внутрифирменному планированию. Они вынуждены искать такие формы и модели планирования, которые обеспечивали бы максимальную эффективность принимаемых решений. Оптимальным вариантом достижения таких решений является новая прогрессивная форма плана - бизнес-план.

Бизнес-план включает разработку цели и задач предприятия на ближайшую и дальнюю перспективу, оценку текущего состояния экономики, сильных и слабых сторон производства, анализ рынка и конкурентов. В нем дается оценка финансовых, материальных, трудовых ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей в условиях конкуренции, определяются направления и основные этапы деятельности фирмы.

Бизнес план может использоваться в двух аспектах: для управления коммерческим проектом и для управления деятельностью самой фирмы. В современной практике бизнес-план призван выполнять четыре функции:

* использование его для разработки стратегии бизнеса;
* формирование и реализация плановых программ, позволяющих оценить потенциал развития нового направления деятельности, контролировать процессы, протекающие в рамках бизнеса;
* привлечение извне денежных средств для целей развития бизнеса;
* привлечение к реализации планов бизнеса партнеров, которые способны вложить в него собственный капитал или имеющуюся у них технологию.

Бизнес-план имеет две группы пользователей - внутренних (инициатор бизнес-идеи, учредители и персонал фирмы) и внешних (потенциальные инвесторы, кредиторы, партнеры).

Итак, бизнес-план - документ внутрифирменного планирования, излагающий все основные аспекты планирования производственной и коммерческой деятельности предприятия, анализирующий проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяющий способы решения финансово-хозяйственных задач. [1]

Основной целью разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Бизнес-план составляется как для внутренних, так и для внешних целей.

Внешние цели обусловлены взаимоотношениями с другими фирмами и организациями. К ним можно отнести обоснование привлечения дополнительных инвестиций.

Внутренние цели, для которых составляется бизнес-план, связанны с управлением предприятием. Например, проверка знаний управляющего персонала, понимания ими рыночной среды.

При этом предусматривается постановка следующих стратегических и тактических задач: организационно-управленческая и финансово-экономическая оценка сегодняшнего состояния предприятия; выявление потенциальных возможностей предпринимательской деятельности предприятия; формирование инвестиционно-проектных целей деятельности на планируемый период. [17]

Бизнес-план при решении этих многофакторных задач позволяет достичь следующих результатов:

* обоснования экономической целесообразности направлений развития фирмы (стратегий, концепций, проектов);
* расчета ожидаемых финансовых результатов деятельности, в первую очередь объемов продаж, прибыли, доходов на вложенные средства;
* определения намечаемого источника финансирования реализации выбранной стратегии;
* подбора персонала, который способен реализовать данный план.

Бизнес-план должен быть нацелен на максимизацию выполнения ставящихся задач.

Бизнес-проекты могут классифицироваться по различным основаниям:

* тип - по сферам деятельности (технический, экономический, социальный, организационный, смешанный);
* класс - по составу, структуре и предметной области (моно-проект - отдельный проект, мультипроект - комплексный, состоящий из ряда монопроектов и требующий общего управления, мегапроект - целевые программы развития регионов, отраслей, других образований, включающие в свой состав ряд моно- и мультипроектов);
* масштаб - по размерам проекта, количеству участников и степени влияния на внешнюю и внутреннюю среду (мелкие, средние, крупные, очень крупные). Масштабы проектов можно рассматривать в более конкретной форме: межгосударственные, международные, национальные, межрегиональные и региональные, межотраслевые и отраслевые, корпоративные, ведомственные, одного предприятия;
* длительность - по продолжительности периода осуществления (краткосрочные - до трех лет, среднесрочные - от трех до пяти лет, долгосрочные - свыше пяти лет);
* сложность - по степени технической, финансовой, организационной и других видов сложности (простые, сложные, очень сложные);
* вид - по характеру предметной области (инновационный, организационный, учебно-образовательный, исследовательский, научно-технический, смешанный и т.д.).

Преобладающее большинство бизнес-проектов носит инвестиционный (затратный) характер. К инвестиционным проектам относят такие, в которых главной целью является вложение средств в различные виды бизнесов с целью получения прибили. В этой группе выделяют инновационные проекты, к которым относят систему различных нововведений, обеспечивающих непрерывное развитие организационно-экономических систем.

Инновационные бизнес-проекты в свою очередь можно классифицировать следующим образом:

* экономические проекты - приватизация предприятий, создание аудиторской системы, введение новой системы налогов. Экономические результаты должны быть достигнуты в фиксированные сроки при установленных расходах, а ресурсы предоставляются по потребности.
* социальные проекты - реформирование системы социального обеспечения, здравоохранения, социальная защита необеспеченных слоев населения, преодоление последствий природных и социальных потрясений. Социальные проекты обладают наибольшей неопределенностью.
* организационные проекты - реформирование предприятия, реализация концепции новой системы управления, создание новой организации или проведение международного форума. [15]

1.2 Структура и содержание бизнес-плана

Структура бизнес-плана инвестиционного проекта не регламентирована законодательством, поэтому каждая фирма разрабатывает собственные подходы и структуру бизнес-плана, которые будут зависеть от характера бизнеса, основных целей составления бизнес-плана и предъявляемых к нему требований от размеров предлагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов и перспектив роста создаваемого предприятия.

Структура бизнес-плана может быть представлена в виде трех блоков.

Первый блок - это словесное описание проекта или того состояния бизнеса, которого фирма хотела бы достичь.

Во второй и третий блоки выносятся те из разделов первого, которые поддаются количественному выражению: план административных мероприятий, направленных на достижение целей, и финансовый план.

Механизм контроля необходимо создать до того, как приступать к составлению бизнес-плана. Существует две системы контроля бизнес-плана: контроль мероприятий (второй блок) и финансовый контроль (третий блок), - вводятся в него автоматически, то есть интегрируются с существующими системами контроля в компании. [9]

Обычно основными элементами бизнес-плана являются: титульный лист, вводная часть (резюме проекта), аналитический раздел, содержательный раздел (сущность проекта) и разделы внутрифирменного планирования.

В общем виде бизнес-план включает в себя основные разделы и приложения.

В соответствии со стандартами UNIDO основные разделы бизнес-плана:

* резюме;
* описание предприятия и отрасли;
* описание продукции (услуг);
* маркетинг и сбыт продукции (услуг);
* производственный план;
* организационный план;
* юридический план;
* риски и гарантии;
* финансовый план;
* приложения.

Бизнес-план, как и любой официальный документ, начинается с титульного листа. На титульном листе отражают следующую информацию: название и адрес предприятия, имена и адреса учредителей, имя и телефон директора предприятия, суть проекта (очень кратко), общая стоимость проекта и источники средств (выпуск акций, кредиты), заявление о коммерческой тайне. Весь лист включает не более двадцати пяти строк.

Резюме - это самостоятельный рекламный документ. В нем содержатся основные положения всего бизнес-плана, его суть и основные выводы. Этот раздел готовится после того, как составлен весь план. На трех-четырех страницах должны быть кратко, четко и убедительно изложены основные положения предполагаемого проекта.

Описание предприятия и отрасли. Этот раздел содержит информацию о компании, ее полные реквизиты, информацию об учредителях и их реквизиты. Здесь необходимо охарактеризовать предприятие, обратив внимание на его отличия от других компаний, присутствующих на рынке: цели и задачи на ближайший период и на перспективу; перечень основных владельцев; финансирование предприятия; организационная структура и кадровый состав; тенденции в сбыте продукции (услуг); основные достижения предприятия; показатели финансовой эффективности предприятия за последние три года; объем рынка продукции или услуг, предоставляемых предприятием; доля предприятия на рынке и тенденции; возможности рекламы; используемые ноу-хау; уровень технологии; анализ издержек; анализ сильных и слабых сторон предприятия; географическое положение предприятия; ближайшие транспортные магистрали. В данном разделе так же описываются отрасль экономики и ее перспективы, масштабы, партнерские связи и социальная активность.[24]

Описание продукции (услуг). В этом разделе примерно на пяти страницах необходимо дать описание тех видов продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. Здесь следует указать некоторые аспекты технологии, необходимой для производства продукции или услуг, текущее состояние продукта (идея, рабочий проект, опытный образец, серийное производство и т.п.). Указываются требования к контролю качества, к подготовке пользователей, к гарантийному и послегарантийному обслуживанию. Необходимо описать имеющиеся патенты или авторские права на изобретения или привести другие причины, которые могли бы воспрепятствовать вторжению конкурентов на рынок, например, эксклюзивные права на распространение или торговые марки. Так же дается описание функциональных и потребительских свойств конкурирующих продуктов.

Маркетинг и сбыт продукции (услуг). Первой частью плана маркетинга является оценка рынка сбыта продукции. Выделяют следующие этапы оценки будущего рынка сбыта: оценка потенциальной емкости рынка; оценка потенциальной суммы продаж; прогноз объемов продаж; сегментация рынка; характеристика потребителей продукции.

После того, как проведена оценка рынка сбыта, надо провести анализ конкуренции на данном рынке. Необходимо установить крупнейших производителей аналогичных товаров, их объемы продаж, доходы, внедрение новых моделей, технический сервис (если речь идет о машинах и оборудовании), реклама, основные характеристики продукции, уровень качества, дизайн, мнение покупателей, уровень цен, политика цен. Итогом данного раздела является стратегия маркетинга. [14]

Производственный план. Этот раздел готовится только предпринимателями, собирающимися заниматься производством. Главная задача здесь - доказать потенциальным партнерам, что фирма будет в состоянии реально производить нужное количество товаров, в нужные сроки и требуемого качества. Примерный объём раздела - 5 страниц.

Раздел включает информацию о выбранной технологии производства, мотивации ее выбора, описание технологических процессов предприятия, схему его работы, расстановку оборудования. Если предполагается реконструкция или строительство, то приводится описание технических решений и расчеты затрат на реконструкцию или строительство.

В разделе приводятся расчеты потребности в материалах и сырье на производство продукции, затраты на их закупку, анализ поставщиков, затраты на обслуживание и плановые ремонты оборудования. По поставщикам приводится информация об их местонахождении, дается их краткая характеристика и приводятся реквизиты. Если это строительное или сервисное предприятие отражается также информация о подрядчиках, дается их характеристика и реквизиты. В случае если специфика производства того требует, приводится информация о необходимости приобретения лицензий и прочих разрешений, требования по технике безопасности труда. Необходимо представить схему производственных потоков на предприятии. Данные этого раздела бизнес-плана обосновываются на перспективу в два-три года, а для крупных предприятий - на четыре-пять лет вперед. [20]

Организационный план. В этом разделе на двух-трех страницах раскрываются основы правовой формы функционирования предприятия. Необходимо указать, какие именно специалисты (какого профиля, с каким образованием, каким опытом) и с какой заработной платой понадобятся для успешного ведения дел, как планируется заполучить этих специалистов: на постоянную работу или в качестве совместителей (внешних экспертов). В этом разделе нужно привести и организационную схему предприятия, из которой должно быть четко видно: кто и чем будет заниматься, как все службы будут друг с другом взаимодействовать и как их деятельность намечается координировать и контролировать. Приводится штатное расписание, должностные инструкции ведущих менеджеров, их роль в управленческом процессе по данному бизнес-плану. Все данные приводятся на последующие два года. Окончательным шагом при подготовке штатного расписания будет распределение заработной платы и премий.

Юридический план. Конкретное содержание этого раздела зависит от выбранной организационно-правовой формы предприятия (кооператив, акционерное общество (открытое, закрытое), товарищество (полное, коммандитное), общество с ограниченной ответственностью). Необходимо раскрыть все положительные и отрицательные стороны выбранной формы предпринимательства. Юридический план может содержать сведения о владельцах предприятия, директоре, ведущих специалистах, экспертах, аудиторах, советниках. В данном разделе планируется разработка Устава нового предприятия, отражаются все стороны его деятельности, а так же различных договоров (об аренде, с партнёрами, поставщиками, учредителями, потребителями и т.п.).

Риски и гарантии. В этом разделе на трёх-четырёх листах дается описание возможных рисков проекта и их характеристика, стратегии по их минимизации. Оценка риска проводится по стадиям проекта: подготовительной, строительства и функционирования. Одним из важнейших критериев оценки стратегии предприятия является приемлемость риска, заложенного в стратегии. Анализ риска позволяет выявить зоны риска для данной стратегии и оценить его количественные и качественные параметры, то есть определить вероятность его наступления и последствия для успеха стратегии.

По характеру воздействия риски делятся на простые и составные. Составные риски являются композицией простых, каждый из которых в композиции рассматривается как простой. Простые риски определяются полным перечнем не пересекающихся событий, т.е. каждое из них рассматривается как не зависящее от других. [12]

В последние годы часто для характеристики степени рисков стали применять показатели чувствительности и устойчивости проекта. Анализируется устойчивость проекта к возможным изменениям как экономической ситуации в целом (изменение структуры и темпов инфляции, увеличении сроков задержки платежей), так и внутренних показателей проекта (изменение объемов сбыта, цены продукции). Степень устойчивости проекта по отношению к возможным изменениям условий реализации может быть охарактеризована показателями границ безубыточности (предельных уровней) объемов производства, цен производимой продукции и иных параметров. Наиболее часто граница безубыточности определяется для объема производства. Она рассчитывается только в период эксплуатации предприятия и носит название уровня безубыточности (точки безубыточности). Уровнем безубыточности называется отношение «безубыточного» объема продаж (т. е. объема, которому отвечают нулевая прибыль и нулевые убытки) на некотором шаге к проектному. С целью определения точки безубыточности, себестоимость разделяют на условно-постоянные и переменные издержки.

Формула для расчета точки безубыточности:

Qmin=Супр\*Qmax/(Цр-Спер), (1)

где Супр - условно-постоянные издержки производства единицы продукции, ден.ед.;

Спер - переменные издержки производства единицы продукции, ден.ед.;

Qmax - максимальный выпуск продукции, нат. ед.;

Цр - цена реализации единицы продукции, ден. ед.

Так же приводят график безубыточности. [29]

Анализ чувствительности заключается в определении значений ключевых параметров, которые могут подвергнуть сомнению успех бизнеса. Под чувствительностью проекта понимаются минимальные значения его показателей эффективности при отклонении показателей проекта (капитальные вложения, объем продаж, текущие затраты и макроэкономические факторы) на 10% в худшую сторону. Если бизнес является слишком чувствительным к некоторым изменениям параметров, руководство компании должно их контролировать.

Существуют следующие группы методов позволяющих уменьшить риск: технические, правовые, организационно-экономические. Технические методы основаны на внедрении различных технических средств, например, систем противопожарного контроля, банковских электронных расчетов, охранной сигнализации и т. п. К группе правовых методов относятся страхование, залог, неустойка (штраф, пеня), поручительство (гарантия), задаток. Организационно-экономические методы включают комплекс распорядительных мер, направленных на предотвращение потерь от риска в случае наступления неблагоприятных обстоятельств, а также на их компенсацию в случае возникновения потерь. Они реализуются с помощью управленческих регламентов. Сюда можно отнести, например, запрет на курение в огнеопасных местах, систему поглощения риска и т.п. [3]

Финансовый план. В данном разделе определяется общая потребность в инвестировании, предполагаемые источники и схемы финансирования, рассчитывается срок окупаемости проекта и график достижения точки безубыточности, определяется потребность в оборотном капитале и в оптимальных запасах ресурсов и т.д. В финансовом плане рассчитываются все денежные потоки предприятия - затраты, выручка от реализации, налоги и прибыль. Финансовый план должен включать следующие пункты:

* объем финансирования проекта по источникам;
* финансовые результаты реализации инвестиционного проекта;
* оценка эффективности инвестиционного проекта.

Надо подготовить несколько документов: прогноз объемов реализации; баланс денежных расходов и поступлений; таблицу доходов и затрат; сводный баланс активов и пассивов предприятия; график прибыльности.

Итогом раздела является разработка финансовой стратегии. Необходимо изложить план получения средств для создания или расширения предприятия. При этом необходимо определить, сколько нужно средств для реализации проекта, откуда намечается получать эти деньги, в какой форме и когда можно ожидать полного возврата вложенных средств и получения инвесторами дохода на них, а так же каков будет доход? Необходимо решить, какую долю средств можно и нужно получить в форме кредита, а какую привлечь в виде паевого капитала. Для оценки сроков возврата заемных средств необходимо определить срок окупаемости вложений. В результате предполагаемого баланса на конец первого года следуют выводы о сроке окупаемости капитальных вложений и ликвидности фирмы. [27]

Оценка эффективности инвестиционного проекта призвана определить, насколько цена приобретаемого актива (размер вложений) соответствует будущим доходам с учетом рисков проекта.

Все расчеты показателей эффективности рекомендуется выполнять с учетом притока денежных средств (Пi) и оттоком денежных средств (Оi) в каждом периоде i реализации проекта. Сумма поступлений включает: поступления от сбыта продукции (услуг), поступления от других видов деятельности, поступления от реализации активов, доходы по банковским вкладам. Сумма выплат включает в себя: прямые производственные издержки, (кроме амортизации), затраты на заработную плату, выплаты на другие виды деятельности, общие издержки, налоги, затраты на приобретение активов, другие некапитализируемые издержки подготовительного периода, выплаты процентов по займам, банковские вклады.

Дисконтирование служит для приведения разновременных экономических показателей к какому-либо одному моменту времени; обычно к начальному периоду. Дисконтирование осуществляется при помощи коэффициента дисконтирования, который рассчитывается по формуле:

αi=1/(1+Е)i; (2)

где Е – постоянная норма дисконта, %;

i – номер шага расчёта.

Чистым доходом (Net Value - NV) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период:

NV=∑Фi=∑(Дi-Иi), (3)

где Фi - эффект (сальдо) денежного потока на i-шаге, а сумма распространяется на все шаги в расчетном периоде.

Дi - доход на i-шаге, ден.ед.;

Иi – инвестиции в проект на i-шаге, ден.ед.

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистый дисконтированный доход (Net Present Value - NPV) - накопленный дисконтированный эффект за расчетный период. Он определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу. Он определяется по формуле:

NPV=∑Фi\* αi, (4)

где αi - коэффициент дисконтирования на i-шаге.

NV и NPV характеризуют превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта соответственно без учета и с учетом неравноценности их разновременности. Для признания проекта эффективным, с точки зрения инвестора, необходимо, чтобы его NPV был положительным; при сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с большим значением NPV (при условии, что он положителен). [16]

Индекс рентабельности (PI) - относительный показатель и характеризует уровень доходов на единицу затрат. Формула для расчёта:

PI=∑(Дi\*αi)/∑(Иi\*αi), (5)

Если PI>1 - проект эффективен, PI<1 - не эффективен. РI=1,0 - рассматриваемое направление инвестиций в точности удовлетворяет выбранной ставке отдачи, которая равна IRR.

Следующий показатель возникает, когда NPV проекта рассматривается как функция от нормы дисконта Е. Внутренней нормой доходности (Internal Rate of Return - IRR) называют такое положительное число Е', что при норме дисконта Е=Е' чистый дисконтированный доход проекта обращается в 0. Уравнение NPV(Е)=0 может вообще не иметь корней или иметь несколько положительных корней. Тогда внутренней нормы доходности не существует.

Чтобы избежать этих трудностей, лучше определять IRR иначе, по формуле (1). При нахождении IRR таким способом должно выполняться условие: r1 - такая ставка, при которой NPV1 положительный, а r2 - такая ставка, при которой NPV2 отрицательный.

IRR=r1+NPV1/NPV1–NPV2\*(r2–r1). (6)

Экономический смысл IRR - коммерческая организация может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже значения цены капитала. Цена капитала (CC) - общая сумма средств, которую необходимо уплатить за использование определённого объема финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему. Если IRR>CC - проект эффективен, IRR<CC - не эффективен. [25]

Сроком окупаемости («простым» сроком окупаемости) называется продолжительность наименьшего периода, по истечении которого текущий чистый доход в текущих или дефлированных ценах становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Он рассчитывается по следующей формуле:

Ток.=∑Иi/Дср/г, (7)

где Дср/г - среднегодовой доход, ден. ед.;

Среднегодовой доход определяется по формуле:

Дср/г=∑Дi/n, (8)

где n - количество лет реализации проекта, год*.*

Сроком окупаемости с учетом дисконтирования называется продолжительность наименьшего периода, по истечении которого текущий чистый дисконтированный доход становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Есть два варианта расчёта.

1 Упрощенный вариант. Используется формула:

Токд=∑Иi/Дср/гд, (9)

где Дср/гд – дисконтированный среднегодовой доход, ден. ед.

2 Точный вариант. Используется формула:

Токд=m+(И–ΣDm)/(Dm+1/(1+r)m+1), (10)

где m - количество лет реализации проекта, при котором ΣDm<И.

Для формулы (10) должно выполняться условие: ΣDm<И<ΣDm+1

Предпочтительным считается тот проект, у которого Ток меньше. [13]

Целесообразно проводить комплексный расчет эффективности инвестирования средств по всем перечисленным показателям.

Приложения к бизнес-плану - это документы, на базе которых был составлен бизнес-план: данные маркетинговых исследований, спецификации и подробные описания продуктов, характеристики конкурентов и их продуктов, патенты, копии рекламных материалов, прайс-листов, каталогов, контракты и прочие документы.

1.3 Информационные технологии бизнес-планирования

Сложившаяся на отечественном рынке конкурентная ситуация характеризуется противостоянием двух подходов к созданию программных систем для бизнес-планирования. Первый подход - так называемая «закрытая система». Она представляет собой «черный ящик» (в математическом смысле), в который пользователь закладывает исходные данные, а на выходе получает результаты. Пользователь не может вмешаться в процесс расчетов, алгоритм вычислений известен ему в общих чертах, конкретные формулы «закрыты» внутри расчетного блока и не подлежат корректировке пользователем. «Открытая система» характерна тем, что пользователь может отслеживать процедуру вычислений и вносить изменения в конкретные расчетные формулы.

Организация по промышленному развитию сама ведет работу как по совершенствованию и вопросам всемирного использования своей методики, так и ее реализации в форме компьютерных программ. Результатом этой деятельности стало программное средство «COMFAR III Expert», созданное непосредственно UNIDO. «COMFAR» представляет собой программное средство для Windows или Windows’95. Система реализована полностью на английском языке. Эта система имеет ряд преимуществ перед отечественными разработками:

* ввод исходных данных и просмотр результатов организованы в форме вложенных таблиц;
* различные длительности интервала планирования, кратные месяцу;
* многовалютный расчет (количество валют может достигать 20);
* методика создавалась для стран с высоким уровнем инфляции и включает все необходимые для таких условий аналитические инструменты;
* логотип ООН (использование продукта разработанного комитетом при ООН создает хороший имидж);
* кроме краткого резюме, можно распечатать и расширенный вариант;
* система отображения модулей с исходными данными - это дерево, которое можно раскрывать или сворачивать, показывая только необходимые модули; по мере заполнения данных становятся доступны новые ветви дерева.

Основным недостатком программы является отсутствие структурно обособленного блока описания налогов. [11]

Самым ярким представителем «закрытых систем», является программа «Project Expert» московской фирмы «Pro-Invest Consulting». В основу «Project Expert» положена методика UNIDO по оценке инвестиционных проектов и методика финансового анализа, определенная международными стандартами IAS. «Project Expert» позволяет гибко учитывать изменения в экономическом окружении и оперативно их отражать. Представление результатов возможно на русском и на английском языке.

К возможностям «Project Expert» относятся: проектирование стратегии развития бизнеса; определение потребности в инвестициях и кредитных средствах и их привлечение; определение оптимального способа финансирования; оценка возможных вариантов производства, закупок и сбыта; контроль выполнения проектов. Интервал планирования жестко определен и составляет один день. Интервал представления результатов может быть задан и изменяется дискретно (месяц-квартал-год), количество интервалов не ограничено. Гибко организован блок задания налогов. Пользователь не ограничен в количестве возможных налогов и в выборе базы налогообложения. В программе предусмотрены различные системы учета и списания НДС.

Единственные недостатки имеются в разделе «Финансирование». Так, использование заемных средств организовано как получение некоторого числа кредитов на заданный срок по фиксированной ставке. Это усложняет работу с займами типа открытых кредитных линий. Ввод данных о кредитах занимает существенное время, и при изменении параметров проекта финансовую схему приходится корректировать «вручную».

Программа «Project Expert» позволяет вести детальное сопровождение проекта 15-30 лет при производстве товаров и услуг и до восьми лет в строительстве.

«Project Expert» - головная система в семействе программ фирмы «Pro-Invest Consulting»: на рынке также представлены продукты «Forecast Expert» - система прогнозирования, «Marketing Expert» - система построения маркетинговой стратегии, «Audit Expert» - система анализа финансового состояния предприятия, «Project Questionnaire & Risk» - система анализа рисков. Эти программы реализованы для оболочек Windows и Windows’95.

Класс «открытых систем» бизнес-планирования представлен на рынке целым рядом программных средств, наиболее продвинутая из которых - «Альт-Инвест» петербургской фирмы «Альт». Она также является головной в группе программ, таких как «Альт-Прогноз» (прогнозирование), «Альт-План» (стратегическое планирование), «Альт-Финансы» (анализ финансового состояния). Кроме того, существует сокращенный вариант программы под названием «Альт-Инвест-Прим» для экспресс-оценки эффективности.

Программа «Альт-Инвест» реализована в среде электронных таблиц «Microsoft Excel 5.0». Каждое поле такой таблицы либо служит для ввода начальных числовых данных, либо содержит расчетную формулу, которую пользователь может редактировать. К преимуществам программы «Альт-Инвест» можно отнести MS Excel и легкость составления отчетов.

К недостаткам программы относятся: неудобная работа с исходными данными (нет средств (кроме стандартных средств Excel) для работы с повторяющимися в течение проекта событиями); недостаточные возможности описания проекта (можно описать только примитивные проекты, нет возможности указывать график производства, отличающийся от графика продаж, нет расчета потребностей в оборотном капитале).

«Альт-Инвест-Прим» предназначен для оценки проектов на основании укрупнённых данных о проекте. Возможности программного продукта «Альт-Инвест-Прим»:

* учет действующего предприятия - можно осуществлять укрупненное моделирование финансового плана действующего предприятия;
* расчет NPV с учетом (без учета) остаточной стоимости проекта;
* расчет бюджетной эффективности проекта;
* возможность задавать переменные затраты на оплату труда по каждому виду продукции;
* учёт законодательных особенностей лизинговых операций;
* автоматический расчет графика оптимального кредитования.

К недостаткам данной программы относятся: выполнение расчетов только в постоянных ценах; использование одной расчетной валюты; укрупненное описание налогового окружения.

Программа используется при подготовке финансовых разделов ТЭО и бизнес-планов проектов различных отраслей, с различными объемами инвестиций и схемами финансирования.

Так же достаточно распространены программы «Бизнес План PL» и «ИНЭК-Аналитик».

Программный продукт «Бизнес План PL» предназначен для финансового прогнозирования в будущем периоде. Эта программа создана для написания бизнес-планов, ТЭО и разработки различных направлений финансового прогнозирования. Программа работает в операционной среде Windows и совместима с Microsoft Оffice 95 и выше

Программный комплекс «ИНЭК-Аналитик» позволяет подготовить, соответствующие российским и международным стандартам инвестиционный проект, план финансового оздоровления, ТЭО, кредита, программу реструктуризации предприятия и т.п. При разработке бизнес-плана программный комплекс автоматически формирует протокол ошибок и предлагает способы их устранения. [18]

Глава 2 Общая характеристика ООО ПФ «Приозерск-Лес»

2.1 Характеристика деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес»

Предприятие ООО ПФ «Приозерск-Лес» представляет собой общество с ограниченной ответственностью. Общество является юридическим лицом и действует на основе Устава и Учредительного договора, имеет собственное имущество, самостоятельный баланс. Учредителями организации являются Шкута Д.В. и Автаев С.Н. Уставный капитал составляет 500 000 рублей.

Предприятие ООО ПФ «Приозерск-Лес» учреждено в 1997 году. Располагается оно на территории Приозерского мебельного деревообрабатывающего комбината (ПМДК). Первоначально к основным фондам предприятия относились только здание цеха раскроя пиломатериалов и изношенное оборудование, ранее принадлежавшее ПМДК.

Основным видом деятельности организации было пильное производство. Производили заготовки для погонажного участка ПМДК, полуфабрикаты для сушильных камер, обрезные пиломатериалы.

В 1999 году было закуплено оборудование для цеха раскроя пиломатериалов, что позволило нарастить мощность производства. Основной продукцией предприятия являлись вагонка, брусок, обрезные пиломатериалы.

В 2002 году началось строительство нового цеха, открытие которого состоялось 30 апреля 2003 года. Было закуплено новое оборудование и налажено производство профильного погонажа. Продукция изготавливалась на заказ в достаточно узком ассортименте. Затем была куплена линия сращивания, что позволило увеличить выпуск продукции и немного расширить ассортимент.

В 2004 году массив начали ламинировать – облицовывать в плёнку, что позволило в большей степени удовлетворить потребности потребителя и расширить цветовую гамму производимых изделий.

Источниками финансирования предприятия являются краткосрочные банковские кредиты, бюджет организации (собственное производство). ООО ПФ «Приозерск-Лес» сотрудничает с ОАО «Банк Санкт-Петербург».

Отрасль, в которой организация осуществляет свою деятельность - деревообрабатывающая промышленность. Основными видами экономической деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес» являются: производство пиломатериалов и изделий из древесины; оптовая и розничная торговая деятельность; оказание услуг населению и юридическим лицам по изготовлению запасных частей и выполнению различных строительных и ремонтных работ; предоставление услуг по найму рабочей силы.

Производимая ООО ПФ «Приозерск-Лес» продукция способна полностью удовлетворить потребности потребителей.

Производятся следующие виды продукции: брусок (категории А, В, С, ЭКСТРА); вагонка категории ЭКСТРА; добор; наличник (гладкий, фигурный, сфера); плинтус: (гладкий, фигурный); штапик; коробка дверная.

Продукция, производимая предприятием, предназначена для внутренней и наружной отделки или ремонта помещений с любой влажностью и температурным режимом.

Основным материалом является древесина хвойных пород. Изделия производятся стандартные. Но их размеры и рельефы могут корректироваться в соответствии с требованиями заказчиков. Цветовая гамма изделий представлена декорами: белый; бук; орех; дуб; вишня; махагон; ольха.

Продукция ООО ПФ «Приозерск-Лес» рассчитана на таких потребителей, как строительные организации, торговые фирмы, а так же частные лица.

Потребителями продукции организации являются следующие фирмы: ООО «Строй-Микс» (г. Приозерск); фирма «Хорошие Двери» (Санкт-Петербург); ООО «Хопёр» (Санкт-Петербург); ООО «Дилер» (Санкт-Петербург); ООО «Ремстройсервис» (Санкт-Петербург); торговый дом «Лаверна» (Санкт-Петербург); фирма «Строймаркет» (Санкт-Петербург); фирма «Марибелл» (Москва); ООО «Алавус» (Москва); ООО «Неостек» (Москва);

ООО ПФ «Приозерск-Лес» имеет в своём составе отдел продаж, который находится в Санкт-Петербурге. Специалисты отдела проводят необходимые маркетинговые исследования рынка потребителей.

Политика маркетинга ООО ПФ «Приозерск-Лес» сводится к завоеванию новых, более отдалённых рынков сбыта и более глубокому проникновению в уже освоенные путём улучшения качества выпускаемой продукции. Маркетинговую стратегию фирмы можно сформулировать как «Лидерство в области затрат». Фирма стремится к минимизации затрат.

Планирование объёма выпуска продукции производится исходя из объёма заказов. Реализация продукции производится напрямую, без торговых посредников.

Высшим органом управления ООО ПФ «Приозерск-Лес» является Совет учредителей. Общее руководство деятельностью предприятия ведет генеральный директор, принимаемый по контракту Советом учредителей.

На рисунке Ж.1 представлена схема управления предприятием. В данной схеме управления служащие расположены по иерархии подчинения.

На предприятии имеется 4 отдела (производственный отдел, бухгалтерия, отдел продаж, отдел кадров), деятельность которых контролируется дирекцией. Организационная структура предприятия приведена на рисунке Ж.2. Как видно из рисунка Ж.2, организация построена по правилам линейно-функциональной структуры. Выпуском основной продукции занимается производственный отдел.

Схема технологического процесса производства продукции на предприятии представлена на рисунке Ж.3. В соответствии с рисунком Ж.3 доставка сырья осуществляется транспортом поставщиков. Древесина подаётся в цех раскроя пиломатериалов на ленточнопильный транспортёр с помощью автопогрузчика. Затем производится распилка брёвен на брус и пиломатериалы на ленточнопильном станке Wood-Мizer LT-40 и круглопильных станках KARA IS-II, Laimet. Полученные заготовки подаются на торцовку на станок Ц-6, где корректируются их размеры. Получаемые пиломатериалы сортируются и укладываются в пакеты, а затем доставляются в сушильную камеру, в которой хранятся в течение 5-7 дней.

Сухой материал подаётся в цех обработки профильного погонажа. Первоначально пиломатериалы подаются на станок Optikat, где производится выторцовка сучков. Далее материал подаётся на линию Ultra, где происходит его сращивание, а затем фрезеруется на станке Гидромат, в результате чего получают различные виды изделий профильного погонажа. Если требуется облицовка продукции (по желанию заказчика), то после фрезеровки заготовок, они подаются на облицовочный станок, где облицовываются (закатываются в облицовочную плёнку различных артикулов). Торцовка облицованных заготовок на нужные длины производится на станке Altendorf C-45. Если облицовка не требуется, то заготовки сразу торцуются в размер на станке Altendorf C-45. Готовая продукция подаётся на станок Термопак, где упаковывается и отгружается на склад. Все отходы, образующиеся при распиловке, торцовке, фрезеровке перерабатываются на рубительной машине в опилки и дрова, и используются в котельной для отопления.

Продукция выполняется в соответствии с Российскими государственными стандартами качества (ГОСТ 8242-88 «Детали профильные из древесины и древесных материалов для строительства» Технические условия). На предприятии нет специальной службы, осуществляющей контроль качества. Осуществляется самоконтроль.

Для инженерно-технических работников и служащих предприятия предусмотрены должностные оклады, установленные в зависимости от занимаемых должностей, квалификации, объёма и сложности выполняемых работ.

Для оплаты труда производственных рабочих так же используется система окладов. Заработная плата работникам выплачивается 2 раза в месяц по мере поступления денег. Материальное стимулирование труда осуществляется в виде премий. Премия выплачивается рабочим за фактически отработанное время в данном месяце при условии выполнения плана по товарной продукции.

Договора поставки сырья и материалов заключены с поставщиками, перечень которых представлен в таблице Ж.1.

Поставка сырья осуществляется собственным транспортом поставщиков (автомобильным, либо железнодорожным). Оплата производится наличным и безналичным расчетом в течение срока, указанного в договоре поставки.

Предприятие пользуется наёмными транспортными средствами. Транспорт предоставляется фирмой ООО «Приозерск-Транс». Для межцехового сообщения используются автокара и автопогрузчик.

Основные фонды организации составляют здание цеха профильного погонажа, погрузочно-разгрузочная площадка, рабочие машины, силовое оборудование, передаточные устройства, инструмент, ангар, офис. Предприятие использует следующие категории помещений: производственные (цех, сушилка, пилорама); технологические (котельная); офисные; вспомогательные (наземный гараж, навес). Здания и сооружения, оборудование и хозяйственный инвентарь, находящиеся в собственности ООО ПФ «Приозерск-Лес», их балансовая стоимость и номы амортизации приведены соответственно в таблицах Ж.2 и Ж.3.

Охрана труда и окружающей среды рассмотрена в Приложении С. В Приложении Т рассмотрен порядок организации гражданской обороны на предприятии ООО ПФ «Приозерск-Лес».

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес»

Основными источниками информации для анализа финансово-хозяйственного состояния предприятия в данном случае будут служить бухгалтерский баланс (форма Ф-1) и отчёт о прибылях и убытках (форма Ф-2). Формы Ф-1 и Ф-2 ООО ПФ «Приозерск-Лес» приведены в Приложениях А, Б, В и Приложениях Г, Д, Е соответственно. Данные взяты за несколько лет: 2003, 2004, 2005 года.

Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности начинается с оценки финансового состояния предприятия, который проводится по данным бухгалтерского баланса. Методика проведения анализа финансового состояния фирмы включает следующие разделы: горизонтальный и вертикальный анализ баланса; анализ состава активов пассивов в балансе; анализ оборотного капитала; анализ финансовой устойчивости предприятия; анализ платежеспособности и ликвидности; анализ показателей деловой активности; общие выводы. [2]

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными – темпами роста (снижения). Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО ПФ «Приозерск-Лес» за 2003-2005 года приведён в таблице И.1. Вертикальный анализ баланса показывает структуру средств предприятия и их источников. Вертикальный анализ баланса ООО ПФ «Приозерск-Лес» представлен в таблице И.2. Сравнительный аналитический баланс получается из исходного баланса путём дополнения его показателями структуры, динамики и структурной динамики вложений и источников средств предприятия за отчётный период. Такой баланс, применительно к исследуемому предприятию, представлен в таблицах И.3, И.4, И.5.

Финансовая устойчивость предприятия определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и свидетельствует о способности предприятия свободно маневрировать денежными средствами в бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования.

Для характеристики источников формирования запасов, применяют 3 основных показателя.

1 Собственные оборотные средства:

СОС=СИ-ВА, (11)

где СИ – собственные источники, руб.;

ВА – внеоборотные активы, руб.

2 Величина собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат:

СД=СОС+ДП, (12)

где ДП – долгосрочные пассивы, руб.

3 Общая величина основных источников формирования запасов и затрат:

ОИ=СД+КЗС, (13)

где КЗС – краткосрочные заёмные средства, руб.

Трём показателям источников формирования запасов и затрат соответствуют показатели обеспеченности запасов и затрат источниками формирования.

1 Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

ΔСОС=СОС-З, (14)

где З – запасы, руб.

2 Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов:

ΔСД=СД-З. (15)

3 Излишек (+) или недостаток (-) общеё величины основных источников формирования запасов:

ΔОИ=ОИ-З. (16)

С помощью этих показателей можно определить трёхфакторный показатель типа финансовой ситуации:

S={ΔСОС; ΔСД; ΔОИ} (17)

При ΔСОС>0, ΔСД>0, ΔОИ>0, S={1; 1; 1} – абсолютная устойчивость финансового состояния фирмы. Это означает, что все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами.

При ΔСОС<0, ΔСД>0, ΔОИ>0, S={0; 1; 1}- нормальная устойчивость финансового состояния фирмы. Предприятие платёжеспособно.

При ΔСОС<0, ΔСД<0, ΔОИ>0, S={0; 0; 1} - неустойчивое финансовое состояние фирмы. Нарушение платёжеспособности предприятия. Равновесие восстанавливается путём пополнения источников собственных средств и ускорения оборачиваемости запасов.

При ΔСОС<0, ΔСД<0, ΔОИ<0, S={0; 0; 0} - кризисное финансовое состояние фирмы. Предприятие является неплатежеспособным и находится на грани банкротства. [22]

Оценка финансового положения с помощью абсолютных показателей финансовой устойчивости приведена в таблице И.6.

Все относительные показатели финансовой устойчивости можно разделить на 2 группы: показатели, определяющие состояние оборотных средств и показатели, определяющие состояние основных средств.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами Косс характеризует степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами (Косс>1).

Косс=(СИ-ВА)/ОА=(стр.490-стр.190)/ стр.290, (18)

где ОА – оборотные активы, руб.

Коэффициент манёвренности собственного капитала Км характеризует способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников (0,2≤Км≤0,5). [26]

Км=(СИ-ВА)/СИ=(стр.490- стр.190)/стр.490. (19)

Индекс постоянного актива Кп показывает долю основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств.

Км+Кп=1. (20)

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами Комз характеризует степень обеспеченности материальных запасов собственными средствами (0,6≤ Комз ≤0,8).

Комз=(СИ-ВА)/З=(стр.490- стр.190)/ стр.210. (21)

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств Ксзс показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств (Кзсс <1).

Ксзс=(ДП+КЗС)/СИ=(стр.590+стр.690)/стр.490 (22)

Коэффициент автономии (финансовой независимости) Ка показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия (Ка≥0,5).

Ка=СИ/ВБ=стр.490/стр.700(300), (23)

где ВБ – валюта баланса – итог баланса, руб.

Коэффициент финансовой зависимости Кз показывает долю заёмных средств в общей сумме всех средств предприятия (Кз≤1).

Кз=(ДП+КЗС)/ВБ=(стр.590+стр.690-стр.640-стр.650)/стр.700(300). (24)

Коэффициент реальной стоимости имущества Крси показывает долю средств производства в стоимости имущества, уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственными средствами (Крси>0,5).

Крси=(НМА+ОС+НЗС+М)/ВБ=(стр.110+стр.120+стр.130+стр.210)/стр.300,(25)

где НМА – нематериальные активы, руб.;

ОС – основные средства, руб.;

НЗС – незавершённое строительство, руб.;

М – сырьё и материалы, руб.[5]

Оценка финансового положения с помощью относительных показателей финансовой устойчивости приведена в таблице И.7.

Наиболее важные показатели, представленные в таблице И.7 наглядно представлены диаграммах, приведённых на рисунках 1, 2, 3.



Рисунок 1 – Динамика коэффициента автономии



Рисунок 2 – Коэффициент соотношения собственных и заёмных средств



Рисунок 3 – Динамика коэффициента манёвренности

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера.Ликвидностьпредприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легкореализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Анализ ликвидности позволяет оценить способность предприятия оплатить обязательства по краткосрочным кредитам. Для анализа ликвидности используются абсолютные и относительные показатели. Смысл анализа с помощью абсолютных показателей – проверить, какие источники средств и в каком объёме используются для покрытия запасов. В зависимости от степени ликвидности, т.е. от скорости превращения в денежные средства, активы предприятия подразделяются на следующие группы:

* А1 – наиболее ликвидные активы – денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги)

А1=стр.250+стр.260; (26)

* А2 – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность и прочие активы; расходы, связанные с взаиморасчётами с работниками по полученным ссудам, расходы, не перекрытые средствами собственных фондов и фондов целевого финансирования, а так же превышение расчётов с работниками по полученным ими ссудами над величиной ссуды банка для рабочих и служащих вычетаются

А2=стр.240; (27)

* А3 – медленнореализуемые активы – статьи раздела II баланса «Оборотные активы», за исключением «Расходов будущих периодов»

А3=стр.210+стр.220-стр.217; (28)

* А4 – труднореалзуемые активы – статьи раздела I баланса «Внеоборотные активы», а так же дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более, чем через 12 месяцев после отчётной даты, за исключением статей этого раздела, включённых в предыдущую группу

А4=стр.190+стр.230. (29)

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

* П1- наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность, расчёты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а так же ссуды, не погашенные в срок

П1=стр.620+стр.630+стр.660; (30)

* П2 – краткосрочные пассивы - краткосрочные кредиты и заёмные средства и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты

П2=стр.610; (31)

* П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заёмные средства (статьи раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства»)

П3=стр.510+стр.520; (32)

* П4 – постоянные пассивы – «Капитал и резервы», «Доходы будущих периодов», «Резервы предстоящих расходов и платежей»

П4=стр.490+стр.640+ стр.650. (33)

Предприятие считается ликвидным, ели его текущие активы превышают краткосрочные обязательства. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения А1>П1; А2>П2; А3>П3; А4<П4. Неравенство А1>П1 отражает соотношение текущих платежей и поступлений. Неравенство А2>П2 отражает тенденцию изменения текущей ликвидности в недалёком будущем. Неравенства А3>П3 и А4<П4 отражает соотношение платежей и поступлений в относительно отдалённом будущем. При чём неравенство А4<П4 носит «балансирующий» характер – его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличии у предприятия собственных оборотных средств. [23]

Анализ ликвидности ООО ПФ «Приозерск-Лес» с помощью абсолютных показателей представлен в таблице И.8.

Относительные показатели оценки платёжеспособности и ликвидности представлены несколькими коэффициентами.

Абсолютная ликвидность - отношение наиболее ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Коэффициент абсолютной ликвидности Кал показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время, и характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса (0,2≤Кал≤0,5).

Кал=А1/(П1+П2)=(стр.250+стр.260)/(стр.620+стр.630+стр.660+стр.610). (34)

Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) Ктл характеризует степень обеспеченности всеми оборотными активами краткосрочных обязательств, т.е. запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидного имущества над имеющимися обязательствами (1≤Ктл≤2).

Ктл=(А1+А2+А3)/(П1+П2)=(стр.250+стр.260+стр.240+стр.210+

+стр.220-стр.217)/(стр.620+стр.630+стр.660+стр.610). (35)

Нижняя граница указывает на то, что оборотных средств должно быть достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается нежелательным, поскольку это свидетельствует о нерациональном вложении своих средств и неэффективном их использовании.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности Кбл показывает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами (0,8≤Кбл≤1). [6]

Кбл=(А1+А2)/(П1+П2)=(стр.250+стр.260+стр.240)/(стр.620+

+стр.630+стр.660+стр.610). (36)

Анализ ликвидности ООО ПФ «Приозерск-Лес» с помощью относительных показателей представлен в таблице И.9. Данные таблицы И.9 наглядно представлены графиках, приведённых на рисунке 4.



Рисунок 4 – Динамика относительных коэффициентов ликвидности

Банкротство (несостоятельность) – неспособность должника в полном объёме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. В целях определения достаточности принадлежащего должнику имущества для покрытия судебных расходов, расходов на оплату вознаграждения арбитражным управляющим, а так же возможности (невозможности) восстановления платёжеспособности должника проводится оценка неплатёжеспособности предприятия. Показателем для определения неудовлетворительной структуры баланса предприятия является выполнение одного из следующих условий:

* коэффициент текущей ликвидности менее 2;
* коэффициент обеспеченности собственными средствами менее 0,1.

При неудовлетворительной структуре баланса для проверки реальной возможности предприятия восстановить свою платёжеспособность рассчитывается коэффициент восстановления (утраты) платёжеспособности Квосст сроком на 6 месяцев (Квосст>1).

Квосст(утр)=Ктлк+(У/Т)\*(Ктлк-Ктлн)/2, (37)

где Ктлк и Ктлн – значение коэффициента текущей ликвидности в начале и в конце отчётного периода;

Т – продолжительность периода, мес.;

У – период восстановления (утраты) платёжеспособности, мес.;

2 – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.

При расчёте коэффициента восстановления платёжеспособности (Квосст ) период восстановления платёжеспособности (У) равен 6 месяцев, а при расчёте коэффициента утраты платёжеспособности (Кутр) период утраты платёжеспособности (У) равен 3 месяца. [19]

Структура баланса ООО ПФ «Приозерск-Лес» признана неудовлетворительной, т.к. коэффициент текущей ликвидности в 2003, 2004, 2005 годах менее 2. А значит, необходим расчет показателей неплатёжеспособности.

Коэффициенты восстановления и утраты платёжеспособности ООО ПФ «Приозерск-Лес» представлены в таблице И.10.

Динамика коэффициента утраты платежеспособности представлена на рисунке 5.



Рисунок 5 – Динамика коэффициента утраты платежеспособности

Для оценки деловой активности рассчитываются коэффициенты оборачиваемости капитала предприятия.

Фондоотдача основных средств Фо характеризует эффективность использования основных средств, измеряемую величиной продаж, приходящихся на единицу стоимости средств, руб/руб.

Фо=Вр/ОСср.г=ф.№2, стр.010/(ф.№ 1, 0,5\*(стр.120 на начало периода+

+стр.120 на конец периода), (38)

где ОСср.г – среднегодовая стоимость основных средств предприятия, руб.

Коэффициент оборачиваемости активов КобА отражает скорость оборота активов предприятия, раз.

КобА=Вр/Аср.г=ф.№2, стр.010/(ф.№ 1, 0,5\*(стр.300 на начало периода +

+стр.300 на конец периода), (39)

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов КобОА отражает число оборотов запасов и затрат предприятия, раз.

КобОА= Вр/ОАср.г=ф.№2, стр.010/(ф.№ 1, 0,5\*(стр.290 на начало периода+

+стр.290 на конец периода), (40)

где ОАср.г – среднегодовая стоимость оборотных активов предприятия, руб.

Коэффициент оборачиваемости заёмного капитала КобЗК отражает расширение (рост коэффициента) или снижение (уменьшение коэффициента) заёмных средств, предоставляемых предприятию, раз.

КобЗК=Вр/ЗКср=ф.№2, стр.010/(ф.№1, 0,5\*(стр.(590+610+660)

на начало периода+стр.(590+610+660) на конец периода), (41)

где ЗКср – средняя величина заёмного капитала, руб.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности КобДЗ отражает расширение (рост коэффициента) или снижение (уменьшение коэффициента) коммерческого кредита, предоставляемого предприятием, раз.

КобДЗ= Вр/ДЗср=ф.№2, стр.010/(ф.№1, 0,5\*(стр.(230+240)

на начало периода+стр.(230+240) на конец периода), (42)

где ДЗср – средняя дебиторская задолженность, руб.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности КобКЗ отражает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию, раз.

КобКЗ= Вр/КЗср=ф.№2, стр.010/(ф.№1, 0,5\*(стр.620 на начало периода+

+стр.620 на конец периода), (43)

где КЗср – средняя кредиторская задолженность, руб.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности Ксоот показывает покрытие дебиторской задолженностью кредиторской задолженности, руб/руб.

Ксоот=ДЗ/КЗ=ф.№ 1, стр.(230+240)/ф.№ 1, стр.620. (44)

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала КобСК показывает скорость оборота собственного капитала, раз.

КобСК=Вр/СКср=ф.№2, стр.010/(ф.№1, 0,5\*(стр.490 на начало периода+

+стр.490 на конец периода), (45)

где СКср – средняя величина собственного капитала предприятия, руб.

Длительность одного оборота в днях определяется по формуле:

Тоб=Т/Коб, (46)

где Т – число дней в отчётном периоде;

Кобi – коэффициент оборачиваемости i-того показателя. [10]

Анализ показателей деловой активности ООО ПФ «Приозерск-Лес» представлен в таблице И.11.

Для оценки результатов деятельности предприятия анализируются показатели прибыли и рентабельности. Анализ результатов деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес» приведён в таблице И.12.

В таблице И.13 приведён структурно-динамический анализ основных элементов формирования конечных результатов деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес».

Для наиболее полной оценки прибыли проводится её факторный анализ.

Для расчёта влияния фактора «выручка от реализации», необходимо рассчитать выручку в сопоставимых ценах, т.е. объём реализации 2005 года в ценах реализации 2004 года.

В’=В1/У, (47)

где В’ – выручка от реализации отчётного периода в сопоставимых ценах, руб.;

В1 – выручка от реализации отчётного периода, руб.;

У – индекс роста цен.

У=1 (т.к. в течение рассматриваемого периода цены на продукцию остались неизменными). Отсюда В’=В1.

Таким образом, изменение выручки за счёт изменения цен рассчитывается по формуле:

ΔВц=В1-В’, (48)

Исходя из формулы (48), ΔВц=0. Это значит, что цены не повлияли на изменение выручки в 2005 году.

Изменение прибыли за счёт изменения выручки определяется по формуле:

ΔПрв=(В1-В0-ΔВц)\*Роп0, (49)

где Роп0 – рентабельность обёма продаж прошлого года;

В0 - выручка от реализации базового периода, руб.

Расчёт влияния фактора «цена» производится по формуле:

ΔПрц=ΔВц\*Роп0, (50)

Для расчёта влияния фактора «себестоимость реализуемой продукции» используем формулу:

ΔПрс=В1\*(УС1-УС0)/100, (51)

где УС – уровень себестоимости.

УСi=Сi/Вi\*100, (52)

где Сi – себестоимость i-периода, руб.;

Вi – выручка i-периода, руб.

На основании формулы (65) проведём расчёт:

УС1=4599347/4908272\*100=93,7%

УС0=3650085/4105304\*100=88,91%

УС1-УС0=93,7%-88,91%=4,79%

Рассмотренные факторы, повлиявшие на прибыль за 2005 год в ООО ПФ «Приозерск-Лес», рассмотрены в таблице И.14.

Коэффициенты рентабельности характеризуют прибыльность деятельности предприятия. Рентабельность – это сумма прибыли на 1 рубль вложенного капитала. Рентабельность всего капитала Ркап показывает эффективность использования всего имущества предприятия.

Ркап=Пб(ч)/К\*100%=[ф.№2, стр.160/(ф.№1, стр.300-стр.252-стр.244)]\*100%, (53)

где Пб(ч) – балансовая (чистая) прибыль предприятия, руб.;

К – стоимость всего имущества предприятия.

Рентабельность собственного капитала Рсс показывает долю балансовой или чистой прибыли в собственных средствах предприятия.

Рск=Пб(ч)/СК\*100%==(ф.№2, стр.160/ф.№1, стр.490)\*100%, (54)

где СК – собственный капитал предприятия, руб.

Рентабельность текущих активов Рта показывает эффективность использования оборотных средств предприятия.

Рта=Пб(ч)/МОС=(ф.№2, стр.160/ф.№1, стр.290)\*100%, (55)

где МОС – стоимость материальных оборотных средств предприятия, руб.

Рентабельность объёма продаж Роп показывает эффективность деятельности предприятия.

Роп=Пб(ч)/Вр=(ф.№2, стр.160/ф.№2,стр.010)\*100%, (56)

Рентабельность производства продукции (услуг) Рпп показывает размер прибыли на рубль произведённых затрат.

Роп=Пб(ч)/Сполн=(ф.№2, стр.160/ф.№2, стр.020+стр.030+стр.040)\*100%, (57)

Расчёт показателей рентабельности функционирования ООО ПФ «Приозерск-Лес» приведён в таблице И.15.

Для наиболее полной оценки рентабельности продаж проводится её факторный анализ. Для этого необходимо рассчитать влияние на показатель ряда факторов. Расчёт влияния изменения выручки от реализации продукции проведём по формуле:

ΔРопв=((В1-С0-КР0-УР0)/В1-(В0-С0-КР0-УР0)/В0)\*100%, (58)

где С1 и С0 – себестоимость отчётного и базисного периодов, руб.;

КР1 и КР0 – коммерческие расходы отчётного и базисного периодов, руб.;

УР1 и УР0 – управленческие расходы отчётного и базисного периодов, руб.

Влияние изменения себестоимости реализованной продукции определяется по формуле:

ΔРопс=((В1-С1-КР0-УР0)/В1-(В1-С0-КР0-УР0)/В1)\*100%. (59)

Влияние изменения коммерческих расходов определяется по формуле:

ΔРопкр=((В1-С1-КР1-УР0)/В1-(В1-С1-КР0-УР0)/В1)\*100%. (60)

Влияние изменения управленческих расходов определяется по формуле:

ΔРопур=((В1-С1-КР1-УР1)/В1-(В1-С1-КР1-УР0)/В1)\*100%. (61)

Совокупное влияние факторов выглядит следующим образом:

±ΔРоп=±ΔРопв±ΔРопс±ΔРопкр±ΔРопур,, (62)

Влияние перечисленных факторов на рентабельность объёма продаж ООО ПФ «Приозерск-Лес» рассмотрено в таблице И.16. [31]

2.3 Обобщающая характеристика финансово-хозяйственной

деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес»

### 

### 2.3.1 Оценка финансового состояния предприятия

Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО ПФ «Приозерск-Лес», представленный в таблице И.1, позволяет сделать вывод, что на рассматриваемом предприятии за 2003-2005 года валюта баланса выросла. За 2003 год эта статья баланса снизилась на 70,10%, а в 2004 и 2005 годах она возросла на 8,51% и на 128,91% соответственно. На конец 2005 года валюта баланса составила 10 458 184 руб.

Внеоборотные активы за 2003, 2004 и 2005 года увеличились на 1,38%, 22,94% и 20,63% соответственно. Оборотные активы за 2003 и 2004 года снизились на 86,18% и 15,32%, но в 2005 году возросли на 388,42%.

Отрицательным моментом является снижение в 2004 году нематериальные активов на 100%. В дальнейшем нематериальные средства не приобретались. Объёмы незавершенного строительства в 2003-2005 годах возрастали, а именно, за 2003 год - на 3,25%, за 2004 год – на 163,53% и за 2005 год – на 19,37%. По статье «Основные средства» с 2005 года наблюдалась положительная динамика. Несмотря на незначительное сокращение этой статьи в 2003 году на 0,32%, в 2004 и 2005 годах она выросла на 2,68% и на 22,74% соответственно.

В 2003 году собственный капитал предприятия снизился на 202,88%, но в 2004 и 2005 годах данная статья выросла на 291,94% и 22,70% соответственно. Как отрицательный момент можно отметить рост, начиная с 2004 года краткосрочной дебиторской задолженности. За 2003 год данная статья сократилась на 95,14%, но за тем начала расти: на 43,21% - за 2004 год и на 628,07% – за 2005 год.

Отрицательным моментом так же является рост краткосрочных обязательств в 2005 году и снижение денежных средств. В 2003 году предприятие оплатило 40% кредита, а размер кредиторской задолженности сократился на 22,18%. В 2004 году кредит был полностью погашен полностью. Кредиторская задолженность так же снизилась, но незначительно - на 0,87%. В 2005 году был взят новый кредит на 7 068 488 руб. Кредиторская задолженность, несмотря на рост дебиторской, снизилась на 31,19%. Денежные средства за 2003 год выросли на 6,02%, но за 2004 и 2005 года снизились на 80,78% и 35,61% соответственно.

Анализируя, исходя из таблицы И.2, структуру актива баланса, можно отметить, как отрицательный момент, отсутствие краткосрочных финансовых вложений. Так же отрицательным моментом является снижение доли основных средств, денежных средств, увеличение дебиторской задолженности. Так, за 2003 год доля основных средств выросла на 34,44%, но за 2004 и 2005 года - снизилась на 2,64% и 21,59% соответственно. Доля денежных средств в 2003 году возросла на 1,61%, а в 2004 и 2005 - снизилась на 1,85% и 0,29% соответственно. В 2003 году доля краткосрочной дебиторской задолженности резко снизилась на 53,84%, но с 2004 года наблюдался её непрерывный рост: за 2004 год – на 3,34%, за 2005 год – на 30,08%.

Анализируя структуру пассива баланса, можно отметить, как отрицательный момент, рост на протяжении всего периода доли краткосрочных займов и кредитов, высокая доля кредиторской задолженности, а так же снижение и без того небольшой доли собственных средств предприятия в 2005 году. Так, в 2004 году доля собственных средств предприятия выросла на 15,64%, но в 2005 году она сократилась на 4,63%. Доля кредиторской задолженности, хоть и имеет большой удельный вес в пассиве баланса, с 2004 года снижается. В 2003 году она выросла на 60,67%, а за 2004 и 2005 года – снизилась на 8,51% и 62,95% соответственно.

В результате сравнительного анализа, исходя из таблиц И.3, И.4, И.5, можно сделать вывод, что имущество предприятия в течение рассматриваемого периода увеличивалось. В 2005 году оно выросло на 5 889 414 руб. (128,91%) и на 6 247 541 руб. (248,38%) по сравнению с 2003 годом. Возможно, это увеличение связано с кредитом, который был взят в 2005 году, и с резким ростом краткосрочной дебиторской задолженности. В этом случае, прирост мобильности имущества может иметь нестабильный характер, так как в последующие года данных источников может не быть.

Анализируя состав и размещение активов предприятия, можно сказать, что за 2003 год активы предприятия снизились на 9 873 264 руб. (70,1%), но за 2004 и 2005 года активы предприятия увеличивались на 358 127 руб. (8,51%) и 5 889 414 руб. (128,91%). Одновременно изменялась и структура активов. Так, за 2003 год выросла доля основных средств на 34,44%, незавершенного строительства – на 6%, денежных средств – на 1,62%. Доля запасов снизилась незначительно - на 0,02%. Доля краткосрочной дебиторской задолженности так же снизилась, при чём очень значительно, на 45,51%. За 2004 год снизилась доля основных средств на 2,64%, запасов на 7,62%, денежных средств на 1,85%, долгосрочных финансовых вложений на 0,85%, но выросла доля незавершенного строительства на 12,07% и доля краткосрочной дебиторской задолженности на 1,19%. За 2005 год снизилась доля основных средств на 21,59%, незавершённого строительства на 9,82%, денежных средств на 0,29%, долгосрочных финансовых вложений на 1,97%, но выросла доля запасов на 10% и краткосрочной дебиторской задолженности на 23,66%.

Анализ структуры пассивов показал, что собственные источники предприятия за 2003 год резко снизились – на 8 490 701 руб. (102,88%), но за 2004 год данная статья возросла на 694 304 руб. (291,94%), за 2005 год – на 103629 руб. (22,70%). Этот рост происходил за счёт сокращения убытка прошлых лет на 420 297 руб. и получения предприятием прибыли 274 007 руб. в 2004 году, полного покрытия убытка прошлых лет суммой 317 526 руб. и выявлением прибыли прошлых лет на сумму 60 110 руб. в 2005 году. Краткосрочные обязательства предприятия в 2003 и 2004 годах снизились на 1 382 563 руб. (23,71%) и 336 177 руб. (7,56%) соответственно, а в 2005 году возросли на 5 785 785 руб. (140,69%).

Таким образом, анализ баланса предприятия показывает, что за рассматриваемый период, финансовое состояние предприятия ухудшилось.

Анализируя абсолютные показатели финансовой устойчивости, представленные в таблице И.6, можно сделать вывод, что за рассматриваемый период на предприятии был недостаток собственных источников формирования запасов. В то же время, общие источники формирования запасов за 2003 год сократились на 1 307 861 руб., за 2004 год – на 300 998 руб., а за 2005 год возросли на 1 375 316 руб. Этот рост произошёл в результате того, что в 2005 году предприятием был взят кредит на сумму 3 000 000 руб., а так же произведены займы на сумму 4 068 488 руб.

Исходя из полученного трёхкомпонентного показателя, можно определить финансовое состояние предприятия в 2003-2005 годах, как неустойчивое. Следовательно, предприятию необходимо привлечение дополнительных источников средств.

На основе расчета относительных показателей финансовой устойчивости, приведённых в таблице И.7, можно сделать следующие выводы:

* с 2004 года доля собственных средств в стоимости имущества, которую показывает коэффициент автономии, приведённый на рисунке 1, снижалась и в течение всего рассматриваемого периода находилась ниже нормального значения;
* удельный вес заёмных средств, представленный коэффициентом финансовой зависимости, снизившись за 2004 год и незначительно возрастая в 2005 году, находится в пределах норматива. Но значение его приближается к пороговому и при сохранении данной тенденции выйдет за пределы нормы;
* коэффициент соотношения собственных и заемных средств представлен на рисунке 2, из которого виден его непрерывный рост за рассматриваемый период. В 2004 году он вышел за пределы порогового значения, существенно его превышая. Это свидетельствует о возросшей зависимости предприятия от внешних источников финансирования;
* коэффициент маневренности, как показано на рисунке 3, в 2003 превышал верхний предел нормального значения, что говорит о нерациональном использовании средств предприятия, но о высокой манёвренности. Но в 2004 и 2005 годах он опустился ниже нормы, что показывает капитализацию имущества предприятия, низкую манёвренность.
* коэффициент обеспеченности собственными средствами в 2004 году снизился, а за 2005 год опять начал расти, но его значение в течение всего рассматриваемо периода значительно ниже нормального, что свидетельствует о том, что предприятие не в состоянии обеспечить себя собственными оборотными средствами, необходимыми для финансовой устойчивости, необходимо привлечение заёмных средств;
* коэффициент реальной стоимости имущества до 2005 года превышает минимально допустимое значение. В 2005 году показатель снижается, что свидетельствует о снижении реальной стоимости имущества и производственного потенциала предприятия;
* коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами в 2003 и 2004 годах находился на уровне, значительно ниже нормального, снижаясь в динамике. В 2005 году наметилась тенденция роста, но нормальное значение так и не достигнуто. Это свидетельствует о том, что материальные запасы предприятия не могут быть покрыты собственными средствами и было необходимо привлечение заёмных средств для их полного покрытия;
* доля основных и внеоборотных активов в источниках собственных средств резко снизилась в 2003 году, но в 2004 году произошёл её значительный рост. В 2005 году опять наметилась тенденция снижения.

Принимая во внимание полученные значения коэффициентов финансовой устойчивости, можно сделать вывод о достаточно неустойчивом положении фирмы, и ситуация со временем только усугубляется.

Анализ ликвидности ООО ПФ «Приозерск-Лес» с помощью абсолютных показателей, представленный в таблице И.8, показывает, что у ООО ПФ «Приозерск-Лес» в течение всего рассматриваемого периода не хватало активов для покрытия платежей: 1 588 417 < 4 448 466 (на конец 2003 года), 1 344 996 < 4 112 289 (на конец 2004 года) и 6 569 220 < 9 898 074 (на конец 2005 года). Так же не выполняется и неравенство А4<П4: 2 622 226>-237 823 - в 2003 году, 3223774 > 456 481 - в 2004 году, 3 888 964 > 560 110 – в 2005 году. Это говорит о капитализации имущества. Итак, на основании рассчитанных абсолютных показателей ликвидности можно сделать вывод, что в 2003-2005 годах баланс ООО ПФ «Приозерск-Лес» не являлся ликвидным. Кроме того, существенно не хватает средств на покрытие наиболее срочных платежей.

Данные таблицы И.9 свидетельствуют о том, что за 2003-2005 года показатель абсолютно ликвидности, который и без того был намного ниже нормального значения, снизился. Это говорит о неплатёжеспособности предприятия.

Коэффициент быстрой ликвидности так же намного ниже нормы, но наблюдается его рост в динамике. Это говорит о необходимости проведения расчетов с дебиторами.

Коэффициент текущей ликвидности находился в норме лишь в начале 2003 года, после чего значительно снизился. Он свидетельствует о том, что предприятие не может вовремя рассчитаться по своим срочным обязательствам.

Динамика данных коэффициентов представлена на рисунке 4.

Итак, обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что предприятие является неплатёжеспособным.

Полученные значения показателей неплатёжеспособности, приведённые в таблице И.10, позволяют сделать следующие выводы:

* коэффициент текущей ликвидности показывает недостаток оборотных денежных средств для покрытия краткосрочной задолженности предприятия;
* предприятие испытывает финансовую неустойчивость вследствие недостатка собственных средств для пополнения оборотных фондов;
* как видно из рисунка 5, предприятие не имеет возможности восстановления платёжеспособности в течение 6 месяцев;
* в течение 3 месяцев предприятие может утратить платёжеспособность.

Анализируя показатели деловой активности ООО ПФ «Приозерск-Лес», приведённые в таблице И.11, можно сделать следующие выводы:

* фондоотдача основных средств в 2004 году снижается на 0,93 руб., но в 2005 году опять возрастает на 0,12 руб., составив 2,02 руб. с 1 руб. основных фондов. Это свидетельствует об эффективном использовании предприятием основных фондов;
* оборачиваемость активов, увеличившись в 2004 году, снова снижается в 2005 году, а значит, снижается эффективность использования активов;
* оборачиваемость оборотных активов, увеличившись в 2004 году более чем в 3 раза по сравнению с 2003 годом, затем снизилась, более, чем в 2 раза. Всё же за год оборотные активы совершают 1 полный оборот, хотя эффективность их использования снизилась;
* оборачиваемость собственного капитала, в 2004 году выросла с 1 полного оборота до 37, а в 2005 году снизилась до 9 полных оборотов, что говорит о снижении эффективности использования собственного капитала по сравнению с 2004 годом, и росте – по сравнению с 2003 годом;
* оборачиваемость заёмного капитала после 2003 года с 14 оборотов увеличившись до 27 оборотов, резко снижается в 2005 году, что говорит об увеличении объёма заёмных средств, используемых предприятием;
* оборачиваемость дебиторской задолженности возросла с 1 оборота до 7, резко снизившись в 2005 году (до 1 оборота), что говорит о снижении объёма заёмных средств, предоставляемых предприятием;
* оборачиваемость кредиторской задолженности снижается в 2004 году, но снова растёт в следующем году. Это свидетельствует о расширении кредита, предоставляемого предприятию;
* рост коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности свидетельствует о покрытии дебиторской задолженностью кредиторской задолженности. Так, в 2005 году на 1 руб. кредиторской задолженности приходится 1,62 руб. дебиторской задолженности;
* средний период погашения дебиторской задолженности снизился от 286 дней в 2003 году до 191 дня – в 2005 году. Это положительная тенденция, но необходимо проводить постоянную работу с дебиторами по вопросам возвращения ими долга;
* средний период погашения кредиторской задолженности существенно вырос с 319 дней в 2003 году до 425 дней в 2004 году, а затем снова снизился в 2004 году до 298 дня. Необходимо поддерживать тенденцию снижения данного показателя и в дальнейшем.

Итак, деловая активность предприятия в 2004 году существенно выросла по сравнению с 2003 годом, но в 2005 году наблюдаются отрицательные тенденции её снижения.

### 

### 2.3.2 Оценка прибыли и рентабельности продукции предприятия

Анализ результатов деятельности предприятия, представленный в таблице И.12, показал, что за 2004 год общий доход вырос, но незначительно – на 450 046 руб. (7,39%), а за 2005 год общие доходы предприятия по сравнению с 2004 выросли почти в 3 раза на 11 124 614 руб. (170,05%). Выручка от продаж за 2003 год выросла на 185 226 руб. (3,19%), а за 2004 год снизилась на 1880029 руб. (31,41%), но в 2005 году произошёл её рост на 802 968 руб. (19,56%),. Прибыль от продаж за 2003 год выросла на 25 464 руб. (9,93%), за 2004 год - на 173 383 руб. (61,52%), а за 2005 год сократилась на 146 294 руб. В 2003 году прочие доходы и расходы остались неизменными и составили 106 435 руб. и 116 883 руб. В 2004 и 2005 годах прочие доходы существенно возросли на 2330075 руб. (2189,20%) и на 10 321 646 руб. (423,62%) соответственно. Прибыль до налогообложения в 2003 году выросла на 25 464 руб. (462,9%), в 2004 году – на 793 298 руб. (2561,92%), а в 2005 году этот показатель сократился на 515 052 руб. (62,49%). В результате чистая прибыль предприятия в 2003 году выросла на 17 267 руб. (313,89%), в 2004 году – на 677 669 руб. (2976,41%), но в 2005 году сократилась на 424 264 руб. (60,57%). Размер чистой прибыли, приходящийся на 1 руб. прибыли с продаж в 2005 году так же снизился. В 2003 году этот показатель вырос на 0,06 руб. (276,49%), в 2004 году – на 1,46 руб. (1804,67%), а в 2005 году он снизился на 0,64 руб. (41,90%).

Общие расходы предприятия, снизившись в 2004 году на 343 252 руб. (5,66%), за 2005 год выросли на 11 639 666 руб. (203,58%). Затраты на производство и сбыт продукции возросли в 2003 году на 159 762 руб. (2,88%). В 2004 году затраты на производство и сбыт продукции сократились на 2053412 руб. (36,00%), из них: себестоимость продукции – на 1 859 985 руб. (34,71%); коммерческие расходы – на 193 427 руб. (56,10%). В 2005 году затраты на производство и сбыт начали вновь расти, а именно на 949 262 руб. (26,01%), из них: себестоимость продукции – на 694 526 руб. (19,85%); коммерческие расходы – на 254 736 руб. (168,28%).

Прочие расходы так же возросли: в 2004 году – на 299 021 руб. (15,62%). Но в 2005 году данная статья снизилась на 1 379 699 руб. (62,33%).

Итак, все виды прибылей предприятия, в 2005 году снизились. Это произошло в результате увеличения всех видов расходов организации.

Структурно-динамический анализ основных элементов формирования конечных результатов деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес», приведённый в таблице И.13, показал, что за рассматриваемый период имеют место отрицательно складывающиеся тенденции, которые выражаются в ухудшении финансовых результатов почти по всем позициям. За 2003-2005 года удельный вес затрат на производство и реализацию снижался на 0,23%, 37,83% и 29,76% соответственно. В том числе удельный вес себестоимости снизился на 0,05% за 2003 год, на 34,48% - за 2004 год и 29,75% – за 2005 год, а удельный вес коммерческих расходов снизился на 0,18% за 2003 год, на 3,35% - за 2004 год и 0,02% - за 2005 год.

С 2004 года снизился удельный вес всех видов прибыли на 1 руб. выручки от продаж. В частности, за 2003 год удельный вес прибыли от продаж вырос на 0,29%, прибыли до налогообложения – на 0,42% и чистой прибыли - на 0,28%. За 2004 год удельный вес прибыли от продаж вырос на 2,33%, прибыли до налогообложения – на 12,09%, чистой прибыли – на 10,33%. За 2005 год удельный вес прибыли от продаж снизился на 5,21%, прибыли до налогообложения – на 10,85%, чистой прибыли – на 9,14%.

Чистая прибыль в 2005 году снизилась вследствие сокращения выручки от продаж.

На основании факторного анализа прибыли ООО ПФ «Приозерск-Лес», приведённого в таблице И.14, можно сделать следующие выводы:

* увеличение выручки в анализируемом периоде на 802 968 руб. обусловило увеличение суммы прибыли от реализации на 89 037,57 руб.;
* цены на продукцию за рассматриваемый период остались неизменными, а значит, не оказали влияние на сумму прибыли;
* себестоимость реализованной продукции в анализируемом периоде увеличилась на 949 262 руб. и её уровень по отношению к выручке от реализации вырос на 4,79%, а сумма прибыли от реализации снизилась на 235331,57 руб.;
* в результате совокупного влияния данных факторов сумма прибыли от реализации снизилась на 146 294 руб.;
* рост прочих операционных доходов на 10 344 144 руб. повлек рост прибыли на эту же сумму;
* снижение внереализационных доходов на 22 498 руб. повлекло снижение прибыли на эту же сумму;
* снижение прочих операционных и внереализационных расходов на 10391383 руб. и на 299021 руб. соответственно, вызвало рост прибыли на эти же суммы;
* в результате совокупного влияния всех вышеперечисленных факторов, прибыль отчётного периода снизилась на 515 052 руб.

Анализируя показатели рентабельности, полученные в таблице И.15, можно говорить о снижении всех видов данных показателей в 2005 года. За 2003 год большинство показателей рентабельности выросли, хоть и незначительно: рентабельность капитала – на 0,5%, рентабельность текущих активов – на 1,39%, рентабельность объёма продаж – на 0,29%, рентабельность производства продукции на 0,32%. А вот рентабельность собственного капитала снизилась на 9,64%. За 2004 год показатели рентабельности выросли, а именно, рентабельность капитала – на 14,79%, рентабельность текущих активов – на 50,64%, рентабельность собственного капитала – на 163,02%, рентабельность объёма продаж – на 6,38%, рентабельность производства продукции на 7,53%. Затем начался спад эффективности работы предприятия. Таким образом, за 2005 год все показатели рентабельности снизились, в частности, рентабельность капитала – на 12,69%, рентабельность текущих активов – на 47,87%, рентабельность собственного капитала – на 104,14%, рентабельность объёма продаж – на 4,79%, рентабельность производства продукции на 5,75%. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о снижении общей эффективности работы предприятия в 2005 году.

На основании факторного анализа рентабельности, приведённого в таблице И.16, можно сделать следующие выводы:

* в результате увеличения выручки от реализации на 802 968 руб., рентабельность продаж выросла на 14,55%;
* в результате увеличения себестоимости производимой продукции на 694526 руб., рентабельность продаж снизилась на 14,15%;
* в результате роста коммерческих расходов на 254 736 руб., рентабельность продаж снизилась на 5,19%;
* в результате совокупного влияния всех вышеперечисленных факторов, рентабельность продаж в 2005 году снизилась на 4,79%.

2.3.3 Основные проблемы, выявленные в ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности

В результате проведённого анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес» можно сделать вывод, что в целом положение предприятия неустойчивое, высока вероятность банкротства.

Структура баланса является неудовлетворительной. Произошло увеличение стоимости имущества данного предприятия в пользу повышения удельного веса текущих активов. Негативным моментом является отсутствие развития производственной базы (отсутствие капитальных вложений). Рост оборотных средств предприятия в 2005 году свидетельствует о расширении производства. Структура оборотных средств предприятия на конец 2005 года является удовлетворительной, хотя стоит обратить внимание на низкий удельный вес денежных средств и очень высоки удельный вес дебиторской задолженности в составе оборотных активов. Необходимо проводить постоянную работу с дебиторами для своевременного возврата ими долга предприятию. Заёмные источники преобладают над собственными. Показатель себестоимости в 2005 году вырос в абсолютном и относительном выражении.

Баланс предприятия не является ликвидным. Остальные показатели так же находятся на достаточно низком уровне. К тому же прослеживается тенденция их дальнейшего снижения.

Очевидно, что предприятию необходимо принять меры по стабилизации своей деятельности.

Одной из причин возникновения выявленных отрицательных тенденций функционирования предприятия может являться неэффективное функционирование организационной структуры и системы управления, схемы которых представлены на рисунках Ж. 2 и Ж. 1 соответственно. Система управления ООО ПФ «Приозерск-Лес» не отражает стратегических целей и задач предприятия. При явных попытках работы на потребителя, а значит следования маркетинговой концепции, фирма не имеет отдела маркетинга и чёткой ориентации отдела сбыта. Данная организационная структура отражает этап зарождения и первый этап развития фирмы.

Так как ООО ПФ «Приозерск-Лес» производит продукцию исходя из объёма заказов, необходимо постоянно отслеживать изменяющиеся запросы потребителя. В связи с ростом рынка строительной фурнитуры и рынка деревообработки вообще, появляется потребность в новых товарах, в новых материалах. Необходимо отслеживать эти тенденции и своевременно обновлять ассортимент.

В таблице 1 представлена структура реализации продукции по ассортиментным позициям за 2003-2005 года.

Таблица 1 - Структура реализации продукции ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование ассортиментной позиции | Реализация ассортиментной позиции относительно общего объёма реализации, % | | | | |
| 2003 | 2004 | Изменение за период | 2005 | Изменение за период |
| Брусок | 21,13 | 13,56 | -7,57 | 8,75 | -4,81 |
| Вагонка ЭКСТРА | 33,21 | 22,59 | -10,62 | 7,51 | -15,08 |
| Добор | 1,27 | 3,87 | 2,60 | 4,54 | 0,67 |
| Коробка дверная | 11,46 | 17,84 | 6,38 | 25,17 | 7,33 |
| Наличник | 24,47 | 35,12 | 10,65 | 43,46 | 8,34 |
| Плинтус | 0,94 | 1,23 | 0,29 | 0,29 | -0,94 |
| Штапик | 7,52 | 5,79 | -1,73 | 10,28 | 4,49 |
| итого | 100,00 | 100,00 |  | 100,00 |  |

Исходя из таблицы 1 можно сделать вывод о тенденции снижения объёмов продаж таких ассортиментных позиций, как брусок и вагонка. Это связано в первую очередь с ростом числа конкурентов и, и как следствие этого, насыщением рынка данным товаром. Лидерами продаж на конец рассматриваемого периода являются наличник, коробка дверная и штапик. Это свидетельствует о возможности развития в данной области при условии обновления ассортимента т.е. выпуска новой продукции, которая будет востребована потребителем.

Итак, в целях стабилизации деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес» можно принять ряд мер: осуществление капитальных вложений, модернизация оборудования; снижение себестоимости продукции, путём использования более дешёвого сырья и рационального использования оборудования; увеличение производственного потенциала; совершенствование организационной структуры управления; освоение новой продукции.

В следующей главе дипломного проекта представлен бизнес-план по выпуску новой продукции в ООО ПФ «Приозерск-Лес».

Глава 3 Бизнес-план по выпуску новой продукции в ООО ПФ

«Приозерск-Лес»

3.1 Резюме

Общество с ограниченно ответственностью производственная фирма «Приозерск-Лес».

Адрес: г. Приозерск, ул. Заводская 5.

Отрасль, в которой организация осуществляет свою деятельность – деревообрабатывающая промышленность.

Цель проекта: обоснование финансово-экономическую целесообразность производства нового вида дверной коробки в ООО ПФ «Приозерск-Лес».

Предлагаемая новая продукция представлена товарной линией. Основной продукцией является коробка дверная составная универсальная, сопутствующей – наличники и доборы. Выбор вида выпускаемой продукции объясняется, прежде всего, наличием опыта в этой области у руководителей общества. Руководство фирмы в своей деятельности ориентируется на изучение потребностей и запросов потребителей и одной из своих главных задач считает повышение качества производимой продукции.

Для того чтобы произвести монтажные работы по организации участка производства дверной коробки и начать первый выпуск продукции, необходимо вложить 10 960 000 рублей.

Эти средства предприятие рассчитывает получить за счет кредита банка «Санкт-Петербург» в рамках целевого финансирования. На пополнение оборотных средств планируется открытие кредитной линии в данном банке сроком до 1 года под 14,5% годовых. На приобретение основных средств планируется получение долгосрочного кредита сроком на 2 года под 15% годовых.

Для организации производства, покупки и монтажа оборудования потребуется время - два месяца.

Первый этап внедрения нового продукта потребует время, равное одному году, по истечении которого процесс позиционирования продукции закончится, к этому времени предприятие укрепит завоёванную репутацию и имидж надежного делового партнера, четко выполняющего взятые на себя обязательства, как среди взаимодействующих предприятий, так и потенциальных клиентов за счет повышенного внимания к их нуждам и потребностям. Цель предприятия на последующих этапах развития - дальнейшее проникновение вширь и вглубь на рынок всего Северо-западного и Московского регионов. Маркетинговую стратегию фирмы можно определить следующим образом: «лидерство в области затрат».

В результате проведённых расчетов запланированы следующие технико-экономические показатели:

* проектная годовая мощность устанавливаемой производственной линии – 2357520 погонных метров;
* прирост численности сотрудников – 37 человек;
* объём реализации дверной коробки в первый год составит 121 095 комплектов, во второй год - 167 076 комплектов, в третий год –217 199 комплектов;
* цена за комплект дверной коробки составит 423,56 руб.;
* чистая прибыль по итогам первого года составит 10 130 114,75 руб., по итогам второго года – 15 106 233,32 руб., по итогам третьего года – 19987703,76 руб.;
* чистая текущая стоимость проекта составит 17 066 426,54 руб.
* срок окупаемости проекта – 1год и 3,5 месяца;
* рентабельность продукции – 16,39-19,11%;
* рентабельность продаж – 13,09-15,26%.

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что внедрение новой продукции в ООО ПФ «Приозерск-Лес» целесообразно, так как доходов хватает на покрытие затрат, выплату кредита, получение прибыли и дальнейшее развитие производства.

3.2 Описание продукции

На существующее предприятии ООО ПФ «Приозерск-Лес» планируется организовать выпуск новой продукции – дверная коробка составная универсальная. К данной дверной коробке будет производиться сопутствующая продукция, а именно наличники и доборы.

Коробка составная универсальная будет иметь следующие размеры:

* размер коробки – 2100х80х24 мм;
* размер планки – 2100х30х16 мм.

Дверная коробка укрепляется в проемах стен, перегородок и служит для навешивания на нее дверного полотна. Планируемый вид дверной коробки предназначен для установления дверей, выполненных по евростандарту.

Данная коробка отличается от обычной тем, что в комплекте имеется универсальная планка, установка которой позволяет осуществлять притворы 42 мм и 37 мм. Так же в данной коробке уже имеется отверстие под замок. Наличие данного отверстия позволяет экономить время и усилия потребителей при установке двери.

Ремонт и отделка помещений по евростандартам используется практически повсеместно, а значит, планируемое изделие будет пользоваться спросом.

Для производства коробки предполагается запустить линию по обработке плит МДФ (мелкодисперсионная фракция). Благодаря низкой стоимости плит МДФ по сравнению с древесиной, станет возможной более низкая себестоимость данного изделия по сравнению с аналогичными изделиями из древесины. Для облицовки планируется использовать плёнку ПВХ (поливинилхлор). Данная плёнка по качеству ничем не уступает пластику, но значительно дешевле.

Цветовая гамма изделий буде представлена следующими цветами: белый 2U-703; бук 2I-213; бук 2I-216; вишня 2I-313; дуб 2I-114; орех 2I-615; орех итальянский 2I-601; орех миланский 2I-611.

Коробка составная универсальная будет учитываться в комплектах (ком.), штуках (шт.) и погонных метрах (п.м.). Комплект будет включать в себя три элемента коробки и планку, которые в общей сложности включают 7,1 п.м. При учёте в штуках имеются в виду только боковые составляющие.

Сопутствующая продукция будет представлена наличниками и доборами, которые будут производиться так же из МДФ и закатываться в пленку ПВХ тех же цветов, что и коробка.

Наличники и доборы предназначены для завершающей отделки дверных проёмов. Наличники необходимы для маскировки щелей между коробкой и стеной или перегородкой, а также для оформления дверного проема. Доборы позволяют сократить время на установку изделий и скрыть строительные огрехи, такие как разная толщина стены по высоте или кривизна. Они применяются для наращивания дверных коробок.

Планируется выпускать следующие виды сопутствующей продукции:

* наличник 2200х70х10 мм;
* добор 2100х100х10 мм;

Размеры перечисленных изделий могут корректироваться по требованию заказчика.

Наличники и доборы в комплект коробки не входят и будут приобретаться только по желанию потребителя.

Учёт наличников и доборов осуществляется в комплектах (компл.), в штуках (шт.) и в погонных метрах (п.м.). При этом комплект включает в себя 6 наличников (10,4 п.м.), либо 4 добора (8,4 п.м.).

Готовая продукция будет упаковываться в термоусадочную плёнку. Такая упаковка защищает от перепадов температур, повышенной влажности, загрязнений, химических и механических воздействий. Термоусадочная плёнка более плотная и термостойкая по сравнению с обычной плёнкой.

Новая продукция, как и вся продукция, выпускаемая предприятием, будет производиться под заказ. Это связано с тем, что ООО ПФ «Приозерск-Лес» не имеет специально оборудованных складов для хранения готовой продукции. В промежутках между заключительной стадией производственного процесса (упаковкой) и отгрузкой потребителю, продукция будет храниться в основном цехе, где специально для этого отведено место. В цехе поддерживается определённый температурный режим и влажность.

В качестве сервисного обслуживания предприятие осуществляет доставку и выгрузку продукции, замену бракованных изделий по требованию.

Транспортировка продукции осуществляется посредством наёмного транспорта, который предоставляется автотранспортными предприятиями ООО «Приозерск-Транс» и ООО «Гардарика».

В будущем возможно дальнейшее углубление ассортимента, которое выражается в диверсификации размеров, а так же расширение ассортимента, выраженное в производстве из МДФ большего числа наименований профилей.

В таблице 2 представлена ориентировочная цена на планируемую продукцию.

Таблица 2 - Ориентировочная цена на новую продукцию

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование изделия | Размер, мм | Единица измерения | Цена за единицу с НДС, руб. |
| Коробка дверная | 2100х80х24 | компл. | 423,56 |
| Наличник | 2200х70х10 | компл. | 341,60 |
| п.м. | 32,85 |
| Добор | 2100х100х10 | компл. | 402,94 |
| п.м. | 47,97 |

3.3 Оценка рынка сбыта продукции и анализ конкуренции на

рынке сбыта

Отрасль, в которой функционирует ООО ПФ «Приозерск-Лес» – деревообрабатывающая промышленность. Предприятие располагается в г. Приозерске, Ленинградской области.

В настоящее время в лесопромышленном комплексе России насчитывается порядка 20 тыс. предприятий с общей численностью занятых 1100 тыс. человек.

Рынок деревообработки северо-западного региона – это динамично-развивающийся рынок. Сюда стремится множество компаний.

На территории Северо-западного региона России располагаются более 50% всех лесопокрытых площадей и более 60% хвойной древесины европейской части России. Одна из активно развивающихся областей региона – Ленинградская. Леса занимают 55,5% территории области. Около 44% земель лесного фонда Ленинградской области составляют леса со специальным режимом ведения хозяйства – леса I группы. Остальные отнесены к лесам II группы и предназначены для многоцелевого использования лесных ресурсов. Потребности лесного комплекса в древесине покрываются как местными лесозаготовками, так и в значительной мере сырьем Карелии и других районов Севера. В совокупном объеме промышленного производства Ленинградской области лесопромышленный комплекс занимает 2-е место, уступая лишь топливной промышленности.

Рынок погонажных изделий – развивающийся высокими темпами сектор рынка деревообработки. Особенно данный сектор привлекателен для малых предприятий. С каждым годом растёт объём строительных организаций, и соответственно, растёт спрос на строительную фурнитуру.

В данном секторе достаточно острая конкурентная борьба, т.к. многие предприятия деревообрабатывающей промышленности организуют подобное производство, как не основное в дополнение к производству мебели и другим видам крупных производств данной отрасли.

В настоящее время на рынке представлены погонажные изделия всевозможных профилей, размеров и декоров, изготовленные как из древесного массива, так и из плит МДФ. Это плитный материал, изготовленный из высушенных древесных волокон, обработанных синтетическими связующими веществами и сформированных в виде ковра с последующим горячим прессованием (плотностью 700…870 кг/ м. куб.) и шлифовкой. Производство плит МДФ представляет собой инновационную технологию замкнутого цикла. Основным материалом для изготовления плит являются отходы деревообрабатывающих производств – опилки. В результате использование плит МДФ в качестве основного сырья позволяет получать изделия с достаточно низкой, по сравнению с аналогичными изделиями из древесного массива, себестоимостью.

Рассматривая положение ООО ПФ «Приозерск-Лес» на рынке погонажных изделий, можно говорить о небольшой рыночной доле - 17%. А в связи с тем, что ассортимент продукции предприятия остаётся неизменным, вполне вероятно снижение достигнутых объёмов продаж. Это связано так же с активной деятельностью конкурентов.

Основными конкурентами ООО ПФ «Приозерск-Лес» на рынке погонажных изделий являются:

* ООО «Петропрофиль» (Санкт-Петербург);
* Стройбаза Рыбинская (Санкт-Петербург);
* ООО «Европан» (Москва);
* ООО «Евровагонка» (Москва).

Рыночные доли, занимаемые конкурентами на рынке в Северо-западном регионе представлены в таблице К.1. На основании таблицы К.1 построена диаграмма, представленная на рисунке 6, из которого видно, что ООО ПФ «Приозерск-Лес» занимает 17% на рынке профильного погонажа.



Рисунок 6 - Доли конкурентов на рынке профильного погонажа

В рынке погонажных изделий можно выделить более узко специализированный сегмент – производство коробочного погонажа. Именно в данном сегменте ООО ПФ «Приозерск-Лес» будет позиционировать планируемое изделие.

Новое изделие планируется реализовывать в Северо-западном и Московском регионах.

Из массы производителей профильного погонажа можно выделить лишь несколько достаточно крупных компаний, которые занимаются масштабным производством коробочного погонажа: ООО «Европан» (Москва); Промышленная группа «Союз» (Санкт-Петербург); ООО «Нева-Мастер» (п. Тайцы, Лениннградсткая обл.); ООО «СофтЛайн» (Москва).

Компания **«Европан»** начала свою деятельность в 1999 году. Вся продукция компании изготавливается в ламинированном или шпонированном виде, в любом декоре по желанию заказчика. Компания представляет широкий ассортимент продукции: строительный погонаж; мебельный погонаж; фасады; двери (дверные коробки, наличники и доборы).

Цветовое решение предлагаемой продукции не ограничено. Наиболее востребованная гамма пленок - это спектр цветов каталогов компаний GRAJEWO, MASA, LETRON и др. При отделке шпонированных профилей используются цвета и оттенки ценных пород дерева. Цены на дверной погонаж ООО «Европан» представлены в таблице К.2.

Промышленная группа «Союз» представляет собой вертикально ориентированный холдинг, головным перерабатывающим предприятием которого является ООО «СоюзБалтКомплект».

На основе сырья, производимого предприятиями холдинга, такими как ЗАО «ПлитСпичПром» (МДФ, ДСП) и ОАО «ЛесПлитИнвест» (МДФ толщиной 10-30 мм.), ООО «СоюзБалтКомплект» изготавливает конечную продукцию: стеновые панели, столешницы, мебельных профилей и щитов, отделочных панелей, мебельного и строительного погонажа, подоконники и целого ряда других изделий. На предприятии осуществляется жесткий контроль качества. Основные декоры, используемые в производстве: бук, дуб, вяз, орех, груша, ольха, белый, синий, красный, зелёный, жёлтый. Цены на дверную коробку ООО «СоюзБалтКомплект» представлены в таблице К.3. Используется гибкая система скидок, которая представлена в таблице К.4.

«СофтЛайн» - динамично развивающаяся компания, включающая в себя несколько предприятий. Основное направление компании - это строительный и мебельный погонаж, а также межкомнатные двери. Основа погонажа: МДФ, сращенная сосна, пластик и металл. Цены на дверные коробки компании «СофтЛайн» представлены в таблице К.5.

**ООО «Нева-Мастер»** образовалось **20 января 2000 года** в результате слияния двух независимых производств: фирмы «Нева» и ООО «Мастер». Внедряя новые технологии и используя новейшее оборудование, предприятие достигло высокого качества выпускаемой продукции. За время работы фирмы количество выпускаемой продукции выросло **до 4000 комплектов** в месяц. Используемые декоры: бук, дуб, вишня, орех, белый, ясень. Цены на дверную коробку и комплектующие **ООО «Нева-Мастер»** представлены в таблице К.6.

На производственных площадях предприятий конкурентов размещено современное деревообрабатывающее оборудование знаменитых немецких фирм, таких как HOMAG, WEINIG, FRIZ, BECKER, MHF, а так же итальянской фирмы EL.ME. Опции используемых станков позволяют обрабатывать как массив древесины, так и древоподобные материалы МДФ, ДСП и пр.

Цены на продукцию колеблются в зависимости от размера изделия и материала, из которого оно изготовлено. Колебание рыночных цен представлено в таблице 3.

Таблица 3 - Колебания цены на основные наименования продукции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование продукции | Промежуток колебания цен в отрасли | |
| руб. за комплект | руб. за штуку |
| Коробка дверная | 310 - 580 | 88 - 232 |
| Наличник | 235 - 468 | 43 - 60 |
| Доборный элемент | 380 - 418 | 95 - 104 |

Из рассмотренных компаний лишь две располагаются в Санкт-Петербурге. Из данных двух компаний коробку универсальную производит только ООО «Нева-Мастер». Таким образом, в нынешней ситуации есть возможность захвата новой рыночной доли и конкурентной борьбы на Северо-западном рынке и рынке московского региона.

Каждый месяц ООО ПФ «Приозерск-Лес» планирует получать заказ в среднем на 11 700 комплектов (83 070 п.м.) дверной коробки. Таким образом, ёмкость рынка составит 140 400 комплектов (996 840 п.м.) дверной коробки в год. Ориентировочная ёмкость рынка по сопутствующей продукции определялась исходя из динамики и структуры объёма продаж аналогичной продукции предприятия, которая приведена в таблице 1. Итак, на сопутствующую продукцию ООО ПФ «Приозерск-Лес» каждый месяц планирует получать заказ в среднем на 90 324 п.м., из них 60 840 п.м. наличников и 29 484 п.м. доборов. Таким образом, ёмкость рынка по сопутствующей продукции составит 1 083 888 п.м. в год, из них 730 080 п.м. наличников и 353 808 п.м. доборов.

В таблице К.7 представлена предполагаемая доля рынка ООО ПФ «Приозерск-Лес» и доли вышеперечисленных конкурентов.

Данные таблицы К.7 представлены в виде диаграммы на рисунке 7, из которого видно, что предполагаемая доля ООО ПФ «Приозерск-Лес» на рынке «дверного» погонажа Северо-западного и Московского регионов составит 19%.



Рисунок 7 - Доли конкурентов на рынке «дверного» погонажа

Поиск потребителей проводился путём анкетирования и опросов. Рассылались образцы, изображения, проспекты планируемого товара и анкета, которую предполагаемый потребитель мог заполнить. Затем анкета отсылалась анкетируемой организацией обратно на предприятие и анализировалась. Анализ анкет позволил выяснить актуальность предлагаемой продукции, требования потребителей к дизайну, качеству, цене, вероятность заключения сделки с анкетируемой организацией, а так же примерный объём первого заказа и периодичность заказов. В дополнение к анкетированию проводились телефонные опросы, в которых уточнялись неясные ответы, либо пропущенные вопросы в заполненных анкетах.

В результате проведённых исследований, предполагается заключить договора на поставку со следующими организациями: фабрика дверей и погонажных изделий «Мастер-Вуд» (Санкт-Петербург); ООО «Дилер» (г. Пушкин, Лен. обл.); ООО «Алькор» (Санкт-Петербург); ООО «Ростра-двери» (г. Колпино, Лен. обл.); ООО «Оптим Москва» (Москва); ООО «Оптим Стар» (Москва); ООО «Ростра-двери» (Москва); ООО «Неостек» (Москва); ООО «Бекар» (пос. Октябрьский, Московская обл.); ООО «Кедр» (г. Иваново, Московская обл.).

Представленные организации занимаются изготовлением межкомнатных и входных дверей. Это достаточно крупные организации, занимающие свою нишу на «дверном» рынке.

3.4 План маркетинга

Цель маркетинга – проведение товара на рынок и получение прибыли от его реализации. При реализации плана маркетинга ООО ПФ «Приозерск-Лес» будет основываться на следующих принципах: принцип «понимания потребителя; принцип «борьбы за потребителя»; принцип «максимального приспособления» производства к требованиям рынка.

Для выполнения этих целей ООО ПФ «Приозерск-Лес» придерживается производственно-сбытовой стратегии маркетинга.

В комплекс мероприятий ООО ПФ «Приозерск-Лес» по маркетингу входят: изучение потребителей товаров предприятия и их поведения на рынке; оценка выпускаемых товаров, перспектив их развития; анализ используемых форм и каналов сбыта; оценка используемых предприятием методов ценообразования; исследование мероприятий по продвижению товаров на рынок; выбор «ниши» (наиболее благоприятного сегмента) рынка.

ООО ПФ «Приозерск-Лес» придерживается ценовой стратегии: высокое качество - низкая цена.

Цена связана с такими факторами маркетинга, как характеристика и образ фирмы. Цена на товар должна иметь непосредственную связь с его качеством.

Ценообразование в ООО ПФ «Приозерск-Лес» строится по принципу: цена должна покрывать все издержки. В основе системы ценообразования предприятия лежат затраты по изготовлению продукции с учётом соответствующего процента рентабельности.

Цены на товар включают в себя НДС и устанавливаются в рублях.

В случае нарушения покупателем срока оплаты партии товара, предусмотренного договором поставки, с него взыскивается за каждый день просрочки пеня в размере 0,1% от неоплаченной стоимости. Выплаты пени и штрафа не освобождают стороны от исполнения обязательств по договору.

Сбыт товаров будет осуществляться отделом маркетинга и сбыта*.* Для успешного решения этого вопроса фирма планирует использовать информативную рекламу в печатных изданиях, менеджеров по продажам, ориентированных по регионам и имеющих право на составление договоров от имени фирмы с потребителями в других регионах.

Реализация продукции ООО ПФ «Приозерск-Лес» посредством менеджеров по продажам будет стимулироваться руководством фирмы путём выплат премиальных вознаграждений по гибкой схеме в зависимости от объёмов реализованной продукции (от 2% до 5%), либо предоставления продукции на реализацию по более низким ценам на указанный процент.

ООО ПФ «Приозерск-Лес» старается зарекомендовать себя, как надёжный деловой партнёр, качественно и своевременно выполняющий обязательства по договорам точно в срок. Основной упор делается на качество продукции, скорость доставки продукции потребителям, максимальное сокращение промежутка времени между получением заказа и доставкой продукции. Промежуток времени между поступлением заявки и доставкой заказа потребителю будет варьировать от двух до семи дней, в зависимости от объёма заказа и местоположения потребителя. Будут рассматриваться все варианты минимизации сроков изготовления и поставки.

Реализация продукции будет производиться напрямую, без торговых посредников. Продукция предприятия будет доставляться прямо на склады заказчиков.

Расчёты за поставляемый товар будут производиться в рублях по курсу ЦБ на день оплаты следующим образом: оплата оставшихся стоимости партии товара производится не позднее трёхдневного срока со дня отгрузки товара. Будет осуществляться безналичный расчёт.

Формирование общественного мнения о товаре будет осуществляться посредством рекламы. В рекламе фирма подробно ознакомит потребителей с изготавливаемой продукцией, расценками на неё и условиями продаж.

Реклама является неотъемлемой частью работы по формированию долговременного образа предприятия. Определены следующие основные задачи рекламы: информация о производстве, применяемых технологиях и материалах; сообщения о возможных способах реализации продукции; формирование у потребителей мотивации к покупке производимой продукции.

Реклама нового изделия ООО ПФ «Приозерск-Лес» будет осуществляться в специализированных изданиях, одновременно с рекламой всего ассортимента продукции. Выбор специализированных изданий и каталогов будет обосновываться не только объёмом выделенных финансовых средств, но и оценкой изданий по таким показателям, как достоверность, престижность, профессиональный уклон, качество полиграфического исполнения, редакционная политика, длительность сроков заказа, воздействие на читателей (потребителей), показатели охвата аудитории. Планируется размещать рекламу в следующих периодических печатных изданиях: газета «Новая строительная газета. Перестройка»; газета «Стройка»; справочник «Жёлтые страницы».

Для оптовых покупателей главным источником информации являются специализированные выставки. Поэтому планируется принимать участие в различных выставках, проводимых в Санкт-Петербурге, таких как «Стройэкспо», «Квартира», «Окна. Двери. Ворота», «Интерстройэкспо», «Интерьерные Решения».

Кроме размещения информации в специализированных изданиях будут подготовлены рекламные проспекты ООО ПФ «Приозерск-Лес». В проспекте будет дано описание фирмы, продемонстрированы в фотоизображениях основные виды продукции и карта её реализации. Распространение проспектов планируется производить на выставках, в торгующих фирмах и организациях, среди частных лиц и оптовых потребителей продукции. Так же возможно их использование при исследованиях новых рынков сбыта (потребители могут делать ссылки на проспект при оформлении заявок на продукцию).

Так же планируется изготовление рекламных буклетов ООО ПФ «Приозерск-Лес». Целью создания буклета по современным европейским стандартам является повышение имиджа фирмы. Необходимость в буклете обуславливается требованием рекламного представления продукции фирмы при контактах с потребителями.

Постоянной работой будет являться изготовление информационного сопровождения рекламной продукции - прайс-листов, обновляемых при изменении цен на продукцию, расширении ассортимента и т.д.

Изготовление рекламных проспектов, буклетов, прайс-листов будет заказано в типографии г. Приозерска.

Реклама продукции ООО ПФ «Приозерск-Лес» будет охватывать в основном Северо-западный регион России. Стоимость планируемой рекламы приведена в таблицах Л.1, Л.2, Л.3 соответственно. Общая стоимость планируемой рекламы приведена в таблице 4 и составит 272 670 руб..

Таблица 4 - Сводная таблица стоимости рекламы

|  |  |
| --- | --- |
| Вид рекламы | Стоимость, руб. |
| Реклама в печатных изданиях | 39 820 |
| Участие в выставках | 16 850 |
| Прочая реклама | 216 000 |
| Итого | 272 670 |

Для стимулирования продаж нового изделия планируется использовать систему скидок, а так же бесплатную доставку для постоянных клиентов. Система скидок на дверную коробку и сопутствующий профильный погонаж приведена в таблицах Л.4 и Л.5 соответственно. Скидка с цены составит до 25% в зависимости от объёмов заказов.

Планирование объёма выпуска и продаж новой продукции будет осуществляться исходя из объёма заказов. В таблице 5 приведён реалистичный прогноз объёмов реализации продукции в перспективе на 3 ближайших года. В таблицах Л.6 и Л.7 приведены оптимистический и пессимистический прогнозы объёмов реализации продукции в перспективе на 3 ближайших года.

Таблица 5 – Реалистичный прогноз продаж основной продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц  Код, компл. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | Итого |
| 1 |  |  | 8190 | 8775 | 9360 | 10530 | 11700 | 12870 | 14040 | 15210 | 14040 | 16380 | 121095 |
| 2 | 31590 | | | 34398 | | | 46332 | | | 54756 | | | 167076 |
| 3 |  | | | | | | | | | | | | 217199 |

3.5 План производства

Предприятие использует следующие категории помещений: производственные (основной цех, сушилка, пилорама); технологические (котельная); офисные; вспомогательные (наземный гараж, навес).

Балансовая стоимость этих помещений приведена в таблице Ж.1.

Для того, чтобы наладить линию по производству новых изделий, необходимо приобрести следующие станки: раскройный станок; многопильный станок; 2 фрезерных станка; облицовочную линию; торцовочный станок; сверлильный станок.

Данные виды станков предполагается приобрести у станкоторговой фирмы «Славянский двор». Выбор данной фирмы обоснован наиболее привлекательными ценами и условиями обслуживания, а именно, бесплатная доставка собственным автотранспортом в любой населенный пункт, находящийся на расстоянии до 500 км от Москвы или Санкт-Петербурга при сумме покупки более 500 000 руб., гарантийные обязательства на все приобретенное оборудование в течение 12 месяцев с момента продажи, послегарантийное обслуживание.

Доставка оборудования будет осуществляться транспортом компаний-поставщиков. Монтаж оборудования будет осуществляться рабочими ООО ПФ «Приозерск-Лес».

Характеристика приобретаемого оборудования приведена в таблице М.1.

Новое оборудование будет размещено в цехе обработки профильного погонажа. Площадь данного цеха составляет 1 152 м2. Схема размещения приобретаемого оборудования в цехе обработки профильного погонажа приведена на рисунке М.1. Затраты на приобретение и монтаж дополнительного оборудования приведены в таблице М.2 и составят 4 4200 29,60 руб. Планируемые амортизационные отчисления приведены в таблице М.3 и составят в первый год реализации проекта 457 560 руб., во второй год – 400 365 руб., в третий год – 350 319,38 руб.

Расчёт эффективного годового фонда времени работы оборудования в цехе обработки профильного погонажа приведен в таблице М.4. Итак, из таблицы М.4 видно, что эффективный фонд времени работы оборудования в цехе обработки профильного погонажа составляет 3572 часов или 298 дней.

Планируемых остановок на средний и текущий ремонты в рабочие дни осуществляться не будет, т.к. они будут проводиться в выходные и праздничные дни.

Расчетная мощность линии по производству дверной коробки и сопутствующего профильного погонажа определена в таблице М.5 , из которой видно, что годовая мощность линии составит 2 357 520 погонных метров в год.

Избыточная мощность оборудования предприятия объясняется тем, что размер партии заказа и типоразмеры изделий зависят от заказчика, поэтому необходимо иметь известный резерв мощности оборудования.

Технологический процесс производства планируемой продукции предполагает два обособленных потока: изготовление дверной коробки и изготовление сопутствующего профильного погонажа. Схема технологического процесса изготовления дверной коробки представлена на рисунке 8.

Как показано на рисунке 8, доставка сырья осуществляется транспортом предприятий поставщиков. Плита МДФ с помощью автопогрузчика подаётся на станок Altendorf F-45, где раскраивается на заготовки необходимых размеров. Полученные заготовки поступают на многопильный станок PAUL S-1200, где производятся черновые заготовки. Полученный черновой материал отправляется на фрезерный станок FSN 300 Holzmann, где производится фрезеровка профиля по чертежам, осуществляется выборка четверти. Полученные детали окутываются в плёнку ПВХ на линии FRIZ - 1, а затем торцуются в размер на торцовочном станке KAP 315 L Holzmann.

Одновременно с этим осуществляется изготовление поддонов из отходного материала. Поддоны необходимы для упаковки и транспортировки. Упаковка поддонов так же изготавливается из отходного материала.

Отгрузка готовой продукции потребителю

Закупка и доставка сырья и материалов

Подача в цех обработки профильного погонажа

Фрезеровка профиля по чертежам, выборка четверти

Раскрой плит МДФ (ПСП) на плиты нужной длины и ширины

Распилка плит на черновые заготовки

Торцовка в размер

Выборка отверстия под замок

Высверливание крепёжных и соединительных пазов

Сортировка и упаковка

Изготовление поддонов

Контроль качества

Рисунок 8 - Технологический процесс производства дверной коробки составной универсальной

Упакованные изделия автопогрузчиком складываются в специально отведённое место в цехе, откуда затем отгружаются потребителю.

Схема технологического процесса изготовления сопутствующего продукции аналогична представленной схеме. Она изображена на рисунке М.2.

Процесс производства сопутствующей продукции начинается, как показано на рисунке М.2, с доставки сырья, которая осуществляется транспортом предприятий поставщиков. Плита МДФ с помощью автопогрузчика подаётся на станок Altendorf F-45, где раскраивается на заготовки необходимых размеров. Полученные заготовки поступают на многопильный станок PAUL S-1200, где производятся черновые заготовки. Полученный черновой материал отправляется на фрезерный станок FSN 300 Holzmann, где производится фрезеровка профиля по чертежам, осуществляется выборка четверти. Полученные детали окутываются в плёнку ПВХ на линии FRIZ - 1, а затем торцуются в размер на торцовочном станке KAP 315 L Holzmann. Затем полученные готовые изделия отправляются на станок Термопак, где упаковываются в термоусадочную плёнку.

Одновременно с этим осуществляется изготовление поддонов из отходного материала. Упаковка поддонов так же изготавливается из отходного материала. Упакованные изделия автопогрузчиком складываются в специально отведённое место в цехе, откуда затем отгружаются потребителю.

Продукция будет выполняться при полном соответствии Российским государственным стандартам качества (ГОСТ 8242-88 «Детали профильные из древесины и древесных материалов для строительства» Технические условия).

Контроль качества будет осуществляться отделом технического контроля. Планируется организовать сквозную систему контроля.

Длину, ширину и толщину деталей измеряют металлическими линейками и рулетками, предельными калибрами, штангенциркулями, штангенглубинометрами. Ширина и глубина измеряется по торцам и посередине глубины деталей. Отклонения от перпендикулярности (прямолинейности) сторон деталей определяют поверочными угольниками, поверочными линейками и щупами измерением максимального зазора.

Поставщиком основного материала – плит МДФ (2440х74х24; 2440х30х16) – является ОАО «Лесплитинвест», ул. Инженерная, д.13, г. Приозерск. ОАО «Лесплитинвест», как и ООО ПФ «Приозерск-Лес», расположено на промышленной территории, принадлежавшей ранее ОАО «Приозерский МДК». Благодаря такому расположению, ООО ПФ «Приозерск-Лес» имеет возможность закупать основное сырьё (плиту МДФ) с минимальными транспортными расходами, что в итоге позволит снизить себестоимость. Остальное сырьё, необходимое для производства изделий из МДФ, аналогично сырью, которое используется в производстве изделий из древесного массива. Таким образом, необходимо пересмотреть договора с уже имеющимися поставщиками и увеличить объёмы заказов. Договора о поставке сырья предполагается заключить с фирмами, приведёнными в таблице М.6.

Поставка сырья будет осуществляться собственным автомобильным транспортом поставщиков. Оплата будет производиться по безналичному расчету в течение срока, указанного в договоре поставки.

Потребность производства в сырье и материалах и оценка возможных издержек производства производится исходя из обоснованных норм расхода сырья и материалов.

Обоснование норм расхода плит МДФ приводится в таблице М.7.

Расход плёнки ПВХ устанавливается, исходя из типоразмеров изделия, требований клиента к степени окутывания профилей. Проектируемые нормы расхода плёнки ПВХ на планируемые изделия основаны на нормах расхода облицовочной плёнки на аналогичные виды продукции, производимые предприятием. После запуска новой продукции данные нормы расхода будут скорректированы в соответствии с фактическим расходом материала. Проектируемые нормы расхода плёнки ПВХ приведены в таблице М.8.

Норма расхода клея «Берит 704» определяется исходя из расхода по паспорту – 60 г/м2. Обоснование норм расхода клея «Берит 704» приведено в таблице М.9.

Расход термоусадочной плёнки устанавливается, исходя из типоразмеров изделия, количества изделий, пакуемых в один пакет. Проектируемые нормы расхода термоусадочной плёнки на планируемые изделия основаны на нормах расхода данной плёнки на аналогичные виды продукции, производимые предприятием. После запуска новой продукции данные нормы расхода будут скорректированы в соответствии с фактическим расходом материала.

Расход замков упаковочных и ленты упаковочной определяется, исходя из типоразмеров и количества изделий, пакуемых на один поддон. Расход данных материалов на один поддон основан на их расходе на упаковку аналогичных видов продукции, производимых предприятием. После запуска новой продукции данные нормы расхода будут скорректированы в соответствии с фактическим расходом материала.

Проектируемые нормы расхода термоусадочной плёнки, упаковочной ленты и упаковочных замков рассчитаны в таблицах М.10 и М.11.

Потребность в сырье и материалах для производства основной и сопутствующей продукции, рассчитанная на основании проектируемых норм расхода, представлена в таблицах М.12 и М.13 соответственно.

Сводная информация по затратам на сырьё и материалам приведена в таблице 6, из которой видно, что общие годовые затраты на сырьё и материалы составят 34 819 034,62 руб.

Таблица 6 - Сводная таблица расходов на сырьё и материалы

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование продукции | Стоимость сырья и материалов на годовой выпуск, руб. |
| Основная продукция, в том числе: | 20741939,26 |
| элементы коробки | 18302025,84 |
| планка | 2439913,43 |
| Сопутствующая продукция, в том числе: | 14075651,82 |
| наличник 2200х70х10 | 8243141,27 |
| добор 2100х100х10 | 5833954,087 |
| Итого | 34819034,62 |

На основании рассчитанных норм расхода материалов рассчитывается так же проектная себестоимость планируемой продукции. Проектная калькуляция себестоимости планируемой продукции на 1 п.м. представлена в таблице 7. Проектная калькуляция себестоимости планируемой продукции на планируемый годовой объём представлена в таблице М.14, из котрой видно, что затраты на годовой выпуск продукции составят 58 282 510,75 руб.

Планируемый расход электроэнергии рассчитывается по двуставочному тарифу, т.к. заявленная годовая мощность устанавливаемого оборудования превышает 100 кВт и составляет 224,95 кВт.

Таблица 7– Проектная калькуляция себестоимости новой продукции на 1 п.м.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи расходов | Единица измерения | Цена за единицу, руб. | Основная продукция | | | | Сопутствующая продукция | | | |
| Коробка дверная | | | | Наличник | | Добор | |
| Элементы коробки | | Планка | | 2200х70х10 | | 2100х100х10 | |
| количество | сумма, руб. | количество | сумма, руб. | количество | сумма, руб. | количество | сумма, руб. |
| Сырьё и материалы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Плита МДФ 2440х1830х24 | кв. метр | 194,07 | 0,1100 | 21,35 |  |  |  |  |  |  |
| Плита МДФ 2440х1830х16 | кв. метр | 125,00 |  |  | 0,0430 | 5,38 |  |  |  |  |
| Плита МДФ 2440х1830х10 | кв. метр | 86,00 |  |  |  |  | 0,0860 | 7,40 | 0,1270 | 10,92 |
| Плёнка ПВХ | кв. метр | 34,29 | 0,1600 | 5,49 | 0,0800 | 2,74 | 0,1150 | 3,94 | 0,1500 | 5,14 |
| Клей «Берит 704» | кг | 240,00 | 0,0096 | 2,30 | 0,0048 | 1,15 | 0,0069 | 1,66 | 0,0090 | 2,16 |
| Термоусадочная плёнка | кг | 52,00 | 0,0200 | 1,04 | 0,0059 | 0,31 | 0,0050 | 0,26 | 0,0200 | 1,04 |
| Замки упаковочные | шт. | 0,29 | 0,0050 | 0,0015 | 0,0017 | 0,00 | 0,0150 | 0,00 | 0,0130 | 0,00 |
| Лента упаковочная | метр | 2,40 | 0,0200 | 0,05 | 0,0068 | 0,02 | 0,0098 | 0,02 | 0,0540 | 0,13 |
| Итого |  |  |  | 30,23 |  | 9,59 |  | 13,28 |  | 19,40 |
| Транспортные расходы |  |  |  | 0,91 |  | 0,29 |  | 0,40 |  | 0,58 |
| Топливо и электроэнергия |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Электроэнергия | квт\*ч | 1,03 |  | 0,72 |  | 0,23 |  | 0,32 |  | 0,46 |
| Итого |  |  |  | 0,72 |  | 0,23 |  | 0,32 |  | 0,46 |
| Зарплата ОПР | руб. |  |  | 2,34 |  | 0,74 |  | 1,03 |  | 1,50 |
| Отчисления на соц. нужды | руб. |  |  | 0,64 |  | 0,20 |  | 0,28 |  | 0,41 |
| Общепроизводственные расходы | руб. |  |  | 6,50 |  | 2,06 |  | 2,86 |  | 4,17 |
| Итого цеховая себестоимость |  |  |  | 41,34 |  | 13,12 |  | 18,17 |  | 26,53 |
| Общезаводские расходы | руб. |  |  | 8,27 |  | 2,62 |  | 3,63 |  | 5,31 |
| Итого производственная себестоимость |  |  |  | 49,61 |  | 15,75 |  | 21,80 |  | 31,83 |
| Внепроизводственные расходы | руб. |  |  | 0,99 |  | 0,31 |  | 0,44 |  | 0,64 |
| Итого полная проектная себестоимость калькуляционной единицы |  |  |  | 50,60 |  | 16,06 |  | 22,23 |  | 32,47 |
| Итого полная проектная себестоимость: | | | | | | | | | | |
| Коробка дверная | компл. |  |  |  |  | 286,71 |  |  |  |  |
| Наличник 2200х70х10 | п.м. |  |  |  |  |  |  | 48,92 |  |  |
| Добор 2100х100х10 | п.м. |  |  |  |  |  |  |  |  | 68,19 |

Формула для расчёта электроэнергии:

Зэл=(Nз\*Ц1+W\*Ц2)\*Ксэ, (63)

где Зэл - затраты на электроэнергию для двигательных целей, руб.;

Nз- заявленная мощность оборудования, кВт;

Ц1- цена за квт заявленной мощности, руб. (Ц1=1512,5 рублей за кВт);

W- годовой расход электроэнергии на стороне вторичного напряжения, кВт\*ч;

Ц2- тарифная ставка за квт\*ч потреблённой энергии, руб. (Ц2=0,58 рублей за квт\*ч);

Ксэ- коэффициент содержания электросетей (Ксэ = 1,03).

Средняя стоимость 1 кВт в час определяется по формуле:

Цср= Зэл/ W. (64)

Расчёт годового расхода электроэнергии приведён в таблице М.15, из которой видно, что годовой объём потребляемой энергии составляет 803513,54 кВт. В соответствии с формулой (63) затраты на электроэнергию для двигательных целей составят:

Зэл= (224,95\*1512,5+803513,54\*0,58)\*1,03=830459,54 руб.

Средняя цена потребляемой электроэнергии, рассчитанная по формуле (64), составит:

Цср= 830459,54/803513,54=1,03 руб./кВт\*ч

Расчёт общепроизводственных расходов представлен в таблицах М.16 и М.17, из которых следует, что сумма ОПР составит 7 492 439,38 руб.

Расчёт заработной платы инженерно-технических работников и служащих, необходимых для осуществления проекта приведён в таблице М.18. Расчёт заработной платы основных и вспомогательных рабочих, необходимых для осуществления проекта приведён в таблице М.19. Сводные данные по затратам на заработную плату представлены в таблице 8, из которой видно, что дополнительные затраты на заработную плату составят 7 841 016,03 руб.

Таблица 8 – Сводная таблица затрат на заработную плату работникам, необходимым для осуществления проекта

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категория работающих | Списочная численность | | Годовой фонд заработной платы с учётом премий, руб. | Среднегодовая заработная плата, руб./чел. | Начисления на заработную плату, руб. | Итого затраты на заработную плату, руб. |
| чел | % |
| Основные рабочие | 14 | 37,84 | 2692249,43 | 192303,53 | 737676,34 | 3429925,78 |
| Вспомогательные рабочие | 14 | 37,84 | 1591143,03 | 113653,07 | 435973,19 | 2027116,22 |
| ИТР и служащие | 9 | 24,32 | 1871251,20 | 207916,80 | 512722,83 | 2383974,03 |
| Итого | 37 | 100 | 6154643,66 | 166341,72 | 1686372,36 | 7841016,03 |

3.6 Организационный план

Предприятие ООО ПФ «Приозерск-Лес» представляет собой общество с ограниченной ответственностью и ведет свою деятельность на основе Гражданского кодекса Российской Федерации, принятого Госдумой 21.10.94 г. и одобренного Советом Федерации. Общество является юридическим лицом и действует на основе Устава и Учредительного договора, имеет собственное имущество, самостоятельный баланс и расчетный счет.

Полное наименование предприятия – общество с ограниченной ответственностью производственная фирма «Приозерск-Лес».

Учредителями организации являются физические лица: Шкута Д.В. и Автаев С.Н. Учредители несут ответственность по обязательствам ООО ПФ «Приозерск-Лес» в размере уставного капитала, создаваемого за счет средств учредителей и составляющего на момент образования 500 000 руб., вносимого долями по 250 000 руб. каждым учредителем.

Организационная структура предприятия построена по правилам линейно-функциональной структуры.

Высшим органом управления ООО ПФ «Приозерск-Лес» является Совет учредителей. К исключительной компетенции Совета учредителей относятся вопросы определения основных направлений социального и производственного (экономического) развития, утверждение планов и отчетов об их выполнении.

Руководство деятельностью предприятия ведет Генеральный директор, принимаемый по контракту Советом учредителей. Он самостоятельно решает вопросы деятельности предприятия, действует от его имени, имеет право подписи и распоряжается имуществом предприятия, осуществляет прием и увольнение работников. Генеральный директор несет материальную и административную ответственность за достоверность данных бухгалтерского и статистического отчетов.

Начальник отдела продаж руководит внешними хозяйственно-экономическими связями и должен организовывать маркетинговые исследования, рекламу и сбыт продукции. В его распоряжении находится отдел продож. Менеджер по сбыту контактирует с потребителями, решает все вопросы поставок продукции, заключает договора поставок, следит за исполнением обязанностей обоих сторон.

Экономист занимается технико-экономическим планированием, нормированием, экономическим стимулированием.

Главный бухгалтер ведет деятельность по составлению документальных отчетов предприятия, ведет учет по товарообороту, прибыли, издержкам, рассчитывает заработную плату.

Юрист на предприятии работает по совместительству. В его обязанности ходит контроль деятельности предприятия в соответствие с законодательством, правильности оформления всей необходимой документации. Так же он представляет предприятие в суде и консультирует по различным вопросам в своей области.

Директор по производству организует руководство работой по оперативному регулированию хода производства, обеспечению ритмичного выпуска продукции в соответствии с планом и договорами поставок.

Начальник цеха руководит производственной, технической и хозяйственной деятельностью цеха.

Мастер по участку распределяет работу по рабочим местам, принимает на работу рабочих или освобождает от работы с утверждением начальника участка, представляет к поощрению и налагает взыскания, премирует передовых рабочих, контролирует своевременность и качество обслуживания рабочих мест соответствующими службами, следит за соблюдением норм техники безопасности на рабочих местах, предупреждает браки простои в работе, устраняет потери сырья, полуфабрикатов и, энергии и материалов.

Мастер по отгрузкам контролирует приём сырья, отгрузку готовой продукции потребителю, осуществляет оформление ведение необходимой первичной приемо-сдаточной документации.

Главный механик возглавляет механический участок. Он обязан контролировать состояние оборудования, устанавливать график проведения планово-предупредительных ремонтов.

Главный энергетик возглавляет электроучасток. Он обязан контролировать энергообеспечение предприятия, организовывать проведение ремонта электрических сетей.

Мастер по ремонту контролирует проведение своевременных ремонтов оборудования, выявляет необходимость проведения внеплановых ремонтов.

Слесарь по КИПиА осуществляет контроль за состоянием контрольно-измерительных приборов, устраняет возникающие неполадки.

Инспектор отдела кадров осуществляет оформление и ведение документации по приёму на работу и увольнению с работы работников предприятия. А так же оформление и ведение всей документации, связанной с деятельностью кадрового состава предприятия.

Для повышения квалификации специалисты за счёт организации посещают различные семинары, которые проходят в городе Санкт-Петербурге.

Обучение рабочих строится на повышении профессионального уровня занятий, изучения образцов продукции и принципов работы нового оборудования.

На предприятии имеется 4 отдела (производственный отдел, бухгалтерия, отдел продаж, отдел кадров), деятельность которых контролируется дирекцией.

Организационная структура предприятия приведена на рисунке Ж. 1.

Схема управления предприятием представлена на рисунке Ж. 2. В данной схеме управления служащие расположены по иерархии подчинения.

Уровень заработной на предприятии установлен в соответствии с требованиями рынка рабочей силы в г. Приозерске.

Оплата труда руководителей и других категорий работников построена на основе должностных окладов и зависит от величины фактически отработанного времени и достижения конечных результатов деятельности предприятия, а так же от занимаемых должностей, квалификации, объёма и сложности выполняемых работ. Для оплаты труда производственных рабочих так же используется система окладов.

Определён 13 класс профессионального риска, что соответствует тарифу на обязательные социальное страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний в размере 1,4% от начисленной оплаты труда.

Заработная плата работникам выплачивается 2 раза в месяц по мере поступления денег. Материальное стимулирование труда осуществляется в виде премий. Премия выплачивается рабочим за фактически отработанное время в данном месяце при условии выполнения плана по товарной продукции.

Так же предусмотрены стимулирующие выплаты – доплаты и надбавки за совмещение профессий; расширение зон обслуживания или увеличения объёма выполняемых работ; выполнение обязанностей отсутствующего работника; профессиональное мастерство рабочих, высокий уровень квалификации специалиста; выполнение обязанностей мастера учебных мастерских; обслуживание вычислительной техники.

Режим работы для управляющего персонала: пятидневная рабочая неделя; восьмичасовой рабочий день (с 8.00. до 17.00.); обеденный перерыв один час (12.00-13.00). Из ИТР два мастера по участку выходят в смены по графику выхода производственных рабочих.

Режим работы для основных и вспомогательных рабочих в цехе обработки профильного погонажа: шестидневная рабочая неделя (с понедельника по субботу); две рабочих смены; двенадцатичасовой рабочий день (с 8.00 до 20.00); два обеденных перерыва по полчаса (с 12.00 до 12.30; с 17.00 до 17.30); два перерыва по 15 минут: с 10.00 до 10.15, с 15.00 до 15.15.

Режим работы для основных и вспомогательных рабочих в цехе раскроя пиломатериалов: пятидневная рабочая неделя (с понедельника по пятницу); две рабочих смены; восьмичасовой рабочий день (с 8.00 до 17.00); обеденный перерыв один час (12.00 до 13.00).

Как отмечалось, в главе 2, действующие организационная структура и система управления ООО ПФ «Приозерск-Лес» не отражают стратегических целей и задач предприятия. Данная организационная структура отражает этап зарождения и первый этап развития фирмы. В связи с планированием нового продукта необходимо совершенствование организационной структуры. В данной дипломной работе предлагается, придерживаясь правил построения линейно-функциональной структуры, провести в существующей организационной структуре некоторые изменения, необходимые для реализации проекта.

В данном случае функциональные структуры подразделения находятся в подчинении главного линейного руководителя. Таким образом, линейно-функциональная структура включает в себя специальные подразделения при линейных руководителях, которые помогают им выполнять задачи организации.

Все изменения действующей организационной структуры ООО ПФ «Приозерск-Лес» отражены в схеме, представленной на рисунке 8.

Итак, как видно из рисунка 8, необходимо ввести отдел конструкторско-технологических разработок. Этот отдел будет заниматься разработкой новых видов изделий и модернизацией уже имеющихся. Конечная цель создания отдела – удовлетворение постоянно меняющихся запросов потребителей.

Важным отделом является отдел технического контроля. В условиях конкурентной борьбы очень важным моментом выступает качество продукции. Отдел продаж необходимо преобразовать в отдел маркетинга и сбыта и в его подчинение ввести 2 службы сбыта с ориентацией на Северо-западный и Московский регионы. Маркетинговые исследования должны являться неотъемлемой частью работы фирмы, ориентированной на запросы потребителя. Введение планово-экономического отдела так же обусловлено созданием нового изделия и дальнейшим развитием производства.

Введение вышеперечисленных отделов влечёт за собой корректировку системы управления и привлечение новых специалистов.

Все планируемые изменения системы управления отражены в схеме, представленной на рисунке 9.

Дирекция

Отдел кадров

Отдел снабжения

Планово-экономический отдел

Бухгалтерия

Производственный отдел

Отдел маркетинга и сбыта

Служба сбыта

по московскому региону

Служба сбыта

по северо-западному региону

Отдел конструкторско-технологических разработок

Цех раскроя пиломатериалов

Электроучасток

Механический участок

Участок КИПиА

Цех обработки профильного погонажа

Отдел технического контроля

Рисунок 8 – Проектируемая организационная структура ООО ПФ «Приозерск-Лес»

Генеральный директор

Главный бухгалтер

Начальник отдела снабжения

Менеджер по снабжению

Менеджеры по сбыту в регионах

Маркетолог

Начальник отдела маркетинга и сбыта

Экономист

Начальник планово-экономического отдела

Заместитель директора по производству

Инженер-конструктор

Главный конструктор

Главный механик

Мастер по ремонту

Рабочие

Контролёры ОТК

Начальник ОТК

Начальник цеха

Рабочие

Мастера по участкам

Мастер по отгрузкам

Грузчики

Слесарь по КИПиА

Электрики

Главный энергетик

Инспектор по кадрам

Инспектор по ОТ и ТБ

Рисунок 9 – Проектируемая структура управления ООО ПФ «Приозерск-Лес»

Из рисунка 9 видно, что необходимо ввести должность заместителя генерального директора по производству. Данную должность займёт директор по производству. Заместителю директора по производству будут подчинены производственный отдел и отдел конструкторско-технологических разработок и отдел технического контроля. Отдел конструкторско-технологических разработок будет возглавлять главный конструктор. К обязанностям сотрудников данного отдела относится конструирование новых изделий, определение их декоров, профилей, размеров, организация изготовления пробных образцов. Отдел технического контроля во главе с начальником отдела будет контролировать качество выпуска продукции, осуществлять мероприятия по предупреждению брака, выявлять причины брака. Контролёром ОТК непосредственно должен осуществлять необходимые замеры и сопоставлять их с нормативными показателями, производить отбор проб.

Отдел снабжения возглавляется начальником отдела. В его обязанности входит обеспечение своевременных и бесперебойных поставок сырья и материалов в необходимых количествах. Менеджер по снабжению должен работать с поставщиками, осуществлять при необходимости поиск новых поставщиков, решать все вопросы поставок сырья и материалов, заключать договора поставок, следить за исполнением обязанностей обоих сторон.

Преобразование отдела продаж в отдел маркетинга и сбыта влечет за собой необходимость введения должности маркетолога. В его обязанности входит проведение необходимых маркетинговых исследований и предоставление начальнику отдела своевременно отчётов, планирование маркетинговой деятельности предприятия.

Планово-экономический отдел будет осуществлять организацию и общее руководство разработкой проектов перспективных и текущих планов предприятия, планирование производственно-хозяйственной деятельности, внесение соответствующих корректировок в планы в случае изменения производственно-хозяйственной ситуации, организацию хозрасчёта, организацию работы по нормированию и ценообразованию на предприятии. Данный отдел будет возглавляться начальником отдела, в обязанности которого входит осуществлять внутрифирменное экономическое руководство и заниматься экономическим стимулированием, организацией труда, производства и управления.

Планирование кадровой политики направлено на привлечение высококлассных специалистов и раскрытие их творческого потенциала в фирме, что достигается через отбор, обучение и поощрение. Поощрения включают материальные выплаты и мероприятия морального характера. Для привлечения специалистов и рабочих фирма обратится на биржу труда, разместит объявления в местную еженедельную газету «Красная Звезда». Персонал планируется набрать в течение двух месяцев. Стоимость размещения объявления о наборе персонала в газете составляет 2020 руб. в месяц. Таким образом, расходы по набору персонала составят 4080 руб.

Отбор специалистов производится на основе испытательного срока в 1 месяц, а отбор рабочих производится на основе испытательного срока в 2 недели и выполнения вступительной работы.

Потребность в дополнительных специалистах и руководителях в связи с совершенствованием организационно структуры представлена в таблице П.1 и составит 9 человек.

В связи с запуском новой товарной линии возникает необходимость в дополнительной рабочей силе. Потребность в дополнительной рабочей силе представлена в таблице П.2 и составит 28 человек.

Для оценки использования рабочего времени используется баланс рабочего времени, представленный в таблице П.3. ИЗ баланса рабочего времени видно, что эффективный годовой фонд времени одного среднесписочного рабочего составит 1364 часов или 114 дней.

3.7 Юридический план

Предприятие ООО ПФ «Приозерск-Лес» представляет собой общество с ограниченной ответственностью. Общество является юридическим лицом и действует на основе Устава и Учредительного договора, имеет собственное имущество, самостоятельный баланс.

Общество с ограниченной ответственностью – учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, оно вправе осуществлять любую деятельность, не запрещённую законодательством.

Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах внесенных ими вкладов.

Такая форма организации предприятия достаточно широко распространена и имеет ряд преимуществ:

* в деятельности общества могут участвовать от 1 до 50 физических или юридических лиц, причем как коммерческих, так и некоммерческих;
* отсутствие ответственности участников по долгам общества;
* возможность выпускать облигации для привлечения дополнительных средств на сумму, не превышающую размера уставного капитала, либо величину обеспечения, предоставленного обществу для этих целей третьими лицами;
* каждый участник может в любой момент выйти из состава общества. При этом выходящему из общества участнику должны быть выплачены: доля прибыли, причитающаяся ему по итогам работы общества; стоимость его вклада в уставный фонд общества и стоимость части имущества общества, пропорциональная этому вкладу;
* с согласия общества правопреемник участника также становится участником общества. В случае несогласия участников ему выплачивается денежная компенсация в размере выплат, причитающихся покойному;
* кредитор одного из участников общества при недостаточности иного имущества участника для покрытия его долгов вправе обратить взыскание на его долю в ООО. По требованию кредитора общество обязано выплатить действительную стоимость долга участника-должника. Таким образом, доля участника общества в уставном капитале является его всевозрастающим резервом, повышающим его платежеспособность и надежность как предпринимателя;
* участник может быть исключен из общества с ограниченной ответственностью только по решению суда, что защищает его от административного произвола руководства общества;
* приём новых членов осуществляется только с согласия всех членов ООО. Это препятствует появлению в обществе нежелательных участников;
* уставный капитал ООО составляется из стоимости вкладов его участников. Минимальный стартовый капитал 100 МРОТ;
* возможность быстро аккумулировать финансовые ресурсы.

3.8 Оценка риска и страхования

Рассматривая риски, которые могут возникнуть при выпуске новой продукции можно выделить несколько групп рисков: финансово-экономические; социальные; технические. В таблице 9 представлены возможные риски при выпуске новой продукции в ООО ПФ «Приозерск-Лес» и отрицательные последствия, которые они могут вызвать.

Таблица 9 – Возможные риски и отрицательные последствия, вызванные ими

|  |  |
| --- | --- |
| Вид риска | Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль |
| Финансово-экономические риски | |
| Неустойчивость спроса | падение спроса с ростом цен |
| Появление альтернативной продукции | снижение спроса |
| Снижение цен конкурентами | снижение цен |
| Увеличение производства у конкурентов | снижение цен |
| Рост налогов | снижение продаж или снижение цены |
| Недостаток оборотных средств | увеличение кредитов |
| Платежеспособность потребителей | снижение чистой прибыли |
| Рост цен на сырье, материалы, перевозки | снижение продаж |
| уменьшение прибыли из-за повышения цены |
| Социальные риски | |
| Недостаточный уровень заработной платы | текучесть кадров, снижение производительности. |
| Квалификация кадров | увеличение брака и аварий |
| Трудности с набором квалифицированной рабочей силы | увеличение затрат на подбор персонала |
| Отношение местных властей | дополнительные затраты на выполнение их требований |
| Социальная инфраструктура | рост непроизводственных затрат |
| Технические риски | |
| Недостаточная надёжность | увеличение аварийности технологии |
| Нестабильность качества сырья | снижение объемов производства, увеличение расходов материалов из-за переналадки оборудования, снижение качества продукции |

Количественная оценка риска может производиться различными методами. Одним из них является оценка риска по таблице классов вероятностей риска отдельных факторов проекта. Данная таблица приведена в таблице 10.

Таблица 10 - Классы вероятностей риска отдельных факторов проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы и их доля (ai) | Описание проекта и вероятность риска (Рij) | | |
| Класс 1 | Класс 2 | Класс 3 |
| Информационный  а1=0,15 | Изделие известно и оценено Р11=0,05 | Требования определены, но характеристики известны в общих чертах Р12=0,15 | Требования к изделию определены в общих чертах Р13=0,60 |
| Производственно- технический а2=0,35 | Изделия производятся на стандартном оборудовании Р21=0,05 | Необходима новая технология, модернизация процесса Р22=0,20 | Необходим принципиально новый метод производства Р23=0,80 |
| Научно-технический а3=0,10 | Необходимо лабораторное исследование и опытное производство  Р31=0,09 | Необходимы исследования эксперимента в узкой области Р32=0,30 | Необходимы широкие исследования по проблеме  Р33=0,70 |
| Юридический а4=0,35 | Фирма имеет преимущества в патентах и лицензиях Р41=0,08 | Свободная возможность в патентах и лицензиях Р42=0,25 | Нет преимуществ в патентах и лицензиях Р43=0,43 |
| Кадровый а5=0,15 | Признанный высококвалифицированный персонал Р51=0,07 | Нет преимуществ среди конкурентов Р52=0,111 | Отсутствие опыта в данной проблеме Р53=0,40 |
| ∑аi=1,0 | Рi1=0,05-0,10 | Рi2=0,11-0,50 | Рi30,31-0,80 |

Далее величина риска оценивается по формуле

n m

R=∑∑ai\*Pij , (65)

i=1 j=1

где R – величина риска, доли;

ai – доля фактора;

Pij - вероятность возникновения риска. [4]

Для данного проекта наиболее вероятны риски Р12, Р22, Р43, Р52.

Используя формулу (66) проведём расчёты:

R=0,15\*0,15+0,35\*0,20+0,35\*0,43+0,15\*0,111=0,2597

Затем, используя формулу определим цену реализации с учетом риска. Для этого используется формула:

Цр=(1+Р/100)\*С, (66)

где Р - рентабельность продукции с учётом риска, %.

Рентабельность продукции с учётом риска определяется по формуле:

Рс=Р1\*(1+R), (67)

где Р1- рентабельность продукции без учёта риска, %.

Расчёт цен на основную и сопутствующую продукцию с учётом риска приведены в таблице 11.

Таблица 11 – Цены на планируемую продукцию с учётом риска и НДС

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Основная продукция | | Сопутствующая продукция | |
| Коробка дверная | | Наличник | Добор |
| Элементы коробки | Планка | 2200х70х10 | 2100х100х10 |
| Полная себестоимость 1 погонного метра изделия, руб. | 50,60 | 16,06 | 22,23 | 32,47 |
| Количество погонных метров в комплекте, п.м. | 5,00 | 2,10 | 10,40 | 8,40 |
| Полная себестоимость 1 комплекта, руб. | 286,71 |  | 231,24 | 272,76 |
| Уровень рентабельности, % | 20,00 | 20,00 | 20,00 | 20,00 |
| Уровень риска, доли | 0,2597 | 0,2597 | 0,2597 | 0,2597 |
| Уровень рентабельности с учетом риска, % | 25,19 | 25,19 | 25,19 | 25,19 |
| Цена 1 п.м. изделия с учётом риска без НДС, руб. | 63,35 | 20,11 | 27,84 | 40,65 |
| НДС, % | 18,00 | 18,00 | 18,00 | 18,00 |
| Цена 1 п.м. с учётом риска и НДС, руб. | 74,75 | 23,73 | 32,85 | 47,97 |
| Цена комплекта с учётом риска без НДС, руб. | 358,95 |  | 289,50 | 341,48 |
| Цена комплекта с учётом риска и НДС, руб. | 423,56 |  | 341,61 | 402,94 |

Анализ безубыточности является одним из наиболее важных элементов финансовой информации, так как определяет, при каком объеме продаж организация будет безубыточной. Точка безубыточности - это уровень физического объема продаж на протяжении определенного периода (месяц, квартал, год), за счет которого предприятие покрывает издержки.

В данном проекте для определения оптимального объема производства продукции по наиболее выгодной цене используются аналитический и графический методы. Аналитический метод заключается в определении точки безубыточности по формуле. Объем производства (Qmin), при котором предприятие достигнет безубыточности рассчитывается по формуле (1). Расчет точки безубыточности для планируемой продукции приведён в таблице 12.

Таблица 12 - Расчет точки безубыточности для планируемой продукции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья | Единица измерения | Коробка дверная |
| Условно-переменные затраты | руб./ком. | 180,51 |
| Условно-постоянные затраты | руб. | 21588112,50 |
| Объём реализации | ком. | 140400,00 |
| Цена реализации без НДС | руб. | 358,95 |
| Минимальный объём реализации | ком. | 120983 |
| Минимальная выручка | руб. | 43426715,4 |

Итак, из таблицы 12 следует, что минимальный объём продаж дверной коробки, при котором предприятие сможет покрывать свои издержки – 120 983 комплектов. При данном объёме продаж минимальная совокупная выручка составит 43 426 933,36 руб.

Графический метод определения точки безубыточности заключается в построении графика точки безубыточности. Графическое изображение точки безубыточности для первого года реализации проекта приведено на рисунке 8. Исходя из рисунка 10, можно сделать вывод, что запас финансовой устойчивости проекта составляет 19 417 комплектов, или 6 969 710,89 руб.

На предприятии приняты меры, позволяющие уменьшить риски. К ним относятся технические меры, а именно, система противопожарного контроля в цехах, использование банковских электронных расчетов.

В качестве организационно-экономических методов используются запреты на курение в неположенных местах и система поглощения риска, т.е. вероятность риска учтена в рентабельности продукции.

В качестве правовых методов используется страхование. Основные фонды организации застрахованы в страховой компании «Уралсиб», филиал которой находится в г. Приозерске. Страховые отчисления строятся с учетом того, что при страховании реального имущества в страховой фирме «Уралсиб», годовой процент на сумму свыше 40 000 руб. составляет 0,5%.

Страховые отчисления определяются по следующей формуле:

Остр=(0,5\*Сим\*К)/(100\*n), (68)

где Остр - страховые отчисления за период, руб.;

Сим - стоимость застрахованного имущества, руб.;

К - количество месяцев в периоде;

n - количество месяцев, в течение которых выплачивается сумма.

затраты,

выручка, млн. руб.

50

**43,426**

40

30

21,588

20

10

0 20 40 60 80 100 120 **120,9** 140

выручка

общие затраты

условно-постоянные затраты

зона прибыльности

зона убытка

объем

продаж,

тыс. ком.

Рисунок 10 - График достижения точки безубыточности для основной продукции

В соответствии с формулой (68) годовые страховые отчисления на приобретённое имущество за первый год составят:

Остр=(0,5\* 3660480,00\*12)/(100\*10)= 21 962,88 руб.

Аналогично рассчитываются годовые страховые отчисления за второй и третий года. Итак, за второй год реализации проекта годовые страховые отчисления составят 16 014,6 руб., а за третий год – 14 012,78 руб.

3.9 Финансовый план

Финансовый план ООО ПФ «Приозерск-Лес» строится на основе прогноза плана маркетинга и исходит из возможностей производственного плана.

Прогнозы реализации продукции на первые три года осуществления проекта представлены в трёх вариантах: оптимистичный, пессимистичный и реалистичный. На основе реалистичного прогноза и будет строиться дальнейший финансовый план.

Реалистичный прогноз реализации основной и сопутствующей продукции представлен в таблицах Р.1 и Р.2 соответственно. В соответствии с таблицей Р.1, планируемая годовая выручка от продажи основной продукции в первый год реализации проекта составит 43 466 472,87 руб., во второй год – 59971133,59 руб., в третий год – 77 962 473,66 руб. В соответствии с таблицей Р.2, планируемая годовая выручка от продажи сопутствующей продукции в первый год реализации проекта составит 29 499 733,64 руб., во второй год – 40779043,56 руб., в третий год – 53 012 756,63 руб.

Оптимистичный прогноз реализации основной и сопутствующей продукции представлен в таблицах Р.3 и Р.4. соответственно.

Пессимистичный прогноз реализации основной и сопутствующей продукции представлен в таблицах Р.5 и Р.6 соответственно.

Доходы от реализации продукции рассчитываются на основании предполагаемых заказов, которые в течение года различаются по величине, но незначительно. Первые 2 месяца реализации проекта продукция не выпускается в связи с закупкой оборудования, пуско-наладочными работами, освоением нового продукта. Таблица доходов и затрат (таблица Р.7) отражает доходы и затраты на производство продукции, рентабельность продукции и продаж. Из таблицы Р.7 видно, что ожидаемая рентабельность продукции 16,39-19,11%, а рентабельность продаж – 13,09-15,26%.

Денежные потоки предприятия по годам наглядно представлены в отчёте о движении денежных средств, приведённом в таблице Р.8. Достаточность денежных средств предприятия на осуществление проекта в течение 3 лет подтверждает положительное сальдо денежных средств.

Формирование прибыли по годам отражено в отчёте о прибылях и убытках на прогнозируемый период. Отчёт о прибыли и убытках приведён в таблице 13. Он показывает предполагаемый уровень развития фирмы во времени. Планирование выручки осуществляется с учётом времени поступления денежных средств на счёт предприятия за отгруженную продукцию.

Из таблицы 13 видно, что предполагаемая чистая прибыль по итогам первого года составит 10 130 114,75 руб., по итогам второго года – 15106233,32 руб., по итогам третьего года – 19 987 703,76 руб. Проектная себестоимость производства по итогам первого года составит 58 282 510,75 руб., по итогам второго года – 80 475 244,14 руб., по итогам третьего года – 104 617 817,38 руб.

По итогам года можно будет выплатить краткосрочный кредит банку, а так же часть долгосрочного кредита, что положительно скажется на будущей деятельности предприятия. По итогам второго года станет возможным полное погашение долгосрочного кредита.

Оставшуюся величину прибыли следует пустить на расширение производства, так как учредители обещают в первый год всю полученную прибыль оставить в распоряжении предприятия.

В течение периода осуществления проекта предприятие, несмотря на рост издержек, будет получать устойчивую прибыль.

График достижения точки безубыточности проекта приведён на рисунке 10.

Финансирование проекта предполагает использование исключительно заёмных средств. Кредит предполагается взять в банке «Санкт-Петербург», с которым сотрудничает на протяжении всего периода своей деятельности.

Таблица 13 – Отчёт о прибылях и убытках

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели |  |  |  | |  |  | | Первый год | | | | |  |  | |  |  | | Итого за год |
| 1 мес. | 2 ме. | 3 мес. | | 4 мес. | 5 мес. | | 6 мес. | 7 мес. | | 8 мес. | | 9 мес. | 10 мес. | | 11 мес. | 12 мес. | |
| Выручка без НДС |  |  | 4675039,90 | | 5174235,94 | 5673431,97 | | 6382610,97 | 7091789,96 | | 7800968,96 | | 8510147,96 | 9219326,95 | | 8510147,96 | 9928505,95 | | 72966206,51 |
| Себестоимост производства |  |  | 3734236,38 | | 4132974,37 | 4531712,36 | | 5098176,40 | 5664640,45 | | 6231104,49 | | 6797568,54 | 7364032,58 | | 6797568,54 | 7930496,63 | | 58282510,75 |
| Налог на имущество |  |  | 7549,74 | | 7549,74 | 7549,74 | | 7549,74 | 7549,74 | | 7549,74 | | 7549,74 | 7549,74 | | 7549,74 | 7549,74 | | 75497,40 |
| Прибыль от реализации |  |  | 940803,51 | | 1041261,56 | 1141719,61 | | 1284434,56 | 1427149,51 | | 1569864,47 | | 1712579,42 | 1855294,37 | | 1712579,42 | 1998009,32 | | 14683695,76 |
| Проценты за пользование кредитами |  |  | 127910,00 | | 127910,00 | 127910,00 | | 127910,00 | 127910,00 | | 127910,00 | | 127910,00 | 127910,00 | | 127910,00 | 127910,00 | | 1279100,00 |
| Балансовая прибыль |  |  | 805343,77 | | 905801,82 | 1006259,87 | | 1148974,82 | 1291689,77 | | 1434404,73 | | 1577119,68 | 1719834,63 | | 1577119,68 | 1862549,58 | | 13329098,36 |
| Налог на прибыль |  |  | 193282,51 | | 217392,44 | 241502,37 | | 275753,96 | 310005,55 | | 344257,13 | | 378508,72 | 412760,31 | | 378508,72 | 447011,90 | | 3198983,61 |
| Чистая прибыль |  |  | 612061,27 | | 688409,39 | 764757,50 | | 873220,87 | 981684,23 | | 1090147,59 | | 1198610,96 | 1307074,32 | | 1198610,96 | 1415537,68 | | 10130114,75 |
| Погашение кредитов |  |  | 874500,00 | | 874500,00 | 874500,00 | | 874500,00 | 874500,00 | | 874500,00 | | 874500,00 | 874500,00 | | 874500,00 | 874500,00 | | 8745000,00 |
| Выплаты другим организациям |  |  | 2196,29 | | 2196,29 | 2196,29 | | 2196,29 | 2196,29 | | 2196,29 | | 2196,29 | 2196,29 | | 2196,29 | 2196,29 | | 21962,88 |
| Чистая прибыль к распределению |  |  | -264635,02 | | -188286,90 | -111938,79 | | -3475,42 | 104987,94 | | 213451,30 | | 321914,67 | 430378,03 | | 321914,67 | 538841,39 | | 1363151,87 |
| Показатели | | | |  | | | Второй  год | | |  | |  | | | Итого за год | | | Третий год | |
| 1 кв. | | | 2 кв. | | | 3 кв. | | 4 кв. | | |
| Выручка без НДС | | | | 18800777,21 | | | 20676334,65 | | | 28083488,26 | | 33189577,03 | | | 100750177,15 | | | 130975230,29 | |
| Себестоимость производства | | | | 15017314,90 | | | 16515435,76 | | | 22431976,18 | | 26510517,30 | | | 80475244,14 | | | 104617817,38 | |
| Налог на имущество | | | | 16515,06 | | | 16515,06 | | | 16515,06 | | 16515,06 | | | 66060,23 | | | 57802,70 | |
| Прибыль от реализации | | | | 3783462,32 | | | 4160898,89 | | | 5651512,08 | | 6679059,73 | | | 20274933,01 | | | 26357412,91 | |
| Проценты за пользование кредитами | | | | 83062,50 | | | 83062,50 | | | 83062,50 | | 83062,50 | | | 332250,00 | | | 0,00 | |
| Балансовая прибыль | | | | 3683884,76 | | | 4061321,33 | | | 5551934,52 | | 6579482,17 | | | 19876622,78 | | | 26299610,21 | |
| Налог на прибыль | | | | 884132,34 | | | 974717,12 | | | 1332464,29 | | 1579075,72 | | | 4770389,47 | | | 6311906,45 | |
| Чистая прибыль | | | | 2799752,42 | | | 3086604,21 | | | 4219470,24 | | 5000406,45 | | | 15106233,32 | | | 19987703,76 | |
| Погашение кредитов | | | | 553750,00 | | | 553750,00 | | | 553750,00 | | 553750,00 | | | 2215000,00 | | | 0,00 | |
| Выплаты другим организациям | | | | 4003,65 | | | 4003,65 | | | 4003,65 | | 4003,65 | | | 16014,60 | | | 14012,78 | |
| Чистая прибыль к распределению | | | | 2241998,77 | | | 2528850,56 | | | 3661716,59 | | 4442652,80 | | | 12875218,72 | | | 19973690,99 | |

Сумма потребных инвестиций (И) будет складываться из инвестиций, необходимых на приобретение оборудования, и инвестиций на пополнение оборотных средств (норматив оборотных средств, НОС).

Расчёт норматива запаса основных ресурсов приведён в таблице Р.9, в соответствии с которой месячный норматив запаса основных ресурсов составит 7 010 543,88 руб.

Укрупнено норматив оборотных средств складывается из суммы запланированного месячного ФОТ с начислениями и норматива запаса основных ресурсов (ресурсы, необходимые для производства продукции в первый месяц), уменьшенной на величину устойчивых пассивов. Размер устойчивых пассивов (нормальная минимальная кредиторская задолженность) включает суммы задолженности по оплате труда в размере 5 дней (зарплата к выдаче планируется 6 числа), задолженность бюджету в размере 15 дней, задолженность поставщикам в размере нормальной кредиторской задолженности в 3 дня и задолженности по уплате процентов за кредиты в размере 15 дней. Расчет устойчивых пассивов представлен в таблице Р.10. Из таблицы Р.10 следует, что устойчивые пассивы составят 1 142 961,21 руб.

НОС = (653 418,00 + 7 010 543,88) -1 142 961,21 = 6 521 000,68 руб.

И = 4 420 029,60 + 6 521 000,68 = 10 941 030,28 руб.

Для пополнения оборотных средств предполагается получить краткосрочный кредит, а точнее открыть кредитную линию сроком на 1 год. Кредитная линия - это кредит, предоставляемый частями по мере возникновения у предприятия потребности в заемных денежных средствах в пределах неиспользованного лимита, установленного договором. Кредитная линия предоставляется для расчетов с поставщиками, а также оплаты иных затрат предприятия, связанных с его текущей деятельностью.

За пользование кредитом Банк взимает плату в виде процентов и комиссионного вознаграждения. Проценты за пользование кредитом уплачиваются, ежемесячно исходя из фактической ссудной задолженности клиента перед банком. Плата за краткосрочный кредит составит 14,5 %, за долгосрочный – 15% с ежемесячной выплатой процентов. Порядок погашения кредитов – равными долями, помесячно.

Для предоставления залога предполагается заключить договор с залогодателем ООО «ПКФ»Техноиндустрия». В качестве залога предоставляется движимое имущество.

Лимит денежных средств кредитной линии составит 14 100 000 руб., что является нормативом оборотных средств в расчёте на два месяца. Первоначальная сумма, которую планируется получить составит 6 530 000 руб.

Для приобретения основных фондов планируется получить долгосрочный кредит на 2 года, размер которого составит 4 430 000 руб.

План погашения кредитов представлен в таблице Р.11, на основе данных которой построены диаграммы погашения краткосрочного и долгосрочного кредитов, представленные на рисунках 11 и 12 соответственно.



Рисунок 11 – Диаграмма погашения краткосрочного кредита



Рисунок 12 – Диаграмма погашения долгосрочного кредита

В соответствии с рисунком 11, краткосрочный кредит будет полностью погашен в 4 квартале первого года реализации проекта. В соответствии с рисунком 12, долгосрочный кредит будет полностью погашен в 4 квартале второго года реализации проекта.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта используются статические и динамические показатели. Статические показатели представлены бухгалтерской рентабельностью, рентабельностью инвестиций и сроком окупаемости без дисконтирования.

Рентабельность основных фондов рассчитывается по формуле:

Рбухг.=(Пср.г/ОФср.г)\*100%, (69)

где Пср.г – среднегодовая чистая прибыль, руб.;

ОФср.г – среднегодовая стоимость основных фондов, руб.

Среднегодовая прибыль определяется по формуле:

Пср.г =∑Пi/n, (70)

где **∑**Пi – сумма чистой прибыли за срок реализации проекта, руб.;

n – срок реализации проекта, лет.

Среднегодовая стоимость основных фондов рассчитывается аналогично.

Рентабельность инвестиций определяется по формуле:

Ринв.=(Пср.г/И)\*100%, (71)

где И – объём инвестиций, руб.

Срок окупаемости точным расчетом представляет собой прямой подсчет количества лет, в течение которых общая прибыль становится неотрицательной. Он находится по следующей формуле:

Ток=m+(Иm+1-Иm)/Пm+1, (72)

где m – количество лет, в течение которых ΣПm<И;

Иm – сумма инвестиций за m-лет, руб.;

Иm+1 – сумма инвестиций в году, где ΣПm+1>И, руб.;

Пm+1 – прибыль в году, где ΣПm+1>И, руб. [30]

Расчет статистических показателей приведён в таблице 14.

Таблица 14 – Статические показатели оценки эффективности проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Единица измерения | Значение |
| Рентабельность основных фондов | % | 499,06 |
| Среднегодовая прибыль | руб. | 15074683,94 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов | руб. | 3020610,94 |
| Рентабельность инвестиций | % | 137,78 |
| Сумма инвестиций | руб. | 10941030,28 |
| Срок окупаемости | лет | 1,05 |

Исходя из таблицы 14 можно сделать вывод, что с 1 руб., вложенного на приобретение дополнительных основных фондов, предприятие получит 4,99 руб. чистой прибыли. С 1 руб. инвестиций предприятие получит в среднем 1,38 руб. чистой прибыли. Срок окупаемости проекта составит 1 год 0,5 месяца. Высокие значения представленных показателей объясняются небольшими капитальными вложениями, что связано с реализацией проекта на уже имеющихся мощностях предприятия.

Динамические показатели эффективности инвестиционного проекта представлены чистой текущей стоимостью, индексом рентабельности, внутренней нормой рентабельности и сроком окупаемости с дисконтированием. При дисконтировании показателей применялся коэффициент дисконтирования, рассчитываемый по формуле (2). Для более достоверной оценки в данном коэффициенте учтён предполагаемый уровень инфляции. Т.о. формула (2) принимает следующий вид:

αi=1/(1+Ер+I)i; (73)

где Е – принятая для данного проекта норма дисконта, %;

i – номер шага расчёта, лет;

Ер – принятая для данного проекта реальная норма дисконта, %;

I – прогнозируемый темп инфляции, %.

В соответствии с формулой (73) для оценки проекта использовалась норма дисконта 25%.

Чистая текущая стоимость проекта рассчитывалась в соответствии с формулой (4). Индекс рентабельности определён по формуле (5), внутренняя норма рентабельности – по формуле (6), точный вариант срока окупаемости по формуле (10). Перечисленные выше показатели эффективности проекта приведены в таблице 15.

Таблица 15 - Динамические показатели оценки эффективности проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Единица измерения | Значение | Норма |
| Чистая текущая стоимость проекта | руб. | 17064755,18 |  |
| Индекс рентабельности | доли | 2,56 | > 1 |
| Внутренняя норма рентабельности | % | 104,10 | > 15 |
| Срок окупаемости | лет | 1,29 |  |

Значения показателей, представленных в таблице 15, говорят о высокой экономической эффективности и привлекательности предлагаемого инвестиционного проекта. Точный срок окупаемости составит 1 год 3,5 месяца.

Итак, внедрение новой продукции в ООО ПФ «Приозерск-Лес» целесообразно, т. к. уже при изготовлении 120 983 комплектов достигается безубыточность производства. Изготовление сопутствующей продукции только усилит позиции фирмы.

В то же время, с учётом нарастающего влияния на рынок конкурентов, необходимо обратить внимание на дальнейшее совершенствование технологического процесса с целью снижения трудозатрат на получение готовой продукции, проведение дополнительной рекламной кампании для расширения рынка сбыта, дальнейшее расширение номенклатуры выпуска товаров, освоение кардинально новых товаров.

Заключение

Современная экономическая ситуация диктует предприятиям новый подход к внутрифирменному планированию. Они вынуждены искать такие формы и модели планирования, которые обеспечивали бы максимальную эффективность принимаемых решений. Оптимальным вариантом достижения таких решений является новая прогрессивная форма плана - бизнес-план.

Объектом исследования выступает организация ООО ПФ «Приозерск-Лес». Основная деятельность ООО ПФ «Приозерск-Лес» заключается в оказании услуг по производству строительных материалов, а именно профильного погонажа и вагонки.

После детальной проработки и оценки ситуации на предприятии ООО ПФ «Приозерск-Лес» мы пришли к выводу, что внедрение новой товарной линии не только возможно, но и необходимо.

Бизнес-план разработан с учётом возможной скорейшей реализации.

Оценка планируемых показателей проведена в перспективе на ближайшие три года реализации проекта.

Для реализации проекта планируется задействовать исключительно заёмные средства.

Для того чтобы произвести монтажные работы по организации участка производства дверной коробки и начать первый выпуск продукции, необходимо инвестировать 10 960 000 рублей.

Эти средства предприятие рассчитывает получить за счет кредита банка «Санкт-Петербург» в рамках целевого финансирования. На пополнение оборотных средств планируется открытие кредитной линии в данном банке сроком до 1 года под 14,5% годовых. На приобретение основных средств планируется получение долгосрочного кредита сроком на 2 года под 15% годовых.

Для организации производства, покупки и монтажа оборудования потребуется время - два месяца.

В результате проведённых расчетов запланированы следующие технико-экономические показатели:

* проектная годовая мощность устанавливаемой производственной линии – 2 357 520 погонных метров;
* прирост численности сотрудников – 37 человек;
* объём реализации дверной коробки в первый год составит 121 095 комплектов, во второй год - 167 076 комплектов, в третий год –217 199 комплектов;
* цена за комплект дверной коробки составит 423,56 руб.;
* чистая прибыль по итогам первого года составит 10 130 114,75 руб., по итогам второго года – 15 106 233,32 руб., по итогам третьего года – 19987703,76 руб.;
* чистая текущая стоимость проекта составит 17 064 755,18 руб.
* срок окупаемости проекта – 1 год и 3,5 месяца;
* рентабельность продукции – 16,39-19,11%;
* рентабельность продаж – 13,09-15,26%.

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что внедрение новой продукции в ООО ПФ «Приозерск-Лес» целесообразно, так как доходов хватает на покрытие затрат, выплату кредита, получение прибыли и дальнейшее развитие производства.

Список использованных источников

1. Афитов Э.А. Планироание на предприятии. Мн.: Высш. шк., 2001.– 254с.
2. Бредникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие.– М.: Инфра-М, 2001.– 160с.:ил.
3. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник. 2-е изд. испр. и доп.– М.: Инфра-М, 2003.– 400с.
4. Викуленко А.Е. Планирование на предприятии: Учеб. пособие для всех экономических специальностей.– С-Пб.: ГОУ ВПО СПбГТИ (ТУ), 2004.- 180с.
5. Гинзбург А.И. Экономический анализ: Учебник для ВУЗов.- СПБ.: Питер, 2004.– 480с.:ил.
6. Гинзбург А.И. Экономический анализ: Краткий курс.- СПБ.: Питер, 2003.– 176с.:ил.
7. Головань С.И. Бизнес-планирование: Учеб. пособие.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.– 320с.
8. Евтухов В.С. Зарубежный опыт организации производства. Мн.: УО ФПБ «МИТСО», 2005.– 360с.:ил.
9. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учеб. пособие / А.И. Ильин. – 6-е издание, перераб. и доп.- Мн.: Новое знание, 2005.– 656 с.
10. Карлин Т.Р. Анализ финансовых отчётов (на основе GAAP): Учебник– М.: Инфра-М, 2000.– 448с.
11. Коссов В.В. Бизнес-план: обоснование решений: Учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп.– М.: ГУ ВШЭ, 2002.- 272с.
12. Пелих А.С. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес. 2-е изд., перераб. и доп.– М.: Ось-89, 2003.– 96с.
13. Попов В.М. Финансовый бизнес-план.- М.: Финансы и статистика, 2001.-420с.
14. Шкардун В.М. Маркетинговые основы стратегического планирования.- М.: Дело, 2005.- 375с.
15. Черняк В.З. Бизнес-планирование: Учебник для вузов.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.- 470с.
16. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: Учеб. пособие для студентов экономических факультетов и вузов. 3-е изд., доп. и переработ. Серия «Экономика и управление».– Ростов-на-Дону: издательский центр «МарТ», 2002.– 544с.
17. Бранк И.Ю., Савельева Н.А. Бизнес-план предприятия: Теория и практика.- Ростов-на-Дону.: издательство «Феникс», 2002.– 328с.
18. Горемыкин В.А., Богомолов А.Ю. Бизнес-План: Методика разработки: Учеб. пособие для ВУЗов экономических специальностей.- М.:Ось-89, 2002.- 463с.
19. Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу: Учеб. пособие.- М.: Финансы и статистика, 2005.– 160с.:ил.
20. Уткин Э.А., Котляр Б.А., Рапопорт Б. М. Бизнес-планирование: курс лекций.- М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», издательство ЭКМОС, 2001.– 340с.
21. Дэвид Г. Бэнгз. Бизнес-план: Руководство по составлению. Перевод с англ. 7-е издание./ Под ред. Л. М. Макаревича.- М.: «Финпресс», 2000.- 256с.
22. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие для ВУЗов/ П.П. Табурчак, А.Е. Викуленко, Л.А. Овчинникова; Под ред. П.П. Табурчака, В. М. Тумина и М.С. Сапрыкина.– СПб: Химиздат, 2001.– 288с.:ил.
23. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия./ Н. П. Любушин, В.Б. Лещёва, В.Г. Дьякова; Под ред. Н.П. Любушина.– М.:ЮНИТИ, 2000.– 420с.
24. Основы предпринимательства: Учеб. пособие./ Под ред. А.С. Пелиха.– Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.– 410с.
25. Предпринимательство./ Под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.А. Швандера.– М.: ЮНИТИ, 2000.– 318с.:ил.
26. Справочник Директора предприятия/ Под ред. М.Г. Лапусты. изд. 2-е, испр. и доп.– М.: Инфра-М, 2000.– 784с.
27. Экономика предприятия: Учебник для вузов./ Под ред. П.П. Табурчака и В.М. Тумина. – СПб: Химиздат, 2001. – 304с.:ил.
28. Экономика предприятия/ Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандера.– М.: ЮНИТИ, 2001.– 358с.:ил.
29. Экономика предприятия и отрасли промышленности: Учеб. пособие./ Под ред. А.С. Пелиха.– Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.– 427с.
30. Экономика предприятия./ Под ред. Ф.К. Беа, Э. Дитхла, М. Швайтцера.- М.: ИНФРА-М, 2001.– 423с.:ил.
31. Экономический анализ: учебник для ВУЗов/ Под ред. Л.Т. Гиляровской.– 2-е изд., доп.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.– 615с.

Приложение Ж

Генеральный директор

Главный механик

Мастер по ремонту

Работники

Начальник цеха

Мастера по участкам

Работники

Мастер по отгрузкам

Директор по производству

Слесарь по КИПиА

Главный энергетик

Электрики

Экономист

Инспектор по кадрам

Главный бухгалтер

Начальник отдела продаж

Менеджеры по продажам

Инспектор по ОТ и ТБ

Грузчики

Рисунок Ж.1 - Схема управления ООО ПФ «Приозерск-Лес»

Рисунок Ж.2 - Организационная структура предприятия

Бухгалтерия

Отдел продаж

Отдел кадров

Производственный отдел

Дирекция

Цех раскроя пиломатериалов

Цех обработки профильного погонажа

Электроучасток

Механический участок

Участок КИПиА

Сортировка и укладка в пакеты

Торцовка пиломатериалов в размер

Закупка и доставка сырья и материалов

Подача на ленточный транспортёр в цех раскроя пиломатериалов

Распилка брёвен на брус и пиломатериалы

Подача и хранение в сушильной камере в течение 5-7 дней

Сращивание пиломатериалов

#### Выторцовка сучков

Подача в цех обработки профильного погонажа

Фрезеровка заготовок

Отгрузка готовой продукции потребителю

Облицовка заготовок

Торцовка заготовок в размер

Переработка отходов

Сортировка и укладка в пакеты

Рисунок Ж.3 – Схема технологического процесса в ООО ПФ «Приозерск-Лес»

Таблица Ж.1 - Основные поставщики сырья и материалов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид сырья | Единица измерения | Цена за единицу, руб. | Поставщик | Местоположение |
| Древесина | метр кубический | 2400 | фирма « Геба» | Карелия |
| 3200 | фирма « Карел-Лес» | Карелия |
| 1900 | фирма «Маяк» | г. Киров, Лен. обл. |
| 2100 | ООО «Ояцкий Лесхоз» | г. Лодейное Поле, Лен. обл. |
| Клей ПКР | кг | 92 | ООО «Сфинкс» | Санкт-Петербург |
| Клей ПВА | кг | 70 | ООО «Сфинкс» | Санкт-Петербург |
| Картон | метр квадратный | 7,80 | ООО ПКФ «Упаковка» | Санкт-Петербург |
| Плёнка облицовочная | метр квадратный | 24,35 | Фирма «Пластек» | Санкт-Петербург |
| Замки упаковочные | шт | 0,35 | ООО ПКФ «Упаковка» | Санкт-Петербург |
| Лента упаковочная | шт | 0,35 | ООО ПКФ «Упаковка» | Санкт-Петербург |
| Упаковочная бумага | кг | 3,10 | ООО «Internation» | Москва |
| Термоусадочная плёнка | кг | 5,20 | ООО «Таоропласт» | Санкт-Петербург |

Таблица Ж.2 - Балансовая стоимость основных фондов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Год ввода в эксплуатацию | Площадь, кв.метр/ количество, шт | Балансовая стоимость | Годовая норма амортизации, % |
| Ангар | 2004 |  | 72 860,00 | 10,00 |
| Бытовые помещения (сауна, душ) | 2001 |  | 17 630,00 | 5,00 |
| Гараж | 2001 |  | 16 480,00 | 5,00 |
| Дождевая канализация | 2001 |  | 22 605,00 | 2,00 |
| Здание профильного погонажа | 1999 |  | 311 663,00 | 5,00 |
| Здание офиса | 2004 |  | 31 666,67 | 2,50 |
| Котёл | 2003 |  | 1 727 046,00 | 5,00 |
| Огнетушитель | 2002 | 4 шт. | 1 000,00 | 0,00 |
| Пилорама | 1999 |  | 442 447,40 | 2,50 |
| Погрузочно-разгрузочная площадка | 1994 | 1 216,00 | 129 578,00 | 2,90 |
| Пристройка к производственному корпусу | 2002 |  | 10 614,00 | 5,00 |
| Раздевалка | 2002 |  | 20 866,00 | 5,00 |
| Итого |  |  | 2 804 456,07 |  |

Таблица Ж.3 - Балансовая стоимость оборудования и хоз. инвентарь

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество, шт | Год ввода в эксплуатацию | Цена за единицу, руб. | Балансовая стоимость | Годовая норма амортизации,  % |
|
| Оборудование | | | | | |
| Автокара | 1 | 1993 | 29 710,00 | 29 710,00 | 14,28 |
| Автопогрузчик Volvo LM-612 | 1 | 1999 | 72 992,00 | 72 992,00 | 18,90 |
| Камера сушильная | 1 | 1999 | 202 830,00 | 202 830,00 | 24,00 |
| Рубительная машина BRUCS | 1 | 1999 | 82 859,00 | 82 859,00 | 12,50 |
| Станок ленточнопильный Wood-Mizer LT-40 | 1 | 1999 | 1 018 187,00 | 1 018 187,00 | 10,00 |
| Станок круглопильный KARA | 1 | 1999 | 469 706,00 | 469 706,00 | 8,30 |
| Станок круглопильный Laimet | 1 | 1997 | 103 978,70 | 103 978,70 | 8,30 |
| Станок раскройный Altendorf С-45 | 1 | 2001 | 75 000,00 | 75 000,00 | 8,30 |
| Станок торцовочный Ц-6 | 1 | 1999 | 15 150,00 | 15 150,00 | 12,50 |
| Станок Термопак | 2 | 2000 | 390 000,00 | 780 000,00 | 12,50 |
| Станок Гидромат | 1 | 2003 | 820 000,00 | 820 000,00 | 12,50 |
| Станок Opticat | 1 | 2002 | 952 000,00 | 952 000,00 | 12,50 |
| Станок Ultra | 1 | 2002 | 1 106 542,00 | 1 106 542,00 | 7,00 |
| Станок заточный | 1 | 1990 | 1 630,00 | 1 630,00 | 100,00 |
| Станок токарный | 1 | 1990 | 1 500,00 | 1 500,00 | 18,00 |
| Станок фрезерный | 1 | 1995 | 8 966,00 | 8 966,00 | 18,96 |
| Станок облицовочный | 1 | 1996 | 20 630,00 | 20 630,00 | 15,48 |
| Оргтехника | | | | | |
| Компьютер Pentium MMX-166 | 1 | 1999 | 10 603,00 | 10 603,00 | 12,50 |
| Компьютер Pentium Celeron-600 | 1 | 2001 | 24 401,00 | 24 401,00 | 12,50 |
| Компьютер | 1 | 2003 | 13 872,00 | 13 872,00 | 12,50 |
| Ксерокс Cannon FC-226 | 1 | 2001 | 7 279,00 | 7 279,00 | 10,00 |
| Телефон | 2 | 2001 | 513,00 | 1 026,00 | 10,00 |
| Хозяйственный инвентарь и прочие принадлежности | | | | | |
| Стол компьютерный «Эврика» | 1 | 2002 | 2 892,00 | 2 892,00 | 0,00 |
| Стол двухтумбовый | 3 | 2002 | 1 090,00 | 3 270,00 | 0,00 |
| Шкаф «Лель» | 1 | 2002 | 1 529,00 | 1 529,00 | 0,00 |
| Шкаф «Сонет» | 1 | 2002 | 1 116,00 | 1 116,00 | 0,00 |
| Шкаф для одежды | 1 | 2002 | 1 395,00 | 1 395,00 | 0,00 |
| Шкаф для белья | 56 | 2002 | 1 464,00 | 81 984,00 | 0,00 |

Таблица И.1 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статья | | Код строки | | 2003 год | | | | Изменение | | | 2004 год | | | Изменение | | | | 2005 год | | Изменение | | | |
| начало года | | конец года | | абсолютное | | относительное | конец года | | | абсолютное | | относительное | | конец года | | абсолютное | | относительное | |
| Актив | |  | |  | |  | |  | |  |  | | |  | |  | |  | |  | |  | |
| I. Внеоборотные активы | |  | |  | |  | |  | |  |  | | |  | |  | |  | |  | |  | |
| Нематериальные активы | | 110 | | 0 | | 12264 | | 12264 | | 100,00 | 0 | | | -12264 | | -100,00 | | 0 | | 0 | | 0,00 | |
| Основные средства | | 120 | | 2078004 | | 2071275 | | -6729 | | 99,68 | 2126854 | | | 55579 | | 102,68 | | 2610466 | | 483612 | | 122,74 | |
| Незавершенное строительство | | 130 | | 344493 | | 355676 | | 11183 | | 103,25 | 937313 | | | 581637 | | 263,53 | | 1118891 | | 181578 | | 119,37 | |
| Долгосрочные финансовые вложения | | 140 | | 164000 | | 183011 | | 19011 | | 111,59 | 159607 | | | -23404 | | 87,21 | | 159607 | | 0 | | 100,00  Приложение И | |
| Итого по разделу I | | 190 | | 2586497 | | 2622226 | | 35729 | | 101,38 | 3223774 | | | 601548 | | 122,94 | | 3888964 | | 665190 | | 120,63 | |
| II. Оборотные активы | |  | |  | |  | |  | |  |  | | |  | |  | |  | |  | |  | |
| Запасы | | 210 | | 1864459 | | 556598 | | -1307861 | | 29,85 | 255600 | | | -300998 | | 45,92 | | 1630916 | | 1375316 | | 638,07 | |
| НДС | | 220 | | 488980 | | 496915 | | 7935 | | 101,62 | 440977 | | | -55938 | | 88,74 | | 338402 | | -102575 | | 76,74 | |
| Дебиторская задолженность (краткосрочная) | | 240 | | 9054499 | | 440045 | | -8614454 | | 4,86 | 630184 | | | 190139 | | 143,21 | | 4588161 | | 3957977 | | 728,07 | |
| Денежные средства | | 260 | | 89472 | | 94859 | | 5387 | | 106,02 | 18235 | | | -76624 | | 19,22 | | 11741 | | -6494 | | 64,39 | |
| Итого по разделу II | | 290 | | 11497410 | | 1588417 | | -9908993 | | 13,82 | 1344996 | | | -243421 | | 84,68 | | 6569220 | | 5224224 | | 488,42 | |
| Всего активов | | 300 | | 14083907 | | 4210643 | | 9873264 | | 29,90 | 4568770 | | | 358127 | | 108,51 | | 10458184 | | 5889414 | | 228,91 | |
| Пассив | |  | |  | |  | |  | |  |  | | |  | |  | |  | |  | |  | |
| III. Капитал и резервы | |  | |  | |  | |  | |  |  | | |  | |  | |  | |  | |  | |
| Уставной капитал | | 410 | | 500000 | | 500000 | | 0 | | 100,00 | 500000 | | | 0 | | 100,00 | | 500000 | | 0 | | 100,00 | |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет | | 460 | | 7752878 | | 0 | | -7752878 | | -100,00 | 0 | | | 0 | | 0,00 | | 60110 | | 60110 | | 0,00 | |
| Непокрытый убыток прошлых лет | | 465 | | 0 | | 747122 | | 747122 | | 100,00 | 317526 | | | -429596 | | 42,50 | | 0 | | -317526 | | 0,00 | |
| Нераспределенная прибыль отчетного года | | 470 | | 0 | | 9299 | | 9299 | | 100,00 | 274007 | | | 264708 | | 2946,63 | | 0 | | -274007 | | 0,00 | |
| Нераспределенный убыток отчетного года | | 475 | |  | |  | |  | |  |  | | |  | |  | |  | |  | |  | |
| Итого по разделу III | 490 | | 8252878 | | -237823 | | -8490701 | | -202,88 | | | 456481 | | | 694304 | | 391,94 | | 560110 | | 103629 | | 122,70 | |
| IV. Долгосрочные обязательства |  | |  | |  | |  | | |  | | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| Займы и кредиты | 510 | |  | |  | |  | | |  | | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| Итого по разделу IV | 590 | |  | |  | |  | | |  | | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| V. Краткосрочные обязательства |  | |  | |  | |  | | |  | | |  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| Займы и кредиты | 610 | | 500000 | | 300000 | | -200000 | | | 60,00 | | | 0 | | -300000 | | -100,00 | | 7068488 | | 7068488 | | 100,00 | |
| Кредиторская задолженность | 620 | | 5331029 | | 4148466 | | -1182563 | | | 77,82 | | | 4112289 | | -36177 | | 99,13 | | 2829586 | | -1282703 | | 68,81 | |
| Итого по разделу V | 690 | | 5831029 | | 4448466 | | -1382563 | | | 76,29 | | | 4112289 | | -336177 | | 92,44 | | 9898074 | | 5785785 | | 240,69 | |
| Всего пассивов | 700 | | 14083907 | | 4210643 | | -9873264 | | | 29,90 | | | 4568770 | | 358127 | | 108,51 | | 10458184 | | 5889414 | | 228,91 | |

Таблица И.2 – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статья | Код строки | 2003 год | | Начало года, % | Конец года, % | 2004 год | Начало года, % | Конец года, % | 2005 год | Начало года, % | Конец года, % |
| начало года | конец года | конец года | конец года |
| Актив |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| I. Внеоборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Нематериальные активы | 110 | 0 | 12264 | 0,00 | 0,29 |  |  |  |  |  |  |
| Основные средства | 120 | 2078004 | 2071275 | 14,75 | 49,19 | 2126854 | 49,19 | 46,55 | 2610466 | 46,55 | 24,96 |
| Незавершенное строительство | 130 | 344493 | 355676 | 2,45 | 8,45 | 937313 | 8,45 | 20,52 | 1118891 | 20,52 | 10,70 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | 164000 | 183011 | 1,16 | 4,35 | 159607 | 4,35 | 3,49 | 159607 | 3,49 | 1,53 |
| Итого по разделу I | 190 | 2586497 | 2622226 | 18,36 | 62,28 | 3223774 | 62,28 | 70,56 | 3888964 | 70,5611 | 37,1858 |
| II. Оборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Запасы | 210 | 1864459 | 556598 | 13,24 | 13,22 | 255600 | 13,22 | 5,59 | 1630916 | 5,59 | 15,59 |
| НДС | 220 | 488980 | 496915 | 3,47 | 11,80 | 440977 | 11,80 | 9,65 | 338402 | 9,65 | 3,24 |
| Дебиторская задолженность (краткосрочная) | 240 | 9054499 | 440045 | 64,29 | 10,45 | 630184 | 10,45 | 13,79 | 4588161 | 13,79 | 43,87 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Денежные средства | 260 | 89472 | 94859 | 0,64 | 2,25 | 18235 | 2,25 | 0,40 | 11741 | 0,40 | 0,11 |
| Итого по разделу II | 290 | 11497410 | 1588417 | 81,64 | 37,72 | 1344996 | 37,72 | 29,44 | 6569220 | 29,44 | 62,81 |
| Всего активов | 300 | 14083907 | 4210643 | 100 | 100 | 4568770 | 100 | 100 | 10458184 | 100 | 100 |
| Пассив |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| III. Капитал и резервы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Уставной капитал | 410 | 500000 | 500000 | 3,55 | 11,87 | 500000 | 11,87 | 10,94 | 500000 | 10,94 | 4,78 |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет | 460 | 7752878 | 0 | 55,05 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 60110 | 0,00 | 0,57 |
| Непокрытый убыток прошлых лет | 465 | 0 | 747122 | 0,00 | 17,74 | 317526 | 17,74 | 6,95 | 0 | 6,95 | 0,00 |
| Нераспределенная прибыль отчетного года | 470 | 0 | 9299 | 0,00 | 0,22 | 274007 | 0,22 | 6,00 | 0 | 6,00 | 0,00 |
| Нераспределенный убыток отчетного года | 475 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого по разделу III | 490 | 8252878 | -237823 | 58,60 | -5,65 | 456481 | -5,65 | 9,99 | 560110 | 9,99 | 5,36 |
| IV. Долгосрочные обязательства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Займы и кредиты | 510 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого по разделу IV | 590 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| V. Краткосрочные обязательства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Займы и кредиты | 610 | 500000 | 300000 | 3,55 | 7,12 | 0 | 7,12 | 0,00 | 7068488 | 0,00 | 67,59 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 5331029 | 4148466 | 37,85 | 98,52 | 4112289 | 98,52 | 90,01 | 2829586 | 90,01 | 27,06 |
| Итого по разделу V | 690 | 5831029 | 4448466 | 41,40 | 105,65 | 4112289 | 105,65 | 90,01 | 9898074 | 90,01 | 94,64 |
| Всего пассивов | 700 | 14083907 | 4210643 | 100 | 100 | 4568770 | 100 | 100 | 10458184 | 100 | 100 |

Таблица И.3 - Сравнительный аналитический баланс ООО ПФ «Приозерск-Лес»за 2003 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи бухгалтерского баланса | Код строки по балансу | Абсолютные величины, руб. | | | Относительные величины, % | | | | К изменению валюты баланса (+,-) |
| начало года | конец года | изменение (+,-) | изменение к началу года (+,-) | в структуре баланса | | |
| начало года | конец года | изменение (+,-) |
| I. Внеоборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Нематериальные активы | 110 | 0 | 12264 | 12264 | 100,00 | 0,00 | 0,29 | 0,29 | -0,12 |
| Основные средства | 120 | 2078004 | 2071275 | -6729 | -0,32 | 14,75 | 49,19 | 34,44 | 0,07 |
| Незавершенное строительство | 130 | 344493 | 355676 | 11183 | 3,25 | 2,45 | 8,45 | 6,00 | -0,11 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | 164000 | 183011 | 19011 | 11,59 | 1,16 | 4,35 | 3,18 | -0,19 |
| Итого по разделу I | 190 | 2586497 | 2622226 | 35729 | 1,38 | 18,36 | 62,28 | 43,91 | -0,36 |
| II. Оборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Запасы | 210 | 1864459 | 556598 | -1307861 | -70,15 | 13,24 | 13,22 | -0,02 | 13,25 |
| Дебиторская задолженность (долгосрочная) | 230 | 0 | 0 | 0 |  | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Дебиторская задолженность (краткосрочная) | 240+220+215-244 | 9543479 | 936960 | -8606519 | -90,18 | 67,76 | 22,25 | -45,51 | 87,17 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | 0 | 0 | 0 |  | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Денежные средства | 260 | 89472 | 94859 | 5387 | 6,02 | 0,64 | 2,25 | 1,62 | -0,05 |
| Итого по разделу II |  | 11497410 | 1588417 | -9908993 | -86,18 | 81,64 | 37,72 | -43,91 | 100,36 |
| Итог баланса (стоимость имущества) |  | 14083907 | 4210643 | -9873264 | -70,10 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 100,00 |

Окончание таблицы И.3 - Сравнительный аналитический баланс ООО ПФ «Приозерск-Лес»за 2003 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи бухгалтерского баланса | Код строки по балансу | Абсолютные величины, руб. | | | Относительные величины, % | | | | К изменению валюты баланса (+,-) |
| начало года | конец года | изменение (+,-) | изменение к началу года (+,-) | в структуре баланса | | |
| начало года | конец года | изменение (+,-) |
| III. Капитал и резервы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Уставный капитал | 410 | 500000 | 500000 | 0 | 0,00 | 3,55 | 11,87 | 8,32 | 0,00 |
| Добавочный и резервный капитал | 420+430 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Фонд социальной сферы | 440 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет | 460-465 | 7752878 | -747122 | -8500000 | -109,64 | 55,05 | -17,74 | -72,79 | 86,09 |
| Нераспределенная прибыль отчетного года | 470-475 | 0 | 9299 | 9299 | 100,00 | 0,00 | 0,22 | 0,22 | -0,09 |
| Итого по разделу III | 490 | 8252878 | -237823 | -8490701 | -102,88 | 58,60 | -5,65 | -64,25 | 86,00 |
| IV. Долгосрочные обязательства | 590 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| V. Краткосрочные обязательства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Займы и кредиты | 610 | 500000 | 300000 | -200000 | -40,00 | 3,55 | 7,12 | 3,57 | 2,03 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 5331029 | 4148466 | -1182563 | -22,18 | 37,85 | 98,52 | 60,67 | 11,98 |
| Итого по разделу V |  | 5831029 | 4448466 | -1382563 | -23,71 | 41,40 | 105,65 | 64,25 | 14,00 |
| Итог баланса |  | 14083907 | 4210643 | -9873264 | -70,10 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 100,00 |

Таблица И.4 - Сравнительный аналитический баланс ООО ПФ «Приозерск-Лес»за 2004 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи бухгалтерского баланса | Код строки по балансу | Абсолютные величины, руб. | | | Относительные величины, % | | | | К изменению валюты баланса (+,-) |
| начало года | конец года | изменение (+,-) | изменение к началу года (+,-) | в структуре баланса | | |
| начало года | конец года | изменение (+,-) |
| I. Внеоборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Нематериальные активы | 110 | 12264 | 0 | -12264 | 0,00 | 0,29 | 0,00 | -0,29 | -3,42 |
| Основные средства | 120 | 2071275 | 2126854 | 55579 | 2,68 | 49,19 | 46,55 | -2,64 | 15,52 |
| Незавершенное строительство | 130 | 355676 | 937313 | 581637 | 163,53 | 8,45 | 20,52 | 12,07 | 162,41 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | 183011 | 159607 | -23404 | -12,79 | 4,35 | 3,49 | -0,85 | -6,54 |
| Итого по разделу I | 190 | 2622226 | 3223774 | 601548 | 22,94 | 62,28 | 70,56 | 8,28 | 167,97 |
| II. Оборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Запасы | 210 | 556598 | 255600 | -300998 | -54,08 | 13,22 | 5,59 | -7,62 | -84,05 |
| Дебиторская задолженность (долгосрочная) | 230 | 0 | 0 | 0 |  | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Дебиторская задолженность (краткосрочная) | 240+220+  215-244 | 936960 | 1071161 | 134201 | 14,32 | 22,25 | 23,45 | 1,19 | 37,47 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | 0 | 0 | 0 |  | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Денежные средства | 260 | 94859 | 18235 | -76624 | -80,78 | 2,25 | 0,40 | -1,85 | -21,40 |
| Итого по разделу II |  | 1588417 | 1344996 | -243421 | -15,32 | 37,72 | 29,44 | -8,28 | -67,97 |
| Итог баланса (стоимость имущества) |  | 4210643 | 4568770 | 358127 | 8,51 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 100,00 |

Окончание таблицы И.4 - Сравнительный аналитический баланс ООО ПФ «Приозерск-Лес»за 2004 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи бухгалтерского баланса | Код строки по балансу | Абсолютные величины, руб. | | | Относительные величины, % | | | | К изменению валюты баланса (+,-) |
| начало года | конец года | изменение (+,-) | изменение к началу года (+,-) | в структуре баланса | | |
| начало года | конец года | изменение (+,-) |
| III. Капитал и резервы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Уставный капитал | 410 | 500000 | 500000 | 0 | 0,00 | 11,87 | 10,94 | -0,93 | 0,00 |
| Добавочный и резервный капитал | 420+430 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Фонд социальной сферы | 440 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет | 460-465 | -737823 | -317526 | 420297 | -56,96 | -17,52 | -6,95 | 10,57 | 117,36 |
| Нераспределенная прибыль отчетного года | 470-475 |  | 274007 | 274007 | 100,00 | 0,00 | 6,00 | 6,00 | 76,51 |
| Итого по разделу III | 490 | -237823 | 456481 | 694304 | -291,94 | -5,65 | 9,99 | 15,64 | 193,87 |
| IV. Долгосрочные обязательства | 590 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| V. Краткосрочные обязательства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Займы и кредиты | 610 | 300000 | 0 | -300000 | -100,00 | 7,12 | 0,00 | -7,12 | -83,77 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 4148466 | 4112289 | -36177 | -0,87 | 98,52 | 90,01 | -8,51 | -10,10 |
| Итого по разделу V |  | 4448466 | 4112289 | -336177 | -7,56 | 105,65 | 90,01 | -15,64 | -93,87 |
| Итог баланса |  | 4210643 | 4568770 | 358127 | 8,51 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 100,00 |

Таблица И.5 - Сравнительный аналитический баланс ООО ПФ «Приозерск-Лес»за 2005 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи бухгалтерского баланса | Код строки по балансу | Абсолютные величины, руб. | | | Относительные величины, % | | | | К изменению валюты баланса (+,-) |
| начало года | конец года | изменение (+,-) | изменение к началу года (+,-) | в структуре баланса | | |
| начало года | конец года | изменение (+,-) |
| I. Внеоборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Нематериальные активы | 110 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Основные средства | 120 | 2126854 | 2610466 | 483612 | 22,74 | 46,55 | 24,96 | -21,59 | 8,21 |
| Незавершенное строительство | 130 | 937313 | 1118891 | 181578 | 19,37 | 20,52 | 10,70 | -9,82 | 3,08 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | 159607 | 159607 | 0 | 0,00 | 3,49 | 1,53 | -1,97 | 0,00 |
| Итого по разделу I | 190 | 3223774 | 3888964 | 665190 | 20,63 | 70,56 | 37,19 | -33,38 | 11,29 |
| II. Оборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Запасы | 210 | 255600 | 1630916 | 1375316 | 538,07 | 5,59 | 15,59 | 10,00 | 23,35 |
| Дебиторская задолженность (долгосрочная) | 230 | 0 | 0 | 0 |  | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Дебиторская задолженность (краткосрочная) | 240+220+215-244 | 1071161 | 4926563 | 3855402 | 359,93 | 23,45 | 47,11 | 23,66 | 65,46 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | 0 | 0 | 0 |  | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Денежные средства | 260 | 18235 | 11741 | -6494 | -35,61 | 0,40 | 0,11 | -0,29 | -0,11 |
| Итого по разделу II |  | 1344996 | 6569220 | 5224224 | 388,42 | 29,44 | 62,81 | 33,38 | 88,71 |
| Итог баланса (стоимость имущества) |  | 4568770 | 10458184 | 5889414 | 128,91 | 100 | 100 | 0 | 100 |

Окончание таблицы И.5 - Сравнительный аналитический баланс ООО ПФ «Приозерск-Лес»за 2005 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи бухгалтерского баланса | Код строки по балансу | Абсолютные величины, руб. | | | Относительные величины, % | | | | К изменению валюты баланса (+,-) |
| начало года | конец года | изменение (+,-) | изменение к началу года (+,-) | в структуре баланса | | |
| начало года | конец года | изменение (+,-) |
| III. Капитал и резервы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Уставный капитал | 410 | 500000 | 500000 | 0 | 0,00 | 10,94 | 4,78 | -6,16 | 0,00 |
| Добавочный и резервный капитал | 420+430 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Фонд социальной сферы | 440 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет | 460-465 | -43519 | 60110 | 103629 | -238,12 | -0,95 | 0,57 | 1,53 | 1,76 |
| Нераспределенная прибыль отчетного года | 470-475 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Итого по разделу III | 490 | 456481 | 560110 | 103629 | 22,70 | 9,99 | 5,36 | -4,64 | 1,76 |
| IV. Долгосрочные обязательства | 590 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| V. Краткосрочные обязательства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Займы и кредиты | 610 | 0 | 7068488 | 7068488 | 100,00 | 0,00 | 67,59 | 67,59 | 120,02 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 4112289 | 2829586 | -1282703 | -31,19 | 90,01 | 27,06 | -62,95 | -21,78 |
| Итого по разделу V |  | 4112289 | 9898074 | 5785785 | 140,69 | 90,01 | 94,64 | 4,64 | 98,24 |
| Итог баланса |  | 4568770 | 10458184 | 5889414 | 128,91 | 100 | 100 | 0 | 100 |

Таблица И.6 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Условные обозначения | Номер строки | 2003 год | | Изменение за период | 2004 год | Изменение за период | 2005 год | Изменение за период |
| начало года | конец года | конец года | конец года |
| Источники формирования собственных оборотных средств | СИ | 490 | 8252878 | -237823 | -8490701 | 456481 | 694304 | 560110 | 103629 |
| Внеоборотные активы | ВА | 190 | 2586497 | 2622226 | 35729 | 3223774 | 601548 | 3888964 | 665190 |
| Наличие собственных оборотных средств | СОС |  | 5666381 | -2860049 | -8526430 | -2767293 | 92756 | -3328854 | -561561 |
| Долгосрочные пассивы | ДП | 590 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств | СД |  | 5666381 | -2860049 | -8526430 | -2767293 | 92756 | -3328854 | -561561 |
| Краткосрочные заемные средства | КЗС | 690 | 5831029 | 4448466 | -1382563 | 4112289 | -336177 | 9898074 | 5785785 |
| Величина источников формирования запасов | ОИ |  | 11497410 | 1588417 | -9908993 | 1344996 | -243421 | 6569220 | 5224224 |
| Общая величина запасов | З | 210 | 1864459 | 556598 | -1307861 | 255600 | -300998 | 1630916 | 1375316 |
| Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств | ΔСОС |  | 3801922 | -3416647 | -7218569 | -3022893 | 393754 | -4959770 | -1936877 |
| Излишек (+), недостаток(-) общей величины основных источников формирования запасов | ΔСД |  | 3801922 | -3416647 | -7218569 | -3022893 | 393754 | -4959770 | -1936877 |
| Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запаса | ΔОИ |  | 9632951 | 1031819 | -8601132 | 1089396 | 57577 | 4938304 | 3848908 |
| Трёхкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости | S={ΔСОС, ΔСД, ΔОИ} |  | {1,1,1} | {0,0,1} |  | {0,0,1} |  | {0,0,1} |  |

Таблица И.7 – Относительные показатели финансовой устойчивости ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | | Изменение за период | 2004 год | Изменение за период | 2005 год | Изменение за период | Норма |
| начало года | конец года | конец года | конец года |
| Коэффициент автономии (независимости) | 0,59 | -0,06 | -0,64 | 0,10 | 0,16 | 0,05 | -0,05 | ≥0,5 |
| Коэффициент финансовой зависимости | 0,41 | 1,06 | 0,64 | 0,90 | -0,16 | 0,95 | 0,05 | ≤1 |
| Коэффициент соотношения собственных и заемных средств | 0,71 | -18,70 | -19,41 | 9,01 | 27,71 | 17,67 | 8,66 | <1 |
| Коэффициент маневренности | 0,69 | 12,03 | 11,34 | -6,06 | -18,09 | -5,94 | 0,12 | 0,2-0,5 |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами | 0,49 | -1,80 | -2,29 | -2,06 | -0,26 | -0,51 | 1,55 | ≥1 |
| Коэффициент реальной стоимости имущества | 0,23 | 0,67 | 0,43 | 0,72 | 0,06 | 0,44 | -0,28 | >0,5 |
| Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами | 3,04 | -5,14 | -8,18 | -10,83 | -5,69 | -2,04 | 8,79 | 0,6-0,8 |
| Индекс постоянного актива | 0,31 | -11,03 | -11,34 | 7,06 | 18,09 | 6,94 | -0,12 | - |

Таблица И.8 – Структура активов по классу ликвидности

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Состав активов | Обозначение группы | 2003 год | | 2004 год | 2005 год | Состав пассивов | Обозначение группы | 2003 год | | 2004 год | 2005 год |
| начало года | конец года | конец года | конец года | начало года | конец года | конец года | конец года |
| Быстрореализуемые активы | А1 | 89472 | 94859 | 18235 | 11741 | Наиболее срочные платежи | П1 | 5331029 | 4148466 | 4112289 | 2829586 |
| Среднереализуемые активы | А2 | 9543479 | 936960 | 1071161 | 4926563 | Краткосрочные платежи | П2 | 500000 | 300000 | 0 | 7068488 |
| в т.ч. дебиторская задолженность |  | 9054499 | 440045 | 630184 | 4588161 |  |  |  |  |  |  |
| Медленнореализуемые активы | А3 | 1864459 | 556598 | 255600 | 1630916 | Долгосрочные платежи | П3 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого текущие ликвидные активы |  | 11497410 | 1588417 | 1344996 | 6569220 | Итого платежи |  | 5831029 | 4448466 | 4112289 | 9898074 |
| Труднореализуемые активы | А4 | 2586497 | 2622226 | 3223774 | 3888964 | Постоянные пассивы | П4 | 8252878 | -237823 | 456481 | 560110 |
| Итого активов |  | 14083907 | 4210643 | 4568770 | 10458184 | Итого пассивов |  | 14083907 | 4210643 | 4568770 | 10458184 |

Таблица И.9 – Расчёт показателей ликвидности ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | | Изменение за период | 2004 год | Изменение за период | 2005 год | Изменение за период | Норма |
| начало года | конец года | конец года | конец года |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,0153 | 0,0213 | 0,0060 | 0,0044 | -0,0169 | 0,0012 | -0,0032 | 0,2-0,5 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 1,5682 | 0,1202 | -1,4479 | 0,1577 | 0,0374 | 0,4647 | 0,3070 | 0,8-1 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,9718 | 0,3571 | -1,6147 | 0,3271 | -0,0300 | 0,6637 | 0,3366 | 1-2 |

Таблица И.10 – Расчёт показателей неплатёжеспособности ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | | Изменение за период | 2004 год | Изменение за период | 2005 год | Изменение за период | Норма |
| начало года | конец года | конец года | конец года |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,97 | 0,36 | -1,61 | 0,33 | -0,03 | 0,66 | 0,34 | >=2 |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами | 0,49 | -1,80 | -2,29 | -2,06 | -0,26 | -0,51 | 1,55 | >=0,1 |
| Коэффициент восстановления платежеспособности |  | -0,23 |  | 0,16 | 0,38 | 0,42 | 0,26 | >=1 |
| Коэффициент утраты платежеспособности |  | -0,02 |  | 0,16 | 0,18 | 0,37 | 0,21 | >=1 |

Таблица И.11 – Расчёт показателей оборачиваемости ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | | Изменение за период | 2004 год | Изменение за период | 2005 год | Изменение за период |
| начало года | конец года | конец года | конец года |
| Выручка от реализации (без НДС и акцизов) | 5800107 | 5985333 | 185226 | 4105304 | -1880029 | 4908272 | 802968 |
| Среднегодовая стоимость основных средств |  | 2074640 |  | 2099065 |  | 2368660 |  |
| Себестоимость реализации товаров(услуг) | 5198935 | 5358697 | 159762 | 3498712 | -1859985 | 4193238 | 694526 |
| Среднегодовая стоимость активов |  | 9147275 |  | 4389707 |  | 7513477 |  |
| Среднегодовая стоимость оборотных активов |  | 6542914 |  | 1466707 |  | 3957108 |  |
| Средняя величина собственного капитала |  | 4007528 |  | 109329 |  | 508296 |  |
| Средняя величина заёмного капитала |  | 400000 |  | 150000 |  | 3534244 |  |
| Средняя дебиторская задолженность |  | 4747272 |  | 535115 |  | 2609173 |  |
| Средняя кредиторская задолженность |  | 4739748 |  | 4130378 |  | 3470938 |  |
| Фондоотдача |  | 2,88 |  | 1,96 | -0,93 | 2,07 | 0,12 |
| Оборачиваемость активов |  | 0,65 |  | 0,94 | 0,28 | 0,65 | -0,28 |
| Оборачиваемость оборотных активов |  | 0,91 |  | 2,80 | 1,88 | 1,24 | -1,56 |
| Оборачиваемость собственного капитала |  | 1,49 |  | 37,55 | 36,06 | 9,66 | -27,89 |
| Оборачиваемость заёмного капитала |  | 14,96 |  | 27,37 | 12,41 | 1,39 | -25,98 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности |  | 1,26 |  | 7,67 | 6,41 | 1,88 | -5,79 |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности |  | 1,13 |  | 0,85 | -0,28 | 1,21 | 0,36 |
| Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности | 1,70 | 0,11 | -1,59 | 0,15 | 0,05 | 1,62 | 1,47 |
| Число дней в отчетном периоде |  | 360 |  | 360 |  | 360 |  |
| Средние периоды оборота (в днях): | | | | | | | |
| фондоотдачи |  | 125 |  | 184 | 59 | 174 | -10 |
| активов |  | 550 |  | 385 | -165 | 551 | 166 |
| оборотных активов |  | 394 |  | 129 | -265 | 290 | 162 |
| собственного капитала |  | 241 |  | 10 | -231 | 37 | 28 |
| заёмного капитала |  | 24 |  | 13 | -11 | 259 | 246 |
| Средний период погашения дебиторской задолженности |  | 286 |  | 47 | -239 | 191 | 144 |
| Средний период погашения кредиторской задолженности |  | 318 |  | 425 | 107 | 298 | -127 |

Таблица И.12 – Анализ результатов деятельности предприятия ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | | Абсолютное изменение | Относительное изменение | 2004 год | Абсолютное изменение | Относительное изменение | 2005 год | Абсолютное изменение | Относительное изменение |
| конец года | начало года | конец года | конец года |
| Всего доходов и поступлений | 6091768 | 5906542 | 185226 | 3,14% | 6541814 | 450046 | 7,39% | 17666428 | 11124614 | 170,05% |
| Общие расходы | 6060803 | 5901041 | 159762 | 2,71% | 5717551 | -343252 | -5,66% | 17357217 | 11639666 | 203,58% |
| Выручка от продаж | 5985333 | 5800107 | 185226 | 3,19% | 4105304 | -1880029 | -31,41% | 4908272 | 802968 | 19,56% |
| Затраты на производство и сбыт продукции, всего | 5703497 | 5543735 | 159762 | 2,88% | 3650085 | -2053412 | -36,00% | 4599347 | 949262 | 26,01% |
| в том числе: |  |  | 0 |  |  | 0 |  |  | 0 |  |
| себестоимость продукции | 5358697 | 5198935 | 159762 | 3,07% | 3498712 | -1859985 | -34,71% | 4193238 | 694526 | 19,85% |
| коммерческие расходы | 344800 | 344800 | 0 | 0,00% | 151373 | -193427 | -56,10% | 406109 | 254736 | 168,28% |
| управленческие расходы | 0 | 0 | 0 |  | 0 | 0 |  | 0 | 0 |  |
| Прибыль от продаж | 281836 | 256372 | 25464 | 9,93% | 455219 | 173383 | 61,52% | 308925 | -146294 | -32,14% |
| Доходы по операциям финансового характера | 0 | 0 | 0 |  | 0 | 0 |  | 0 | 0 |  |
| Расходы по операциям финансового характера | 0 | 0 | 0 |  | 0 | 0 |  | 0 | 0 |  |
| Прочие доходы | 106435 | 106435 | 0 | 0,00% | 2436510 | 2330075 | 2189,20% | 12758156 | 10321646 | 423,62% |
| Прочие расходы | 116883 | 116883 | 0 | 0,00% | 1914577 | 1797694 | 1538,03% | 2213598 | 299021 | 15,62% |
| Прибыль до налогообложения | 30965 | 5501 | 25464 | 462,90% | 824263 | 793298 | 2561,92% | 309211 | -515052 | -62,49% |
| Налог на прибыль и иные обязательные платежи | 8197 | 0 | 8197 |  | 123826 | 115629 | 1410,63% | 33038 | -90788 | -73,32% |
| Чистая прибыль | 22768 | 5501 | 17267 | 313,89% | 700437 | 677669 | 2976,41% | 276173 | -424264 | -60,57% |
| Чистая прибыль на 1рубль прибыли от продаж | 0,08 | 0,02 | 0,06 | 276,49% | 1,54 | 1,46 | 1804,67% | 0,8940 | -0,64 | -41,90% |

Таблица И.13 – Структурно-динамический анализ основных элементов формирования конечных результатов деятельности ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | | | | Изменение удельных показателей, % | 2004 год | | Изменение удельных показателей, % | 2005 год | | Изменение удельных показателей, % |
| конец года | | начало года | | конец года | | конец года | |
| руб. | % | руб. | % | руб. | % | руб. | % |
| Всего доходов и поступлений | 6091768 | 100,00 | 5906542 | 100,00 |  | 6541814 | 100,00 |  | 17666428 | 100,00 |  |
| Общие расходы | 6060803 | 99,49 | 5901041 | 99,91 | -0,42 | 5717551 | 87,40 | -12,09 | 17357217 | 98,25 | 10,85 |
| Выручка от продаж | 5985333 | 98,25 | 5800107 | 98,20 | 0,05 | 4105304 | 62,75 | -35,50 | 4908272 | 27,78 | -34,97 |
| Затраты на производство и сбыт продукции, всего | 5703497 | 93,63 | 5543735 | 93,86 | -0,23 | 3650085 | 55,80 | -37,83 | 4599347 | 26,03 | -29,76 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| себестоимость продукции | 5358697 | 87,97 | 5198935 | 88,02 | -0,05 | 3498712 | 53,48 | -34,48 | 4193238 | 23,74 | -29,75 |
| коммерческие расходы | 344800 | 5,66 | 344800 | 5,84 | -0,18 | 151373 | 2,31 | -3,35 | 406109 | 2,30 | -0,02 |
| управленческие расходы | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Прибыль от продаж | 281836 | 4,63 | 256372 | 4,34 | 0,29 | 455219 | 6,96 | 2,33 | 308925 | 1,75 | -5,21 |
| Доходы по операциям финансового характера | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Расходы по операциям финансового характера | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Прочие доходы | 106435 | 1,75 | 106435 | 1,80 | -0,05 | 2436510 | 37,25 | 35,50 | 12758156 | 72,22 | 34,97 |
| Прочие расходы | 116883 | 1,92 | 116883 | 1,98 | -0,06 | 1914577 | 29,27 | 27,35 | 2213598 | 12,53 | -16,74 |
| Прибыль до налогообложения | 30965 | 0,51 | 5501 | 0,09 | 0,42 | 824263 | 12,60 | 12,09 | 309211 | 1,75 | -10,85 |
| Налог на прибыль и иные обязательные платежи | 8197 | 0,13 | 0 | 0,00 | 0,13 | 123826 | 1,89 | 1,76 | 33038 | 0,19 | -1,71 |
| Чистая прибыль | 22768 | 0,37 | 5501 | 0,09 | 0,28 | 700437 | 10,71 | 10,33 | 276173 | 1,56 | -9,14 |

Таблица И.14 – Факторный анализ прибыли ООО ПФ «Приозерск-Лес»за 2005 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы | Сумма отклонения фактора, руб. | Обозначения | Сумма отклонений прибыли, руб. |
| Выручка от реализации продукции (услуг) без НДС и акцизов | 802968,00 | ΔПрв | 89037,57 |
| Изменение цен на реализуемую продукцию | - | ΔПрц | - |
| Полная себестоимость реализуемой продукции | 949262,00 | ΔПрс | -235331,57 |
| Влияние на прибыль от реализации |  |  | -146294,00 |
| Проценты к получению | - |  | - |
| Доходы от участия в других организациях | - |  | - |
| Прочие операционные доходы | 10344144,00 |  | 10344144,00 |
| Прочие операционные расходы | 10391383,00 |  | -10391383,00 |
| Прочие внереализационные доходы | -22498,00 |  | -22498,00 |
| Прочие внереализационные расходы | 299021,00 |  | -299021,00 |
| Влияние на прибыль отчётного периода |  |  | -515052,00 |

Таблица И.15 – Анализ показателей рентабельности ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 год | | Абсолютное изменение за период | 2004 год | Абсолютное изменение за период | 2005 год | Абсолютное изменение за период |
| начало года | конец года | конец года | конец года |
| Общая величина имущества | 14083907 | 4210643 | -9873264 | 4568770 | 358127 | 10458184 | 5889414 |
| Текущие активы | 11497410 | 1588417 | -9908993 | 1344996 | -243421 | 6569220 | 5224224 |
| Источники собственных средств | 8252878 | -237823 | -8490701 | 456481 | 694304 | 560110 | 103629 |
| Выручка от реализации продукции (услуг) без НДС и акцизов | 5800107 | 5985333 | 185226 | 4105304 | -1880029 | 4908272 | 802968 |
| Прибыль от продаж (услуг) | 256372 | 281836 | 25464 | 455219 | 173383 | 308925 | -146294 |
| Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль) | 5501 | 22768 | 17267 | 700437 | 677669 | 276173 | -424264 |
| Затраты на производство и реализацию продукции | 5543735 | 5703497 | 159762 | 3650085 | -2053412 | 4599347 | 949262 |
| Рентабельность капитала | 0,04 | 0,54 | 0,50 | 15,33 | 14,79 | 2,64 | -12,69 |
| Рентабельность текущих активов | 0,05 | 1,43 | 1,39 | 52,08 | 50,64 | 4,20 | -47,87 |
| Рентабельность собственного капитала | 0,07 | -9,57 | -9,64 | 153,44 | 163,02 | 49,31 | -104,14 |
| Рентабельность объёма продаж | 4,42 | 4,71 | 0,29 | 11,09 | 6,38 | 6,29 | -4,79 |
| Рентабельность производства продукции (услуг) | 4,62 | 4,94 | 0,32 | 12,47 | 7,53 | 6,72 | -5,75 |

Таблица И.16 – Факторный анализ рентабельности объёма продаж ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы | Сумма отклонения фактора, руб. | Обозначения | Сумма отклонений рентабельности |
| Выручка от реализации продукции (без НДС и акцизов) | 802968,00 | ΔРопв | 15 |
| Себестоимость реализуемой продукции | 694526,00 | ΔРопс | -14 |
| Коммерческие расходы | 254736,00 | ΔРопкр | -5 |
| Управленческие расходы | - | ΔРопур | - |
| Влияние на рентабельность объёма продаж |  | ΔРоп | -5 |

Приложение К

Таблица К.1 – Доли конкурентов на рынке профильного погонажа

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название предприятия | Годовой объём продаж, пог. м. | Доля на рынке, % |
| ООО «Петропрофиль» | 8 420 000,00 | 30,56 |
| Стройбаза Рыбинская | 3 540 000,00 | 12,85 |
| ООО «Европан» | 7 940 000,00 | 28,82 |
| ООО «Евровагонка» | 2 970 000,00 | 10,78 |
| ООО ПФ «Приозерск-Лес» | 4 680 000,00 | 16,99 |
| Итого | 27 550 000,00 | 100,00 |

Таблица К.2 – Цены на дверную коробку и комплектующие ООО «Европан»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дверные коробки ламинированые | Цена в рублях за комплект  (2шт.-2,1м + 1шт.-1,0м) | | | |
| 1-10 | 11-50 | 51-100 | от 101 |
| СД 002 ЕМ 10 (30 х 70мм) | 300 | 290 | 280 | 270 |
| СД 018 ЕМ 10 (30 х 70мм) | 300 | 290 | 280 | 270 |
| СД 019 ЕМ 10 (30 х 70мм) - под уплотнит. | 310 | 300 | 290 | 280 |
| СД 025 ЕМ 10 (36 х 90мм) - под уплотнит. | 580 | 540 | 520 | 500 |
| Наличники ламинированые | Цена в рублях за комплект (4шт.-2,2м + 2шт.-1,1м) | | | |
| 1-10 | 11-50 | 51-100 | от 101 |
| СН 001 ЕМ 10 (70х10мм) - полукруг. | 280 | 250 | 235 | 225 |
| СН 005 ЕМ 10 (58 х 10мм) - гладкий | 235 | 205 | 190 | 180 |
| СН 006 ЕМ 10 (70х10мм) - гладкий | 265 | 235 | 220 | 210 |
| СН 014 ЕМ 10 (70х10мм) - фигурный | 300 | 270 | 255 | 255 |
| Доборы ламинированые | Цена в рублях за штуку | | | |
| 1-10 | 11-50 | 51-100 | от 101 |
| СР. 008-2 ЕМ 10 (10х120мм) | 100 | 95 | 90 | 85 |
| СР. 008-4 ЕМ 10 (10х100мм) | 95 | 90 | 82 | 80 |

Таблица К.3 – Цены на дверную коробку ООО «СоюзБалтКомплект»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дверные коробки ламинированые | Размер, мм | Количество шт. в упаковке | Цена за комплект, руб. |
| ОД1 | 28х70х2100 | 6 | 380 |
| КОР7 | 30x70x2100 | 6 | 380 |
| КОР4 | 37x85x2100 | 4 | 310 |
| ПМ5 | 70x30x2100 | 6 | 480 |
| МД1 | 28x70x2100 | 2 | 380 |
| ДкПр6 | 30x74x2100 | 4 | 310 |

Таблица К.4 - Система скидок ООО «СоюзБалтКомплект»

|  |  |
| --- | --- |
| Размер заказа, пог. метров | Размер скидки с цены, % |
| До 1000 | нет |
| До 2000 | 2 |
| До 3000 | 5 |
| До 6000 | 8 |
| До 10000 | 11 |
| До 15000 | 14 |
| До 20000 | 17 |
| От 20000 | 20 |

Таблица К.5 - Цены на дверные коробки компании «Софт Лайн»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Размер | Цена, руб. |
| Коробка дверная пр. (МДФ, рейка) | 30\*70\*2100 | 104 руб. |
| Коробка дверная пр. (рейка) | 40\*74\*2100 | 112 руб. |
| Коробка дверная прямая (МДФ) (серия "эконом") | 24\*70\*2100 | 88 руб. |
| Коробка дверная пр. (МДФ, рейка) | 30\*74\*2100 | 104 руб. |
| Коробка дверная полукруглая (МДФ, рейка) | 30\*70\*2100 | 104 руб. |
| Коробка дверная пр. (МДФ, рейка) | 30\*74\*2100 | 112 руб. |

Таблица К.6 - Цены на дверную коробку и комплектующие **ООО «Нева-Мастер»**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Размер | Цена, руб | | |
| от 300000 руб. | 150-300000 руб. | 30000-150000 руб. |
| Коробка Унив. Белая (одинарная) | 600-900 | 385 | 420 | 455 |
| Коробка Унив. Белая (двойная) | 1200 | 418 | 456 | 494 |
| Коробка Унив. (входная) 92 мм | 800 | 561 | 612 | 663 |
| Коробка Унив.Тонированная | 600-1200 | 385 | 420 | 455 |
| Коробка Унив. Шпон (без петель) | 600-1200 | 385 | 420 | 455 |
| Пороги |  |  |  |  |
| Коробка Унив. Шпон | все | 77 | 84 | 91 |
| Коробка Унив. Белая | все | 77 | 84 | 91 |
| Доборные элементы |  |  |  |  |
| Брус доборный Шпон (к-т) | 600-900 | 385 | 420 | 455 |
| Брус доборный Шпон (к-т-1200) | 1200 | 418 | 456 | 494 |
| Брус доборный белый (к-т) | 600-900 | 385 | 420 | 455 |
| Брус доборный белый (к-т-1200) | 1200 | 385 | 420 | 455 |
| Наличники |  |  |  |  |
| Наличник гладкий 5810 (21,30,40) | 58 мм | 43 | 47 | 51 |
| Наличник гладкий 7010 (21,30,40) | 70 мм | 50 | 54 | 59 |
| Наличник фигурный 9000 (грунт) | 70 мм | 46 | 50 | 55 |
| Наличник фигурный 9010 (21,30) | 70 мм | 56 | 61 | 66 |
| Наличник шпонированный | 7\*70 мм | 66 | 72 | 78 |

Таблица К.7 - Доли конкурентов на рынке дверного погонажа

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название предприятия | Годовой объём продаж дверной коробки, комплектов | Доля на рынке, % |
| Промышленная группа «Союз» | 230800,00 | 30,63 |
| ООО «Нева-Мастер» | 48000,00 | 6,37 |
| ООО «Европан» | 251000,00 | 33,32 |
| ООО «СофтЛайн» | 83200,00 | 11,04 |
| ООО ПФ «Приозерск-Лес» | 140400,00 | 18,64 |
| итого | 753400,00 | 100,00 |

Приложение Л

Таблица Л.1 - Стоимость размещения рекламы в печатных изданиях

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид печатного издания | Тираж, экземпляров | Периодичность | Стоимость рекламного модуля в месяц, руб. | Количество месяцев публикаций | Стоимость публикаций за год, руб. |
| «Новая строительная газета. Перестройка» | 25 000 | еженед. | 1 300 | 12 | 15 600 |
| «Стройка» | 30 000 | еженед. | 1 560 | 12 | 18 720 |
| Справочник «Жёлтые страницы» | 1 000 000 | ежегод. | 5 500 | - | 5 500 |
| итого |  |  |  |  | 39 820 |

Таблица Л.2 - Стоимость участия в выставках

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название выставки | Периодичность проведения | Стоимость установки стенда |
| «Квартира» | ежегодная | 3 550 |
| «Интерстройэкспо» | ежегодная | 3 200 |
| «Окна. Двери. Ворота» | ежегодная | 2 900 |
| «Интерьерные Решения» | ежегодная | 3 500 |
| «Стройэкспо» | ежегодная | 3 700 |
| итого |  | 16 850 |

Таблица Л.3 - Стоимость прочей рекламы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид рекламной продукции | Количество экземпляров | Стоимость 1 экземпляра, руб. | Общая стоимость, руб. |
| Рекламный проспект | 1500 | 90 | 135 000 |
| Рекламный буклет | 1500 | 40 | 60 000 |
| Прайс-лист | 3000 | 7 | 21 000 |
| итого |  |  | 216 000 |

Таблица Л.4 - Система скидок на дверную коробку составную универсальную

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Заказ | | Скидка с цены, % |
| Комплектов | штук |
| до 2 000 | до 4 000 | - |
| до 5 000 | до 10 000 | 10 - 15 |
| от 5 000 | от 10 000 | 20 - 25 |

Таблица Л.5 - Система скидок на сопутствующую продукцию

|  |  |
| --- | --- |
| Заказ, п.м. | Скидка с цены, % |
| до 1000 | - |
| до 3000 | 13 - 15 |
| от 3000 | 30 - 35 |

Таблица Л.6 – Оптимистический прогноз продаж основной продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц  Год, компл. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | Итого |
| 1 - ый |  |  | 9828 | 10530 | 11232 | 12636 | 14040 | 15444 | 18252 | 19656 | 18252 | 16848 | 146718 |
| 2 - ой | 37908 | | | 41278 | | | 57283 | | | 65707 | | | 202176 |
| 3 - ий |  | | | | | | | | | | | | 262829 |

Таблица Л.7 - Пессимистический прогноз продаж основной продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц  Год, компл. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | Итого |
| 1 - ый | 0 | 0 | 6552 | 7020 | 7488 | 8424 | 9360 | 10296 | 12168 | 13104 | 12168 | 11232 | 97812 |
| 2 - ой | 21341 | | | 27518 | | | 38189 | | | 43805 | | | 130853 |
| 3 - ий |  | | | | | | | | | | | | 170109 |

Приложение М

Таблица М.1 – Основные данные по приобретаемому оборудованию

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Основные технические характеристики |
| Станок форматно-раскроечный Altendorf F-45 | длина каретки 3000 мм; номинальная мощность – 5,5 кBт; номинальная частота вращения – 3000-6000 об/мин.; габаритные размеры - 3500х2000х1900 мм; производительность – 20-30 м/мин. |
| Многопильный обрезной станок PAUL S-1200 | максимальная высота пропила – 180 мм; ширина обрабатываемого материала – 1206 мм; минимальная длина обрезки – 905 мм; номинальная мощность - 110 кBт; номинальная частота вращения – 2500 об/мин.; габаритные размеры - 2500х2500х1500 мм; производительность – 25-35 м/мин. |
| Фрезерный станок FSN 300 Holzmann | номинальная мощность – 60 кBт; номинальная частота вращения: 1400-8000 об/мин.; габаритные размеры - 2600x2100x2335 мм; производительность – до 45 м/мин. |
| Фрезерный станок ФСШ-1А(К) | наибольшая масса детали, устанавливаемой на столе - 400 кг; номинальная мощность -4,5 кВт; габаритные размеры станка: 1500х1500х2850 мм; производительность – 35-45 м/мин. |
| Торцовочный станок KAP 315 L Holzmann | номинальная мощность – 1,5 кВт; базовая комплектация: пила, лазер, удлинители стола; габаритные размеры станка: 4000х1000х2850 мм; производительность *–* 4 дет./мин. |
| Станок сверлильный SB 4132 H Holzmann | наибольший условный диаметр сверления - 16 мм; номинальная мощность – 2,5 кBт, номинальная частота вращения: 3000, 4500, 6000, 9000 об.мин.; габаритные размеры - 1500x1500x1280 мм;производительность – 5 дет./мин. |
| Станок для окутывания профилей в проходном режиме FRIZ | ширина заготовки: 10-300 мм; длина заготовки: 6-90 мм; толщина заготовки- 800 мм; ширина облицовочного материала – 300 мм; скорость подачи: 8-40 м/мин.; номинальная мощность - 30 кBт; габаритные размеры - 12025х1850х800 мм; производительность – 20-45 м/мин. |

8

8

1

2

3

4

5

6

7

Рисунок М.1 – Схема размещения дополнительного оборудования

Условные обозначения к схеме, приведённой на рисунке М.1:

- новое оборудование, а так же оборудование, приобретённое ранее и задействованное в процессе производства новой продукции;

- оборудование, находящиеся в собственности предприятия и не задействованные в производстве новой продукции;

1 - станок форматно-раскроечный Altendorf F-45;

2 - многопильный обрезной станок PAUL S-1200;

3 - фрезерный станок FSN 300 Holzmann;

4 - станок для окутывания профилей в проходном режиме FRIZ;

5 - торцовочный станок KAP 315 L Holzmann;

6 - фрезерный станок ФСШ-1А(К);

7 - станок сверлильный SB 4132 H Holzmann;

8 - станок упаковочный Термопак.

Таблица М.2 – Необходимые инвестиции в оборудование

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование оборудования | Количество, шт. | Цена за единицу, руб. | Сметная стоимость, руб. |
|
| Станок форматно-раскроечный Altendorf F-45 | 1 | 410910,00 | 410910,00 |
| Многопильный обрезной станок PAUL S-1200 | 1 | 1122940,00 | 1122940,00 |
| Фрезерный станок FSN 300 Holzmann | 1 | 250300,00 | 250300,00 |
| Фрезерный станок ФСШ-1А(К) | 1 | 111000,00 | 111000,00 |
| Торцовочный станок KAP 315 L Holzmann | 1 | 287300,00 | 287300,00 |
| Станок сверлильный SB 4132 H Holzmann | 1 | 133700,00 | 133700,00 |
| Облицовочная линия FRIZ | 1 | 1344330,00 | 1344330,00 |
| Итого | 7 |  | 3660480,00 |
| Прочие приспособления, инструменты, вспомогательное оборудование |  |  | 183024,00 |
| Итого |  |  | 3843504,00 |
| Расходы на монтаж оборудования |  |  | 576525,60 |
| Итого расходов на приобретение оборудования |  |  | 4420029,60 |

Таблица М.3 – Планируемые амортизационные расходы

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование оборудования | Количество, шт. | Цена за единицу, руб. | Балансовая стоимость оборудования, руб. | Годовая норма амортизации, % | Амортизационные отчисления за 1 год, руб. | Остаточная стоимость оборудования, руб. | Амортизационные отчисления за 2 год, руб. | Остаточная стоимость оборудования, руб. | Амортизационные отчисления за 3 год, руб. | Остаточная стоимость оборудования, руб. |
| Станок форматно-раскроечный Altendorf F-45 | 1 | 410910,00 | 410910,00 | 12,50 | 51363,75 | 359546,25 | 44943,28 | 314602,97 | 39325,37 | 275277,60 |
| Многопильный обрезной станок PAUL S-1200 | 1 | 1122940,00 | 1122940,00 | 12,50 | 140367,50 | 982572,50 | 122821,56 | 859750,94 | 107468,87 | 752282,07 |
| Фрезерный станок FSN 300 Holzmann | 1 | 250300,00 | 250300,00 | 12,50 | 31287,50 | 219012,50 | 27376,56 | 191635,94 | 23954,49 | 167681,45 |
| Фрезерный станок ФСШ-1А(К) | 1 | 111000,00 | 111000,00 | 12,50 | 13875,00 | 97125,00 | 12140,63 | 84984,38 | 10623,05 | 74361,33 |
| Торцовочный станок KAP 315 L Holzmann | 1 | 287300,00 | 287300,00 | 12,50 | 35912,50 | 251387,50 | 31423,44 | 219964,06 | 27495,51 | 192468,55 |
| Станок сверлильный SB 4132 H Holzmann | 1 | 133700,00 | 133700,00 | 12,50 | 16712,50 | 116987,50 | 14623,44 | 102364,06 | 12795,51 | 89568,55 |
| Облицовочная линия FRIZ | 1 | 1344330,00 | 1344330,00 | 12,50 | 168041,25 | 1176288,75 | 147036,09 | 1029252,66 | 128656,58 | 900596,07 |
| Итого | 7 |  | 3660480,00 |  | 457560,00 | 3202920,00 | 400365,00 | 2802555,00 | 350319,38 | 2452235,63 |

Таблица М.4 - Расчёт эффективного фонда времени работы оборудования в цехе обработки профильного погонажа за год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Элементы времени | Фонд времени | |
| дни | часы |
| Календарный фонд времени | 365 | 8760 |
| Нерабочие дни по режиму | 53 |  |
| выходные |
| праздничные | 12 |  |
| Номинальный (режимный) фонд времени | 300 |  |
| Планируемые остановки оборудования в рабочие дни | 2 |  |
| на капитальный ремонт |
| на средний ремонт | - |  |
| на текущий ремонт | - |  |
| Эффективный фонд времени работы оборудования в днях | 298 | 3576 |
| Сокращённые часы рабочих смен | - | 4 |
| в предпраздничные дни |
| по технологическим причинам | - | - |
| Эффективный фонд времени работы оборудования в часах |  | 3572 |
| Коэффициент использования оборудования во времени |  | 0,41 |

Таблица М.5 - Производительность линии по производству дверной коробки и сопутствующего профильного погонажа

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование оборудования | Количество | Часовая производительность, п.м./час | Эффективный фонд времени работы оборудования в году, часов | Годовая мощность, п.м. |
| Станок форматно-раскроечный Altendorf F-45 | 1 | 1500,00 | 3572,00 | 5358000,00 |
| Многопильный обрезной станок PAUL S-1200 | 1 | 1800,00 | 3572,00 | 6429600,00 |
| Фрезерный станок FSN 300 Holzmann | 1 | 2400,00 | 3572,00 | 8572800,00 |
| Фрезерный станок ФСШ-1А(К) | 1 | 2400,00 | 3572,00 | 8572800,00 |
| Торцовочный станок KAP 315 L Holzmann | 1 | 660,00 | 3572,00 | 2357520,00 |
| Станок сверлильный SB 4132 H Holzmann | 1 | 630,00 | 3572,00 | 2250360,00 |
| Облицовочная линия FRIZ | 1 | 2700,00 | 3572,00 | 9644400,00 |
| Станок Термопак | 2 | 378,00 | 3572,00 | 2700432,00 |

Отгрузка готовой продукции потребителю

Закупка и доставка сырья и материалов

Подача в цех обработки профильного погонажа

Фрезеровка профиля по чертежам, выборка четверти

Раскрой плит МДФ (ПСП) на плиты нужной длины и ширины

Распилка плит на черновые заготовки

Торцовка в размер

Сортировка и упаковка

Изготовление поддонов

Контроль качества

Рисунок М.2- Технологический процесс производства сопутствующего профильного погонажа

Таблица М.6 - Поставщики сырья для ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид сырья | Поставщик | Местоположение |
| Плита МДФ | ОАО «Лесплитинвест» | г. Приозерск, Лен. обл. |
| Клей «Берит 704» | ООО «Сфинкс» | Санкт-Петербург |
| Плёнка ПВХ | фирма «Imawell» | Германия |
| Термоусадочная плёнка | ООО «Таоропласт» | Санкт-Петербург |
| Замки упаковочные | ООО ПКФ «Упаковка» | Санкт-Петербург |
| Лента упаковочная | ООО ПКФ «Упаковка» | Санкт-Петербург |

Таблица М.7 – Обоснование норм расхода плиты МДФ на 1 п.м. продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование изделия | Ширина плиты, мм | Площадь плиты, кв. метр | Ширина детали, мм | Рез пилы, мм | Количество заготовок с плиты МДФ | Площадь заготовки, кв. метр | Количество погонных метров в детали, м | Принимаемая погрешность | Норма расхода материала, м2/ п.м. |
| Элементы коробки 2100х80х24 | 1830,00 | 4,4652 | 80,00 | 5,00 | 21,53 | 0,2074 | 2,10 | 0,015 | 0,114 |
| Планка 2100х30х16 | 1830,00 | 4,4652 | 30,00 | 5,00 | 52,29 | 0,0854 | 2,10 | 0,002 | 0,043 |
| Наличник 2200х70х10 | 1830,00 | 4,4652 | 70,00 | 5,00 | 24,40 | 0,183 | 2,20 | 0,003 | 0,086 |
| Добор 2100х100х10 | 1830,00 | 4,4652 | 100,00 | 5,00 | 17,43 | 0,2562 | 2,10 | 0,005 | 0,127 |

Таблица М.8 – Проектируемые нормы расхода плёнки ПВХ на 1 п.м. продукции

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование изделия | Норма расхода материала, м2/ п.м. |
| Элементы коробки 2100х80х24 | 0,16 |
| Планка 2100х30х16 | 0,08 |
| Наличник 2200х70х10 | 0,115 |
| Добор 2100х100х10 | 0,15 |

Таблица М.9 – Обоснование норм расхода клея «Берит 704» на 1 п.м. продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование изделия | Норма расхода плёнки ПВХ, м2/ п.м. | Норма расхода клея по паспорту, кг/ м2 | Норма расхода клея, кг/п.м. |
| Элементы коробки 2100х80х24 | 0,16 | 0,06 | 0,0096 |
| Планка 2100х30х16 | 0,08 | 0,06 | 0,0048 |
| Наличник 2200х70х10 | 0,115 | 0,06 | 0,0069 |
| Добор 2100х100х10 | 0,15 | 0,06 | 0,009 |

Таблица М.10 – Проектируемые нормы расхода термоусадочной плёнки на 1 п.м. продукции

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование изделия | Норма расхода материала, кг/ п.м. |
| Элементы коробки 2100х80х24 | 0,02 |
| Планка 2100х30х16 | 0,006 |
| Наличник 2200х70х10 | 0,005 |
| Добор 2100х100х10 | 0,02 |

Таблица М.11 – Проектируемые нормы расхода упаковочной ленты и упаковочных замков на 1 п.м. продукции

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование изделия | Количество изделий, пакуемых на 1 поддон, шт. | Количество погонных метров в изделии, п.м. | Количество упаковочной ленты на 1 поддон, м | Норма расхода упаковочной ленты, м/п.м. | Количество замков упаковочных на 1 поддон | Норма расхода замков упаковочных, шт./п.м. |
| Элементы коробки 2100х80х24 | 480 | 1008 | 20 | 0,0198 | 5 | 0,0050 |
| Планка 2100х30х16 | 1400 | 2940 | 20 | 0,0068 | 5 | 0,0017 |
| Наличник 2200х70х10 | 1200 | 2640 | 26 | 0,0098 | 4 | 0,0015 |
| Добор 2100х100х10 | 175 | 367,5 | 20 | 0,0544 | 5 | 0,013 |

Таблица М.12 – Потребность в сырье и материалах для производства основной продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид и наименование сырья и материалов | Единица измерения | Цена за единицу, руб | Норма расхода сырья и материалов на 1 погонный метр продукции | | Количество сырья и материалов на годовой выпуск продукции | | | |
| Элементы коробки | Планка | Элементы коробки | Сумма, руб. | Планка | Сумма, руб. |
| Плита МДФ 2440х1830х24 | кв. метр | 194,07 | 0,1100 |  | 66602,25 | 12925498,66 |  |  |
| Плита МДФ 2440х1830х16 | кв. метр | 125,00 |  | 0,043 |  |  | 10934,88 | 1366859,81 |
| Плёнка ПВХ | кв. метр | 34,29 | 0,1600 | 0,08 | 96876,00 | 3321878,04 | 20343,96 | 697594,39 |
| Клей «Берит 704» | кг | 240,00 | 0,0096 | 0,0048 | 5812,56 | 1395014,40 | 1220,64 | 292953,02 |
| Термоусадочная плёнка | кг | 52,00 | 0,0200 | 0,0059 | 12109,50 | 629694,00 | 1504,44 | 78230,66 |
| Замки упаковочные | шт. | 0,29 | 0,0050 | 0,0017 | 3027,38 | 877,94 | 432,31 | 125,37 |
| Лента упаковочная | метр | 2,40 | 0,0200 | 0,0068 | 12109,50 | 29062,80 | 1729,24 | 4150,17 |
| Итого |  |  |  |  |  | 18302025,84 |  | 2439913,43 |

Таблица М.13 – Потребность в сырье и материалах для производства сопутствующей продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид и наименование сырья и материалов | Единица измерения | Цена за единицу, руб. | Норма расхода сырья и материалов на 1 п.м. продукции | | Количество сырья и материалов на годовой выпуск продукции, п.м. | | Стоимость, руб. |
| Наличник 2200х70х10 | Добор 2100х100х10 | Наличник 2200х70х10 | Добор 2100х100х10 |
| Плита МДФ 2440х1830х10 | кв. метр | 86,00 | 0,0860 | 0,1270 | 53368,85 | 38193,5736 | 7874368,26 |
| Плёнка ПВХ | кв. метр | 34,29 | 0,1150 | 0,1500 | 71365,32 | 45110,5200 | 3993956,55 |
| Клей «Берит 704» | кг | 240,00 | 0,0069 | 0,0090 | 4281,92 | 2706,6312 | 1677252,10 |
| Термоусадочная плёнка | кг | 52,00 | 0,0050 | 0,0200 | 3102,84 | 6014,7360 | 474113,95 |
| Замки упаковочные | шт. | 0,29 | 0,0150 | 0,0130 | 9308,52 | 3909,5784 | 3833,25 |
| Лента упаковочная | метр | 2,40 | 0,0098 | 0,0540 | 6081,57 | 16239,7872 | 53571,25 |
| Итого |  |  |  |  |  |  | 14077095,36 |

Таблица М.14– Проектная калькуляция себестоимости планируемой продукции на годовой выпуск

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи расходов | Единица измерения | цена за единицу, руб. | Основная продукция | | | | Сопутствующая продукция | | | | Всего | |
| Коробка дверная | | | | Наличник | | Добор | |
| Элементы коробки | | Планка | | 2200х70х10 | | 2100х100х10 | |
| Количество | Сумма, руб. | Количество | Сумма, руб. | Количество | Сумма, руб. | Количество | Сумма, руб. | Количество | Сумма, руб. |
| Сырьё и материалы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Плита МДФ 2440х1830х24 | кв. метр | 194,07 | 66602,25 | 12925498,66 |  |  |  |  |  |  | 66602,25 | 12925498,66 |
| Плита МДФ 2440х1830х16 | кв. метр | 125,00 |  |  | 10934,88 | 1366859,81 |  |  |  |  | 10934,88 | 1366859,81 |
| Плита МДФ 2440х1830х10 | кв. метр | 86,00 |  |  |  |  | 53368,85 | 4589720,93 | 38193,57 | 3284647,33 | 91562,42 | 7874368,26 |
| Плёнка ПВХ | кв. метр | 34,29 | 96876,00 | 3321878,04 | 20343,96 | 697594,39 | 71365,32 | 2447116,82 | 45110,52 | 1546839,73 | 233695,80 | 8013428,98 |
| Клей «Берит 704» | кг | 240,00 | 5812,56 | 1395014,40 | 1220,64 | 292953,02 | 4281,92 | 1027660,61 | 2706,63 | 649591,49 | 14021,75 | 3365219,52 |
| Термоусадочная плёнка | кг | 52,00 | 12109,50 | 629694,00 | 1504,44 | 78230,66 | 3102,84 | 161347,68 | 6014,74 | 312766,27 | 22731,51 | 1182038,62 |
| Замки упаковочные | шт. | 0,29 | 3027,38 | 877,94 | 432,31 | 125,37 | 9308,52 | 2699,47 | 3909,58 | 1133,78 | 16677,78 | 4836,56 |
| Лента упаковочная | метр | 2,40 | 12109,50 | 29062,80 | 1729,24 | 4150,17 | 6081,57 | 14595,76 | 16239,79 | 38975,49 | 36160,09 | 86784,22 |
| Итого |  |  |  | 18302025,84 |  | 2439913,43 |  | 8243141,27 |  | 5833954,09 |  | 34819034,62 |
| Транспортные расходы |  |  |  | 549060,78 |  | 73197,40 |  | 247294,24 |  | 175018,62 |  | 1044571,04 |
| Топливо и электроэнергия |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Электроэнергия | кВт\*ч | 1,03 |  | 436516,76 |  | 58193,73 |  | 196604,97 |  | 139144,09 | 803513,54 | 830459,54 |
| Итого |  |  |  | 436516,76 |  | 58193,73 |  | 196604,97 |  | 139144,09 | 803513,54 | 830459,54 |
| Зарплата ОПР | руб. |  |  | 1415134,54 |  | 188657,03 |  | 637369,55 |  | 451088,31 |  | 2692249,43 |
| Отчисления на соц. нужды | руб. |  |  | 387746,87 |  | 51692,03 |  | 174639,26 |  | 123598,20 |  | 737676,34 |
| Общепроизводственные расходы | руб. |  |  | 3938271,71 |  | 525026,14 |  | 1773777,96 |  | 1255363,56 |  | 7492439,38 |
| Итого цеховая себестоимость |  |  |  | 25028756,49 |  | 3336679,75 |  | 11272827,25 |  | 7978166,87 |  | 47616430,35 |
| Общезаводские расходы | руб. |  |  | 5005751,30 |  | 667335,95 |  | 2254565,45 |  | 1595633,37 |  | 9523286,07 |
| Итого производственная себестоимость |  |  |  | 30034507,78 |  | 4004015,70 |  | 13527392,70 |  | 9573800,25 |  | 57139716,43 |
| Внепроизводственные расходы | руб. |  |  | 600690,16 |  | 80080,31 |  | 270547,85 |  | 191476,00 |  | 1142794,33 |
| Итого полная проектная себестоимость выпуска |  |  |  | 30635197,94 |  | 4084096,01 |  | 13797940,55 |  | 9765276,25 |  | 58282510,75 |
| Итого полная проектная себестоимость | | | | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Коробка дверная | компл. |  |  |  |  | 34719293,95 |  |  |  |  |  |  |
| Наличник 2200х70х10 | п.м. |  |  |  |  |  |  | 13797940,55 |  |  |  |  |
| Добор 2100х100х10 | п.м. |  |  |  |  |  |  |  |  | 9765276,25 |  |  |

Таблица М.15 – Планируемый расход электроэнергии

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование электрооборудования | Номинальная паспортная мощность единицы оборудования, кВт | Количество единиц оборудования | Номинальная мощность всего установленного оборудования, кВт | Коэффициент спроса | Коэффициент увеличения заявленной мощности за счёт потерь | Заявленная мощность электрооборудования, кВт | Эффективный годовой фонд работы оборудования в часах за год | Годовой расход электроэнергии, кВт\*ч |
| Электродвигатель к: |  | | | | | | | |
| Станок форматно-раскроечный Altendorf F-45 | 5,50 | 1 | 5,50 | 0,63 | 1,10 | 3,81 | 3572,00 | 13614,68 |
| Многопильный обрезной станок PAUL S-1200 | 110,00 | 1 | 110,00 | 0,63 | 1,10 | 76,23 | 3572,00 | 272293,56 |
| Фрезерный станок FSN 300 Holzmann | 60,00 | 1 | 60,00 | 0,63 | 1,10 | 41,58 | 3572,00 | 148523,76 |
| Фрезерный станок ФСШ-1А(К) | 45,00 | 1 | 45,00 | 0,63 | 1,10 | 31,19 | 3572,00 | 111392,82 |
| Торцовочный станок KAP 315 L Holzmann | 1,50 | 1 | 1,50 | 0,63 | 1,10 | 1,04 | 3572,00 | 3713,09 |
| Станок сверлильный SB 4132 H Holzmann | 2,50 | 1 | 2,50 | 0,63 | 1,10 | 1,73 | 3572,00 | 6188,49 |
| Облицовочная линия FRIZ | 30,00 | 1 | 30,00 | 0,63 | 1,10 | 20,79 | 3572,00 | 74261,88 |
| Станок Термопак | 8,00 | 2 | 16,00 | 0,63 | 1,10 | 11,09 | 3572,00 | 39606,34 |
| Итого |  |  |  |  |  | 187,46 |  | 669594,62 |
| Неучтённое электрооборудование |  |  |  |  |  | 37,49 |  | 133918,92 |
| Всего |  | 9 |  |  |  | 224,95 |  | 803513,54 |

Таблица М.16 – Расчёт расходов на содержание и эксплуатацию оборудования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья | Расчёт, % | Сумма, руб |
| Амортизация оборудования | 12,5 | 640584,00 |
| Ремонт и содержание оборудования | 10 | 384350,40 |
| Прочие расходы | 20 | 204986,88 |
| итого |  | 1229921,28 |

Таблица М.17 – Расчёт цеховых расходов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья | Расчёт, % | Сумма, руб. |
| Зарплата ИТР, служащих, МОП и вспомогательного персонала |  | 3462394,23 |
| Отчисления на соц. нужды | 27,4 | 948696,02 |
| Затраты на охрану труда | 30 | 807674,83 |
| Прочие расходы | 20 | 1043753,02 |
| итого |  | 6262518,10 |

Таблица М.18 – Планируемые расходы на заработную плату ИТР и служащих

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Количество человек | Оклад, руб. | Общая сумма оплаты труда, руб. | Начисления на заработную плату, руб. | Итого расходов за месяц, руб. | Премии, руб. | Итого расходов за год, руб. |
| Начальник отдела снабжения | 1 | 15000,00 | 15000,00 | 4110,00 | 19110,00 | 3822,00 | 275184,00 |
| Начальник планово-экономического отдела | 1 | 15000,00 | 15000,00 | 4110,00 | 19110,00 | 3822,00 | 275184,00 |
| Начальник ОТК | 1 | 15000,00 | 15000,00 | 4110,00 | 19110,00 | 3822,00 | 275184,00 |
| Главный конструктор | 1 | 14000,00 | 14000,00 | 3836,00 | 17836,00 | 3567,20 | 256838,40 |
| Маркетолог | 1 | 11000,00 | 11000,00 | 3014,00 | 14014,00 | 2802,80 | 201801,60 |
| Менеджер по снабжению | 1 | 10000,00 | 10000,00 | 2740,00 | 12740,00 | 2548,00 | 183456,00 |
| Дизайнер | 1 | 8000,00 | 8000,00 | 2192,00 | 10192,00 | 2038,40 | 146764,80 |
| Контролёр ОТК | 2 | 7000,00 | 14000,00 | 3836,00 | 17836,00 | 3567,20 | 256838,40 |
| Итого | 9 |  |  |  | 129948,00 |  | 1871251,20 |

Таблица М.19 – Планируемые расходы на заработную плату основных и вспомогательных рабочих

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование профессии | Тарифный разряд | Условия труда | Оклад | Списочное число рабочих | Эффективный фонд одного среднесписочного рабочего, часов | Основная заработная плата | | | | | Дополнительная заработная плата | | | | | | Годовой фонд заработной платы |
| Прямой фонд заработной платы | Премии | | Итого часовой фонд | Среднечасовая заработная плата | Доплата до дневного фонда | Дневной фонд заработной платы | Среднедневная заработная плата | Доплата до годового фонда | | |
| % | руб. | Оплата перерывов в работе кормящих матерей и подростков | За очередные отпуска | За отпуска в связи с учёбой | Выполнение государственных и общественных обязанностей |
| Основные рабочие | | | | | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Станочник деревообрабатывающих станков | 5 | норм | 12000 | 6 | 1364 | 864000 | 20 | 172800 | 1036800 | 126,69 | 3040,47 | 1039840,47 | 1307,98 | 219739,87 | 7847,85 | 7847,85 | 1275276,05 |
| Станочник деревообрабатывающих станков | 4 | норм | 10000 | 8 | 1364 | 960000 | 20 | 192000 | 1152000 | 105,57 | 3378,30 | 1155378,30 | 1089,98 | 244155,41 | 8719,84 | 8719,84 | 1416973,39 |
| итого |  |  |  | 14 |  | 1824000 |  |  | 2188800 |  |  | 2195218,77 |  |  |  |  | 2692249,43 |
| Вспомогательные рабочие | | | | | | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Станочник деревообрабатывающих станков | 3 | норм | 8000 | 8 | 1364 | 768000 | 10 | 76800 | 844800 | 77,42 | 2477,42 | 847277,42 | 799,32 | 179047,30 | 6394,55 | 6394,55 | 1039113,82 |
| Станочник деревообрабатывающих станков | 2 | норм | 5000 | 4 | 1364 | 240000 | 10 | 24000 | 264000 | 48,39 | 774,19 | 264774,19 | 499,57 | 55952,28 | 1998,30 | 1998,30 | 324723,07 |
| Упаковщик |  | норм | 7000 | 2 | 1364 | 168000 | 10 | 16800 | 184800 | 67,74 | 541,94 | 185341,94 | 699,40 | 39166,59769 | 1398,81 | 1398,81 | 227306,15 |
| Итого |  |  |  | 14 |  | 1176000 |  |  | 1293600 |  |  | 1297393,55 |  |  |  |  | 1591143,03 |
| Всего |  |  |  | 28 |  | 3000000 |  |  | 3482400 |  |  | 3492612,317 |  |  |  |  | 4283392,46 |

Приложение П

Таблица П.1 - Потребность в дополнительных специалистах и руководителях в ООО ПФ «Приозерск-Лес»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Количество человек | Оклад |
| Начальник отдела снабжения | 1 | 15 000 |
| Начальник планово-экономического отдела | 1 | 15 000 |
| Начальник ОТК | 1 | 15 000 |
| Главный конструктор | 1 | 14 000 |
| Маркетолог | 1 | 11 000 |
| Менеджер по снабжению | 1 | 10 000 |
| Инженер-конструктор | 1 | 8 000 |
| Контролёр ОТК | 2 | 7 000 |
| Всего | 9 |  |

Таблица П.2 – Потребность в дополнительной рабочей силе

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование должности | Тарифный разряд | Количество человек | Оклад |
| Станочник деревообрабатывающих станков | 5 | 6 | 12 000 |
| Станочник деревообрабатывающих станков | 4 | 8 | 10 000 |
| Станочник деревообрабатывающих станков | 3 | 8 | 8 000 |
| Станочник деревообрабатывающих станков | 2 | 4 | 5 000 |
| Упаковщик |  | 2 | 7 000 |
| Всего |  | 28 |  |

Таблица П.3 - Баланс рабочего времени одного среднесписочного рабочего цеха обработки профильного погонажа

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Состав рабочего времени | Продолжительность | |
| в днях | в часах |
| Календарный фонд времени | 365 |  |
| Количество нерабочих дней: |  |  |
| выходных | 53 |  |
| праздничных | 12 |  |
| Номинальный фонд рабочего времени | 300 |  |
| Целодневные невыходы на работу: |  |  |
| очередные отпуска | 28 |  |
| по учёбе | 1 |  |
| декретные отпуска | 3 |  |
| невыходы на работу по болезни | 3 |  |
| выполнение государственных и общественных обязанностей | 1 |  |
| Итого целодневных невыходов | 36 |  |
| Эффективный фонд рабочего времени в днях | 114 |  |
| Длительность смены |  | 12 |
| Максимальное количество рабочих часов в год |  | 1368 |
| Внутрисменные потери рабочего времени |  |  |
| в предпраздничные дни |  | 4 |
| кормящих матерей и подростков |  | 4 |
| Эффективный фонд рабочего времени в часах |  | 1364 |

Таблица Р.1 - Реалистичный прогноз реализации основной продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции |  | |  |  | |  | | Первый год | | | |  | |  |  | |  | | Итого |
| 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | | 5 мес. | | 6 мес. | 7 мес. | | 8 мес. | 9 мес. | | 10 мес. | 11 мес. | | 12 мес. | |
| Количество комплектов |  |  | 8190,00 | 8775,00 | | 9360,00 | | 10530,00 | 11700,00 | | 12870,00 | 14040,00 | | 15210,00 | 14040,00 | | 16380,00 | | 121095,00 |
| Цена за единицу без НДС, руб. |  |  | 358,95 | 358,95 | | 358,95 | | 358,95 | 358,95 | | 358,95 | 358,95 | | 358,95 | 358,95 | | 358,95 | |  |
| Сумма, руб. |  |  | 2939761,45 | 3149744,41 | | 3359727,37 | | 3779693,29 | 4199659,21 | | 4619625,14 | 5039591,06 | | 5459556,98 | 5039591,06 | | 5879522,90 | | 43466472,87 |
| Наименование продукции | | | | | Второй год | | | | | | | | | | | Итого | | Третий год | | |
| 1 кв. | | 2 кв. | | | 3 кв. | | | 4 кв. | | |
| Количество комплектов | | | | | 31590,00 | | 34398,00 | | | 46332,00 | | | 54756,00 | | | 167076,00 | | 217198,80 | | |
| Цена за единицу без НДС, руб. | | | | | 358,95 | | 358,95 | | | 358,95 | | | 358,95 | | |  | | 358,95 | | |
| сумма, руб. | | | | | 11339079,88 | | 12346998,09 | | | 16630650,49 | | | 19654405,13 | | | 59971133,59 | | 77962473,66 | | |

Таблица Р.2 - Реалистичный прогноз реализации сопутствующей продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции |  | |  |  | |  | | Первый год | | | | |  |  | |  |  | | Итого | |
| 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | | 5 мес. | | 6 мес. | 7 мес. | | 8 мес. | | 9 мес. | 10 мес. | | 11 мес. | 12 мес. | |
| Наличники, п.м. |  |  | 36504,00 | 42588,00 | | 48672,00 | | 54756,00 | 60840,00 | | 66924,00 | | 73008,00 | 79092,00 | | 73008,00 | 85176,00 | | 620568,00 | |
| Цена за единицу без НДС, руб. |  |  | 27,84 | 27,84 | | 27,84 | | 27,84 | 27,84 | | 27,84 | | 27,84 | 27,84 | | 27,84 | 27,84 | |  | |
| Сумма, руб. |  |  | 1016129,04 | 1185483,88 | | 1354838,72 | | 1524193,56 | 1693548,40 | | 1862903,24 | | 2032258,08 | 2201612,92 | | 2032258,08 | 2370967,76 | | 17274193,69 | |
| Доборы, п.м. |  |  | 17690,40 | 20638,80 | | 23587,20 | | 26535,60 | 29484,00 | | 32432,40 | | 35380,80 | 38329,20 | | 35380,80 | 41277,60 | | 300736,80 | |
| Цена за единицу без НДС, руб. |  |  | 40,65 | 40,65 | | 40,65 | | 40,65 | 40,65 | | 40,65 | | 40,65 | 40,65 | | 40,65 | 40,65 | |  | |
| Сумма, руб. |  |  | 719149,41 | 839007,64 | | 958865,88 | | 1078724,11 | 1198582,35 | | 1318440,58 | | 1438298,82 | 1558157,05 | | 1438298,82 | 1678015,29 | | 12225539,95 | |
| Наименование продукции | | | | | Второй год | | | | | | | | | | Итого | | | Третий год | |
| 1 кв. | | 2 кв. | | | 3 кв. | | 4 кв. | | |
| Наличники, п.м. | | | | | 156967,20 | | 175219,20 | | | 240926,40 | | 284731,20 | | | 857844,00 | | | 1115197,20 | |
| Цена за единицу без НДС, руб. | | | | | 27,84 | | 27,84 | | | 27,84 | | 27,84 | | |  | | | 27,84 | |
| Сумма, руб. | | | | | 4369354,87 | | 4877419,40 | | | 6706451,67 | | 7925806,52 | | | 23879032,46 | | | 31042742,19 | |
| Доборы, п.м. | | | | | 76068,72 | | 84913,92 | | | 116756,64 | | 137985,12 | | | 415724,40 | | | 540441,72 | |
| Цена за единицу без НДС, руб. | | | | | 40,65 | | 40,65 | | | 40,65 | | 40,65 | | |  | | | 40,65 | |
| Сумма, руб. | | | | | 3092342,46 | | 3451917,16 | | | 4746386,10 | | 5609365,39 | | | 16900011,11 | | | 21970014,44 | |

Таблица Р.3 - Оптимистичный прогноз реализации основной продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции |  | |  |  | |  | Первый год | | | | |  | |  |  | |  | | Итого | |
| 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | | 5 мес. | 6 мес. | | 7 мес. | | 8 мес. | 9 мес. | | 10 мес. | 11 мес. | | 12 мес. | |
| Количество комплектов |  |  | 9828,00 | 10530,00 | | 11232,00 | 12636,00 | | 14040,00 | | 15444,00 | 18252,00 | | 19656,00 | 18252,00 | | 16848,00 | | 146718,00 | |
| Цена за единицу без НДС, руб. |  |  | 358,95 | 358,95 | | 358,95 | 358,95 | | 358,95 | | 358,95 | 358,95 | | 358,95 | 358,95 | | 358,95 | |  | |
| Сумма, руб. |  |  | 3527713,74 | 3779693,29 | | 4031672,85 | 4535631,95 | | 5039591,06 | | 5543550,16 | 6551468,38 | | 7055427,48 | 6551468,38 | | 6047509,27 | | 52663726,55 | |
| Наименование продукции | | | | | Второй год | | | | | | | | | | | Итого | | Третий год | |
|  | | | | | 1 кв. | | | 2 кв. | | 3 кв. | | | 4 кв. | | |
| Количество комплектов | | | | | 37908,00 | | | 41277,60 | | 57283,20 | | | 65707,20 | | | 202176,00 | | 262828,80 | |
| Цена за единицу без НДС, руб. | | | | | 358,95 | | | 358,95 | | 358,95 | | | 358,95 | | |  | | 358,95 | |
| Сумма, руб. | | | | | 13606895,86 | | | 14816397,71 | | 20561531,52 | | | 23585286,15 | | | 72570111,23 | | 94341144,60 | |

Таблица Р.4 - Оптимистичный прогноз реализации сопутствующей продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции |  | |  |  |  | Первый год | | |  |  |  |  | Итого |
| 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. | 7 мес. | 8 мес. | 9 мес. | 10 мес. | 11 мес. | 12 мес. |
| Наличники, п.м. |  |  | 58406,40 | 51105,60 | 54756,00 | 58406,40 | 65707,20 | 80308,80 | 94910,40 | 102211,20 | 94910,40 | 87609,60 | 748332,00 |
| Цена за единицу без НДС, руб. |  |  | 27,84 | 27,84 | 27,84 | 27,84 | 27,84 | 27,84 | 27,84 | 27,84 | 27,84 | 27,84 |  |
| Сумма, руб. |  |  | 1625806,47 | 1422580,66 | 1524193,56 | 1625806,47 | 1829032,27 | 2235483,89 | 2641935,51 | 2845161,31 | 2641935,51 | 2438709,70 | 20830645,33 |
| Доборы, п.м. |  |  | 28304,64 | 24766,56 | 26535,60 | 28304,64 | 31842,72 | 38918,88 | 45995,04 | 49533,12 | 45995,04 | 42456,96 | 362653,20 |
| Цена за единицу без НДС, руб. |  |  | 40,65 | 40,65 | 40,65 | 40,65 | 40,65 | 40,65 | 40,65 | 40,65 | 40,65 | 40,65 |  |
| Сумма, руб. |  |  | 1150639,05 | 1006809,17 | 1078724,11 | 1150639,05 | 1294468,94 | 1582128,70 | 1869788,46 | 2013618,34 | 1869788,46 | 1725958,58 | 14742562,88 |

Окончание таблицы Р.4 - Оптимистичный прогноз реализации сопутствующей продукции

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции | Второй год | | | | Итого | Третий год |
|  | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. |
| Наличники, п.м. | 205882,56 | 197121,60 | 289111,68 | 341677,44 | 1033793,28 | 1343931,26 |
| Цена за единицу без НДС, руб. | 27,84 | 27,84 | 27,84 | 27,84 |  | 27,84 |
| Сумма, руб. | 5730967,79 | 5487096,82 | 8047742,00 | 9510967,82 | 28776774,43 | 37409806,76 |
| Доборы, п.м. | 99773,86 | 95528,16 | 140107,97 | 165582,14 | 500992,13 | 651289,77 |
| Цена за единицу без НДС, руб. | 40,65 | 40,65 | 40,65 | 40,65 |  | 40,65 |
| Сумма, руб. | 4056002,67 | 3883406,81 | 5695663,32 | 6731238,47 | 20366311,26 | 26476204,63 |

Таблица Р.5 - Пессимистичный прогноз реализации основной продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции |  | |  |  | |  | | Первый год | | | |  | |  |  | |  | | Итого |
|  | 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | | 5 мес. | | 6 мес. | 7 мес. | | 8 мес. | 9 мес. | | 10 мес. | 11 мес. | | 12 мес. | |
| Количество комплектов |  |  | 6552,00 | 7020,00 | | 7488,00 | | 8424,00 | 9360,00 | | 10296,00 | 12168,00 | | 13104,00 | 12168,00 | | 11232,00 | | 6552,00 |
| Цена за единицу без НДС, руб. |  |  | 358,95 | 358,95 | | 358,95 | | 358,95 | 358,95 | | 358,95 | 358,95 | | 358,95 | 358,95 | | 358,95 | | 358,95 |
| Сумма, руб. |  |  | 2351809,16 | 2519795,53 | | 2687781,90 | | 3023754,63 | 3359727,37 | | 3695700,11 | 4367645,58 | | 4703618,32 | 4367645,58 | | 4031672,85 | | 2351809,16 |
| Наименование продукции | | | | | Второй год | | | | | | | | | | | Итого | | Третий год | | |
| 1 кв. | | 2 кв. | | | 3 кв. | | | 4 кв. | | |
| Количество комплектов | | | | | 21340,80 | | 27518,40 | | | 38188,80 | | | 43804,80 | | | 130852,80 | | 170108,64 | | |
| Цена за единицу без НДС, руб. | | | | | 358,95 | | 358,95 | | | 358,95 | | | 358,95 | | |  | | 358,95 | | |
| Сумма, руб. | | | | | 7660178,41 | | 9877598,47 | | | 13707687,68 | | | 15723524,10 | | | 46968988,66 | | 61059685,26 | | |

Таблица Р.6 - Пессимистичный прогноз реализации сопутствующей продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции |  | |  |  | |  | | Первый год | | | |  | |  | |  |  | | Итого | |
|  | 1 | 2 | 3 мес. | 4 мес. | | 5 мес. | | 6 мес. | 7 мес. | | 8 мес. | 9 мес. | | 10 мес. | | 11 мес. | 12 мес. | |
| Наличники, п.м. |  |  | 38937,60 | 34070,40 | | 36504,00 | | 38937,60 | 43804,80 | | 53539,20 | 63273,60 | | 68140,80 | | 63273,60 | 58406,40 | | 498888,00 | |
| Цена за единицу без НДС, руб. |  |  | 27,84 | 27,84 | | 27,84 | | 27,84 | 27,84 | | 27,84 | 27,84 | | 27,84 | | 27,84 | 27,84 | |  | |
| Сумма, руб. |  |  | 1083870,98 | 948387,10 | | 1016129,04 | | 1083870,98 | 1219354,85 | | 1490322,59 | 1761290,34 | | 1896774,21 | | 1761290,34 | 1625806,47 | | 13887096,89 | |
| Доборы, п.м. |  |  | 18869,76 | 16511,04 | | 17690,40 | | 18869,76 | 21228,48 | | 25945,92 | 30663,36 | | 33022,08 | | 30663,36 | 28304,64 | | 241768,80 | |
| Цена за единицу без НДС, руб. |  |  | 40,65 | 40,65 | | 40,65 | | 40,65 | 40,65 | | 40,65 | 40,65 | | 40,65 | | 40,65 | 40,65 | |  | |
| Сумма, руб. |  |  | 767092,70 | 671206,11 | | 719149,41 | | 767092,70 | 862979,29 | | 1054752,47 | 1246525,64 | | 1342412,23 | | 1246525,64 | 1150639,05 | | 9828375,25 | |
| Наименование продукции | | | | | Второй год | | | | | | | | | | Итого | | | Третий год | |
|  | | | | | 1 кв. | | 2 кв. | | | 3 кв. | | | 4 кв. | |
| Наличники, п.м. | | | | | 116812,80 | | 131414,40 | | | 192741,12 | | | 227784,96 | | 668753,28 | | | 869379,26 | |
| Цена за единицу без НДС, руб. | | | | | 27,84 | | 27,84 | | | 27,84 | | | 27,84 | |  | | | 27,84 | |
| Сумма, руб. | | | | | 3251612,93 | | 3658064,55 | | | 5365161,33 | | | 6340645,21 | | 18615484,03 | | | 24200129,23 | |
| Доборы, п.м. | | | | | 56609,28 | | 63685,44 | | | 93405,31 | | | 110388,10 | | 324088,13 | | | 421314,57 | |
| Цена за единицу без НДС, руб. | | | | | 40,65 | | 40,65 | | | 40,65 | | | 40,65 | |  | | | 40,65 | |
| Сумма, руб. | | | | | 2301278,11 | | 2588937,87 | | | 3797108,88 | | | 4487492,31 | | 13174817,17 | | | 17127262,32 | |

Таблица Р.7 – Доходы и затраты

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели |  |  |  |  |  | | Первый год | | | | |  |  |  | |  | | Итого за год |
| 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | | 6 мес. | | 7 мес. | 8 мес. | | 9 мес. | 10 мес. | 11 мес. | | 12 мес. | |
| Выручка от реализации без НДС |  |  | 4675039,90 | 5174235,94 | 5673431,97 | | 6382610,97 | | 7091789,96 | 7800968,96 | | 8510147,96 | 9219326,95 | 8510147,96 | | 9928505,95 | | 72966206,51 |
| Полная себестоимость |  |  | 3734236,38 | 4132974,37 | 4531712,36 | | 5098176,40 | | 5664640,45 | 6231104,49 | | 6797568,54 | 7364032,58 | 6797568,54 | | 7930496,63 | | 58282510,75 |
| в том числе: |  |  |  |  |  | |  | |  |  | |  |  |  | |  | |  |
| условно-переменные затраты |  |  | 2351036,56 | 2602077,86 | 2853119,17 | | 3209759,07 | | 3566398,96 | 3923038,86 | | 4279678,76 | 4636318,65 | 4279678,76 | | 4992958,55 | | 36694065,20 |
| условно-постоянные затраты |  |  |  |  |  | |  | |  |  | |  |  |  | |  | | 64765336,66 |
| Налоги, относимые на финансовые результаты деятельности, в том числе: |  |  |  |  |  | |  | |  |  | |  |  |  | |  | |  |
| налог на имущество |  |  | 7549,74 | 7549,74 | 7549,74 | | 7549,74 | | 7549,74 | 7549,74 | | 7549,74 | 7549,74 | 7549,74 | | 7549,74 | | 75497,40 |
| Выплата процентов по кредитам |  |  | 127910,00 | 127910,00 | 127910,00 | | 127910,00 | | 127910,00 | 127910,00 | | 127910,00 | 127910,00 | 127910,00 | | 127910,00 | | 1279100,00 |
| Балансовая прибыль |  |  | 805343,77 | 905801,82 | 1006259,87 | | 1148974,82 | | 1291689,77 | 1434404,73 | | 1577119,68 | 1719834,63 | 1577119,68 | | 1862549,58 | | 13329098,36 |
| Налог на прибыль |  |  | 193282,51 | 217392,44 | 241502,37 | | 275753,96 | | 310005,55 | 344257,13 | | 378508,72 | 412760,31 | 378508,72 | | 447011,90 | | 3198983,61 |
| Чистая прибыль |  |  | 612061,27 | 688409,39 | 764757,50 | | 873220,87 | | 981684,23 | 1090147,59 | | 1198610,96 | 1307074,32 | 1198610,96 | | 1415537,68 | | 10130114,75 |
| Рентабельность продукции, % |  |  | 16,39 | 16,66 | 16,88 | | 17,13 | | 17,33 | 17,50 | | 17,63 | 17,75 | 17,63 | | 17,85 | | 17,38 |
| Рентабельность продаж, % |  |  | 13,09 | 13,30 | 13,48 | | 13,68 | | 13,84 | 13,97 | | 14,08 | 14,18 | 14,08 | | 14,26 | | 13,88 |
| Показатели | | | | | |  | | 2 год | | |  | |  | | Итого за год | | Третий год | | |
| 1 кв. | | 2 кв. | | | 3 кв. | | 4 кв. | |
| Выручка от реализации без НДС | | | | | | 18800777,21 | | 20676334,65 | | | 28083488,26 | | 33189577,03 | | 100750177,15 | | 130975230,29 | | |
| Полная себестоимость | | | | | | 15017314,90 | | 16515435,76 | | | 22431976,18 | | 26510517,30 | | 80475244,14 | | 104617817,38 | | |
| в том числе: | | | | | |  | |  | | |  | |  | |  | |  | | |
| условно-переменные затраты | | | | | | 9454745,94 | | 10397947,32 | | | 14122939,90 | | 16690747,15 | | 50666380,31 | | 65866294,41 | | |
| условно-постоянные затраты | | | | | |  | |  | | |  | |  | | 64765336,66 | | 64765336,66 | | |
| Налоги, относимые на финансовые результаты деятельности, в том числе: | | | | | |  | |  | | |  | |  | |  | |  | | |
| налог на имущество | | | | | | 16515,06 | | 16515,06 | | | 16515,06 | | 16515,06 | | 66060,23 | | 57802,70 | | |
| Выплата процентов по кредитам | | | | | | 83062,50 | | 83062,50 | | | 83062,50 | | 83062,50 | | 332250,00 | |  | | |
| Балансовая прибыль | | | | | | 3683884,76 | | 4061321,33 | | | 5551934,52 | | 6579482,17 | | 19876622,78 | | 26299610,21 | | |
| Налог на прибыль | | | | | | 884132,34 | | 974717,12 | | | 1332464,29 | | 1579075,72 | | 4770389,47 | | 6311906,45 | | |
| Чистая прибыль | | | | | | 2799752,42 | | 3086604,21 | | | 4219470,24 | | 5000406,45 | | 15106233,32 | | 19987703,76 | | |
| Рентабельность продукции, % | | | | | | 18,64 | | 18,69 | | | 18,81 | | 18,86 | | 18,77 | | 19,11 | | |
| Рентабельность продаж, % | | | | | | 14,89 | | 14,93 | | | 15,02 | | 15,07 | | 14,99 | | 15,26 | | |

Таблица Р.8 – Отчёт о движении денежных средств

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели |  |  |  |  |  | Первый год | | |  |  |  |  | Итого за год |
| 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. | 7 мес. | 8 мес. | 9 мес. | 10 мес. | 11 мес. | 12 мес. |
| Приток денежных средств | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Выручка без НДС | 0,00 | 0,00 | 4675039,90 | 5174235,94 | 5673431,97 | 6382610,97 | 7091789,96 | 7800968,96 | 8510147,96 | 9219326,95 | 8510147,96 | 9928505,95 | 72966206,51 |
| Кредит | 4430000,00 | 6510000,00 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 10940000,00 |
| Амортизация | 0,00 | 0,00 | 45756,00 | 45756,00 | 45756,00 | 45756,00 | 45756,00 | 45756,00 | 45756,00 | 45756,00 | 45756,00 | 45756,00 | 457560,00 |
| Итого приток | 4430000,00 | 6510000,00 | 4720795,90 | 5219991,94 | 5719187,97 | 6428366,97 | 7137545,96 | 7846724,96 | 8555903,96 | 9265082,95 | 8555903,96 | 9974261,95 | 84363766,51 |
| Отток денежных средств | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Затраты на приобретение основных фондов | 4420029,60 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 4420029,60 |
| Норматив оборотных средств |  | 6521000,68 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 6521000,68 |
| Себестоимость производства | 0,00 | 0,00 | 3734236,38 | 4132974,37 | 4531712,36 | 5098176,40 | 5664640,45 | 6231104,49 | 6797568,54 | 7364032,58 | 6797568,54 | 7930496,63 | 58282510,75 |
| Погашение долгосрочных и краткосрочных кредитов | 0,00 | 0,00 | 874500,00 | 874500,00 | 874500,00 | 874500,00 | 874500,00 | 874500,00 | 874500,00 | 874500,00 | 874500,00 | 874500,00 | 8745000,00 |
| Процент за пользование кредитом | 0,00 | 0,00 | 127910,00 | 127910,00 | 127910,00 | 127910,00 | 127910,00 | 127910,00 | 127910,00 | 127910,00 | 127910,00 | 127910,00 | 1279100,00 |
| Выплаты другим организациям | 0,00 | 0,00 | 2196,29 | 2196,29 | 2196,29 | 2196,29 | 2196,29 | 2196,29 | 2196,29 | 2196,29 | 2196,29 | 2196,29 | 21962,88 |
| Налог на имущество |  |  | 7549,74 | 7549,74 | 7549,74 | 7549,74 | 7549,74 | 7549,74 | 7549,74 | 7549,74 | 7549,74 | 7549,74 | 75497,40 |
| Итого отток | 4420029,60 | 6521000,68 | 4746392,41 | 5145130,40 | 5543868,39 | 6110332,43 | 6676796,48 | 7243260,52 | 7809724,57 | 8376188,61 | 7809724,57 | 8942652,66 | 79345101,31 |
| Сальдо нарастающим итогом | 9970,40 | 18969,72 | -6626,79 | 68234,75 | 243554,33 | 561588,87 | 1022338,35 | 1625802,79 | 2371982,18 | 3260876,52 | 4007055,91 | 5038665,20 | 5038665,20 |

Продолжение таблицы Р.8 – Отчёт о движении денежных средств

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели |  | Второй год |  | | Итого за год | Третий год |
| 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. |
| Приток денежных средств | |  |  |  |  |  |
| Выручка без НДС | 18800777,21 | 20676334,65 | 28083488,26 | 33189577,03 | 100750177,15 | 130975230,29 |
| Кредит |  |  |  |  | 0,00 |  |
| Амортизация | 100091,25 | 100091,25 | 100091,25 | 100091,25 | 400365,00 | 350319,38 |
| Итого приток | 18900868,46 | 20776425,90 | 28183579,51 | 33289668,28 | 101150542,15 | 131325549,67 |
| Отток денежных средств | |  |  |  |  |  |
| Затраты на приобретение основных фондов |  |  |  |  |  |  |
| Норматив оборотных средств |  |  |  |  |  |  |
| Себестоимость производства | 15017314,90 | 16515435,76 | 22431976,18 | 26510517,30 | 80475244,14 | 104617817,38 |
| Погашение долгосрочных и краткосрочных кредитов | 553750,00 | 553750,00 | 553750,00 | 553750,00 | 2215000,00 | 0,00 |
| Процент за пользование кредитом | 83062,50 | 83062,50 | 83062,50 | 83062,50 | 332250,00 | 0,00 |
| Выплаты другим организациям | 4003,65 | 4003,65 | 4003,65 | 4003,65 | 16014,60 | 14012,78 |
| Налог на имущество | 16515,06 | 16515,06 | 16515,06 | 16515,06 | 66060,23 | 57802,70 |
| Итого отток | 15674646,10 | 17172766,97 | 23089307,38 | 27167848,51 | 83104568,97 | 104689632,85 |
| Сальдо нарастающим итогом | 8264887,56 | 11868546,49 | 16962818,61 | 23084638,39 | 23084638,39 | 49720555,20 |

Таблица Р.9 - Норматив запаса основных ресурсов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование элементов | Единица измерения | Значение |
| Норматив производственного запаса | дни | 2,00 |
| Норма текущего среднего запас | дни | 1 |
| Норма страхового запаса | дни | 0,50 |
| Норма времени на разгрузку и подготовку материалов к производству | дни | 0,5 |
| Суточный расход материалов | руб. | 116842,398 |
| Общий расход материалов в год | руб. | 34819034,62 |
| Расчётный период | дни | 298 |
| Норматив запаса основных ресурсов на сутки | руб. | 233684,796 |
| Норматив запаса основных ресурсов на месяц | руб. | 7010543,88 |

Таблица Р.10– Планируемые устойчивые пассивы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи | Размер, дни | Сумма, руб. |
| Задолженность по заработной плате рабочим и служащим | 5 | 108903,00 |
| Задолженность бюджету | 15 | 683683,26 |
| Задолженность по уплате процентов за кредит | 15 | 53295,83 |
| Задолженность поставщикам | 3 | 297079,118 |
| Итого |  | 1142961,21 |

Таблица Р.11 – Схема погашения кредитов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Потоки наличности |  |  |  |  |  | Первый год | | | | |  | |  |  | |  | | Итого за год |
| 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. | | 7 мес. | | 8 мес. | 9 мес. | | 10 мес. | 11 мес. | | 12 мес. | |
| Приток наличности |  |  | 657817,27 | 734165,39 | 810513,50 | 918976,87 | | 1027440,23 | | 1135903,59 | 1244366,96 | | 1352830,32 | 1244366,96 | | 1461293,68 | | 10587674,75 |
| Чистая прибыль |  |  | 612061,27 | 688409,39 | 764757,50 | 873220,87 | | 981684,23 | | 1090147,59 | 1198610,96 | | 1307074,32 | 1198610,96 | | 1415537,68 | | 10130114,75 |
| Амортизация |  |  | 45756,00 | 45756,00 | 45756,00 | 45756,00 | | 45756,00 | | 45756,00 | 45756,00 | | 45756,00 | 45756,00 | | 45756,00 | | 457560,00 |
| Отток наличности |  |  | 1002410,00 | 1002410,00 | 1002410,00 | 1002410,00 | | 1002410,00 | | 1002410,00 | 1002410,00 | | 1002410,00 | 1002410,00 | | 1002410,00 | | 10024100,00 |
| Выплата краткосрочного кредита банку |  |  | 653000,00 | 653000,00 | 653000,00 | 653000,00 | | 653000,00 | | 653000,00 | 653000,00 | | 653000,00 | 653000,00 | | 653000,00 | | 6530000,00 |
| Выплата процента за пользование краткосрочным кредитом банка |  |  | 94685,00 | 94685,00 | 94685,00 | 94685,00 | | 94685,00 | | 94685,00 | 94685,00 | | 94685,00 | 94685,00 | | 94685,00 | | 946850,00 |
| Сумма задолженности по краткосрочному кредиту на конец периода |  |  | 5877000,00 | 5224000,00 | 4571000,00 | 3918000,00 | | 3265000,00 | | 2612000,00 | 1959000,00 | | 1306000,00 | 653000,00 | | 0,00 | |  |
| Выплата долгосрочного кредита банку |  |  | 221500,00 | 221500,00 | 221500,00 | 221500,00 | | 221500,00 | | 221500,00 | 221500,00 | | 221500,00 | 221500,00 | | 221500,00 | | 2215000,00 |
| Выплата процента за пользование долгосрочным кредитом банка |  |  | 33225,00 | 33225,00 | 33225,00 | 33225,00 | | 33225,00 | | 33225,00 | 33225,00 | | 33225,00 | 33225,00 | | 33225,00 | | 332250,00 |
| Сумма задолженности по долгосрочному кредиту на конец периода |  |  | 4208500,00 | 3987000,00 | 3765500,00 | 3544000,00 | | 3322500,00 | | 3101000,00 | 2879500,00 | | 2658000,00 | 2436500,00 | | 2215000,00 | |  |
| Итого нераспределённая прибыль |  |  | -344592,73 | -268244,61 | -191896,50 | -83433,13 | | 25030,23 | | 133493,59 | 241956,96 | | 350420,32 | 241956,96 | | 458883,68 | | 563574,75 |
| Потоки наличности | | | | | | | Второй год | | | | | | | | | | Итого за год | |
| 1 кв. | | 2 кв. | | | 3 кв. | | | 4 кв. | |
| Приток наличности | | | | | | | 2899843,67 | | 3186695,46 | | | 4319561,49 | | | 5100497,70 | | 15506598,32 | |
| Чистая прибыль | | | | | | | 2799752,42 | | 3086604,21 | | | 4219470,24 | | | 5000406,45 | | 15106233,32 | |
| Амортизация | | | | | | | 100091,25 | | 100091,25 | | | 100091,25 | | | 100091,25 | | 400365,00 | |
| Отток наличности | | | | | | | 636812,50 | | 636812,50 | | | 636812,50 | | | 636812,50 | | 2547250,00 | |
| Выплата краткосрочного кредита банку | | | | | | |  | |  | | |  | | |  | |  | |
| Выплата процента за пользование краткосрочным кредитом банка | | | | | | |  | |  | | |  | | |  | |  | |
| Сумма задолженности по краткосрочному кредиту на конец периода | | | | | | |  | |  | | |  | | |  | |  | |
| Выплата долгосрочного кредита банку | | | | | | | 553750,00 | | 553750,00 | | | 553750,00 | | | 553750,00 | | 2215000,00 | |
| Выплата процента за пользование долгосрочным кредитом банка | | | | | | | 83062,50 | | 83062,50 | | | 83062,50 | | | 83062,50 | | 332250,00 | |
| Сумма задолженности по долгосрочному кредиту на конец периода | | | | | | | 1661250,00 | | 1107500,00 | | | 553750,00 | | | 0,00 | |  | |
| Итого нераспределённая прибыль | | | | | | | 2263031,17 | | 2549882,96 | | | 3682748,99 | | | 4463685,20 | | 12959348,32 | |

Приложение С

Охрана труда и окружающей среды

Согласно КЗоТу РФ администрация любого предприятия (будь то предприятия с зарубежными инвестициями, либо государственные предприятия и т.п.) несёт ответственность за здоровье и безопасность труда рабочих и служащих предприятия. Поэтому на каждом предприятии, в том числе и на выше указанных, имеется группа по охране труда и технике безопасности. Возглавляет группу инженер по технике безопасности.

В задачи группы по технике безопасности входит:

* снабжение персонала предприятия необходимыми средствами индивидуальной защиты;
* контроль за безопасностью оборудования;
* обучение и контроль за соблюдением правил техники безопасности.

Пренебрежительное отношение администрации к организации охраны и безопасности труда рабочих и служащих предприятия, а также несоблюдение правил техники безопасности самими рабочими и служащими, может привести к несчастным случаям - производственный травматизм и производственные заболевания у персонала предприятия.

При выполнении работ по технологическому процессу практически любого производства человек находится под воздействием опасных и вредных факторов. Это могут быть как физические, так и химические факторы. Физические факторы - это движущиеся и вибрирующие части механизмов оборудования, угрожающие здоровью человека, а также электрический ток.

Для защиты рабочих от движущихся частей машин предусмотрены специальные ограждения и защитные кожухи, устанавливаемые на агрегатах. Для снижения вибрации оборудование устанавливается на отдельных фундаментах. А для защиты от шума, возникающего при работе оборудования, используются звукопоглощающие кожухи.

Для снижения вероятности поражения электрическим током токоведущие части оборудования защищено изоляцией и ограждениями, все токовые части оборудования - заземлены или занулены.

К химическим факторам относят вредные химические вещества и образуемые ими соединения. Для защиты рабочих от контакта с самим вредным веществом используются резиновые перчатки. В помещении цеха регулярно производится влажная уборка. На некоторых стадиях технологического процесса исключен непосредственный контакт человека с вредными веществами, для чего приборы контроля и управления процессов вынесены в изолированные помещения - аппаратные.

Освещенность помещений предприятия должна удовлетворять требованиям СНиП 17-4-79. В качестве осветительной аппаратуры используются люминесцентные лампы ЛДЦ.

Приложение Т

Гражданская оборона

Главное задачей гражданской обороны является защита населения и объектов народного хозяйства от оружия массового поражения и других средств нападения противника. Объекты народного хозяйства являются основным звеном в системе гражданской обороны.

На предприятии имеется штаб гражданской обороны (ГО) - организатор всей деятельности на объекте по следующим вопросам ГО:

* оповещения и связи - организуется с целью передачи сигналов ГО для своевременною принятия мер защиты рабочих и служащих;
* создание убежищ и противорадиационных укрытий;
* энергоснабжения проводится работа ню повышению устойчивости снабжения электроэнергией, газом, паром, водой и работы сетей коммунальною хозяйства;
* создание противопожарной и противохимической службы - создаются с целью повышения противопожарной и противохимической устойчивости объектов.

Защитные сооружения, располагаются на территории предприятия и имеют следующие помещения и оборудование:

* основные помещения для размещения людей;
* фильтровентиляционные камеры, защищенные дизель электростанции;
* санузлы;
* медицинские комнаты (для каждого человека имеется аптечка);
* кладовые для продуктов;
* баллонная комната;
* тамбуры.

Согласно требованиям ГО па предприятии имеются необходимые запасы средств индивидуальной защиты органов дыхания.