**КУРСОВОЙ ПРОЕКТ**

**ДИСЦИПЛИНА**

**"ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ"**

**ТЕМА**

**"Инвестиционный проект по производству медицинской техники"**

**2007**

**Содержание**

Резюме

Введение

1. Описание предприятия

2. Описание товара

3. Анализ рынка и конкурентов

4. План маркетинга

5. Производственный план

6. Финансов

7. Оценка рисков и страхования

Заключение

Список используемой литературы

**Резюме**

ОАО «Перммедтехника» предлагает для бизнеса медицинскую технику, в том числе кровати различных модификаций, тренажёры, наилучшим образом обеспечивающую оказание медицинских услуг лечебного, реабилитационного и профилактического характера и отвечающую как современным требованиям с точки зрения конструктивных решений, так и требованиям санитарии и гигиены.

Медицинская техника предлагаемых типов предназначена для использования в лечебно-профилактических и реабилитационных учреждениях, больницах скорой помощи, госпиталях, санаториях, в том числе для инвалидов, в домах престарелых, реанимобилях, а также для индивидуальных потребителей.

Главной целью настоящего бизнеса является получение прибыли за счёт производства и реализации конкурентоспособной специальной медицинской техники, в основном не имеющих аналогов в других ближайших регионах.

Реализация данного проекта обеспечит решение следующих задач:

- удовлетворение потребности учреждений медицинского профиля в современной медицинской технике, отвечающей требованиям стандартов;

- создание новых источников получения прибыли за счёт диверсификации предприятия;

- создание новых рабочих мест и снижение социальной напряжённости на предприятии;

- обеспечение повышения загрузки наличных производственных мощностей и развитие производства ОАО «Перммедтехника.

Цель настоящего бизнес-плана – рассмотреть предлагаемую продукцию с позиции маркетинга и обосновать решения для стратегического планирования деятельности ОАО «Перммедтехника».

Рекомендуемые к производству модификации медицинских кроватей прошли стадии технологического освоения и пробного маркетинга.

Необходимые инвестиции для организации серийного производства медицинской техники указанных видов составляют 9700 тыс.р. Срок погашения инвестиционного кредита – 3 года при ставке процента за кредит 15% годовых. Источником погашения кредита и процентов по кредиту является прибыль от реализации медицинской техники. Гарантиями заёмщика являются залог имущества предприятия и прибыль, получаемая от всех видов производственно-хозяйственной деятельности.

**Введение**

Российская экономика в нестоящее время претерпевает некоторые изменения. Это, прежде всего, касается такой самостоятельной хозяйствующей единицы в экономике, как предприятие. Предприятие представляет собой самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законом, объединяющий экономические ресурсы для производства продукции и оказания услуг в целях удовлетворения потребностей и получения прибыли. Оно является первичным и основным звеном в экономике. Именно поэтому проблемам предприятия уделяется наибольшее значение в экономике предприятия. Ведь именно на предприятии происходит соединение трёх факторов производства: Предметов труда, средств труда и персонала с целью производства определённой продукции. Для того, чтобы эта продукция непрерывно производилась, а предприятие развивалось, необходимо привлечение инвесторов. Их количество зависит от того, насколько они доверяют данному предприятию, насколько они в нём уверены. Эту уверенность на первоначальном этапе создания предприятия помогает создать разработанный на предприятии бизнес-план, который представляет собой комплексный план развития предприятия или его производственно-коммерческой деятельности. Он также служит и отчётным финансовым документом, и документом для обоснования инвестиций.

Цель настоящего бизнес-плана – рассмотреть предлагаемую продукцию с позиции маркетинга и продемонстрировать потенциальным инвесторам целесообразность данного проекта для привлечения дополнительных средств в развитии бизнеса.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- определение типа рынка, потенциальных потребителей и конкурентов;

- разработка товарной и ценовой политики на предприятии;

- разработка наиболее экономически выгодных способов достижения положительного финансового результата предприятия.

Данная курсовая работа состоит из трёх основных частей:

۷ описание предприятия (описание товара, анализ рынка и конкурентов);

۷ разработка производственного плана;

۷ разработка финансового плана.

Наиболее полно отразить структуру данной работы позволяют следующие источники:

Ленина В.В. Разработка финансового плана: Методическое пособие к выполнению расчетной работы для студентов экономических и машиностроительных специальностей. Пермь. – 2006. – 19 с. и Ленина В.В. Учебно-методическое пособие по курсу «Экономика предприятия» для студентов экономических специальностей машиностроительного профиля. Пермь. – 2003. – 82 с., а также другие источники.

**1. Описание предприятия**

Предприятие «Перммедтехника» изначально было создано как один из корпусов в составе крупнейшего в Приволжском федеральном округе завода машиностроения. В процессе реконструкции завода этому цеху был придан статус предприятия, для которого были построены новые современные корпуса, территориально отделённые от площадки головного завода. Предприятие занимает земельный участок площадью 24,6 га. Общая производственная площадь предприятия составляет 108 тыс. м2. С 2001 года предприятие преобразовано в ОАО, предметом деятельности которого является производство современной медицинской техники и товаров народного потребления. Предприятие имеет в своём составе следующие технологические производства:

- прессовое;

- горячей ковки;

- механообработки;

- сварочное;

- порошкового полимерного напыления;

- термообработки;

- окраски;

- сборочное.

Стоимость основных производственных фондов – 6260 тыс.р. Предприятие имеет:

* автомобильные, железнодорожные подъездные пути;
* необходимые энергетические ресурсы;
* квалифицированные инженерные и рабочие кадры машиностроения.

Юридический статус предприятия:

ОАО «Перммедтехника» зарегистрировано 11 мая 2001 г.

Юридический адрес предприятия: 618545, г. Пермь, ул. Баумана, 25.

**2. Описание товара**

Кровать медицинская травматологическая предназначена для инвалидов и больных возрастных категорий старше 14 лет. Используется в домашних условиях и в условиях стационара, состоит из трёх панелей – спинной с откидной головной стенкой, тазобедренной и голеностопной. Кровать снабжена системой ручного управления, с помощью которой регулируются необходимый угол наклона и высота кровати, обеспечивающие наиболее удобное положение больного. Имеет каркас для монтажа навесного оборудования для подтягивания руками и организации различных вытяжек, снабжена фиксирующими колёсами.

В настоящее время в стадии разработки находится кровать медицинская палатная и кровать медицинская функциональная реанимационная, снабжённые специальными устройствами, в том числе устройством, позволяющим проводить рентгенографические обследования, не перекладывая больного на стол рентгеновской установки.

Конструкция предлагаемой медицинской техники постоянно совершенствуется, а применяемая технология обеспечивает необходимые качественные характеристики и прежде всего надёжность, долговечность, простоту в эксплуатации. По сравнению с зарубежными аналогами основными преимуществами являются – умеренная цена (в 3-4 раза ниже) и простота в эксплуатации благодаря ручному управлению и регулировке.

**3. Анализ рынка и конкурентов**

Проведённые предприятием маркетинговые исследования по предлагаемой продукции свидетельствуют о существовании спроса на выпускаемые модификации медицинской техники.

Потенциальными потребителями являются:

♦ лечебно-профилактические учреждения;

♦ клинические учреждения;

♦ больницы скорой помощи;

♦ санатории;

♦ реабилитационные центры;

♦ дома инвалидов и престарелых;

♦ госпитали и хосписы;

♦ оздоровительные центры и учреждения;

♦ индивидуальные потребители.

В настоящее время ведутся переговоры и подписаны протоколы намерений по заключению договоров на поставку медицинской техники с российскими областными и краевыми учреждениями здравоохранения, медтехники и медсервиса.

Основными конкурентами являются:

- зарубежные поставщики из Германии и Финляндии;

- поставщики из стран СНГ.

Маркетинговые исследования, проведённые по рынку ме6дицинской техники, свидетельствуют о том, что рынок – олигополистический и при существующем уровне цен и качественных параметрах продукции ОАО «Перммедтехника» может стать ведущим по производству медицинской техники указанных модификаций. Перспективы развития рынка медицинской техники позволяют прогнозировать увеличение объёмов продаж и соответствующую загрузку производственных мощностей предприятия.

**4. План маркетинга**

План маркетинговых действий охватывает комплекс маркетинга, включая товарную, ценовую, сбытовую и сервисную политику.

Товарная политика ОАО «Перммедтехника» предполагает обеспечение эффективного с коммерческой точки зрения формирования ассортимента различных модификаций предлагаемых моделей медицинской техники и гибкое приспособление к рыночным условиям.

Товарная стратегия предприятия предусматривает:

- создание различных модификаций медицинской техники по ограниченному количеству базовых моделей;

- учёт требований потребителя к дизайну и характеристикам предлагаемой техники;

- различную комплектацию при поставке;

- в перспективе – выбор соответствующей модификации медицинской техники по каталогу.

Ценовая политика по медицинской технике увязана с общими целями предприятия и включает формирование кратко- и долгосрочных целей на базе издержек производства и спроса на продукцию, а также цен конкурентов.

Ценовая стратегия должна базироваться на товарной политике и предполагает:

- использование гибких цен в зависимости от модификации и комплектации медицинской техники;

- европейское качество при ценах ниже зарубежных аналогов;

- разработку системы льгот и скидок в зависимости от условий поставок.

Сбытовая политика предприятия ориентирована на систему формирования спроса, стимулирования сбыта.

Сбытовая стратегия заключается:

- в создании и регулировании коммерческих связей через посредников, агентов, дилеров;

- участие в выставках и ярмарках;

- презентации демонстрационных образцов медицинской техники для потенциальных заказчиков.

Сервисная политика предприятия предполагает предпродажный и послепродажный сервис.

Предпродажный сервис сориентирован на постоянное изучение, анализ и учёт требований заказчиков с целью совершенствования медицинской техники.

Послепродажный сервис предусматривает комплекс работ по гарантийному и послегарантийному обслуживанию (ремонт, поставка запасных частей и т.д.). Гарантийный срок медицинской техники составляет 18 месяцев, что соответствует общепринятым мировым стандартам.

**5. Производственный план**

**5.1 Расчет производственной программы**

В первый год планируемый объём продаж на предприятии составит 3000 шт., т.е. по 13 кроватей в год. В последующие два года планируется увеличить объём продаж на 20%. Цена единицы продукции в первый год равна 7 тыс. руб. В последующие два года цена будет увеличиваться на 5% ежегодно. Таким образом, объём продаж в стоимостном выражении за первый год составит 21000 тыс. руб., в последующие два года он будет соответственно равен 26460 тыс. руб. и 33339,6 тыс. руб.

Таблица 5.1. Расчет производственной программы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 год | 2 год | 3 год |
| Объем продаж в натуральном выражении, шт.  | 3000,00 | 3600,00 | 4320,00 |
| Индекс изменения объема продаж, %  | 0,00 | 20,00 | 20,00 |
| Цена единицы продукции, тыс.руб./шт | 7,00 | 7,35 | 7,72 |
| Индекс изменения цены, % | 0,00 | 5,00 | 5,00 |
| Объем продаж в стоимостном выражении, тыс. руб  | 21000,00 | 26460,00 | 33339,60 |

**5.2 Расчет стоимости основных фондов**

Предприятие имеет в своей собственности определенные основные фонды, на стоимость которых начисляется амортизация. Стоимость основных фондов представлена в таблице 5.2. Амортизация начисляется по линейной и нелинейной системе (в зависимости от срока службы) по методу уменьшающегося остатка. Норма амортизации рассчитана в таблице 5.3.

На имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет амортизация начисляется линейным методом. Норма амортизации в этом случае определяется по следующей формуле:

Na=1\*100/n,

где Na – норма в процентах к первоначальной стоимости объекта основных фондов,

n – срок полезного использования данного объекта, годы.

На имущество со сроком полезного использования менее 20 лет амортизация начисляется нелинейным методом. Тогда норма амортизации будет рассчитана следующим образом:

Na=2\*100/n

Сумма амортизационных отчислений и в том, и в другом случае определяется по формуле:

А=Фср\* Na/100,

где Фср – среднегодовая стоимость основных средств; она определяется из следующего выражения:

Фср=Фпн+Фпввод\*Ч1/12-Фпвыб\*(12-Ч2)/12,

где Фпн - первоначальная стоимость основных фондов на начало года, тыс. руб.

Фпввод, Фпвыб – первоначальная стоимость основных фондов, вводимых в эксплуатацию (выбывающих из эксплуатации), тыс. руб.

Ч1,Ч2 – число месяцев эксплуатации вновь вводимых или выбывающих основных фондов.

В первый год с 1 января вводятся: здание, склад, рабочие машины и оборудование, хозяйственный инвентарь, измерительные приборы и лабораторное оборудование, а также транспортные средства.

Таблица 5.2. Расчёт стоимости основных фондов

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Балансовая стоимость на начало года, тыс. р. | Введено основных фондов, тыс.руб. | Выбыло основных фондов, тыс.руб. | Среднегодовая стоимость, тыс. руб | Норма амортизации, % | Амортизационные отчисления, тыс. руб |
| Здание | 0,000 | 1300,000 | 0,000 | 1300,000 | 2,500 | 32,500 |
| Склад | 0,000 | 800,000 | 0,000 | 800,000 | 3,333 | 26,664 |
| Рабочие машины и оборудование | 0,000 | 3400,000 | 0,000 | 3400,000 | 20,000 | 680,000 |
| Хоз. Инвентарь | 0,000 | 210,000 | 0,000 | 210,000 | 40,000 | 84,000 |
| Измерительные приборы и лабораторное оборудование | 0,000 | 350,000 | 0,000 | 350,000 | 40,000 | 140,000 |
| Транспортные средства | 0,000 | 200,000 | 0,000 | 200,000 | 10,000 | 20,000 |
| Итого 1 год | 0,000 | 6260,000 | 0,000 | 6260,000 |  | 983,164 |
| Здание | 1267,500 | 0,000 | 0,000 | 1267,500 | 2,500 | 31,688 |
| Склад | 773,336 | 0,000 | 0,000 | 773,336 | 4,000 | 30,933 |
| Рабочие машины и оборудование | 2720,000 | 0,000 | 0,000 | 2720,000 | 25,000 | 680,000 |
| Хоз. Инвентарь | 126,000 | 0,000 | 0,000 | 126,000 | 40,000 | 50,400 |
| Измерительные приборы и лабораторное оборудование | 210,000 | 0,000 | 0,000 | 210,000 | 50,000 | 105,000 |
| Транспортные средства | 180,000 | 0,000 | 0,000 | 180,000 | 10,000 | 18,000 |
| Итого 2 год | 5276,836 | 0,000 | 0,000 | 5276,836 |  | 916,021 |
| Здание | 1235,813 | 0,000 | 0,000 | 1235,813 | 2,500 | 30,895 |
| Склад | 742,403 | 0,000 | 0,000 | 742,403 | 4,000 | 29,696 |
| Рабочие машины и оборудование | 2040,000 | 0,000 | 0,000 | 2040,000 | 25,000 | 510,000 |
| Хоз. Инвентарь | 75,600 | 0,000 | 0,000 | 75,600 | 40,000 | 30,240 |
| Измерительные приборы и лабораторное оборудование | 105,000 | 0,000 | 0,000 | 105,000 | 50,000 | 52,500 |
| Транспортные средства | 162,000 | 0,000 | 0,000 | 162,000 | 10,000 | 16,200 |
| Итого 3 год | 4360,815 | 0,000 | 0,000 | 4360,815 |  | 669,531 |

Таблица 5.3. Расчет нормы амортизации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Срок эксплуатации, лет | Метод начисления | Норма амортизации |
| Здание | 40,00 | линейный | 2,50 |
| Склад | 30,00 | линейный | 3,33 |
| Транспортные средства | 20,00 | нелинейный | 10,00 |
| Рабочие машины и оборудование | 10,00 | нелинейный | 20,00 |
| Хоз. Инвентарь | 5,00 | нелинейный | 40,00 |
| Измерительные приборы и лабораторное оборудование | 5,00 | нелинейный | 40,00 |

Таблица 5.4. Расчет материальных затрат

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование материала | Расход на единицу продукции, тонн | Цена за единицу материала, тыс.руб. | Расход на единицу продукции, тыс.руб. | Количество продукции, шт | Затраты материалов на весь объем продукции, тыс. руб |
| Металл | 0,05 | 70,00 | 3,50 | 3000,00 | 10500,00 |
| Краска | 0,00 | 35,00 | 0,02 | 3000,00 | 52,50 |
| Резина | 0,01 | 10,00 | 0,05 | 3000,00 | 150,00 |
| Итого 1 год |  |  |  |  | 10702,50 |
| Металл | 0,05 | 73,50 | 3,68 | 3600,00 | 13230,00 |
| Краска | 0,00 | 36,75 | 0,02 | 3600,00 | 66,15 |
| Резина | 0,01 | 10,50 | 0,05 | 3600,00 | 189,00 |
| Итого 2 год |  |  |  |  | 13485,15 |
| Металл | 0,05 | 77,18 | 3,86 | 4320,00 | 16669,80 |
| Краска | 0,00 | 38,59 | 0,02 | 4320,00 | 83,35 |
| Резина | 0,01 | 11,03 | 0,06 | 4320,00 | 238,14 |
| Итого 3 год  |  |  |  |  | 16991,29 |

**5.3 Расчет потребности в оборотных средствах**

Предприниматель владеет такими оборотными средствами, как производственные запасы и готовая продукция. Нормирование оборотных средств (таблица 5.5) производится по следующим формулам.

По каждому элементу производственных запасов рассчитывается норматив:

Нз=Рс\*Дз,

где Дз – норма запаса соответствующего элемента, дни.

Рс=Ргод/Др

Где Рс – среднедневной расход материалов по смете затрат на производство на год (Ргод) в денежном выражении, где Др – количество рабочих дней в году (225).

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции на складе предприятия:

Нгп=ΣВсi\*Дгпi,

где Всi – среднесуточный выпуск каждого изделия по заводской себестоимости, тыс. руб.

Дгпi – норма хранения готовой продукции на складе предприятия, дни,

n – номенклатура товарной продукции предприятия.

Таблица 5.5. Расчет потребности в оборотных средствах

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды оборотных средств | Единица изм. | Цена за ед., тыс.руб. | Среднедневной расход в натуральном выражении | Среднедневной расход, тыс. руб | Норма запаса, дни | Норматив оборотных средств, тыс.руб. |
| Производственные запасы |   |   |   |   |   |   |
| в т. ч. Металл | тонн | 70,00 | 0,67 | 46,67 | 20,00 | 933,33 |
|  Краска | тонн | 35,00 | 0,01 | 0,23 | 15,00 | 3,50 |
|  Резина | тонн | 10,00 | 0,07 | 0,67 | 12,00 | 8,00 |
|  Упаковка | шт | 0,03 | 12,00 | 0,36 | 25,00 | 9,00 |
|  спецодежда | шт | 2,00 | 9,00 | 18,00 | 60,00 | 1080,00 |
| Готовая продукция на складе |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. Кровати | шт | 7,00 | 13,00 | 91,00 | 15,00 | 1365,00 |
| Итого 1 год |  |  |  |  |  | 3398,83 |
| Производственные запасы |  |  |  |  |  |  |
| в т. ч. Металл | тонн | 77,00 | 0,80 | 61,60 | 20,00 | 1232,00 |
|  Краска | тонн | 38,50 | 0,01 | 0,31 | 15,00 | 4,62 |
|  Резина | тонн | 11,00 | 0,08 | 0,88 | 12,00 | 10,56 |
|  Упаковка | шт | 0,03 | 15,00 | 0,50 | 25,00 | 12,38 |
|  спецодежда | шт | 2,20 | 15,00 | 33,00 | 60,00 | 1980,00 |
| Готовая продукция на складе |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. Кровати | шт | 7,70 | 16,00 | 123,20 | 15,00 | 3239,56 |
| Итого 2 год |  |  |  |  |  | 6479,11 |
| Производственные запасы |  |  |  |  |  |  |
| в т. ч. Металл | тонн | 84,70 | 0,96 | 81,31 | 20,00 | 1626,24 |
|  Краска | тонн | 42,35 | 0,01 | 0,41 | 15,00 | 6,10 |
|  Резина | тонн | 12,10 | 0,10 | 1,16 | 12,00 | 13,94 |
|  Упаковка | шт | 0,04 | 18,00 | 0,65 | 25,00 | 16,34 |
|  спецодежда | шт | 2,42 | 17,00 | 41,14 | 60,00 | 2468,40 |
| Готовая продукция на складе |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. Кровати | шт | 8,47 | 19,00 | 160,93 | 15,00 | 2413,95 |
|  мука 2 сорта | тонн | #ССЫЛКА! | #ССЫЛКА! | #ССЫЛКА! | 7,00 | #ССЫЛКА! |
| Итого 3 год |  |  |  |  |  | 6544,96 |

**5.4 Расчет состава, численности работников**

К основным рабочим относятся: управленческий персонал - директор и коммерческий директор; специалисты – бухгалтер; ИТР - инженер; функциональные рабочие - рабочие, водитель, грузчик. К вспомогательным рабочим относятся: уборщик и охранник.

Обязанности персонала

Директор занимается кадрами (приём на работу, увольнение), заключает договоры, посещает выставки, конференции по обмену опытом, отвечает за поставки оборудования в случае его износа, технического старения.

Бухгалтер ведёт всю финансовую деятельность фирмы (начисление и уплата налогов, распределение прибыли, расчёт и выдача зарплаты, составляет баланс).

Коммерческиё директор обеспечивает регулярную поставку сырья, выполняет расчёты, связанные с изменениями в технологии, упаковке и т.д.

Водители осуществляют доставку сырья от поставщика на склад, а также доставку готовой продукции непосредственно к потребителю.

Грузчики погружают готовую продукцию в машины для дальнейшей реализации.

Инженер конструирует, модифицирует продукцию на предприятии.

Рабочиеведут деятельность на предприятии в соответствии со своими полномочиями. Уборщица в конце дня убирает помещение. Охранник следит за порядком в ночное время суток.

Данные о количестве работников представлены в таблице 5.6. Во второй год требуется нанять еще 5 рабочих, одного водителя и одного грузчика, так как объемы производства растут. По той же причине в третьем году нанимается дополнительный работник и грузчик.

Таблица 5.6. Расчет состава и численности работников

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Специальность | Число работников, 1 год | Число работников, 2 год | Число работников, 3 год |
| Управленческий персонал |   |   |   |
| в т.ч. директор | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| ком. директор | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| Специалисты |  |  |  |
| в т.ч. бухгалтер | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| ИТР |  |  |  |
| в т.ч. инженер | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| Функциональные рабочие |  |  |  |
| в т.ч. рабочие | 5,00 | 10,00 | 11,00 |
| в т.ч. водитель | 1,00 | 2,00 | 2,00 |
|  грузчик | 2,00 | 3,00 | 4,00 |
| Итого Производственный персонал | 12,00 | 19,00 | 21,00 |
| Вспомогательные рабочие |  |  |  |
|  уборщик | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
|  охранник | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| Итого Непроизводственный персонал | 2,00 | 2,00 | 2,00 |
| Итого Персонал | 14,00 | 21,00 | 23,00 |

**5.5 Расчет фонда оплаты труда**

На предприятии применяется окладная система оплаты труда с использованием различных доплат. Доплаты касаются сложности работы и работы в вечерние часы. Также учитывается и районный коэффициент, равный 15%. Таким образом, заработная плата работника за месяц рассчитывается по формуле:

Заработная плата=1,15\*Оклад(1+Доплаты/100)

Результаты расчета фонда оплаты труда приведены в таблице 5.7.

Таблица 5.7. Расчет фонда оплаты труда

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Специальность | Число работников | Оклад, тыс. руб./мес. | Доплаты, % | Доплаты, тыс.руб./мес. | Район коэфф., тыс.руб./ мес. 15% | Заработная плата работника, тыс. руб./мес. | Зарплата категории работников тыс.руб./год |
| Управленческий персонал |   |   |   |   |   |   |   |
| в т.ч. директор | 1,00 | 5,00 | 40,00 | 2,00 | 1,05 | 8,05 | 96,60 |
| ком. директор | 1,00 | 4,50 | 35,00 | 1,58 | 0,91 | 6,99 | 83,84 |
| Специалисты |  |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. бухгалтер | 1,00 | 3,00 | 25,00 | 0,75 | 0,56 | 4,31 | 51,75 |
| ИТР |  |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. инженер | 1,00 | 2,50 | 25,00 | 0,63 | 0,47 | 3,59 | 43,13 |
| Функциональные рабочие |  |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. рабочие | 5,00 | 0,90 | 20,00 | 0,18 | 0,16 | 1,24 | 74,52 |
|  Водитель | 1,00 | 0,90 | 20,00 | 0,18 | 0,16 | 1,24 | 14,90 |
|  грузчик | 2,00 | 0,70 | 20,00 | 0,14 | 0,13 | 0,97 | 23,18 |
| Итого оплата основных рабочих |  |  |  |  |  |  | 387,92 |
| Вспомогательные рабочие |  |  |  |  |  |  |  |
|  уборщик | 1,00 | 0,60 | 20,00 | 0,12 | 0,11 | 0,83 | 9,94 |
|  охранник | 1,00 | 1,00 | 20,00 | 0,20 | 0,18 | 1,38 | 16,56 |
| Итого оплата вспомогат. рабочих |  |  |  |  |  |  | 26,50 |
| Средняя заработная плата |  |  |  |  |  | 3,18 |  |
| Итого Фонд оплаты труда 1 год |  |  |  |  |  |  | 414,41 |
| Управленческий персонал |  |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. директор | 1,00 | 5,25 | 40,00 | 2,10 | 1,10 | 8,45 | 101,43 |
| ком. директор | 1,00 | 4,73 | 35,00 | 1,65 | 0,96 | 7,34 | 88,03 |
| Специалисты |  |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. бухгалтер | 1,00 | 3,15 | 25,00 | 0,79 | 0,59 | 4,53 | 54,34 |
| ИТР |  |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. инженер | 1,00 | 2,63 | 25,00 | 0,66 | 0,49 | 3,77 | 45,28 |
| Функциональные рабочие |  |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. рабочие | 10,00 | 0,95 | 20,00 | 0,19 | 0,17 | 1,30 | 156,49 |
|  Водитель | 2,00 | 0,95 | 20,00 | 0,19 | 0,17 | 1,30 | 31,30 |
|  грузчик | 3,00 | 0,74 | 20,00 | 0,15 | 0,13 | 1,01 | 36,51 |
| Итого оплата основных рабочих |  |  |  |  |  |  | 513,38 |
| Вспомогательные рабочие |  |  |  |  |  |  |  |
|  уборщик | 1,00 | 0,63 | 20,00 | 0,13 | 0,11 | 0,87 | 10,43 |
|  охранник | 1,00 | 1,05 | 20,00 | 0,21 | 0,19 | 1,45 | 17,39 |
| Итого оплата вспомогат рабочих |  |  |  |  |  |  | 27,82 |
| Средняя заработная плата |  |  |  |  |  | 3,34 |  |
| Итого Фонд оплаты труда 2 год |  |  |  |  |  |  | 541,20 |
| Управленческий персонал |  |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. директор | 1,00 | 5,51 | 40,00 | 2,21 | 1,16 | 8,88 | 106,50 |
| ком. директор | 1,00 | 4,96 | 35,00 | 1,74 | 1,00 | 7,70 | 92,43 |
| Специалисты |  |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. бухгалтер | 1,00 | 3,31 | 25,00 | 0,83 | 0,62 | 4,75 | 57,05 |
| ИТР |  |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. инженер | 1,00 | 2,76 | 25,00 | 0,69 | 0,52 | 3,96 | 47,55 |
| Функциональные рабочие |  |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. рабочие | 11,00 | 0,99 | 20,00 | 0,20 | 0,18 | 1,37 | 180,75 |
|  Водитель | 2,00 | 0,99 | 20,00 | 0,20 | 0,18 | 1,37 | 32,86 |
|  грузчик | 4,00 | 0,77 | 20,00 | 0,15 | 0,14 | 1,07 | 51,12 |
| Итого оплата основных рабочих |  |  |  |  |  |  | 568,26 |
| Вспомогательные рабочие |  |  |  |  |  |  |  |
|  уборщик | 1,00 | 0,66 | 20,00 | 0,13 | 0,12 | 0,91 | 10,95 |
|  охранник | 1,00 | 1,10 | 20,00 | 0,22 | 0,20 | 1,52 | 18,26 |
| Итого оплата вспомогат рабочих |  |  |  |  |  |  | 29,21 |
| Средняя заработная плата |  |  |  |  |  | 3,50 |  |
| Итого Фонд оплаты труда 3 год |  |  |  |  |  |  | 597,47 |

**5.6 Расчет себестоимости продукции (по калькуляции) и чистой прибыли**

Производственная себестоимость = Постоянные затраты + Переменные затраты

Полная себестоимость = Производственная себестоимость+ Внереализационные расходы

НДС=18\* Объем продаж в стоимостном выражении/118

Прибыль от реализации = Объем продаж в стоимостном выражении - НДС - Полная себестоимость

Прибыль валовая = Прибыль от реализации + Внереализационные доходы

Налог на имущество = 0,022\*(Фср+Стоимость оборотных средств - Амортизация за год)

Прибыль налогооблагаемая = Прибыль валовая - Налог на имущество

Налог на прибыль = Прибыль налогооблагаемая\*0,24

Прибыль чистая = Прибыль валовая- Налог на имущество- Налог на прибыль

**6. Финансовый план**

**6.1 Планирование фонда оплаты труда**

Таблица 6.1 построена на основании предыдущих таблиц. Заработная плата ежегодно повышается на 5%.

Таблица 6.1. Планирование фонда оплаты труда

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Планирование фонда заработной платы | 1 год | 2 год | 3 год |
| Среднесписочная численность (чел.) | 14,00 | 21,00 | 23,00 |
| Средняя заработная плата (тыс. руб.) | 3,18 | 3,34 | 3,50 |
| Индекс повышения заработной платы | 1,00 | 1,05 | 1,05 |
| Фонд оплаты труда (тыс. руб.) | 414,41 | 541,20 | 597,47 |
| Начисления на заработную плату (ЕСН, 26%), тыс. руб. | 107,75 | 140,71 | 155,34 |

**6.2 Смета условно-постоянных расходов**

Смета, представленная в таблице 6.2., не включает фонд оплаты труда.

Таблица 6.2. Смета условно-постоянных затрат

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование затрат | 1 год | 2 год | 3 год |
| коммунальные услуги | 150,00 | 157,56 | 165,65 |
| ремонт и обслуживание оборудования | 7,44 | 7,44 | 7,44 |
| услуги связи | 305,56 | 325,76 | 360,78 |
| электроэнергия | 18,40 | 19,26 | 20,69 |
| транспортный налог, 1% | 0,00 | 1,80 | 1,62 |
| выплата процентов по банковскому кредиту | 1455,00 | 1200,00 | 750,00 |
| Итого | 1936,40 | 1711,82 | 1306,18 |

**6.3 Смета условно-переменных расходов**

Смета условно-переменных расходов (таблица 6.3) отражает переменных затраты предприятия.

Таблица 6.3. Смета условно-переменных затрат

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование затрат | 1 год | 2 год | 3 год |
| материалы | 10702,50 | 13485,15 | 16991,29 |
| упаковка | 90,00 | 118,80 | 156,82 |
| транспортные расходы (бензин) | 110,56 | 150,43 | 180,65 |
| Итого | 10903,06 | 13754,38 | 17328,76 |

**6.4 Расчет себестоимости на плановый период**

Как видно из таблицы 6.4 себестоимость годового объема выпуска возрастает.

Таблица 6.4. Расчет себестоимости на плановый период

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 год | 2 год | 3 год |
| Выручка | 21000,00 | 26460,00 | 33339,60 |
| Фонд оплаты труда | 414,41 | 541,20 | 597,47 |
| ЕСН, 26% | 107,75 | 140,71 | 155,34 |
| Переменные затраты | 10903,06 | 13754,38 | 17328,76 |
| Амортизационные отчисления | 983,16 | 916,02 | 669,53 |
| Постоянные затраты | 1936,40 | 1711,82 | 1306,18 |
| Себестоимость | 14344,78 | 17064,13 | 20067,28 |

**6.5 Платежи в бюджет и внебюджетные фонды**

Предприятие уплачивает следующие налоги (таблица 6.5): налог на добавленную стоимость выделяется из выручки, налог на прибыль рассчитывается как 24% от прибыли налогооблагаемой, налог на имущество рассчитывается со среднегодовой стоимости основных фондов и стоимости оборотных средств за вычетом амортизации, транспортный налог исчисляется со стоимости транспортных средств, ЕСН рассчитывается с фонда оплаты труда.

Таблица 6.5. Платежи в бюджет и внебюджетные фонды

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид платежа | Источник уплаты | 1 год | 2 год | 3 год |
| База | Сумма | База | Сумма | База | Сумма |
| НДС, 18% | Выручка | 21000,00 | 3203,39 | 26460,00 | 4036,27 | 33339,60 | 5085,70 |
| Налог на прибыль, 24% | Прибыль валовая | 3260,96 | 782,63 | 5121,12 | 1229,07 | 7971,42 | 1913,14 |
| Налог на имущество, 2.2% | Прибыль валовая | 8675,67 | 190,86 | 7600,37 | 167,21 | 10236,25 | 225,20 |
| Транспортный налог, 1% | Себестоимость | 0,00 | 0,00 | 180,00 | 1,80 | 162,00 | 1,62 |
| ЕСН, 26% | Себестоимость | 387,92 | 107,75 | 513,38 | 140,71 | 568,26 | 155,34 |
| в т.ч. ГПФ, 20% | Себестоимость | 0,00 | 21,55 | 36,00 | 28,14 | 32,40 | 31,07 |
|  ФГСС, 3.2% | Себестоимость | 0,00 | 3,45 | 5,76 | 4,50 | 5,18 | 4,97 |
|  ФОМС, 2.8% | Себестоимость | 0,00 | 3,02 | 5,04 | 3,94 | 4,54 | 4,35 |
| Итого  |   |  | 4284,63 |  | 5575,06 |  | 7381,00 |

**6.6 Расчет валовой и чистой прибыли**

Таблица 6.6. Расчет валовой и чистой прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели, тыс.руб. | 1 год | 2 год | 3 год |
| Выручка | 21000,00 | 26460,00 | 33339,60 |
| НДС, 18% | 3203,39 | 4036,27 | 5085,70 |
| Полная себестоимость | 14344,78 | 17064,13 | 20067,28 |
| Прибыль от реализации | 3451,83 | 5359,60 | 8196,62 |
| Прибыль от прочей реализации | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Доходы от внереализационных операций | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Прибыль валовая | 3451,83 | 5359,60 | 8196,62 |
| Налог на имущество, 2.2% | 190,86 | 238,48 | 225,20 |
| Прибыль налогооблагаемая | 3260,96 | 5121,12 | 7971,42 |
| Налог на прибыль, 24% | 782,63 | 1229,07 | 1913,14 |
| Чистая прибыль  | 2478,33 | 3892,05 | 6058,28 |

**6.7 Распределение чистой прибыли**

При распределении чистой прибыли предприятия формируется Фонд уплаты общей суммы кредита. После уплаты кредита прибыль распределяется по остальным фондам.

Таблица 6.7. Распределение чистой прибыли

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 год |  | 2 год |  | 3 год |  |
| Фонд выплаты общей суммы кредита, т. руб. | 1700,00 |  | 3000,00 |  | 5000,00 |  |
| Прибыль после уплаты кредита | 778,33 |  | 892,05 |  | 1058,28 |  |
|   | % | Сумма, | % | Сумма, | % | Сумма, |
|   |  | тыс. руб. |  | тыс. руб. |  | тыс. руб. |
| Фонд накопления | 75,00 | 583,75 | 80,00 | 713,64 | 80,00 | 846,62 |
| Фонд потребления | 10,00 | 77,83 | 10,00 | 89,21 | 12,00 | 126,99 |
| Резервный фонд | 15,00 | 116,75 | 10,00 | 89,21 | 7,00 | 74,08 |

**6.8 Прогноз финансового результата**

Таблица 6.8 есть сводная таблица предыдущих таблиц работы. Как видно из таблицы, можно сказать, что прибыль в третий год резко возрастает благодаря увеличению объемов производства.

Таблица 6.8. Прогноз финансового результата

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Затраты на производство реализованной продукции(себестоимость),тыс.руб. | 14344,78 | 17064,13 | 20067,28 |
| Результат от реализации (прибыль от реализации),тыс.руб. | 3451,83 | 5359,60 | 8196,62 |
| Результат от прочей реализации, тыс.руб. | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Доходы и расходы от внереализационных операций, тыс.руб. | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Балансовая прибыль, тыс. руб. | 3451,83 | 5359,60 | 8196,62 |
| Налог на имущество, 2.2%, тыс. руб. | 190,86 | 238,48 | 225,20 |
| Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб. | 3260,96 | 5121,12 | 7971,42 |
| Налог на прибыль, 24%, тыс. руб. | 782,63 | 1229,07 | 1913,14 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 2478,33 | 3892,05 | 6058,28 |

**6.9 Определение потребности в инвестициях и формирование источников финансирования**

Как было отмечено в резюме, предприятию необходим кредит в размере равном 9700 тыс. руб. для покупки нового оборудования с целью расширения производства. Используются только заемные средства.

Таблица 6.9. Источники, назначение и сумма инвестиций

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Источники инвестиций | Назначение инвестиций | Сумма, тыс. руб. | Сумма, тыс. руб. | Сумма, тыс. руб. |
|   |   | 1 год | 2 год | 3 год |
| Привлеченные средства | Покупка здания, оборудования |  |  |  |
| в т.ч. кредиты банков |   | 9700,00 | 0,00 | 0,00 |

**6.10 Схема возврата банковского кредита**

Банковский кредит был взят под 15% годовых на три года. Погашение кредита было распределено следующим образом: в первый год – 1700 тыс. руб., во второй –3000, в третий – 5000. Проценты по кредиту вычислялись по методу уменьшающегося остатка. Схема представлена в таблице 6.10.

Таблица 6.10. Возвращение банковского кредита

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Кредит, тыс.руб. | 15% ежегодно | Погашение кредита | Итого | Годы |
| 9700,00 | 1455,00 | 1700,00 | 3155,00 | 1 |
| 8000,00 | 1200,00 | 3000,00 | 4200,00 | 2 |
| 5000,00 | 750,00 | 5000,00 | 5750,00 | 3 |

**6.11 Формирование модели дисконтированных денежных потоков**

Для определения эффективности проекта была сформирована модель дисконтированных денежных потоков (таблица 6.11).

Таблица 6.11. Модель дисконтированных денежных потоков

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 год | 2 год | 3 год |  |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 2478,33 | 3892,05 | 6058,28 |  |
| Амортизационные отчисления, тыс. руб. | 983,16 | 916,02 | 669,53 |  |
| Чистый денежный поток, тыс. руб.  | 3461,50 | 4808,07 | 6727,81 |  |
| Коэффициент дисконтирования | 0,87 | 0,76 | 0,66 |  |
| Текущие дисконтированные денежные потоки, тыс. руб. | 3011,50 | 3654,13 | 4440,36 |  |
| Сумма инвестиций, тыс. руб. |  |  |  | 9700,00 |
| Чистый дисконтированный доход, тыс. руб. |  |  |  | 1405,99 |
| Индекс доходности |  |  |  | 1,14 |
| Срок окупаемости, лет  |  |  |  | 2,75 |
| Коэффициент эффективности |  |  |  | 0,85 |

Чистый денежный поток = Чистая прибыль + Амортизационные отчисления

Коэффициент дисконтирования = 1/(1+E),

где Е=0,2.

Текущие дисконтированные денежные потоки = Коэффициент дисконтирования\* Чистый денежный поток

Чистый дисконтированный доход = Σ Текущие дисконтированные денежные потоки - Сумма инвестиций

Индекс доходности = Σ Текущие дисконтированные денежные потоки/ Сумма инвестиций

Коэффициент эффективности = Чистая прибыль/(3\*0,5\* Сумма инвестиций)

Чистый дисконтированный доход высок. Достаточно мал срок окупаемости. Коэффициент эффективности составляет 85%, что является достаточно высоким показателем. Таким образом, проект относительно быстро окупается и имеет высокий коэффициент эффективности. Это говорит о целесообразности проекта.

**6.12 Определение точки безубыточности, порога рентабельности, запаса финансовой прочности**

Данные по определению показателей сведены в таблицу 6.12.

Таблица 6.12. Точка безубыточности, порог рентабельности, запас финансовой прочности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 год | 2 год | 3 год |
| Постоянные затраты, тыс. руб.  | 1936,40 | 1711,82 | 1306,18 |
| Средняя цена за единицу (без НДС), тыс. руб. | 5,93 | 6,23 | 6,54 |
| Удельные переменные издержки, тыс. руб. | 3,63 | 3,82 | 4,01 |
| Безубыточный объем, шт | 842,70 | 710,84 | 516,49 |
| Порог рентабельности, тыс. руб.  | 4999,06 | 4427,70 | 3377,95 |

Безубыточный объем = Постоянные затраты/(Средняя цена за единицу (без НДС)- Удельные переменные издержки)

Порог рентабельности = Безубыточный объем\* Средняя цена за единицу (без НДС)

Эффект операционного рычага = (Выручка-Переменные затраты)/(Выручка-Общие затраты)

Запас финансовой прочности = (Выручка-Порог рентабельности)/Выручка

Безубыточный объем производства можно представить графически следующим образом.

**6.13 Оценка рентабельности и деловой активности проекта**

Для оценки будущей деятельности предприятия нужна оценка деловой активности предприятия. Расчеты показателей эффективности приведены в таблице 6.13.

Таблица 6.13. Рентабельность и деловая активность проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 1 год | 2 год | 3 год |
| Оборачиваемость основных средств | 2,07 | 3,28 | 5,31 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств | 3,81 | 5,34 | 5,09 |
| Коэффициент оборачиваемости капитала | 1,84 | 2,63 | 2,12 |
| Оборачиваемость готовой продукции | 13,04 | 6,92 | 11,70 |
| Оборачиваемость собственного капитала | 11,36 | 13,76 | 18,64 |
| Рентабельность капитала | 0,36 | 0,46 | 0,75 |
| Рентабельность основных фондов | 0,55 | 1,02 | 1,88 |
| Рентабельность собственного капитала | 2,20 | 3,29 | 5,41 |
| Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли | 1,58 | 2,39 | 4,00 |
| Рентабельность продаж | 0,16 | 0,20 | 0,25 |
| Рентабельность продукции | 0,24 | 0,31 | 0,41 |

Оборачиваемость основных средств = Выручка/Фср

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств = Выручка/Норматив оборотных средств

Коэффициент оборачиваемости капитала = Выручка/(Фср+ Норматив оборотных средств)

Оборачиваемость готовой продукции = Выручка/Норматив готовой продукции

Оборачиваемость собственного капитала = Выручка/(Амортизация осн фондов+фонд накопления)

Рентабельность капитала = Балансовая прибыль/(Фср+ Норматив оборотных средств)

Рентабельность основных фондов = Балансовая прибыль/ Фср

Рентабельность собственного капитала = Балансовая прибыль /(Амортизация осн. фондов + фонд накопления)

Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли = Прибыль чистая/(Амортизация осн. фондов + фонд накопления)

Рентабельность продаж = Прибыль от реализации/ Выручка

Оборачиваемость основных средств увеличивается с каждым годом, что не является благоприятным явлением. Оборачиваемость готовой продукции уменьшается, оборачиваемость собственного капитала увеличивается, это есть показатель более эффективного использования предприятием собственного капитала и запасов готовой продукции. Об этом же свидетельствуют коэффициенты эффективности. Рентабельность всех показателей увеличивается. Это также положительный фактор. Что касается показателей по собственному капиталу, можно предположить, что слишком высок фонд накопления, либо нужно пересмотреть политику использования собственного капитала. Рентабельность продаж возрастает достаточно высокими темпами.

**7. Оценка рисков и страхования**

Потенциальные риски и источники их возникновения

* Коммерческие:
	+ - * риск, связанный с реализацией продукции на товарном рынке (уменьшение размеров и ёмкости рынков, снижение платёжеспособного спроса, появление новых конкурентов);
			* риск, связанный с перевозкой готовой продукции;
			* риск, связанный с приемкой товара покупателем;
			* риск, связанный с ростом цен на сырье;
			* риск, связанный с отказом клиентов сотрудничать

Меры по снижению:

- систематическое изучение конъюнктуры рынка;

- создание дилерской сети;

- соответствующая ценовая политика;

- создание сети сервисного обслуживания;

- создание общественного мнения (паблик рилейшнз) и «фирменного стиля»;

- реклама и т.д.

* Производственные:
	+ - * риск, связанный с задержкой поставок сырья и, как следствие, простоями производства;

Меры по снижению:

- действенный контроль за ходом производственного процесса;

- усиление влияния на поставщиков путём диверсификации и дублирования поставщиков;

- применение импортозаменяющих комплектующих и пр.

* Технические:
	+ риск, связанный с поломкой транспортных средств;
	+ риск, связанный с плохим качеством бензина, запасных частей к оборудованию и пр.
		- * + Финансовые:

• риски, связанные с инфляционными процессами;

• риски, связанные с всеобщими неплатежами;

• риски, связанные с колебаниями валютных курсов и др.

Меры по снижению:

- создание системы финансового менеджмента на предприятии;

- работа с дилерами на условиях предоплаты и т.д.

Инновационный:

риск неудачи в освоении нового оборудования.

Процентный:

риск изменения ставок по кредитам

Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами:

Риски, обусловленные непредвиденными обстоятельствами (от смены политического курса страны до забастовок и землетрясений).

Меры по снижению;

- работа предприятия с достаточным запасом финансовой прочности.

Источники возникновения рисков

* + недостаточная информация о спросе на данный товар
	+ недостаточный анализ рынка
	+ недооценка своих конкурентов
	+ отсутствие резервов на покрытие убытков по непредвиденным обстоятельствам (климатические условия)
	+ недостаточное внимание к состоянию транспортных средств
	+ недостаточный анализ изменения процентных ставок

Для снижения общего влияния рисков на эффективность предприятия необходимо предусмотреть коммерческое страхование по действующим системам страхования (страхование имущества, транспортных перевозок, заложенных в коммерческих контрактах на заключаемые сделки, перестрахование и пр.).

**Заключение**

В заключение работы хотелось бы сделать некоторые выводы и отметить следующие моменты. По результатам расчётов некоторых показателей данное предприятие имеет достаточно высокую рентабельность. В целом предприятие эффективно использует свои средства. Наблюдается увеличение эффективности по большинству показателей. Проект имеет относительно высокий коэффициент эффективности (85%) и срок окупаемости. Это является привлекательной для инвесторов чертой. Точка безубыточности с каждым годом уменьшается, что говорит об улучшении состояния предприятия. Чистая прибыль за три года возрастает относительно высокими темпами. Но в то же время растет и себестоимость, в первую очередь из-за увеличения цен на сырье.

Слабой стороной предприятия является то, что не уделяется достаточного внимания маркетингу, рекламе, оценке рисков. Хотя это и не имеет прямого отношения к процессу производства, налаженная система маркетинга увеличит эффективность предприятия. Кроме того, основой конкурентного преимущества является наличие информации о конкурентах и потенциальных клиентах. Этому может способствовать маркетинг.

Сильной стороной является то, что новое оборудование может работать в полную мощность. Этому способствуют и опыт руководителя, и квалификация персонала, и кадровый состав.

В перспективе предприятие имеет все возможности для расширения производства, включая производство новых видов продукции, увеличение количества потребителей, выход на более крупные рынки.

Таким образом, разработанный для предприятия бизнес-план помогает строить прогнозы относительно будущего предприятия, привлекать инвесторов для развития бизнеса и стоить дальнейшие планы.

**Список литературы**

1. Экономика предприятия: Учебник. / Под ред. проф. О.И. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 520 с.
2. Под редакцией В.П. Грузинова Экономика предприятия. М. 2006
3. Корсунова Н.М., Панина З.И. Организация и планирование деятельности предприятий: Методические рекомендации по подготовке курсового проекта. – М.: МГУЛ, 2004. – 48 с.
4. Ленина В.В. Разработка финансового плана: Методическое пособие к выполнению расчетной работы для студентов экономических и машиностроительных специальностей. Пермь. – 2006. – 19 с.
5. Ленина В.В. Учебно-методическое пособие по курсу «Экономика предприятия» для студентов экономических специальностей машиностроительного профиля. Пермь. – 2003. – 82 с.
6. Ленина В.В. Лекционный курс
7. Липсиц И.В. Бизнес-план – основа успеха. М. 2004
8. Под редакцией В.Н. Попова и С.И. Ляпунова. Бизнес-планирование. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 672 с.
9. Панина З.И., Суслова И.А. Планирование деятельности предприятия сферы услуг. М. 2006
10. Черняк В.З. Бизнес-планирование. М. 2002