**Содержание.**

Введение………………………………………………………………………………………….2

1. Теоретические и методологические основы финансового бизнес-планирования…..4
	1. Сущность и назначение финансового бизнес-планирования на предприятии...4
	2. Классификация финансового планирования………………………………………………………………………..7
	3. Модели и методы финансового планирования…………………………………..12
	4. Разработка финансового раздела бизнес-плана………………………………….15
2. Анализ финансовых показателей предприятия в соответствии с внедряемым бизнес-планом…………………………………………………………………………..20

2.1.Характеристика предприятия и внедряемого бизнес-плана……………………….20

2.2. Прогноз объемов реализации………………………………………………………..56

2.3. Баланс денежных потоков…………………………………………………………...57

2.4. Прогнозирование доходов и расходов предприятия………………………………67

2.5. Прогнозирование прибылей и убытков…………………………………………….72

2.6. Прогнозный баланс предприятия…………………………………………………...73

 Заключение………………………………………………………………………………..79

 Список использованной литературы……………………………………………………….84

 Приложения.

 **Введение.**

Развитие рыночных отношений в стране обусловило повышение роли финансов предприятия. Состояние финансовых ресурсов предприятия становится фактором, определяющим финансовые результаты его деятельности.

Количественные и качественные параметры финансового состояния

предприятия определяют его место на рынке и способность функционировать в экономическом пространстве. Все это привело к повышению роли управления финансами в общем процессе управления экономикой.

 Финансовый план – это важнейшая часть бизнес-плана, в которой обобщены и представлены в стоимостном выражении все разделы бизнес-плана.

Управлять – значит предвидеть; финансовое планирование, т.о., как одна из функций управления позволяет предусмотреть все необходимые действия, предвидеть максимум неожиданностей, которые могут возникнуть в процессе деятельности предприятия, и предложить пути минимизирования негативных последствий.

При переходе к рыночным отношениям планирование оказалось практически полузабытым. Это произошло вследствие поверхностного восприятия рыночной экономики, непонимания возникших с ее утверждением проблем и путей их решения, из-за преобладания простейших зарубежных штампов над сложным, многогранным отечественным опытом и забвения национальных экономических традиций. Выявившие несостоятельность такого подхода экономические трудности заставили вспомнить, что планирование является одной из важнейших функций управления любым производством. Именно с планирования и начинается как создание, так и функционирование коммерческой организации.

Преуспевающие руководители хорошо знают, что все великие битвы сначала выигрывают на бумаге, после тщательно разработанного плана, и только потом – на практике.

Мною была выбрана тема: «Финансовое бизнес-планирование на предприятии», так как на мой взгляд это одна из наиболее актуальных и интересных тем на сегодняшний день, поскольку не одно уважаемое предприятие не возьмется за какое-либо мероприятие без финансового бизнес-планирования и это уже, как закономерность управления. Ведь основное назначение и сущность финансового планирования – разработка и осуществление финансовых планов, обеспечивающих грамотное управление финансами предприятия не только для достижения безубыточной работы предприятия, но и для его поступательного развития в соответствии с требованием времени.

Перед написанием курсовой работы была поставлена цель: раскрыть тему «Финансовое бизнес - планирование на предприятии».

Для ее достижения необходимо решить задачи, такие как:

 1. Отразить теоретические и методологические основы финансового

 бизнес-планирования на предприятии.

 2. Раскрыть сущность и назначение финансового планирования на

предприятии.

 3. Определение основных моделей и методов финансового планирования.

4.Провести анализ финансовых показателей рассматриваемого предприятия, объектом исследования является ОАО «Уральский завод РТИ». Анализируемый период: 2006-2007 года.

 1**. Теоретические и методологические основы финансового бизнес – планирования.**

* 1. **Сущность и назначение финансового планирования на предприятии.**

 Планирование – вид управленческой деятельности связанной с процессом составления планов, контроля за их за их исполнением, выявления причин отклонений от запланированного корректировки планов с учетом устранения причин отклонений.

 План – перечень действий, которые должны быть произведены для достижения поставленных целей, их последовательности, а также необходимых материальных, трудовых и временных ресурсов.

 Предприятия самостоятельно оценивают потребность в финансовых ресурсах и обеспечивают эффективность их использования в производстве или в доходных вложениях, несут полную ответственность за полученные результаты, однако не забывая о необходимости учитывать народнохозяйственные интересы. В условиях, когда каждое предприятие само планирует свою деятельность и народнохозяйственные интересы обеспечиваются через рыночное саморегулирование экономики, финансовый план предприятия координирует работу его подразделений, осуществляет контроль, а производственными процессами и рациональным использованием ресурсов. Для постоянного совершенствования деятельности предприятия с учетом изменяющихся условий и выявляемых возможностей, измерения влияния факторов внутренней и внешней среды финансовое планирование должно быть непрерывным. Планы не могут быть статичными – они должны меняться в соответствии с изменяющими условиями.

 Управлять – значит предвидеть; финансовое планирование, т.о., как одна из функций управления позволяет предусмотреть все необходимые действия, предвидеть максимум неожиданностей, которые могут возникнуть в процессе деятельности предприятия, и предложить пути минимизирования негативных последствий.

 Основное назначение и сущность финансового планирования – разработка и осуществление финансовых планов, обеспечивающих грамотное управление финансами предприятия не только для достижения безубыточной работы предприятия, но и для его поступательного развития в соответствии с требованием времени.

 Финансовое планирование предприятия – это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств, предприятия для обеспечения его развития. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач объектов планирования и во многом определяется приоритетами, выбранными руководством предприятия.

 В зависимости от приоритетов руководства предприятия по использованию при финансовом планировании информации о прошлом, настоящем и желаемом финансовом состоянии предприятия различают: реактивное, инактивное, преактивное, интерактивное планирование.

 Инактивное планирование - исходит из существующего финансового состояния предприятия, не считая нужным возвращаться в прошлое или стремиться к движению вперед, существующие условия воспринимаются как достаточно хорошие. Большую часть времени занимают сбор и первичная обработка фактов выполнения и невыполнения планов. Такое планирование возможно для работы только в стабильных, благоприятных условиях.

 Реактивное планирование - базируется на анализе сложившегося (прошлого) состояния предприятия. Основной метод – это исследование всех проблем с точки зрения их возникновения и развития в прошлом. Финансы предприятия воспринимаются как устойчивый, стабильный, хорошо налаженный механизм. Все происходящее на предприятии заранее известно. Управляется оно сверху вниз при помощи личного авторитета высшего руководителя и его “отцовского” отношения к подчиненным. Планирование же осуществляется снизу вверх и опирается только на предшествующий опыт, без учета объективных обстоятельств сегодняшнего дня и возможных будущих изменений. Первоначально выясняются и оформляются в планы нужды и пожелания подразделений предприятия. Собранные материалы передаются руководству следующего уровня, которое корректирует, редактирует, их и передает на следующий уровень управления и т.д. до верхнего уровня управления, где разрабатывается сводный проект плана.

 Преактивное планирование означает упреждение, высшую степень активности. Ориентировано в основном на будущие изменения. В отличие от инактивистов, преактивисты стремятся ускорить изменения, быстрее приблизить будущее. Особенно важной они считают возможность предугадать вероятные направления изменений и оседлать их первую волну, чтобы достичь своих целей, причем эти цели обычно связывают не только и не столько с увеличением прибыльности, сколько с выживанием и ростом предприятия. Преактивное планирование ориентируется не на минимизацию усилий, а на поиск оптимальных решений. Из нескольких вариантов выбирается тот, который представляется оптимальным с экономической точки зрения. Они положительно относятся к технике и научным, в частности экономико-математическим, методам планирования. Планирование осуществляется сверху вниз: на высших уровнях прогнозируются внешние условия, формулируются цели и стратегии, затем определяются цели низших уровней и программы их действий.

 Интерактивное планирование основано на принципе участия и максимальной мобилизации творческих способностей всех работников предприятия. Оно предполагает, что будущее подвластно контролю и в значительной мере является продуктом созидательных действий работников предприятия, обладающих знаниями прошлого, настоящего финансового состояния предприятия и внешней среды.

 Цель - проектирование будущего, предполагается, что будущее Должно

быть спланировано со 100%-ной вероятностью, что в реальности недостижимо. Поэтому и является, скорее всего, идеально теоретическим, чем практическим вариантом.

 Большинство руководителей предпочитают формулировать не слишком недосягаемую цель и при распределении ресурсов и осуществлении контроля использовать наиболее приемлемые в сегодняшних условиях способы. Предприятия в основном не проектируют свое будущее, а стараются адаптироваться к нему. Поэтому можно сказать, что наиболее распространенным направлением планирования был и остается интактивизм, который в нынешних условиях неохотно уступает место интерактивному планированию.

 В силу этого и для приближения теории интерактивного планирования к практике существует потребность в его модернизации – замене одновариантного проектирования будущего финансового состояния предприятия посредством разработки финансовой стратегии предприятия на многовариантное прогнозирование, рассматривающее различные сценарии поведения внешней среды. Модернизированное интерактивное планирование предусматривает возможность выбора в конкретных условиях одного из спрогнозированных вариантов.

 **1.2. Классификация финансового планирования.**

 Различают три вида финансового внутрифирменного планирования:

- долгосрочное (перспективное),

- краткосрочное (текущее),

- оперативное.

 ***Долгосрочное*** (перспективное) финансовое планирование - это планирование на несколько лет (пятилетку) с разбивкой по годам. ***Краткосрочное*** финансовое планирование – это планирование на год с разбивкой по кварталам, месяцам.

Оперативное финансовое планирование - это планирование на квартал c разбивкой на более короткий период: месяц, декаду, неделю, день.

 ***Долгосрочное*** (перспективное) планирование. Одним из наиболее распространенных видов перспективного планирования является бизнес - план. Он представляет собой прогноз предпринимательской деятельности, разработку стратегии и реального плана финансового-коммерческих мероприятий на перспективу. Он описывает основные аспекты будущего коммерческого мероприятия, выявляет и анализирует проблемы, с которыми предприниматель может столкнуться при реализации своих целей в условиях рыночной экономики и определяет способы и конкретные пути решения этих проблем. Преимуществами бизнес-плана является то, что он позволяет тщательно проанализировать собственные идеи, проверить их реалистичность, оценить затраты, определить прибыльность, рентабельность и источники финансирования планируемого коммерческого мероприятия.

 Бизнес-план может иметь различные формы представления. Основными моментами, которые должны быть в нем отражены, являются следующие:

- описание преимуществ проекта;

- описание товара, ради которого задумывается проект;

- оценка рынка сбыта товара;

- оценка рыночной конъюнктуры;

- оценка информация о конкурентах;

- описание основных элементов плана маркетинга;

- описание плана производства;

- описание организационной схемы реализации мероприятия и планирование работы персонала;

- проработка правовых аспектов реализации мероприятия;

- оценка, прогнозирование и управление разного рода рисками;

- разработка финансового плана коммерческого мероприятия и выработка стратегии его финансирования.

Венцом бизнес- плана является разработка финансового плана коммерческого мероприятия и разработка стратегии финансирования.

Эти разделы призваны обобщить все предшествующие материалы и

представить их в стоимостном выражении.

 Как правило, это сводится к подготовке следующих документов:

- прогноз объемов реализации;

- баланс денежных расходов и поступлений;

- прогнозируемый баланс

- активов и пассивов предприятия; прогнозируемый отчет о прибыли;

- сводная таблица доходов и затрат;

- график достижения безубыточности;

- таблица условий безубыточности и другие вспомогательные таблицы.

 На основании финансового плана определяются решения , связанные с

вопросами стратегии финансирования:

- определяется сколько нужно средств, для создания или развития предприятия;

- откуда намечается получить деньги, и в какой форме;

- когда можно ожидать полного возврата авансированных средств и получения инвесторами дохода и другие.

 **Краткосрочное (текущее) финансирование.**

Распространенной формой краткосрочного (текущего) планирования является годовой финансовый план предприятия, который выполняет роль инструмента планирования и инструмента контроля деятельности фирмы.

 Годовой финансовый план представляет собой бюджет компании на год.

В практике финансового менеджмента различают несколько видов бюджетов:

- общий,

- оперативный,

- финансовый,

 - денежных средств.

Общий бюджет характеризует прогнозы компании в отношении объема реализованной продукции и других финансовых операций на предстоящий период. Общий бюджет обычно подразделяют на два:

1) операционный;

2) финансовый.

 Операционный бюджет включает следующие виды бюджетов:

-бюджет реализации;

- бюджет производства;

- бюджет прямых затрат на материалы;

- бюджет прямых затрат на труд;

- бюджет производственных накладных расходов;

- бюджет общих и административных расходов;

- прогнозный отчет о прибыли.

Финансовый бюджет состоит из бюджета денежных средств и

прогнозного баланса.

 Основными составляющими общего бюджета являются прогнозный баланс, прогнозный отчет о прибыли и бюджет денежных средств. Бюджет денежных средств позволяет финансовому менеджеру оценить будущие притоки и оттоки денежных средств за определенный период, поддерживать остатки денежных средств на оптимальном уровне и избегать избытка или дефицита денежных средств. Бюджет денежных средств, как правило, состоит из четырех разделов:

раздел поступлений, раздел расходов, раздел избытка и недостатка

денежных средств, финансовый раздел.

 Основными этапами составления бюджета являются следующие:

1) составление прогноза реализации;

2) определение расчетного уровня объема производства;

3) расчет производственной себестоимости и операционных расходов;

4) расчет потока денежных средств и других финансовых показателей;

5) составление прогнозных форм отчетности.

 **Оперативное финансовое планирование.**

Оперативное планирование представляет собой разработку оперативных финансовых планов: кредитного плана, кассового плана, платежного календаря и других.

 Кредитный план - план поступлений заемных средств и возврата их в намеченные договором сроки.

 Кассовый план - план оборота наличных денежных средств, отражающих поступления и выплаты наличных денег через кассу предприятия. Составляется на квартал. Состоит из четырех разделов:

- поступление наличных денег;

- расход наличных денег;

- расчет выплат заработной платы;

- календарь выдачи заработной платы и приравненных к ней выплат.

 Платежный календарь - это план рациональной организации оперативной финансовой деятельности компании. В календаре взаимосвязаны все источники поступлений денежных средств (выручка от реализации, кредиты и займы, прочие поступления) с расходами на осуществление финансово-коммерческой деятельности. Он охватывает движение всех денежных средств предприятия. Используется для контроля за платежеспособностью и кредитоспособностью. Составляется по всем статьям денежных поступлений и расходов, проходящих через расчетный и ссудный счета в банке. Разрабатывается путем уточнения и конкретизации плановых показателей за квартал и их разбивки по месяцам, неделям и так далее.

 **1.3. Модели и методы финансового планирования.**

 Методы планирования - это конкретные способы и приемы расчетов показателей.

 При планировании финансовых показателей могут применяться

следующие методы:

- нормативный,

- расчетно-аналитические,

- балансовый,

- оптимизации плановых решений,

- экономико-математического моделирования.

**Нормативный метод**.

Сущность нормативного метода планирования заключается в том, что на

основе установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность предприятия в финансовых ресурсах и их источниках. Система норм м нормативов включает :

- федеральные нормативы;

- республиканские (краевые, областные, автономных образований);

- отраслевые;

- нормативы предприятия.

**Расчетно-аналитические методы**.

Сущность расчетно-аналитического метода заключается в том, что на основе анализа достигнутой величины финансового показателя, принимаемого за базу, и индексов его изменения в плановом периоде рассчитывается плановая величина этого показателя. Применяется в случаях, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть установлена косвенно, на основе анализа их динамики и связей. В основе этого метода лежит экспертная оценка. Алгоритм этого метода включает следующие этапы:

- анализ отчетных показателей за предплановый период;

- экспертная оценка динамики отчетных данных,

- экспертная оценка перспектив развития,

- расчет планового показателя.

 Одним из наиболее распространенных методов этой группы является “метод процента от реализации”. Метод основан на увязке отчета о прибыли и баланса с планируемым объемом реализованной продукции. Основанием такого подхода считается тот факт, что большинство статей переменных затрат, оборотных средств и краткосрочных обязательств находятся в непосредственной зависимости от объема реализованной продукции. В ходе использования данного метода менеджер : определяет статьи , которые в прошлые периоды изменялись прямо пропорционально изменению объема реализованной продукции; определяет планируемый объем реализации; оценивает соответствующие статьи в соответствии с предлагаемым изменением объема реализации. В ходе использования данного метода финансовый менеджер:

- определяет статьи, которые в прошлые периоды изменялись прямо пропорционально изменению объема реализованной продукции;

- определяет планируемый объем реализации;

- оценивает соответствующие статьи в соответствии с предполагаемым изменением объема реализации.

 Результатом использования этого метода является расчет по балансу необходимых дополнительных источников внешнего финансирования, обусловленных планируемым приростом реализованной продукции.

 **Балансовый метод.**

Сущность метода - путем построения баланса достигается увязка

имеющихся в наличии финансовых ресурсов и фактической потребности

в них. Балансовая увязка по финансовым ресурсам имеет вид:

 ОН + П = Р + ОК, где

ОН - остаток средств фонда на начало планируемого периода;

П - поступление средств в фонд;

Р - расходование средств фонда;

ОК - остаток средств фонда на конец планируемого периода.

 **Метод оптимизации плановых решений.**

Сущность метода - в разработке нескольких вариантов плановых

расчетов, с целью выбора наиболее оптимального. При этом могут

применяться различные критерии выбора оптимального решения :

минимум затрат; максимум прибыли; минимум вложения капитала при

наибольшей эффективности результата; минимум времени на оборот

капитала; максимум дохода на рубль вложенного капитала и другие.

 **Методы экономико - математического моделирования.**

Сущность - позволяют найти количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, их определяющими; построить экономико-математическую модель. Модель может строиться по функциональной и корреляционной связи. Процесс разработки плановых показателей с применением экономико-математических моделей финансовых показателей складывается из следующих основных этапов: анализ и оценка отчетных данных за предплановый период, изучение динамики финансовых показателей за определенный отрезок времени и выявление факторов, влияющих на направление этой динамики; построение экономико-математической модели плановых показателей; прогнозирование показателей на основе экономико-математической модели и разработка различных вариантов планируемого показателя; анализ и экспертная оценка перспектив

изменения планируемых показателей; принятие планового решения.

**1.4. Разработка финансового раздела бизнес-плана**.

Одним из плановых документов, составляемых на предприятии,

является бизнес-план. В разработке бизнес-плана участвуют все структурные подразделения предприятия, финансовый менеджер и руководимые им подразделения. Такой план выступает в качестве документа текущего и среднесрочного планирования. Показатели первого документа планируемого года рассчитываются с помесячной разбивкой, последующих лет - с поквартальной. В этом документе отражаются все стороны производственной, коммерческой деятельности предприятия, ее финансовые результаты. Этим предопределяется структура бизнес-плана. Бизнес-план содержит три раздела:

Резюме.

Основная часть.

Стратегия финансирования.

 В “Резюме” в краткой форме излагаются основные цели проекта, сумма требуемых для его осуществления финансовых ресурсов, срок окупаемости.

 В “Основную часть “ включаются следующие подразделы:

\* описание вида деятельности;

\* описание продукции (услуги);

\* оценка отрасли;

\* рынок;

\* маркетинг;

\* план производства;

\* организационный план;

\* юридический план;

\* анализ рисков;

\* финансовый план;

 Финансовый план – это важнейшая часть бизнес-плана, в которой

обобщены и представлены в стоимостном выражении все разделы бизнес-плана. Этот план необходим предпринимателям и инвесторам (кредиторам, акционерам). Предприниматели должны знать источники и размер финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения производства, направления использования средств, размеры денежной наличности, промежуточные и конечные финансовые результаты своей деятельности. Инвесторы должны иметь представление о том, насколько экономически эффективно будут использоваться их средства, какова их отдача, какова прибыль, дивиденды, срок окупаемости и возврата.

 Финансовый план бизнес-плана включает ряд разрабатываемых

документов:

- прогнозный расчет объема реализации продукции (услуг);

- план доходов и расходов;

- план денежных поступлений и выплат;

- баланс активов и пассивов;

- план по источникам и использованию средств;

- расчет точки достижения самоокупаемости (безубыточности);

 ***Прогнозный расчет объема реализации продукции.***

Этот раздел разрабатывается на основе показателей плана маркетинга, входящего в состав бизнес-плана. Используются также статистические данные, материалы специальных исследований рынка, опросы покупателей, торговых работников, мнения экспертов и т.д..

 Репрезентативность социологических материалов, достоверность

статистических данных, точность проведенных на их основе расчетов предполагаемых объемов реализации продукции (услуг) составляют основу для получения достоверных расчетов финансовых показателей.

 ***План доходов и расходов включает следующие показатели:***

\* доходы от реализации продукции (услуг);

\* себестоимость реализованной продукции;

\* прибыль от реализации;

\* общехозяйственные расходы (торговые издержки, представительские расходы, реклама, аренда помещений, заработная плата АУП, коммунальные расходы, страховка и др.);

\*прибыль до уплаты налога;

\* налоги;

\* прибыль после уплаты налогов;

 Разработка этого документа дает возможность выявить такие важнейшие моменты в деятельности предприятия, как доходность выпуска продукции, ее рентабельность, уровень производственных издержек, взаимоотношения предприятия с бюджетной системой, объем предполагаемой чистой прибыли и др.

 ***План денежных поступлений и выплат*** (план движения денежных средств). Главная цель этого плана – оценка потребности в денежных средствах для нормального функционирования предприятия, а также проверка синхронности денежных поступлений и выплат, ликвидности предприятия, т.е. наличия на его счете денег, необходимых для погашения финансовых обязательств. В соответствии с этой целью план содержит следующие показатели:

 \* наличные деньги (на начало месяца);

 \* поступление денег (выручка от реализации, поступления по счетам, выписанным при продаже в кредит, полученные ссуды и другие поступления);

 \* итого поступление наличности;

 \* общая сумма имеющейся наличности;

 \* денежные выплаты (платежи за товары (услуги), заработная плата, страховые платежи, выплаты по кредиту, проценты за кредит, налоговые платежи и др.);

 \* прирост (+), недостаток (-) денежной наличности на конец месяца);

 План доходов и расходов, а также план денежных поступлений и выплат разрабатываются на ряд лет; при этом составитель использует расчетные прогнозные данные. Не исключено, что в ходе деятельности предприятия экономическая ситуация может измениться. Поэтому, чтобы избежать потерь, в эти планы в ходе их исполнения необходимо вносить уточнения.

 ***Баланс активов и пассивов.*** После составления плана доходов и расходов и плана поступления денежных поступлений и выплат на основе их показателей можно приступить к составлению баланса активов и пассивов предприятия. Он составляется один раз в год. Разность счетов активов и пассивов позволяет определить величину собственного капитала фирмы. Баланс строится по следующей схеме:

 Активы

- Текущие активы (денежная наличность, счета к получению,

запасы готовой продукции, сырья, материалов, ценные бумаги и др.).

 - Фиксированные активы (оборудование, амортизация и др.).

 Пассивы и собственный капитал предприятия

 - Долгосрочные обязательства.

- Краткосрочные обязательства (счета к оплате, текущие

обязательства по долгосрочным займам).

 - Итоги пассивов.

- Собственный капитал предприятия (активы-пассивы).

 - Итого пассивов и собственного капитала предприятия.

 ***План по источникам и использованию*** средств должен показать источники получения средств и их использования, изменения активов предприятия за определенный период. План дает возможность определить взаимосвязь между источниками средств и оборотным капиталом предприятия. Предприниматели, акционеры и инвесторы могут точнее определить финансовое положение предприятия, оценить эффективность принятой финансовой политики и результаты хозяйственной деятельности.

План по источникам и использованию средств включает следующие показатели:

\* средства из всех источников, в т.ч.: ссуды (долгосрочные, краткосрочные), чистая прибыль, амортизация, прочие собственные средства.

 \* использование средств, в т.ч.: покупка оборудования , сооружений; прирост запасов сырья, материалов; погашение ссуд; покупка ценных бумаг; выплата дивидендов и др.

 \* прирост оборотного капитала.

 ***Расчет точки безубыточности (достижения самоокупаемости).***

 Объем производства, обеспечивающий безубыточность продукции,

рассчитывается на основе данных, прогнозируемых в соответствующих разделах бизнес-плана. Если намечается производство не одного, а нескольких видов продукции (услуг), то совокупный объем производства, обеспечивающий безубыточность, можно рассчитывать по следующей формуле;

  **Мп = Вр. – У пер.расх.**

 **Мп = 1 351 961 – 836 800 = 515 161 т.руб.**

У пер.расх. – условно- переменные расходы;

Вр - выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг;

 **К м.п. = Мп / Вр**

 Мп – прибыль маржинальная;

 К м.п. = 515161 / 1351961 = 0,381

 **П = З пост. / К м.п.**

где П - объем производства продукции;

 З пост. - сумма постоянных затрат, необходимых для

 производства продукции;

 К м.п. – коэффициент маржинальной прибыли;

 **П = 393100 / 0,381 = 1031750 тыс.руб.**

 Основным разработчиком финансового плана бизнес- плана и раздела «Стратегия финансирования» является финансовый менеджер предприятия.

**2. Анализ финансовых показателей предприятия в соответствии с внедряемым планом.**

**2.1. Характеристика предприятия**.

 В 1941 году на базе трех эвакуированных на Урал заводов: Московский

 «Каучук», Ленинградский «Красный треугольник» и Киевский «Красный резинщик» образовался Свердловский завод резиновых технических изделий. 16.12.1941г. на оборонные заводы и для действующей армии была отправлена первая продукция и эта дата считается днем рождения завода.

 25.10. 1991г. Приказом Миннефтехимпрома СССР Свердловский завод резиновых технических изделий был переименован в Уральский завод резиновых технических изделий.

Предприятие зарегистрировано 25 июня 1993г. (регистрационный № 01843), в Управлении государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности г. Екатеринбурга. Организационно-правовая форма предприятия – Открытое Акционерное Общество «Уралэластотехника». Сокращенное наименование ОАО « УЭТ ». Юридический адрес Россия, 620003 г. Екатеринбург, ул. Титова 17.

ОАО «Уралэластотехника » является коммерческой организацией, созданной на неопределенный срок и имеет своей целью объединение экономических интересов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов его участников (акционеров) для удовлетворения потребностей в продукции и услугах Общества и извлечения прибыли.

- Организационно правовая форма организации - Открытое акционерное обществ.

- Сведения об учредителях – Городской комитет по управлению государственным имуществом г. Екатеринбурга.

- Размер уставного капитала – 539 тыс.руб.

- Основной вид деятельности – Производство и реализация резиновых технических изделий.

Организационная структура. ( Приложение № 1)

Входят основное и вспомогательное (обслуживающее) производство:

**Основное производство**:

- *Подготовительный цех № 1* – выпускает вальцованные и каландрованные резиновые смеси различного свойства, обеспечивает все производство завода, кроме того изготавливает товарные резины.

- *Рукавный цех № 5* – выпускает рукава , в цехе есть участки изготовления клеев и прорезиненных тканей. В настоящее время завод выпускает ткань НТ-7 (на основе стеклоткани, работоспособной при температуре до +250 градусов по Цельсию).

 - *Цех формовой и неформовой техники № 9* – выпускает обширную номенклатуру изделий, изготавливаемых формовым и неформовым способом из резин.

 - *Цех транспортерных лент и приводных ремней № 10 –* выпускает конвейерные ленты различного типа длиной 94, 106 и 150 метров и шириной до 3500 мм. Ленты изготавливаются на основе тканей из комбинированных волокон и синтетических тканей из комбинированных волокон и синтетических высокопрочных тканей с количеством прокладок в каркасе лент от 1 до 8.

 *- Подразделения основного производства подчиняются ПДО* – производственно диспетчерскому отделу, который планирует производственное задание по товарной продукции и контролирует его выполнение, рассчитывает потребность полуфабрикатов, основных и вспомогательных материалов, формирует план поставок товарно-материальных ценностей.

 *- Цех внутризаводского транспорта* – является вспомогательным цехом, обеспечивает автотранспортом подразделения завода.

 - *Дирекция по коммерческой работе* – занимаются изучением рнков сбыта, стратегическим планированием, прогнозированием, рекламой, материально- техническим обеспечением производства и реализацией продукции.

 *- Техническая дирекция вспомогательное подразделение* – это обслуживание, ремонт, модернизация оборудования, техническое перевооружение и развитие производства, охрана труда и окружающей среды, обеспечение производства охлаждающей водой и сжатым воздухом, обеспечение производства и жилого фонда теплоэнергией.

 - *Дирекция по качеству* – это повышение конкурентоспособности, улучшение качества выпускаемой продукции, разработка новых технологий , внедрение новых материалов и их экономия, обеспечение функционирования и совершенствования системы менеджмента качества предприятия.

*- Институт резины и резиновых технических изделий* – занимающийся опытно конструкторскими и научно исследовательскими работами с целью роста прибыли от реализации интеллектуальной собственности предприятия.

- *Дирекция по финансам и, экономике*, решают вопросы общефирменного планирования (бюджета), ценообразования, финансовой деятельности предприятия и анализа хозяйственной деятельности, автоматизации систем управления предприятием, корпоративного управления, акционирования, организационной структуры, штатного расписания, размеров заработной платы, премирования и стимулирования, статотчетности.

- *Управление защиты собственности и отдела режима* – сохранение собственности предприятия и обеспечение защиты экономических интересов предприятия.

- *Бухгалтерия* - организует бухгалтерский учет хозяйственно-финансовой деятельности на предприятии, формирует полную информацию о хозяйственных процессах и финансовых результатов деятельности завода, контролирует наличие и движение имущества, использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

- *Юридический отдел* выполняет задачи по обеспечению соблюдения законности на предприятии.

- *Отдел технического контроля* - входной контроль поступающих на завод сырья, материалов и полуфабрикатов и контроль готовой продукции, проводит физико - механические испытания резиновых смесей в лаборатории ОТК.

- *Отдел по делам гражданской обороны* и чрезвычайным ситуациям.

 - *Второй отдел* – обеспечение режима секретности и сохранения государственной тайны.

 - *Управление делами* – отдел кадров, административно - хозяйственный отдел, комбинат питания, гостиница, стадион, здравпункт и редакция газеты «Резинщик».

*- Управленческий персонал* (высший топ менеджмент)

\* Генеральный директор;

\* Главный инженер;

\* Заместитель директора завода (по финансам и экономике);

\*Заместитель директора завода (по коммерческой работе);

\* Заместитель директора завода (по качеству);

\* Помощник директора завода (по связям с общественностью и государственными органами).

 **Опыт работы и основные достижения**.

ОАО «Уралэластотехника» одно из ведущих динамично развивающихся предприятий Среднего Урала, выпускающих резиновые технические изделия: для нужд сельского хозяйства, горнодобывающей, нефтегазовой, угольной, металлургической, строительной промышленности, транспортной, машиностроительной, пищевой промышленности и для авиационной техники. Около 3000 потребителей получают продукцию завода, в т.ч. и за рубежом.

 По объему товарной продукции ОАО “ Уралэластотехника ” уверенно занимает 4 место среди 19 предприятий своей отрасли, произведя 12,1% товарной продукции в общем объеме производства родственных предприятий.

По объему товарной продукции, отгруженной в страны СНГ, ОАО “ Уралэластотехника ” уверенно занимает 5 место среди 19 предприятий своей отрасли, его доля в общем объеме отгрузки составляет 10,5%.

Предприятие выпускает около 15000 наименований и типоразмеров резинотехнических изделий, в т.ч. ленты конвейерные, рукава, ремни клиновые и плоские, формовые и неформовые изделия, изделия из резин, отличающихся повышенной теплостойкостью, клеи, прорезиненные ткани, вальцованные и каландрованные резиновые смеси, товары народного потребления.

Основной источник доходов Общества – выручка от реализации РТИ.

Основными видами производственной и коммерческой деятельности РТИ является производство резиновых технических изделий, производство теплоэнергии и электроэнергии.

В прошедшем 2006г. годовой оборот реализации товаров, услуг по видам деятельности Уралэластотехника составил 1,3 млрд. руб. Поставка продукции осуществлялась во все регионы России – Западную и Восточную Сибирь и Урал. Основная часть продукции отгружалась предприятиям горнодобывающей промышленности, топливно-энергетического комплекса, машиностроения, металлургии и сельскому хозяйству.

Изделия ОАО «Уралэластотехника» пользуются заслуженной известностью среди потребителей России и стран СНГ. Возросла в объеме продаж доля экспортных поставок (Прибалтика, Казахстан, Украина).

Опыт развития рыночной экономики, успешное решение проблемы улучшения качества и повышение конкурентоспособности продукции определяется эффективностью системы организации и управления производством:

- в сфере производства проведено укрупнение однопрофильных цехов;

- проведена перестройка системы управления;

- создана коммерческая служба с передачей ей функций в сфере договорной политики, сбыта готовой продукции, обеспечения производства сырьем и материалами;

- [система менеджмента качества сертифицирована по ГОСТ Р ИСО 9001-2001 (ИСО 9001-2000)](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-230143-13964447587879%5CLocal%20Settings%5CApplication%20Data%5CMicrosoft%5CWord%5Cquality.htm);

- центральная заводская лаборатория аккредитована на техническую компетентность;

- в структуру завода входит [Институт резины и РТИ](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-230143-13964447587879%5CLocal%20Settings%5CApplication%20Data%5CMicrosoft%5CWord%5C123.htm), - заводской научно-технический центр, занимающийся разработкой новых материалов, новых видов РТИ, проектированием оснастки, испытаниями полимерных материалов, установлением гарантийных сроков эксплуатации изделий; Институт получил лицензию на разработку и производство резиновых технических изделий для военно-промышленного комплекса;

- получено [три диплома всероссийской Программы «Сто лучших товаров России»](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-230143-13964447587879%5CLocal%20Settings%5CApplication%20Data%5CMicrosoft%5CWord%5Cquality%5Cquality100best.htm), подтверждающих высокий уровень потребительских характеристик рукавов резиновых для газовой сварки, рукавов напорных навивочной конструкции (дерновых), лент конвейерных резинотканевых 2ТЗ и 2Ш. В течение двух лет эта продукция будет маркироваться знаком «Сто лучших товаров России-2004».

 ОАО «Уралэластотехника» – одно из ведущих предприятий России, выпускающих резиновые технические изделия, ассортимент которых составляет более 20 тысяч наименований.

 По многообразию ассортимента предприятие является единственным в отрасли, работая с такими видами специфических каучуков, как фторкаучуки и кремнийорганические каучуки, позволяющие выпускать изделия, работающие в диапазоне температур от минус 60 до 250 єС, обеспечивающие любые требования потребителей.

 Основные конкуренты:

- ЗАО «Курскрезинотехника» г. Курск;

- ОАО «УЗЭМИК» г. Уфа;

* ОАО «Саранский завод Резинотехника» г. Саранск;

**Основные потребители продукции в отрасли**

Таблица 2.1

|  |  |
| --- | --- |
| Отрасль промышленности  | Кол-во отгружаемой продукции в процентном соотношении  |
| 1. ТЭК  | 32,6 |
| 2. Металлургия  | 14,2 |
| 3. Машиностроение  | 3 |
| 4. Лесопромышленный комплекс | 24,1 |
| 5. Транспорт (включая складские помещения и оборудование терминалов)  | 14,1 |
| 6. Производство строительных материалов  | 5,7 |
| 7. Сельское хозяйство  | 2 |

Вывод: наибольший интерес для нас представляют: ТЭК, металлургия, лесопромышленный комплекс, транспорт и производство строительных материалов. Данные отрасли относятся к динамично развивающимся, всего среди покупателей продукции завода более 200 промышленных предприятий и торговых домов крупных производственных холдингов.

**Ассортимент производимой продукции по основным видам продукции.**

Таблица 2.2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование товарной группы | Номенклатура, кол-во наименованийшт. | Продаваемая номенклатура, кол-во наименованийшт. |
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Лента конвейерная | 4575 | 727 |
| 2. Ремни плоские | 922 | 150 |
| 3. Ремни вентиляторные | 0,0 | 0,0 |
| 1 | 2 | 3 |
| 4. Ремни поликлиновые | 205 | 110 |
| 5. Рукава, всего | 2539 | 833 |
| 6. Формовые РТИ | 3912 | 1428 |
| 7. Неформовые РТИ | 686 | 192 |
| 8. Техпластина | 620 | 211 |
| 9. Трубка техническая | 242 | 113 |
| 10. Шнур резиновый | 355 | 128 |
| 11. Клея | 19 | 9 |
| 12. Ткань НТ-7 | 50 | 5 |
| 13. Резина невулканизованная | 419 | 116 |
| 1 | 2 | 3 |
| 14. Спец. Продукция | 6039 | 1786 |
| 15. Прочая продукция ТНП | 142 | 512 |
| Итого: | 20725 | 5859 |

Снижение количества наименований выпускаемых РТИ обусловлено следующими причинами:

- техническое перевооружение отраслей являющимися потребителями РТИ (особенно черной и цветной металлургии); - увеличился ввоз на территорию РФ импортных аналогов РТИ превосходящих отечественные по качественным характеристикам;

- резко сократились объемы и ассортимент изделий для ВПК являющиеся результатом конверсии и отрасли.

 **Основные цели и задачи развития предприятия на 2007г**.

 Эффективная работа предприятия, увеличение объемов производства

в натуральном и стоимостном выражении, выпуск конкурентоспособной продукции с техническими характеристиками в соответствии с требованиями рынка, при условии достижения качественных характеристик зарубежных аналогов ОАО « Уральский завод РТИ » может изготавливать достаточно широкий ассортимент РТИ для обеспечения потребности рынка, что несомненно является конкурентным преимуществом предприятия.

 **Анализ отрасли, рынков сбыта.**

Основными факторами, мешающими стабильному функционированию отечественного химпрома, по-прежнему являются опережающие темпы роста цен и тарифов на продукцию естественных монополий, высокая степень физического износа оборудования и отсталость технологий, а также дефицит инвестиционных ресурсов. Большинство предприятий работают по технологиям и на мощностях 60-х годов прошлого века, а сроки эксплуатации значительной части оборудования составляют 20-25 лет (для сравнения: на предприятиях химической промышленности США - около 6 лет). Степень износа основных производственных фондов по химическому комплексу в целом - 57,8%, оборудования - 67,2%, причем по отдельным направлениям более 80% и даже до 100%.

Основные факторы, положительно влияющие на изменение объемов рынка:

- Поддержка инновационного и инвестиционного процесса мерами налоговой и кредитной политики (инвестиционные налоговые кредиты, режим ускоренной амортизации, создание специализированных кредитных фондов, частичное субсидирование процентной ставки по коммерческим займам).

- Предоставление государственных заказов на высокотехнологичную продукцию и проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) при условии, что рыночный потенциал финансирования соответствующих проектов недостаточен.

- Предоставление инвесторам, осуществляющим долгосрочные проекты, гарантий от неблагоприятного изменения экономического законодательства и цен, находящихся под контролем государства (таких, как тарифы на услуги естественных монополий).

- Стимулирование экспорта продукции путем обеспечения доступа к кредитным фондам, возврата части налогов, уплаченных на стадии производства продукции, и юридической поддержки экспортеров в случае их дискриминации на внешних рынках,
а также при прохождении процедур международной сертификации их продукции.

 **Проблемы рынка**:

- Отсутствие эффективных механизмов защиты отечественных производителей от некорректных торговых практик конкурентов.

- Не развитая финансовая и банковская инфраструктура, отвечающая потребностям бизнеса в кредитных ресурсах.

- Не совершенство системы валютного регулирования в части, касающейся валютных операций отечественных компаний, экспортирующих готовую продукцию и импортирующих сырье, материалы, оборудование и технологии.

- Отсутствие диверсифицированного подхода к утверждению ввозных и вывозных таможенных пошлин, предполагающего льготный режим в отношении импорта критически важных видов сырья и оборудования и отмену экспортных пошлин на наукоемкую продукцию.

 **Роль организации в рыночном сегменте российской экономики**. Доля организации и се возможности по увеличению доли на рынке сбыта.

Таблица 2.3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  | Емкость  | Доля  | Доля ОАО  | Возможность  |
| продукции  | рынка,  | предприятия  | «УрРТИ» среди  | увеличения доли  |
|  | тыс. дол.  | я на рынке,  | предприятий,  | рынка  |
|  |  | %  | выпускающих  |  |
|  |  |  | данный вид  |  |
|  |  |  | продукции на  |  |
|  |  |  | территории РФ (за  |  |
|  |  |  | 2006г.)  |  |
| 1 . Лента  |  |  |  |  |
| конвейерная резинотканевая  | 550956,20  | 9,41  | 28,1  | Минимум на 7%  |
| 2. Ремни плоские  | 1 676,10  | 0,014  | 17,2  | Минимум на 2%  |
| 3. Рукава  | 31 067,43  | 0,013  | 6,8  | На 2%  |
|  |  |  |  | Минимум на  |
|  |  |  |  | 1 0% за счет  |
| 4. Формовые РТИ  | Нет данных  | -  | 5,9  | расширения  |
|  |  |  |  | рынков сбыта  |
|  |  |  |  | КГИ  |
|  |  |  |  | Отсутствие  |
| 5. Неформовые РТИ  | Нет данных  | -  | 1,4  | возможности за счет устаревших технологий  |
|  |  |  |  | Отсутствие  |
| 6. Техпластина  | Нет данных  | -  | 5,9  | возможности за счет устаревших технологий  |

 С учетом уже имеющейся доли рынка бизнес по производству ленты конвейерной резинотканевой можно назвать превалирующим для предприятия. Бизнес заслуживает дальнейших инвестиций. Нецелесообразно отказываться от производства и реализации плоских ремней, являющихся фактически производной от ленты конвейерной.

 Рынок рукавов достаточно широкий и емкий. При условии закрытия производства нерентабельных рукавов и увеличения объемов продаж рентабельной продукции с одновременным внедрением нового ассортимента, данный бизнес можно определить как перспективный и заслуживающий инвестиций и дальнейшего развития.

 Рынок формовых РТИ - достаточно сложный рынок, т.к. требует работы непосредственно с покупателем и сопряжен с вложениями в оснастку для изготовления формовой продукции. При условии выхода на непосредственных потребителей и готовности осуществлять дополнительные инвестиции бизнес может стать достаточно привлекательным.

 **Общая стратегия маркетинга для всех продуктовых групп**

В ближайшие 3 года ситуация на рынке РТИ будет определяться следующими факторами:

 - Ситуация в отраслях, которые потребляют продукцию РТИ

не предполагает коренных улучшений, объемы потребления РТИ останутся на том же уровне или будут увеличиваться незначительно.

 -Ввод новых больших мощностей по производству РТИ в России

 не предвидится достаточно уже имеющихся.

 - Доля импортных поставок будет увеличиваться за счет

 превосходства импортных изделий по качественным характеристикам.

 - Ввиду ограниченности рынка конкуренты продолжат активно

продвигать свою продукцию в регионах принадлежащих ОАО «Уральский завод РТИ» по территориальному признаку: Урал, Сибирь, Дальний Восток.

 Вывод: Завоевание рынков необходимо проводить путем резкого

ужесточения конкурентной борьбы, создания товаропроводящих сетей, вытеснения конкурентов с территорий ОАО «Уральский завод РТИ» и выхода на территории конкурентов.

 **Внешние факторы риска**

Резинотехнические изделия (РТИ) применяют как комплектующие детали в автомобилестроении, авиастроении и судостроении, в сельскохозяйственном машиностроении, горнодобывающей, металлургической, перерабатывающей и других отраслях. На уровень спроса на резинотехнические изделия большое влияние оказывает состояние потребляющих отраслей указанных выше.

1) Особенностью резиновой промышленности является высокий удельный вес в себестоимости продукции затрат на сырье, являющееся продуктом других отраслей химической и нефтехимической индустрии. Отсюда и крайняя степень зависимости изготовителей РТИ от производителей каучуков, тканей, химикатов. Повышение поставщиками сырья цен негативно сказывается на финансовых показателях предприятий-изготовителей РТИ, т.к. конкуренция в отрасли большая, подогревая в т.ч. давлением зарубежных изготовителей. В этих условиях удержание занимаемой предприятием доли рынка зачастую напрямую связано с возможностью максимально сдерживать отпускные цены на РТИ.

Специфика изготовления РТИ — экологически вредное производство. В этой связи прослеживается явная тенденция размещения либо переноса уже существующих производств за пределы крупных населенных пунктов (с точки зрения экономики городов) и в страны с менее жестким подходом к экологическим проблемам (с точки зрения макроэкономических тенденций), прежде всего, в Китай. Так в настоящее время в Китае уже насчитывается 305 предприятий нашей отрасли, которые входят в состав Ассоциации Китайской резиновой промышленности (США), объединяющей наряду с ними порядка 800 предприятий шинной промышленности, заводов резиновой обуви, торговых компаний, и научных учреждений.

В настоящий момент российский рынок резинотехнических изделий насыщен. Незначительный дефицит продукции наблюдается только в сезон (лето-осень). Уральский завод РТИ занимает, с одной стороны, выгодное географическое положение относительно месторасположения потребителей РТИ, с другой стороны, именно в России располагаются заводы — изготовители синтетического каучука (основного сырья для РТИ), способные полностью обеспечить потребность отрасли. Таким образом, влияние географических рисков на деятельность предприятия минимальное. К одним из страновых рисков можно отнести не способность нашей текстильной промышленности удовлетворить возросшие требования к качеству промышленных тканей. В то же время ткани соответствующего качества и по приемлемым ценам широко предлагаются китайскими фабриками, своевременно осуществившими техническое перевооружение и освоившими западные технологии. Большинство российских изготовителей ленты увеличивают объемы поставок сырья из Китая, что ведет к росту запасов сырья в следствие большего транспортного плеча и необходимости осуществления поставок вагонными нормами. Следующим страновым риском является возможность протекционистских действий правительств стран СНГ, защищающих собственных производителей РТИ. На экспорт в эти страны приходится 11,6% всех продаж основной продукции. Экспорт продукции в страны дальнего зарубежья занимает крайне малый удельный вес.

Из-за постоянного роста цен на сырье и энергоносители предприятия отрасли испытывают дефицит средств, необходимых для технического перевооружения. При этом изготовители РТИ не имеют возможности повышать цену на продукцию адекватно повышению стоимости сырья, и вынуждены идти на снижение рентабельности.

Начиная с 2000г. наметилась явная тенденция снижения объемов производства и реализации продукции у российских изготовителей РТИ, а растущие на протяжении нескольких лет потребности Российского рынка в РТИ удовлетворяются за счет импорта. Так доля импорта составила в 2004г. 23%, в 2006г. достигла 30% и продолжает расти в 2007 г.

С 2004 года происходило выравнивание отпускных цен на продукцию российских производителей практически по всем видам резинотехнических изделий. Это связано с несколькими причинами, основными из которых являются жесткая конкуренция между отечественными производителями и гибкая маркетинговая политика, которую проводят представители зарубежных изготовителей РТИ.

Существенное укрепление рубля усилит давление импорта на отрасль и даже может привести к переделу внутреннего рынка за счет повышения доли зарубежных поставщиков и соответствующему ухудшению финансового состояния предприятия.

Так как производство РТИ материалоемкое, на стоимость резинотехнических изделий в первую очередь влияет цена на сырьевые компоненты. В течение последних лет из-за высокой конкуренции на рынке, производители не могут индексировать отпускные цены на продукцию пропорционально росту цен на потребляемое сырье. (таблица № 2.4. )

Цены на все основные ресурсы демонстрируют за период 2002-2006г. впечатляющую динамику - от 1,5 раз по тканям, до 2,4 раз по природному газу. Исключение - регулируемые государством цены на электроэнергию. Здесь индекс роста всего 1,11.

Индексация отпускных цен РТИ ощутимо отстает. Средний индекс цен за указанный период 1,25. По ленте конвейерной 1,2. И это при том, что каучуки выросли в 1,64 раза, ткани в 1,5, нефтепродукты в 1,7, химия в 1,9 раза.

Возможное изменение процентных ставок по привлекаемых ресурсам специфического (в сравнении с прочими отраслями) влияния на предприятие не окажет.

 **Внутренние Факторы риска.**

Одной из причин, тормозящих развитие резинотехнической отрасли, является высокий физический, и, прежде всего, моральный износ основных фондов. Из-за того, что многие основные российские и украинские предприятия начали производить свою продукцию в 60-х годах прошлого века, парк машин и оборудования устарел. Модернизация производства требует больших материальных вложений, а средств для этих целей у предприятий не хватает. Вследствие морального износа оборудования и устаревших технологий многие отечественные предприятия не могут освоить выпуск конкурентной продукции, а ассортимент, на который были изначально рассчитаны производственные мощности, не может полностью удовлетворить потребительский спрос.

Ситуация с износом основных фондов ОАО «Уральский завод РТИ» не исключение. В общей структуре основных средств предприятия 80% в равных долях приходится на две группы: здания и оборудование. В структуре основных средств цехов №№ 1 (подготовительное производство) ,5 (рукавное) и 9 (производство формовых и неформовых изделий) превалируют здания, т.к. машины и оборудование амортизируют быстрее и их износ в упомянутых цехах от 80 до 90%. Инвестиции последних лет в машины и оборудование цеха №10 (производство лент конвейерных) привело к тому, что здесь стоимость машин в структуре основных средств наивысшая 67%, а износ наименьший 42%.

Средний износ по заводу 50%. Наивысший износ основных фондов среди цехов, выпускающих основную продукцию, имеет рукавное производство, наименьший - производство лент конвейерных.

Дальнейшее развитие предприятия тесно связано с решением задач технического перевооружения. Программа ТПР на 2006 год определена и действует.

Программа ТПР разрабатывается и ведется Тех,дирекцией и Дирекцией по развитию.

 **Сбытовая политика**

 От выжидательной к агрессивно-наступательной. По товарной линейке - отказ от производства нерентабельных видов продукции путем повышения отпускных цен.

Целесообразно рассмотреть данную стратегию для каждой продуктовой группы, в зависимости от ее вклада в общий объем реализации продукции, запланированный на 2006г.

 **Тактика по реализации продукции на конкретном сегменте рынка**.

 Для всех продуктовых групп предлагается следующая тактика по реализации продукции:

 1.Активизация работы сбытовых подразделений ОАО "Уральский завод РТИ", связанная с переходом от работы в стиле "пункта приема заказов" к стилю активных продаж.

 2.Создание дилерских сетей в отдаленных регионах и странах СНГ на условиях предоплаты за отгружаемую продукцию.

 3. Развитие розничных и мелкооптовых продаж через сеть магазинов в

г. Екатеринбурге.

 **Резюме бизнес – плана** Бюджет продаж.

Основные подходы и допущения, использованные при формировании бюджета продаж:

1. **Прогноз цен на ресурсы и формирование цен на готовую продукцию.**

Коэффициенты роста цен на основную продукцию в 2006г. базируют и напрямую зависят от агрегированного индекса изменения цен на потребляемые ресурсы с учетом планируемой экономии сырья за счет ужесточения индивидуальных норм в разрезе видов продукции. Таким образом, бюджетом предусмотрен рост отпускных цен компенсирующий увеличение стоимости ресурсов. Предполагаемый индекс роста цен на сырье к уровню 2005г. взят меньше фактически сложившегося индекса роста соответствующих периодов прошлых лет (согласно рекомендации коммерческой дирекции).

**Индексы (базовые к 2005г.) рост цен на сырье.**

Таблица 2.4

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006год  | I квартал ПЛАН  | II квартал ПЛАН  | III квартал ПЛАН  | IV квартал ПЛАН  |
| 2007 | 2007 | 2007 | 2007 |
| - каучуки, регенерат  | 1  |  1,025 | 1,07  | 1,10  | 1.15  |
| - ткани  | 1  | 1,04 | 1,05  | 1,07  | 1.10  |
| - основная химия  | 1  | 1,03 | 1,05  | 1.10  | 1,15  |
| - нефтепродукты  | 1  | 1,03 | 1,06  | 1,10  | 1.20  |
| - техуглерод, сажа  | 1  |  1,025 | 1,07  | 1.10  | 1.15  |
| - проволока  | 1  | 1,02 | 1,04  | 1,05  | 1.07  |
| - шнуры, пряжа  | 1  | 1,02 | 1,04  | 1,05  | 1.07  |
| Агрегированный индекс стоимости ресурсов  | 1  | 1,03 | 1,06  | 1,09  | 1,13  |

 Агрегированный индекс роста стоимости ресурсов рассчитан через удельный данных ресурсов в структуре затрат.

 Коэффициент, способствующий снижению удельной материалоемкости, учитываемый при расчете потребности в сырье - экономия сырья за счет ужесточения индивидуальных норм.

**Экономия сырья за счет ужесточения индивидуальных норм**

Таблица 2.5

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2005 год  | I квартал ПЛАН  | II квартал ПЛАН  | III квартал ПЛАН  | IV квартал ПЛАН  |
| - лента конвейерная  | 1  | 1 | 1 | 1 | 1 |
| - прочая продукция  | 1  | 0,975 | 0,95 | 0,95 | 0,95 |

 Пересмотр в сторону ужесточения расходных норм запланирован на I и II кварталы 2007г. Начиная со II квартала в расчет заложено снижение расходных норм на 5% к уровню 2006г. Ужесточение индивидуальных норм по ленте конвейерной не предусмотрено, т.к. в 2007г. прогнозируется освоение производства ленты на импортной ткани ЕР, по которой цена закупа компенсирует снижение норм. Поэтому для целей расчета бюджета 2007г. коэффициент изменения удельной материалоемкости по ленте принят равным «1».

 Коэффициенты роста стоимости теплоэнергетических ресурсов взят согласно индексу-дефлятору, рекомендованному Федеральной энергетической комиссией на 2007 год.

**Коэффициенты роста стоимости теплоэнергетических ресурсов**

Таблица 2.6

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006 год  | I квартал ПЛАН  | II квартал ПЛАН  | III квартал ПЛАН  | IV квартал ПЛАН  |
|  |  | 2007  | 2007  | 2007  | 2007  |
| Газ  | 1  | 1,11 | 1,11 | 1,11 | 1,11 |
| Электроэнергия  | 1  |  0,88 |  0,81 |  0,65 |  0,72 |

 Индексация заработной платы в бюджете на 2006год не акладывалась.

На основе описанных выше индексов изменения стоимости ресурсов сформированы индексы изменения отпускных цен на продукцию завода, отдельно по ленте конвейерной и отдельно по прочей продукции.

**Коэффициенты роста отпускных цен на основную продукцию**.

Таблица 2.7

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции  | 2006 год  | 1 квартал 2007г.  | 2квартал 2007г.  | 3 квартал 2007г.  | 4 квартал 2007г.  |
| Лента конвейерная  | 1  | 1,03  | 1,05  | 1,06  | 1,10  |
| Прочая продукция  | 1  | 1,01  | 1,01  | 1,02  | 1.05  |

Таким образом, коэффициент роста отпускных цен, примененный для расчета бюджета 2006г., не является отражением маркетинговой политики завода или прогноза изменения цен на рынке РТИ. Данный коэффициент показывает необходимое изменение отпускных цен, позволяющее компенсировать рост стоимости ресурсов.

**2) Основные показатели продаж**.

В представленном проекте на 2007 год прогнозируется увеличение объема продаж по основной продукции до 1329,9 млн.руб., или на 13% к ожидаемому уровню 2006г.

В т.ч. по ленте конвейерной общий рост 26%. Реализация ленты конвейерной планируется в количестве 675 тыс.кв.м. поверхности, что обеспечит рост объемов продаж на 20% к уровню 2005г. (562 тыс.кв.м.пов.). Рост отпускных цен обеспечивает прирост продаж по ленте в стоимостном выражении на 5%.

После рассмотрения проекта годового бюджета на Совете Директоров 02 декабря 2006г. по рекомендации коммерческой дирекции были откорректированы объемы продаж и производства ленты конвейерной и рукавов с металлооплеткой и металлонавивкой.

По прочим основным группам:

- реализация рукавов - 4274 тыс.п.м., что составит 100% к уровню 2006г. (4267тыс.п.м.);

- реализация формовых изделий - 870 тонн или 112% к уровню 2006г. (776тонн). в т.ч. крупногабаритные футеровочные изделия 520 тонн или 119% к 2006г. (436 тонн).

Структура продаж меняется незначительно по сравнению с 2006г. Наиболее значимые структурные сдвиги:

-Увеличение доли ленты конвейерной на 5,6%;

- Снижение удельного веса рукавов на 3,1%;

- Увеличение ткани НТ-7 на 0,5%;

-Повышение удельного веса крупногабаритных формовых изделий на 0.3%.
 Таким образом, существенные изменения структуры продаж

 в 2006г. не предусмотрены. Приоритетной продукцией остается лента конвейерная. В связи с закрытием нерентабельного производства ремней клиновых и вентиляторных, в 2007г. не планируется изготовление данных изделий, а только предусмотрена распродажа застарелых запасов. Из числа клиновых ремней функционирует производство рентабельных поликлиновых ремней, которых запланировано продать 23 тыс.штук, что на 158% больше, чем в 2006г. (8,9 тыс.штук). В стратегии продаж на 2006 год предусмотрено прекращение производства нерентабельных рукавов с металлооплеткой (рентабельность за 10 месяцев 2006г. минус 26,6%) и металлонавивкой (рентабельность за 10 месяцев 2006г. минус 27,2%) со II квартала 2007г. и снижение продаж этих видов рукавов по сравнению с 2006г. (на 67% рукава с металлооплеткой и на 75% рукава с металлонавивкой).

 **Доля каждой продуктовой группы в общем объеме реализации ОАО «Уральский завод РТИ»**

 Таблица 2.8

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид продукции | Удельный вес в 2005г. | Удельный вес в 2006г. |
| 1 | 2 | 3 |
| Лента конвейерная  | 50,0  | 55,6  |
| Рукава  | 18,1  | 15.0  |
| Формовые РТИ  | 10,9  | 11,0  |
| Специзделия  | 4,5  | 4.1  |
| Ткань НТ-7  | 2,9  | 3.4  |
| Пластина техническая  | 2,8  | 2,7  |
| Ремни клиновые  | 2,5  | 0,6  |
| Резина невулканизованная  | 2,2  | 2,1  |
| Ремни плоские  | 2,0  | 1,9  |
| Неформовые РТИ  | 1,2  | 1,1  |
| Трубка техническая  | 0,6  | 0,6  |
| Ремни вентиляторные  | 0,4  | 0.0  |
| Шнур резиновый  | 0,2  | 0.3  |
| Клея  | 0,2  | 0,2  |
| Прочая продукция  | 1,5  | 1.4  |

 **3)План производства.**

 Производственная программа на 2007 год рассчитана на основе плана продаж, наличия и динамики запасов готовой продукции на складах. Планом предусмотрено формирование нормативных запасов, рассчитанных на основе средне групповых технологических циклов (в днях).

 Годовой объем производства составит 13334,6 млн.руб. По сравнению с 2006г. рост на 16%, в т.ч. за счет роста натуральных объемов на 14,4% и на 1,1% за счет повышения цен на готовую продукцию.

 Производственная программа полностью обеспечена производственными мощностями.

 Так, коэффициент использования производственных мощностей по основным позициям:

- по ленте конвейерной - 72%;

(выпуск 684 тыс.кв.м.пов.; производств.мощность - 950 тыс.кв.м.пов. в год);

- по рукавам - 47%;

(выпуск 4205 тыс.п.м.; производств.мощность - 8896 тыс.п.м. в год);

- по формовым изделиям - 73%;

 (выпуск 807 тонн, производств.мощность - 1102 тонны в год);

 **4) План капитальных вложений**. Затраты капитального характера. План технического перевооружения и реконструкции (ТПР) на 2007 год предусматривает капитальные вложения в сумме 16,2 млн.руб. (без НДС), в том числе:

- стоимость основных средств, материалов, запчастей - 10,2 млн.руб.;

- стоимость услуг подрядчиков - 0,3 млн.руб;

-стоимость работ собственными силами - 5,7 млн.руб.

Структура капитальных вложений по видам бизнесов имеет

следующий вид:

- Производство формовых и неформовых изделий - 67,2% (10,9 млн.руб); - Производство ленты конвейерной и ремней плоских - 27,8% (4,5 млн.руб.);

- Прочие подразделения предприятия — 5 % (0,8 млн.руб.):

- Центральная заводская лаборатория (ЦЗЛ) - 2,5 % (0,4 млн.руб.);

- АСУП - 2,5 % (0,41 млн.руб.);

 Более 60 % капитальных вложений (10,9 млн.руб.) будет направлено в производство формовых и неформовых изделий. Из них:

- на 8,0 млн.руб. будут закуплены пресс-формы для производства крупногабаритных изделий.

- на 2,8 млн.руб. будет осуществлено перебазирование оборудования из корпусов «В», «Г» и 109 в 65 корпус согласно программы концентрации производства.

 Производство конвейерных лент и плоских ремней - 4,5 млн.руб. или 27,8% от капитальных вложений. Самое большое мероприятие ТПР по этому производству (4.0 млн.руб.) - замена устаревшего каландра № 7 на каландр № 5 с модернизацией последнего.

 В ЦЗЛ будут профинансированы 4 мероприятия плана ТПР на общую сумму 400 тыс.руб. (2,5% от общих капитальных вложений), которые разработаны в рамках Программы концентрации производства.

 В АСУП запланировано вложить 410 тыс.руб. (или 2,5% от общих капитальных вложений) для осуществления Программы концентрации производства и повышения надежности системы управления предприятием и производственным процессом. Средняя окупаемость мероприятий примерно четыре года.

 Затраты на проведение ремонтов по плану на 2006год.

 На основе прогнозируемых объемов продаж, сформированной с учетом вышеописанных допущений производственной программы, необходимости финансирования плана ТПР и т.д. был сформирован план движения средств. Заявленная техническими службами завода потребность в ремонтах зданий, сооружений и оборудования превышает финансовые возможности предприятия. Исходя из необходимости обеспечения бездефицитного бюджета, были установлены лимиты денежных расходов на ремонты.

Ремонт зданий.

Общая потребность в ремонтах зданий по плану на 2007 год составляет 17.0 млн.руб. (без НДС), в том числе:

- стоимость материалов - 8,2 млн.руб.;

- стоимость услуг подрядчиков - 7,1 млн.руб;

- стоимость работ собственными силами - 1,7 млн.руб.

Таким образом, расходы на материалы и услуги подрядчиков с НДС составят 18 ,0 млн.руб.

Лимит на эти расходы согласно БДС установлен 9,7 млн.руб.

 Сформированные до установления лимита расходы на ремонт зданий 17,0 млн.руб. распределяются по объектам-подразделениям предприятия следующим образом:

 - На заводоуправление - 4,2 млн.руб. (25 % от общих затрат на ремонт зданий) из них:
ремонтные работы на фасаде здания ИР и РТИ - 3,4 млн.руб.;

косметический ремонт кабинетов - 0,7 млн. руб.

 - По цеху № 10 - 2,1 млн.руб. (12,0 % от общих затрат на ремонт зданий), из них: -
 ремонт мягких кровель на 1,4 млн.руб.

- По Ремонтно-строительному участку (РСУ) - 1,6 млн. руб. (9,3 %) , из них:
ремонт кровли литейной - 0,9 млн. руб.;

ремонт помещений литейной - 0,6 млн. руб.

- По объектам общехозяйственного назначения - 3,3 млн.руб.:
ремонт забора на 1,1 млн.руб. (6,6 %);

ремонт дорог на 0,9 млн. руб. (5,1 %);

ремонт шиферной кровли по ЦЗЛ на 0,7 млн. руб.;

ремонт мягкой кровли по бытовому корпусу на 0,3 млн. руб.;

по зданию ИР и РТИ на 0,3 млн. руб.

- По Цеху № 1 - 0,7 млн.руб. (4 %), из них:

ремонт мягкой кровли - 0,2 млн.руб.; косметический ремонт помещений - 0,2 млн.руб.; ремонт оконных , дверных блоков - 0,1 млн.руб.

- По КТЦ - 0,8 млн.руб. (4,7 %), из них:
сигнальная покраска труб - 0,5 млн.руб.;

ремонт межэтажного перекрытия и кирпичной кладки - 0,1 млн.руб.: обследование труб - 0,1 млн.руб.

- По Цеху № 9 - 0,5 млн.руб. (3,2 %), из них:
ремонт мягкой кровли - 0,14 млн.руб.;
столярные работы — 0,12 млн.руб.;

 По остальным подразделениям затраты по ремонтам составят 3,8 млн. руб. (от 70 тыс.руб. до 250 тыс. руб.).

С учетом установленного лимита необходимо пересмотреть титул на 2006г.

Ремонт основного оборудования.

 Расходы на ремонт основного оборудования заявлены в сумме 28,7 млн. руб. (без НДС) в том числе:

- стоимость материалов, зап. частей - 17,0 млн.руб.;

- стоимость услуг подрядчиков - 8,0 млн. руб.;

- стоимость работ собственными силами - 3,7 млн.руб.

Расходы по материалам, услугам подрядчиков с НДС составят 25,0 млн.руб. Лимит на эти расходы согласно БДС установлен 15,8 млн.руб.

 Сформированные до установления лимита расходы на ремонты основного оборудования 28,7 млн. руб. распределяются по объектам - подразделениям следующим образом:

- Котлотурбинному цеху (КТЦ) - 45,9 % (13,2 млн.руб.);

- Цеху № 10 (производство ленты конвейерной и ремней плоских) - 37,2 % (10.7 млн.руб.);

- Цеху № 1 (подготовительное производство) - 11 % (3,2 млн. руб.);

- Цеху № 9 (производство формовых и неформовых изделий) - 3,5 % (1,0 млн. руб.):

- Прочие цеха и подразделения завода (цех № 5, ЦЗЛ, ЭлЦ, ПСЦ) - 2,4 % (0.7млн. руб.).

По КТЦ из 13,2 млн.руб. - 12,5 млн.руб. планируется затратить на ремонт водогрейных котлов ПТВМ-100 № 10 и № 11. Ремонты обоих котлов будут выполняться силами сторонних организаций.

По Цеху № 10 из 10,7 млн.руб.:

- 7,2 млн.руб. будет направлено на ремонт вулканизационного пресса «Генрих Рау» № 2 (в основном «собственными силами).

- 1,2 млн.руб. - на ремонт каландра № 8.

По Цеху № 1 из 3,2 млн.руб.:

- 1,6 млн.руб. будет направлено на ремонт резиносмесителя № 5;

- по 0,4 млн.руб. - на ремонт резиносмесителя № 4; каландра № 11 и вальцов 2130 (на каждого).

По Цеху № 9 из 1,0 млн. руб.:

- 0,45 млн.руб. будет направлено на ремонт пресса № 8;

- по 0,23 млн.руб.,- на ремонт пресса № 31 и № 33 (на каждого).

 **5) Бюджет запасов (основное сырье)**

 Запасы основного сырья и материалов рассчитаны из потребности на основную производственную программу, завоза и наличия запасов на складах с учетом доведения их до нормативных. В абсолютном выражении запасы увеличиваются - на 18.6 млн.руб., и структура запасов меняется кардинально. Каучуки должны занимать 47% (занимают 27,6%); ткани 37% (занимают 25%); основная химия не более 6,5% (на сегодня 14,2%)). В течение 2007 года планируется выровнять структуры запасов и войти в нормативный запас.

 В модель заложены представленные ниже индексы роста цен на сырье (базовые к 2006г.).

Индексы роста цен на сырье заложенные в бюджет 2006г.

Таблица 2.9

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | Фактический индекс за 2005 год  | I квартал ПЛАН  | II квартал ПЛАН  | III квартал ПЛАН  | IV квартал ПЛАН  |
| 2007 | 2007 | 2007 | 2007 |
| - каучуки, регенерат  | 1,07  | 1,025 | 1,07 | 1,10 | 1.15 |
| - ткани  | 1,13  | 1,04 | 1,05 | 1,07 | 1.10 |
| - основная химия  | 1,43  | 1,03 | 1,05 | 1,10 | 1.15 |
| - нефтепродукты  | 1,19  | 1,03 | 1,06 | 1,10 | 1,20 |
| - техуглерод, сажа  | 1,12  | 1,025 | 1,07 | 1,10 | 1.15 |

 **6) Бюджет накладных расходов.**

 При расчете бюджета накладных расходов на 2007 год были приняты следующие допущения:

- рост цен на газ с коэффициентом 1,1;

- рост цен на электроэнергию, полученную от сторонних

поставщиков с коэффициентом 1,083, но за счет ввода в действие в

 2006г. заводской турбины стоимость электроэнергии снизится индекс

 стоимости эл/энергии составит 0,78. Экономия электроэнергии

составит 14,2 млн.руб. С учетом суммарных затрат на приобретение и

установку турбоагрегата (62 млн.руб.) окупаемость турбины 4,5 года.

-рост цен на городскую воду заложен с коэффициентом 1,1 55;

-рост материальных затрат и стоимость услуг сторонних организаций принята в бюджет с коэффициентом 1,05.

Бюджет накладных расходов основных цехов.

 Бюджет общепроизводственных расходов по основным цехам и Институту резины и РТИ (ИРиРТИ) по плану на 2007 год составит 79 млн.руб. или на 24,1 млн.руб. меньше, чем в 2006г. Снижение расходов произойдет по статье «затраты на содержание персонала» за счет осуществленной в апреле 2006г. централизации механо-энергетических служб цехов (перевода механиков, слесарей, электриков из основных цехов в службы главного механика и главного энергетика) и консервации 4-го цеха с 01 августа 2006г..

Из валовой суммы общепроизводственных расходов

выделены расходы. отнесенные на опытно-конструкторские работы (ОКР), осуществляемые ИРиРТИ (эти затраты учтены в себестоимости реализуемых на сторону ОКР.

Бюджет накладных расходов вспомогательных цехов.

 Бюджет накладных расходов вспомогательных цехов по плану на 20067 год составит 356 млн.руб., что на 36,7 млн.руб. больше, чем в 2006г. Увеличение расходов произойдет за счет следующих факторов:

-на 24,9 млн. руб. по статье «затраты на содержание персонала» за счет централизации с апреля 2006г. механо-энергетических служб (перевода механиков, слесарей, электриков из основных цехов в службы главного механика и главного энергетика);

-на 11,8 млн. руб.по статье «расходы на энергоносители» за счет увеличение объемов производства и роста цен на энергоносители;

 Сформированный бюджет накладных расходов вспомогательных цехов представляет собой валовые затраты. Из валовых затрат выделены расходы, формирующие себестоимость услуг промышленного характера (реализация пара и горячей воды на сторону), затраты, относимые на капитальные вложения и затраты, формирующие себестоимость прочих услуг (связь, аренда).

Бюджет общехозяйственных расходов.

 Бюджет общехозяйственных расходов по плану на 2007 год в соответствии с указанием Совета директоров от 02 декабря 2007г. пересмотрен и составит 139 млн.руб., что на 12% меньше, чем в 2006г. (159,1млн.руб.).

Смета коммерческих расходов.

 Смета коммерческих расходов по плану на 2007 год составит 10,4 млн. руб. рост к уровню 2005г. на 36,6% или на 2,8 млн. руб. Прирост объясняется прежде всего увеличением расходов на выставки и рекламу на 2,4 млн. руб.

1. **Бюджет доходов и расходов**.

 Выручка от реализации основной продукции, продукции с

просроченным сроком хранения, реализации пара и горячей воды, опытно-конструкторских работ, прочих услуг (аренда, связь и др.) запланирована в 2007г. в сумме 1 млрд. 538,3 млн.руб., что на 170,6 млн. (на 12%) больше ожидаемой выручки в 2005г. (1 млрд.367,7 млн.руб.).

 Прибыль от продаж в 2006г. составит 90,2 млн.руб., что на 55,8 млн.руб. больше, чем в 2005г. (ожидаемое 34,4 млн.руб.).

 Рентабельность продаж запланирована в размере 5,9% за год, ожидаемая рентабельность за 2006г. 2,5%.

 В бюджете доходов и расходов заложена сумма от реализации внеоборотных активов в размере 335,8 млн.руб. и от продажи сверхнормативных запасов ТМЦ в размере 1,9 млн.руб.

 Таким образом, финансовый результат предприятия в 2007г. значительно улучшен за счет реализации внеоборотных активов. Прогнозируемая прибыль от реализации недвижимости 303,1 млн.руб.

 Прибыль до налогообложения в 2007г. ожидается в размере 361,3 млн.руб.. в т.ч. от производственно-хозяйственной деятельности 58,2 млн.руб. (без учета операций с недвижимостью).

 В 2007 году запланировано снижение расходов, не уменьшающих налогооблагаемую прибыль, на 8 млн.руб. по сравнению с 2006 г. (в 2005г. эти расходы составляли 16,6 млн.руб., в 2004г. 32,2 млн.руб.) за счет вывода из состава завода непрофильных бизнесов (комбинат питания с 01 сентября 2006г., автостоянка с 01 июля. 2006г.). В 2007году запланировано вывести из состава предприятия стадион и гостиницу; упразднить управление по кадрам и социальным вопросам; расформировать заводскую поликлинику.

 Бюджет 2007 года является прибыльным. Чистая прибыль увеличится с 1.7 млн.руб. (ожидаемая в 2006г.) до 274,4 млн.руб. в 2007г., в т.ч.

- от производственно-хозяйственной деятельности до 44,1 млн.руб.;

- от реализации внеоборотных активов до 230,3 млн.руб.

 Рентабельность по чистой прибыли, рассчитанная к выручке от продаж, планируется в размере 17,8%, в т.ч. от производственно-хозяйственной деятельности 2,9%.

 Рентабельность по ЕВIТRА 7,1% за 2007 год при ожидаемой по итогам 2006г. 3,8%.

 **8) Финансовый план (Бюджет движения средств - БДС).**

Поступления от реализации основной продукции, услуг ОГЭ и опытно-конструкторских работ рассчитаны с учетом сложившейся оборачиваемости элементов оборотного капитала, прямо влияющих на величину денежного потока (авансов. полученных от покупателей, и дебиторской задолженности покупателей). В дебиторской задолженности отдельно выделена динамика текущей (до 6-ти месяцев) и проблемной задолженности. Для расчета абсолютной величины текущей дебиторской задолженности и авансов, получаемых от покупателей, использовано допущение о сохранении неизменным достигнутого уровня оборачиваемости задолженности в 2006г. Колебания роста объемов продаж обеспечивают прямо пропорциональные колебания абсолютных значений кредиторской и дебиторской задолженности по расчетам с покупателями. В отношении проблемной задолженности из принципа осторожности бюджетом предусмотрено равномерное погашение на 1% в квартал.

Аналогичные принципы использованы при расчете денежного потока по расчетам с поставщиками и подрядчиками.

В бюджет расчетов с поставщиками газа, заложено ускорение оборачиваемости кредиторской задолженности с 50 до 38 дней.

В расходную часть финансового плана заложены: расчеты с

персоналом по оплате труда (ФОТ после удержаний подоходного налога и профсоюзных взносов) в объеме начислений; расчеты с поставщиками ТМЦ (основное сырье и материалы), газа, электроэнергии, городской воды с учетом ускорения срока оборачиваемости задолженности; прирост кредитного портфеля за год не планируется, привлечение возврат кредитов запланирован исключительно для перекредитовки в соответствии с графиками погашения кредитов;

полное выполнение обязательств завода перед предприятиями Группы - выкуп собственных векселей на 48,6 млн.руб. и погашение процентов по векселям в сумме 3,5 млн.руб.;

платежи в бюджет и внебюджетные фонды в размере текущих начислений и погашение задолженности по земельному налогу (соглашение с городской администрацией) в сумме 6,65 млн.руб., а также погашение реструктуризированных платежей в сумме 13,1 млн.руб. и 0.9 млн.руб. погашение процентов по реструктуризированной задолженности;

погашение коммерческой задолженности перед подрядчиками и поставщиками сырья и материалов, работ, услуг в соответствии с подписанными графиками реструктуризации в сумме 15,6 млн.руб. .

В бюджете движения денежных средств (БДС) запланировано поступлений от всех видов деятельности 2'319 млн.руб., что на 20% больше чем ожидаемый результат 2005г. (1934,3 тыс.руб.) в т.ч.:

- от текущей деятельности - 1812,8 млн.руб. Рост к 2006г. 15%;

- от инвестиционной деятельности (от реализации основных фондов и прочих внеоборотных активов) - 349,4 млн.руб.;

- от финансовой деятельности (кредиты полученные) - 157,5 млн.руб. привлечение кредитов исключительно для перекредитовки существующего кредитного портфеля.

Платежи по всем видам деятельности в 2007 году составят 2432,6 млн.руб.. что на 10,1% больше чем ожидаемый результат 2006г. (1936,2 млн.руб.), в т.ч.: по текущей деятельности - 1887.5 млн.руб.; по инвестиционной деятельности -17,1 млн.руб.;

- по финансовой деятельности (возврат кредитов, выкуп векселей, погашение %) -228,1 млн. руб.

В результате баланс средств (разница между поступлениями и платежами) за 2007 год составит 187,1 млн.руб., в т.ч. от производственно-хозяйственной деятельности (т.е. без учета денежного потока от реализации недвижимости и выплаты налогов связанных с операциями с недвижимостью (дополнительные суммы НДС и налога на прибыль) отрицательный и составляет -52 млн.руб. Отрицательная сумма денежного потока от производственно-хозяйственной деятельности объясняется погашением собственных векселей и процентов по ним. Денежный поток (баланс средств) от реализации внеоборотных активов положительный и составляет 239.1 млн.руб.

 **9)Организационная структура 2007г**.

 В 2007 году планируется осуществить мероприятия, целью которых является снижение затрат предприятия на оплату труда за счет совершенствования организационной структуры управления (слияние или ликвидация подразделений. изменение подчиненности) и дальнейшей оптимизации численности (исключение дублирования функций и расширение функциональных обязанностей исполнителей), а так же вывода из структуры завода оставшихся непрофильных бизнесов.

 Наиболее значимыми мероприятиями 2007г. являются:

1. Продолжение оптимизации организационной структуры и численности Технической Дирекции:

- расформирование отдела капитального строительства и отдела комплектации оборудования, перевод специалистов в отдел главного механика;

- вывод из подчинения главному инженеру отдела аренды и непосредственное его подчинение Генеральному директору;

- объединение центральной метрологической лаборатории и цеха контрольно-измерительных приборов в одно подразделение - Отдел главного метролога;

- вывод производственно-диспетчерского отдела из подчинения Генеральному директору и подчинение его главному инженеру.

2. Реорганизация подразделений Дирекции по коммерческой работе:

- ликвидация Управления обеспечения, перевод специалистов в отдел внешнеэкономической деятельности и товарно-сырьевой цех;

- создание отдела реализации продукции.

3. Оптимизация цеха внутризаводского транспорта за счет снижения удельного веса автоперевозок, перехода на ж/д транспорт и реализации на

сторону (с увольнением персонала) требующих ремонта и невостребованных в производственно-хозяйственной автомобилей.

4. Вывод из структуры завода Управления по кадрам и социальным вопросам:

- продажа гостиницы и стадиона;

- подчинение отдела кадров и АХО Генеральному директору;

- подчинение редакции газеты «Резинщик» и вменение- дополнительных обязанностей по управлению всеми социальными вопросами помощнику директора завода по связям с общественностью и социальным вопросам; расторжение договора с НПФ «Уралвагонзаводский» (бывший «ИСЕТЬ-Фонд»).

 В результате выполнения намеченных мероприятий в оргструктуре завода будет 42 подразделения вместо 49, численность РСиС уменьшится на 45 человек, численность вспомогательных рабочих на 55 человека. Экономия фонда оплаты труда с учетом возможных затрат на выплату пособий увольняемым работникам (1778. 4 тыс. руб.) составит 3'3302,5 тыс. рублей в год.

 **10) Расчет точки безубыточности***(достижения самоокупаемости****).***

 Объем производства, обеспечивающий безубыточность продукции.

 Точка безубыточности наступает при объем производства продукции

1031750 тыс. руб при выручке от продажи продукции, товаров, работ, услуг 1351961 тыс. руб, .

**2.2 Прогноз объемов реализации**.

**Объемы реализации основной продукции в натуральном и стоимостном выражении.**

Таблица 2.10

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции  | ед.изм.  | 2006г.ожидаемое  | План2007г.  | План2007г к ожид. 2006г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Основная продукция | в тыс. руб | 1 173 675 | 1 329 956 | 113% |
| в том числе: |  |  |  |  |
| Лента конвейерная  | т.м2 пов.  | 599,1 | 675 | 112,67% |
|  | в тыс. руб. | 587087 | 740 234 | 126,09% |
| Ремни плоские  | т.м2 пр.  | 158,1 | 175 | 110,69% |
|  | в тыс. руб | 23 870 | 25 169 | 105% |
| Ремни вентиляторные | т. шт | 290,8 | 0 | 0,00% |
|  | в тыс. руб | 4679 | 0 | 0% |
| Ремни поликлиновые  | т. шт.  | 391,7 | 23 | 5,87% |
|  | в тыс. руб | 29258 | 8687 | 30% |
| Рукава всего  | т.п.м.  | 4218,4 | 4274 | 101,32% |
|  | в тыс. руб | 212326 | 200 278 | 94% |
| Формовые рти  | тн  | 802,7 | 870 | 108,38% |
|  |  | Продолжение таблицы 2.10 |
| Вид продукции  | ед.изм.  | 2006г.ожидаемое  | План2007г.  | План2007г к ожид. 2006г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | в тыс. руб | 127528 | 145897 | 114% |
| Неформовые рти  | тн  | 146,3 | 160 | 109,36% |
|  | в тыс. руб | 13 565 | 14803 | 109% |
| Техпластина  | тн  | 549,5 | 580 | 105,55% |
|  | в тыс. руб | 32 781 | 35511 | 108% |
| Трубка техническая  | тн  | 96 | 110 | 114,58% |
|  | в тыс. руб | 7744 | 7929 | 102% |
| Шнур резиновый  | тн  | 68,9 | 77 | 111,76% |
|  | в тыс. руб | 2894 | 3455 | 119% |
| Клея  | тн  | 62,1 | 69 | 111,11% |
|  | в тыс. руб | 2322 | 2878 | 124% |
| Ткань НТ-7  | т.м2  | 35 | 48 | 137,14% |
|  | в тыс. руб | 33997 | 45 179 | 133% |
| Резина невулканизованная  | тн  | 333,2 | 368 | 110,44% |
|  | в тыс. руб | 25476 | 27 722 | 109% |
| Специзделия  | т.руб.  | 49640 | 52944 | 106,66% |
|  | в тыс. руб | 52 590 | 54 200 | 103% |
| Прочая продукция  | т. руб.  | 17131 | 17598 | 102,73% |

В представленном проекте бюджета на 2007 год прогнозируется увеличение объема продаж по основной продукции до 1329,9 млн.руб., или на 13% к ожидаемому уровню 2006г.

**2.3. Баланс денежных потоков.**

График поступления денежных средств от продажи продукции.

|  |  |
| --- | --- |
| **Поступления денежных средств от реализации основной продукции**. Таблица 2.12 |  |
| Показатели | Ед.изм | 2006 год Ожид. | 2007 год план | Изменение за год | План 2007г ожнд.2006г |
|   |
|  |  |  | Продолжение таблицы 2.12 |
| Показатели | Ед.изм | 2006 год Ожид. | 2007 год план | Изменение за год | План 2007г ожнд.2006г |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 . Объем реализации с НДС | тыс.руб |  1384937 | I 569 348 | 184411 | 13,3% |
| 2. Авансы, полученные от покупателей (на конец периода) | т Руб. | 47760 | 42374 | -5 387 | -11,3% |
| дней | 12 | 10 | -2 | -16,7% |
| 3 Дебиторская задолженность за ОСНОВНУЮ продукцию продукцию сроком до 6 месяцев (на конец периода) | т. руб. | 43 600 | 43 593 | -1 | 0,0% |
| дней | 11 | 10 | -1 | -9.1% |
| 4 Дебиторская задолженность за основную продукцию продукцию сроком выше 6 мес-в (на конец периода) | т. руб. | 60000 | 57415 | -2586 | -4,3% |
| дней | 16 | 13 | -3 | -18,8% |
| ИТОГО: Объем поступлений за основную продукцию с НДС | тыс.руб. | 1 344 103 | 1 568 344 | 224241 | 16,7% |

 Поступления от реализации основной продукции рассчитаны с учетом сложившейся оборачиваемости элементов оборотного капитала, прямо влияющих на величину денежного потока (авансов, полученных от покупателей, и дебиторской задолженности покупателей). В дебиторской задолженности отдельно выделена динамика текущей (до 6-ти месяцев) и проблемной задолженности. Для расчета абсолютной величины текущей дебиторской задолженности и авансов, получаемых от покупателей, использовано допущение о сохранении неизменным достигнутого уровня оборачиваемости задолженности в 2006г. Колебания роста объемов продаж обеспечивают прямо пропорциональные колебания абсолютных значений кредиторской и дебиторской задолженности по расчетам с покупателями. В отношении проблемной задолженности из принципа осторожности бюджетом предусмотрено равномерное погашение на 1% в квартал.

**Производство и реализация сопутствующей продукции в натуральных показателях**.

 Таблица 2.13

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | Ед.изм.  | 2006г.ожидаемое  | План2007г.  | План2007г к ожид. 2006г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Опытно-конструкторские работы (ОКР)  | чел-час  | 41,313  | 45,44  | 1 1 0%  |
| Теплоэнергия  | тыс.Гкал.  | 495,6  | 501,4  | 101%  |
| Промышленнаявода  | тыс. куб. м.  | 982  | 988  | 101%  |

**Объемы производства и реализации сопутствующей продукции в стоимостных измерителях (в тыс.руб.)**

 Таблица 2.14

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006г.ожидаемое  | План2007г.  | План2007г к ожид. 2006г. |
| Опытно-конструкторские работы (ОКР)  | 14242,7 | 16 038,3 | 113% |
| Теплоэнергия  | 133256,9 | 141 555,2 | 106% |
| Промышленная вода  | 3 299,5 | 3 3655,6 | 111% |

|  |  |
| --- | --- |
| **Поступления денежных средств от реализации услуг ОГЭ** |  Таблица 2.15 |
| Показатели | Ед.изм. | 2006 год Ожид. | 2007 год план | Изменение за год | План 2007г к ожид. 2006 г. в% |
| 2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 . Объем реализации с НДС | тыс.руб. | 161 137 | 171 349 | 10212 | 6,3% |
| 2. Авансы, полученные от покупателей (на конец периода) | т.руб | 2420 | 2380 | -40 | -1,7% |
| дней | 5 | 5 | 0 | 0,0% |
| 3. Дебиторская задолженность за основную продукцию продукцию сроком до 6 месяцев (на конец периода) | т.руб. | 13695 | 13 346 | -349 | -2,5% |
| дней | 31 | 28 | -3 | -9,7% |
| 4. Дебиторская задолженность за основную продукцию продукцию сроком выше 6 мес-в (на конец периода) | т.руб. | 5 870 | 5653 | -217 | -3,7% |
| дней | 13 | 12 | -1 | -7,7% |
|  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | Продолжение таблицы 2.15 |
| Показатели | Ед.изм. | 2006 год Ожид. | 2007 год план | Изменение за год | План 2007г к ожид. 2006 г. в% |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| ИТОГО: Объем поступлений от реализации услуг ОГЭ с НДС | тыс.руб | 153470 | 169 194 | 15724 | 10,2% |
|  |  |  |  |  |  |
| **Поступления денежных средств от реализации ОКР** |   Таблица 2.16 |
| Показатели | Ед.изм. | 2005 год Ожид. | 2006 год план | Изменение за год | План 2006г к ожид 2005г. в % |
|   |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Объем реализации с НДС | тыс.руб. | 16 806 | 18925 | 2 119 | 12,6% |
| 2. Авансы, полученные от покупателей (на конец периода) | т.руб | 5 000 | 2990 | -2010 | -40,2% |
| дней | 107 | 57 | -50 | -46,7% |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  | Продолжение таблицы 2.16 |
| Показатели | Ед.изм. | 2005 год Ожид. | 2006 год план | Изменение за год | План 2006г к ожид 2005г. в % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3. Дебиторская задолженность за основную продукцию продукцию сроком до 6 месяцев (на конец периода) | т.руб | 500 | 579 | 79 | 1 5,7% |
| дней | 11 | 1 1 | 0 | 0,0% |
| дней | 0 | 0 | 0 |   |
| ИТОГО: Объем поступлений от рсализации ОКР с НДС | тыс р\ б | 18 960 | 17 443 | -1 517 | -8,0% |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Фонд оплаты груда в тыс.руб. |  |  |  |  |
|  |  |  | Таблица 2.17 |
| Показатели | 2006 год Ожид. | 2007год план | Изменение за год | План 2007г к ожнд 2006г. |
|   |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | Продолжение таблицы 2.17 |
| Показатели | 2006 год Ожид. | 2007год план | Изменение за год | План 2007г к ожнд 2006г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 Заработная плата основных рабочих на изготовление основной продукции | 45 283 | 48954 | 3 671 | 108,1% |
| 2. Заработная плата основных рабочих на изготовление полуфабрикатов | 12013 | 13052 | 1 039 | 108,7% |
| 3 Заработная плата вспомогательных рабочих и РСпС |   |   |   |   |
| - в ОПР основных цехов | 50 165 | 30 992 | -19 173 | 61,8% |
| - в ОПР вспомогательных цехов | 70000 | 89 170 | 19 170 | 127,4% |
| 4. Заработная плата в ОХР | 80332 | 63393 | -16939 | 78,9% |
| 5 Заработная плата в соц.сфере (УКСВ+ЦОП) | 9982 | 2 113 | -7869 | 21,2% |
| 6 Заработная плата пр. (б/листыдекретные отпуска, отпуска по УХОДУ за ребенком) | 7460 | 7200 | -260 | 96,5% |
| ИТОГО ФОТ (до удержаний) | 275 235 | 254 874 | -20361 | 92,6% |
| Удержания: |   |   |   |   |
| - подоходный налог (13%) | 35781 | 33 134 | -2647 | 92,6% |
| - профсоюзные взносы (0,7%) | 1 927 | 1 784 | -143 | 92,6% |
| ИТОГО ФОТ (после удержаний) | 237 528 | 219956 | -17572 | 92,6% |

 **Расчеты с поставщиками газа.**

 Таблица 2.18

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед.изм | 2006 год Ожид. | 2007год план | Изменение за год | План 2007г к ожид. 2006г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 Потребление газа  | тыс н.м куб.  | 95 130,0  | 101 687,3  | 6557,3  | 106,9%  |
| 2 Стоимость 1 н м куб  | руб  | 1 208,74  | 1 341,70  | 132,96  | 1 1 1 ,0%  |
| 3 Стоимость газа  | тыс руб  | 1 14987  | 136434  | 21 447  | 1 1 8,7%  |
| 4. Стоимость газа с НДС  | тыс. руб.  | 135685  | 160992  | 25307  | 118,7%  |
| 5. Задолженность поставщикам (на коней периода) (ЗАО "Уралсевергаз". ОАО "Екатеринбурггаз")  | труб  | 18900  | 16887  | -2013  | 89,3%  |
|  | дней  | 50  | 38  | -12  | 76,0%  |
| ИТОГО: расчеты с поставщиками газа  | тыс. руб.  | 119525  | 161 956  | 42431  | 135,5%  |

 **Расчеты с поставщиками электроэнергии.**

 Таблица 2.19

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед.изм | 2006 год Ожид. | 2007год план | Изменение за год | План 2007г к ожид 2006г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Потребление электроэнергии  | тыс.КВт(ч)  | 46379  | 49062  | 2 683,4  | 105,8%  |
| - сторонняя  | тыс КВт(ч)  | 46379  | 19458  | -26 920,6  | 42,0%  |
| - турбинная  | тыс.КВт(ч)  |  | 29604  | 29 604.0  |  |
| 2. Стоимость 1 КВт(ч)  | руб.  | 1,043  | 0,780  | -0,263  | 74,8%  |
| - сторонняя  | руб  | 1,043  | 1,130  | 0,087  | 108,3%  |
| - турбинная  | руб.  |  | 0,550  | 0,6  |  |
| 3 Стоимость электроэнергии  | тыс. руб.  | 48373  | 38262  | -10 111  | 79,1%  |
| - сторонняя  | тыс. руб.  | 48 373  | 21 980  | -26 394  | 45,4%  |
| - турбинная  | тыс руб.  |  | 16282  | 16282  |  |
| 4. Стоимость сторонней электроэнергии с НДС  | тыс. руб.  | 56740  | 25936  | -30 804  | 45,7%  |
| 5. Авансы, выданные поставщикам (на конец периода) (ООО "Первая уральская сбытовая компания")  | т.руб.  | 490  | 216  | -274  | 44,1%  |
|  | дней  | 3  | 3  | 0  | 100,0%  |
| 6. Задолженность поставщикам (на конец периода) (ОАО "Екатеринбургская электросетевая компания")  | т.руб.  | 100  | 72  | -28  | 72,0%  |
|  | дней  | 1  | 1  | 0  | 100,0%  |
| ИТОГО: расчеты с поставщиками электроэнергии  |  | 56395  | 25689  | -30706  | 45,6%  |
|   Расчеты с поставщиками городской воды. Таблица 2.20 |
|  Показатели | Ед.изм. | 2006 г. Ожид. | 2007 год план | Изменение за год | План 2007г к ожид.2006г. в % |
|  |
| 1 . Потребление городской воды | тыс м куб. | 538,5 | 565,425 | 26,9 | 105,0% |
| 2. Стоимость 1 м .куб. | руб | 11,23 | 12,35 | 1,12 | 110,0% |
| 3 Стоимость городской воды | тыс. руб | 6047 | 6985 | 937 | 115,5% |
| 4. Стоимость городской воды с НДС | тыс. руб. | 7 136 | 8242 | 1 106 | 115,5% |
| 5. Задолженность поставщикам (на конец периода) | т.руб. | 530 | 509 | -22 | 95,9% |
| дней | 27 | 22 | -5 | 81,5% |
| ИТОГО: расчеты с поставщиками городской воды | тыс. руб. | 7075| | 8328 | 1 253 | 117,7% |

 Расчеты с поставщиками ТМЦ (основное сырье и материалы) в тыс.руб

 Таблица 2.21

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед.изм. | 2006 г. Ожид. | 2007 год план | Изменение за год | План 2007г к ожид.2006г. в % |
|   |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Стоимость завозимого основного сырья и материалов с НДС | тыс. руб. | 718 126 | 903 340 | 185 214 | 125,8% |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 2 Авансы, выданные поставщикам (на конец периода) | т. Руб. | 5 120 | 5019 | -102 | 98,0% |
| Дней | 3 | 2 | -1 | 66,7% |
| 3 Задолженность поставщикам сырья, материалов (на конец периода) | т. Руб. | 80000 | 54435 | -25 565 | 68,0% |
| Дней | 40 | 22 | -18 | 55,0% |
| ИТОГО: расчеты с поставщиками основного сырья и материалов с НДС | тыс. руб. | 707310 | 952 484 | 245174 | 134,7% |

 **Постоянные затраты. Структура и расшифровка затрат.**

**Состав и структура себестоимости производства основной продукции (в млн. руб.)**

 Таблица 2.22

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2006 г. ожид.  | 2007 год ПЛАН  | доля в общем объеме  | 2007г. к уровню2006г.  |
|  |  | I кв-л  | II кв-л  | III кв-л  | IV кв-л  | Год всего  |  |  |
| 1  | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  |
| Себестоимость производства основной продукции, в т.ч.  | 1 094,2  | 276,0  | 287,8  | 329,5  | 336,6  | 1 229,9  | 100%  | 112%  |
| - прямые переменные затраты  | 712,8  | 179,0  | 90,9  | 227,2  | 239,7  | 836,8  | 68,0%  | 1 1 7%  |
| - общепроизводственные расходы основных цехов без затрат на производство ОКР  | 92,0  | 16,3  | 16,4  | 17,2  | 16,3  | 66,2  | 5,4%  | 72%  |
| - общепроизводственные расходы вспомогательных цехов без услуг пром. характера, кап. вложений и прочих (аренда, связь)  | 130,3  | 46,2  | 45,9  | 50,0  | 45,9  | 188,0  | 15,3%  | 144%  |
| - общехозяйственные расходы  | 159,1  | 34,5  | 34,6  | 35,1  | 34,7  | 138,9  | 11,3%  | 87%  |

Смета затрат на содержание основных цехов и ИР ( в тыс. руб.)

 Таблица 2.23

|  |  |
| --- | --- |
| Статья расходов | 2007 г. |
| 1  | 2  |
| 1. Затраты на содержание персонала  | 39 576,5  |
| 1.1 Затраты на з/пл руководителей, специалистов, служащих и пр. персонала.  | 30991,8  |
|  Продолжение таблицы 2.23 |
| Статья расходов | 2007 г. |
| 1  | 2  |
| 1 .2 Пр. затраты на персонал  | 0,0  |
| 1.3 Отчисления на соц. нужды.  | 8 584,7  |

**2.4. Прогнозирование доходов и расходов предприятия**

 Бюджет движения средств на 2007г. (тыс.руб.с НДС)

 Таблица 2.24

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | Ожидаемое 2006г.  | План 2007 г.  | 2007г. к 2006г. в % |
| 1  | 2  | 3  | 4 |
| Остаток ден. ср-в на начало периода  | 7221 |  62656 |  |
| 1. Поступления от текущей деятельности  | 1516025 | 1 812819 | 119,6 |
| 1 . 1 Поступления от реализации  | 1501824 | 1 784617 | 118,8 |
|  Основная продукция  | 1280423 | 1 568 344 | 122,5 |
|  Услуги ОГЭ  | 147252 | 169 194 | 114,9 |
|  Реализация ОКР  | 20533 | 1 7 443 | 85,0 |
|  Прочие услуги  | 53616 | 29636 | 55,3 |
| 1.2. Поступления от реализации застарелых запасов ГП  | 13939 | 25 966 | 186,3 |
| 1.3. Поступления от реализации застарелых запасов ТМЦ  | 262 | 2236 | 853,6 |
| 2. Поступления от инвестиционной деятельности  | 116506 | 349 442 | 142,8 |
| 2.1 Поступления от реализации ОФ и прочих внеоборотных активов  | 116506 | 349 442 | 142,8 |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3. Кредиты, займы полученные  | 301178 | 157 500 | 52,3 |
|  | Продолжение таблицы 2.24 |
| Показатели  | Ожидаемое 2006г.  | План 2007 г.  | 2007г. к 2006г. в % |
| 1  | 2  | 3  | 4 |
| Сбербанк РФ  | 32352 | 77500 |  |
| филиал "Банк Москвы"  |  | 20000 |  |
| филиал Газпромбанка  |  | 60 000 |  |
| 3.2 Продажа собственных векселей  |  | 0 |  |
| ИТОГО ПОСТУПЛЕНИИ ОТ ВСЕХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  | 1933709 | 2319761 | 110,5 |
| в том числе  |  |  |  |
| - от производственно-хозяйственной деятельности  |  | 1 970 319 |  |
| - от реализации внеоборотных активов  |  | 349 442 |  |
| I. Платежи по текущей деятельности  | 1540922 | 1 887 496 | 118,7 |
| 1.1 Расчеты с персоналом по оплате труда  | 224910 | 225 140 | 100,1 |
| 1.1.1 ФЗП  | 217329 | 219956 | 101,2 |
| 1.1.2 Прочие расходы на персонал (выплаты социального характера, расчеты с профсоюзом, добровольное медстрахование - содержание поликлиники, профосмотры и т.п.)  | 7581 | 5 184 | 68,4 |
| Расчеты с профсоюзом  | 1927 | 1 784 | 92,6 |
| ДМС  | 2800 | 3 000 | 107,1 |
| Прочие (поощрения работников предприятия к проф. праздникам и др.)  | 2854 | 400 | 14 |
| 1.2. Платежи в бюджет и внебюджетные фонды  | 235206 | 357 994 | 127,1 |
| 1 .2.1 Текущие платежи в бюджет и в/б фонды  | 192664 | 337 319 | 144,1 |
| Подоходный налог  | 33299 | 33 134 | 99,5 |
| ЕСН  | 63649 | 70600 | 110,9 |
| Налог на прибыль  | 8865 | 86845 | 520,5 |
| НДС  | 57654 | 121 066 | 178,2 |
|  | Продолжение таблицы 2.24 |
| Показатели  | Ожидаемое 2006г.  | План 2007 г.  | 2007г. к 2006г. в % |
| 1  | 2  | 3  | 4 |
| Налог на имущество  | 4985 | 5 600 | 112,3 |
| Земельный налог  | 22755 | 18074 | 79,4 |
| 1  | 2  | 3  | 4 |
| Прочие  | 1457 | 2000 | 137,3 |
| .2.2 Погашение задолженности прошлых периодов в бюджет и в/б фонды  | 21313 | 6650 | 31,2 |
| 1.2.3 Погашение реструктуризированной задолженности по платежам в бюджеты в/б фонды без учета процентов за реструктуризацию  | 19987 | 13 083 | 65,5 |
| 2.4 % по реструкт.задолж. по расчетам с бюджетом и в/б фондами  | 1242 | 942 | 75,8 |
| 1.3. Материально-техническое обеспечение  | 806367 | 990 543 | 122,8 |
| .3.1. Сырье и основные материалы  | 754256 | 952 484 | 126,3 |
| .3.2. Вспомогательные материалы  | 22628 | 27500 | 121,5 |
| 1.3.3. Продукты питания для заводских столовых  | 9813 | 2 492 | 25,4 |
| 1.3.4. Погашение реструктуризированной коммерческой задолженности по расчетам с поставщиками сырья и материалов.  | 19670 | 8 067 | 41 |
| 1.4. Газ, электроэнергия, услуги муниципальных предприятий  | 172614 | 201 047 | 116,5 |
| 1.4.1. Электроэнергия  | 51227 | 25 689 | 50,1 |
| 1.4.2. Газ  | 109370 | 161 956 | 148,1 |
| 1.4.3. Горводоканал  | 6967 | 8328 | 119,5 |
| 1.4.4. Сбросы сточных вод  | 5050 | 5 074 | 100,5 |
| 1.5. Коммерческие, таможенные и транспортные расходы  | 47301 | 55793 | 118,0 |
| 1.5.1 Проведение выставок, презентаций, конференций, представительские и пр. расчеты, связанные с расчетами на рекламу и маркетинг  | 1560 | 2770 | 177,6 |
| 1 .5.2 Расчеты с ж/д и авиаперевозчиками  | 18020 | 25 000 | 138,7 |
|  | Продолжение таблицы 2.24 |
| Показатели  | Ожидаемое 2006г.  | План 2007 г.  | 2007г. к 2006г. в % |
| 1  | 2  | 3  | 4 |
| 1 .5.3 Расходы по доставке сырья и ГСМ  | 24974 | 25 000 | 100,1 |
| 1 .5.4 Расчеты с прочими сторонними перевозчиками  | 1163 | 1 200 | 103,2 |
| 1.5.5 Таможенные платежи  | 1584 | 1 823 | 115,1 |
| 1.6. Страхование  | 1520 | 480 | 31,6 |
| 1.7. Ремонт производственных фондов  | 16988 | 25453 | 149,7 |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1.8. Общехозяйственные расходы  | 27843 | 28215 | 101,3 |
| 1.8.1 Консультационные, аудиторские, информационные услуги  | 3678 | 3 200 | 87 |
| 1  | 2  | 3  | 44 |
| 1.8.2 Телекоммуникационные расходы помимо телефонной связи (интернет, телетайп и т.п.)  | 430 | 400 | 93 |
| 1 .8.3 Платежи за лицензии, сертификацию, регистрационные сборы, услуги нотариусов  | 5113 | 5 200 | 101,7 |
| 1.8.4 Расчетно-кассовое обслуживание  | 976 | 840 | 86,1 |
| 1.8.5 Хозяйственные операции  | 4580 | 4800 | 104,8 |
| 1 .8.6 Прочие платежи (услуги по обеспечению безопасности, услуги по обеспечению охраны окр. среды и т.п.)  | 10033 | 10295 | 102,6 |
| 1.8.7. Расходы на обучение и переподготовку персонала  | 253 | 280 | 110,7 |
| 1.8.8 Расчеты с поставщиками услуг связи  | 2780 | 3200 | 115,1 |
| 1.9 Погашение реструктуризированной задолженности по расчетам с поставщиками работ, услуг  | 8163 | 2830 | 34,7 |
| 2. Платежи по инвестиционной деятельности  | 11761 | 17078 | 145,2 |
| 2.1 Покупка оборудования (расчеты с поставщиками основных средств и прочих в/о активов)  | 11761 | 12348 | 105 |
|  | Продолжение таблицы 2.24 |
| Показатели  | Ожидаемое 2006г.  | План 2007 г.  | 2007г. к 2006г. в % |
| 1  | 2  | 3  | 4 |
| 2.2. Погашение реструктуризированной задолженности прошлых периодов  | 357712 | 4730 | 59,7 |
| 3. Платежи по финансовой деятельности  | 5992 | 224126 | 56,6 |
| 3.1 Краткосрочные финансовые вложения  | 278025 |  |  |
| 3.2 Погашение кредитов, займов  |  | 157 500 | 157500 |
| Сбербанк РФ  |  | 107 500 |  |
| филиал "Банк Москвы"  |  | 20 000 |  |
| филиал Газпромбанка  |  | 30 000 |  |
| 3.3 Выкуп собственных векселей  | 71820 | 44854 | 62,5 |
| 3.4. Погашение % по кредитам, займам, векселям выданным  | 19875 | 21772 | 109,5 |
| по кредитам банков срочным  | 17447 | 18322 | 105, |
| по векселям собственным выданным  | 2428 | 3 450 | 142,1 |
| ИТОГО ПЛАТЕЖЕЙ ПО ВСЕМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  | 1928395 | 2 069675 | 107,3 |

**2.5. Прогнозирование прибылей и убытков.**

|  |
| --- |
| **Отчет о прибылях и убытках**  тыс.руб. без НДС |
|  Таблица 2.25 |
| ПОКАЗАТЕЛИ | Код строки | 2006 г. | 2007 г. |
|   |   | Ожид. | бюджет план |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **1. Выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг всего** | 010 | **1 359 545** | **1 538 325** |
| 1.1 Основная продукция |   | 1 169 531 | 1 351 961 |
| 1.2 Работы, услуги промышленного характера |   | 150 584 | 161 249 |
| 1.3 Работы, услуги непромышленного характера |   | 39 430 | 25 115 |
|   |   |   |   |
| **2. Полная себестоимость** | 020 | **(1 320 681)** | **(1 (437 749)** |
| 1.1 Основная продукция |   | (1 135 176) | (1 262 543) |
| 1.2 Работы, услуги промышленного характера |   | (143 163) | (152 681) |
| 1.3 Работы, услуги непромышленного характера |   | (42 342) | (22 525) |
|   |   |   |   |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **4. Коммерческие расходы (до 2006г. без ФОТ коммерческой дирекции)** | 030 | **(7 009)** | **(10 380)** |
|   |   |   |   |
| **Прибыль (убыток) от продаж**  | **050** | **31 855** | **90 196** |
| ***Рентабельность продаж*** |  | ***2,3%*** | ***5,9%*** |
| проценты к получению  | 060 | 7 | 0 |
| проценты к уплате | 070 | **(25 681)** | **(22 714)** |
| доходы от участия в других организациях  | 080 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| прочие операционные доходы (091+092+093+094+095+096) | 090 | **87 694** | **149 014** |
| прочие операционные расходы (101+102+103+104+105+106+112+113) | 100 | **(55 405)** | **(22 959)** |
| Внереализационные доходы (121+122+123+124+125+126) | 120 | **2 871**  | **200**  |
| Внереализационные расходы (131+132+133+134+135+136+137) | 130 | **29 071** | **2 815** |
| **Прибыль (убыток) до налогообложения (050+059+119)** | **140** | **12 270** | **190 922** |
| Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | 150 | (14 352) | (46 146) |
| **Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) (140-150)** | **190** | **-197** | **144 776** |
| Начисленная амортизация текущего периода | 220 | 17 259 | 18 447 |
| Прибыль (убыток) от продаж без текущей амортизации и процентов за пользование капиталом (EBITDA) (050+220) |   | **49 114** | **108 643** |
| ***Рентабельность по EBITDA*** (050+220)/010 |  | ***3,6%*** | ***7,1%*** |

**2.5. Прогнозный баланс предприятия.**

Бухгалтерский баланс для целей финансового менеджмента.

 Таблица 2.26

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы | НП | КП | Пассив | НП | КП |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| I. Оборотные активы | **420508** | **435770** | I.Краткосрочные заемные ср-ва | **519897** | **368361** |
| Денежные средства  | 7220 | 62656 | Кредиторская задолженность | 339166 | 237592 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | Краткосрочные кредиты и займы | 180726 | 130764 |
| Дебиторская задолженность | 195576 | 162756 |   | 5 | 5 |
| Запасы  | 217173 | 209819 | II. Долгосрочные заемные ср-ва | 2732 | 2732 |
| Прочие оборотные активы | 539 | 539 |   |  |  |
|   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |  |  |  |
| II. Внеоборотные активы | 332050 | 283353 | III. Капитал | 229929 | 348030 |
| Нематериальные активы | 1434 | 954 | Накопленная прибыль | 229390 | 347491 |
| Основные средства | 230865 | 256972 | Вложенный капитал собственника | 539 | 539 |
| Незавершонное строительство | 84926 | 24116 |   |   |   |
| Долгосрочные финансовые вложения | 13514 | 0 |   | 0 | 0 |
| Отложенные налоговые активы | 0 | 0 |   |  |  |
| Прочие | 1311 | 1311 |   | 0 | 0 |
| Баланс | 752558 | 719123 | Баланс | 752558 | 719123 |

 Широко используемым приемом анализа отчетности является изучение специальных коэффициентов, расчет которых основан на существовании определенных соотношений между отдельными статьями отчетности. Суть метода заключается в следующем: в определении формулы расчета финансового коэффициента, в расчете соответствующего коэффициента и сравнении этого показателя с какой-либо базой.

 Базой могут являться: общепринятые стандартные значения финансовых коэффициентов, аналогичные значения финансовых коэффициентов предшествующих лет, значения финансовых коэффициентов конкурирующих предприятий и т.д.

 Финансовые коэффициенты не имеют универсального значения и могут рассматриваться лишь как ориентировочные показатели.

 В настоящее время выделяются следующие группы финансовых коэффициентов.

 **Расчет и нормативные значения показателей финансовой устойчивости предприятия**

 Таблица 2.27.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Расчет/ расчетное значение | Нормативное значение |
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Коэффициент автономии | Собственный капитал / Весь капитал | >= 0,5 |
|   | 0,393 |  |
| 2. Коэффициент финансовой устойчивости | Заемный капитал/Весь капитал | <=0,5 |
|   | 0,604 |  |
| 3, Коэф обеспеченности собственными оборотными средствами | Собственные оборотные ср-ва(СОС)/Все оборотные средства | >=0,1 |
|   | -0,037 |  |
| 4. Коэффициент маневренности собственного капитала | СОС/Собственный капитал | 0,2-0,5 |
|   | -0,055 |   |
| 5. Коэффициент обеспеченности материальных запасов СОС | СОС/Материальные запасы | .=0,5 |
|   | -0,087 |   |

|  |  |
| --- | --- |
| **Расчет показателей ликвидности предприятия** |  |

 Таблица 2.28.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Формула расчета /расчет | Нормативное значение |
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Величина СОС (функционирующий капитал) | Собственный капитал + долгосрочные обязательства - внеоборотные активы | ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ |
|   | -15990,00 |   |
| 2. Маневриность СОС | Денжные ср-ва/СОС | 0-1рост -положительная динамика |
|   | -2,185 |   |
| 3. Коэфициент покрытия (общей ликвидности) | ТА/ТП | >= 2 |
|   | 0,964 |   |
| 4. Коэффициент быстрой ликвидности | ТА/-запасы и затраты/ ТП | 0,7-0,8(РФ) >=1(МСФО) |
|   | 0,483 |   |
| 5. Коэффициент абсолютной ликвидности | Денжные ср-ва/ТП | 0,2-0,25 |
|   | 0,079 |   |
| 6.Доля СОС в покрытии запасов и затрат | СОС/Запасы и затраты | >=0,5 |
|   | -0,036 |   |
| 7. Коэффициент покрытия запасов и затрат | СОС+краткосрочные ссуды и займы +кредиторская задолженность по товарным операциям / запасы и затраты |  >=1 |
|   | 0,655 |   |

**Расчет показателей деловой активности (оборачиваемости) предприятия**

 Таблица 2.29.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Формула расчета /расчет |
| 1 | 2 |
| 1. Оборачиваемость активов (раз),(отдачи) | Чистая выручка от реализации(ЧВоР) продукции / среднегодовая сумм активов |
|  | 2,091раз/172 дня |
|  | Продолжение таблицы 2.29 |
| Показатели | Формула расчета /расчет |
| 1 | 2 |
| 2. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (только по покупателям) (дни) | ЧВоР / /чистая среднегодовая дебиторская задолженность покупателей\* 360/\*  |
|   | 8.586раз/42дня |
| 3. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (раз) (только по поставщикам) | Себестоимость реализованной продукции / среднегодовая стоимость кредиторской задолженности\*\* 360/\* |
|   | 4,986раз/35дней |
| 4. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | ЧВоР/собственный капитал |
|  | 5,323 |
| 5. Коэффициент оборачиваемости текущих активов | ЧВоР/ТА |
|  | 3,593 |
| 6. Коэффициент оборачиваемости денежных средств | ЧВоР/денежные ср-ва |
|  | 44,030 |
| 6. Коэффициент оборачиваемости производственных запасов | Себестоимость реализованной продукции/Средняя величинаПЗ |
|  | 7,842 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Расчет показателей рентабельности предприятия** |  |

 Таблица 2.30

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Формула расчета /расчет |
| 1 | 2 |
| 1. Рентабельность чистых активов по чистой прибыли | Чистая прибыль/среднюю стоимость чистых активов |
|  | 49,63% |
| 2. Рентабельность всего капитала | Чистая прибыль/среднегодовая стоимость капитала (валюта) |
|  | 19,67% |
|  | Продолжение таблицы 2.30 |
| Показатели | Формула расчета /расчет |
| 1 | 2 |
| 3. Рентабельность продаж | Чистая прибыль/выручка (нетто) |
|  | 9,41% |
| 4. Рентабельность собственного капитала | Чистая прибыль/среднегодовая стоимость собственного капитала |
|  | 50,10% |
| 5. Рентабельность продукции | Прибыль от реализации продукции / Себестоимость продукции |
| ` | 7,00% |
| РК = ТА-ТП+ККЗ = 428139-444129+155745=139755ЧА = А – ТП = 735840,5-444129 = 291711 |

 Показатели имущественного положения определяют структуру

имущества предприятия. Просматривается низкая эффективность использования имущества предприятия, валюта баланса уменьшилась.

 Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, имеющих долгосрочные вложения в предприятие. Они отражают способность предприятия погашать долгосрочную задолженность.

 Предприятие с недостаточным колличеством ресурсов финансовых средств. Предприятие финансово-зависимое, повышенный риск финансовых затруднений, такая тенденция, с точки зрения кредиторов, снижает гарантии погашения предприятием своих обязательств. Уменьшение величины собственных средств предприятия, находящихся в мобильной форме и понижение возможностей в маневрировании этими средствами.

 Снижение платежных возможностей предприятия даже при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами, при таком значении коэффициента ликвидности 0,079 предприятию сложно будет получать кредиты. Низкая платежеспособность предприятия. В такой ситуации акции и облигации неликвидны.

 Расчет показателей рентабельности предприятия высокий для данного предприятия, за исключением рентабельности продукции, для данного предприятия это считается неплохой рентабельностью, в настоящий момент российский рынок резинотехнических изделий насыщен, показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности редприятия.

 Если рассматривать, вышеперечисленные коэффициенты, в динамике на начало года и конец года, то все показатели улучшаются, после внедрения бизнес-плана.

**Заключение**

После написания курсовой работы мною было отмечено, что всё таки в условиях рынка именно финансовое бизнес-планирование на предприятии становится важнейшей функцией управления: основой планирования и анализа хозяйственной деятельности.

Финансовое планирование – это процесс разработки, исполнения, контроля и анализа финансовых планов (бюджетов), охватывающие все стороны деятельности организации, позволяющий сопоставить все понесенные затраты с полученными финансовыми доходами на предстоящий период (периоды) в целом по предприятию и по отдельным подразделениям.

В самом общем виде назначение финансового планирования в компании заключается в том, что это основа:

1. планирования и принятия управленческих решений в компании;
2. оценки всех аспектов финансовой состоятельности компании;
3. укрепления финансовой дисциплины и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам компании в целом.

 Выходными результатами процесса финансового планирования являются формы сводной финансовой отчетности: отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках), баланс произвоодства и отгрузки, отчет о движении денежных средств и отчет об изменении финансового состояния; баланс, объединяющий результаты .

 Бюджет доходов и расходов, показывающий соотношение всех доходов от реализации (по отгруженной продукции или оказанным услугам) в плановый период со всеми видами расходов, которые предполагает понести в этот же период предприятие. Именно этот документ показывает структуру себестоимости продукции, соотношение затрат и результатов хозяйственной деятельности за определенный период. По нему можно судить о рентабельности производства, возможности вернуть в срок кредит и другие заемные средства.

БДС – это движение расчетного счета и наличных денежных средств в кассе предприятия, отражающий все прогнозируемые поступления и снятия денежных средств в результате хозяйственной деятельности фирмы. Он показывает возможные поступления предоплаты за поставляемую продукцию, задержки поступлений за отгруженную ранее продукцию, использование неденежных форм платежных документов – зачеты, векселя и пр. Данный документ отражает потребность во внешнем финансировании (объем кредитов, инвестиций), а также способствует более точному определению величины данного финансирования. Его назначение состоит в обеспечении сбалансированности поступлений денежных средств и их списании в соответствии с запланированными расходами по бюджетным периодам.

Заключительной стадией процесса является анализ прогнозного баланс предприятия .

В результате проведенного анализа на ОАО «Уральский завод РТИ» разработаны перспективные политики в различных областях.

1. Политика предприятия в части продаж.
	* отдел маркетинга - основная цель которого является изучение перспектив развития рынка, поиск новых покупателей, поиск перспективных продуктов и анализ продаж. Аналитические разработки ложатся в основу выбора направления продаж, развития продуктов и технического перевооружения завода.
	* отдел логистики - основная функция – оптимизация товарных потоков. В результате затраты на доставку сырья и готовой продукции заводским транспортом могли бы сократиться.
	* активизировать работу входящего в состав института резины (ИРиРТИ). ИРиРТИ активно разрабатывает ОКР для сторонних заказчиков.
2. Политика предприятия в области технического перевооружения производства.

Степень износа основных фондов предприятия высока. Необходимо начать процесс технического перевооружения (ТПР). Составить план минимально необходимых мероприятий по восстановлению мощностей, включающий в себя мероприятия по модернизации подготовительного производства, производства транспортерных лент, рукавного производства, производства формовых изделий, производства ремней. Осуществить мероприятия, направленные на восстановление работоспособности оборудования, стабилизацию работы и повышение качества продукции.

1. Политика предприятия по планированию, управлению финансовыми потоками и оборотным капиталом.
* разработана и внедрена система бюджетного планирования. Бюджету придан статус основного финансового плана завода.
	+ особое внимание уделить контролю за исполнением утверждаемого советом директоров бизнес-плана на 2007год и финансовыми потоками в целом.
	+ внедрить программу управления дебиторской задолженностью, позволившей снизить коммерческую дебиторскую задолженность по расчетам с внешними покупателями продукции, работ и услуг. Основные параметры программы управления задолженностью:
* всю существующую задолженность расписать и закрепить за подразделениями, ответственными за погашение;
* разработать графики погашения задолженности для каждого подразделения;
* установить лимиты дебиторской задолженности на покупателей продукции, работ, ограничивающие риски предприятия по возврату средств за реализованную продукцию.
1. Политика предприятия по управлению себестоимостью.
* ужесточить технологические нормы расхода сырья и материалов, что обеспечило бы экономию;
* разработать и внедрить более экономичные рецептуры.
* ежемесячно проводится анализ цен на сырье и утверждается предельно допустимый уровень цен на приобретаемое сырье и материалы. Цены устанавливаются на основе предложений предприятий изготовителей сырья, а не перекупщиков. Следует утвердить список базовых поставщиков производителей, уровень цен которых является критерием.
* внедрить систему оценки труда руководителей, специалистов и служащих, нацеливающая на выполнение конкретных задач и достижения установленных показателей эффективности, ликвидности, прибыльности.
1. Управление рисками.
* погашению задолженности по расчетам с бюджетами и внебюджетными фондами уделить особое внимание задолженности по налогам и платежам во в/б фонды.
* установить жесткий порядок контроля за транспорто-заготовительными расходами. Обоснованность затрат проверяется управлением защиты собственности.

 В заключении своей курсовой работы хотелось бы отметить, что поставленные мною задаи ниже перечисленные задачи были решены.

 1. Отразить теоретические и методологические основы финансового

 бизнес-планирования на предприятии.

 2. Раскрыть сущность и назначение финансового планирования на

предприятии.

 3. Определение основных моделей и методов финансового планирования.

4.Провести анализ финансовых показателей рассматриваемого предприятия, объектом исследования является ОАО «Уральский завод РТИ». Анализируемый период: 2006-2007 года.

А цель: раскрыть тему «Финансовое бизнес - планирование на предприятии» по мере возможности была достигнута.

**Список литературы**

1.Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996г. № 129-ФЗ.

2. Приказ Минфина РФ от 22 июня 203г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организации».

3.Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденная приказом Минфина РФ от 6 июля 1999г.№43(ПБУ 9/99)

4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утвержденная приказом Минфина РФ от 6 мая 1999г. № 32н (в ред.приказов Минфина РФ от 30.12.99 № 107н, от 30.03.01 № 27н)

5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ10/99), утвержденная приказом Минфина РФ от 6 мая 1999г. № 33н (в ред.приказов Минфина РФ от 30.12.99 № 107н, от 30.03.01 № 27н)

6. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента - М.: Финансы и статистика, 2002.(Реек.Мин-вом обр-ия РФ).

7. Балабанов И.Т.Финансовый анализ и планирование хохяйствующего субъекти - М.: Финансы и статистика, 2002.

8. Бланк И.А.Управление финансовой стабильностью предприятия.-К.:Ника- Центр,Эльга, 2003.

 9. Денисов А.Ю.. Денисова Е.Е. Коммерческий и финансовый

менеджмент.- Словарь -справочник российского предпринимателя.-

М :Перспектива, 1992

10. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебник

3.-3-е изд.-М.: Дело и Сервис, 2005

11. Жилкина А.И. Управление финансами; Учебник; Москва ИНФРО-М., 2007

12.Ковалев В.В.Практикум по финансовому менеджменту: Конспект лекций с задачами - М.: Финансы и статистика, 2002

13.Лихачева О.Н.Финансовое планирование на предприятии - М.,ООО ”ТК Велби” 2003.

14.Ронова Г.Н. Финансовый менеджмент - М : Финансы и статистика, 2003.

15. Сергеев И.П Оперативное финансовое планирование на предприятии - М.: Финансы и статистика, 2002

16. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика.- М.Перспектива, 2005

17. Чечевицина Л,Н,,Чуев И,Н, Анализ финансово-хозяйственной деятельности; Ростов на дону, Феникс, 2005

18. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа . - М.: Учебное и практическое пособие- М., ИНФРА-М, 2003.

19. Финансовый бизнес-план:Учебное пособие/ Под ред.В.М.Попова.-М.: Финансы и статистика, 2002.

20.Финансы организации (предприятий):Учебник/Под ред.Н.В.Колчиной. М., ЮНИТИ, 2004.