МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра «Финансы и кредит»

Тема: Расширение объёмов производства хлеба «Железнодорожный»

КУРСОВОЙ ПРОЕКТ

Дисциплина Инвестиции

Студент группы Э -4710 Гарматюк К.К.

Направление (521600) Экономика

Специальность (060800) Финансы и кредит

Руководитель канд. экон. наук, доц. Петрова В.П.

Комиссия канд. экон. наук, доц. Петрова В.П.

 ст. преп. Шумкова А.М.

Дата защиты

Оценка

Курган 2003

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическое окружение 3

1.Обзорный раздел (резюме) 7 2.Описание предприятия 11

3.Описание отрасли 21

4.Описание продукции 24

5.Описание рынка 30

6.Производственный план 37

7.График выполнения работ (календарный план) 42

8.Оценка риска 43

9.Финансовый план 48

Приложения 68

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОКРУЖЕНИЕ

В настоящее время в РФ инфляция определена на уровне 14% в год. Данный уровень планируется поддерживать и в ближайшие годы. Деятельность хлебокомбината ОРСа НОД-3 относится к пищевой промышленности, поэтому для успешной деятельности предприятие обязано следить не только за темпами инфляции, но и за ростом цен на исходное сырье: мука, дрожжи, растительное масло и т. д. В свою очередь цены на муку зависят от многих факторов. К их числу относят, прежде всего, урожайность. Чем меньше уродилось пшеницы, тем выше будут цены на муку. Стоимость остального сырья также подвержена сезонности, но в меньшей степени. Рост цен на данное сырье ожидается в пределах роста инфляции.

Сведения об инфляции

Таблица 1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Код строки | 0 | 2004г | 2005г | 2006г |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Темп инфляции в периоде (%) | 1 | 14 | 14 | 14 | 14 |
| Индекс валютного курса (%) | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Темп роста цен на продукцию, основные средства, материальные и трудовые ресурсы  | 3 | 14 | 14 | 14 | 14 |

Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 как и все экономические субъекта обязан уплачивать определенный перечень налогов (табл. 2).

Таблица 2

Налоги, уплачиваемые хлебокомбинатом ОРСа НОД-3

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование налога | Код строки | Процентная ставка, (%) | Периодичность уплаты |
| А | Б | 1 | 2 |
| Налог на прибыль | 1 | 24 | 1 раз в квартал |
| ЕСН | 2 | 35,6 | ежемесячно |
| НДС | 3 | 10; 20 | ежемесячно |
| Налог на имущество | 4 | 2 | 1 раз в квартал |
| Налог с продаж | 5 | 5 | ежемесячно |
| Подоходный налог | 6 | 13 | ежемесячно |
| Налог на землю | 7 | 2 | ежегодно (2 платежа)  |
| Сбор на муниципальную милицию и учреждения образования | 8 | 1 | ежемесячно с объема продаж |

Базой для начисления налога на прибыль является непосредственно прибыль предприятия. Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 льгот по данному налогу не имеет. ЕСН начисляется на размер заработной платы работника. Необходимо отметить, что НДС на хлеб «Железнодорожный» составляет 10%, а на кондитерские изделия-20%. Базой для начисления НДС является стоимость проданных товаров. Налог с продаж начисляется только на кондитерские изделия. Здесь налоговой базой является цена продукции. Подоходный налог изымается из заработной платы работника. Ставка налога на землю определяется исходя из принадлежности предприятия к определенной промышленной зоне: хлебокомбинат ОРСа НОД-3 относится ко второй промышленной зоне.

Таблица 3

Нормы (в днях) для расчета потребности в оборотном капитале

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Код строки | Номер шага |
| 0 | 2004г | 2005г | 2006г |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 |
| АктивыСырье, материалы и т.д.страховой запас, периодичность поставок | 1 | -до 15 числа каждого месяца (1 раз в месяц) | -до 15 числа каждого месяца (1 раз в месяц) | -до 15 числа каждого месяца (1 раз в месяц) | -до 15 числа каждого месяца (1 раз в месяц) |
| Незавершенное производство | 2 | - | - | - | - |
| Готовая продукция (периодичность отгрузки) | 3 | По мере поступления заказа | По мере поступления заказа | По мере поступления заказа | По мере поступления заказа |
| Дебиторская задолженность | 4 | - | - | - | - |
| Расчет по оплате труда | 5 | 1 раз в месяц | 1 раз в месяц | 1 раз в месяц | 1 раз в месяц |
| Расчет с бюджетами и внебюджетными фондами | 6 | 1 раз в месяц (до 25 числа) | 1 раз в месяц (до 25 числа) | 1 раз в месяц (до 25 числа) | 1 раз в месяц (до 25 числа) |

Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 осуществляет продажу хлеба «Железнодорожный» оптом и в розницу. В розницу хлеб реализуется через сеть магазинов и киосков по продаже хлебобулочных изделий за немедленный наличный расчет. Оптом хлеб приобретают ЧП, организации, столовые, больницы и др. Для них предусмотрена предоплата в размере 50%, которая должна быть оплачена в течение 7 дней со дня поступления заказа на приобретение хлеба. Вторая часть суммы уплачивается не6посредственно в день отгрузки товара, хотя возможно перенесение платежа на 2-3 дня (только для постоянных клиентов).

Кроме того, на предприятии формируются товарно-материальные запасы. Запасают муку 1 сорта, а также необходимое сырье: дрожжи, соль, сахар, растительное масло и т.д. Размер товарно-материальных запасов составляет 10% от объема производства хлеба в следующем за отчетным периоде.

Хлебокомбинат закупает сырье (муку, дрожжи и т.д.) регулярно (2 раза в месяц) у постоянных поставщиков. При этом расчет с поставщиками происходит немедленно. Либо деньги перечисляются на расчетный счет, либо происходит немедленный расчет за наличные денежные средства.

2.1. РЕЗЮМЕ

Курганский Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 является структурной единицей без права образования юридического лица, входящим в состав ГП «Курганский отдел рабочего снабжения Южно-Уральской железной дороги (ОРС НОД-3)» и руководствуется Уставом ГП «Курганский отдел рабочего снабжения Южно-Уральской железной дороги (ОРС НОД-3)». Хлебокомбинат действует на принципах хозяйственного расчета и самофинансирования. Местоположения предприятия: 640007, г. Курган, ул. Некрасова 9б, ИНН 4501013784.

Имущество Хлебокомбината составляют основные фонды и оборотные средства, а также иные ценности, которые отражаются в балансовой отчетности Хлебокомбината. Площадь, занимаемая Хлебокомбинатом, равняется 0,8277 га.

Предметом деятельности Хлебокомбината является производство хлебобулочных и кондитерских изделий в соответствии с заявками, поступившими из торговой сети и договорами, заключенными с разрешения начальника ГП «Курганский отдел рабочего снабжения Южно-Уральской железной дороги (ОРС НОД-3)», с потребителями. Снабжение предприятий общепита и торговли товарами, обменные операции по торговле в пределах Южно-Уральской железной дороги, организация закупа недостающих товаров, сбор с предприятий общепита торговли тары, стеклопосуды от населения и отправка ее потребителям.

Основным показателем финансовых результатов хозяйственной деятельности Хлебокомбината является прибыль, из которой формируются фонды.

Со времени основания значительно увеличился и штат сотрудников предприятия - 119 человек, по сравнению с 32-мя на момент основания.

Организационная структура Хлебокомбината представлена в разделе «Описание предприятия».

К числу трудностей, связанных с деятельностью хлебокомбината ОРСа НОД-3 относятся:

1. общий износ производственного оборудования составляет около 83%;
2. постоянный рост числа конкурентов (в основном рост в лице мини-пекарен);
3. присутствие на рынке не легальной продукции, которая представляется как продукция хлебокомбината ОРСа НОД-3;
4. постоянное увеличение стоимости сырья для производства продукции, а также топлива и электроэнергии;
5. низкая рентабельность продукции хлебокомбината;
6. нестабильность законодательства в области налогообложения и ведения бухгалтерского учета.

Также немало важным фактором, влияющим на финансовые успехи хлебокомбината ОРСа НОД-3, является постоянное увеличение числа конкурентов на рынке. Помимо основных Хлебокомбинат №1, Курганхлебпром, Кетовский хлебозавод (ЧП Путин), в настоящее время только в Кургане существует 18 мини-пекарен. Такое количество конкурентов производителей хлеба (1 сорта) значительно сужает долю хлебокомбината ОРСа НОД-3 как на городском, так и на областном рынке.

В настоящий момент у хлебокомбината ОРСа НОД-3 практически нет проблем с реализацией выпускаемой продукции. Предприятие является поставщиком хлеба следующих организаций:

1. розничные покупатели (приобретающие продукцию не в ниже перечисленных магазинах и не у ЧП);
2. частные предприниматели – 54;
3. ОАО, ЗАО (в том числе «Курганстальмост») и ООО - всего 9;
4. двух больниц – больница УВД и Ж/Д больница;
5. 5 магазинов: № 1, 4, 51, 14, 69;
6. 6 столовых: № 4, 7, 12, 14, 16, столовая Отделения Дороги;
7. пионерский лагерь им. П. Морозова;
8. база ОРСа, м.о. база;
9. В/Л (вагон - лавка): Коновалово, Шумиха, Зерновая, Шадринск (поставки осуществляются на электропоездах пригородного сообщения).

Для реализации проекта хлебокомбинат ОРСа НОД-3 намерен приобрести новое оборудование: печь ФТЛ-28 и тестоделительТГМ-16 на общую стоимость 1520000 руб., в т. ч. 40000 руб. на монтаж оборудования.

В качестве инвестиций будут использованы собственные средства, а именно нераспределенная прибыль прошлых лет.

После реализации проекта были получены следующие данные:

Таблица 4

Основные показатели эффективности проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Значение |
| А | Б | 1 |
| 1. | Чистый доход, руб. | 68612810 |
| 2. | Чистый дисконтированный доход, руб. | 30512924 |
| 3. | Ставка дисконтирования % | 42 |
| 4. | Внутренняя норма доходности, % | 3384 |
| 5. | Индекс доходности затрат и инвестиций с учётом дисконтирования | 21,07 |
| 6. | Индекс доходности без учёта дисконтирования | 46,13 |
| 7. | Срок окупаемости, рассчитанный с учётом дисконтирования дохода | 68 дней |
| 8. | Срок окупаемости, рассчитанный без учёта дисконтирования дохода | 48 дней |

Ставка дисконтирования складывается из нормы дисконта, общего индекса инфляции и поправки на риск. В качестве нормы дисконта используется ставка рефинансирования Центрального Банка РФ, равная 18%. Общий индекс инфляции принимается равным 14%, поправка на риск 10%.

Таким образом, можно сделать выводы об эффективности представленного инвестиционного проекта. Инвестиционный проект реализуется в течении 3 лет начиная с 01.01.2004г. До начала реализации проекта необходимо произвести капитальные вложения на приобретение нового оборудования в сумме 1520000 руб. Денежные средства, затраченные на проект в первый месяц начнут окупаться сразу после начала производства. В первый год реализации проекта чистая прибыль от реализации проекта составит 9348340 руб., во второй – 9953630 руб., в третий – 10793140 руб. Срок окупаемости составляет 48 дней, срок окупаемости, рассчитанный с учётом дисконтирования показывает, за какой период времени, дисконтированный доход от реализации проекта превысит сумму капитальных вложений – 68 дней. Индекс доходности показывает, что на каждый рубль вложенных инвестиций приходится 21 рубль 7 копеек чистого дисконтированного дохода. Индекс доходности инвестиций показывает, что с каждого вложенного рубля инвестиций предприятие получит 46 рублей 13 копеек дохода от операционной деятельности. Поскольку данные индексы гораздо больше 1,то можно говорить об эффективности реализуемого инвестиционного проекта.

Так как, денежный баланс положительный, чистый дисконтированный доход также положительный, а ставка дисконтирования в несколько раз больше внутренней нормы доходности, проект можно считать реализуемым и эффективным.

2.2 ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Курганский Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 является структурной единицей без права образования юридического лица, входящим в состав ГП «Курганский отдел рабочего снабжения Южно-Уральской железной дороги (ОРС НОД-3)» и руководствуется Уставом ГП «Курганский отдел рабочего снабжения Южно-Уральской железной дороги (ОРС НОД-3)». Хлебокомбинат действует на принципах хозяйственного расчета и самофинансирования. Местоположения предприятия: 640007, г. Курган, ул. Некрасова 9б, ИНН 4501013784.

Имущество Хлебокомбината составляют основные фонды и оборотные средства, а также иные ценности, которые отражаются в балансовой отчетности Хлебокомбината. Площадь, занимаемая Хлебокомбинатом, равняется 0,8277 га.

Предметом деятельности Хлебокомбината является производство хлебобулочных и кондитерских изделий в соответствии с заявками, поступившими из торговой сети и договорами, заключенными с разрешения начальника ГП «Курганский отдел рабочего снабжения Южно-Уральской железной дороги (ОРС НОД-3)», с потребителями. Снабжение предприятий общепита и торговли товарами, обменные операции по торговле в пределах Южно-Уральской железной дороги, организация закупа недостающих товаров, сбор с предприятий общепита торговли тары, стеклопосуды от населения и отправка ее потребителям.

Основным показателем финансовых результатов хозяйственной деятельности Хлебокомбината является прибыль, из которой формируются фонды.

Курганский Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 был основан в 1952 году. На сегодняшний день это одно из самых крупных предприятий пищевой промышленности в городе. Он обеспечивает своей продукцией не только население Кургана, путейских работников Южно-Уральской железной дороги, а также некоторые города и районы области, например города Шумиха, Шадринск, станции Коновалово, Зерновая и другие.

Деятельность Хлебокомбината начиналась с двух печей ФТЛ-2 для выпечки хлеба с суточной мощностью 25 тонн. В 1953 году появилась еще одна такая печь, что увеличило мощность предприятия и объем выпускаемой продукции. Это позволило Отделу рабочего снабжения (ОРСу) закрыть десять линейных пекарен и использовать хлебозавод в качестве базового предприятия. В 1961г на баланс хлебозавода были переданы оставшиеся пять хлебопекарен.

 В 1982 году была произведена широкомасштабная реконструкция Хлебокомбината. Главным ее итогом стало увеличение производственных площадей, что позволило установить электропечь П-119 и организовать выпуск овсяного печенья. Кроме того, на заводе было заменено все технологическое оборудование, реконструированы печи на 24 люльки, осуществлен переход на опочный мазут (были введены паровые котлы). На старых складских площадях построили СБХМ (склад бестарного хранения муки) открытого типа с восемью силосами ХЕ-120 на 240 тонн с пятнадцати тонным суточным запасом. После преобразований комбинат существенно расширил свой ассортимент и стал выпускать 3 наименования хлеба, 8 хлебобулочных изделий и 2 наименования кондитерских изделий. Среднесуточная производительность в пересчете на ржаные единицы достигла 37 тонн. Также увеличились фонд оплаты труда, темпы роста доходов, рентабельность продукции.

В настоящее время Хлебокомбинат достиг еще более высоких результатов. Ассортимент выпускаемой продукции значительно расширился и составляет уже 37 наименований. Здесь представлены хлеб, хлебобулочные и кондитерские изделия, причем хлеб в общем объеме производства занимает 90,2%. А общий объем выпускаемой продукции в 2002 году достиг 4233520 кг, что в свою очередь равняется 31186026 руб.

 Также к основным достижениям Хлебокомбината необходимо отнести и тот факт, что уровень сбыта каждый год увеличивается. Это касается практически всего ассортимента выпускаемой продукции. Если сравнивать объемы продаж в предшествующие десятилетия и сейчас, то разница будет в десятки раз. Это, как уже было сказано выше, связано, с увеличением ассортимента выпускаемой продукции и расширением рынка сбыта. За последние годы хлебокомбинат завоевал большую часть рынка в Кургане, а также существенную долю рынка в области.

Основными причинами такого положения на рынках города и области являются:

1. высокое качество выпускаемой продукции;
2. высокий уровень квалификации руководителей и работников предприятия;
3. безупречная репутация на протяжении всех лет работы, как со стороны рядовых покупателей, так и со стороны других экономических субъектов (поставщиков, кредиторов, дебиторов и др.);
4. стабильные, невысокие цены на продукцию.

Необходимо отметить, что данные показатели и определяют преимущества Хлебокомбината перед конкурентами.

 Со времени основания значительно увеличился и штат сотрудников предприятия - 119 человек, по сравнению с 32-мя на момент основания.

Организационная структура Хлебокомбината на сегодняшний день имеет следующий вид.

Таблица 5

Штатное расписание Хлебокомбината ОРСа НОД-3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Структурное подразделение предприятия | Код строки | Количество штатных единиц |
| А | Б | 1 |
| 1.Административно-управленческий персонал | 1 | 14 |
| 2.Отдел сбыта | 2 | 9 |
| 3.Цех по выработке хлеба | 3 | 37 |
| 4. Цех по выработке булочных изделий | 4 | 8 |
| 5.РМС | 5 | 14 |
| 6.Вспомогательный персонал | 6 | 13 |
| Итого по хлебозаводу | 7 | 95 |
| 7.Автотранспорт | 8 | 24 |
| Всего: | 9 | 119 |

Далее целесообразно обратиться к фактическому состоянию хлебокомбината. В последние годы оно остается стабильным, хотя и наблюдаются незначительные изменения в структурах баланса, отчета о прибылях и убытках, других формах финансовой (бухгалтерской) отчетности.

К основным показателям, характеризующим деятельность предприятия, относятся:

1. валюта баланса;
2. величина собственного капитала;
3. прибыль от обычной деятельности;
4. краткосрочные обязательства;
5. стоимость основных средств;
6. величина валовых затрат.

Динамика данных показателей представлена в таблице 6.

Таблица 6

Основные показатели состояния Хлебокомбината ОРСа НОД-3

за 2000-2002 г. (тыс. руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели (на конец года) | Код строки | Годы |
| 2000 | 2001 | 2002 |
| А | Б | 1 | 2 | 3 |
| Валюта баланса | 1 | 4437,9 | 5997,3 | 5595,0 |
| Собственный капитал | 2 | 2028,4 | 2882,9 | 2615,0 |
| Прибыль от обычной деятельности | 3 | 445,0 | 1827,0 | 906,5 |
| Краткосрочные обязательства | 4 | 2409,5 | 3114,4 | 2980,0 |
| Стоимость основных средств | 5 | 4559,2 | 4747,2 | 4429,9 |
| Величина валовых затрат | 6 | 28024 | 30868,5 | 30222,4 |

Более наглядно динамика показателей деятельности Хлебокомбината ОРСа НОД-3 представлена на рисунке 1.

Показатели деятельности хлебокомбината ОРСа НОД-3 за 2000-2002 годы,

 в тыс. руб.

 Рис.1

Условные обозначения:

Такие колебания в показателях связаны с непосредственной деятельностью

комбината, например, размер собственного капитала изменялся в зависимости от величины фонда социальной сферы, величины направляемого целевого финансирования, а также от размера получаемой прибыли. При этом размер добавочного капитала уже на протяжении многих лет остается неизменным – 1508,5 тыс. руб. Уставный фонд на данном предприятии не формируется, так как оно не имеет статуса юридического лица. Прибыль в 2001 году достигла наивысшей отметки – 1827 тыс. руб. В 2002г она резко снизилась вследствие приобретения хлебокомбинатом основных средств, а также вследствие повышения тарифов на сырье, топливо и электроэнергию, стоимость которых

год от года увеличивается. Все вышеперечисленные изменения влияют на величину валюты баланса.

Не смотря на положительные финансовые показатели, хлебокомбинат сталкивается со многими трудностями.

 К числу таких трудностей относятся:

1.общий износ производственного оборудования составляет около 83%;

2.постоянный рост числа конкурентов (в основном рост в лице мини-пекарен);

 3.присутствие на рынке не легальной продукции, которая представляется как продукция хлебокомбината ОРСа НОД-3;

4.постоянное увеличение стоимости сырья для производства продукции, а также топлива и электроэнергии;

5.низкая рентабельность продукции хлебокомбината;

 6.нестабильность законодательства в области налогообложения и ведения бухгалтерского учета.

Все эти факторы внешней и внутренней среды замедляют развитие предприятия.

Так как на получение прибыли и на развитие предприятия в целом величина валовых затрат оказывает существенное влияние, на ней следует остановиться поподробнее. В объеме валовой выручки от реализации продукции 96,5% приходится на издержки, вследствие чего общая рентабельность деятельности хлебокомбината составляет 3-3,5%. Это в свою очередь напрямую влияет на величину прибыли. Величина затрат напрямую зависит не только от стоимости сырья для производства продукции, но и от стоимости топлива (мазут, бензин и т.д.) и электроэнергии.

Однако рентабельность продукции зависит не только стоимости сырья и материалов. Данная величина напрямую привязана к уровню технологии, который на хлебокомбинате ОРСа НОД-3 невысокий. Причина такого положения – моральный и физический износ производственного оборудования, большинство из которого 1970-80гг выпуска. Конечно, имеется и новое оборудование, приобретенное хлебокомбинатом в 2000, 2001 и 2002 годах. Однако это не меняет общей картины, так как это не основное оборудование для выпечки хлеба, а вспомогательное (котлы, компрессоры, замешивающие машины и др.).

Также немало важным фактором, влияющим на финансовые успехи хлебокомбината ОРСа НОД-3, является постоянное увеличение числа конкурентов на рынке. Помимо основных Хлебокомбинат №1, Курганхлебпром, Кетовский хлебозавод (ЧП Путин), в настоящее время только в Кургане существует 18 мини-пекарен. Такое количество конкурентов производителей хлеба (1 сорта) значительно сужает долю хлебокомбината ОРСа НОД-3 как на городском, так и на областном рынке. Но, несмотря на это в Кургане хлебокомбинату ОРСа НОД-3 принадлежит значительная доля среди других производителей хлебобулочной продукции, а именно порядка 14-15%. Однако следует уточнить, что эта доля достигнута в основном за счет «Железнодорожного» хлеба. Но удерживать занимаемые позиции с каждым годом становится все труднее и труднее, так как конкуренты также обладают рядом преимуществ (здесь следует разграничить хлебокомбинаты и мини-пекарни).

Хлебокомбинаты - конкуренты обладают следующими преимуществами:

1. присутствие на рынке много лет, и как следствие завоевание потребительских предпочтений к своей продукции у определенного круга потребителей;
2. большой ассортимент выпускаемой продукции;
3. развитые системы менеджмента и маркетинга на предприятии;
4. грамотная разработка ценовой, учетной и налоговой политики;
5. высокая квалификация руководителей и работников предприятий.

Мини-пекарни имеют свои специфические преимущества:

1. они нацелены на небольшую долю покупателей, поэтому могут ориентировать свое производство на конкретный сегмент рынка, в конкретном (любом) районе города или области;
2. мобильность, то есть в любой момент возможна переориентация на другой сегмент покупателей, а также на другой вид (виды) производимой продукции;
3. необходимы небольшие затраты для начала деятельности;
4. льготное налогообложение (малый бизнес).

Необходимо также отметить, что мини-пекарни в большинстве своем специализируются на каком–либо одном виде деятельности: выпечке и реализации хлеба (в основном 1 сорта) или хлебобулочных изделий (булочки, коржи, батоны и т.д.), реже они совмещают эти виды продукции. Это от части облегчает задачу хлебокомбинату ОРСа НОД-3 по реализации «Железнодорожного» хлеба.

Чтобы не потерять лидирующих позиций, хлебокомбинату ОРСа НОД-3 необходимо предпринять ряд мер по стимулированию сбыта. К ним можно отнести:

1. незначительное снижение цен на продукцию по сравнению с конкурентами;
2. разработка и проведение маркетинговых исследований с целью увеличения доли рынка, организация различных рекламных акций, ярмарок, ориентация на потребительские предпочтения;
3. загрузка производственных мощностей до 70% по сравнению с имеющимися на сегодняшний день 55-60%;
4. приобретение нового оборудования, замена им действующего;
5. совершенствование технологий производства продукции;
6. снижение себестоимости выпускаемой продукции;
7. дальнейшее расширение ассортимента выпускаемой продукции;

Как известно хлеб употребляется в пищу ежедневно, поэтому каждый день хлебокомбинат реализует тысячи булок. Такое явление как сезонность в хлебобулочной промышленности практически не заметно, так как покупатели приобретают хлеб в любое время года и даже суток. Конечно, летом объемы продаж несколько увеличиваются по сравнению с зимой. Это связано с тем, что люди выезжают на природу, на дачу и соответственно больше едят хлеб, но эта разница не настолько существенна, чтобы сильно повлиять на объемы реализации продукции.

Далее необходимо проанализировать основные показатели финансового состояния хлебокомбината ОРСа НОД-3. Данные показатели можно разделить на две группы:

1. показатели финансового состояния;
2. показатели эффективности производственной деятельности предприятия.

К первой группе показателей относятся:

* + коэффициент текущей ликвидности;
	+ коэффициент срочной ликвидности;
	+ сумма обязательств к активам;

Ко второй группе относятся:

* + рентабельность собственного капитала;
	+ рентабельность продукции;
	+ коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов.

 1.Ликвидность определяется, как возможность своевременно погашать свои обязательства. Она определяется соотношением величин задолженности и ликвидных средств, т. е. средств, которые могут быть использованы для погаше­ния долгов (наличные деньги, депозиты, ценные бумаги, реа­лизуемые элементы оборотных средств и др.).

 Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для погашения краткосрочных обязательств в течение текущего года. Он определяет, сколько рублей стоимости оборотных активов показывают 1 руб. краткосрочных обязательств. Если коэффициент текущей ликвидности меньше 1,5, то это свидетельствует о недостатке оборотных активов для погашения краткосрочных обязательств, о финансовом риске и возможной угрозе платежеспособности.

 Коэффициент срочной ликвидности определяет обеспеченность предприятия высоко ликвидными активами для выполнения своих обязательств в текущем квартале или месяце. В случае, когда коэффициент более 1,0, предприятие полностью обеспечено высоко ликвидными активами и имеет высокий уровень платежеспособности и наоборот.

Таблица 7

Показатели финансового состояния хлебокомбината ОРСа НОД-3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Код строки | Годы |
| 2000 | 2001 | 2002 |
| А | Б | 1 | 2 | 3 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1 | 1,177 | 1,4674 | 1,2818 |
| Коэффициент срочной ликвидности | 2 | 0,004576 | 0,004495 | 0,003355 |
| Сумма обязательств к активам | 3 | 0,6105 | 0,5193 | 0,5326 |

 2.Различные виды рентабельности характеризуют эффективность деятельности предприятия. Например, рентабельность продукции, означает процент прибыли, которую предприятие получит в результате реализации продукции. Динамика показателей второй группы представлена в таблице 8.

Таблица 8

Показатели эффективности производственной деятельности

хлебокомбината ОРСа НОД-3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Код строки | Годы |
| 2000 | 2001 | 2002 |
| А | Б | 1 | 2 | 3 |
| Рентабельность собственного капитала | 1 | 0,2194 | 0,6337 | 0,3466 |
| Рентабельность продукции | 2 | 29,70 | 17,40 | 32,14 |
| Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов | 3 | 19,31 | 22,46 | 21,35 |

2.3 ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ

Деятельность хлебокомбината ОРСа НОД-3 относится к пищевой промышленности. Пищевая промышленность России – один из системообразующих элементов российской экономики. Ее стратегическое значение подчеркивают следующие обстоятельства:

1. потребитель продукции этой отрасли – каждый из 144 млн. россиян;
2. проблема полноценного обеспечения населения страны продовольственными товарами, в том числе продукцией пищевой промышленности, до сих пор не решена, что служит одним из факторов ухудшения демографической ситуации;
3. пищевая промышленность в своей деятельности опирается на сельское хозяйство, обладающее значительным потенциалом;
4. обеспечение продукцией пищевой промышленности независимо от импорта – задача, имеющая статус национальной безопасности.

В приложении 1 представлены рисунки, характеризующие положение в пищевой промышленности России. Оно представляется таковым: число действующих организаций в отрасли в период с 1990г выросло почти в 4 раза. При этом вклад пищевой промышленности в формировании общего объема промышленной продукции на протяжении 1990-2001гг. колебался в пределах 10,6 – 12,5%. Динамика развития отрасли достаточно точно описывается базисными индексами промышленного производства. На протяжении 1995 – 2001гг спад производства в пищевой промышленности превышал средне промышленный уровень, достигнув своего пика в 1997г (81,2% от уровня 1994г). В 2001г рост промышленного производства в отрасли впервые за период превысил 100% (101,8% от уровня 1994г), отставая тем самым от средне промышленного уровня на 11,8%.

Среднегодовая численность промышленно – производственного персонала в отрасли колебалась незначительно, составив в 2001г 1492 тыс. человек против 1506 тыс. человек в 1995г. За счет опережающего сокращения численности персонала в промышленности в целом доля пищевой промышленности в этом показателе выросла с 9,4% в 1995г до 11,2% в 2001г.

Рентабельность продукции в пищевой промышленности почти в 2 раза ниже средне промышленной в 2001г, что не в последнюю очередь объясняется необходимостью обеспечения ценовой конкурентоспособности в борьбе с импортом.

Таким образом, в целом пищевая промышленность страны по подавляющему большинству важнейших показателей существенно опережала средне промышленный уровень.

Рис.2

Итак, выпуск хлеба и хлебобулочных изделий в период с 1991 по 2001год постоянно снижался и достиг минимального значения в 1998 году 8,5 млн. тонн. Это в свою очередь составляет 45,21% от уровня 1991 года и свидетельствует о спаде производства во всей пищевой промышленности на протяжении 1990х годов.

В целом пищевая промышленность на рынке представлена огромным перечнем товаров, большинство из которых имеют сельскохозяйственное происхождение: мясо, овощи, фрукты и др.

В пищевой промышленности сезонность играет во многом определяющую роль. Например, производственный цикл в сельском хозяйстве (в растениеводстве) начинается весной и заканчивается осенью. Зимой производства практически нет. Невозможно в холоде выращивать овощи и фрукты (кроме теплиц). Что касается животноводства, то здесь производственный цикл не прекращается круглый год. Также круглый год не прекращается выпечка хлеба и хлебобулочных изделий, производство макарон, сахара, масла, соков, кондитерских изделий, колбасных изделий, консервов, безалкогольных напитков и др.

В целом рынок пищевой промышленности охватывает все регионы страны и мира, то есть и в пределах одной области могут быть развиты рыночные отношения, и в пределах государства (между субъектами), а также рыночные отношения могут быть развиты и на международном уровне (между государствами).

2.4 ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ

Как уже было сказано в предыдущих разделах, хлебокомбинат ОРСа НОД-3 выпускает 37 различных наименований продукции. Но, главную роль в этом ассортименте, безусловно, играет хлеб, которого выпускается 7 видов. Вообще доля хлеба в совокупном объеме производства хлебокомбината ОРСа НОД-3 составляет 90,2%. Однако ведущие позиции среди всех хлебов занимает Хлеб «Железнодорожный».

 Рис.3

Условные обозначения:

Не даром говорят: «Хлеб всему голова». Хлеб-это продукт, который употребляют в пищу ежедневно. Однако потребители зачастую приобретают хлеб в районе, где они проживают и поэтому не особо уделяют внимание его стоимости. Хотя цены на хлеб в Кургане значительно не отличаются друг от друга, все же есть определенная разница. Так, например, диапазон цен на хлеб «Железнодорожный» (хлеб производства хлебокомбината ОРСа НОД-3) составляет 8,3-9,5 руб. Причем самая низкая цена 8,3 руб. установлена в собственном магазине хлебокомбината ОРСа НОД-3 «Горячий хлеб», а максимальная цена распространена в районах города, наиболее отдаленных от центра и от хлебокомбината ОРСа НОД-3. В целом цены на хлеб 1 сорта, к которому относится хлеб «Железнодорожный», в Кургане и области колеблются в диапазоне 8-10 рублей.

На хлебокомбинате ОРСа НОД-3 хлеб «Железнодорожный» выпекается с начала деятельности комбината, то есть с 1952 года. С тех пор налажено серийное производство продукта. Конечно, сама булка за это время претерпела некоторые изменения, например, изменился ее вес с 900 грамм первоначально до 650 грамм сейчас. Частично изменился и состав компонентов булки. Но в целом технология производства уже на протяжении 51 года остается неизменной. Далее в таблице 9 представлен технологический процесс производства хлеба «Железнодорожный».

Таблица 9

Технологический процесс производства хлеба «Железнодорожный» на хлебокомбинате ОРСа НОД-3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование этапа | Код строки | Технологический процесс |
| А | Б | 1 |
| 1Подготовительный этап | 1 | На предприятие поступает мука и необходимое для производства сырье |
| 1.1 Поставка муки | 2 | Муковоз привозит в специально оборудованной цистерне муку  |
| 1.2 Силоса бестарного хранения муки | 3 | Мука определяется на хранение до момента использования в производстве |
| 2.Процесс производства | 4 | Здесь начинается непосредственное производство хлеба |
| 2.1.Сито-бураторы | 5 | Доставленная из СБХМ мука просеивается и очищается от сора |
| 2.2.Автомукомеры | 6 | Определяется количество муки (норма) для помещения ее в тестомесильную машину |
| 2.3.Тестомесильная машина | 7 | Происходит замешивание теста. Добавляются необходимые ингредиенты (масло, соль, сахар и др.) |
| 2.4.Тестоделитель | 8 | Деление теста на равные доли для выпечки  |

Продолжение табл. 9

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| А | Б | 1 |
| 2.5.Пруфер предварительной растойки | 9 | Равные доли теста помещаются в растоичную камеру, где для теста созданы оптимальные условия: температура, влажность и т. д. При этом тестом заполняется 1/3 формы. |
| 2.6.Печь ФТЛ-20 | 10 | Приготовленные заготовки помещают в печь, где в течение 35-40 минут хлеб печется при температуре 200-220 градусов |
| 2.7.Циркуляционный стол | 11 | Укладка в кассеты готовой продукции |

Весь технологический процесс производства на предприятии строго контролируется лабораторией. Этот контроль начинается с проверки качества муки, проверки качества входящих в состав теста компонентов и заканчивается проверкой готовой продукции. Вся продукция должна соответствовать общепринятым стандартам, которые определены для всех производителей хлебобулочной продукции. Если по каким-либо причинам булка не соответствует нормам, ее не относят на брак, а в дальнейшем используют в процессе производства: всю забракованную продукцию складывают в чан, заливают водой и получают вновь почти готовое тесто. Эта технология применяется не только к хлебу «Железнодорожный», но и ко всем видам выпускаемой продукции. Поэтому на хлебокомбинате ОРСа НОД-3 потери от брака очень незначительны.

В настоящее время появилось очень много различных сортов хлеба, однако хлеб «Железнодорожный» (хлеб 1 сорта) по-прежнему остается самым популярным и что-то менять в его составе просто нет необходимости, так как для его изготовления используется сырье (мука, дрожжи, соль, сахар и т.д.), полностью соответствующее стандартам качества. Можно изменять технологию производства хлеба, можно расширять ассортимент выпускаемой продукции (выпускаемых видов хлеба), но главное для потребителей это то, чтобы на столе всегда был обычный вкусный хлеб, к которому все давно привыкли.

Продукция конкурентов также как и продукция хлебокомбината ОРСа НОД-3 пользуется большим спросом. Это связано с тем, что хлеб и хлебобулочные изделия это специфический товар, который всегда был и будет востребован на рынке. Покупатели зачастую не берут во внимание свойства, качество и вес продукта и приобретают его, не интересуясь, кто является производителем.

Как было сказано в разделе 2.3 «Описание отрасли» большинство конкурентов хлебокомбината ОРСа НОД-3 выбирают одну стратегию ценообразования – стратегию нейтрального ценообразования, предполагающую установление цен на продукцию в пределах, существующих на рынке, то есть ориентация на цены других производителей. Что касается методов и способов стимулирования сбыта, используемых конкурентами, то здесь необходимо сказать, что ни конкуренты, ни хлебокомбинат ОРСа НОД-3 не ведут обширной рекламной компании по стимулированию сбыта своей продукции и увеличения объема продаж своей продукции.

Технология производства хлеба и хлебобулочных изделий у всех предприятий-производителей различна, особенно это касается мини-пекарен. В основном отличия касаются оборудования, на котором происходит выпечка продукции, так, например, мини-пекарни используют в своей деятельности оборудование менее дорогостоящее и менее мощное. Поэтому у них меньше затрат на содержание и эксплуатацию. Также различия имеются и в составе продукции. Но в целом технология производства у всех одинакова, так как везде мука проходит одни и те же стадии от теста до готовой булки. Поэтому технологические риски здесь не очень велики, основная угроза состоит в том, что конкуренты могут приобрести более новое и мощное оборудование, увеличить объемы производства и занять большую долю на рынке.

На хлебокомбинате ОРСа НОД-3 цена продукции формируется обычным образом. Как обычно формируется себестоимость продукции, в которой учитываются постоянные (расходы по доставке муки и сырья, электроэнергия, вода, общезаводские расходы) и переменные (стоимость муки, сырья) затраты на производство. Также в себестоимость входят следующие налоги: налог на доход, ЕСН, налог с продаж, земельный налог. Не входят налог на прибыль, налог на имущество, сбор на содержание милиции и муниципальных учреждений. После учета всех затрат к ним прибавляют суммы налогов, не вошедших в себестоимость и формируют конечную себестоимость. Для того чтобы предприятие успешно развивалось, необходима прибыль по результатам деятельности. Поэтому предприятие сумму конечной себестоимости увеличивает на несколько процентов (обычно 5-15%, это и составляет рентабельность продукции) и тем самым формирует цену своей продукции. Однако здесь существует ограничение, обусловленное объемом продаж. Цена должна быть оптимальной, то есть она должна устраивать покупателя и приносить доход предприятию. Кроме того, необходимо учитывать цены конкурентов на аналогичную продукцию, нельзя устанавливать цену, сильно отличающуюся от средних цен сложившихся на рынке, так как, например, в случае занижения цены может возникнуть ситуация «ценовой войны», что негативно отразится на деятельности предприятия в целом. В то же время высокая цена не будет привлекать покупателей.

Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 имеет определенный круг поставщиков, обеспечивающих его необходимым сырьем для производства продукции. Основными среди них являются ЧП Петров Б.С.- поставка муки и ООО «Деос»- поставщик сырья (растительное масло, маргарин и т. д.). С данными поставщиками, а также с другими заключены договоры о постоянных поставках, а именно 2 раза в месяц. В этих договорах оговорены все условия оплаты, а именно: хлебокомбинат перечисляет денежные средства в полном объеме на расчетные счета поставщиков сразу после поступления сырья на комбинат, либо происходит немедленный расчет за наличные денежные средства.

Несколько другая схема расчетов и при продаже хлебокомбинатом своей продукции. Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 осуществляет продажу хлеба «Железнодорожный» оптом и в розницу. В розницу хлеб реализуется через сеть магазинов и киосков по продаже хлебобулочных изделий за немедленный наличный расчет. Оптом хлеб приобретают ЧП, организации, столовые, больницы и др. Для них предусмотрена предоплата в размере 50%, которая должна поступить на расчетный счет в течение 7 дней со дня поступления заказа на приобретение хлеба. Вторая часть суммы уплачивается не6посредственно в день отгрузки товара (также на расчетный счет), хотя возможно перенесение платежа на 2-3 дня (только для постоянных клиентов).

У хлебокомбината ОРСа НОД-3 наиболее выгодная система распределения продукции по сравнению с конкурентами, так как она включает в себя многие группы потребителей.

В дальнейшей деятельности хлебокомбинат ОРСа НОД-3 планирует увеличить объем продаж хлеба «Железнодорожный» в г. Кургане в основном за счет основной и самой многочисленной группы потребителей – покупателей хлеба через сеть розничной торговли, а также за счет приобретения хлеба частными предпринимателями. Ожидается, что покупателей будет привлекать более низкая цена на хлеб, чем у других производителей (7,80-8,30руб.), но это станет возможным только после приобретения и ввода в эксплуатацию нового более совершенного оборудования.

2.5 ОПИСАНИЕ РЫНКА

Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 выпускает 37 различных наименований хлебобулочных изделий. Сюда входят различные сорта хлеба, булочки, батоны, кексы, сушки, печенье и др. Основная доля продукции ориентирована на сбыт в г. Кургане - 95% и лишь 5% в области. Общая доля хлебокомбината на курганском рынке хлебобулочных изделий составляет примерно 14-15%. А доля в производстве хлеба 1 сорта (хлеба «Железнодорожный») 18-20%. Для увеличения доли хлебокомбината ОРСа НОД-3 на рынке необходимо сделать следующее (рис.4).

# Пути увеличения доли предприятия на рынке

Повысить конкурентоспособность продукции, путём улучшения качества и незначительного снижения цены по сравнению с конкурентами

Освоить новые рынки сбыта, особенно в пригородах

Постоянно расширять ассортимент выпускаемой продукции

Проводить постоянные мероприятия по стимулированию сбыта (реклама, ярмарки)

Усовершенствовать систему распространения и доставки продукции

Рис.9

Рис.4

В последние годы спрос на хлеб «Железнодорожный», как и на всю продукцию хлебокомбината ОРСа НОД-3, увеличивается. Это связано, прежде всего, с неизменным высоким качеством продукта (высоким качеством исходного сырья), а также с приемлемой ценой. Увеличение спроса происходит главным образом за счет роста числа розничных потребителей (в основном пенсионеры, работники социальной сферы) и частных предпринимателей, которые занимаются распространением (перепродажей) хлеба в пригородах и области. Данные факты свидетельствуют об увеличении доли хлебокомбината ОРСа НОД-3 на курганском рынке хлебобулочных изделий. Хотя поначалу деятельность комбината была направлена на обеспечение хлебом путейских работников Южно-Уральской железной дороги, и обеспечение курганцев хлебом не являлось задачей деятельности хлебокомбината. Однако после реконструкции в 1961 году хлебокомбинат ОРСа НОД-3 увеличил свои мощности и смог выйти на новый рынок.

По результатам исследования рынка, которые проводились на предприятии, сделаны выводы о том, что ежегодно доля рынка будет увеличиваться на 0,5-1%. Это станет возможным благодаря введению в эксплуатацию нового более мощного оборудования, вследствие чего увеличится объем производства, снизится себестоимость продукции и расходы на содержание (ремонт) оборудования. Результатам станет снижение цены единицы продукции, что является основным фактором для большинства покупателей. Планируется, что за счет увеличения объема продаж продукта по более низкой цене, чем у конкурентов хлебокомбинат ОРСа НОД-3 получит больше прибыли. Исследования включали в себя: опрос жителей Кургана, изучение представленной на рынке продукции, анализ цен конкурентов и др.

Как и любой рынок, рынок хлебобулочных изделий имеет свои специфические особенности. К их числу можно отнести:

1. реализация продукции на данном рынке происходит круглый год;
2. влияние природных условий на количество, качество и цену на сырье (зерно) и соответственно на себестоимость продукции;
3. данный рынок будет существовать всегда, так как потребность населения в хлебе никогда не исчезнет;
4. большое количество конкурентов на рынке.

Как уже было сказано выше, хлебокомбинат ОРСа НОД-3 реализует свою продукцию только на локальном рынке: г. Курган и область (на электропоездах пригородного сообщения). На региональный и (или) международный рынок предприятие со своей продукцией не выходит, так как хлеб выпекают везде и это скоропортящийся продукт.

Географически большинство потребителей продукции хлебокомбината ОРСа НОД-3 находятся в Кургане, поэтому именно они являются основными для предприятия. Однако есть те, которые находятся не в Кургане. К ним относятся: пионерский лагерь им. П. Морозова; станции «Коновалово» и «Зерновая», города Шумиха и Шадринск.

Все потребители продукции оценивают ее качество как очень высокое, поэтому в адрес хлебокомбината ОРСа НОД-3 поступают только благодарственные письма и пожелания, а также предложения дальнейшего сотрудничества.

Для хлебокомбината ОРСа НОД-3 по большому счету не существует какого-либо одного целевого сегмента рынка, так как покупателями хлеба являются все слои населения независимо от дохода, социального статуса. Но кроме основной группы потребителей (рядовые покупатели) существуют и не основные, занимающие значительно меньшую долю в объеме продаж предприятия: столовые, больницы и т.д.

 Группы потребителей

 Географическое положение

 Область

 Пригород

 Город

 Прочие

 Рознич.

 пок.

 Комм.

 орг. Объем приобретаемой продукции

 в месяц (тыс. шт.)

 до 50 50-300 свыше 300

Рис.5

\*Примечание:

Комм.орг.- здесь: ОАО, ЗАО, ООО, ЧП, приобретающие продукцию для собственных нужд или для последующей перепродажи;

Рознич.пок.-здесь: розничные покупатели (конечные потребители);

Прочие-здесь: магазины, больницы, пионерский лагерь, столовые.

Пригород-здесь: близлежащие от Кургана поселки и др. населенные пункты (п. Увал).

Однако у хлебокомбината ОРСа НОД-3 есть два главных целевых сегмента рынка: первый составляют розничные покупатели, приобретающие хлеб «Железнодорожный» в Кургане в объеме свыше 300000 булок в месяц. Второй коммерческие организации (в том числе ЧП), приобретающие хлеб «Железнодорожный» прямо с завода в объеме 50-300 тыс. булок и находящиеся либо в Кургане, либо в пригороде. Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 стремиться увеличить первый сегмент рынка, так как он самый многочисленный, поэтому представляется наиболее перспективным, чем остальные сегменты рынка.

Обоснование цен на продукцию определяется политикой ценообразования. Учитывая сложившийся и перспективный уровень спроса на продукцию, качество данной продукции производства хлебокомбината ОРСа НОД-3, а также анализ цен и качества продукции конкурентов, хлебокомбинат применяет стратегию нейтрального ценообразования. То есть комбинат стремится в настоящее время сохранить достигнутое положение на рынке (в перспективе увеличить долю рынка) и поэтому роль цены сводится к минимуму.

 Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 имеет портфель заказов и договоров на поставку хлеба «Железнодорожный». Договора заключены более чем с 70 организациями.

Появились предприятия, впервые закупившие в этом году продукцию. Это в основном частные предприниматели, которые приобретают продукцию дальнейшей перепродажи.

 Организация сбыта хлеба «Железнодорожный» осуществляется по следующим каналам:

1. прямая продажа конечному потребителю (розничная торговля):
	* собственный магазин «Горячий хлеб»;
	* через сеть других городских магазинов, в том числе киосков;
2. продажа по договорам поставки (оптовая торговля);
	* ОАО, ЗАО, ООО, ЧП;
	* База ОРСа, м.о. база, столовые.
3. продажа через систему единовременных заказов:
	* больницы;
	* пионерский лагерь.

Основным звеном в этой системе является прямая продажа конечному потребителю, которая имеет наибольший удельный вес среди других каналов сбыта. Через нее реализуется более 80% продукции.

Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 имеет свой автопарк, поэтому производит доставку продукции покупателям самостоятельно (если это требуется). Оптовики обычно вывозят на своем транспорте продукцию прямо с комбината.

Для обеспечения большего сбыта продукции, хлебокомбинатом проводятся мероприятия по продвижению товара на рынок. Это, например, реклама, которая осуществляется через средства массовой информации регионального и местного уровня, в основном через областное радио и местную прессу. Например, в газетах: «Новый мир», «Курган и курганцы».

 Стимулирование продаж. Для увеличения объемов сбыта хлебокомбинат (планово-экономический отдел) разрабатывает положения, мероприятия по расширению существующих рынков путем привлечения новых групп потребителей продукции.

Основными конкурентами данной продукции являются Хлебокомбинат №1; Курганхлебпром; Кетовский хлебозавод (ЧП Путин); частные предприниматели (мини - пекарни).

 Данные предприятия, производящие хлеб 1 сорта (как и хлеб «Железнодорожный») также придерживаются стратегии нейтрального ценообразования, так как тоже стремятся сильнее закрепиться на рынке и сохранить имеющиеся позиции. Однако, как замечают специалисты, качество их продукции ниже, чем у Хлебокомбината ОРСа НОД-3. Поэтому покупатели, не видя особой разницы в цене, замечают ее в качестве продукции и соответственно делают выбор в пользу более качественного изделия.

Сильными сторонами конкурентов является, то, что они более быстро совершенствуют продукцию, расширяют имеющийся ассортимент, а также используют дорогое и качественное сырьё. Слабыми сторонами являются: высокие цены на продукцию, транспортировку, не очень высокое качество продукции.

Таким образом, хлебокомбинат ОРСа НОД-3 планирует увеличивать объем продаж хлеба «Железнодорожный» начиная с 2004 года после ввода в эксплуатацию нового производственного оборудования (печи ФТЛ-28 и тестоделителя ТГС-16). Этот ввод в эксплуатацию даст хлебокомбинату значительные преимущества перед конкурентами, так как снизятся затраты на содержание и ремонт оборудования, увеличится выпуск продукции, снизится себестоимость. В результате: снижение цены единицы продукции, что является основным фактором для большинства покупателей. Планируется, что за счет увеличения объема продаж продукта по более низкой цене, чем у конкурентов хлебокомбинат ОРСа НОД-3 получит больше прибыли.

#### Таблица 10

#### Объём продаж хлеба «Железнодорожный» хлебокомбинатом ОРСа НОД-3, тыс. шт.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Клиенты | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. |
| январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь |  1 кв. | 2кв. | 3 кв. | 4 кв. | год |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 1. | Простые, рядовые покупатели | 450 | 448 | 452 | 451 | 455 | 455 | 456 | 457 | 454 | 455 | 453 | 455 | 1360 | 1370 | 1360 | 1365 | 5500 |
| 2. | Частные предприниматели | 310 | 305 | 312 | 311 | 314 | 315 | 317 | 318 | 316 | 314 | 312 | 314 | 980 | 1010 | 1015 | 1012 | 4350 |
| 3. | Коммерческие организации | 55 | 52 | 54 | 53 | 55 | 57 | 58 | 56 | 54 | 54 | 53 | 55 | 165 | 167 | 171 | 167 | 680 |
| 4. | Магазины | 57 | 56 | 58 | 57 | 58 | 59 | 59 | 60 | 58 | 58 | 57 | 58 | 167 | 170 | 175 | 172 | 690 |
| 5. | Столовые | 3,0 | 2,9 | 3,1 | 3,1 | 3,3 | 3,3 | 3,4 | 3,4 | 3,2 | 3,2 | 3,1 | 3,0 | 9,2 | 9,8 | 10,3 | 9,4 | 40 |
| 6. | Больницы | 1,55 | 1,50 | 1,60 | 1,57 | 1,61 | 1,62 | 1,61 | 1,59 | 1,57 | 1,58 | 1,56 | 1,50 | 4,7 | 4,85 | 4,83 | 4,75 | 20 |
| 7. | База ОРСа, м.о. база | 2,22 | 2,21 | 2,24 | 2,23 | 2,25 | 2,26 | 2,27 | 2,28 | 2,26 | 2,26 | 2,25 | 2,26 | 6,8 | 6,9 | 7,0 | 6,9 | 14 |
| 8. | Пионерский лагерь | - | - | - | - | - | 2,50 | 2,55 | 2,6 | - | - | - | - | - | 2,6 | 5,5 | - | 9,0 |
| 9. | В/Л (область) | 27,7 | 27,6 | 27,8 | 27,8 | 28,0 | 28,1 | 28,2 | 28,4 | 28,1 | 28,2 | 28,1 | 28,0 | 84 | 85 | 86 | 85 | 350 |
| 10. | Итого по группам покупателей | 906,47 | 895,21 | 910,74 | 905,70 | 917,16 | 923,78 | 928,03 | 929,27 | 917,13 | 916,24 | 910,01 | 916,07 | 2776,7 | 2826,15 | 2834,63 | 2822,05 | 11653 |
| 11. | Итого |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **10975,81** |  |  |  | **11259,53** | **11653** |

2.6 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Главной особенностью производства (выпечки) хлеба «Железнодорожный» является использование широкого перечня ингредиентов (сырья). Для выпечки необходимы мука 1 сорта, масло растительное, соль, дрожжи и др. Также необходимо использование разнообразных технологических процессов: очистка и просеивание муки, определение необходимого количества для замешивания теста, замешивание теста, деление теста на равные доли, подготовка теста для выпечки и непосредственно выпечка хлеба.

 Для увеличения производства хлеба «Железнодорожный» хлебокомбинату ОРСа НОД-3 необходимо произвести закуп нового оборудования.

# Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 закупает новое оборудование у ООО «ТоргТехЦентр», находящемся в г. Екатеринбург.

# Таким образом, 100% общей потребности в оборудовании покрывается за счёт приобретения новых образцов оборудования.

# Состав необходимого технологического оборудования приведён в таблице 7. В перечень не включены отдельные виды пекарного оборудования, линия корпусов, так как на заводе имеются достаточные мощности для выполнения указанных операций в общем потоке.

Хлебокомбинат ОРСа НОД-3 приобретает оборудование за счёт инвестиций (собственных средств: нераспределенной прибыли прошлых лет), с целью расширения производства хлеба «Железнодорожный».

##### Таблица 11

Состав оборудования хлебокомбината ОРСа НОД-3 по техническому перевооружению 2003 года

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование оборудования | Код строки | Модель | Стоимость оборудования, тыс. руб. | Срок службы оборудования, лет | Поставщик оборудования |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Печь | 1 | ФТЛ-28 | 1300000 | 10 | ООО «ТоргТехЦентр»г. Екатеринбург |
| Тестоделитель | 2 | ТГС-16 | 180000 | 10 |

Необходимо выделить следующие условия приобретения технологического оборудования (рис.6).

#### Условия приобретения оборудования

3) Доставка оборудования за счёт средств поставщика

2) Предоплата 100% в течение 40 дней

1) Заключение договора на приобретение оборудования

Рис.6

Процесс производства (выпечки) хлеба «Железнодорожный» был представлен в разделе 2.4 «Описание продукции» таблице 5.

Качество продукции на заводе контролируется заводским отделом технического контроля (ОТК) и лабораторией, в которой исследуют как исходные компоненты (мука, дрожжи, масло и др.), так и готовую продукцию, то есть выпеченный хлеб. Система качества продукции предприятия сертифицирована российскими стандартами качества (ГОСТ).

В случае брака продукции или по вопросам ее качества потребитель может предъявить претензии непосредственно предприятию – изготовителю, продавцу в магазине или киоске (записи в книге жалоб и предложений). В случае необходимости удовлетворение претензий по качеству изделия производится в соответствии с «Инструкцией о порядке проверки контроля качества проданной потребителям продукции». Предприятие - изготовитель гарантирует высокое качество продукции и отменный вкус.

Экологическая и техническая безопасность производства обеспечивается заводскими организационно-техническими системами, функционирующими согласно действующим законодательным и нормативным актам. Техническая безопасность регламентируется утверждёнными стандартами предприятия.

 С использованием нового оборудования хлебокомбинат ОРСа НОД-3 в перспективе увеличит объём производства и реализации хлеба «Железнодорожный» (табл.12).

Таблица 12

#### Объём производства и реализации хлеба «Железнодорожный»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Годы |
| 2004 | 2005 | 2006 |
| А | Б | 1 | 2 | 3 |
| 1. | Годовая производственная мощность, ед. | 17000000 | 17000000 | 17000000 |
| 2. | Уровень использования, % | 64,5 | 66,2 | 68,5 |
| 3. | Объём производства, ед. | 10975810 | 11259530 | 11653000 |
| 4. | Объём запаса продукции, ед. | - | - | - |
| 5. | Объём реализации, ед. | 10975810 | 11259530 | 11653000 |

На основе определенного объёма производства рассчитывается смета затрат на материалы и комплектующие для производства единицы продукции. При этом учитывается темпы инфляции (14%) и потери по каждому отдельному материалу или комплектующему изделию. В данном случае потери уже включены в затраты на материалы.

При закупке сырья, предприятие работает с постоянными поставщиками, на основе заключенных договоров.

##### Таблица 13

#### Поставщики основных материалов хлебокомбината ОРСа НОД-3

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование материальных ресурсов | Наименование поставщика |
| А | Б |
| Мука (первый сорт) | ЧП Петров Борис Степанович |
| Сырье (растительное масло, маргарин, соль, дрожжи и др.) | ООО «Деос» |

#####  При производстве (выпечке) хлеба «Железнодорожный» задействован следующий персонал (табл. 14)

##### Таблица 14

#### Персонал хлебокомбината ОРСа НОД-3, задействованный в производстве хлеба «Железнодорожный»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Должность | Количество штатных единиц | Заработная плата |
| А | Б | 1 | 2 |
| 1 | Технолог | 2 | 6885,00 |

Продолжение табл. 14

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| А | Б | 1 | 2 |
| 2 | Бригадир | 4 | 11126,84 |
| 3 | Дрожжевод | 4 | 8425,42 |
| 4 | Тестовод | 4 | 9482,63 |
| 5 | Формовщик | 4 | 8382,44 |
| 6 | Пекарь | 7 | 18021,08 |
| 7 | Укладчик | 4 | 8098,37 |
| 8 | Оператор котельной | 4 | 10297,60 |
| 9 | Оператор установки БХМ | 4 | 9482,40 |

 Форма оплаты труда на предприятии сдельно-премиальная. Формирование средств на заработную плату рабочих сдельщиков осуществляется в зависимости от объемов и качества выполненных работ. Размер дополнительной заработной платы составляет 10%, из них 7% - получение прибыли за месяц и 3% за выполнение плана по тоннажу.

Далее необходимо рассчитать затраты на производство продукции (табл.15).

Таблица 15

#### Текущие затраты хлебокомбината ОРСа НОД-3 на производство хлеба «Железнодорожный»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 2003 г. |
| А | Б | 1 |
| 1. | Прямые затраты: | 4,23 |
|  | Мука | 2,87 |
|  | Сырье | 0,15 |
|  | Заработная плата производственного персонала | 0,44 |
|  | Дополнительная заработная плата  | 0,044 |
|  | Заработная плата АУП | 0,40 |
|  | Дополнительная заработная плата  | 0,04 |
|  | Отчисления на социальное страхование  | 0,29 |
| 2. | Постоянные затраты: | 1,39 |
|  | Энергия | 0,12 |
|  | Вода | 0,04 |
|  | Топливо  | 0,07 |
|  | Расходы доставки | 0,07 |
|  | Амортизационные отчисления | 0,15 |
|  | Цеховые расходы | 0,21 |
|  | Общезаводские расходы | 0,73 |
| 3. | Производственная себестоимость | 5,62 |
| 4. | Полная себестоимость | 5,62 |

Продолжение табл. 15

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 5. | Накопления | 1,12 |
| 6. | Оптовая цена | 6,74 |
| 7. | Отпускная цена без НДС  | 7,08 |

2.7 ГРАФИК ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ (КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН)

 В таблице 16 приведены основное этапы выполнения работ в рамках рассматриваемого инвестиционного проекта, определена их длительность, а также связанные с ними затраты на приобретение и монтаж технологического оборудования.

Таблица 16

Календарный план

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование этапа работ | Кодстроки | Дата начала | Дата окончания | Длительность, дней | Стоимость работ, руб. |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Приобретение оборудования | 1 | 25.10.2003 | 30.11.2003 | 35 | 1480000 |
| Монтаж оборудования | 2 | 10.12.2003 | 28.12.2003 | 18 | 40000 |
| Реализация проекта | 3 | 01.01.2004 |  |  |  |

Тщательно разработанный календарный план позволит предприятию эффективно распределить имеющиеся денежные средства в течение всего подготовительного периода и правильно определить дату начала производства. Это в свою очередь станет предпосылкой для успешной реализации всего проекта и получения экономической выгоды - прибыли.

8.ОЦЕНКА РИСКА

 Каждый новый проект неизбежно сталкивается с определёнными трудностями, угрожающими его проведению и осуществлению. Необходимо отметить моменты, связанные с риском осуществления проекта, а также уточнить мероприятия, позволяющие уменьшить этот риск и возможные потери.

Существуют определенные виды рисков, действию которых подвержены все без исключения хозяйствующие субъекты, но наряду с ними есть и специфические виды риска, характерные для определенных видов деятельности: так, банковские риски отличаются от рисков в страховой деятельности, а последние в свою очередь от рисков предпринимательских.

Видовое разнообразие рисков очень велико – от пожаров и стихийных бедствий до межнациональных конфликтов, изменений в законодательстве, регулирующем предпринимательскую деятельность, и инфляционных колебаний.

С рисками любая организация сталкивается на разных этапах своей деятельности, и, естественно, причин возникновения конкретной рисковой ситуации может быть очень много. Обычно под причиной возникновения подразумевается какое-либо условие, вызывающее неопределенность исхода ситуации. Для риска такими источниками являются:

* 1. непосредственно хозяйственная деятельность;
	2. деятельность самого хозяйствующего субъекта;
	3. недостаток информации о состоянии внешней среды, оказывающей влияние на результаты предпринимательской деятельности и др.

 Можно выделить следующие риски, связанные с реализацией проекта (табл.17).

Таблица17

#### Анализ рисков в деятельности предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Виды рисков | Код строки | Причины риска | Меры по предотвращению риска |
| А | Б | 1 | 2 |
| Неустойчивость спроса | 1 | 1. рост цен на продукцию в результате увеличения себестоимости продукции 2. снижение уровня платёжеспособности потребителей 3. изменение качества продукции 4. изменение требований потребителей 5. снижение цен конкурентами6. появление альтернативного продукта7. появление новых конкурентов | -постоянное проведение анализа конъюнктуры рынка с целью выявления новых потребителей продукции;-исследование рынка с целью оценки изменений в уровне спроса;-эффективная учетная, ценовая и налоговая политика, проводимая на предприятии;-постоянное применение мер по снижению себестоимости выпускаемой продукции. |
| Рост цен на сырье, электроэнергию топливо | 2 |  1.Увеличение затрат на производство продукции и как следствие увеличение себестоимости 2. Увеличение спроса на более дешевые источники производства | -поиск альтернативных поставщиков;-формирование запасов сырья и материалов. |
| Невыполнение контрактов на отгрузку продукции | 3 | 1Зависимость от поставщиков, несвоевременная поставка ими необходимого сырья; 2.Недобросовестность персонала поставщика и нашей организации; 3.Отношение местных властей: возможность введения ими дополнительных ограничений (налогов), осложняющих реализацию продукции и проекта в целом;4.Форс-мажорные обстоятельства. | -формирование запасов исходного сырья (главным образом муки) и продукции на случай поступления заказа на поставку продукции;-заключение контракта на поставку только при предварительной оплате за продукцию. |

Продолжение табл.17

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| А | Б | 1 | 2 |
| Снижение объёма производства и продаж | 4 | 1.Увеличение цен на сырье, материалы, топливо, электроэнергию;2.Снижение качества продукции;3.Появление на рынке новых конкурентов. | -заключение твёрдых контрактов на поставку продукции;-направление процессов на улучшение качества продукции и совершенствование технологий. |
| Ухудшение качества продукции | 5 | 1.Сокращение производственных мощностей; 2.Снижение качества исходного сырья и материалов | - постоянный контроль качества продукции; - совершенствование технологии производства продукции;- формирование списка альтернативных поставщиков.  |
| Риск неполученияматериалов из-за расторжения заключённых договоров на поставку | 6 | 1.Принятие поставщиком решения об изменении условий контракта на поставку сырья;2.Форс-мажорные обстоятельства, приводящие к невозможности доставки сырья необходимого для производства продукции (аварийность на транспорте). | - расширение состава поставщиков;- создание страховых запасов исходного сырья;- разработка системы функционирования организации в условиях поиска альтернативных поставщиков. |
| Политический риск | 7 | Возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли, являющихся следствием государственной политики. | - постоянное отслеживание политической обстановки в стране, а также уделение внимания изменениям в законодательстве. |

Продолжение табл.17

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| А | Б | 1 | 2 |
| Отраслевой риск | 8 | Вероятность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степенью этих изменений. | -необходимо учитывать деятельность предприятий данной отрасли, то есть конкурентов, масштабы их деятельности и способность воздействия на ситуацию в отрасли в целом. |

 Значение точки безубыточности производства определяется в натуральных и стоимостных показателях по итогам реализации данного инвестиционного проекта:

 Исходя из полученных данных видно, что при объёме производства 5353114 шт. и выручки 37900047,12 руб. предприятие ещё не получает прибыль, но и не имеет убытков. Объём производства и выручки после реализации инвестиционного проекта характеризуется следующими показателями: выпуск продукции в натуральном и денежном выражении достигнет 11653000 шт. и 82503240 руб. соответственно.

 Необходимо также определить запас прочности производства хлеба «Железнодорожный»:

Итак, превышение объёма производства хлеба «Железнодорожный» после реализации проекта и объёма производства в точке безубыточности составляет 54,06%.

 Таким образом, можно сделать вывод о том, что данный инвестиционный проект устойчив к различным колебаниям внешних факторов (уровень инфляции; ставка рефинансирования ЦБ РФ; риски, связанные с деятельностью хлебокомбината), поскольку уровень безубыточности составляет 45,94%.

2.9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

 Существует три основных документа, позволяющих планировать, анализировать и осуществлять прямой контроль за реализацией инвестиционного проекта:

1. «Отчёт о прибылях и убытках»;
2. «Баланс предприятия»;
3. «Отчёт о движении денежных средств».

Отчёт о прибылях и убытках отражает операционную деятельность предприятия Хлебокомбинат ОРСа НОД-3, то есть процесс производства и сбыта продукции за три года. Из «Отчёта о прибылях и убытках» можно определить прибыль предприятия, реализующего проект, а также рассчитать налог на прибыль (табл.18).

Баланс предприятия, в отличие от «Отчёта о прибылях и убытках», отражает финансовое состояние предприятия не за определённый период времени, а в определённый момент времени, в данном случае 31 декабря 2003 года. Балансовая ведомость показывает, насколько устойчиво финансовое положение предприятия, в данный период времени (табл.19).

##### Таблица 18

#### Отчёт о прибылях и убытках (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статьи | 1/2004 | 2/2004 | 3/2004 | 4/2004 | 5/2004 | 6/2004 | 7/2004 | 8/2004 |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | Выручка от реализации продукции (объем продаж) | 6417,80 | 6338,08 | 6448,04 | 6412,35 | 6493,49 | 6540,36 | 6570,45 | 6579,23 |
| 2 | Потери (0,6%) | 38,51 | 38,03 | 38,68 | 38,47 | 38,96 | 39,24 | 39,42 | 39,47 |
| 3 | Объём продаж с учётом потерь | 6379,29 | 6300,05 | 6409,36 | 6373,88 | 6454,53 | 6501,12 | 6531,03 | 6539,76 |
| 4 | Переменные издержки | 3834,37 | 3786,73 | 3852,43 | 3831,11 | 3879,58 | 3907,59 | 3925,56 | 3930,81 |
| 5 | Валовая прибыль | 2544,92 | 2513,32 | 2556,93 | 2542,77 | 2574,95 | 2593,53 | 2605,47 | 2608,95 |
| 6 | Общие издержки | 1542,87 | 1542,87 | 1542,87 | 1542,87 | 1542,87 | 1542,87 | 1542,87 | 1542,87 |
| 7 | Прибыль | 1002,05 | 970,45 | 1014,06 | 999,90 | 1032,08 | 1050,66 | 1062,60 | 1066,08 |
| 8 | Налоги | 240,49 | 232,91 | 243,37 | 239,97 | 247,70 | 252,15 | 255,02 | 255,86 |
| 9 | Чистая прибыль | 761,56 | 737,54 | 770,69 | 759,93 | 784,38 | 798,51 | 807,58 | 810,22 |

##### Продолжение табл.18

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статьи | 9/2004 | 10/2004 | 11/2004 | 12/2004 | 1 кв.2005 | 2 кв.2005 | 3 кв.2005 | 4 кв.2005 | 2006 г. |
| 1 | 2 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 1 | Выручка от реализации продукции (объем продаж, тыс. руб.) | 6493,28 | 6486,98 | 6442,87 | 6485,77 | 19659,03 | 20009,14 | 20069,18 | 19980,11 | 82503,24 |
| 2 | Потери (0,6%) | 38,96 | 38,92 | 38,65 | 38,91 | 117,95 | 120,05 | 120,41 | 119,88 | 495,02 |
| 3 | Объём продаж с учётом потерь | 6454,32 | 6448,06 | 6404,22 | 6446,86 | 19541,08 | 19889,09 | 19948,77 | 19860,23 | 82008,22 |
| 4 | Переменные издержки | 3879,46 | 3875,69 | 3849,34 | 3874,97 | 11745,44 | 11954,61 | 11990,48 | 11937,27 | 49292,19 |
| 5 | Валовая прибыль | 2574,86 | 2572,37 | 2554,88 | 2571,89 | 7795,64 | 7934,48 | 7958,29 | 7922,96 | 32716,03 |
| 6 | Общие издержки | 1542,87 | 1542,87 | 1542,87 | 1542,87 | 4628,63 | 4628,63 | 4628,63 | 4628,63 | 18514,53 |
| 7 | Прибыль | 1031,99 | 1029,50 | 1012,01 | 1029,02 | 3167,01 | 3305,85 | 3329,66 | 3294,33 | 14201,50 |
| 8 | Налоги | 247,67 | 247,08 | 242,88 | 246,96 | 760,08 | 793,40 | 799,11 | 790,63 | 3408,36 |
| 9 | Чистая прибыль | 784,32 | 782,42 | 769,13 | 782,06 | 2406,93 | 2512,45 | 2530,55 | 2503,70 | 10793,14 |

##### Таблица 19

#### Баланс предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи | 0 | 1/2004 | 2/2004 | 3/2004 | 4/2004 | 5/2004 | 6/2004 | 7/2004 | 8/2004 |
| Средства на расчетном счёте | 0 | 1760,31 | 2642,60 | 3503,57 | 4394,28 | 5306,95 | 6222,10 | 7135,84 | 8019,07 |
| Товарно-материальные запасы | 273,75 | 270,35 | 275,04 | 273,52 | 276,98 | 278,98 | 280,26 | 280,63 | 276,97 |
| Здания и сооружения, оборудование | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 |
| СУММАРНЫЙ АКТИВ | 3568,85 | 5325,76 | 6212,74 | 7072,19 | 7966,36 | 8881,03 | 9797,46 | 10711,57 | 11591,14 |
| Краткосрочные обязательства  | 0 | 2515,35 | 2664,79 | 3515,11 | 4386,89 | 5287,87 | 6165,72 | 7056,63 | 7924,49 |
| Добавочный капитал  | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 |
| Нераспределённая прибыль прошлых лет  | 1520 | 0 | 761,56 | 737,54 | 770,69 | 759,93 | 784,38 | 798,51 | 807,58 |
| Нераспределённая прибыль отчётного года  | 0 | 761,56 | 737,54 | 770,69 | 759,93 | 784,38 | 798,51 | 807,58 | 810,22 |
| Суммарный собственный капитал  | 2048,85 | 2810,41 | 3547,95 | 3557,08 | 3579,47 | 3593,16 | 3631,74 | 3654,94 | 3666,65 |
| СУММАРНЫЙ ПАССИВ | 3568,85 | 5325,76 | 6212,74 | 7072,19 | 7966,36 | 8881,03 | 9797,46 | 10711,57 | 11591,14 |

##### Продолжение табл.19

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи | 9/2004 | 10/2004 | 11/2004 | 12/2004 | 1 кв./2005 | 2кв./2005 | 3кв./2005 | 4кв./2005 | 2006 год |
| Средства на расчетном счёте  | 8901,56 | 9773,82 | 10676,84 | 11603,22 | 14741,93 | 17652,10 | 20421,37 | 23322,79 | 35206,82 |
| Товарно-материальные запасы | 276,70 | 274,82 | 276,65 | 281,96 | 279,95 | 280,26 | 281,11 | 279,98 | 281,65 |
| Здания и сооружения, оборудование | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 | 3295,1 |
| СУММАРНЫЙ АКТИВ | 12473,36 | 13343,74 | 14248,59 | 15180,28 | 18316,98 | 21227,46 | 23997,58 | 26897,87 | 38783,57 |
| Краткосрочные обязательства | 8829,97 | 9728,15 | 10648,19 | 11580,24 | 13079,14 | 14259,23 | 16905,73 | 19814,77 | 23437,88 |
| Добавочный капитал | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 | 2048,85 |
| Нераспределённая прибыль прошлых лет | 810,22 | 784,32 | 782,42 | 769,13 | 782,06 | 2406,93 | 2512,45 | 2530,55 | 2503,70 |
| Нераспределённая прибыль отчётного года | 784,32 | 782,42 | 769,13 | 782,06 | 2406,93 | 2512,45 | 2530,55 | 2503,70 | 10793,14 |
| Суммарный собственный капитал | 3643,39 | 3615,59 | 3600,40 | 3600,04 | 5237,84 | 6968,23 | 7091,85 | 7083,10 | 15345,69 |
| СУММАРНЫЙ ПАССИВ | 12473,36 | 13343,74 | 14248,59 | 15180,28 | 18316,98 | 21227,46 | 23997,58 | 26897,87 | 38783,57 |

Отчёт о движении денежных средств состоит из потоков отдельных видов деятельности: денежного потока от инвестиционной деятельности; денежного потока от операционной деятельности; денежного потока от финансовой деятельности.

 Для определения денежного потока от инвестиционной деятельности необходимо изучить данные о капитальных вложениях (табл.20), о составе и структуре производственных основных средств по пусковым комплексам (табл.21), и о нормах для расчёта потребности в оборотном капитале.

 Исходная информация для определения денежного потока от операционной деятельности включает данные «Отчёта о прибылях и убытках». Основным результатом операционной деятельности является получение прибыли на вложенные средства. «Отчёт о движении денежных средств» представлен в следующей форме (табл.22).

 Основным результатом операционной деятельности является получение прибыли на вложенные средства. При этом учитываются все виды доходов и расходов, связанных с производством продукции, и налоги, уплачиваемые с указанных доходов.

##### Таблица 20

Исходные данные о капитальных вложениях

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статьи | До начала производства | 1/2004 | 2/2004 | 3/2004 | 4/2004 | 5/2004 | 6/2004 | 7/2004 | 8/2004 |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1 | Затраты на приобретение земельного участка и его основание |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Машины и оборудование | 1480000 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Производственные здания и сооружения |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Нематериальные активы (лицензии, патенты и др.) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Прочие основные производственные фонды |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Итого: затрат на внеоборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Прочие (некапитализируемые) работы и затраты |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Пусконаладочные работы | 40000 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Всего затрат | 1520000 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | В том числе НДС по видам фондов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

##### Продолжение табл.20

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статьи | 9/2004 | 10/2004 | 11/2004 | 12/2004 | 1 кв.2005 | 2кв.2005 | 3кв.2005 | 4 кв.2005 | 2006 год |
| 1 | 2 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 1 | Затраты на приобретение земельного участка и его основание |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Машины и оборудование |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Производственные здания и сооружения |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Нематериальные активы (лицензии, патенты и др.) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Прочие основные производственные фонды |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Итого: затрат на внеоборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Прочие (некапитализируемые) работы и затраты |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Пусконаладочные работы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Всего затрат |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | В том числе НДС по видам фондов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

##### Таблица 21

Состав и структура производственных основных средств по пусковым комплексам

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 0 | 1/2004 | 2/2004 | 3/2004 | 4/2004 | 5/2004 | 6/2004 | 7/2004 | 8/2004 |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1. | Основные производственные средства, всего |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - стоимость |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - амортизация |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | В том числе по амортизационным группам: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Здания и сооружения: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - стоимость |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - срок службы (существования), лет |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - норма амортизации |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. | Оборудование (по видам): |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1) Печь ФТЛ-28 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - стоимость | 1300000 |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - срок службы (лет) | 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - норма амортизации, в рублях | 130000 | 10833,3 | 10833,3 | 10833,3 | 10833,3 | 10833,3 | 10833,3 | 10833,3 | 10833,3 |
|  | - норма амортизации, в % | 10% | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 |
|  | 2) Тестоделитель ТГС-16 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - стоимость | 180000 |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - срок службы, лет | 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - норма амортизации, в рублях: | 18000 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 |
|  | - норма амортизации, в %: | 10 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 |
| 4. | Нематериальные активы: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - стоимость |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - норма амортизации |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Всего по предприятию |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. | Балансовая стоимость основных производственных средств |  | 1520000 | 1520000 | 1520000 | 1520000 | 1520000 | 1520000 | 1520000 | 1520000 |
| 6. | Накопленная амортизация |  | 12333,3 | 24666,6 | 36999,9 | 49333,2 | 61666,5 | 73999,8 | 86333,1 | 98666,4 |
| 7. | Остаточная стоимость основных производственных средств |  | 1507666,7 | 1495333,4 | 1483000,1 | 1470666,8 | 1458333,5 | 1446000,2 | 1433666,9 | 1421333,6 |

##### Продолжение табл.21

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 9/2004 | 10/2004 | 11/2004 | 12/2004 | 1 кв.2005 | 2кв.2005 | 3кв.2005 | 4 кв.2005 | 2006 год |
| А | Б | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 1. | Основные производственные средства, всего |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - стоимость |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - амортизация |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | В том числе по амортизационным группам: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. | Здания и сооружения: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - стоимость |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - срок службы (существования), лет |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - норма амортизации |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. | Оборудование (по видам): |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1) Печь ФТЛ-28 |   |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - стоимость |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - срок службы (лет) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - норма амортизации, в рублях:  | 10833,3 | 10833,3 | 10833,3 | 10833,3 | 10833,3 | 10833,3 | 10833,3 | 10833,3 | 130000 |
|  | - норма амортизации, в %: | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 10 |
|  | 2) Тестоделитель ТГС-16  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - стоимость |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - срок службы, лет |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - норма амортизации, в рублях: | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 18000 |
|  | - норма амортизации, в %: | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 0,83 | 10 |
| 4. | Нематериальные активы: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - стоимость |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | - норма амортизации |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Всего по предприятию |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. | Балансовая стоимость основных производственных средств | 1520000 | 1520000 | 1520000 | 1520000 | 1520000 | 1520000 | 1520000 | 1520000 | 1520000 |
| 6. | Накопленная амортизация | 110999,7 | 123333 | 135666,3 | 147999,6 | 184999,5 | 221999,4 | 258999,3 | 295999,2 | 443998,8 |
| 7. | Остаточная стоимость основных производственных средств | 1409000,3 | 1396667 | 1384333,7 | 1372000,4 | 1335000,5 | 1298000,6 | 1261000,7 | 1204000,8 | 1076001,2 |

##### Таблица 22

Отчёт о движении денежных средств, т.р.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статьи | 0 | 1/2004 | 2/2004 | 3/2004 | 4/2004 | 5/2004 | 6/2004 | 7/2004 | 8/2004 |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1 | Выручка от реализации | 1615,90 | 6385,02 | 6378,90 | 6433,74 | 6438,76 | 6516,92 | 6551,86 | 6571,29 | 6546,87 |
| 2 | Переменные издержки | 689,27 | 3718,19 | 3671,16 | 3740,12 | 3722,16 | 3763,23 | 3790,56 | 3815,03 | 3813,79 |
| 3 | Постоянные издержки | - | 1476,97 | 1476,97 | 1476,97 | 1476,97 | 1476,97 | 1476,97 | 1476,97 | 1476,97 |
| 4 | Налоги и прочие выплаты | - | 356,18 | 348,48 | 355,68 | 348,92 | 364,05 | 369,18 | 365,55 | 372,88 |
| 5 | Денежный поток от операционной деятельности |  | 833,68 | 882,29 | 860,97 | 890,71 | 912,67 | 915,15 | 913,74 | 883,23 |
| 6 | Выплаты на приобретение активов | -1520000 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Поступления от продажи активов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Денежный поток от инвестиционной деятельности | -1520000 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Собственный капитал (нераспределенная прибыль прошлых лет) | 1520000 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | Заемный капитал |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 | Выплаты в погашение займов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 | Выплаты дивидендов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 | Денежный поток от финансовой деятельности | 1520000 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 | Денежный баланс на начало периода | 0 | 926,63 | 1760,31 | 2642,60 | 3503,57 | 4394,28 | 5306,95 | 6222,10 | 7135,84 |
| 15 | Денежный баланс на конец периода | 926,63 | 1760,31 | 2642,60 | 3503,57 | 4394,28 | 5306,95 | 6222,10 | 7135,84 | 8019,07 |

##### Продолжение табл.22

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статьи | 9/2004 | 10/2004 | 11/2004 | 12/2004 | 1 кв.2005 | 2 кв.2005 | 3кв.2005 | 4кв.2005 | 2006год |
| А | Б | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 1 | Выручка от реализации | 6486,59 | 6472,00 | 6472,21 | 6525,28 | 19739,08 | 20089,09 | 19989,77 | 20060,23 | 82308,22 |
| 2 | Переменные издержки | 3763,51 | 3766,75 | 3732,42 | 3762,55 | 11073,32 | 11612,28 | 11640,74 | 11591,57 | 47924,23 |
| 3 | Постоянные издержки | 1476,97 | 1476,97 | 1476,97 | 1476,97 | 4430,91 | 4430,91 | 4430,91 | 4430,91 | 17723,64 |
| 4 | Налоги и прочие выплаты | 363,62 | 356,02 | 359,80 | 359,38 | 1096,14 | 1135,73 | 1148,85 | 1136,33 | 4776,32 |
| 5 | Денежный поток от операционной деятельности | 882,49 | 872,26 | 903,02 | 926,38 | 3138,71 | 2910,17 | 2769,27 | 2901,42 | 11884,03 |
| 6 | Выплаты на приобретение активов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Поступления от продажи активов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Денежный поток от инвестиционной деятельности |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Собственный капитал  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | Заемный капитал |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 | Выплаты в погашение займов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 | Выплаты дивидендов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 | Денежный поток от финансовой деятельности |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 | Денежный баланс на начало периода | 8019,07 | 8901,56 | 9773,82 | 10676,84 | 11603,22 | 14741,93 | 17652,10 | 20421,37 | 23322,79 |
| 15 | Денежный баланс на конец периода | 8901,56 | 9773,82 | 10676,84 | 11603,22 | 14741,93 | 17652,10 | 20421,37 | 23322,79 | 35206,82 |

 «Отчёт о движении денежных средств» - основной документ, предназначенный для определения потребности в капитале, выработки стратегии финансирования предприятия, а также для оценки эффективности его использования.

Расчёт показателей эффективности инвестиций производится на основе данных таблицы «Отчёт о движении денежных средств». Необходимо рассчитать показатели эффективности проекта (табл.23).

Таблица 23

Основные показатели эффективности проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Значение |
| А | Б | 1 |
| 1. | Чистый доход, руб. | 68612810 |
| 2. | Чистый дисконтированный доход, руб. | 30512924 |
| 3. | Ставка дисконтирования % | 42 |
| 4. | Внутренняя норма доходности, % | 3384 |
| 5. | Индекс доходности затрат и инвестиций с учётом дисконтирования | 21,07 |
| 6. | Индекс доходности без учёта дисконтирования | 46,13 |
| 7. | Срок окупаемости, рассчитанный с учётом дисконтирования дохода |  68 дней |
| 8. | Срок окупаемости, рассчитанный без учёта дисконтирования дохода | 48 дней |

Ставка дисконтирования складывается из нормы дисконта, общего индекса инфляции и поправки на риск. В качестве нормы дисконта используется ставка рефинансирования Центрального Банка РФ, равная 18%. Общий индекс инфляции принимается равным 14%, поправка на риск 10%.

Таким образом, можно сделать выводы об эффективности представленного инвестиционного проекта. Инвестиционный проект реализуется в течении 3 лет начиная с 01.01.2004г. До начала реализации проекта необходимо произвести капитальные вложения на приобретение нового оборудования в сумме 1520000 руб. Денежные средства, затраченные на проект в первый месяц начнут окупаться сразу после начала производства. В первый год реализации проекта чистая прибыль от реализации проекта составит 9348340 руб., во второй – 9953630 руб., в третий – 10793140 руб. Срок окупаемости составляет 48 дней, срок окупаемости, рассчитанный с учётом дисконтирования показывает, за какой период времени, дисконтированный доход от реализации проекта превысит сумму капитальных вложений – 68 дней. Индекс доходности показывает, что на каждый рубль вложенных инвестиций приходится 21 рубль 7 копеек чистого дисконтированного дохода. Индекс доходности инвестиций показывает, что с каждого вложенного рубля инвестиций предприятие получит 46 рублей 13 копеек дохода от операционной деятельности. Поскольку данные индексы гораздо больше 1,то можно говорить об эффективности реализуемого инвестиционного проекта.

Так как, денежный баланс положительный, чистый дисконтированный доход также положительный, а ставка дисконтирования в несколько раз больше внутренней нормы доходности, проект можно считать реализуемым и эффективным.

#### ПРИЛОЖЕНИЯ

#####

##### Приложение 1

#### Характеристика российской пищевой промышленности

Рис.1

##### Продолжение прил. 1

Условные обозначения:

Рис.2

Условные обозначения:

Рис.3

Продолжение прил. 1

Условные обозначения:

Рис.4