Целью контрольной работы является закрепление навыков в разработке бизнес-плана инвестиционного проекта на примере условной фирмы. В ходе работы разрабатывается типовая структура бизнес-плана содержащая, следующиеразделы:

* титульный лист,
* основные показатели проекта,
* краткое описание проекта,
* план маркетинга,
* производственный план реализации проекта,
* финансовый план,
* оценка коммерческой эффективности проекта.

**СОДЕРЖАНИЕ**

[введение 5](#_Toc230697759)

[План маркетинга 6](#_Toc230697760)

[ценовая политика 7](#_Toc230697769)

[оценка емкости рынка 8](#_Toc230697770)

[план оказания услуг 9](#_Toc230697771)

[финансовый план инвестиционного проекта 12](#_Toc230697772)

[оценка эффективности инвестиционного проекта 14](#_Toc230697773)

[Заключение 16](#_Toc230697774)

[Список литературы 17](#_Toc230697775)

# Задание к курсовой работе

Таблица 1. Исходные данные

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** |  |
| Отрасль | Услуги |
| Тип продукции, услуг | ремонт автотранспорта |
| Организационная форма | ЧП |
| Срок реализации проекта, лет | 6 |
| Объём инвестиций, млн. руб. | 12 |
| *Структура ресурсов*: |  |
| – доля уставного капитала, % | 60 |
| – доля кредитов банка, % | 40 |
| *Цена привлечения ресурсов*: |  |
| – собственных (дивиденды, %) | 8 |
| – заёмных (ставка кредита, %) | 18 |
| Индекс инфляции, % | 11,5 |
| *Метод выбора цены товара* | затратное ценообразование |
| – показатели затрат  а) существующая продукция:  – цена, руб.  – переменные издержки на единицу, руб.  – годовой объем выпуска, ед.  б) новая продукция:  – переменные издержки на единицу, руб.  в) постоянные издержки предприятия в год, тыс. руб. | 1000  200  6000  200  300 |
| –рыночная цена аналога, руб. | 1000 |
| – индекс изменения цен аналога, % | 10 |
| – расходы на эксплуатацию товара, руб. в год | 500 |
| – расходы на эксплуатацию аналога, руб. в год | 600 |
| – срок службы товара, лет | 1 |
| – срок службы аналога, лет | 1 |
| *Метод оценки ёмкости рынка* | конкурентоспособность |
| – прогноз роста общего объема рынка, ед. | 4000 |
| Доля затрат на оплату труда, % | 35 |
| Годовая норма амортизации, % | 5 |
| Класс риска отрасли | III |
| Норма запаса продукции, дней | 0 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности | 16 |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности | 12 |
| *Метод выбора ставки дисконтирования* | Ожидаемый темп рост цены акций |
| – темп роста дивидендов , % | 12 |

# введение

Для исследования коммерческой деятельности по оказанию услуг по ремонту автотранспорта ЧП Котова С.Г. В рамках проекта планируется организовать автосервис по ремонту легковых автомобилей российского производства в Советском р-оне г.Отрадный , по адресу: Гагарина д.17

Главной целью бизнеса является получение прибыли за счет оказания качественных услуг по ремонту легковых автомобилей российского производства .Реализация бизнес-плана позволит решить следующие задачи:

* Удовлетворить потребности населения в данной услуге.
* Обеспечить прибыль.

Необходимые инвестиции для организации производства составляют 5000 тыс. руб., в том числе собственные средства в размере 3000 тыс. руб., заемные средства в размере 2000 тыс. руб.

Чистая прибыль после выхода на планируемый объем продаж с учетом ежегодного роста объема производства на 5% в 2014 году составит 670,863 тыс. руб. в ценах 2010 года.

Инвестиционный кредит с процентной ставкой 20% годовых.

Источником погашения кредита и процентов по нему является прибыль от оказания услуг, причем погашение процентов по кредиту начинается через 1 год после начала инвестирования.

Обеспечением заемщика под предоставляемый кредит является залог имущества предприятия и прибыль, получаемая от всех направлений финансово-хозяйственной деятельности.

# План маркетинга

**Оказываемые услуги:**

Автосервис технического обслуживания, кузовного ремонта и покраски автомобилей. Кузовные, малярные и жестяные работы любой сложности. Покраска крыла с краской и материалом. Техническое обслуживание, ремонт ходовой части, подвески, глушителей.

Восстановление геометрии кузова. Использование стапельного оборудования. Покраска автомобилей. Ремонт порогов. Ремонт пластиковых бамперов, покраска деталей. Наружная покраска всего автомобиля. Промывка двигателей.

### Ремонт ходовой части любой сложности, ремонт подвески, ремонт и замена глушителей, экспресс замена масла, доставка и продажа автозапчастей.

Установка сигнализаций и любой радиоаппаратуры.

# ценовая политика

Методика затратного ценообразования применяется на основе нижних пределов цены и показателя рентабельности продукции. Нижний предел цены –мин. уровень цены при котором могут быть покрыты издержки производства .

При краткосрочном планирование ,при наличие постоянных и переменных издержек существует два вида предела цен : *краткосрочный и среднесрочный предел* Предприятие может поддерживать цены на уровне краткосрочного предела до тех пор пока продукция реализуется одновременно с продукцией существующей ранее ,но после вытеснения инновациями ранее существующей продукции, цены на них соответствовать должны среднесрочному пределу.

Определяем цену на ед . в руб :

**Ркр=Сv**

*Ркр- краткосрочный предел*

*Сv –переменные (предельные )издержки*

Ркр=200 руб

**Рср= Сv+СF/Q**

Рср *среднесрочный предел*

СF- *постоянные издержки*

Q- годовой объем выпуска

Рср=200+300000/6000=250 руб

На основе нижних пределов цены показателя рентабельности продукции применяется след *методика затратного ценообразования:*

*рентабельность* по среднесрочному пределу цены и характеристикам существующих услуг (обозначены индексами со штрихом) равна:

*Считаем рентабельность старой продукции:*

**R=р/ Сv+ СF/Q**

R =1000/200+300000/6000=4 ,0

*минимально допустимая цена* на осваиваемую услугу в краткосрочном периоде определяется следующим образом:

*Цена на новую продукцию:*

**ро=R∙СF**

Ро=4∙200=800 руб **оценка емкости рынка**

В условиях рынка не возможно без конкуренции ,при выборе цен может использоваться способ рыночных сравнений . Т.е сравнение цен нового изделия с ценой аналога.*Конкурентоспособность-*свойство товара удовлетворять в большей степени потребности покупателей по сравнению с другими аналогичными услугами на рынке .

коэффициенты значимости *f, w, α,* *β* принимаются равными единице.

выражение для уровня конкурентоспособности относительно *i*-го конкурента имеет вид:

,

πо- срок службы ,лет

πki-срок службы аналога ,лет

pki –цена конкурента

po\_\_-цена товара

zki –расходы на эксплуатацию аналога ,лет

zo - расходы на эксплуатацию товара

Koi= (1/1)1 ∙(1000/800)1 ∙(500/500)1=1 ∙1.25 ∙1.2=1.5

1.5=> наши услуги лучше аналога, поэтому мы претендуем на больший объем рынка при равных прочих.

Затем разрабатывается прогноз роста общего объема рынка на период реализации проекта. Прирост объема рынка по отношению к приросту рыночной доли соответствующего конкурента определяется по формуле:

,

откуда прирост рыночной доли предлагаемого товара равен:

,

ΔQo= 4000-4000/1+1.5=4000-1600=2400

Старая емкость рынка

6000+2400=8400

# план оказания услуг

На основе оценки емкости рынка далее составлен план оказания услуг по ремонту автотранспорта, предполагая, что продажи увеличиваются на 5% ежегодно в течение срока реализации проекта.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Объем продаж | 8400 | 8820 | 9261 | 9724 | 10210 | 10721 |

**Расчет издержек по статьям калькуляции**:

1) материалы, покупные изделия и полуфабрикаты;

2) расходы на оплату труда производственных работников;

3) отчисления на социальное страхование и обеспечение;

4) расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования;

5) общепроизводственные расходы;

6) общехозяйственные (управленческие) расходы;

7) коммерческие (внепроизводственные) расходы.

 Сырьё и основную заработную плату мы рассчитываем, исходя из структуры расходов;

 Единый социальный налог получаем, путём перемножения заработной платы на проценты по ЕСН;

 Страхование также вычисляем, перемножив, сумму общей заработной платы на процент по страхованию;

 Прямые расходы вычисляются путём сложения предыдущих пунктов, которые включают в себя: сырье и материалы, общую з/п, ЕСН, страхование.

 Общехозяйственные расходы включают в себя амортизацию внеобототных активов и процентные платежи по кредитам. Амортизация определяется по годовой норме, исходя из общей суммы инвестиций. Процентные платежи рассчитываются, исходя из суммы заёмных инвестиционных ресурсов, привлечённых в «нулевой период», определяемой по доле кредитов банка.

 Производственная себестоимость, рассчитывается как сумма прямых и общехозяйственных расходов.

**Калькуляция изделия**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| 1. | Сырье и материалы | 130∙Q | 130∙8400=1 092 000.0 |
| **2.** | Основн з/п | 70 ∙ Q | 70 ∙8400=588 000 |
| **3.** | ЕСН 26% |  | 588 000 ∙0,26=152 880 |
| **4.** | Стр от НС 1% |  | 588 000 ∙0,004=2352 |
| **5.** | Прямые расходы | 1+2+3+4 | 1 835 232 |
| **6.** | ОХР (амортизация+% плат) |  | 12 000 000/6+12 000 000 ∙0,4 ∙0,18=2 864 000 |
| **7.** | Производственная себестоимость | 5+6 | 1 835 232+2 864 000=4699232,0 |

**Оценка безубыточности**

****

Критический объем выпуска составляет

**Qкр= CF/ po-Cv**=300 000/800-200=500шт

**R=po∙Q**

где R- доход

R=800\*500=400 000

Так как на первый год заложен объем равный 2400 штук, производственная программа безубыточна.

БАЛАНС ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Денежный поток инвестиционного проекта выражает систему распределённых во времени поступлений и выплат денежных средств, связанных с его реализацией.

Баланс денежных расходов поступлений называют балансом денежных потоков.

* В начальном (прединвестиционном, нулевом) периоде отражается наличие денежных средств, поступивших в виде финансовых ресурсов инвестиций.
* Сальдо (чистый денежный приток) равно разности между притоком и оттоком денежных средств.

Эффективное управление денежными потоками обеспечивается синхронизацией денежных поступлений и выплат по объёмам и во времени и отражает ликвидность проекта.

Сальдо денежных потоков (без учета полученных кредитов) является основой для планирования привлечения краткосрочных кредитов: если в каком-либо периоде осуществления проекта сальдо является отрицательным, то его величина показывает объём необходимого привлечённого финансирования. Положительное значение сальдо денежных потоков ( с учётом кредитов) служит критерием ликвидности проекта.

**Прогнозный баланс инвестиционного проекта**

Запасы готовой продукции рассчитаются исходя из среднедневного оборота и нормы запаса продукции *Н* (в днях):

**Г=НR/Д**

R- планируемый годовой объем продаж

Д- длительность периода

Н- нормы запаса продукции

Н=0 =>Г=0

Денежные средства берем из ЧДД 3 613 314,4

Дебиторская задолжность

Дз=выручка/оборачиваемость=R/Одз

Дз=6 720 000/16=420 000

Кз=6 720 000/12=560 000

Находим разницу между ними

Δз=560 000-420 000=140 000

# оценка эффективности инвестиционного проекта

Эффективность – это соотношение результата деятельности и затраченных ресурсов. Эффективность воспринимается как характеристика способности системы производить экономический эффект, равный разности между результатом экономической деятельности и затратами, произведёнными для его получения и использования, или эксплуатации.

*Оценка эффективности проекта* проводится по показателям

-чистого приведённого дохода,

-индекса рентабельности,

-внутренней нормы доходности,

-срока окупаемости инвестиций.

**Ставку дисконтирования** выбираем, исходя из *ожидаемого роста* *стоимости акций* предприятия-инвестора:

r =d/pa+ρ

d- ежегодные выплаты дивидендов (8%)

pa- цена акций предприятия инвестора (1)

ρ- ожидаемый темп роста дивидендов (12%)

r= 8%+12%=20%

**Чистый приведенный доход (чистая текущая стоимость) инвестиций**

Критерием **чистого приведённого дохода** является исторически наиболее ранним методом оценки эффективности инвестиций. Метод основан на сопоставлении величины исходной инвестиции(I) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений в течение прогнозируемого срока Т. Обозначим годовые расходы Р1,Р2…Рт. Чистый приведённый доход NPV рассчитывается по формуле:

**ЧДД=NPV= -IC+ΣДПi/(1+r)n**

NPV= -12 000 000 + 1 616 614.4 / (1+0.2)1 + 1 885 414.4 / (1+0.2)2 + 2 167 654.4 / (1+0.2)3+ 2 463 974.4/(1+0.2)4+2 775 174.4/(1+0.2)5+3 102 054.4/(1+0.2)6=-

12 000 000 +1 347 178.67 +1 309 315.5+ 1 254 429.6+ 1 188 259.26+

1 115 423.8+ 1 039 005.36=-4 746 387.81

**Индекс рентабельности** рассчитывается по формуле:

**PI=**ΣЧДД/(1+r)n/I

PI=7 253 612,19/12 000 000=0,6 =>проект убыточный

Индекс рентабельностиявляется *критерием оценки проекта*, так как если ***PI> 1***, то проект следует принять, ***PI < 1***, то проект следует отвергнуть, ***PI = 1***, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

***NPV < 0***, проект следует отвергнуть.

Принцип расчета ***простого срока окупаемости*** (*Ток*) зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции.

Если доход распределен но годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими .При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого.

Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом.

Таблица Расчет срока окупаемости инвестиционного проекта

**Ток= m+IC-Am/(Pm+1)(1+r)-(m+1)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ЧДД | 1 616 614.4 | 1 885 414.4 | 2 167 654.4 | 2 463 974.4 | 2 775 174.4 | 3 102 054.4 |
| ЧДД/(1+r)n | 1 347 178.7 | 1 309 315.5 | 1 254 429.6 | 1 188 259.3 | 1 115 423.8 | 1 039 005.4 |

I=12 000 000

Дисконт 20%

Проект не окупается за 6 лет

В нашем случае срок окупаемости проекта превышает срок реализации проекта, поэтому проект следует отвергнуть.

Показатель срока окупаемости имеет ряд недостатков: во-первых, не учитывает влияние доходов периодов, следующих за сроком окупаемости; во-вторых, не обладает свойством аддитивности. Существует ряд ситуаций, при которых применение метода, основанного на расчете срока окупаемости, может быть целесообразным. В частности, когда руководство предприятия в большей степени озабочено решением проблемы ликвидности, а не прибыльности проекта – главное, чтобы инвестиции окупились и как можно скорее. Метод также хорош в ситуации, когда инвестиции сопряжены с высокой степенью риска, поэтому, чем короче срок окупаемости, тем менее рискован проект.

# Заключение

В реферате был разработан бизнес-план инвестиционного проекта оказания услуг по ремонту легковых автомобилей российского производства, который реализуется в рамках коммерческой деятельности ЧП Котова С.Г.

Дана оценка эффективности проекта.

Согласно результатам, полученным при оценке, показатели эффективности показывают, что вложения в проект не являются эффективными.

# Список литературы

1. Инвестиционный менеджмент: модели и методы: Учеб. пособие. Гераськин М.И., Кузнецова О.А. Самар. гос. аэрокосм. ун-т, Самара, 2007, 74 с.
2. Бочаров В.В. Инвестиции – СПб.: Питер, 2002.
3. Буров В.П., Ломакин А.Л., Морошкин В.А. Бизнес-план фирмы. Теория и практика. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М. 2005..
4. Иванов Г.И. Инвестиционный менеджмент. Учебное пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2001.
5. Управление инвестициями. В 2-х т. / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 1998.
6. Финансовый менеджмент / Под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ, 2006
7. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. – М.: Дело, 2005.
8. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 2006.