### Содержание

Введение

1. ОАО «Крон»

2. Резюме

3. Анализ положения дел в отрасли и описание организации

4. Описание продукции (работ, услуг)

5. Маркетинг и сбыт продукции (работ, услуг)

6. Производственный план

7. Финансовый план

8. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации

Заключение

Список литературы

Приложение

**Введение**

Планирование является нормой любой предпринимательской деятельности. С развитием рынка и в России необходимость в бизнес-планах стала настолько очевидной, что уже в 1994–1995 гг. их применение становится обязательным. В январе 1995 г. московское правительство, например, опубликовало распоряжение, в котором рекомендовало использовать бизнес-план «в целях совершенствования методов расчета экономической эффективности проектных решений и коммерческой целесообразности вложений инвестиций в проектирование и строительство объектов и градостроительных комплексов». Крупные коммерческие банки, в частности «Менатеп», разработали подробные перечни вопросов, на которые нужно ответить в бизнес-плане, как в «необходимом документе».

Бизнес-план выступает как объективная оценка собственной предпринимательской деятельности фирмы и в тоже время необходимый инструмент проектно – инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка. В нем характеризуются основные аспекты коммерческого предприятия, анализируются проблемы, с которыми оно столкнется, и определяются способы их решения. Следовательно, бизнес-план – одновременно поисковая, научно – исследовательская и проектная работа.

Не будет преувеличением назвать бизнес-план основой управления не только коммерческим проектом, но и самим предприятием. Благодаря бизнес – плану у руководства появляется возможность взглянуть на собственное предприятие как бы со стороны. Сам процесс разработки бизнес – плана, включающего детальный анализ экономических и организационных вопросов, заставляет мобилизоваться. Целью бизнес – плана может быть получение кредита, или привлечение инвестиций, определение стратегических и тактических ориентиров фирмы и др.

Бизнес-план предусматривает решение стратегических и тактических задач, стоящих перед предприятием, независимо от его функциональной ориентации:

* организационно-управленческая и финансово-экономическая оценка состояния предприятия;
* выявление потенциальных возможностей предпринимательской деятельности, анализ сильных и слабых его сторон;
* формирование инвестиционных целей на планируемый период.

В бизнес-плане обосновываются:

* общие и специфические детали функционирования предприятия в условиях рынка;
* выбор стратегии и тактики конкуренции;
* оценка финансовых, материальных, трудовых ресурсов, необходимых для достижения целей предприятия.

Бизнес-план дает объективное представление о возможностях развития производства, способах продвижения товара на рынок, ценах, возможные прибыли, основных финансово – экономических результатах деятельности предприятия, определяет зоны риска, предлагает пути их снижения. Бизнес – план используется независимо от сферы деятельности, масштабов, собственности и организационно – правовой формы компании. В нем решаются как внутренние задачи, связанные с управлением предприятием, так и внешние, обусловленные установлением контактов и взаимоотношений с другими фирмами и организациями.

Заказчиком бизнес-плана являются юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую и инвестиционную деятельность, условия и результаты которой анализируются и прогнозируются в бизнес – плане. Разработчиками бизнес-плана выступают фирмы, специализирующиеся в области маркетинговой деятельности, проектирования, авторские коллективы, отдельные авторы. При необходимости привлекаются консалтинговые фирмы и эксперты.

При разработки бизнес-плана подлежат взаимному учету интересы всех участвующих сторон:

* заказчика (клиента) бизнес – плана, являющегося самостоятельным инвестором и использующего привлеченный капитал посредством акционирования, займ, выпуска облигаций и т.п.;
* муниципальных органов, определяющих потребности и приоритеты в строительстве объектов в соответствии с общей концепцией развития, формирующих проектное задание, рассматривающих заявки и оформляющих соответствующие документы (например, землеотводные), планирующих налоговые поступления в бюджет, участвующих в надзоре за реализацией;
* подрядных фирм, детализирующих концепцию бизнес – плана, осуществляющих технические изыскания, проектирование, составление сметной документации, авторский надзор за строительством, монтажом оборудования, запуском теологического процесса и т.п., сдачу объекта заказчику;
* потребителя, использующего продукцию или услуги.

План бизнеса используют и как инструмент проведения деловых переговоров. При подготовке плана предприниматель должен конкретно указать, что он хочет получить от заимодавца или инвестора, но и ясно показать, что он готов отдать.

**1. ОАО «Крон»**

* 1. **Краткая информация о предприятии**

Открытое акционерное общество «Крон» было создано в 1992 году. Предметом деятельности ОАО «Крон» является производство изделий и комплектующих электротехнического назначения для строительных фирм и товаров народного потребления.

Организация занимает земельный участок, площадь которого составляет 3,7 га. Общая производственная площадь – 14 тыс. м2.

Предприятие имеет в своем составе следующие технологические производства:

* Механообработки;
* Вычислительное;
* Сварочное;
* Гальваническое;
* Прессовки;
* Электроизмерительное;
* Окраски;
* Сборочное.

Стоимость основных производственных фондов составляет 12327 тыс. руб., со средним износом 42%. Общее количество оборудования 257 единиц. Списочная численность рабочего и обслуживающего персонала 114 чел.

Предприятие имеет удобно расположенные железнодорожные пути, необходимые энергетические ресурсы, а также квалифицированные инженерные и рабочие кадры.

* 1. **Место государственной регистрации и почтовый адрес**

**Юридический статус предприятия:**

ОАО «Крон» зарегистрировано Администрацией г. Пятигорска, свидетельство №682 от 26 октября 1996 года.

**Юридический адрес предприятия:**

357500, г. Пятигорск, промзона «Скачки», Черкесское шоссе 7.

**1.3** **Ф.И.О., номера телефонов, факсов руководителя (руководителей)**

Главными менеджерами, осуществляющими управление фирмой и отвечающими за результаты ее деятельности, являются:

* Булавина Ольга Николаевна 1949 года рождения, окончила Санкт-Петербургский институт народного хозяйства (СПИНХ) в 1972 году по специальности «Экономика». Имеет большой опыт работы на промышленном предприятии, генеральный директор.
* Кадильников Алексей Андреевич, 1939 года рождения, окончил Таганрогский радиотехнический институт в 1967 году по специальности «Системы автоматизации в экономике», главный инженер.
* Акилова Наталья Валерьевна, 1948 года рождения, окончила Свердловский Университет промышленности (СУП) в 1976 году по специальности «Экономическое планирование», экономист.
* Пензев Евгений Юрьевич, 1967 года рождения, окончил Волгоградский государственный институт, отделение «бухгалтерский учет» по специальности бухгалтерский учет в промышленности, в 1985 году. Является хорошим специалистом в области бухгалтерского учета и налогообложения, главный бухгалтер.
* Баранов Роман Иванович, 1952 года рождения, окончил Томкий государственный университет по специальности «системотехника» в 1972 году, начальник производства.
* Коньков Сергей Анатольевич, 1948 года рождения, окончил Ставропольский государственный политехнический институт 1975 году по специальности «Механизация и автоматизация производства, коммерческий директор.
* Суханова Елена Васильева, 1949 года рождения, окончила Пятигорский торгово-экономический техникум, зав складом.
* Дьяченко Виктор Николаевич, 1958 года рождения, окончил Московский институт дорожного хозяйства в 1980 году по специальности «строительные и дорожные машины и оборудование», начальник отдела кадров.
* Меркулов Вячеслав Анатольевич, 1961 года рождения, окончил Ставропольскую аграрную академию по специальности «Комплексное производство в сельском хозяйстве» в 1986 году, секретарь-референт.

**1.4 Срок реализации проекта, его полная стоимость реализации проекта, ожидаемые источники денежных средств и их структура**

**Необходимые финансовые ресурсы.**

Для организации серийного производства электрической техники, указанного вида составляют 709.1 тыс. руб., в том числе средства инвестора в размере 222.2 тыс. руб.

**Инвестором является КБ «Пятигорск»**, который имеет непосредственные интересы в успешной деятельности ОАО «Крон», так как участвует в его уставном капитале.

Инвестиционный кредит является льготным (процентная ставка составляет 11.7% годовых). **Срок его погашения** при работе предприятия по запланированному графику – 25 месяцев.

Источником погашения кредита и процентов по нему является прибыль от производства указанной техники, причем погашение процентов по кредиту начинается через 6 месяцев после начала инвестирования.

Участие инвестора в уставном капитале предприятия и получение процентов позволит ему получить к 2009 году доход равный 274.1 тыс. руб.

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

###### Таблица 1. Источники финансирования, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Источники финансирования** | **2007 г.** | **2008 г.** | **2009 г.** | **Итого** |
| Инвестиционный кредит | 222,22 | 0,00 | 0,00 | 222,22 |
| Прибыль от производства электрической техники | 33,44 | 110,03 | 149,17 | 400,14 |
| Амортизация | 15,61 | 21,67 | 21,67 | 80,61 |
| Переходящий остаток прибыли | 0,00 | 1,00 | 2,00 | 4,00 |
| Всего инвестиций | 271,28 | 137,83 | 170,83 | 709,11 |

**1.5 Дата составления бизнес-плана**

Датой составления считать 28 января 2007 г.

**2. Резюме проекта**

**2.1 ОАО «Крон»** предполагает производить электротехническую технику, а именно трансформаторы сварочные.

Главной целью настоящего бизнеса является получение прибыли за счет производства и реализации конкурентоспособной продукции.

Реализация бизнес-плана позволит решить следующие задачи:

* Удовлетворить потребности рынка в данной электротехнической технике.
* Создать новые источники получения прибыли за счет диверсификации предприятия.
* Обеспечить загруженность производственных мощностей

Целью настоящего бизнес-плана является анализ предполагаемого производства продукции и обоснование решений стратегического планирования ОАО «Крон».

**Необходимые финансовые ресурсы**

Для организации серийного производства электрической техники, указанного вида составляют 709.1 тыс. руб., в том числе средства инвестора в размере 222.2 тыс. руб.

**Инвестором является КБ «Пятигорск»**, который имеет непосредственные интересы в успешной деятельности ОАО «Крон», так как участвует в его уставном капитале.

Инвестиционный кредит является льготным (процентная ставка составляет 11.7% годовых). **Срок его погашения** при работе предприятия по запланированному графику – 25 месяцев.

Источником погашения кредита и процентов по нему является прибыль от производства указанной техники, причем погашение процентов по кредиту начинается через 6 месяцев после начала инвестирования.

Участие инвестора в уставном капитале предприятия и получение процентов позволит ему получить к 2009 году доход равный 274.1 тыс. руб.

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

**2.2 Потребность в инвестициях**

Необходимые размеры инвестиций связаны с освоением нового производства и новых технологий. В связи с этим требуется проведение реконструкции и технического перевооружения ряда производств.

Для этого необходимо следующее:

* Приобретение оборудования;
* Строительно-монтажные работы, связанные с монтажом и демонтажем оборудования;
* Необходимые проектно-конструкторские работы;
* Технологическая подготовка производства;

Общая потребность в инвестициях составляет на период 2007–2009 гг. 709.1 тыс. руб., в том числе в 2006 г. – 271.27 тыс. руб.

Инвестором выступает КБ «Пятигорск»

Инвестиции представляются инвестиционным кредитом и участием КБ «Пятигорск» в уставном капитале ОАО «Крон».

Наибольших вложений потребует пополнение оборотных средств, так как на предприятие испытывает недостаток собственных оборотных средств.

**Источниками финансирования являются:**

* Средства инвестора в размере 222.22 тыс. руб. с финансированием в 4 квартале 2006 года;
* Собственные средства предприятия в общей сумме 486.88 тыс. руб. (за счет реинвестирования части прибыли и амортизационных отчислений).

В течение первых двух лет всю чистую прибыль предприятия предполагается направить на развитие производственных мощностей и пополнение оборотных средств. В 2008 г. предусматривается начало погашения кредита и выплата гарантированных дивидендов инвестору. С 2008 года начисление дивидендов предусматривается всем участникам проекта. Возвратить кредит планируется в конце 2009 года. При этом инвестор получит доход в виде процентов в сумме 48.08 тыс. руб. и гарантированный доход в виде дивидендов в сумме 101.08 тыс. руб. Кроме того, участие в прибыли 2002 года позволит получить еще 125 тыс. руб. Таким образом, инвестор получит доход в недисконтированных оценках равный 274.16 тыс. руб.

**Обеспечением по кредиту являются:**

* Залог имущества предприятия;
* Участие кредитора в уставном капитале предприятия;

Прибыль, получаемая предприятием (в том числе и от других бизнес – линий).

###### Таблица 2. Потребность в инвестициях по годам планируемого периода, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Направления инвестиций** | **2007 г.** | **2008 г.** | **2009 г.** | **Итого инвестиций** | **Структура, %** |
| Общая потребность в инвестициях, всего, в т.ч. | 271,27 | 137,83 | 170,83 | 709,11 | 55,56 |
| Приобретение не стандартизированного оборудования | 19,44 | 0,00 | 0,00 | 19,44 | 1,50 |
| Приобретение оснастки и спец инструмента | 38,48 | 0,00 | 0,00 | 37,72 | 2,94 |
| НИОКР | 0,89 | 0,00 | 0,69 | 2,28 | 0,17 |
| Технологическая подготовка производства | 2,33 | 0,00 | 0,69 | 3,72 | 0,28 |
| Реконструкция производства | 57,44 | 0,00 | 0,00 | 60,78 | 4,83 |
| Пополнение оборотных средств | 146,94 | 136,25 | 166,67 | 574,86 | 45,06 |
| Проведение маркетинга | 1,69 | 0,83 | 1,39 | 5,31 | 0,39 |
| Неучтенные расходы | 1,41 | 0,75 | 1,39 | 4,94 | 0,39 |

**3. Анализ положения дел в отрасли и описание организации**

**ОАО «Крон»** предполагает производить электротехническую технику, а именно трансформаторы сварочные.

Главной целью настоящего бизнеса является получение прибыли за счет производства и реализации конкурентоспособной продукции.

Реализация бизнес-плана позволит решить следующие задачи:

* Удовлетворить потребности рынка в данной электротехнической технике.
* Создать новые источники получения прибыли за счет диверсификации предприятия.
* Обеспечить загруженность производственных мощностей

Целью настоящего бизнес-плана является анализ предполагаемого производства продукции и обоснование решений стратегического планирования ОАО «Крон».

**Необходимые финансовые ресурсы**

Для организации серийного производства электрической техники, указанного вида составляют 709.1 тыс. руб., в том числе средства инвестора в размере 222.2 тыс. руб.

**Инвестором является КБ «Пятигорск»**, который имеет непосредственные интересы в успешной деятельности ОАО «Крон», так как участвует в его уставном капитале.

Инвестиционный кредит является льготным (процентная ставка составляет 11.7% годовых). **Срок его погашения** при работе предприятия по запланированному графику – 25 месяцев.

Источником погашения кредита и процентов по нему является прибыль от производства указанной техники, причем погашение процентов по кредиту начинается через 6 месяцев после начала инвестирования.

Участие инвестора в уставном капитале предприятия и получение процентов позволит ему получить к 2009 году доход равный 274.1 тыс. руб.

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

**Анализ рынка и конкуренты**

Проведенные маркетинговые исследования по предлагаемой продукции свидетельствуют о существовании значительного объема спроса на сварочные трансформаторы.

**Потенциальными потребителями** являются строительные фирмы и физические лица.

Спрос на данную продукцию стабилен, так как сварка является важнейшим компонентом технологического процесса строительства.

В настоящее время ведутся переговоры и подписаны предварительные договоры на поставку этой техники строительным компаниям.

**Основными конкурентами** являются зарубежные поставщики из Москвы и московской области и Ростова и Ростовской области, однако, ввиду очень высокой цены на их продукцию не следует ожидать какой-либо серьезной конкурентной борьбы; а также поставщики из г. Лермонтов (завод «Микроом»), которые составляют конкуренцию.

Маркетинговой службой предприятия выявлена потенциальная потребность рынка на период до 2009 г. Сегментация рынка этой электрической техники проведена по географическому признаку и представлена в приложении (таблица 2).

Маркетинговые исследования, проведенные по этому рынку, свидетельствуют о том, что рынок является **олигополистическим**, и при существующем уровне цен и качественных параметрах продукции ОАО «Крон» вполне может стать лидирующим предприятием в этой области.

Перспективы развития рынка электротехнических изделий позволяют прогнозировать увеличение объемов продаж и соответствующую загрузку производственных мощностей предприятия.

Таблица 3 Необходимые средства для технической подготовки и развития производства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Статья затрат** | **Кол-во оборудования, ед.** | **Сумма затрат, тыс. руб.** | **Поставщик****(города)** |
| Сборочный конвейер | 1 | 14,00 | Московская область |
| Штамповое оборудование | 27 | 5,44 | Волгоград, Тюмень |
| обмоточное оборудование | 53 | 17,37 | Ростов Н/Д, Псков |
| Электроизмерительные приборы | 157 | 11,19 | Псков, Ярославль |
| Приобретение спец. инструмента | 253 | 9,17 |  |
| НИОКР |  | 0,89 |  |
| Технологическая подготовка |  | 2,33 |  |
| Затраты на реконструкцию |  | 60,78 |  |
| **Всего** |  | 121,18 |  |

###### Таблица 4. Потребность в материалах и комплектующих изделиях

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование материалов** | **2007 г.** | **2008 г.** | **2009 г.** | **Поставщики (города)** |
| В натуральном выражении | Сумма, тыс. руб. | В натуральном выражении | Сумма, тыс. руб. | В натуральном выражении | Сумма, тыс. руб. |
| **Материалы – всего, в т.ч.** |  | 58,27 |  | 203,12 |  | 370,60 |  |
| Металлопрокат | 4,10 | 29,61 | 66,80 | 96,52 | 29,79 | 215,16 | Челябинск, Кузбасс |
| Электрический провод | 0,02 | 1,71 | 0,05 | 3,89 | 0,09 | 6,61 | Волгоград, Ростов Н/Д |
| Краска | 0,04 | 2,18 | 0,50 | 27,29 | 1 | 54,58 | Пятигорск, Краснодар, Санкт-Петербург |
| Масло трансформаторное | 50 | 0,69 | 50 | 0,69 | 50 | 0,69 | Волгоград |
| Пластик полимерный | 0,01 | 0,25 | 0,05 | 1,25 | 0,07 | 1,75 | Красноярск, Невинномысск |
| Пластмасса | 22 | 1,53 | 110 | 7,64 | 220 | 15,28 | Красноярск, Невинномысск |
| Графит электротехнический | 2,75 | 14,60 | 2,75 | 49,58 | 2,75 | 49,58 | Волгоград, Кузбасс |
| Лента изоляционная | 25 | 0,69 | 25 | 0,69 | 25 | 0,69 | Красноярск, Невинномысск |
| Медь | 72 | 7,00 | 160 | 15,56 | 270 | 26,25 | Ростов Н/Д |
| **Покупные комплектующие изделия – всего, в т.ч.** |  | 8,44 |  | 61,22 |  | 105,56 |  |
| Электродетали | 80 | 3,78 | 500 | 23,61 | 1000 | 47,22 | Псков, Ярославль |
| Изоляторы | 80 | 3,56 | 500 | 22,22 | 1000 | 44,44 | Псков, Волгоград |
| Прочие | 80 | 1,11 | 50 | 15,39 | 1000 | 13,89 | Ярославль, Московская область |
| Всего |  | 66,72 |  | 264,34 |  | 476,16 |  |

**4. Описание продукции**

Однофазные, однопостовые сварочные трансформаторы предназначены для ручной дуговой сварки покрытыми металлическими электродами. Имеют падающие внешние характеристики.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип трансформатора | Способ регулирования тока | Способ передвижения |
| ТДЭ‑20–01 | Электрический | Переносной |
| ТДМ‑30–00 | Механический | Передвижной |
| ТДМ‑50–02 | Электромеханический | Передвижной |

Основные параметры трансформаторов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип трансформатора | Номинальный сварочный ток, А | Номинальное рабочее напряжение, В | Минимальный сварочный ток, А | Минимальное рабочее напряжение. В | Номинальный режим работы, ПН% |
| ТДЭ‑20–01 | 200±10% | 28±10% | 90±10% | 22,8±10% | Не менее 20 |
| ТДМ‑30–00 | 300±10% | 42±10% | 120±10% | 22,4±10% | 60 |
| ТДМ‑30–26 | 300±10% | 42±10% | 120±10% | 22,4±10% | 65 |
| ТДМ‑50–02 | 500±10% | 60±10% | 250±10% | 24±10% | 60 |

ПН – перемежающийся режим работы при цикле 5 мин. без отключения первичной обмотки трансформатора от сети во время паузы.

Габаритные размеры, вес

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип трансформатора | Длина, мм | Ширина, мм | Высота, мм | Вес, кг |
| ТДЭ‑20–01 | 390 | 230 | 500 | 50 |
| ТДМ‑30–26 | 900 | 540 | 950 | 120 |
| ТДМ‑30–00 | 900 | 540 | 950 | 120 |
| ТДМ‑50–02 | 620 | 550 | 950 | 200 |

По сравнению с зарубежными аналогами основными преимуществами являются:

* Низкая цена;
* Адаптированность к российским электрическим сетям;
* Надежность и простота эксплуатации.

**5. Маркетинг и сбыт продукции (работ, услуг)**

План маркетинговых действий включает комплекс действий, включая товарную, ценовую, сбытовую и сервисную политику и стратегию.

**Товарная политика** ОАО «Крон» предполагает обеспечение широкого ассортимента различных модификаций предлагаемых моделей трансформаторов и гибкое приспособление к рыночным условиям.

**Товарная стратегия** предприятия предусматривает:

* Создание различных модификаций данной электрической техники по ограниченному набору базовых моделей;
* Учет требований потребителя к характеристикам предлагаемой техники;
* Различную комплектацию при поставке;
* Постоянное улучшение электротехнических показателей и эксплуатационных характеристик.

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

**Ценовая стратегия** должна базироваться на товарной политике и предполагает:

* Использование механизма гибких цен в зависимости от модификации и комплектации электрической техники;
* Хорошее качество при ценах ниже зарубежных аналогов;
* Разработку системы льгот и скидок в зависимости от условий поставки.

В основе стратегии ценообразования лежит **метод средних затрат**, который предусматривает установление рыночной цены исходя из издержек производства при загрузке производственных мощностей (80%) и прогнозируемом уровне прибыли, сопоставимым со средней учетной ставкой.

**Сбытовая политика** ОАО «Крон» ориентирована на формирование и стимулирование спроса на продукцию.

**Сбытовая стратегия** заключается в:

* Создании и регулировании коммерческих связей;
* Рекламной деятельности в различных формах;
* Участии в выставках и ярмарках и презентации демонстрационных образцов.

**Сервисная политика** предприятия предполагает пред- и после продажный сервис.

**Предпродажный сервис** ориентирован на постоянное изучение, анализ и учет требований заказчиков с целью совершенствования изделий.

**Послепродажный сервис** предусматривает комплекс работ по гарантийному и послегарантийному обслуживанию (ремонт, поставка запасных частей, обучение персонала и т.д.). Гарантийный срок на эту технику составляет 1 год, что превышает соответствующие мировые стандарты.

Таблица 5 Объемы производства и реализации электрической техники 2007–2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Всего выручка по годам** | **ТДМ‑50–02** | **ТДМ‑30–26** | **ТДМ‑30–00** | **ТДМ‑20–01** | **Наименование продукции** |
| - | 15277.7 | 13888.8 | 5555.5 | 4166.6 | **Цена за единицу, руб.** |
|  | - | 10 | 10 | 50 | **количество** | **2007 г.** |
| 402.7 | - | 138.8 | 55.5 | 208.3 | **Сумма, тыс. руб.** |
|  | 25 | 50 | 50 | 50 | **количество** | **2008 г.** |
| 1562.5 | 381.9 | 694.4 | 277.7 | 208.3 | **Сумма, тыс. руб.** |
|  | 50 | 100 | 100 | 50 | **количество** | **2009 г.** |
| 2916.6 | 763.8 | 1388.8 | 555.5 | 208.3 | **Сумма, тыс. руб.** |

**6. Производственный план**

Данная электрическая техника прошла этап экспериментального освоения и отработки технологии на предприятии. Трудности в освоении технологии практически отсутствуют, так как ОАО «Крон» специализируется на производстве данной продукции. Сопоставление возможного объема продаж с производственными возможностями предприятия позволяет спрогнозировать объемы производства и реализации продукции на период до 2002 года.

Это состояние проиллюстрировано в приложении (табл. 7).

###### Трудоемкость изготовления электрической техники по видам работ представлена в табл. 6.

###### Таблица 6. Структура трудоемкости производства электрической техники, %

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Вид работ** | **ТДМ‑20–01** | **ТДМ‑30–00** | **ТДМ‑30–26** | **ТДМ‑50–02** |
| Раскрой металла | 7,24 | 7,24 | 3 | 3 |
| Намотка | 15,45 | 15,45 | 15,70 | 15,70 |
| Штамповка | 33,31 | 33,31 | 35,20 | 35,20 |
| Сварка | 27 | 27 | 25,12 | 25,12 |
| Краска | 12,5 | 12,5 | 12 | 12 |
| Электрические измерения | 2,5 | 2,5 | 4 | 4 |
| Упаковка | 2,0 | 2,0 | 4,0 | 4,0 |
| Всего | 100 | 100 | 100 | 100 |

Производство данной электрической техники организуется на действующих производственных площадях ОАО «Крон» с использованием существующего оборудования. Однако для серийного производства необходимы затраты на приобретение дополнительного оборудования и оборотных средств, на техническую подготовку производства и его частичную реконструкцию. Потребность в этих средствах указана в приложении (табл. 5).

Потребность в материальных ресурсах, с указанием основных поставщиков представлена в приложении (табл. 6).

Производство новых видов электрической техники не повлечет за собой дополнительного набора персонала и рабочих кадров и их обучения, а требуется лишь определенная перестановка работников.

Таблица 7. Затраты на производство электрической техники

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Статья затрат** | **2007 г.** | **2008 г.** | **2009 г.** |
| Основные материалы | 58,27 | 203,12 | 370,60 |
| Покупные компл. Изделия | 8,44 | 61,22 | 105,56 |
| Трансп.-заготов. Расходы | 3,74 | 14,29 | 26,54 |
| Зарплата производственных рабочих | 38,06 | 152,10 | 284,76 |
| Премии производственным рабочим | 17,13 | 68,44 | 128,11 |
| Отчисления на соц. нужды производств. рабочих | 21,25 | 84,93 | 158,97 |
| Износ специнструмента | 5,52 | 22,06 | 41,29 |
| Общепроизводственные расходы | 101,93 | 380,28 | 626,39 |
| Общехозяйственные расходы | 8,43 | 30,42 | 56,94 |
| Производственная себестоимость | 262,77 | 1016,85 | 1799,18 |
| Коммерческие расходы | 3,16 | 15,26 | 35,98 |
| Полная себестоимость объема производства тов. продукции | 265,92 | 1032,10 | 1835,17 |
| Прибыль | 66,48 | 258,03 | 458,79 |
| Объем производства в оптовых ценах | 332,40 | 1290,13 | 2293,96 |
| Объем производства в свободных отпускных ценах | 402,78 | 1562,50 | 2916,67 |

Калькуляция по видам предлагаемой электрической техники представлена в табл. 8.

###### Таблица 8. Калькуляция к проекту свободной отпускной цены на предлагаемые модели электрической техники, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Рентабельность, % | Свободная отпускная цена | Оптовая цена | Прибыль | Полная себестоимость | Коммерческие расходы | Производственная себестоимость | Общепроизв.и общехоз. расходы | Износ специнструмента | Отчисления на социальные нужды | Премиии производственным рабочим | Зар.плата произв. рабочих | Транс.-заготов. расходы | Покупные комплектующие изделия | Материалы основные | **Статья затрат** |
| 25 | 4166,667 | 3438,889 | 687,7778 | 2751,111 | 32,77778 | 2718,889 | 1127,778 | 56,66667 | 217,2222 | 175 | 388,8889 | 40,55556 |  | 712,7778 | **ТДМ‑20–01** | **1999 г.** |
| 25 | 5555,556 | 4578,889 | 916,1111 | 3663,333 | 43,33333 | 3620 | 1127,778 | 56,66667 | 217,2222 | 175 | 388,8889 | 87,77778 | 422,2222 | 1144,444 | **ТДМ‑30–00** |
| 25 | 13888,89 | 11549,17 | 2376,389 | 9172,778 | 108,8889 | 9063,889 | 4269,444 | 213,8889 | 822,2222 | 662,7778 | 1472,222 | 83,33333 | 422,2222 | 1118,889 | **ТДМ‑30–26** |
| 25 | 15277,78 | 13635,83 | 2727,222 | 10908,61 | 161,1111 | 10747,78 | 4593,889 | 230 | 884,4444 | 712,7778 | 1583,333 | 148,3333 | 422,2222 | 2172,778 | **ТДМ – 50 – 02** |
| 39 | 4166,667 | 3438,889 | 971,1111 | 2467,778 | 60,27778 | 2407,5 | 816,6667 | 56,66667 | 217,2222 | 175 | 388,8889 | 40,55556 |  | 712,7778 | **ТДМ‑20–01** | **2002 г.** |
| 35 | 5555,556 | 4578,889 | 1187,5 | 3391,389 | 82,77778 | 3308,611 | 816,6667 | 56,66667 | 217,2222 | 175 | 388,8889 | 87,77778 | 422,2222 | 1144,444 | **ТДМ‑30–00** |
| 43 | 13888,89 | 11549,17 | 3465,833 | 8083,333 | 197,2222 | 7886,111 | 3091,667 | 213,8889 | 822,2222 | 662,7778 | 1472,222 | 83,33333 | 422,2222 | 1118,889 | **ТДМ‑30–26** |
| 40 | 15277,78 | 13635,83 | 3919,167 | 9716,667 | 236,9444 | 9479,722 | 3326,111 | 230 | 884,4444 | 712,7778 | 1583,333 | 148,3333 | 422,2222 | 2172,778 | **ТДМ‑50–02** |

**7. Финансовый план**

Целью разработки настоящего финансового плана является определение эффективности производства данных видов электрической техники.

Общая потребность в инвестициях составляет 709.1 тыс. руб., в том числе в 2006 г. – 271.27 тыс. руб.

Источниками финансирования являются:

* Средства инвестора в размере 222.22 тыс. руб. с финансированием в 4 квартале 2006 года;
* Собственные средства предприятия в общей сумме 486.89 тыс. руб., в том числе в 2006 г. – 49.05 тыс. руб. (за счет реинвестирования части прибыли и амортизационных отчислений).

План доходов и расходов и расчет чистой прибыли представлен в табл. 9.

Таблица 9. План доходов и расходов, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Чистая прибыль | Налоги на прибыль | Валовая прибыль | Налоги, включаемые в себестоимость | Затраты на производство реализованной продукции | Выручка от реализации | **Наименование показателя** |
| 625,1667 | 78,91667 | 704,1111 | 101,3333 | 2814,222 | 3520,5 | 4 кв. | **2006 г.** |
| -12,4167 | 1,583333 | -10,8333 | 1,572222 | 60,69444 | 47,36111 | 2 кв. | **2007 г.** |
| 19,91667 | 3,583333 | 25,16667 | 3,527778 | 91,16667 | 116,3333 | 3 кв. |
| 47,08333 | 5,083333 | 52,16667 | 4,977778 | 114,0278 | 166,1944 | 4 кв. |
| 32,91667 | 5,166667 | 38,08333 | 5,588889 | 152,2778 | 190,3611 | 1 кв. | **2008 г.** |
| 44,75 | 6,861111 | 51,61111 | 7,572222 | 206,4167 | 258,0278 | 2 кв. |
| 75,80556 | 10,61111 | 81,19444 | 11,93333 | 324,75 | 405,9444 | 3 кв. |
| 75,80556 | 11,36111 | 87,16667 | 12,80556 | 348,6111 | 435,7778 | 4 кв. |
| 161,4722 | 22,05556 | 183,5278 | 26,65 | 734,0556 | 917,6111 | 1 п\г | **2009 г.** |
| 242,6667 | 32,61111 | 275,2778 | 39,97222 | 1101,111 | 1376,389 | 2 п\г |

Производство электрической техники будет убыточно в течение одного квартала с момента инвестирования. Начиная со 2 квартала, планируется получение прибыли в размере 19% от объема продаж. В расчетах учтено налогообложение.

Баланс денежных расходов и поступлений представлен в табл. 10, где произведена оценка поступления и расходования денежных средств в динамике.

###### Таблица 10. Баланс денежных расходов и поступлений по производству электрической техники, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статья затрат** | **2007 г.** | **2008 г.** | **2009 г.** | **2006 г.** |
| 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 1 п/г | 2 п/г |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Денежная наличность н/н периода | 0,00 | -8,39 | -2,72 | 4,94 | 0,39 | 0,56 | 0,17 | 0,39 | 1,17 | 87,44 |
| Приток наличности всего | 270,06 | 119,86 | 171,22 | 195,78 | 263,44 | 411,36 | 441,19 | 928,42 | 1387,22 | 3542,17 |
| В том числе:Выручка от реализации | 49,86 | 116,33 | 166,19 | 190,36 | 258,03 | 405,94 | 435,78 | 917,58 | 1375,28 | 3520,50 |
| Инвестиционный кредит | 222,22 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Амортизация | 3,53 | 3,53 | 5,03 | 5,42 | 5,42 | 5,42 | 5,42 | 10,83 | 10,83 | 21,67 |
| Отток наличности всего | 284,00 | 114,19 | 163,56 | 200,33 | 263,28 | 411,75 | 440,97 | 927,64 | 1300,94 | 3088,94 |
| В том числе:Производственные издержки | 60,69 | 91,17 | 114,03 | 152,28 | 206,42 | 324,75 | 348,61 | 734,06 | 1101,11 | 316,42 |
| Инвестиционные издержки | 122,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Покупка оборудования, оснастки | 57,17 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Реконструкция производства | 60,78 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Прочие инвестиционные издержки | 4,06 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Пополнение оборотного капитала | 99,72 | 19,44 | 27,78 | 30,69 | 44,44 | 33,33 | 277,78 | 69,44 | 97,22 | 125,00 |
| Проценты по инвестиционному кредиту | 0,00 | 0,00 | 16,67 | 5,56 | 5,56 | 5,56 | 4,61 | 6,81 | 3,33 | 0,00 |
| Возврат инвестиционного кредита | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 37,50 | 48,61 | 69,44 | 66,67 | 0,00 |
| Гарантированный доход инвестора | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 6,64 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 25,83 | 0,00 | 68,61 |
| Налоги из прибыли | 1,58 | 3,58 | 5,08 | 5,17 | 6,86 | 10,61 | 11,36 | 7,61 | 38,17 | 78,92 |
| Денежная наличность на конец года | -8,39 | -2,72 | 4,94 | 0,39 | 0,56 | 0,17 | 0,39 | 1,17 | 87,44 | 540,67 |

Расчет потребности в оборотном капитале представлен в приложении (табл. 4).

При этом расчет произведен исходя из планируемых нормативов оборотных средств по элементам с учетом ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Срок окупаемости проекта – 5.5 месяцев с начала инвестирования при ставке за кредит 11.7%.

Расчет показателей прибыли произведен в приложении (табл. 10).

При этом инвестор получит доход в виде процентов в сумме 48.8 тыс. руб. и гарантированный доход в виде дивидендов в сумме 101.08 тыс. руб.

При дисконтировании этого дохода процентной ставкой 11.7% годовых, инвестор получит доход в размере 149.2 тыс. руб. (в номинальной оценке 274.2 тыс. руб.).

Таким образом, прибыль от реализации трансформаторов сварочных позволит осуществить финансирование развития производства, погашение кредита и процентов по нему, а также выплату дивидендов всем участникам проекта, начиная с 2008 года (в том числе инвестору, начиная с 2007 года).

График погашения инвестиционного кредита и процентов по нему указан в табл. 11.

Таблица 11. График погашения инвестиционного кредита

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **1999 г.** | **2000 г.** | **2001 г.** | **2002 г.** | **Всего** |
| **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 п/г** | **2 п/г** |
| Проценты за кредит | 0,00 | 0,00 | 16,67 | 5,56 | 5,56 | 5,56 | 4,61 | 6,81 | 3,33 | 0,00 | 38,14 |
| Возврат основного долга | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 37,50 | 48,61 | 69,44 | 66,67 | 0,00 | 222,22 |
| Всего | 0,00 | 0,00 | 16,67 | 5,56 | 5,56 | 43,06 | 53,22 | 76,25 | 70,00 | 0,00 | 270,31 |

Показатель кредитного покрытия инвестиций составляет 33%, соответственно показатель самофинансирования инвестиций – 69%.

Коэффициент покрытия финансово-эксплуатационных расходов составляет 102%. Таким образом, обеспечивается полное покрытие финансово-эксплуатационных потребностей.

Расчет показателей безубыточности и финансовой прочности деятельности ОАО «Крон» позволяет определить объем производства при котором предприятие не несет ни убытков и не получает прибыли.

Расчет безубыточности и финансовой прочности произведен в табл. 18 и проиллюстрирован схемой 2.

Таким образом, точка безубыточности (порог рентабельности) в 2006 году составляет 182.5 тыс. руб.; в 2007 году – 1669.72 тыс. руб. (т.е. объем выручки должен составлять не менее указанных величин соответственно).

Запас финансовой прочности составляет в 2006 году 220.28 тыс. руб.; в 2007 году – 2983.6 тыс. руб.

**8. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации**

**Потенциальные риски** ОАО «Крон» представлены производственными рисками, коммерческими рисками, финансовыми рисками и рисками, связанными с форс-мажорными обстоятельствами.

**Производственные риски** связаны с различными нарушениями в производственной процессе или в процессе поставок сырья, материалов и комплектующих изделий.

Мерами по снижению производственных рисков являются действенный контроль над ходом производственного процесса и усиление влияния на поставщиков путем их дублирования.

**Коммерческие риски** связаны с реализацией продукции на товарном рынке (уменьшение размеров и емкости рынка, снижение платежеспособного спроса, появление новых конкурентов и т.п.)

Мерами по снижению коммерческих рисков являются:

* Систематическое изучение конъюнктуры рынка;
* Создание дилерской сети
* Рациональная ценовая политика
* Создание сети сервисного обслуживания
* Реклама и т.д.

**Финансовые риски** вызываются инфляционными процессами, всеобъемлющими неплатежами, колебаниями курса рубля и т.п. Они могут быть снижены путем создания системы финансового менеджмента на предприятии, работе с дилерами и потребителями на условиях предоплаты и т.д.

**Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами**, – это риски, обусловленные непредвиденными обстоятельствами (стихийные бедствия, смена политического курса страны, забастовка и т.п.). Мерой по их снижению служит работа предприятия с достаточным запасом финансовой прочности.

Таблица 13. Отчет по прибыли, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **2006 г.** | **2007 г.** | **2008 г.** | **2009 г.** |
| Валовая прибыль | 66,5 | 258,0556 | 458,8056 | 704,0833 |
| Налоги из прибыли | 10,25 | 34 | 54,66667 | 78,91667 |
| Чистая прибыль | 56,25 | 224,0556 | 404,1389 | 625,1667 |
| Возврат кредита и проценты | 16,66667 | 107,3889 | 1460,139 | 0 |
| Прибыль, направленная на развитие производства | 33,43889 | 110,0278 | 149,1667 | 107,5 |
| Распределяемая прибыль | 6,144444 | 6,638889 | 108,7222 | 517,6667 |
| То же, нарастающим итогом | 0 | 6,638889 | 115,3611 | 633,0278 |
| Дивиденды – *всего* | 0 | 6,638889 | 86,11111 | 228,6944 |
| То же, нарастающим итогом | 0 | 6,638889 | 106,6389 | 321,4444 |
| В том числе:Дивиденды инвестору (гарантированные) | 0 | 6,638889 | 25,83333 | 68,61111 |
| То же, нарастающим итогом | 0 | 6,638889 | 32,47222 | 101,0833 |
| Остаток прибыли | 6,144444 | 0 | 22,61111 | 288,9722 |

Таблица 14. Расчет безубыточности и запаса финансовой прочности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **2005 г.** | **2006 г.** |
| Объем продаж, тыс. руб. | 402,78 | 4652,78 |
| Условно – постоянные расходы, тыс. руб. | 113,53 | 1028,56 |
| Удельный вес условно – постоянных расходов в объеме продаж, % | 21,00 | 21,33 |
| Точка безубыточности, тыс. руб. | 182,50 | 1669,72 |
| Запас финансовой прочности, тыс. руб. | 220,28 | 2983,06 |

**Заключение**

Рассмотрев цели и сущность планирования, а также различные аспекты практики составления бизнес-планов, можно сделать вывод, что этот план является неотъемлемой частью внутрифирменного планирования, одним из важнейших документов, разрабатываемых на предприятии, является эффективным инструментом управления, помогает предприятию, определять перспективы роста своего дела, контролировать текущую ситуацию.

Написание настоящей курсовой работы принесло мне существенную пользу в практике изучения планирования и прогнозирования деятельности предприятия.

Я на практике познакомился с финансовой отчетностью реально функционирующего предприятия, которому необходимо удерживать свои позиции на постоянно изменяющемся рыке в условиях конкуренции и без бизнес – планирования просто невозможно обойтись. Так сегодня пользуется спросом одна номенклатура товаров, а завтра может быть придется или применять конверсию или существует большая вероятность банкротства и ухода с рынка. Решение же необходимо принимать в кратчайшие сроки, считанные иногда в считанные дни. И бизнес – планирование является важнейшим инструментом в данной ситуации.

**Список литературы**

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 248 с.

2. Деловое планирование (Методы. Организация. Современная практика): Учеб. пособие / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 368 с.

3. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А., Олейникова Ю.А. Бизнес-план, Учебно-практическое пособие. – М.: «Издательство ПРИОР», 1998. – 96 с.

4. Стратегическое планирование / Под ред. Уткина Э.А. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 1998. – 440 с.

5. Уткин Э.А., Кочетова А.И. Бизнес-план. Как развернуть собственное дело. – М.: АКАЛИС, 1996. – 175 с.

1. Э.А. Уткин. «Профессия – менеджер», Экономика, 1992 г., 181 стр.

7. Фатхутдинов Р.А. Производственный менеджмент. Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 447 с.

8. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов/ Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Т.А. Краева и др.; Под ред. Г.Б. Полякова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 518 с.

9. Финансы в управлении предприятием / Под ред. А.М. Ковалевой – М.: Финансы и статистика, 1995. – 160 с.

10. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.; ИНФРА‑М, 1997. – 343 с.

11. Экономика: Учебник/ Под ред. доц. А.С. Булатова. 2‑е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство БЕК, 1997. – 816 с.

1. В.А. Трубицын «Успех и Бизнес – план», Ставрополь, 1997 г., 175 стр.
2. В.М. Маидрица «Руководителю», Ставрополь, 1989 г., 149 стр.
3. Н.Г. Любимова «Менеджмент – путь к успеху», Агропромиздат, 1992 г. 57 с.

**Приложение**

Таблица 1. Структура бизнес – планов в соответствии с типологией по объектам бизнеса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Раздел бизнес – плана** | **По бизнес – линиям** | **По предприятию** |
| **Новому** | **Действующему** |
|  | **Развитие** | **Финансовое оздоровление** |
| Концепция бизнеса (резюме) | + | + | + | Общая характеристика предприятия |
| Ситуация в настоящее время и краткая информация о предприятии | + | + | + | Краткие сведения по плану финансового оздоровления |
| Характеристика объекта бизнеса | + | + | + | Анализ финансового состояния предприятия |
| Исследование и анализ рынка (рынки и конкуренция) | + | + | + | Мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержанию хозяйственной деятельности |
| Организационный план, в т.ч. правовое обеспечение | - | + | - | Рынок и конкуренция |
| Персонал и управление | + | + | + | Деятельность в сфере маркетинга предприятия |
| План производства | + | + | + | План производства |
| План маркетинговых действий (комплекс маркетинга) | + | + | + | Финансовый план |
| Потенциальные риски | + | + | + |  |
| Финансовый план и финансовая стратегия | + | + | + |  |

Таблица 2. Сегментация рынков электрической техники, шт.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Всего | Другие регионы | Камчатский край | Тульская область | Ставропольский край | Ленинградская область | Волгоградская область | Ростов и ростовская область | Москва и Московская область | **Наименование географического сегмента** |
| 50 | 20 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 10 | **1999** | **ТДМ‑20–01** |
| 50 | 20 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 10 | **2000** |
| 50 | 20 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 10 | **2001** |
| 50 | 20 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 10 | **2002** |
| 60 | 24 | 3 | 3 | 3 | 3 | 6 | 6 | 12 | **1999** | **ТДМ‑30–00** |
| 100 | 40 | 5 | 5 | 5 | 5 | 10 | 10 | 20 | **2000** |
| 150 | 60 | 7 | 8 | 7 | 8 | 15 | 15 | 30 | **2001** |
| 200 | 80 | 10 | 10 | 10 | 10 | 20 | 20 | 40 | **2002** |
| 10 | 4 | 1 | - | 1 | - | 1 | 1 | 2 | **1999** | **ТДМ‑30–26** |
| 50 | 20 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 10 | **2000** |
| 100 | 40 | 5 | 5 | 5 | 5 | 10 | 10 | 20 | **2001** |
| 150 | 60 | 7 | 8 | 7 | 8 | 15 | 15 | 30 | **2002** |
| - | - | - | - | - | - | - | - | - | **1999** | **ТДМ‑50–02** |
| 25 | 11 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 5 | **2000** |
| 50 | 20 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 10 | **2001** |
| 100 | 40 | 5 | 5 | 5 | 5 | 10 | 10 | 20 | **2002** |

Таблица 3. Потребность в оборотном капитале, тыс. руб.

|  |  |
| --- | --- |
| **Элементы оборотного капитала** | **Годы** |
| **1999** | **2000** | **2001** | **2002** |
| Текущие активы – *всего*, в т.ч. | 199,8611 | 433,3056 | 778,0833 | 1207,694 |
| Сырье и материалы | 8,805556 | 34,83333 | 62,83333 | 100,4722 |
| Готовая продукция | 11,08333 | 43 | 76,44444 | 117,3333 |
| Дебиторская задолженность | 132,9444 | 258,0278 | 458,7778 | 704,1111 |
| Денежные средства | 40,13889 | 71,66667 | 134,1667 | 215,3611 |
| Незавершенное производство | 6,888889 | 25,77778 | 45,86111 | 70,41667 |
| Текущие пассивы – *всего*, в т.ч. | 52,91667 | 150,1111 | 328,2222 | 632,8333 |
| Кредиторская задолженность | 52,91667 | 150,1111 | 328,2222 | 632,8333 |
| Оборотный капитал – *всего* | 146,9444 | 283,1944 | 449,8611 | 574,8611 |
| Изменение оборотного капитала | 146,9444 | 136,25 | 166,6667 | 125 |
| Коэффициент оборачиваемости | 2,26 | 4,56 | 5,1 | 6,12 |

Таблица 4. Необходимые средства для технической подготовки и развития производства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Статья затрат** | **Кол-во оборудования, ед.** | **Сумма затрат, тыс. руб.** | **Поставщик****(города)** |
| Сборочный конвейер | 1 | 14,00 | Московская область |
| Штамповое оборудование | 27 | 5,44 | Волгоград, Тюмень |
| обмоточное оборудование | 53 | 17,37 | Ростов Н/Д, Псков |
| Электроизмерительные приборы | 157 | 11,19 | Псков, Ярославль |
| Приобретение спец. инструмента | 253 | 9,17 |  |
| НИОКР |  | 0,89 |  |
| Технологическая подготовка |  | 2,33 |  |
| Затраты на реконструкцию |  | 60,78 |  |
| **Всего** |  | 121,18 |  |

###### Таблица 5. Потребность в материалах и комплектующих изделиях

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование материалов** | **2007 г.** | **2008 г.** | **2009 г.** | **Поставщики (города)** |
| В натуральном выражении | Сумма, тыс. руб. | В натуральном выражении | Сумма, тыс. руб. | В натуральном выражении | Сумма, тыс. руб. |
| **Материалы – всего, в т.ч.** |  | 58,27 |  | 203,12 |  | 370,60 |  |
| Металлопрокат | 4,10 | 29,61 | 66,80 | 96,52 | 29,79 | 215,16 | Челябинск, Кузбасс |
| Электрический провод | 0,02 | 1,71 | 0,05 | 3,89 | 0,09 | 6,61 | Волгоград, Ростов Н/Д |
| Краска | 0,04 | 2,18 | 0,50 | 27,29 | 1 | 54,58 | Пятигорск, Краснодар, Санкт-Петербург |
| Масло трансформаторное | 50 | 0,69 | 50 | 0,69 | 50 | 0,69 | Волгоград |
| Пластик полимерный | 0,01 | 0,25 | 0,05 | 1,25 | 0,07 | 1,75 | Красноярск, Невинномысск |
| Пластмасса | 22 | 1,53 | 110 | 7,64 | 220 | 15,28 | Красноярск, Невинномысск |
| Графит электротехнический | 2,75 | 14,60 | 2,75 | 49,58 | 2,75 | 49,58 | Волгоград, Кузбасс |
| Лента изоляционная | 25 | 0,69 | 25 | 0,69 | 25 | 0,69 | Красноярск, Невинномысск |
| Медь | 72 | 7,00 | 160 | 15,56 | 270 | 26,25 | Ростов Н/Д |
| **Покупные комплектующие изделия – всего, в т.ч.** |  | 8,44 |  | 61,22 |  | 105,56 |  |
| Электродетали | 80 | 3,78 | 500 | 23,61 | 1000 | 47,22 | Псков, Ярославль |
| Изоляторы | 80 | 3,56 | 500 | 22,22 | 1000 | 44,44 | Псков, Волгоград |
| Прочие | 80 | 1,11 | 50 | 15,39 | 1000 | 13,89 | Ярославль, Московская область |
| Всего |  | 66,72 |  | 264,34 |  | 476,16 |  |

Таблица 6. Объемы производства и реализации электрической техники 2007–2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Всего выручка по годам** | **ТДМ‑50–02** | **ТДМ‑30–26** | **ТДМ‑30–00** | **ТДМ‑20–01** | **Наименование продукции** |
| - | 15277.7 | 13888.8 | 5555.5 | 4166.6 | **Цена за единицу, руб.** |
|  | - | 10 | 10 | 50 | **количество** | **2007 г.** |
| 402.7 | - | 138.8 | 55.5 | 208.3 | **Сумма, тыс. руб.** |
|  | 25 | 50 | 50 | 50 | **количество** | **2008 г.** |
| 1562.5 | 381.9 | 694.4 | 277.7 | 208.3 | **Сумма, тыс. руб.** |
|  | 50 | 100 | 100 | 50 | **количество** | **2009 г.** |
| 2916.6 | 763.8 | 1388.8 | 555.5 | 208.3 | **Сумма, тыс. руб.** |

Таблица 7. Затраты на производство электрической техники

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Статья затрат** | **2007 г.** | **2008 г.** | **2009 г.** |
| Основные материалы | 58,27 | 203,12 | 370,60 |
| Покупные компл. Изделия | 8,44 | 61,22 | 105,56 |
| Трансп.-заготов. Расходы | 3,74 | 14,29 | 26,54 |
| Зар.плата производственных рабочих | 38,06 | 152,10 | 284,76 |
| Премии производственным рабочим | 17,13 | 68,44 | 128,11 |
| Отчисления на соц. нужды производств. рабочих | 21,25 | 84,93 | 158,97 |
| Износ специнструмента | 5,52 | 22,06 | 41,29 |
| Общепроизводственные расходы | 101,93 | 380,28 | 626,39 |
| Общехозяйственные расходы | 8,43 | 30,42 | 56,94 |
| Производственная себестоимость | 262,77 | 1016,85 | 1799,18 |
| Коммерческие расходы | 3,16 | 15,26 | 35,98 |
| Полная себестоимость объема производства тов. продукции | 265,92 | 1032,10 | 1835,17 |
| Прибыль | 66,48 | 258,03 | 458,79 |
| Объем производства в оптовых ценах | 332,40 | 1290,13 | 2293,96 |
| Объем производства в свободных отпускных ценах | 402,78 | 1562,50 | 2916,67 |