ГОСКОМСТАТ РФ

Уфимский колледж статистики, информатики и

вычислительной техники

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

## РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА

### Пояснительная записка к курсовому проекту

#### Руководитель проекта:

\_\_\_\_\_\_\_ / /

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2002 г.

##### 

##### Студент:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_ / /

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2002 г.

2002

ГОСКОМСТАТ РФ

Уфимский колледж статистики, информатики и

вычислительной техники

## Утверждаю

Председатель комиссии

экономических дисциплин

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2002 г.

# ЗАДАНИЕ

На курсовой проект студента дневного отделения, группы 4А-1, специальность 2202

### Фамилия, имя, отчество:

Предмет: Экономика и управление предприятием.

Тема курсового проекта: «Бизнес-план производства синхронных гистерезисных электродвигателей».

При выполнении курсового проекта должна быть представлена пояснительная записка, состоящая из следующих разделов и подразделов:

1. Введение
2. Расчетная часть разработки бизнес – плана
   1. Резюме
   2. Проектируемый проект
   3. План маркетинга
   4. План производства
   5. Организационный план
   6. Финансовый план
   7. Юридический план
3. Список литературы

Задание к выполнению получил: «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2002 г.

Студент:

Срок окончания: «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2002 г.

Руководитель курсового проекта:

ГОСКОМСТАТ РФ

Уфимский колледж статистики, информатики и

вычислительной техники

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На курсовой проект по теме: «Бизнес-план производства синхронных гистерезисных электродвигателей»

Студент: , группа 4А-1, специальность , дневное отделение.

Текст заключения:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Руководитель курсового проекта:

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2002 г.

ГОСКОМСТАТ РФ

Уфимский колледж статистики, информатики и

вычислительной техники

# АННОТАЦИЯ

Данная пояснительная записка к курсовому проекту содержит разработку бизнес-плана ООО «Фёст» по производству синхронных гистерезисных электродвигателей. В пояснительной записке раскрываются основные разделы бизнес-плана: характеристика производимой продукции, оценка рынка сбыта, конкуренция, стратегия маркетинга, план производства, организационный план, юридический и финансовый планы.

Содержание

### Лист

1. ВВЕДЕНИЕ \_\_\_
2. РАСЧЕТНАЯ ЧАСТЬ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА \_\_\_
   1. Резюме \_\_\_
   2. Товары и услуги \_\_\_
   3. Рынок сбыта товара \_\_\_
   4. Конкуренция на рынках сбыта \_\_\_
   5. Анализ технического совершенства разработки \_\_\_
   6. План маркетинга \_\_\_
      1. Цели и стратегии маркетинга \_\_\_
      2. Ценообразование \_\_\_
      3. Схема распространения товаров \_\_\_
      4. Методы стимулирования продаж \_\_\_
      5. Организация послепродажного обслуживания \_\_\_
      6. Реклама \_\_\_
   7. Юридический план \_\_\_
   8. План производства \_\_\_
   9. Организационный план \_\_\_
      1. Расчет численности ППП \_\_\_
         1. Расчет численности вспомогательных рабочих \_\_\_
         2. Расчет численности руководит., спец-ов, служащих \_\_\_
      2. Расчет фонда заработной платы \_\_\_
         1. Расчет сдельного фонда заработной платы \_\_\_
         2. Расчет тарифного фонда зар. платы вспомог. рабочих \_\_\_
         3. Расчет фонда заработной платы руководителей, специалистов, служащих \_\_\_
         4. Расчет фонда заработной платы и фонда потребления промышленно-производственного персонала \_\_\_
         5. Расчет производительности труда и средней

заработной платы \_\_\_

* 1. Себестоимость продукции \_\_\_
     1. Расчет затрат на материалы и комплектующие на

единицу изделия \_\_\_

* + 1. Расчет затрат на оплату труда при изготовлении

единицы продукции \_\_\_

* + 1. Расчеты затрат на электроэнергию для единицы товара \_\_\_
    2. Расчет общезаводских расходов \_\_\_
    3. Расчет себестоимости единицы продукции \_\_\_
  1. Расчет рентабельности изделия \_\_\_
  2. Финансовый план \_\_\_

3. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ \_\_\_

1. **ВВЕДЕНИЕ**

Бизнес-план является важным документом, предваряющим начало деятельности предприятия. В бизнес-плане в основном описаны цели предпринимательской деятельности, пути достижения этих целей и все показатели, вычисляемые в процессе деятельности предприятия. Наиболее предпочтителен бизнес-план, включающий следующие разделы: обобщенное резюме, основные параметры и показатели бизнес-плана, характеристики продуктов, предоставляемых предпринимателем потребителю, анализ и оценка конъюнктуры рынка сбыта, спроса, объемов продаж, план действий и организационные меры, ресурсное обеспечение сделки, эффективность сделки. Четко описывается, каким образом предприятие хочет достичь высокой прибыли с минимальными затратами. Бизнес-план должен быть четким и ясным, интересным и понятным. Предприятию, у которого хорошо составлен бизнес-план, легче завоевывать новые позиции на рынке, легче планировать свои будущие действия, концепции производства новых товаров и услуг, выбирать рациональные способы их реализации. Тем самым растет престиж предприятия.

Отдельные предприятия способны добиться некоторого успеха, не затрачивая большого труда на планирование. Бизнес-планирование само по себе не гарантирует успеха. Но планирование может обеспечить немало важных и благоприятных факторов для предприятия. Планирование обеспечивает также основу для принятия эффек­тивных управленческих решений. Когда известно, чего организация хочет достичь, легче найти наиболее подходящие действия. Планиро­вание способствует снижению рисков при принятии решений. Прини­мая обоснованные плановые решения, руководство уменьшает риск ошибок, обусловленных ошибочной или недостоверной информацией о возможностях предприятия или о внешней ситуации.

В бизнес-плане характеризуются основные аспекты коммер­ческого предприятия, анализируются проблемы, с которыми оно сталкивается, и определяются пути и методы их решения. Отсюда бизнес-план выступает одновременно в качестве поисковой, научно-исследовательской и проектной работы.

Бизнес-планирование занимает все более существенную долю в современном менеджменте. В постоянно преобразующемся деловом мире для бизнеса откры­вается сейчас множество новых возможностей. Бизнес-планирование помогает менеджеру не упустить их и использовать для преобразова­ния и повышения эффективности деятельности на рынке.

**2. РАСЧЕТНАЯ ЧАСТЬ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА**

**2.1. Резюме**

Современное производство искусственных волокон нельзя представить без высокоэкономичного и высокотехнологичного оборудования, поскольку существующее положение в отечественной экономике ставит перед производителями задачу максимального снижения затрат на выпуск продукции.

Поскольку резервы снижения затрат на выпуск искусственных химических волокон заключены частично в применяемом оборудовании, то представляется актуальной задача производства обладающего высокими технико-экономическими показателями и низкими стоимостными показателями электродвигателя, используемого для приведения во вращение рабочих органов машин по производству химических волокон.

Исходя из вышесказанного, предлагается наладить выпуск синхронных- гистерезисных двигателей(СГД), которые и являются объектом данного бизнес-плана.

Использование в машинах по производству химических волокон данного двигателя позволит снизить не только накладные затраты, но и снизить переменные затраты в части расхода электроэнергии за счет полного согласования режимов работы источника питания с электродвигателем, что в конечном счете приведет к увеличению конкурентоспособности продукции.

Полное название фирмы: Общество с ограниченной ответственностью «Фёст». Название фирмы говорит о том, что мы ПЕРВЫЕ!!! Мы будем прикладывать все усилия для того, чтобы оправдать название фирмы.

Адрес: 450066, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Кольцевая, д. 12/а.

Телефон: (3472) 600-777;

Факс: 600-778.

Учредители: Тученко Л.К. (г. Уфа, ул. Колцевая, д.34, кв.6);

Зенцов И.Я. (г. Уфа, Пр. Октября, 102, кв.69);

Голов С.А. (г. Уфа, ул. Ленина, д.15, кв. 2);

Путиков О.Ю. (г. Уфа, Пр. Октября, д.103, кв.21).

Директор: Тученко Л.К. (г. Уфа, ул. Колцевая, д.34, кв.6).

Объем производства: 7260 единиц в год.

Сумма балансовой прибыли: 48914250 руб. в год.

Рентабельность продукции: 12%

**2.2. Товары и услуги**

Синхронный гистерезисный электродвигатель (СГД) представляет собой машину переменного тока, электромагнитный момент которой связан с гистерезисом активной части ротора. Конструкция СГД выполняется по нормальной схеме, в которой статор располагается снаружи ротора. Быстровращающийся ротор представляет собой вал с насажанным на него пустотелым цилиндром из магнитотвердого материала, а статор ничем не отличается от обычного статора машины переменного тока.

Технические характеристики :

Напряжение питания - 365 В

Частота - 200 Гц

Номинальная частота вращения - 6000 об/мин

Номинальный момент - 40 Нм

Коэффициент полезного действия - 80 %

Пусковой ток - 11 А

Масса - 4 кг

Габаритные размеры :

**170 мм**

Различные предприятия химической промышленности и другие предприятия, применяющие в своей деятельности электрооборудование (СГД), постоянно нуждаются в синхронных гистерезисных электродвигателях, следовательно, наша продукция будет покупаться этими предприятиями по мере износа оборудования, плюс к этому возможно появление новых предприятий нуждающихся в СГД. И с увеличением количества этих предприятий спрос на СГД будет расти.

Таблица 1.

Отличительные особенности товара.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  фирм-конкурентов | Отлич. особенности товара по сравнению с анал. товарами фирм-конкурентов | | | Меры по пре-одолению недостатков | |
| Преимущества | | Недостатки |
| «Сименс» | Дешевле, легче | | Меньшая известность на рынке | Завоевание рынка рекламой и качеством продукции | |
| «УМПО» | Дешевле, меньшая энерго-потребляемость | | - | - | |
| АО «Аэроэлектрик» | - | | - | - | |
| «Реактив-электрика» | Качественнее | | - | - | |
| ООО «Мастер Ом» | Компактнее, качественнее, оборотистей… | - | | - |

СГД будут обкладываться пенопластом и упаковываться в картонные коробки.

**2.3. Рынок сбыта товара**

Маркетинговые исследования показали, что рынок электрооборудования состоит из различных сегментов. Специфика выпускаемой нами продукции (СГД) состоит в том, что эти двигатели лучше всего использовать при работе с высокоинерционной нагрузкой. Это становится возможным благодаря уникальным свойствам механической характеристики двигателя. Работа с высокоинерционной нагрузкой наиболее характерна для предприятий химической промышленности, которые составляют 15 % от общей емкости рынка.

И поэтому работа по сбыту продукции будет проводиться именно для этого сегмента рынка электрооборудования.

Продажа планируется не только в приделах города Уфы, но и в других городах республики Башкортостан, а так же по всей территории РФ.

Предполагаемый объем продаж приводится в таблице 2.

# Таблица 2.

# Предполагаемый объем продаж СГД по годам.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| Объем продаж, шт. | 7260 | 7260 | 7260 | 7260 | 7260 |

**2.4. Конкуренция на рынках сбыта**

Основными конкурентами на рынке сбыта являются фирмы «Сименс», «УМПО» и АО «Аэроэлектрик». Они выпускают синхронные двигатели с постоянными магнитами (СДПМ), которые также могут использоваться в химической промышленности. Пути улучшения стоимостных и технико-экономических показателей СДПМ практически исчерпаны и поэтому синхронный гистерезисный двигатель, который по качеству не уступает двигателям этих фирм и имеет низкую себестоимость будет с успехом конкурировать на данном сегменте рынка.

В сфере нашей деятельности предметом наиболее жесткой конкуренции в первую очередь является уровень технического совершенства продукции, во-вторых – технические характеристики продукции, в-третьих - отношение цены-качества.

Доля рынка фирм-конкурентов показана в таблице 3.

Таблица 3.

Доля рынка фирм-конкурентов.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование конкурирующей фирмы | Место расположения | Доля рынка, которым она владеет (%) | Предполагае-мый объем продаж |
| «Сименс» | г. Москва | 30% | 7900 |
| АО «Аэроэлектрик» | г. Саратов | 19.5% | 6100 |
| «УМПО» | г. Уфа | 14% | 5020 |

Конкурентоспособность проектируемого товара и товаров фирм-конкурентов предоставлена в таблице 4.

Таблица 4.

Конкурентоспособность проектируемого товара и товаров фирм-

конкурентов.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы конкурентоспособности | Фир-ма | Главные конкуренты | | | | | | |
| «Сименс» | «Аэроэлектрик» | | «УМПО» | | «Реактив-электрика» | «Мастер ОМ» |
| 1 | 2 | 3 | 4 | | 5 | | 6 | 7 |
| 1. Товар | | | | | | | | |
| 1.1. Качество | 5 | 5 | | 5 | 5 | 3 | | 4 |
| 1.2. Технико-экономические показатели | 5 | 4 | | 5 | 3 | 3 | | 2 |
| 1.3. Престиж торговой марки | 5 | 5 | | 5 | 4 | 3 | | 4 |
| 1.4. Упаковка | 5 | 4 | | 5 | 3 | 3 | | 5 |
| 1.5. Уникальность | 5 | 4 | | 5 | 5 | 4 | | 4 |
| 1.6. Надежность | 5 | 5 | | 5 | 5 | 3 | | 4 |
| 2. Цена | | | | | | | | |
| 2.1. Продажная | 5 | 4 | | 4.5 | 5 | 4 | | 5 |
| 2.2. Процент скидки с цены | 5 | 5 | | 5 | 4 | 2 | | 4 |
| 2.3. Условия предоставления кредита | 5 | 5 | | 5 | 5 | 5 | | 5 |
| 3. Каналы сбыта | | | | | | | | |
| 3.1. Форма сбыта:   * прямая доставка * торговые представители * оптовые посредники * комиссионеры и маклеры * дилеры | 5  5  5  3  5 | 5  5  5  5  5 | | 4  4  5  3  5 | 5  4  5  3  4 | 4  3  5  2  4 | | 3  5  5  2  3 |
| 4. Продвижение товаров на рынках | | | | | | | | |
| 4.1. Реклама:   * для потребителей * для торговых посредников | 5  5 | 5  5 | | 4  4 | 4  3 | 3  3 | | 3  4 |
| 4.2. Индивидуальная продажа:   * стимулирование потребителей * демонстрационная торговля * показ образцов товаров | 5  5  5 | 5  4  5 | | 5  4  4 | 3  5  5 | 4  2  2 | | 3  3  5 |
| 4.3. Продажа товаров через средства массовой информации | 4 | 4 | | 4 | 2 | 2 | | 2 |
| Общее количество баллов | 97 | 94 | | 90.5 | 87 | 64 | | 75 |

**2.5. Анализ технического совершенства разработки**

Чтобы определить уровень технического совершенства СГД проведем сравнение его технико-экономических показателей с показателями аналогичных двигателей выпускаемых основными фирмами-конкурентами. В качестве аналогов выберем СДПМ фирм «Аэроэлектрик» и «Сименс», которые мы будем сравнивать с СГД по бально-индексному методу.

При этом будем пользоваться следующими показателями уровня технического совершенства:

1. Пусковой ток;
2. Вероятность не втягивания в синхронизм;
3. КПД;
4. Вероятность выпадения из синхронизма;
5. Осевая длина;
6. Масса.

**Сравнение по бально-индексному методу.**

Факторы конкурентоспособности оцениваются по 10-бальной шкале экспертным методом. Для каждого фактора назначается коэффициент важности.

Таблица 5.

Сравнение по бально-индексному методу.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы  конкурентоспособности | Коэфф. важности | СГД | «Аэро-электрик» | «Сименс» | Взв.баллы СГД | Взв.баллы  **«Аэро-электрик»** | Взв.баллы  **«Сименс»** |
| **1**.Пусковые показатели | 0,4 |  |  |  |  |  |  |
| **1.1**Пусковой ток | 0,3 | 9 | 5 | 6 | 2,7 | 1,5 | 1,8 |
| **1.2**Вер. невтягивания | 0,1 | 10 | 6 | 6 | 1 | 0,6 | 0,6 |
| Суммарный балл |  |  |  |  | 3,7 | 2,1 | 2,4 |
| **2**.Рабочие показатели | 0,4 |  |  |  |  |  |  |
| **2.1** КПД | 0,2 | 7 | 8 | 9 | 1,4 | 1,6 | 1,8 |
| **2.2** Вер. выпадения | 0,2 | 10 | 6 | 6 | 2 | 1,2 | 1,2 |
| Суммарный балл |  |  |  |  | 3,4 | 2,8 | 3 |
| **3**.Массо-габ. показатели | 0,2 |  |  |  |  |  |  |
| **3.1** Осевая длина | 0,1 | 10 | 8 | 9 | 1 | 0,8 | 0,9 |
| **3.2** Масса | 0,1 | 10 | 6 | 7 | 1 | 0,6 | 0,7 |
| Суммарный балл |  |  |  |  | 2 | 1,4 | 1,6 |
| ИТОГО: |  |  |  |  | **9,1** | **6,3** | **7** |

Сравнение показало, что уровень технического совершенства СГД не только не уступает аналогам, но и несколько превосходит по ряду показателей.

**2.6. План маркетинга**

* + 1. Цели и стратегии маркетинга

Синхронный гистерезисный электродвигатель является одним из необходимых средств для отраслей химической промышленности по производству искусственных волокон, а так же для других предприятий в которых находит применение наша продукция.

ООО «Фёст» предпринимает все меры для предотвращения потребности населения в качественных СГД. СГД предприятия всегда качественные, надежные, долговечные и стоят не дорого.

ООО «Фёст» предоставляет следующие удобства покупателям:

1. Электродвигатели упакованы в аккуратные, прочные упаковки, это защищает товар от механических повреждений.
2. Отпуск продукции будет производиться в любое время немедленно после предоплаты, но для постоянных, проверенных партнеров ООО «Фёст» предусматривает возможность отпуска товаров с последующей оплатой.
   * 1. Ценообразование

Цены устанавливаются в зависимости от:

* цен на продукцию конкурентов: чем выше цена на товар конкурентов, тем выше цена на продукцию ООО «Фёст»;
* качества продукции: чем качественнее выполнен продукт, тем естественно он стоит дороже.

Спланированный нами нижний предел проектируемого двигателя составляет 3000 рублей, верхний предел цены составляет 5025 рублей.

2.6.3. Схема распространения товаров

После изготовления часть двигателей планируется отправлять на продажу в магазины посредников и продавать на предприятии. Хранение СГД будет производиться на складе. Доставка продукции клиенту в ближайшее время не планируется.

* + 1. Методы стимулирования продаж

Для стимулирования продаж продукции ООО «Фёст» применяет следующие методы:

1. Для новых покупателей продукция будет отпускаться немедленно после предоплаты. Но, для постоянных торговых партнеров предоставляется возможность отпуска товаров с последующей оплатой.
2. ООО «Фёст» планирует организовать выставки изделий, ярмарки, что позволить повысить имидж и престиж фирмы.
3. ООО «Фёст» предусматривает продажу товаров в рассрочку постоянным, проверенным торговым партнерам.
   * 1. Организация послепродажного обслуживания

После продажи электродвигателя на него предоставляется гарантия сроком на 6 месяцев. Гарантия распространяется на «заводской» брак и становится не действительной в случае неправильной эксплуатации изделия (более подробно об условиях гарантии будет описываться в гарантийном талоне). Но вероятность того, что СГД прослужит меньше предусмотренного ему срока, по ГОСТу, не велика, поэтому затраты на гарантийное обслуживание будут не велики, но в случае, если поломка все же произошла, то на её устранение может потребоваться от 1 часа до одного дня.

На складе может находиться различное количество запасных частей, если же их не будет в наличии, их можно будет изготовить.

* + 1. Реклама

Образцы произведенной продукции будут демонстрироваться на выставках «Химтек», «Башпром» и «Инлегмаш», а также будут выпущены проспекты и сделаны публикации в центральных и отраслевых журналах. Так же планируется участие и реклама на региональных выставках, предполагается вывесить рекламные щиты на улицах города.

* 1. **Юридический план**

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Фёст».

Адрес: 450064, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Кольцевая, д. 12/а.

Телефон: (3472) 600-777;

Факс: 600-778.

**2.8. План производства**

Прогнозируемый годовой объем продаж продукции ежегодно составляет 6720 единиц. Этот объем продукции составляет плановый объем выпуска.

Таблица 5.

Плановый объем выпуска по годам.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| Объемы выпуска, шт. | 0 | 7260 | 7260 | 7260 | 7260 | 7260 |

В ходе реализации бизнес-плана реальный выпуск, в силу действия различных факторов, таких как: срыв поставки, выход из строя станка и так далее, будет отличаться от планового, но на этапе планирования трудно учесть влияние всех факторов и поэтому при расчетах будем пользоваться значением именно планового объема выпуска продукции.

Чтобы обеспечить планируемый объем выпуска необходимо привлечь определенное количество людей и техники. Рассчитаем потребность в рабочей силе и оборудовании.

Нам понадобится следующее оборудование :

1. плавильная печь;
2. токарный станок;
3. намоточный станок;
4. вольтметр;
5. омметр;
6. паяльник;

Для работы на этом оборудовании должны быть привлечены следующие исполнители:

1. Токарь;
2. Литейщик;
3. Намотчик;
4. Сборщик;
5. Монтажник;
6. Лудильщик;
7. Комплектовщик;
8. Контролер;

Время, затрачиваемое каждым из исполнителей при изготовлении 1 единицы продукции, представлено в таблице 6.

Таблица 6.

Время затрачиваемое исполнителями.

|  |  |
| --- | --- |
| Исполнитель | Время (час) |
| Токарь | 8 |
| Литейщик | 2 |
| Намотчик | 2,5 |
| Лудильщик | 3 |
| Монтажник | 1 |
| Сборщик | 1,5 |
| Комплектовщик | 1 |
| Контролер | 1 |

Исходя из того, что продолжительность рабочего дня составляет 8 часов, а в году 12 месяцев по 22 рабочих дня в каждом, то исполнители должны проработать по 2112 часов каждый. Зная это, можно рассчитать потребность в рабочей силе, и соответственно, количество оборудования необходимого для обеспечения планового объема выпуска продукции.

Количество исполнителей необходимое для выполнения работ представлено в таблице 7.

Таблица 7.

Потребность в рабочей силе.

|  |  |
| --- | --- |
| Исполнитель | Количество, чел. |
| Токарь | 27 |
| Литейщик | 8 |
| Намотчик | 8 |
| Лудильщик | 9 |
| Монтажник | 4 |
| Сборщик | 4 |
| Комплектовщик | 2 |
| Контролер | 4 |

Количество оборудования необходимое для выпуска планового количества изделий представлено в таблице 8.

Таблица 8.

Потребность в оборудовании.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование оборудования | Количество, шт. |
| Токарный станок | 27 |
| Плавильная печь | 8 |
| Намоточный станок | 8 |
| Вольтметр | 4 |
| Омметр | 4 |
| Паяльник | 9 |

Оборудование можно приобрести или взять в лизинг, а рабочих нанять на работу. Мы будем рассматривать вариант, когда мы берем рабочих на работу, приобретаем необходимое оборудование и материалы.

Расчет производственной программы проводится в таблице 9.

Таблица 9.

Расчет производственной программы в натуральном выражении.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кол-во ос-х произ-х рабочих, чел, Np | Сред.тру-доем-ть изгот-я изделия, час, Тизд | Выпуск  изделий в смену, шт.,  Всм | Колич-во смен ра-боты в день, псм | Кол-во раб. дней в год, дни  Др | Выпуск прод. в год, шт., Вг | Тр-ь год. выпуска пр, норм /час  Внорм/час |
| 66 | 20 | 26,4 | 1 | 275 | 7260 | 145200 |

Количество рабочих дней в году:

Др=Дк-(Дпр+Двых+Дотп),

где Дк - количество календарных дней в году – 365 дней,

Дпр – количество праздничных дней в году – 10 дней,

Двых – количество выходных дней в году – 52 дня,

Дотп – количество дней отпуска – 28 дней

Др=365-(10+52+28)= **275 дней**

Эффективный фонд рабочего времени одного рабочего в год:

Фр=Др\*Тсм-Тсокр,

где Тсм – продолжительность смены – 8 часов,

Тсокр – потери времени в связи с сокращением длительности рабочего дня – 10 часов,

Фр=275\*8-10= **2190 дней**

Выпуск в смену:

Всм=(Np\*Тсм)/Тизд,

где Np – численность основных производственных рабочих – 66 человек,

Тизд – затраты времени на изготовление одного кг изделия - 20 часов,

Всм=(66\*8)/20 = **26,4 шт.**

Выпуск в день:

Вдн=Всм\*псм,

где псм – количество смен работы в день –1,

Вдн=26,4\*1=**26,4 шт.**

Выпуск продукции в год:

Вг=Вдн\*Др = 26,4\*275 = **7260шт.**

Трудоемкость годового выпуска:

Внорм/час=Вг\*Тизд = 7260\*20 = **145200.**

**2.9. Организационный план**

* + 1. Расчет численности ППП

Расчет численности основных производственных рабочих производится в таблице 10.

Таблица 10.

Расчет численности основных производственных рабочих.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Явочное кол-во раб-х в смену, чел. | Кол-во смен работы в день | Явочное кол-во раб. в день, чел. | Списочное кол-во рабочих, чел. |
| 65,934 | 1 | 65,934 | 66 |

Явочный состав основных производственных рабочих: Nяв=Nсп\*(100-Z)/100,

где Ncп - списочный состав основных производственных рабочих – 66 человек,

Z - плановый процент неявок на работу – 0,1%,

Nяв=66(100-0,1)/100= 65,934 человек

2.9.1.1. Расчет численности вспомогательных рабочих

Расчет численности вспомогательных рабочих производится в таблице 11.

Таблица 11.

Расчет численности вспомогательных рабочих

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Профессия | Разряд | Ед.изм. | Объем  работ | Кол-во рабочих | |
| В одну смену, чел. | В день, чел. |
| Слесарь-ремонтник  Электрик  Уборщица  Итого | 6  5  - | усл.ед.  усл.ед.  м2 | 1  1  1  3 | 1  1  1  3 | 1  1  1  3 |

2.9.1.2. Расчет численности руководителей, специалистов, служащих

Численность руководителей, специалистов, служащих устанавливается исходя из рациональной структуры управления производства в таблице 12.

Таблица 12.

##### Численность руководителей, специалистов, служащих.

|  |  |
| --- | --- |
| Перечень должностей | Количество работников  в две смены, чел. |
| Руководители:  Директор  Коммерческий директор  Начальник производства  Мастер  Итого:  Специалисты:  Главный бухгалтер  Бухгалтер  Кассир  Технолог  Итого:  Служащие:  Секретарь  Машинистка  Итого: | 1  1  1  1  4  1  1  1  1  4  1  1  **10** |

* + 1. Расчет фонда заработной платы
       1. Расчет сдельного фонда заработной платы

Сдельный фонд заработной платы рассчитывается в таблице 13.

Таблица 13.

##### Расчет сдельного фонда заработной платы.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | Выпуск продукции в год, шт. | Расценка за единицу продукции, руб. | Сдельный фонд з/п, руб. |
| СГД | 7260 | 6737,5 | 48914250 |

Сдельный фонд заработной платы:

Зсд=Вг\*Рсд,

где Рсд – сдельная расценка за единицу изделия,

Зсд = 7260\*6737,5= 48914250 руб.

* + - 1. Расчет тарифного фонда заработной платы вспомогательных рабочих

Расчет тарифного фонда заработной платы вспомогательных рабочих производится в таблице 14.

Таблица 14.

## Расчет тарифного фонда заработной платы вспомогательных рабочих.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Перечень  должностей | Разряд | Чис-ть всп. раб-х, чел. | ЧТС, оклад, в руб. | Эфф. фонд рабочего  времени в год, час. | Тар. фонд з/п вспом-й работы,руб. |
| Слесарь-ремонтник Электрик Уборщица Итого | 6  5  - | 1  1  1  3 | 11  10  8 | 2200  2200  2200 | 24200  22000  17600  63800 |

Тарифный фонд заработной платы вспомогательных рабочих: Зтар=ΣNp\*Стар\*Фр,

где Np – численность рабочих одной профессии,

Стар – часовая тарифная ставка, соответствующая разряду рабочего,

Зтар = Σ1\*11\*2200 + 1\*10\*2200 + 1\*8\*2200 = Σ24200+22000+17600 = 63800 руб.

Расчет также приводится в таблице: «Расчет затрат на оплату труда при изготовлении единицы продукции», его сумма составляет 457,8 рублей (при изготовлении одного СГД), т.е. 10488,198 рублей в месяц.

* + - 1. Расчет фонда заработной платы руководителей,

специалистов, служащих

Расчет фонда заработной платы руководителей, специалистов, служащих производится в таблице 15.

Таблица 15.

## Расчет фонда заработной платы руководителей, специалистов, служащих.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Перечень должностей | Чис-ть работающих, чел. | Оклад в месяц, в руб. | Год. фонд зарплаты, в руб. |
| Руководители:  Директор  Коммерческий директор  Начальник производства  Мастер  Итого  Специалисты:  Главный бухгалтер  Бухгалтер  Кассир  Технолог  Итого  Служащие:  Секретарь  Машинистка Итого | 1  1  1  1  4  1  1  1  1  4  1  1  **10** | 5700  5300  5100  4700  20800  4000  3800  3500  3000  14300  2500  2000  **39600** | 48914250  63600  61200  56400  249600  48000  45600  42000  36000  171600  30000  24000  **475200** |

Фонд заработной платы руководителей, специалистов, служащих:

Зрук,спец,служ = Σ N\*Ок\*12,

где N – численность работников по одной должности, Ок – оклад в месяц,

Зрук,спец,служ = Σ1\*5700\*12 + 1\*5300\*12 + 1\*5100\*12 + 1\*4700\*12 + 1\*4000\*12 + 1\*3800\*12 + 1\*3500\*12 + 1\*3000\*12 + 1\*2500\*12 + 1\*2000\*12 = 475200 руб.

* + - 1. Расчет фонда заработной платы и фонда потребления промышленно-производственного персонала

Расчет фонда заработной платы промышленно-производственного персонала производится в таблице 16.

Таблица 16.

##### Расчет фонда заработной платы промышленно-производственного персонала.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Элементы фонда заработной платы | Данные для расчета | Сумма, руб. |
| 1. Основная заработная плата    1. Сдельный фонд з/п    2. Тарифный фонд з/п вспомогательных рабочих    3. Фонд з/п руководителей, специалистов, служащих    4. Премии и доплаты    5. Итого основная зараб.плата 2. Дополнительная заработная плата 3. Доплаты по районному коэф-фициенту   Итого фонд заработной платы | Таблица 13  Таблица 14  Таблица 15  10%\*(п.1.1.+п.1.2.+п.1.3.)/100  п.1.1.+п.1.2.+п.1.3.+п.1.4.  3%\*п.1.5./100  15%\*(п.1.5.+п.2.)/100  п.1.5.+п.2.+п.3 | 48914250  63800  475200  4945325  54398575  1631957,25  8404579,84  64435112,09 |

Расчет фонда потребления ППП производится в таблице 17.

Таблица 17.

## Расчет фонда потребления ППП.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фонд зарплаты ППП,  руб. | Выплаты из прибыли,  руб. | Фонд потребления ППП, руб. |
| 64435112,09 | 3966000 | 64831712,09 |

2.9.2.5. Расчет производительности труда и средней заработной платы

Расчет показателей производительности труда и средней заработной платы производится в таблице 18.

Таблица 18.

## Расчет показателей производительности труда и средней заработной платы.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Ед.изм. | Значение показателя |
| 1. Трудоемкость годового выпуска продукции 2. Выпуск продукции в год 3. Численность ППП всего   В том числе:  Рабочие  Руководители  Специалисты  Служащие   1. Выработка продукции на одного работающего 2. Выработка продукции на одного основного рабочего 3. Фонд заработной платы 4. Фонд потребления 5. Среднемесячная заработная плата на одного работающего 6. Среднемесячный доход на одного работающего | Норм/час  Шт.  Чел.  Чел.  Чел.  Чел.  Чел.  Шт.  Норм/час  Руб.  Руб.  Руб.  Руб. | 145200  7260  79  69  4  4  2  105,2  2200  6443511,2  64831712,09  7782,01  9217,38 |

Выработка продукции на одного основного работающего в нормо/час:

ПТосн.раб. = Внорм/час/Nсп = 145200/66 = 2200 нормо/час

Выработка продукции на одного работающего в шт.:

ПТппп = Вг/Nппп = 7260/69 = 105,2 шт.

Среднемесячная заработная плата на одного работающего:

Зср.мес. = ФЗП/Nппп/12,

где ФЗП – фонд заработной платы промышленно-производственного персонала в год,

Зср.мес. = 6443511,2/69/12 = 7782,01 руб.

Среднемесячный доход на одного работающего: Дср.мес. = ФП/Nппп\*12,

где ФП – фонд потребления промышленно-производственного персонала,

Дср.мес. = 396,6руб./66\*12=9217,38руб.

* 1. **Себестоимость продукции**

Для того, чтобы рассчитать себестоимость продукции необходимо определить все затраты, которые имеют место в процессе производтва. Предприятие будет тратить денежные средства на приобретение материалов и комплектующих, выплату заработной платы основным производственным рабочим, оплату израсходованной электроэнергии, а также нести дополнительные затраты, связанные с организацией и осуществлением деятельности предприятия.

2.10.1. Расчет затрат на материалы и комплектующие на единицу изделия.

Расход материалов на единицу изделия производится в таблице 19.

Таблица 19.

Расход материалов на единицу изделия.

|  |  |
| --- | --- |
| Материал | Расход, руб. |
| Постоянный магнит | 210 |
| Ферромагнитный материал | 8,82 |
| Сталь | 16,8 |
| Провод монтажный | 16,8 |
| Провод обмоточный | 126 |
| Алюминиевый сплав | 75,6 |
| Лак | 10,08 |
| Эмаль | 4,2 |
| Стеклотекстолит | 16,8 |
| Прочие материалы | 126 |
| ИТОГО | 611,1 |

Расход комплектующих при изготовлении единицы изделия производится в таблице 20.

Таблица 20.

# Расход комплектующих при изготовлении единицы изделия

|  |  |
| --- | --- |
| Комплектующие | Расход, руб. |
| Конденсаторы | 4,2 |
| Резисторы | 8,4 |
| Подшипники | 210 |
| Прочие комплектующие | 126 |
| ИТОГО | 348,6 |

Суммарные затраты на материалы и комплектующие составляют:

Смк=959,7 руб.

2.10.2. Расчет затрат на оплату труда при изготовлении единицы продукции.

Затраты на оплату труда состоят из заработной платы основных производственных рабочих, дополнительной заработной платы основных производственных рабочих и отчислений на социальное страхование. При этом принимается, что первый разряд тарифной сетки оплачивается из расчета 4,2 руб./час.

Таблица 21.

Зарплата основных производственных рабочих.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Исполнитель | Разряд | Тарифный коэффициент | Время работы, час | Кол-во. | Зарплата,  руб. |
| Токарь | 7 | 2.76 | 8 | 1 | 148,26 |
| Литейщик | 6 | 2.44 | 2 | 1 | 34,8 |
| Намотчик | 8 | 3.12 | 2 | 1 | 42,06 |
| Сборщик | 5 | 2.16 | 4 | 1 | 57,96 |
| Монтажник | 6 | 2.44 | 5 | 1 | 81,9 |
| Лудильщик | 6 | 2.44 | 3 | 1 | 49,14 |
| Комплектовщик | 7 | 2.76 | 0.5 | 1 | 9,24 |
| Контролер | 9 | 5.10 | 1 | 1 | 34,44 |
| ИТОГО |  |  |  |  | 457,8 |

2.10.3. Расчеты затрат на электроэнергию для единицы товара

Затраты на электроэнергию определяются по формуле:

Cэ.э. = , где

С1квт- стоимость единицы электроэнергии принимается равной

1.8 руб. за 1квт / час

t - время работы оборудования, ч

Р - потребляемая мощность, кВт

n - количество потребителей электроэнергии

Таблица 22.

Затраты на электроэнергию при производстве единицы товара.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Оборудование | Мощность, кВт | Время, час. | Расход электроэнергии, руб. |
| Токарный станок | 6 | 8 | 86,4 |
| Намоточный станок | 1 | 2 | 3,6 |
| Плавильная печь | 10 | 3 | 54 |
| Паяльник | 0.05 | 3 | 0,3 |
| Вольтметр | 0.01 | 4 | 0,3 |
| Омметр | 0.01 | 4 | 0,3 |
| Итого |  |  | 144,9 |

Таким образом суммарные затраты электроэнергии при изготовлении единицы изделия составили 144,9 руб.

2.10.4. Расчет общезаводских расходов

Таблица 23.

Амортизация основных средств за год.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Оборудование | Первоначальная стоимость за шт., руб. | Cрок служ-бы | Суммарные амортизационные отчисления, руб./мес. |
| Токарный станок | 109200 | 5 | 14316 |
| Намоточный станок | 42000 | 5 | 5712 |
| Плавильная печь | 336000 | 5 | 45696 |
| Паяльник | 84 | 2 | 33,6 |
| Вольтметр | 168 | 2 | 33,6 |
| Омметр | 168 | 2 | 33,6 |
| Итого |  |  | 65824,8 |

2.10.5. Расчет себестоимости единицы продукции

Произведем расчет фактической себестоимости единицы изделия, то есть включим в структуру цены все затраты, которые несет наше производство за отчетный период.

В этом случае себестоимость единицы продукции будет составлять 5390 руб.

**2.11. Расчет рентабельности изделия**

Отпускная цена на проектируемое изделие устанавливается на основе анализа рыночной ситуации и конкурентоспособности изделия.

Оптовая цена:

Цопт = Цотп-НДС, где Цотп – отпускная цена = 6737,5 р.,

НДС – сумма НДС на изделие,

НДС = Цотп\*Сндс/100, где Сндс – расчетная ставка НДС, % - 10%

НДС = 6737,5\*10%/100 = 673,75

Цопт = 6737,5 – 673,75 = **6063,75р.**

Прибыль от реализации продукции: Пр=Цопт-Сп,

где Сп – полная себестоимость изделия, руб.

Cп = 39131400 / 7260 = 5390р.

Пр = 6063,75 – 5390= 673,75 руб. от одного изделия

Рентабельность изделия:

Ризд = Пр/Сп\*100%= 873,75 /3390\*100 = 12%

* 1. **Финансовый план**

Расчет выручки от реализации производится в таблице 24.

Таблица 24.

## Расчет выручки от реализации.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ассорти- мент | Выпуск прод. в год, кг. | Оптовая  цена,руб. | НДС, руб. | Отпускная цена, руб. | Выручка от реал, р. без НДС | Сумма НДС, р. |
| СГД | 7260 | 6063,75 | 673,75 | 6737,5 | 44022825 | 4402282,5 |

Таблица 25.

## Расчет и распределение прибыли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Обоснование | Сумма, т.р. |
| 1. Выручка от реализации без НДС 2. Полная себестоимость товарной продукции 3. Прибыль от реализации продукции 4. Налог на содержание муниципальной милиции 5. Налог на содержание объектов социальной сферы и ЖКХ 6. Валовая прибыль 7. Налог на прибыль 8. Прибыль предприятия 9. Отчисления от прибыли:   а) в фонд потребления  б) в фонд накопления  в) в резервный фонд | Таблица 24  Сп\*Вг  п1-п2  расчет  ------  п3-п4-п5  30%от п6  п6-п7  30%  40%  30% | 440228,25  2109182,4  229310,01  0,00108  1888,463  566,5389  1321,9241  396,6  528,77  396,6 |

Сумма налога на содержание муниципальной милиции:

Нм=Nппп\*Змин\*12\*См/100/1000 = 30\*100\*12\*3%/100/1000=1,08

**3. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия. М: Финансы и статистика. 1997.
2. Методические указания по выполнению курсовой работы по дисциплине «Экономика производства и внутрифирменное планирование».
3. Лекции.
4. Горфинкель В.Я., Швандара В.А. «Экономика предприятия», 3-е издание, М., Юнити, 2001.
5. Маркова В.Д., Кравченко М.А. «Бизнес-планирование», 1994.
6. Грибанев Н.П., Игнатьева И.Г. «Бизнес-план. Практическое руководство».
7. Ткач А.Н. «Машинное производство», 1993.