МОРДОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИМЕНИ Н.П.ОГАРЕВА

Факультет Архитектурно-Строительный

Кафедра экономики и управления

на предприятии в строительстве

Курсовая работа

Разработка бизнес-плана (на примере общества с ограниченной ответственностью «ОСК»)

Автор курсовой работы (подпись) 28.05.2007 Д.С.Засоркин

Специальность 080502 Экономика и управление на предприятии строительства

Обозначение курсовой работы КР-02069965-06.05.00-01-2007

Руководитель работы

(подпись) 28.05.2007 А.В.Сураева-Королёва

Оценка

Саранск 2007

МОРДОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИМЕНИ Н.П.ОГАРЕВА

Факультет Архитектурно-Строительный

Кафедра экономики и управления

на предприятии в строительстве

## ЗАДАНИЕ НА КУРСОВУЮ РАБОТУ

Студент Засоркин Д.С.

1 Тема: Разработка бизнес-плана на примере ООО ОСК

2 Срок представления работы к защите 28.05.2007

3 Исходные данные для научного исследования: научная литература, периодическая печать, газеты и журналы, информация по объекту исследования

4 Содержание курсовой работы

4.1 Организационно-финансовый механизм предприятия

4.2 Определение затрат и доходов

4.3 Формирование потока чистых средств

4.4 Оценка экономической и коммерческой эффективности инвестиций

4.5 Страхование коммерческого риска и юридическая защита

4.6 План реализации проекта

Руководитель работы (проекта)

Задание принял к исполнению

Введение

Целью данной курсовой работы является подробное рассмотрение одного из наиболее важных аспектов деятельности планового отдела строительной организации - разработки бизнес-плана. Исходить в данном случае следует из самого определения бизнес-плана, т.е. документа, описывающего все основные положения будущего организации или новой деятельности и содержащего анализ проблем, с которыми оно может столкнуться, а также способы решения этих проблем. К основным целям бизнес-планирования можно отнести:

* Определение потенциальной рентабельности и финансовой устойчивости предприятия
* Выявление незаполненных ниш на рынке для позиционирования товара
* Позиционирование товара на рынке
* Определение необходимых ресурсов для производства и продвижения товара на рынке
* Установление потенциальной конкурентоспособности предприятия
* Выявление рисков предпринимательской деятельности
* Конкретизация перспектив бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей
* Привлечение внимания и обеспечение поддержки со стороны потенциальных инвесторов

Эти и другие проблемы и задачи бизнес-планирования в данной работе будут рассмотрены на примере строительного предприятия города Екатеринбурга ООО «ОСК».

1. Планирование как важнейшая функция современной модели управления

В рыночной экономике любое предприятие в своей деятельности неизбежно сталкивается с неопределенностью. Предприятие не обладает достаточно полными данными о своем настоящем и будущем, оно не в состоянии предугадать все изменения, которые могут произойти во внешней среде. Планирование и является одним из способов "прояснения" внутренних и внешних условий деятельности.

Планирование в своем развитии прошло несколько этапов.

В период формирования крупных корпораций предвидение как функция планирования рассматривалось исходным моментом управления. На крупных фирмах, как правило, в составе финансовых служб появляются структурные подразделения, которые регулярно занимаются текущим планированием производственно-хозяйственной деятельности. Высшее руководство корпораций регулярно обсуждало и намечало перспективы развития бизнеса в общем постановочном плане, исключая при этом формальное планирование. В дальнейшем финансовые планы (внутрифирменные сметы бюджета) начали составляться по наиболее крупным производственно-хозяйственным функциям в отдельности: маркетингу, капитальному строительству и по отдельным структурным подразделениям внутри корпорации. Аналогичные планы и до настоящего времени служат основным инструментом распределения ресурсов и контроля за текущей производственно-хозяйственной деятельностью предприятий.

В рамках текущего финансового планирования появлялись различные модификации, например, такие как "программное бюджетирование". При этом планировании финансовые планы разрабатываются для достижения конечных результатов на программно-целевой основе, или же на основе разработки бюджета на нулевой основе", когда каждый из видов деятельности, осуществляемых в рамках той или иной функции или же структурного подразделения, в начале годового цикла планирования должен доказать свое право на дальнейшее существование путем обоснования будущей экономической эффективности выделяемых средств.

Все эти модификации (годового или среднесрочного) планирования сопряжены с традиционными методологическими принципами, направленными на внутреннюю среду фирм, то есть фирмы рассматриваются как "закрытие системы" и представляют собой инструмент распределения внутрифирменных ресурсов, а также рациональной организации, координации, контроля деятельности предприятий.

Кардинальные изменения в развитии функций планирования произошли в 60 - 70-е годах. Этот период назван "бумом стратегического планирования".

Предприятия начали разрабатывать планы, направленные не внутрь предприятия, а во вне его, то есть в экономическое, научно-техническое и социально - политическое пространство. В условиях сравнительно недавнего прошлого с относительно слабым рынком, сравнительно медленными изменениями в научно- техническом прогрессе и довольно слабой международной конкуренцией предприятиям (особенно гигантским) удавалось строить свою деятельность без специальных прогностических разработок и обоснований. По мере усиления динамичности, повышения сложности и неопределенности среды многие предприятия (и не только крупные) понесли финансовые потери, не воспользовались возможностями и оказались на грани прекращения своего экономического существования.

В настоящее время большинством западных фирм принята и используется новая парадигма планирования, основанная на системном и ситуационном подходах к управлению. Данная форма планирования получила название стратегического планирования. Идеи стратегического планирования и управления приняты и большинством предприятий отечественной экономики. Они в большей своей массе уже столкнулись с новыми угрозами и возможностями, а поэтому должны своевременно реагировать на угрозы и не упускать имеющиеся возможности. В стратегическом управлении планируется потенциал предприятия (на ситуационной основе) и его стратегия. В условиях внешней нестабильности возможен ряд стратегий, обеспечивающих успех деятельности предприятия. Пользуясь методом анализа отклонений от целей, предприятие выбирает ту стратегию, которая лучше всего отвечает его целям.

Успех стратегии фирмы зависит от ее возможностей: функциональных (маркетинг, производство и др.) и общеуправленческих.

В последнее время в практике отечественных предприятий широкое распространение получила такая форма современного планирования как бизнес-план. Остановимся более подробно на принципах составления и сферах применения бизнес-плана.

1.2 Понятие бизнес-плана, сфера его применения и условия разработки

С развитием рыночных отношений в нашей стране бизнес-план как документ, в котором по определенной схеме суммированы результаты прединвестиционных исследований, становится одним из ключевых элементов метода проектного финансирования инвестиционной деятельности. Он является одной из основных составных частей прединвестиционной документации, которую должно предоставить предприятие в любое кредитное учреждение или иную организацию, оказывающую техническое и финансовое содействие внедрению инвестиционного проекта.

Бизнес-план представляет собой документ внутрифирменного планирования, излагающий все основные аспекты планирования производственной и коммерческой деятельности предприятия, анализирующий проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяющий способы решения финансово-хозяйственных задач.

Бизнес-план разрабатывает предприниматель (лицо или группа лиц). В нем речь идет о сущности проекта (вид деятельности, предлагаемые к производству и реализации товары и услуги), его обосновании (результаты рыночных исследований - состояние спроса и предложения, потребители, конкуренты, НТП и т.д.), обеспечении (производственный, маркетинговый и организационный планы), необходимых для реализации проекта средствах (объем, график и направления использования капитальных вложений, текущие издержки) и конечных финансовых итогах осуществления проекта.

В отличие от крупномасштабных экономических программ в бизнес-плане основное внимание сконцентрировано на финансово-экономических показателях, тогда как научно-технические, производственно-технологические стороны представлены в нем менее выпуклым образом, они как бы уже известны, заданы.

Ориентируясь на них, надо так поставить дело, чтобы обеспечить получение прибыли. Лишь в тех случаях, когда непосредственным объектом бизнеса являются научно-технические достижения, инновации, особое качество товара, главным в бизнес-плане становятся технико-технологические показатели.

В зависимости от целей потребность в разработке бизнес-планов выявляется при решении финансовых и управленческих задач в различных сферах хозяйственной деятельности. Обобщение пока еще небольшого опыта составления бизнес-плана отечественными предприятиями позволяет выделить следующие области их применения:

- подготовка инвестиционных заявок существующими и вновь создаваемыми предприятиями на получение кредитов в коммерческих банках;

- обоснование предложений по приватизации предприятий государственной и муниципальной собственности;

- разработка проектов создания частных фирм, без чего риск разорения новых предпринимателей оказывается чрезмерным;

- выбор экономически выгодных направлений и способов достижения положительных финансовых результатов предприятиями и фирмами, находящимися сегодня в новых условиях работы, сбыта продукции, общей неплатежеспособности хозяйствующих субъектов;

- составление проектов эмиссии ценных бумаг (акций, облигаций) предприятий;

- привлечение иностранных инвестиций для развития предприятия.

Законодательство Российской Федерации не закрепляет обязательность разработки бизнес-плана. Однако бизнес-план, по сути - визитная карточка инвестиционного проекта. Он дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект и при каких условиях он будет наиболее эффективен при допустимой для инвестора степени риска и верности допущений сделанных разработчиком инвестиционного проекта.

Обязательным условием получения банковского кредита является предоставленный банку грамотно составленный бизнес-план инвестиционного проекта. Если у заемщика он отсутствует, это говорит о низком профессиональном уровне администрации предприятия и делает получение банковского кредита невозможным, кроме того, в будущем банк будет оценивать выдачу кредита такому предприятию, как более высокорисковую операцию, что обязательно повлияет на величину процентов по кредиту в сторону увеличения.

Зарубежный опыт и пока еще небольшой опыт отечественных предприятий показывают, что составлять бизнес-планы заставляет сама жизнь. Составление бизнес-плана позволяет при краткосрочном планировании рационально организовать оперативную финансовую работу путем взаимосвязи всех источников поступлений с расходами предприятия. Кроме того, бизнес-план может иметь и стратегические цели, а также решать задачи по внешнехозяйственной деятельности предприятия при установлении или расширении деловых контактов с поставщиками и потребителями продукции. В этой сфере хозяйственных интересов предприятия бизнес-план может решить проблему финансирования. В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования довольно много. Вместе с тем любое предприятие имеет ограниченные свободные финансовые ресурсы, доступные для инвестирования.

Поэтому при заключении договоров с банком, инвестиционным фондом или другим потенциальным инвестором бизнес-план позволяет убедить их в том, что предприятие имеет перспективные возможности развития производства, что есть последовательная и реальная программа проведения предпринимательской идеи в жизнь.

Хозяйственные партнеры предприятия, прежде чем установить с ним договорные отношения, могут с помощью бизнес-плана убедиться в наличии

шансов на коммерческий успех и обеспечение достаточного уровня прибыльности. Таким образом, можно строить хозяйственные взаимоотношения с поставщиками сырья, материалов, топлива, оборудования; с посредниками в реализации собственной продукции предприятия; с фирмами, с которыми предполагается осуществлять кооперирование научно-технической, производственной, инвестиционной и иной хозяйственной деятельности. С другой стороны, процесс составления бизнес-плана позволит самому предпринимателю еще раз оценить коммерческую эффективность проекта, даст возможность убедиться в правильности выбранной инвестиционной стратегии.

Таким образом, круг пользователей бизнес-плана весьма широк.

Во-первых, это сами разработчики, для которых полезным является процесс разработки, когда им приходится продумывать и решать конкретные вопросы, связанные с налаживанием производства, разработкой комплекса маркетинга, организаций управления и контроля, поиском партнеров и источников финансирования и т.д.

Во-вторых, это сотрудники предприятий, которые могут принимать участие в подготовке бизнес-плана. Знакомство с документом позволяет получить им четкое представление о стратегических направлениях развития, а также о тактических приемах. На этой основе каждый специалист определяет свой диапазон рабочих обязанностей в решении общих проблем предприятия.

В-третьих, это потенциальные инвесторы. Для реализации проекта необходима перспективная идея, программа действий по ее реализации и источники финансирования. Первые два элемента являются результатом поисков и разработок предпринимателей, но далеко не всегда у них есть необходимые денежные средства, как отмечалось выше. Тогда приходится привлекать капиталы извне, для чего необходимо убедить потенциальных инвесторов в высокой степени надежности, перспективности, проработанности и окупаемости проекта.

Бизнес-план могут запросить и официальные, государственные органы, без разрешения, согласия которых предприниматель не может осуществлять замысленный проект операции.

В то же время предприниматели, фирмы вовсе не заинтересованы в широком распространении и разглашении своих планов действий. Ведь конкуренты, выяснив намерения фирмы, расходящиеся с их интересами, способны затруднить проведение бизнес-плана в жизнь. С этих позиций бизнес-план, будучи собственностью предприятия и представляя коммерческую тайну, должен охраняться от посторонних глаз. Так что круг лиц и организаций, которых бизнесмен знакомит с планом своих операций, надлежит ограничивать. Правила ведения бизнеса предусматривают, что знакомиться с бизнес-планом можно только с разрешения предпринимателя.

Обобщая вышесказанное, можно сформулировать следующие основные задачи, которые решает предприятие при помощи бизнес-плана:

- определение емкости и перспектив развития рынка сбыта продукции по основному производству;

- оценка возможных затрат по изготовлению и реализации продукции и услуг;

- соизмерение затрат с возможными ценами для прогнозирования прибыли;

- обнаружение в планировании финансово-хозяйственной деятельности возможных просчетов и ошибок;

- определение целесообразности развития данного производства в сложившихся экономических условиях.

Овладение искусством составления бизнес-планов сегодня становится крайне актуальным в силу трех причин. Во-первых, в нашу экономику идет новое поколение предпринимателей, многие из них никогда не руководили хоть каким-либо коммерческим предприятием, и поэтому очень плохо представляют весь круг ожидающих их проблем, особенно в рыночной экономике. Во-вторых, меняющаяся хозяйственная среда ставит и опытных руководителей предприятий перед необходимостью по-иному просчитывать свои будущие шаги и готовиться к непривычному делу - борьбе с конкурентами, в которой не бывает мелочей. В- третьих, рассчитывая получить иностранные инвестиции для подъема нашей экономики, необходимо уметь обосновывать свои заявки и доказывать инвесторам, что мы способны просчитать все аспекты использования таких инвестиций не хуже бизнесменов из других стран.

При этом личное участие руководителя в составлении бизнес-плана настолько важно, что многие зарубежные банки и инвестиционные фирмы отказываются вообще рассматривать заявки на выделение средств, если становится известно, что бизнес-план с начала и до конца был подготовлен консультантом со стороны, а руководителем лишь подписан. Это не значит, конечно, что не надо пользоваться услугами консультантов - совсем наоборот, привлечение экспертов весьма приветствуется инвесторами. Речь о другом - составление бизнес-плана требует личного участия руководителя фирмы или человека, собирающегося открыть свое дело. Включаясь в эту работу лично, он как бы моделирует свою будущую деятельность, проверяя на крепость и сам замысел, и себя: хватит ли у него сил обеспечить успех проекту и двинуться дальше?

При составлении бизнес-плана необходимо иметь в виду, что специальная литература, где рассматриваются методические вопросы составления бизнес-планов, в основном переводная. В ней подробно излагаются вопросы составления бизнес-плана применительно к фирмам, работающим по законам развитой рыночной экономики.

Отечественные предприятия имеют пока небольшой опыт работы в условиях рынка, да и рыночные отношения еще далеки от их уровня в развитых странах.

Экономическая и социальная ситуация, в которой работают наши предприятия, не позволяет осуществлять прямое использование зарубежных методических разработок при составлении бизнес-планов российскими предприятиями.

Необходима их адаптация к реальным экономическим условиям нашей страны.

Поэтому разработка методики составления бизнес-плана предприятия, адекватной сложившимся в настоящее время в России экономическим условиям, является довольно актуальной проблемой. В любом случае, в виду многообразия целей, сфер применения не существует общепринятой, единой для всех, регламентированной формы и структуры бизнес-плана. В то же время при значительных внешних различиях бизнес-планов методы их разработки имеют общие корни. Это позволяет для решения проблем методического обеспечения разработки бизнес-плана пользоваться наиболее типичными методами его составления. Как правило, в бизнес-плане описывается организационная форма предприятия, продукция и услуги, которые планируется предоставить, предполагаемое или фактическое местоположение предприятия, план управления и контроля, требуемое количество персонала и возможные риски. Бизнес-план включает в себя описание отрасли и тенденций ее развития, данные о потенциале предприятия. В нем рассматриваются целевые рынки, конкуренция, вопросы сбыта продукции, рекламы, ценообразования. Бизнес-план должен включать план приобретения (привлечения) необходимого капитала и описание того, как эти деньги будут использоваться, примерный балансовый отчет для обеспечения соответствующего денежного потока.

Таким образом, состав бизнес-плана и его детализация определяется спецификой и сферой его деятельности, размерами предполагаемого рынка, наличием конкурентов и перспективами роста предприятия.

Для того, чтобы бизнес-план мог в полной мере выполнять свои функции, он должен отвечать ряду требований:

- бизнес-план должен быть профессиональным. По содержанию, внешнему виду судят о компетенции предпринимателя, разработавшего этот бизнес-план.

Документ должен быть написан простым и понятным языком с использованием кратких и четких формулировок;

- бизнес-план должен быть разделен на главы (разделы) и составлен таким образом, чтобы любой инвестор мог легко отыскать в плане интересующие его разделы, части, пункты. С этой целью необходимо предусмотреть функциональное подразделение каждой главы. Для более полного и наглядного восприятия информации рекомендуется использовать таблицы, схемы, диаграммы, графики. Объем бизнес-плана не должен превышать 20-25 машинописных страниц;

- бизнес-план должен обладать комплексностью, то есть содержать производственное, маркетинговое организационное, финансовое обеспечение;

- иметь перспективный характер, то есть обеспечивать возможность разработки на его основе дальнейших планов с сохранением преемственности развития;

- следует заручиться объективной оценкой бизнес-плана. Прежде всего, необходимо ознакомить с ним всех членов предпринимательского коллектива.

Бизнес-план должен опираться на реальные факты и обоснованные предложения.

Главный бухгалтер должен тщательно проверить все финансовые расчеты. По возможности заключение по бизнес-плану должен сделать аудитор. Другими словами, ни один потенциальный инвестор не должен обнаружить какой-либо ошибки в бизнес-плане;

- бизнес-план должен обладать гибкостью, обеспечивающей возможность внесения корректировок в разработанные программы;

- необходимо контролировать распространение бизнес-плана, так как он содержит конфиденциальную информацию о бизнесе предпринимателя или группы предпринимателей.

Следует нумеровать каждый экземпляр. В любом случае при первом знакомстве с потенциальным инвестором следует представить ему краткий обзор или сводку данных, и если инвестор выразил свою заинтересованность, только в этом случае можно представить ему детальный план.

Ясно, что выполнение всех требований возможно лишь при определенной структуре и логики построения бизнес-плана.

1.3 Содержание бизнес-плана

Обычно бизнес-план включает в себя следующие разделы:

1. резюме

* Цель плана
* Потребность в финансах, их предназначение, и для каких целей они необходимы
* Краткое описание бизнеса и его целевого клиента
* Что делает бизнес фирмы непохожим на бизнес конкурентов
* Что именно должно вызывать доверие к фирме и её бизнесу
* Выдержки из основных финансовых предложений

2. цели и задачи

* Анализ идеи
* Основные направления и цели деятельности
* Характеристика отрасли промышленности

3. продукт (услуга)

* Описание продукции/услуги и их применение
* Отличительные качества или уникальность
* Технология и квалификация, необходимые в этом бизнесе
* Лицензии/патентные права
* Будущий потенциал

4. анализ рынка

* Покупатели
* Конкуренты
* Сегменты рынка
* Размер рынка и его рост
* Оценочная доля на рынке
* Состав клиентуры фирмы
* Влияние конкуренции

5. план маркетинга

* Маркетинговая расстановка
* Ценообразование
* Схема распространения товаров
* Методы стимулирования продаж

6. возможности производства (производственный план)

* Расположение помещений
* Оборудование
* Источники поставки основных материалов
* Использование субподрядчиков

7. управленческий персонал

* Основной руководящий состав
* Вознаграждение руководящего состава
* Краткие выводы по планированию количества и состава персонала

8. источники и объём требуемых средств

* Объём требуемых средств
* Откуда намечается получить эти деньги, и в какой форме
* Сроки возврата

9. финансовый план

* Объём продаж, прибыль, себестоимость
* Риск и способы его избегания

10. Детальный бюджет

* Прогноз объёмов продаж
* Оценка прибыли и убытков
* Анализ движения наличности
* Годовая балансовая ведомость

2.Разработка бизнес-плана ООО ОСК

2.1 Резюме

Бизнес-план инвестиционного проекта развития производства на ООО «ОСК» разработан на основании решения Совета директоров Общества с ограниченной ответственностью «ОСК». Бизнес-план разработан в соответствии с «Рекомендациями по составлению бизнес-планов застраиваемых территорий нового строительства и реконструкции МРР-4.2.03-1-95», утвержденными распоряжением Правительства от 27.01.95г. №84-РЗП.

ООО «ОСК» известен на рынке строительных и отделочных материалов Свердловской области региона более 10 лет. Максимальная производственная мощность ООО «ОСК» составляет 8,3 млн.т строительных материалов в год, в 2005г. было произведено 4,6 млн.т, на 2006г. запланировано 5,0 млн.т.

ООО «ОСК» занимает 12,5% рынка строительных и отделочных материалов Уральского региона (по состоянию на 2006г.) и имеет все предпосылки для резкого увеличения доли рынка при условии реализации настоящего инвестиционного проекта.

ООО»ОСК» является заводом с полным технологическим циклом. Численность промышленно-производственного персонала ООО «ОСК» составляет 635 человек. Средний коэффициент износа технологического оборудования ООО «ОСК» составляет 0,7, что свидетельствует о настоятельной необходимости произведения крупномасштабных инвестиций в реконструкцию и развитие производства.

Целью инвестиционного проекта развития ООО «ОСК» является достижение устойчивого объема производства и реализации строительных материалов на уровне 8 317 тысяч т в год и, по мере освоения капиталовложений, увеличение объема производства и реализации продукции до 12 317 тысяч т в год. Выход на указанный объем реализации планируется в 2009 г. за счет повышения качества и стойкости продукции и расширения рынков сбыта в результате совершенствования деятельности в области маркетинга.

Для достижения поставленной цели предприятию требуется решить следующие задачи:

1. замена существующих установок новым более эффективным высококачественным оборудованием;
2. освоение и продвижение на рынок новых видов отделочных материалов;
3. переход к использованию новых видов тары;
4. проведение комплекса маркетинговых мероприятий по исследованию рынка и продвижению продукции.

Особенностями и преимуществами настоящего инвестиционного проекта в соответствии с поставленными целями, являются:

1. направленность на поддержку отечественного товаропроизводителя;
2. направленность на вытеснение с рынка строительных материалов Уральского региона импортной продукции;
3. направленность на повышение производственно-технологического потенциала и конкурентоспособности данного предприятия;
4. направленность на продвижение на рынки отечественных продуктов;
5. направленность на реконструкцию действующего производства.

Общая потребность в инвестициях, в соответствии с настоящим бизнес-планом, определена в 24 млн.USD, которые предоставляются в виде инвестиционного кредита сроком на 5 лет по ставке 17,5% годовых с ежегодной выплатой процентов (в конце каждого года) и возвратом основной суммы долга в конце срока. График финансирования проекта, выплаты процентов и возврата кредита приведен в таблице 1.1.

Финансирование проекта, выплата % и возврат кредита

Таблица 1

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели, млн. USD | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Получен кредит | 20,0 | 4,0 |  |  |  |  |
| Плата за кредит |  | 3,85 | 4,2 | 4,2 | 4,2 | 4,2 |
| Возврат кредита |  |  |  |  |  | 24,0 |

Повышение уровня доходности ООО «ОСК» основывается на предусмотренном инвестиционным проектом развития предприятия увеличении объемов производства и реализации продукции. Распределение прибыли ООО «ОСК» и поступлений в бюджет, планируемое в соответствии с настоящим инвестиционным проектом, приведено в таблице 1.2.

Распределение прибыли и поступления в бюджет

Таблица 1.2.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI |
| статьи | 2006 | 2007 | 2007 | 2008 | 2008 | 2009 | 2009 | 2010 | 2010 | 2011 |
| Выручка (млн. руб) | | | | | | | | | | |
| Отделочные материалы и сух.смеси | 122,5 | 122,5 | 203,77 | 203,77 | 301,77 | 301,77 | 301,77 | 301,77 | 301,77 | 301,77 |
| Строительные материалы из древес | 90 | 90 | 149,71 | 149,71 | 221,71 | 221,71 | 221,71 | 221,71 | 221,71 | 221,71 |
| Всего (млн руб) | 212,50 | 212,50 | 353,47 | 353,47 | 523,47 | 523,47 | 523,47 | 523,47 | 523,47 | 523,47 |
| Налоги (п.авт.дорог) 2,5% | 5,31 | 5,31 | 8,84 | 8,84 | 13,09 | 13,09 | 13,09 | 13,09 | 13,09 | 13,09 |
| Чистый объем продаж (млн руб) | 207,19 | 207,19 | 344,64 | 344,64 | 510,39 | 510,39 | 510,39 | 510,39 | 510,39 | 510,39 |
| Прямые издержки (млн руб) | | | | | | | | | | |
| Отделочные материалы и сух.смеси | 77,56 | 77,56 | 129,01 | 129,01 | 191,06 | 191,06 | 191,06 | 191,06 | 191,06 | 191,06 |
| Строительные материалы из древес. | 66,48 | 66,48 | 110,58 | 110,58 | 163,77 | 163,77 | 163,77 | 163,77 | 163,77 | 163,77 |
| Всего (млн руб) | 144,04 | 144,04 | 239,60 | 239,60 | 354,83 | 354,83 | 354,83 | 354,83 | 354,83 | 354,83 |
| ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ | 63,15 | 63,15 | 105,04 | 105,04 | 155,56 | 155,56 | 155,56 | 155,56 | 155,56 | 155,56 |
| Общие издержки (млн руб) | | | | | | | | | | |
| Производство | 20,04 | 20,04 | 20,04 | 20,04 | 20,04 | 20,04 | 20,04 | 20,04 | 20,04 | 20,04 |
| Управление | 4,38 | 4,38 | 4,38 | 4,38 | 4,38 | 4,38 | 4,38 | 4,38 | 4,38 | 4,38 |
| Всего (млн руб) | 24,42 | 24,42 | 24,42 | 24,42 | 24,42 | 24,42 | 24,42 | 24,42 | 24,42 | 24,42 |
| Амортизация | 0 | 2,11 | 3,51 | 10,69 | 10,69 | 10,69 | 10,69 | 9,44 | 9,44 | 9,44 |
| Процентн. платежи по кредитам |  | 38,50 |  | 42,00 |  | 42,00 |  | 42,00 |  | 42,00 |
| Прибыль до выплаты налога (млн руб) | 38,73 | -1,88 | 77,11 | 27,93 | 120,45 | 78,45 | 120,45 | 79,70 | 121,70 | 79,70 |
| Налог на прибыль | 13,55 | -0,66 | 26,99 | 9,78 | 42,16 | 27,46 | 42,16 | 27,89 | 42,59 | 27,89 |
| ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ | 25,17 | -1,22 | 50,12 | 18,15 | 78,29 | 50,99 | 78,29 | 51,80 | 79,10 | 51,80 |

В целях успешной реализации инвестиционного проекта развития ООО «ОСК» предполагается:

1. создать специальную рабочую группу под руководством Генерального директора предприятия, в состав которой будут введены ведущие специалисты предприятия, представители инвестора и банковские специалисты по проектному финансированию;
2. организовать службу маркетинга ООО «ОСК» с подчинением ее заместителю Генерального директора;
3. реорганизовать систему управления качеством выпускаемой продукции.

Произведенные в бизнес-плане расчеты показателей, характеризующих экономическую, коммерческую и бюджетную эффективность инвестиционного проекта развития ООО «ОСК» показали, что проект является высокоэффективным и привлекательным для финансирования. Значение показателей экономической эффективности приведены в таблице 1.3.

Показатели экономической эффективности Таблица 1.3

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение |
| Срок окупаемости (месяцы) | 37 |
| Индекс прибыльности | 1,05 |
| Внутренняя норма рентабельности (%) | 42,5 |
| Чистый приведенный доход (USD) | 15517000 |

Оценка коммерческого риска в бизнес-плане развития ООО «ОСК» была произведена по стадиям реализации инвестиционного проекта с использованием методов экспертных оценок. Сведенные по всем стадиям инвестиционного проекта риски приведены в таблице 1.4.

Риски стадий проекта

Таблица 1.4

|  |  |
| --- | --- |
| Стадия | Риск |
| Подготовительная | 1,67 |
| Строительная | 9,83 |
| Функционирования | 10,29 |
| Всего | 21,79 |

Наиболее значимые простые риски инвестиционного проекта и их величины приведены в таблице 1.5.

Простые риски проекта

Таблица 1.5.

|  |  |
| --- | --- |
| Непредвиденные затраты | 5,83 |
| Недостаток оборотных средств | 3,33 |
| Валютный риск | 1,67 |
| Платежеспособность потребителей | 1,67 |

В качестве условий предотвращения рисков в бизнес-плане рассматриваются:

1. заключение контрактов на поставку и выполнение работ на условиях «под ключ»;
2. получение от первоклассных банков гарантий надлежащего исполнения контрактов;
3. разработка системы мероприятий по снижению потребности предприятия в оборотных средствах за счет повышения ритмичности работы, уменьшения запасов, и работы с дебиторами;
4. заключение долгосрочных контрактов с четкими условиями и штрафными санкциями;
5. использование механизмов страхования валютных рисков (хеджирование, закрытие открытой валютной позиции и др.).

Политика ценообразования ООО «ОСК» направлена на поддержание оптимального сочетания цены и качества продукции. Привлекательный для предприятий торговли и потребителей уровень цен совместно с мероприятиями по повышению качества продукции и активному продвижению ее на рынок позволяют с большой вероятностью прогнозировать увеличение объема продаж в 2008 г. до 12,3 млн. т в год и расширение доли ООО «ОСК» на Уральском рынке строительных материалов.

Проведенный в бизнес-плане финансово-экономический анализ проекта показал, что проект по развитию производства на ООО «ОСК» является экономически эффективным, обеспечивает возвратность произведенных инвестиций при условии привлечения инвестиционного кредита величиной 24 млн. USD сроком на 5 лет под 17,5% годовых с ежегодной выплатой процентов по кредиту и выплатой основной суммы долга в конце срока.

В целях юридической защиты прав инвестора, обеспечения гарантий реализации проекта и в качестве обеспечения исполнения обязательств по кредиту Совет директоров ООО «ОСК» закладывает кредитору на весь срок действия кредитного договора пакет документов, удостоверяющих право владения определённой долей ООО «ОСК», составляющий 25% уставного капитала общества. Для обеспечения возможности участия кредитора в управлении ООО «ОСК» на время действия договора залога Совет директоров ООО «ОСК» выдает доверенность для участия в управлении предприятием на весь закладываемый пакет. Полученное в результате реализации инвестиционного проекта увеличение объема выпуска строительных материалов на ООО «ОСК» с 5,0 млн.т в 2006 году до 12,3 млн.т в 2008 году приведет к соответствующему росту акцизных платежей, налоговых поступлений, отчислений во внебюджетные фонды.

2.2 Исходные данные и характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью "ОСК" зарегистрировано в Екатеринбургской регистрационной палате 01.01.1993 г.

Юридический и почтовый адрес:

г. Екатеринбург ул. Хомякова, 20

2.2.1 Руководители предприятия:

Генеральный директор, член Совета директоров Лейфер Александр Гершевич имеет высшее образование по специальности инженер-механик, на предприятии работает около 10 лет;

Председатель Совета директоров Аникина Ирина Александровна директор по экономике и планированию, имеет высшее образование по специальности бухгалтер, на предприятии работает около 10 лет;

Член Совета директоров - Вякин Дмитрий Николаевич,   
технический директор, имеет высшее образование по специальности инженер- механик, на предприятии работает около 8 лет;

Член Совета директоров – Лукашин Александр Владимирович,   
начальник электроцеха, имеет среднее техническое образование по специальности техник-электрик.

Уставный капитал ООО «ОСК» составляет 113255 млн. руб.

2.2.2 Основные виды выпускаемой продукции

ООО «ОСК» известен на рынке строительных материалов Уральского региона около 12 лет. Основные виды продукции, выпускаемые предприятием представлены в таблице 2.1

Основные виды продукции Таблица 2.1

|  |  |
| --- | --- |
| Вид продукции | Объем производства в год |
| Двери межкомнатные | 1200 шт |
| Керамический гранит | 1177,6 т |
| Линолеум | 20059 м2 |
| Обои | 33010 м2 |
| Клей плиточный | 11202 т |
| Шпатлёвка | 10350 т |
| Затирка для швов | 1005,2 т |
| Грунтовка | 500,4 т |
| Олифа | 780 т |
| Лак | 650 т |

2.2.3Сырьё и поставки

Перечень основных видов сырья, необходимого для производства продукции приведен в таблице 2.2 в соответствии со следующей структурой данных: регион поставок, потребность на год, стоимость сырья и транспортные расходы (по итогам 2005 г.).

Закупаемые в других регионах, не имеющие местных аналогов различные химические добавки используются для производства различных сухих отделочных материалов.

Основные виды сырья для производства строительных материалов

Таблица 2.2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид сырья | Регион поставок | Потребность на год, т. | Стоимость, млн.руб. | Транспортные расходы, млн. руб |
| Химические добавки | Ростовская область | 135 | 71.338 | 1,9 |
| Цемент | г.Нижний Тагил | 340 | 816 | 60 |
| Редкие сорта древесины для пр-ва дверного полотна | Индия | 98 | 420 | 110 |

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ

Завод имеет 6 основных производственных цехов:

1. Цех по производству изделий из древесины
2. Цех по производству сухих отделочных материалов
3. Цех каменных и керамических отделочных материалов
4. Цех производства продукции из пластика
5. Цех по производству лака и олифы
6. Упаковочный цех

и 5 вспомогательных цехов:

1. Цех готовой продукции;
2. Котельный цех;
3. Электроцех;
4. Ремонтно-механический цех;
5. Транспортный цех.

ПЕРСОНАЛ

На 1 января 2006 г. численность персонала на ООО «ОСК» составила 658 чел. Из них в промышленной группе занято 23 человека (5 - в магазине, столовой и медпункте, 18 - персонал детского сада). В производстве занято 635 чел., в том числе, рабочие - 483, руководители - 68, специалисты - 44, служащие - 10, охрана - 30. За первые 9 месяцев 2005 г. заработная плата составила 19% от себестоимости продукции.

2.3 Финансовое состояние ООО «ОСК»

Финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как сложное, хотя существенных изменений и структуре баланса за истекший год не наблюдается.

Валюта баланса за период с октября 2005г. по апрель 2006г. снизилась на 4,9 млн.USD. Это, а также некоторое снижение доли внеоборотных активов (на 13,36%) объясняется в основном за счет выбытия устаревшего и изношенного оборудования.

В составе пассивов удельный вес источников собственных средств снизился на 15,23%, в абсолютном выражении — на 7,0 млн. USD.

Стоимость основных средств уменьшилась на 6,5 млн.USD, но при этом уменьшился коэффициент износа оборудования, что улучшило структуру основных производственных фондов.

Текущие активы предприятия за период выросли с 4,7 млн.USD. до 6,1 млн.USD, а их удельный вес в стоимости имущества поднялся с 20,36% до 33,72%, или на 13.36%, что можно объяснить влиянием инфляционных процессов.

В составе текущих активов доля запасов и затрат в общем объеме средств предприятия увеличилась с 14,60% до 26,40%, хотя в абсолютном выражении наблюдается рост ее с 3,4 млн.USD до 4,8 млн.USD.

Легкореализуемые активы предприятия снизились с 10,3 млн.USD до 9,7 млн.USD. Снижение произошло за счет инкассации дебиторской задолженности, что в нынешних условиях является положительным признаком.

Предприятие стало рациональнее использовать денежные средства — увеличились краткосрочные финансовые вложения.

В балансе предприятия убытки не отражены.

Собственные средства предприятия за период составили на 01.10.05г. 20,0 млн.USD, 01.04.06 г. 13,0 млн.USD. Размер их снизился по причине использования добавочного капитала и нераспределенной прибыли.

Доля собственных средств в имуществе снизилась с 86,71% до 71,49% процентов. Собственные средства в обороте предприятия снизились с 1,6 млн.USD до 1,0 млн.USD. Снижение на 0,6 млн. USD произошло за счет снижения стоимости внеоборотных активов на 6,4 млн.USD и сокращения объема собственных средств на 7,0 млн.USD.

Предприятие не смогло получить долгосрочные займы или кредиты для улучшения структуры финансирования, что привело к росту доли краткосрочных обязательств в общем объеме финансирования. Существенно снизилась и в абсолютном и в относительном выражении задолженность перед бюджетом с 0,9 млн.USD до 0,5 млн.USD. Вместе с тем сильно выросла задолженность по банковским кредитам с 0,6 млн.USD до 2,6 млн.USD или на 11,39% в общем объеме финансирования.

Ниже в таблице 2.3 приведён баланс предприятия по состоянию на 01.07.2005г., на 01.10.2005г., на 01.01.2006г., на 01.04.2006г., а также анализ изменений статей баланса в абсолютных и относительных величинах с 01.10.05г. по 01.04.06г.

Баланс предприятия

Таблица 2.3

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| БАЛАНС ООО «ОСК» ($ US) | | | | | | | | | |
|  | | 01.07.05г. | | 01.10.05г. | | 01.01.06г. | | 01.04.06г. | |
|  | |  | |  | |  | |  | |
| АКТИВ | | долл. | | долл. | | долл. | | долл. | |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | | | | |
| Нематериальные активы | | 12909 | | 15115 | | 3797 | | 38 | |
| Основные средства | | 30579151 | | 16031198 | | 14943969 | | 9483691 | |
| Незавершенное строительство | | 2641690 | | 2349847 | | 2524297 | | 2560813 | |
| Долгосрочные финансовые вложения | | 22723 | | 21381 | | 20773 | | 20161 | |
| Прочие внеоборотные активы | | 0 | | 0 | | 0 | |  | |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ I | | 33256472 | | 18417541 | | 17492836 | | 12064702 | |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | | | | |
| Запасы | | 2501223 | | 3376361 | | 4269386 | | 4805800 | |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенные ценностям | | 229147 | | 298296 | | 319686 | | 358324 | |
| Дебиторская задолженность (более 12 месяцев) | | 0 | | 0 | | 93029 | |  | |
| Дебиторская задолженность (в течение 12 месяцев) | | 579043 | | 813406 | | 801057 | | 715418 | |
| Краткосрочные финансовые вложения | | 0 | | 0 | | 65366 | | 47194 | |
| Денежные средства | | 474315 | | 220547 | | 319053 | | 212449 | |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II | | 3783728 | | 4708610 | | 5867578 | | 6139185 | |
| БАЛАНС | | 37040200 | | 23126150 | | 23360413 | | 18203887 | |
| ПАССИВ | | долл. | | долл. | | долл. | | Долл. | |
| IV. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | | | | | | | | | |
| Уставный капитал | | 22281 | | 20965 | | 20370 | | 19769 | |
| Добавочный капитал | | 31590955 | | 16802936 | | 15772534 | | 12993805 | |
| Нераспределенная прибыль | | 3238124 | | 3229575 | | 2983955 | |  | |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ IV | | 34851360 | | 20053477 | | 18776859 | | 13013574 | |
| V. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ | | | | | | | | | |
| Заемные средства | | 0 | | 0 | | 0 | | 0 | |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ V | | 0 | | 0 | | 0 | | 0 | |
| VI. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ | | | | | | | | | |
| Заемные средства | | 295101 | | 647908 | | 2392086 | | 2583348 | |
| Кредиторская задолженность | | 1893739 | | 2424765 | | 2191469 | | 2606966 | |
| в том числе: поставщики и подрядчики | | 613965 | | 1175271 | | 1235341 | |  | |
| по оплате труда | | 122586 | | 112278 | | 87365 | |  | |
| по социальному страхованию и обеспечению | | 104806 | | 95723 | | 80904 | |  | |
| задолженность перед бюджетом | | 918075 | | 928872 | | 673117 | | 515373 | |
| авансы полученные | | 134307 | | 112621 | | 114741 | | 166540 | |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ VI | | 2188841 | | 3072674 | | 4583555 | | 5190313 | |
| БАЛАНС | | 37040200 | | 23126150 | | 23360413 | | 18203887 | |

Баланс ООО «ОСК» за период с 01.10.2005 по 01.04.2006 г. в абсолютных и относительных показателях и анализ их приращений

Таблица 2.4

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Абсолютные показатели | | | Относительные показатели | | |
| АКТИВ | 01.10.05 | 01.04.06 | приращения | 01.10.05 | 01.04.06 | приращения |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | |
| Нематериальные активы | 15115 | 38 | -15077 | 0,07 | 0,00 | -0,07 |
| Основные средства | 16031198 | 9483691 | -6547507 | 69,32 | 52,10 | -17,22 |
| Незавершенное строительство | 2349847 | 2560813 | 210966 | 10,16 | 14,07 | 3,91 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 21381 | 20161 | -1220 | 0,09 | 0,11 | 0,02 |
| Прочие внеоборотные активы |  |  |  |  |  |  |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ I | 18417541 | 12064702 | -6352839 | 79,64 | 66,28 | -13,36 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | |
| Запасы | 3376361 | 4805800 | 1429440 | 14,60 | 26,40 | 11,80 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенные ценностям | 298296 | 358324 | 60028 | 1,29 | 1,97 | 0,68 |
| Дебиторская задолженность (более 12 месяцев) | 0 |  | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Дебиторская задолженность (в течение 12 месяцев) | 813406 | 715418 | -97988 | 3,52 | 3,93 | 0,41 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0 | 47194 | 47194 | 0,00 | 0,26 | 0,26 |
| Денежные средства | 220547 | 212449 | -8099 | 0,95 | 1,17 | 0,21 |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II | 4708610 | 6139185 | 1430576 | 20,36 | 33,72 | 13,36 |
| БАЛАНС | 23126150 | 18203887 | -4922263 | 100,00 | 100,00 | 0,00 |
| ПАССИВ |  |  |  |  |  |  |
| IV. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | | | | | | |
| Уставный капитал | 20965 | 19769 | -1197 | 0,09 | 0,11 | 0,02 |
| Добавочный капитал | 16802936 | 12993805 | -3809131 | 72,66 | 71,38 | -1,28 |
| Нераспределенная прибыль | 3229575 |  | -3229575 | 13,97 | 0,00 | -13,97 |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ IV | 20053477 | 13013574 | -7039903 | 86,71 | 71,49 | -15,23 |
| V. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ | | | | | | |
| Заемные средства | 0 | 0 | 0 |  | 0,00 | 0,00 |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ V | 0 | 0 | 0 |  | 0,00 | 0,00 |
| VI. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ | | | | | | |
| Заемные средства | 647908 | 2583348 | 1935440 | 2,80 | 14,19 | 11,39 |
| Кредиторская задолженность | 2424765 | 2606966 | 182200 | 10,48 | 14,32 | 3,84 |
| в том числе: поставщики и подрядчики | 1175271 |  | -1175271 | 5,08 | 0,00 | -5,08 |
| по оплате труда | 112278 |  | -112278 | 0,49 | 0,00 | -0,49 |
| по социальному страхованию и обеспечению | 95723 |  | -95723 | 0,41 | 0,00 | -0,41 |
| задолженность перед бюджетом | 928872 | 515373 | -413500 | 4,02 | 2,83 | -1,19 |
| авансы полученные | 112621 | 166540 | 53919 | 0,49 | 0,91 | 0,43 |
| ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ VI | 3072674 | 5190313 | 2117640 | 13,29 | 28,51 | 15,23 |
| БАЛАНС | 23126150 | 18203887 | -4922263 | 100,00 | 100,00 | 0,00 |

2.4 Прогноз конъюнктуры рынка

Не смотря на большие перспективы развития строительной отрасли в нашей стране, существует ряд трудностей, с которыми приходится столкнуться предприятиям производителям.

К основным причинам падения объемов производства строительных материалов относятся удорожание сырья, энергоресурсов и транспортных расходов, которые привели к росту отпускных цен заводов-производителей и, как следствие, к сокращению объемов реализации. Недостаток отечественных строительных материалов на рынке стал в определённой степени восполняться импортом.

Быстрое восстановление прежних объемов производства за счет собственных средств на большинстве пивоваренных заводов будет невозможно, т.к. нехватка оборотных средств, неплатежи делают практически невыполнимой задачу технического переоснащения производства. Имеющейся в распоряжении отечественных предприятий прибыли минимум в 2-3 раза меньше потребности в оборотных средствах. В то же время активная часть основных фондов отрасли имеет износ 40%, а потребность в оборудовании удовлетворяется отечественными производителями менее, чем на треть. Отрасль нуждается в инвестициях.

Иностранные инвесторы проявляют большой интерес к российскому рынку строительных материалов, привлекающему их своей емкостью и большим потенциалом роста.

Однако, не смотря на все сложности, на рынке строительных материалов в Уральском регионе сложилась ситуация с уровнем «здоровой» конкуренции. Прямыми конкурентами в своём регионе ООО «ОСК» являются компании «Овимэкс Инпром», «Гранит» и «Трёхгорный» комбинат строительных и отделочных материалов.

2.5 Стратегия маркетинга

Задачу увеличения доли ООО «ОСК» на рынке и продвижения строительных материалов планируется решать с использованием:

* масштабной рекламной компании;
* участия в российских и международных выставках и ярмарках;
* политики сохранения доступных цен на продукцию;
* создания и оптимизацией сбытовой сети;
* повышения стойкости выпускаемой продукции.

Одновременно с решением задачи увеличения доли ООО «ОСК» на Уральском рынке строительных материалов планом маркетинга ООО «ОСК» предусматривается развитие каналов продвижения продукции на рынке других регионов России, включающие в себя:

* создание сбытовых сетей в приоритетных регионах (Западная Сибирь, Центральный регион, Северный Кавказ и др.);
* проведение региональных рекламных компаний (реклама завода и выпускаемых марок строительных материалов);

Привлекательный для предприятий торговли и потребителей уровень цен совместно с мероприятиями по повышению качества продукции и активному продвижению ее на рынок позволяют с большой вероятностью прогнозировать увеличение объема продаж в 2008 г. до 12,3 млн. т в год и расширение доли ООО «ОСК» на Уральском рынке строительных материалов.

2.6 Организационно-финансовый механизм

Реализация инвестиционного проекта развития производства на ООО «ОСК» включает в себя следующие этапы:

1. закупка оборудования;
2. строительство;
3. монтаж оборудования;
4. организация службы маркетинга;
5. организация производственной деятельности;
6. организация финансовой деятельности.

График реализации инвестиционного проекта Таблица 3.1.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Годы реализации проекта | | | | | |
| этапов | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| 1.Закупка оборудования |  |  |  |  |  |  |
| 2.Строительство |  |  |  |  |  |  |
| 3.Монитаж оборудования |  |  |  |  |  |  |
| 4.Организация службы маркетинга |  |  |  |  |  |  |
| 5.Организация производственной деятельности |  |  |  |  |  |  |
| 6.Организация финансовой деятельности |  |  |  |  |  |  |

График реконструкции объектов Таблица 3.2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование объектов | Начало | Окончание |
| 1. Цех по производству изделий из древесины | 01.09.06 | 30.08.07 |
| 1. Цех по производству сухих отделочных материалов | 01.09.06 | 30.12.07 |
| 1. Цех каменных и керамических отделочных материалов | 01.09.06 | 30.04.07 |
| 1. Цех производства продукции из пластика | 01.09.06 | 30.12.07 |
| 1. Цех по производству лака и олифы | 01.09.06 | 30.04.07 |
| 1. Упаковочный цех | 01.09.06 | 30.12.07 |
| 1. Котельный цех | 01.09.06 | 30.12.07 |
| 1. Электроцех | 01.09.06 | 30.12.07 |

Блок-схема организации проекта развития ООО «ОСК» по годам реализации инвестиционного проекта

Общие исходные данные и условия

Стоимость технологического оборудования, строительно-монтажных работ

по годам

По годам

Расчет оборотных средств

Общие инвестиции

Денежный поток по проекту

Финансово экономические показатели проекта

Источники финансирова­ния проекта

Расчеты с бюджетом, банками, поставщиками

Кредиты и условия кредита

Производственно-сбытовые издержки

Нормы амортизационных отчислений

Ставка налогов

Рентные платежи

Отчисления

Отчет о доходах

По годам

Структура управления, накладные расходы, сбытовые операции, расходы на транспорт

Кадровое обеспечение, зарплата, соц. страх., пенсионные отчисления

Материальные затраты (включая импорт) - сырье, материалы, полу­фабрикаты, энергия

Рынок: цена продукции, работ, услуг, объемы реализации на рынке

Схема 1

2.7 Определение затрат

Для достижения поставленных в инвестиционном проекте целей Советом директоров ООО «ОСК» был разработан и утвержден план первоочередных мероприятий по развитию предприятия. Распределение капитальных вложений (единовременных затрат) по направлениям расходования средств приведены в таблице 4.1.

Таблица 4.1

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид капиталовложений | Всего, млн. | В том числе по годам  инвестиционного цикла | | | | |
|  | руб | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| 1.Стоимость технологического оборудования | 170,975 | 170,975 | - | - | - | - |
| 2.Стоимость строительно-монтажных работ | 60,025 | 20,025 | 40,0 | - | - | - |
| Итого: | 240,0 | 200,0 | 40,0 | - | - | - |

В состав текущих (эксплуатационных) затрат по проекту включаются издержки производства ООО «ОСК». Общая смета затрат и распределение (структура) издержек производства на ООО «ОСК» приведена в таблицах.

Ряд затрат (электроэнергия, вода и газ), приведенных в таблицах, в анализе рассматривались как полупеременные. Выделение переменной (изменяется прямо пропорционально объему производства) и постоянной составляющих этих затрат было проведено с помощью регрессионного анализа по данным, предоставленным ООО «ОСК». Сбытовые издержки составляет заработная плата специалистов маркетингово-сбытовых подразделений ООО «ОСК». Существенное расширение численности данных подразделений проектом не предусматривается. Учитывая, что большая часть основных фондов предприятия полностью самортизирована и что на предприятии реализуется программа выбытия устаревшего и непригодного к дальнейшему использованию оборудования, а также, что амортизация по основным фондам непроизводственного назначения не включается в издержки производства и обращения, в расчете амортизационных отчислений по проекту учет амортизации существующих основных фондов ООО «ОСК» представляется нецелесообразным.

Таблица 4.2 Общая смета затрат

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI |
| продукта | 2006 | 2007 | 2007 | 2008 | 2008 | 2009 | 2009 | 2010 | 2010 | 2011 |
| Материальные затраты (млн руб) | | | | | | | | | | |
| Всего материальных затрат | | | | | | | | | | |
| Сырье | 56.16 | 56.16 | 93.42 | 93.42 | 138.34 | 138.34 | 138.34 | 138.34 | 138.34 | 138.34 |
| Вспомогательные материалы | 20.28 | 20.28 | 33.73 | 33.73 | 49.96 | 49.96 | 49.96 | 49.96 | 49.96 | 49.96 |
| Вода | 38.74 | 38.74 | 64.44 | 64.44 | 95.43 | 95.43 | 95.43 | 95.43 | 95.43 | 95.43 |
| Теплоносители | 11.70 | 11.70 | 19.46 | 19.46 | 28.82 | 28.82 | 28.82 | 28.82 | 28.82 | 28.82 |
| Электроэнергия | 17.16 | 17.16 | 28.54 | 28.54 | 42.27 | 42.27 | 42.27 | 42.27 | 42.27 | 42.27 |
| Всего материальных затрат | 144.04 | 144.04 | 239.60 | 239.60 | 354.83 | 354.83 | 354.83 | 354.83 | 354.83 | 354.83 |
| Фонд оплаты труда | | | | | | | | | | |
| Зарплата производственных рабочих | 12.84 | 12.84 | 12.84 | 12.84 | 12.84 | 12.84 | 12.84 | 12.84 | 12.84 | 12.84 |
| Зарплата управленческого персона... | 3.18 | 3.18 | 3.18 | 3.18 | 3.18 | 3.18 | 3.18 | 3.18 | 3.18 | 3.18 |
| Всего фонд оплаты труда | 16.02 | 16.02 | 16.02 | 16.02 | 16.02 | 16.02 | 16.02 | 16.02 | 16.02 | 16.02 |
| Отчисления в социальные фонды | | | | | | | | | | |
| Выплаты в пенсионный фонд | 4.49 | 4.49 | 4.49 | 4.49 | 4.49 | 4.49 | 4.49 | 4.49 | 4.49 | 4.49 |
| Выплаты в фонд соц. страхования | 0.87 | 0.87 | 0.87 | 0.87 | 0.87 | 0.87 | 0.87 | 0.87 | 0.87 | 0.87 |
| Выплаты в фонд мед.страхования | 0.58 | 0.58 | 0.58 | 0.58 | 0.58 | 0.58 | 0.58 | 0.58 | 0.58 | 0.58 |
| Выплаты в фонд занятости | 0.24 | 0.24 | 0.24 | 0.24 | 0.24 | 0.24 | 0.24 | 0.24 | 0.24 | 0.24 |
| Всего отчисления в социальные фонды | 6.17 | 6.17 | 6.17 | 6.17 | 6.17 | 6.17 | 6.17 | 6.17 | 6.17 | 6.17 |
| Амортизация | 0 | 2.11 | 3.51 | 10.69 | 10.69 | 10.69 | 10.69 | 9.44 | 9.44 | 9.44 |
| Общепроизводственные затраты | 7.20 | 7.20 | 7.20 | 7.20 | 7.20 | 7.20 | 7.20 | 7.20 | 7.20 | 7.20 |
| Сбытовые расходы | 1.20 | 1.20 | 1.20 | 1.20 | 1.20 | 1.20 | 1.20 | 1.20 | 1.20 | 1.20 |
| Итого себестоимость продукции | 17.463 | 17.673 | 27.369 | 28.087 | 39.611 | 39.611 | 39.611 | 39.486 | 39.486 | 39.486 |

2.8 Определение доходов

Повышение уровня доходности ООО «ОСК» основывается на предусмотренном инвестиционным проектом развития предприятия увеличении объемов производства и реализации продукции.

План развития предприятия предусматривает увеличение объема производства продукции с 5,0 млн. т в 2006 г. до 8,317 млн. т к 2008 г. и до 12,317 млн. т к 2009 г.

Расчет объемов производства продукции на период реализации инвестиционного проекта Таблица 5.1.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI |
| продукта | 2006 | 2007 | 2007 | 2008 | 2008 | 2009 | 2009 | 2010 | 2010 | 2011 |
| Отделочные материалы и сух.смеси | 1750 | 1750 | 2910,95 | 2910,95 | 4310,95 | 4310,95 | 4310,95 | 4310,95 | 4310,95 | 4310,95 |
| Стр. материалы из древесины и пластика | 750 | 750 | 1247,55 | 1247,55 | 1847,55 | 1847,55 | 1847,55 | 1847,55 | 1847,55 | 1847,55 |
| Всего, тыс т | 2500 | 2500 | 4158,5 | 4158,5 | 6158,5 | 6158,5 | 6158,5 | 6158,5 | 6158,5 | 6158,5 |

Доходы ООО «ОСК», получаемые в ходе реализации инвестиционного проекта, определяются соотношением отпускных цен на продукцию и себестоимостью его изготовления (по видам), а также планируемыми объемами производства.

Руководствуясь принятой Советом Директоров ООО «ОСК» политикой ценообразования, направленной на поддержание оптимального сочетания цены и качества строительных материалов и укрепление конкурентоспособности своей продукции, а также учитывая реальное состояние и тенденции развития рынка строительных материалов Уральского региона, в инвестиционном проекте для определения доходности капиталовложений устанавливаются средние расчетные отпускные цены, величина которых считается низменной на весь проектный период.

Доходы по инвестиционному проекту формируются за счет реализации продукции ООО «ОСК» и, следовательно, являются текущими. Получение единовременных доходов от инвестиционной и производственно-хозяйственной деятельности предприятия не предусматривается.

Существенное влияние на экономическую эффективность инвестиционного проекта оказывает налоговая система. Учитывая, что налоговая система РФ в целом уже сформировалась, а достоверные данные по ее дальнейшему развитию отсутствуют, в инвестиционных расчетах по настоящему проекту приняты неизменные по годам реализации проекта ставки налогов равные ныне действующим. Заложенные в расчеты налоги и их ставки приведены в таблице 5.2

Ставки налогов (по годам реализации проекта), % Таблица 5.2

| Наименование | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Налог на прибыль | 35,0 | 35,0 | 35,0 | 35,0 | 35,0 |
| НДС | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| Выплаты в пенсионный фонд | 28,0 | 28,0 | 28,0 | 28,0 | 28,0 |
| Выплаты в фонд соц. страхования | 5,4 | 5,4 | 5,4 | 5,4 | 5,4 |
| Выплаты в фонд мед. страхования | 3,6 | 3,6 | 3,6 | 3,6 | 3,6 |
| Выплаты в фонд занятости | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| Налог на нужды образоват. организаций | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| Транспортный налог | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| Налог на польз. авт. дорог | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 |
| Платежи в жилищный фонд | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| Налог на имущество | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 |

2.9 Формирование потока чистых средств

Расчет потока чистых средств, образованных в результате инвестиционной, операционной и финансовой деятельности, осуществляемой ООО «ОСК» в процессе реализации инвестиционного проекта произведен по годам расчетного периода нарастающим итогом, начиная с первого года инвестирования.

Поток чистых средств формируется на основе балансов единовременных и текущих расходов и доходов (активов и пассивов), поступлений в бюджет, выплат по кредитным обязательствам и др.

Результаты расчета потока чистых доходов по инвестиционному проекту развития ООО «ОСК» приведены в таблице 6.1. Денежные поступления от сбыта продукции скорректированы на величину налога на добавленную стоимость.

Расчёт потока чистых доходов по инвестиционному проекту развития Таблица 6.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI | VII-XII | I-VI |
| статьи | 2006 | 2007 | 2007 | 2008 | 2008 | 2009 | 2009 | 2010 | 2010 | 2011 |
| Поступления от сбыта продукции (тыс. $) | | | | | | | | | | |
| Отделочные материалы и сух.смеси | 14700 | 14700 | 24452 | 24452 | 36212 | 36212 | 36212 | 36212 | 36212 | 36212 |
| Стр. материалы из древесины и пластика | 10800 | 10800 | 17965 | 17965 | 26605 | 26605 | 26605 | 26605 | 26605 | 26605 |
| Всего (тыс.$) | 25500 | 25500 | 42417 | 42417 | 62817 | 62817 | 62817 | 62817 | 62817 | 62817 |
| Прямые издержки (тыс. $) | | | | | | | | | | |
| Отделочные материалы и сух.смеси | 9307,2 | 9307,2 | 15482 | 15482 | 22927 | 22927 | 22927 | 22927 | 22927 | 22927 |
| Стр. материалы из древесины и пластика | 7977,6 | 7977,6 | 13270 | 13270 | 19652 | 19652 | 19652 | 19652 | 19652 | 19652 |
| Всего (тыс.$) | 17285 | 17285 | 28752 | 28752 | 42579 | 42579 | 42579 | 42579 | 42579 | 42579 |
| Общие издержки (тыс. $) | | | | | | | | | | |
| Производство | 2405 | 2405 | 2405 | 2405 | 2405 | 2405 | 2405 | 2405 | 2405 | 2405 |
| Управление | 526 | 526 | 526 | 526 | 526 | 526 | 526 | 526 | 526 | 526 |
| Всего (тыс.$) | 2930 | 2930 | 2930 | 2930 | 2930 | 2930 | 2930 | 2930 | 2930 | 2930 |
| Налоги | 2 768 | 2 522 | 4 276 | 4 708 | 7 308 | 7 702 | 7 602 | 7 702 | 7 602 | 7 192 |
| Затраты на приобретение активов | 20000 | 4000 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поступления от реализации активов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Собственный капитал |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Займы | 20000 | 4000 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Выплаты в погашение займов |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 24000 |
| Выплаты % по займам | 0 | 3850 |  | 4200 |  | 4200 |  | 4200 |  | 4200 |
| Выплаты дивидендов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Баланс наличн. на начало периода | 0 | 2517 | 1430 | 7889 | 9715 | 19715 | 25119 | 34824 | 40228 | 49933 |
| Баланс наличности на конец периода | 2517 | 1430 | 7889 | 9715 | 19715 | 25119 | 34824 | 40228 | 49933 | 31848 |
| Баланс наличности на конец периода | 2517 | 1430 | 7889 | 9715 | 19715 | 25119 | 34824 | 40228 | 49933 | 31848 |

2.10 Оценка экономической и коммерческой эффективности инвестиций

Оценка эффективности произведена для инвестиционного проекта развития ООО «ОСК» нарастающим итогом по годам строительства и эксплуатации. При этом оценка проекта произведена на основании интегральных показателей, отражающих экономическую эффективность, которую намечается достигнуть в результате его реализации. Принятый в расчетах эффективности проекта коэффициент дисконтирования (норма дисконта), в соответствии с рекомендациями МРР-4.2.03-1-95, равен 0,15 (15%) и совпадает с прогнозируемой на период реализации проекта средней доходностью государственных краткосрочных облигаций.

Таблица 7.1 Расчет точки безубыточности (тыс. т)

|  |  |
| --- | --- |
| Объем инвестиций (тыс. $) | 24000 |
| Средневзвешенная цена единицы продукции (тыс. $) | 8,5 |
| Средневзвешенная затраты на единицу продукции (тыс. $) | 6,5 |
| Средневзвешенная валовая маржа на единицу продукции (тыс. $) | 2,0 |
| точка безубыточности ( условные тыс. т) | 12000 |
| в том числе |  |
| Отделочные материалы и сухие смеси | 8400 |
| Стр. материалы из древесины и пластика | 3600 |

Таблица 7.2

Показатели экономической эффективности инвестиций

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение |
| Срок окупаемости (месяцы) | 37 |
| Индекс прибыльности | 1,05 |
| Внутренняя норма рентабельности (%) | 42,5 |
| Чистый приведенный доход (USD) | 15517000 |

2.11 Страхование коммерческого риска и юридическая защита

Для оценки риска проекта использовалась методика, предложенная Липсицом И.В. и Коссовым В.В., и известная как методика постадийной оценки риска.

В данной методике под риском понимается опасность того, что цели, поставленные в проекте, могут быть не достигнуты полностью или частично.

Т.к. рассматриваемый проект достаточно сложен в том отношении, что охватывает несколько достаточно четко выраженных стадий, то и оценку риска целесообразно проводить по ним, т.е. по подготовительной, строительной стадиям и стадии функционирования.

Постадийная оценка рисков основана на том, что риски определяются для каждой стадии проекта отдельно, а затем находится суммарный риск по всему проекту. В настоящем проекте выделяются следующие стадии:

- подготовительная: выполнение всего комплекса работ, необходимого для начала реализации проекта;

- строительная: возведение необходимых зданий и сооружений, закупка и монтаж оборудования;

- функционирования: вывод проекта на полную мощность и получение прибыли.

По характеру воздействия риски делятся на простые и составные. Составные риски являются композицией простых, каждый из которых в композиции рассматривается как простой риск. Простые риски определяются полным перечнем непересекающихся событий, т.е. каждое из них рассматривается как не зависящее от других. В связи с этим первой задачей является составление исчерпывающего перечня рисков. Второй задачей является определение удельного веса каждого простого риска во всей их совокупности.

Характер инвестиционного проекта как чего-то совершаемого в индивидуальном порядке, по существу, оставляет единственную возможность для оценки значений рисков - использование мнений экспертов.

Для оценки вероятности рисков использовались мнения трех экспертов: Председатель Совета Директоров акционерного общества (1); Генеральный Директор аудиторской фирмы (2); главный специалист инвестиционного отдела коммерческого банка (3).

Разработчиками проекта был составлен перечень первичных рисков по всем стадиям проекта. Каждому эксперту, работающему отдельно, предоставлялся перечень первичных рисков, и им предлагалось оценить вероятность их наступления, руководствуясь следующей системой оценок:

- 0 - риск рассматривается как несущественный;

- 25 - риск, скорее всего, не реализуется;

- 50 - о наступлении события ничего определенного сказать нельзя;

- 75 - риск, скорее всего, проявится;

- 100 - риск наверняка реализуется.

Оценки экспертов подвергались анализу на их непротиворечивость согласно принятой методике.

Три оценки сведены в среднюю, которая используется в дальнейших расчетах.

Далее приведены оценки приоритетов, которые отражают важность каждого отдельного события для всего проекта. Обоснование приоритетов выполнено разработчиками проекта.

Вопрос о доступности подрядчиков на месте является обязательным для подготовительной стадии. Убежденность в их наличии является важным условием успеха дела. Все три эксперта единодушны в том, что с этой стороны неприятности не угрожают.

После определения вероятностей по простым рискам была проведена интегральная оценка риска. В соответствии с применяемой методикой интегральная оценка риска осуществлялась в два последовательных этапа: сначала определялась оценка риска для каждой из стадий, предварительно рассчитав риски для подстадий (композиций), стадии функционирования - финансово-экономической, технологической, социальной и экологической; после этого можно работать с объединенными рисками и дать оценку риска всего проекта на основе оценок риска отдельных стадий.

Для получения оценки объединенных рисков использовалась процедура взвешивания, для которой необходимо определить веса, с которыми каждый простой риск входит в общий риск проекта.

При этом использовалась единая систему весов для каждой композиции простых рисков, веса удовлетворяли естественному условию неотрицательности. а их сумма была равна единице.

Процедура взвешивания (определение веса, с которыми каждый простой риск входит в общий риск проекта) проводилась согласно следующим правилам:

- все простые риски могут быть проранжированы по степени важности (расставлены по приоритетам). Риски первого приоритета имеют больший вес, чем риски второго, и т.д.;

- все риски с одним и тем же приоритетом имеют равные веса.

Определение приоритетов прямо связано с социально-экономической ситуацией в стране. Так как она существенным образом связана с неплатежами, то все риски, связанные с системой расчетов, имели первый приоритет. Второй приоритет был отдан социальным факторам.

При анализе рисков рассматриваемого проекта были использованы три приоритета. Они определяют значения весов следующим образом: первый и последний приоритеты определяют соответственно максимальное и минимальное значение весов; веса, второй приоритет является средним арифметическим между ними, т.е. веса, соответствующие соседним приоритетам, являются эквидистантными.

Для получения значений веса каждого простого риска было принято отношение весов, соответствующих первому и третьему приоритетам, равное 10 и вес простого риска в третьем приоритете был принят равным 0,01.

При использовании средней арифметической вес одного простого риска в первом приоритете составит 0,1. Вес простого риска во втором приоритете составит 0,055=(0,01+0,1)/2.

Анализ рисков настоящего инвестиционного проекта

Таблица 8.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Эксперты | | | Сред- | Прио- |  |  |
|  | Простые риски | Эксперт 1 | Эксперт 2 | Эксперт 3 | няя Vi | ритет Pi | Wi | Pi |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Подготовительная стадия | | | | | | | | 1,67 |
| 1. | Удаленность от инженерных сетей | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0,01 | 0,00 |
| 2. | Отношение местных властей | 25 | 0 | 25 | 17 | 1 | 0,1 | 1,67 |
| 3. | Доступность подрядчиков на месте | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0,01 | 0,00 |
| Строительство | | | | | | | | 9,83 |
| 1. | Платежеспособность заказчика | 0 | 25 | 25 | 17 | 1 | 0,1 | 1,67 |
| 2. | Непредвиденные затраты | 50 | 50 | 75 | 58 | 1 | 0,1 | 5,83 |
| 3. | Валютный риск | 25 | 0 | 25 | 17 | 1 | 0,1 | 1,67 |
| 4. | Недостатки проектно-изыскательских работ | 25 | 50 | 25 | 33 | 3 | 0,01 | 0,33 |
| 5. | Несвоевременная поставка комплектующих | 25 | 25 | 0 | 17 | 3 | 0,01 | 0,17 |
| 6. | Несвоевременная подготовка ИТР и рабочих | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0,055 | 0,00 |
| 7. | Недобросовестность подрядчика | 25 | 25 | 0 | 17 | 3 | 0,01 | 0,17 |
| Функционирование | | | | |  |  |  | 10,29 |
| Финансово-экономические: | | | | | | | | 6,25 |
| 1. | Неустойчивость спроса | 25 | 25 | 50 | 33 | 3 | 0,01 | 0,33 |
| 2. | Появление альтернативного продукта (конкурента) | 25 | 25 | 50 | 33 | 3 | 0,01 | 0,33 |
| 3. | Снижение цен конкурентами | 25 | 25 | 25 | 25 | 3 | 0,01 | 0,25 |
| 4. | Увеличение производства у конкурентов | 25 | 0 | 0 | 8 | 3 | 0,01 | 0,08 |
| 5. | Рост налогов | 50 | 50 | 50 | 50 | 3 | 0,01 | 0,50 |
| 6. | Неплатежеспособность потребителей | 0 | 0 | 25 | 8 | 1 | 0,1 | 0,83 |
| 7. | Рост цен на сырье, материалы, перевозки | 50 | 50 | 25 | 42 | 3 | 0,01 | 0,42 |
| 8. | Зависимость от поставщиков | 25 | 0 | 25 | 17 | 3 | 0,01 | 0,17 |
| 9. | Недостаток оборотных средств | 25 | 25 | 50 | 33 | 1 | 0,1 | 3,33 |
| Социальные: | | | | | | | | 2,46 |
| 1. | Трудности с набором квалифицированной рабочей силы | 0 | 0 | 25 | 8 | 3 | 0,01 | 0,08 |
| 2. | Угроза забастовки | 25 | 25 | 0 | 17 | 1 | 0,1 | 1,67 |
| 3. | Отношение местных властей | 25 | 25 | 0 | 17 | 3 | 0,01 | 0,17 |
| 4. | Недостаточный уровень заработной платы | 0 | 25 | 0 | 8 | 2 | 0,055 | 0,46 |
| 5. | Квалификация кадров | 0 | 0 | 25 | 8 | 3 | 0,01 | 0,08 |
| Технические: | | | | | | | | 1,33 |
| 1. | Нестабильность качества сырья и материалов | 25 | 0 | 25 | 17 | 3 | 0,01 | 0,17 |
| 2. | Новизна технологии | 0 | 25 | 25 | 17 | 3 | 0,01 | 0,17 |
| 3. | Недостаточная надежность технологии | 0 | 25 | 25 | 17 | 2 | 0,055 | 0,92 |
| 4. | Отсутствие резерва мощности | 0 | 25 | 0 | 8 | 3 | 0,01 | 0,08 |
| Экологические: | | | | | | | | 0,25 |
| 1. | Вероятность залповых выбросов | 0 | 25 | 25 | 17 | 3 | 0,01 | 0,17 |
| 2. | Вредность производства | 0 | 25 | 0 | 8 | 3 | 0,01 | 0,08 |
|  |  |  |  | Суммарный риск проекта | | |  | 21,79 |

Из приведенных данных следует, что вероятность риска для подготовительной стадии - 1,67%, которая складывается из риска отношения с местными властями.

Строительная стадия отличается существенно более высоким уровнем риска, чем подготовительная. Особую опасность в ней представляют непредвиденные затраты, из-за которых может снизиться общая рентабельность проекта.

Обратим внимание на то, что один из простых рисков - несвоевременная подготовка ИТР и рабочих - признан экспертами несущественным. Все они выразили уверенность в том, что вероятность этого риска равна нулю.

Из результатов расчета финансово-экономических рисков следует, что средняя вероятность составляет примерно 6,25%, причем главной, доминирующими причинами этого является недостаток оборотных средств, вероятность существенного изменения налоговой системы и возможная неплатежеспособность потребителей.

Вероятность социальных рисков составляет 2,46%, причем их подавляющая часть обусловлена угрозой забастовки.

Среди технических рисков, как и следовало ожидать, наибольшие опасения вызывает недостаточная надежность технологии. Рассматриваемый проект не связан со значительными экологическими рисками.

Риски по композициям стадии функционирования Таблица 8.2

|  |  |
| --- | --- |
| Композиции | Риск |
| Финансово-экономические | 6,25 |
| Социальные | 2,46 |
| Технические | 1,33 |
| Экологические | 0,25 |
| Итого | 10,29 |

Сведенные по всем стадиям инвестиционного проекта риски Таблица 8.3

|  |  |
| --- | --- |
| Стадия | Риск |
| Подготовительная | 1,67 |
| Строительная | 9,83 |
| Функционирования | 10,29 |
| Всего | 21,79 |

Риск проекта, как правило, в первую очередь связан с небольшим числом особо опасных факторов. В таблице 8.4. приводятся наиболее значимые риски.

Наиболее значимые риски Таблица 8.4

|  |  |
| --- | --- |
| Непредвиденные затраты | 5,83 |
| Недостаток оборотных средств | 3,33 |
| Валютный риск | 1,67 |
| Угроза забастовки | 1,67 |
| Платежеспособность потребителей | 1,67 |

В качестве условий предотвращения рисков в бизнес-плане рассматриваются:

1. заключение контрактов на поставку и выполнение работ на условиях «под ключ»;
2. получение от первоклассных банков гарантий надлежащего исполнения контрактов;
3. разработка системы мероприятий по снижению потребности предприятия в оборотных средствах за счет повышения ритмичности работы, уменьшения запасов, и работы с дебиторами;
4. заключение долгосрочных контрактов с четкими условиями и штрафными санкциями;
5. использование механизмов страхования валютных рисков (хеджирование, закрытие открытой валютной позиции и др.).

2.12 План реализации проекта

Для управления инвестиционным проектом развития ООО «ОСК» по решению Советом Директоров общества будет создана рабочая группа под руководством Генерального директора предприятия. Генеральный директор предприятия, являющийся в соответствии с Уставом единоличным исполнительным органом общества, своим приказом формирует рабочую группу, в состав которой будут введены ведущие специалисты предприятия, представители инвестора и банковские специалисты по проектному финансированию.

План реализации инвестиционного проекта развития производства на ООО «ОСК» включает следующие основные этапы:

1. Закупка технологического оборудования
2. Строительство
3. Монтаж технологического оборудования
4. Организация службы маркетинга (силами ООО «ОСК» с использованием опыта передовых зарубежных и отечественных производителей).
5. Организация производственной деятельности (силами ООО «ОСК» с использованием опыта передовых зарубежных и отечественных производителей).
6. Организация финансовой деятельности (силами ООО «ОСК»).

Окончательный выбор поставщиков и подрядчиков для участия в реализации данного инвестиционного проекта будет произведен на конкурсной основе.

График реализации инвестиционного проекта приведен в таблице.

Достижение запланированной в инвестиционном проекте объемов производства предполагается осуществлять в три этапа.

1. На первом этапе идет полномасштабная реконструкция действующего производства и сохраняется запланированный на 2006 г. объем производства 5,0 млн. т в год.
2. На втором этапе идет ввод и освоение производственных мощностей, а объем производства достигает 8,3 млн. т в год.
3. На третьем этапе достигается максимальный объем производства 12,3 млн. т в год.

График наращивания объемов выпуска продукции на ООО «ОСК» Таблица 9.1

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Объем производства | По годам инвестиционного проекта | | | | | |
| млн. т | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| 12,3 |  |  |  |  |  |  |
| 8,3 |  |  |  |  |  |  |
| 5,0 |  |  |  |  |  |  |

Учитывая повышенные требования к качеству продукции, предъявляемые рынком строительных материалов Уральского региона в ходе реализации инвестиционного проекта планируется произвести коренную реорганизацию подразделений (служб) ответственных за качество выпускаемой на ООО «ОСК» продукции. В рамках планируемой реорганизации разрозненные подразделения предполагается объединить в жесткую вертикаль, пронизывающую все стадии технологического процесса (цеха и лаборатории), которая будет замкнута на заместителя генерального директора ООО «ОСК» по качеству. Функциями создаваемой на предприятии вертикали качества будут:

1. контроль и анализ качества разрабатываемой продукции;
2. контроль и анализ качества сырья;
3. контроль за соблюдением параметров технологических процессов;
4. разработка мероприятий по повышению качества выпускаемой продукции.

3. Анализ бизнес-плана

Предлагаемый бизнес-план разработан предприятием в качестве отчёта банку, планирующему профинансировать инвестиционный проект ООО «ОСК» путём предоставления кредита. Как известно, если заёмщик не в состоянии представить вышеуказанный документ, то это говорит о низком профессиональном уровне администрации предприятия и делает получение банковского кредита невозможным, кроме того, в будущем банк будет оценивать выдачу кредита такому предприятию, как более высокорисковую операцию, что обязательно повлияет на величину процентов по кредиту в сторону увеличения.

Целью инвестиционного проекта развития ООО «ОСК» является достижение устойчивого объема производства и реализации строительных материалов и, по мере освоения капиталовложений, увеличение объема производства и реализации продукции. Выход на указанный объем реализации планируется в 2009 г. за счет повышения качества и стойкости продукции и расширения рынков сбыта в результате совершенствования деятельности в области маркетинга. Произведенные в бизнес-плане расчеты показателей, характеризующих экономическую, коммерческую и бюджетную эффективность инвестиционного проекта развития ООО «ОСК» показали, что проект является высокоэффективным и привлекательным для финансирования. Оценка коммерческого риска в бизнес-плане развития ООО «ОСК» была произведена по стадиям реализации инвестиционного проекта с использованием методов экспертных оценок. Анализ наиболее значимых простых рисков инвестиционного проекта по статьям непредвиденные затраты (5,87), недостаток оборотных средств (3,33), валютный риск (1,67), платежеспособность потребителей (1,67) показал, что риски, скорее всего не проявятся. Оценка рисков была проведена на основе разработанной экспертной системы.

Так же разработаны мероприятия по юридической защите прав инвестора, обеспечения гарантий реализации проекта. И в качестве обеспечения исполнения обязательств по кредиту Совет директоров ООО «ОСК» принял решение о залоге кредитору на весь срок действия кредитного договора пакета документов, удостоверяющих право владения определённой долей ООО «ОСК». Финансовое состояние предприятия в разработанном отчёте охарактеризовано как сложное, хотя существенных изменений и структуре баланса за истекший год не наблюдается.

Валюта баланса снизилась на 4,9 млн.USD. Это, а также некоторое снижение доли внеоборотных активов (на 13,36%) объясняется в основном за счет выбытия устаревшего и изношенного оборудования.

В составе пассивов удельный вес источников собственных средств снизился на 15,23%, в абсолютном выражении — на 7,0 млн. USD.

Стоимость основных средств уменьшилась на 6,5 млн.USD, но при этом уменьшился коэффициент износа оборудования, что улучшило структуру основных производственных фондов.

Текущие активы предприятия за период выросли с 4,7 млн.USD. до 6,1 млн.USD, а их удельный вес в стоимости имущества поднялся с 20,36% до 33,72%, или на 13.36%, что можно объяснить влиянием инфляционных процессов.

В составе текущих активов доля запасов и затрат в общем объеме средств предприятия увеличилась с 14,60% до 26,40%, хотя в абсолютном выражении наблюдается рост ее с 3,4 млн.USD до 4,8 млн.USD.

Легкореализуемые активы предприятия снизились с 10,3 млн.USD до 9,7 млн.USD. Снижение произошло за счет инкассации дебиторской задолженности, что в нынешних условиях является положительным признаком.

Выводы

- происходит некоторое улучшение материально-технической базы предприятия, ликвидирована часть изношенных средств и неэффективных нематериальных активов, хотя предприятию необходимо существенно улучшать эффективность использования всех внеоборотных активов;

- предприятию удается производить текущие платежи в бюджет в полном объеме;

- отсутствует просроченная задолженность по заработной плате;

- ухудшилась структура внешних обязательств за счет увеличения доли краткосрочных кредитов;

- существенного изменения объема собственных оборотных средств не произошло;

- недостаточно эффективно используются средства предприятия, все еще низка оборачиваемость как капитала в целом, так и отдельных его частей;

- предприятие испытывает проблемы с ликвидностью, которые могут в значительной степени обостриться без существенного изменения схемы финансирования (привлечения долгосрочных источников). Поскольку неразвитость российского фондового рынка как средства привлечения инвестиций не позволяет использовать фондовый механизм для финансирования производства путем размещения долевых или долговых ценных бумаг представляется наиболее эффективным изменение структуры финансирования предприятия за счет привлечения долгосрочных кредитов или займов.

Одновременно с решением задачи увеличения доли ООО «ОСК» на Уральском рынке строительных материалов отделом маркетинга предприятия разработан план развития каналов продвижения продукции на рынке других регионов России, что может рассматриваться как дополнительная причина перевода ООО «ОСК» банком в низкорисковую группу.

Так же банку предоставлен со стороны организации поэтапный график реализации будущего инвестиционного проекта. На данном графике проиллюстрированы приоритеты, расставленные руководством в отношении объектов инвестирования.

В отношении доходов ООО «ОСК», получаемых в ходе реализации инвестиционного проекта, указано, что они определяются соотношением отпускных цен на продукцию и себестоимостью его изготовления (по видам), а также планируемыми объемами производства. Оценка проекта произведена на основании интегральных показателей, отражающих экономическую эффективность, которую намечается достигнуть в результате его реализации. Принятый в расчетах эффективности проекта коэффициент дисконтирования (норма дисконта) равен 0,15 (15%) и совпадает с прогнозируемой на период реализации проекта средней доходностью государственных краткосрочных облигаций.

Заключение

Актуальность затронутой в курсовой работе темы доказывают рассмотренные функции бизнес-планирования. А именно:

* Разработка концепций деятельности предприятия на базе маркетингового, производственного, организационного и финансового планов
* Оценка фактических результатов работы предприятия за определённый период и контроль выполнения различных бюджетов и показателей краткосрочных планов
* Обоснование выбора инвестором наиболее приемлемого варианта инвестирования для получения максимальной прибыли
* Определение целесообразности инвестирования в предполагаемый инвестору объект с учётом предварительных условий

Бизнес-план является комплексным документом, который обосновывает и оценивает проект с позиции всех главных признаков, отличающих проект как стратегическое решение от текущих управленческих мероприятий.

В курсовой работе осуществлено полное исследование бизнес-плана Екатеринбуржского строительного предприятия ООО «ОСК». Показаны функциональные связи между его основными элементами.

В рамках проведённой работы были установлены следующие результаты:

* Определена общая потребность в инвестициях, которые предоставляются в виде инвестиционного кредита сроком на 5 лет по ставке 17,5% годовых с ежегодной выплатой процентов (в конце каждого года) и возвратом основной суммы долга в конце срока
* Исследована динамика изменения валюты баланса предприятия и стоимости основных средств (отмечено их снижение)
* Отмечен рост уровня текущих активов
* Предприятию удается производить текущие платежи в бюджет в полном объеме
* Отсутствует просроченная задолженность по заработной плате
* Ухудшилась структура внешних обязательств за счет увеличения доли краткосрочных кредитов
* Предприятие имеет проблемы с ликвидностью, которые могут в значительной степени обостриться без существенного изменения схемы финансирования (привлечения долгосрочных источников)
* Проведена разработка графика реконструкции основных и вспомогательных объектов предприятия
* Проведено исследование результатов расчета потока чистых доходов по инвестиционному проекту развития
* Осуществлена оценка экономической и коммерческой эффективности инвестиций
* Разработаны условия предотвращения риска
* Рассмотрены функции создаваемой на предприятии вертикали качества

Список использованной литературы

Степанов И.С. учебник Экономика строительства (2-е издание): Москва, изд. «Юрайт» 2003

1. Жарковская Е.П. «Анализ хозяйственной деятельности строительной организации», Москва, 1989г.
2. Экономика: Учебник /Под ред. А.С.Булатова. - М.: БЕК, 2002.
3. Экономический анализ / Под ред. проф. Л.Т. Гиляровской. М.: ЮНИТИ, 2001.
4. Григорьев Ю.А. Анализ финансового положения промышленного предприятия. //Консультант. - 2001.- №3. 5-8 с.
5. Любушкин Н.П., Лещева В.Б., Дъякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия:. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 471 с.
6. Экономика предприятия: Учебник/ Пелих А.С., Джуха В.М. изд. «Феникс» 2002
7. Планирование на строительном предприятии: Учебник/ Бузырёв В.В., Панибратов Ю.П., Федосеев И.В.
8. Ф.Котлер – «Основы маркетинга» Москва, 1996 г. РОСТИНТЕР
9. А.И.Ильин – «Планирование на предприятии» Минск, 2000 г. ООО «НОВОЕ ЗНАНИЕ»
10. А.С.Пелих – «Бизнес план» Москва, 1999 г. ОСЬ-89
11. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений/Под ред. Бернгольц С.Б., Тация Г.М. – М.: Финансы и статистика, 2000.
12. Ковалев В.В. Финансовый анализ. - М.: Контакт, 2003.- 255 с.
13. Александров В.Т. Ценообразование в строительстве: Учебное пособие - СПб.: Питер. 2001
14. Ефимова О.В. Анализ финансовых результатов и эффективности использования имущества//Бухгалтерский учет. – 2003. - №1. – с.22.
15. Колесов А.С. Финансовая политика: цели и задачи // Финансы, 2002. №10
16. Финансы. Учебник для вузов. Под редакцией Дробозиной Л.А., «Финансы», М.: 2002.
17. Н.Е.Симионова, «Управление реформированием строительной организации» Москва, 1998 г. СИНТЕГ
18. Маркин Ю.П., Анализ внутрихозяйственных резервов. М.: Финансы и статистика, 2003. 241с
19. П.С.Рогожин, «справочник экономиста-строителя» Киев 1980 г.