

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

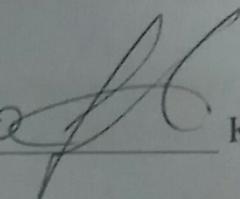
Факультет экономический
Кафедра экономики и менеджмента организации
Направление подготовки 38.03.02 – Менеджмент
Направленность (профиль) образовательной программы Менеджмент
организации

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой
– А.Васильева А.В. Васильева
« 19 » 06 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Разработка бизнес-плана по производству полимерпесчаной
тротуарной плитки в г. Благовещенске

Исполнитель
студент группы 672-об

19.06.2020  К.В. Карманов

Руководитель
доцент, к.э.н.

19.06.2020 – А.Васильева А.В. Васильева

Консультант
по экономической части
доцент, к.э.н.

19.06.2020 – А.Васильева А.В. Васильева

Нормоконтроль

19.06.2020 Н.Николаева Н.А. Николаева

Благовещенск 2020

**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет экономический

Кафедра экономики и менеджмента организации

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

А. Васильева А.В. Васильева

« 09 » 04 2020 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента Карманова Кирилла Викторовича

1. Тема выпускной квалификационной работы: Разработка бизнес-плана по производству полимерпесчаной тротуарной плитки в г. Благовещенске

(утверждено приказом от 14.04.2020 № ДП-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) 19.06.2020

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе:

правовые и нормативные документы, источники сети Internet, отечественная и зарубежная литература, периодические издания, бухгалтерская отчетность ООО «Фридом»

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов)

1 Теоретические основы разработки бизнес-плана; 2 Анализ внутренней и внешней среды ООО «Фридом»; 3 Разработка бизнес-плана по изготовлению полимерпесчаной тротуарной плитки из пластиковых отходов и оценка эффективности

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) 9 рисунков, 27 таблиц, Бухгалтерский баланс ООО «Фридом» за 2015 – 2018 гг., Финансовый план бизнес-плана,

Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов)

нет

7. Дата выдачи задания 09.04.2020

Руководитель выпускной квалификационной работы:

Васильева Анжелика Валерьевна, доцент, к.э.н.

(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата): 09.04.2020

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа содержит 69 стр., 27 таблиц, 9 рисунков, 27 источников, 2 приложения.

БИЗНЕС-ПЛАН, ПЛАНИРОВАНИЕ, ПРОИЗВОДСТВО, ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА, ИНВЕСТИЦИИ, ПОЛИМЕР, ОБЪЁМ ПРОДАЖ, РЕАЛИЗАЦИЯ, ВНЕШНЯЯ СРЕДА, ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА, КОМПЛЕКС, МАРКЕТИНГ

В данной курсовой работе разрабатывается бизнес-план по открытию дополнительной линии производства в рамках предприятия ООО «Фридом» по изготовлению инновационного продукта для нашего региона – полимерпесчаной тротуарной плитки. На основании проводимого исследования формируется перечень необходимых материалов, оборудования, кадровый состав завода, рассчитываются параметры производственного, организационного и финансового планов, проводится оценка рисков. Дается расчёт эффективности, и делаются выводы о возможности реализации бизнес-плана на практике.

Цель выпускной квалификационной работы – составить бизнес план по производству полимерпесчаной тротуарной плитки и оценить эффективность данного проекта.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ООО «Фридом».

Предметом – бизнес-план по изготовлению полимерпесчаной тротуарной плитки из пластиковых отходов.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы разработки бизнес-плана	8
1.1 Роль бизнес-планирования в современных условиях	8
1.2 Показатели эффективности бизнес-плана	21
2 Анализ внутренней и внешней среды ООО «Фридом»	29
2.1 Краткая характеристика предприятия	29
2.2 Анализ внутренней среды предприятия	33
2.3 Анализ внешней среды предприятия	38
3 Разработка бизнес-плана по изготовлению полимерпесчаной тротуарной плитки из пластиковых отходов и оценка эффективности	47
3.1 Описание отрасли	47
3.2 Характеристика продукта	48
3.3 План маркетинга	52
3.4 Производственный план	53
3.5 Организационный план	58
3.6 Финансовый план	60
3.7 Оценка эффективности и чувствительности проекта	62
Заключение	65
Библиографический список	67
Приложение А – Бухгалтерский баланс ООО «Фридом»	72
Приложение Б – Финансовый план бизнес-плана	82

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях хозяйствования для предпринимателей важную роль играют такие категории как: бюджетирование и стратегический маркетинг.

Формирование грамотной производственной деятельности, анализ потребностей и определение возможностей покупателей, разработка новых направлений деятельности предпринимателя, а также осуществление систематического анализа рыночной ситуации сможет сохранить прочное, стабильное положение на рынке.

В современных условиях кардинального обновления жизни нашего общества и перехода к рыночным отношениям отечественные предприятия внедряют инновационные методы управления, основанием которых выступает механизм взаимодействия экономических, организационных, социальных и многих других функций. Такая система взаимосвязанных элементов требует объединения в общий комплексный план или единую плановую систему соответствующих целей и методов для их достижения. Для решения этой проблемы на предприятиях используется совокупность планов для определения целей, стратегий и программ, а также распределения ресурсов, что позволяет организации успешно встречать неопределенное будущее и влиять на него.

Существуют различные теоретико-методологические подходы к исследованию основ планирования, при этом все системы планирования находятся во взаимосвязи и реализуются в определенной последовательности. Первоначальным исходным этапом планирования является прогнозирование основных направлений и целевых параметров деятельности путем разработки общей стратегии предприятия, которая призвана определять задачи и параметры текущего планирования. В свою очередь, текущее планирование создает основу для разработки и доведения

до непосредственных исполнителей оперативных бюджетов по всем основным аспектам деятельности предприятия.

Система оперативного планирования деятельности заключается в разработке комплекса краткосрочных плановых заданий по обеспечению основных направлений развития хозяйственной деятельности предприятия. Главной формой такого планового задания является бюджет.

Эффективное развитие и функционирование предприятий в условиях высокого риска и нестабильности внешней среды возможно только при условии планирования их деятельности. Одним из современных методов планирования и управления предприятием является система бюджетирования. Процесс бизнес-планирования позволяет оценить технологические особенности производства, виды продукции и ее себестоимость, рассчитать и проанализировать возможные отклонения от заданных параметров, проконтролировать нормы расходования ресурсов и денежных средств.

При правильно составленном бизнес-плане показывается перспектива развития организации, то есть, отвечает на самый главный для бизнесмена вопрос – стоит ли вкладывать деньги в это дело и принесёт ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств. При составлении бизнес-плана важным моментом является степень участия в этом процессе самого предпринимателя.

Детализация и структура бизнес-плана определяются спецификой объекта, сферой деятельности, организационным состоянием, размерами предполагаемого рынка, наличием конкурентов и перспективами роста.

Проект позитивно повлияет на социально-экономическое состояние района: создадутся 5 дополнительных рабочих мест, возрастут налоговые поступления, будут перерабатываться пластиковые отходы.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка бизнес-плана по производству полимерпесчаной тротуарной плитки и оценка эффективности данного проекта.

Для достижения поставленной цели ВКР необходимо решить следующие задачи:

- 1) рассмотреть теоретические основы разработки бизнес-плана;
- 2) провести анализ внутренней и внешней среды ООО «Фридом»;
- 3) разработать бизнес-план по изготовлению полимерпесчаной тротуарной плитки из пластиковых отходов и оценить его эффективность.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ООО «Фридом».

В выпускной квалификационной работе будут использованы такие методы исследования, как абстрактно-логический, с помощью которого было раскрыто финансовое состояние предприятия, системно-структурный – помог определить структурные изменения и финансовое состояние ООО «Фридом». Также не обошлось без применения экономико-статистического и экономико-математического метода для расчета эффективности применения бизнес-плана.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА

1.1 Понятие, сущность, роль бизнес-планирования

Бизнес-план - краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения¹.

О.Н. Бекетова считает: «Бизнес-план – это такой документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются основные проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели, и определяются основные способы решения этих проблем».

Сегодня уже не удивишь никого понятием «бизнес-план». С переходом нашей страны на рыночную экономику. Из истории известно, что планирование, как таковое, присутствовало в истории нашей страны (вспомним пятилетки и так далее), к тому же зарубежные практики и теоретики бизнеса говорят, что основная заслуга в развитии планирования принадлежит именно СССР.

В начале 1990-х годов появился бизнес-план и стал принципиально отличным от действующих документов. Большинство поначалу не обратили на него внимания, и отнеслись к нему с прохладцей, другие, обратив внимание, не придали должного значения. Старались придерживаться привычных технико-экономических обоснований.

В 1991 году в журнале «Экономика и жизнь» издали несколько статей под общим наименованием «Ваша путеводная звезда – бизнес-план». После чего на свет появилось очень много книг, статей, страниц в интернете на эту тематику.

¹ Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет. - М.: Издательско-торговая компания "Дашков и К", 2019. - С. 88.

Большинство предприятий разрабатывают бизнес-планы по собственным методикам и рекомендациям, придумывают подробные перечни вопросов, на которые необходимо ответить в данном документе. Не только коммерческие банки, но и государственные организации запрашивают предоставления бизнес-плана от своих потенциальных помощников.

Не будет преувеличением сказать, что бизнес-план является базой управления, как коммерческим проектом, так и самим предприятием, исполняющим данный проект. Ведь благодаря бизнес-плану у руководства появляется редкая возможность взглянуть на собственное предприятие, как бы со стороны, возможно, даже глазами очень придирчивого эксперта. Непосредственно сам процесс разработки бизнес-плана, включающего подробный анализ экономических и организационных вопросов, заставляет «собраться», мобилизоваться, сконцентрироваться.

Компания, работающая в стабильной ситуации и производящая продукты для достаточно стабильного рынка при росте объемов производства, разрабатывает бизнес-план, направленный на совершенствование производства и поиск путей снижения её издержек. Однако большинство этих предприятий постоянно предусматривают мероприятия по модернизации выпускаемой ими продукции (услуг) и формируют их в виде локальных бизнес-планов.

Каждое предприятие разрабатывает бизнес-план по своей индивидуальной программе, создают перечень вопросов, на который он должен ответить. Но всё же, сегодня большинство коммерческих банков и государственных учреждений запрашивают предоставления этого документа.

Прежде чем определиться, какова роль бизнес-планирования, стоит понять, чем же является сам процесс планирования.

Автор Лущиков А.П., отмечая надобность стратегических качеств у управления, основанных на правильных и далеко идущих сценариях, писал в своих исследованиях, что «эффективность развития предприятий различных отраслей основана на обеспечении оптимизации процессов организации

труда и системы планирования их хозяйственной деятельности. Зарубежная и отечественная практика уже давно доказала, что предприятия, особенно крупные и средние, не могут рассчитывать на успех без систематического прогнозирования и планирования. В целом прогнозирование представляет собой научно обоснованное предвидение развития социально-экономических и научно-технических тенденций»².

Автор большого количества научных статей Стрелкова Л.В. приходит к выводу, что «составление соответствующих среднесрочных и долгосрочных планов зависит от форм хозяйствования и условий, в которых осуществляет свою деятельность рассматриваемое предприятие. Планирование – процесс подготовки управленческого решения, основанный на обработке исходной информации и включающий в себя выбор целей, определение средств и путей их достижения посредством сравнительной оценки альтернативных вариантов и принятия наиболее реального из них в ожидаемых условиях развития»³.

При создании всей системы плановых показателей предприятия определяются исходные величины в виде норм и нормативов. Это является необходимым для регулирования, планирования и контроля всей производственно-хозяйственной деятельности. Бухгалтерский учет на предприятии осуществляется на ориентировании на нормы и нормативы, на их знании. В качестве экономической категории норма определяет уровень общественного разделения труда; параллельно являясь и количественной мерой затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции - отражает уровень развития производства. Кроме прочего, норма не только демонстрирует этот уровень, но и активно воздействует на него.

Автор Русак Н.А. предполагает, что «планирование присуще всем странам независимо от их со-циальной системы. Механизм планирования деятельности ком-мерческой организации включает: принципы планирования; определение приоритетных целей; обеспечение взаимосвязи

² Лущикова А.П. Планирование на предприятии: Учебное пособие. – Прокопьевск: ОАО «Новокузнецкий полиграфкомбинат», 2016г. – 101с

³ Стрелкова Л.В. Внутрифирменное планирование. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - С. 135.

между показателями; учет факторов и конъюнктуры развития рынка; анализ проблем; выбор оптимального варианта развития; контроль за осуществлением планов»⁴.

Автор Рэдхэд К. считает, что «процесс планирования базируется на знании и использовании объективных экономических законов: всеобщих (закон возвышения потребностей, закон экономии времени); товарного производства (закон стоимости); рыночной экономики»⁵.

Основная суть планирования, подчеркивают Г. Эмерсон и Ф. Тейлор и считают, что: «это процесс, представляющий одновременно и предвидимый результат, и направление действий, курса которого следует придерживаться, разбивая долгосрочные действия на периоды с применением необходимых методов»⁶.

В учебнике «Основы предпринимательского дела» Ю. Осипова говорится что: «планирование формулируется не только как обозначение целей на перспективу, но и как исследование способов их реализации и ресурсного обеспечения»⁷. Это определение схоже с предположением В. Хойера, который считает, что: «в планирование входит определение целей и путей их достижения»⁸.

У большинства авторов совпадают мнения, что планирование представляет не просто деятельность, а процесс, в пределах которого имеет место совершенствование. Автор Ковалев В.В., указывая на «процессный характер» планирования считает, что: «планирование представляет собой динамический процесс, начиная с момента создания предприятия до его ликвидации»⁹.

Он отмечает «информационный характер» планирования, нацеленный на использование различной информации и услуг консультационных служб.

⁴ Русанк Н.А. Экономический анализ: теория и практика. - 5-е изд. - М.: Litres, 2016. - С. 23.

⁵ Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. - М.: Инфра-М, 2016. - С. 123.

⁶ Управление - это наука и искусство / Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Форд, А. Файоль, Г. Форд и др.; под ред. Г. Эмерсон, Ф. Тейлор. - М.: 1992. - С. 328.

⁷ Ю. Осипова Основы предпринимательского дела. - М.: БЕК, 2015. - С. 231.

⁸ В. Хойер Как делать бизнес в Европе. - М.: Прогресс, 2015. - С. 224.

⁹ Ковалев В.В. Финансы. - 2-е изд. - М.: Проспект, 2016. - С. 45.

При рассмотрении сущности планирования он придает его комплексности огромное значение.

Исходя из этого, можно согласиться с точкой зрения автора Попова Н.А., которая считает, что: «планирование — это непрерывный процесс, направленный на адаптацию временных решений, относящихся к будущему, с учетом постоянного обновления информации о состоянии дел предприятия. Планирование включает систему мер, предусматривающих определение конкретных целей его развития, способов и методов их достижения, установление порядка и сроков выполнения, необходимых для этого работ, контроль за их выполнением»¹⁰.

Временной аспект планирования зависит от выбора планового горизонта, предоставляющего постоянство планирования. Как уже было отмечено, под планированием предполагается поиск целей.

Принцип полноты основывается на разработанных планах и показателях полноты, включающих в себя все сферы финансовой деятельности.

Принцип обоснованности нужен при планировании, ориентированном на потребительский рынок, на социально-экономические задачи и на существующий финансово-экономический план.

Принцип реальности исполняется поправками на рациональные нормы и нормативы, с применением прогрессивных методов и их разработок, опираясь на пределы финансовых ресурсов.

Основными стадиями целевого планирования являются:

- постановка целей;
- придание целям количественной определенности;
- упорядочение и анализ целей;
- реализация целей;
- принятие решения;
- уточнение и проверка целей.

¹⁰ Попова Н.А. Планирование. - М.: КНОРУС, 2015. - С. 12.

Отчетливый порядок выполнения управленческих процедур предопределяет успешное решение проблемы и обеспечивает:

— оперативный анализ фактических смещений от плановых функциональных и сводного бюджетов (за месяц, квартал);

— разработку мероприятий по устранению бесполезных, напрасных расходов и потерь, а также удорожающих факторов, выявленных в ходе анализа;

— оформление и предоставление дирекции предприятия аналитических материалов по исполнению комплексного и функциональных бюджетов в целях корректировки их доходной и расходной частей.

Необходимо на основе локальной компьютерной сети каждого предприятия сформировать и реализовать автоматизированную систему бюджетного проектирования. Это, безусловно, поможет сделать возможным оперативное ежедневное обретение информации, связанной с исполнением бюджетов, и актуальные коррективы доходной и расходной части в целях повышения эффективности управления финансами хозяйствующих субъектов.

Внутрифирменный контроль ведется не только посредством бюджетного анализа, - финансовый анализ также является немаловажным элементом бухгалтерской отчетности предприятия, подразумевающий:

— горизонтальный анализ баланса; вертикальный анализ; трендовый анализ;

— анализ финансовых коэффициентов (ликвидности, платежеспособности и рентабельности).

Переход на качественно иной уровень планирования и контроля предприятия предопределяет более привлекательный и открытый инвестиционный фон для инвесторов, кредиторов и других партнеров, что безусловно отразится на увеличении их финансовых возможностей для расширения производства.

Процесс планирования проходит ряд этапов, количество которых зависит от субъективных взглядов экономистов.

Существует и другая дифференциация, отражающая точку зрения, что процесс планирования может быть расширен до шести этапов:

- 1) анализ ситуаций;
- 2) планирование целей (результатов);
- 3) планирование средств, необходимых для достижения целей;
- 4) принятие решений (выбор альтернативы);
- 5) планирование реализации;
- 6) контроль (по критерию успеха).

Можно принять мнение ряда авторов, которые считают, что этап, предшествующий процессу планирования – это экономический анализ, поскольку только в процессе анализа выявляется и формулируется проблема. В связи с этим выделим следующие этапы планирования:

- 1) определение вопроса, проблемы;
- 2) постановка целей, определение конечного результата;
- 3) планирование сбережений и средств на достижение результата целей;
- 4) выбор рационального варианта формирования процесса;
- 5) контроль над реализацией планов.

Следует также учитывать различные непредвиденные форс-мажорные обстоятельства, на что обращает внимание автор Немировчик С.Н. «некоторые аспекты экономики в целом, такие, например, как экономические кризисы и другие, вообще не поддаются планированию. Как нельзя точно предсказать развитие будущего, так и невозможно получить все без исключения важные данные, скажем, о рынке в целом, как и те, которые затрагивают деятельность конкурентов. Их реакцию на развитие рынка невозможно предугадать. Таким образом, любое планирование базируется на неполных данных»¹¹.

¹¹ Немировчик С.Н. Бизнес-планирование. - М.: КНОРУС, 2015. - С. 23.

Автор Минаков Н.Т. в своих исследованиях приходит к выводу, что «поскольку предприятие не всегда располагает всей необходимой информацией для составления планов, а иногда и вообще неизвестно, каких данных не хватает (ведь может случиться, что при подборе базовых данных какие-то из них будут упущены как несущественные), то качество планирования в большей мере зависит от интеллектуального уровня компетентных сотрудников. Отсюда следует, что систему планирования предприятия необходимо формализовать с таким расчетом, чтобы при разработке планов использовались все имеющиеся показатели»¹².

Процесс управления предприятием многофункционален. В число этих функций входят следующие: планирование; организация; координация и регулирование; учет, контроль и анализ; активизация и стимулирование. Каждая вышеназванная функция отличается свойственным ей технологическим процессом обработки информации и методом воздействия на управляемый объект.

Автор Тихомиров Т.П. дает такую формулировку планированию, «сущность планирования заключается в четком определении целей, средств и последовательности способов для их достижения, а также сравнение поставленных целей с возможностями и ресурсами»¹³.

Дубровин И.А., автор многих экономических исследований, мотивирует невозможность работы предприятий без планирования тем, что «деятельность предприятия невозможна без планирования. Планирование в свою очередь направлено на оптимальное использование возможностей предприятия, в том числе лучшее использование всех видов ресурсов и предвидение ошибочных действий, которые могут привести к снижению эффективности деятельности предприятия»¹⁴.

¹² Минаков Н.Т. Инвестиции. - М.: КНОРУС, 2015. - С. 213.

¹³ Тихомиров Т.П. Бизнес-проект: разработка и управление. - М.: Омега-Л, 2015. - С. 23.

¹⁴ Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник. 2-е изд. / И.А. Дубровин. — М.: Дашков и К, 2016. — С. 32.

Автор Грузинов В.П. приходит к выводу, что «под процессом планирования понимают способность плановика разрабатывать и применять новые и наилучшие, в сравнении с традиционными, плановые решения, при этом воплощая в них новые оригинальные идеи. Обобщенный процесс планирования осуществляется в следующей последовательности циклического характера: анализ предыдущей деятельности; обработка дополнительных информационных потоков; определение заданий на плановый период; разработка вариантов плановых решений; оценка разработанных вариантов и принятие окончательного планового решения; выполнение план; обретение результатов»¹⁵.



Рисунок 1 – Циклический характер процесса планирования

Если экономический анализ - предшествующий этап процесса планирования, то его последующим результатом является план, построенный посредством кропотливого изучения и использования определенных ресурсов, способствующий выполнению определенных действий, который приведет к достижению намеченной желаемой цели.

Автор Попов Н.А. дает такую трактовку плану, «план – это документ, содержащий систему конкретных действий и способов их достижения, данные о количестве и объеме необходимых ресурсов, а также

¹⁵ Грузинов В.П., Грибов. В.Д. Экономика предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2016. - С. 124.

последовательность и термин выполнения работ по производству и реализации продукции (услуг.). План или система планирования в своей основе предусматривают упорядочение, целенаправленность и ответственность. А это – движущие силы развития общества. Отказ от плана в ряде стран является желанием избежать ответственности. План и прогноз – неотъемлемые составляющие процесса управления экономикой»¹⁶.

Стабильное и действенное проявление функциональности организации вероятно лишь при наличии планируемого замысла события, как на незначительный срок, так и на длительную перспективу. Планирование как модель муниципального воздействия на индустриальную политику применяется во многих странах. Оно органически вписывается в рыночный механизм хозяйствования. Важно дифференцировать цели и условия государственного планирования от самостоятельного планирования субъектов управления. Для разрешения этой проблемы, необходимо изучить виды планирования.

Для того, чтобы разумно и соответственно оценить реализацию различного вида деятельности, необходим бизнес-план. Он содержит в себе суть, приоритеты, тенденции, направления и способы реализации предпринимательской идеи; предоставляет оценку рыночным, производственным, организационным и финансовым аспектам бизнеса в перспективе.

Сущность планирования заключается в определении намеченных целей формирования процесса как всей фирмы, так и каждого подразделения отдельно на установленный промежуток времени; верно установленных хозяйственных задач и методик достижения результата, временных отрезков и итоговых результатов реализации; выявлении материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для решения поставленных задач.

Планирование ориентировано на наилучшее применение потенциала компании, а также на оптимальную эксплуатацию всевозможных резервов,

¹⁶ Попова Н.А. Планирование. - М.: КНОРУС, 2015. - С. 145.

на предотвращение негативных неверных действий, которые могут привести к снижению эффективности деятельности предприятия¹⁷.

В рыночной индустриальной политике новая функция отводится внутрифирменному планированию деятельности на всех предприятиях любой организационно-правовой модели содержания, направленному на наибольшее удовлетворение потребностей в собственных товарах и услугах, а также на обретение наибольшей прибыли каждого производителя и предпринимателя.

Считаем необходимым отметить и то, что функционирование предприятия по планированию можно разделить на несколько основных этапов.

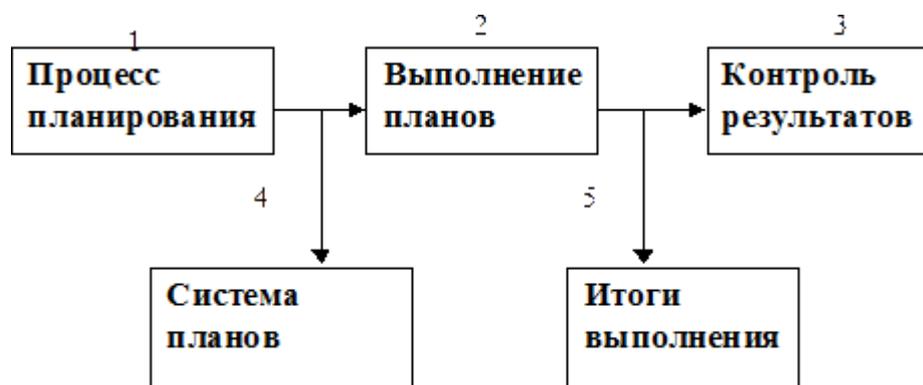


Рисунок 2 – Деятельность предприятия по планированию

1-й этап – составление, формирование планов, или непосредственно процесс планирования, то есть определение задач и целей на перспективу компании, а также пути и способы их реализации. В результате процесса планирования сформировывается система планов.

2-й этап - реализация плановых задач. Результатом являются достигнутые нормативы всех сфер функционального действия организации (предприятия) и её подразделов.

3-й этап - контроль над ходом осуществления плановых задач, в ходе которого определяются соответствия при сравнении плановых и фактических

¹⁷ Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса. 2-е изд. / Р. Абрамс. — М.: Альпина Паблишер, 2015. – С. 144.

результатов, отражающиеся на оценивании итогов. Выявляются факторы несоответствий, производится их корректировка. На этом этапе возможно оценивание эффективности хозяйствования и качества планирования на предприятии в целом.

Автор Симунин Е.Н. считает, что «двойкий принцип инфраструктуры превратил проблему её создания из технической в социальную, а развитие государственно-монополистического капитализма способствовало возникновению возможности переложение всех трудностей по финансированию и развитию инфраструктурных отраслей на государственный бюджет. В современных условиях произошло чёткое разграничение хозяйственных функций: частный капитал владеет предприятиями, на государство положены функции финансирования и развития отраслей инфраструктуры, которые способствуют росту прибылей частных компаний. Однако стремление монополистического капитала снять с себя объемы расходов по финансированию мало прибыльных или убыточных отраслей и переложить его на государство способствовало переходу этих отраслей инфраструктуры в собственность империалистических государств при сохранении монополиями права контроля над ними»¹⁸.

Бизнес- план – это подробный, четко структурированный и тщательно подготовленный документ, описывающий цели, к достижению которых стремится компания, какие задачи при этом будут выполнены и что после этого будет представлять из себя компания.

Правильно составленный бизнес-план в конечном счете отвечает на вопрос, стоит ли вообще вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств?»¹⁹.

В.А. Морошкина и В.П. Булова в своем учебнике утверждают, что «бизнес-план является одним из составных документов, определяющих

¹⁸ Симунина Т.А., Симунин Е.Н., Васильцов В.С. Экономика предприятия. - М.: КноРус, 2016. - С. 336.

¹⁹ Симунина Т.А., Симунин Е.Н., Васильцов В.С. Экономика предприятия. - М.: КноРус, 2016. - С. 224.

стратегию развития фирмы. На ряду с этим он основывается на общей концепции развития предприятия, более детально разрабатывает экономический и финансовый аспект стратегии, дает технико-экономическое обоснование конкретным мероприятиям. Бизнес-план охватывает одну из частей инвестиционной программы, срок реализации такой программы обычно ограничен одним или рядом лет (часто корреспондирующими со сроками средне- и долгосрочных кредитов), который позволяет определить достаточно четкую экономическую оценку намеченным мероприятиям». Также они говорят, что он «не является постоянным документом; он систематически обновляется, в него вносятся изменения, связанные как с переменами, происходящими внутри фирмы, так и на рынке, где действует фирма»²⁰.

Новиков М.В., Бронникова Т.С. говоря о бизнес-плане утверждают, что «это принятая в мировой экономике форма описания и предоставления деловых предложений и проектов, которая содержит детальную информацию о производственной, сбытовой и финансовой деятельности фирмы и оценку перспектив, условий и форм сотрудничества на основе собственного экономического интереса фирмы и интересов партнеров, инвесторов, потребителей и конкурентов»²¹.

Из выше прочитанных трактовок понятия бизнес-плана можно сказать, что все они сходятся на одном: это документ, который обосновывает дальнейшие действия предприятия и дает оценку перспектив. Сам процесс составления принуждает организацию критически оценить собственные силы.

Из выше сказанного следует, что в зарубежных странах бизнес-планирование занимает почетное место уже давно. В России же только набирает силу. Законодательство РФ не закрепляет обязательность составления бизнес-плана. Среди наших соотечественников распространено

²⁰ Морошкин В.А., Бузов В.П. Бизнес-планирование. - М.: Инфра-М, 2016. - С. 145.

²¹ М.В. Новиков, Т.С. Бронникова Разработка бизнес-плана проекта. - 2-е изд. - Таганрог: ТРТУ, 2017. - С. 14.

мнение, что это не целесообразно. Тем не менее бизнес-планирование все больше и больше интересует управленцев всех сфер деятельности, т.к. на сегодня отрицательное отношение приводит не только к невозможности получения инвестиций, но и для профессиональной текущей работы в бизнесе. Бизнес-план - это инструментом стратегического планирования, документ, с помощью которого ведут деловые переговоры с потенциальными инвесторами и кредиторами, информационный документ для государственных органов.

То есть, для решения всех вышеперечисленных задач призван бизнес-план, который вытеснил привычное всем технико-экономическое обоснование. Вывод: бизнес-план используют все предприятия, не зависимо от рода деятельности, масштабов и организационно-правовой формы. Это инструмент контроля для управленца и своего рода руководство к действию. Каждое подразделения организации на его основе разрабатывает стратегию и свои специфические планы, цели и задания. Бизнес-план дает возможность обобщить анализ потенциала предприятия с целью начала либо расширения бизнеса, при этом дает четкое представление, как это сделать менеджменту предприятия. К тому же это не только внутренний документ. Он служит и для подписания договоров с инвесторами и возможными партнерами, контрактов с будущим персоналом организации. Все эти факторы предъявляют требования к его структуре, форме и оформлению. Он должен быть представлен в форме, точно описывающей суть дела и конкретизирован исходя из специфики и области деятельности.

1.2 Показатели эффективности бизнес-плана

В плановых расчетах обычно оперируют количественными характеристиками, которые возводятся в систематизированную определенным образом совокупность показателей. Характеристики, которые не имеют количественных значений, а лишь дают качественные признаки состоянию или процессу, используют в планировании значительно реже -

вместе с показателями они выполняют задание экономического диагностирования.

Во время разработки планов подразделений необходимо следовать специфическим принципам планирования, которые являются различными как для предприятия в целом, так и для его подразделений. Для предприятия характерны принципы целенаправленности системы, непрерывности, сбалансированности, оптимальности использования ресурсов, адекватности.

Методический аппарат планирования деятельности предприятия является чрезвычайно разнообразным. Одна из распространенных классификаций методов планирования приведена в таблице 1.

Таблица 1 – классификация методов планирования

Классификационный признак	Наименование метода планирования
1. Исходная позиция для разработки плана	•ресурсный (от возможностей); •целевой (по потребности)
2. Принципы определения планового показателя	•экстраполяционный (от достигнутого уровня); •интерполяционный (от будущего конечного результата)
3. Способ расчета планового показателя	•статистический; •факторный; •нормативный; •экономико-математический
4. Вариантность разработки плана	•одновариантный; •многовариантный
5. Форма представления плановых расчетов	•текстовый; •табличный; •графический; •логико-структурный (сеточный)

Проведение плановых расчетов сопровождается одновременным применением многих разнообразных методов, которые, совмещаясь, образуют комплексы с определенным назначением и сферой использования. Такие комплексы обычно называют моделями планирования. Выделяют три основные разновидности таких моделей: описательные, аналитические и имитационные.

Чтобы достичь наибольшей эффективности проекта, необходимо провести его оценку. Принципы оценки бизнес проекта можно разделить на 3 группы. Это методологические, методические и операционные. Также существует два подхода к оценке проектов – денежный и ресурсный. В данном дипломном проекте будет применен первый. Второй же – нацелен на измерение ресурсов, а не денежных потоков и был применяем при Советском союзе.

Не зависимо от формы написания бизнес плана, все они имеют общепринятые показатели эффективности.

По версии учебника Попов В.М. «система показателей эффективности инвестиционного проекта представлена двумя группами показателей: показатели финансового состояния предприятия и показатели эффективности инвестиций, рассчитанные по выбранной ставке дисконтирования.

Первая группа показателей характеризует эффективность оперативной деятельности предприятия в ходе реализации инвестиционного проекта:

- прибыльность проекта;
- рентабельность капитала;
- показатели финансовой деятельности: ликвидности и финансовой устойчивости.

Вторая группа показателей характеризует эффективность инвестиций в проект:

- срок окупаемости (показывает время возврата вложенных средств и используется в качестве показателя, характеризующего риск проекта);
- чистая приведенная величина дохода (абсолютная величина, отражающая масштабы проекта и размер дохода от нового производства);
- индекс прибыльности (характеризует прибыльность проекта);
- внутренняя норма рентабельности. Методы оценки эффективности бизнес проекта базируются на концепции временной стоимости денег.

Рассмотрим каждый показатель подробнее.

Итак, начнем с прибыли. В этом нам поможет учебник под редакцией Т.С. Новашиной, в котором говорится, что это «положительный финансовый результат, который получает предприятие после реализации продукции (услуг) и погашения соответствующих расходов». Таким образом, чтобы узнать финансовый результат, необходимо от затрат на производство и реализацию, отнять выручку. И тогда возможны три результата. Первый – выручка больше себестоимости - положительный финансовый результат. Второй – выручка и затраты равны, это означает, что предприятие смогло лишь возместить затраты и ничего не заработало. И третий - затраты превышают доход, что означает ни что иное как убыток.

Колесникова Н.А. говорит, что «вместе с рентабельностью прибыль является тем показателем, который отражает эффективность работы предприятия, а также правильное и рациональное использование своих средств. Рентабельность и прибыль также отражают картину доходности отдельных направлений деятельности: предпринимательской, инвестиционной, производственной и других видов деятельности».

Но что же такое рентабельность проекта? Головань С. И. в своем учебнике утверждает, что «норма рентабельности представляет доходность проекта как отношение между среднегодовыми поступлениями от его реализации и величиной начальных инвестиций».

Основными показателями рентабельности являются рентабельность: продукции и продаж, активов, вложений предприятия, производства и общая рентабельность.

Вывод, рентабельность и прибыль в полной мере отражают деятельность предприятия, эффективность использования наличных ресурсов и прибыльность направления деятельности. Проанализировав выше изложенный материал, можно утверждать, что рентабельность характеризует финансовые результаты, а также эффективность деятельности организации.

Существует еще два важных показателя: коэффициент покрытия и коэффициент ликвидности. Чтобы разобраться в их значении обратимся к

учебнику по бизнес планированию под ред. В.Я. Горфинкеля. Из него следует, что «Коэффициент покрытия рассчитывается как отношение ликвидных средств краткосрочного характера и краткосрочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности (или общий коэффициент покрытия долгов, или коэффициент покрытия) характеризует степень покрытия оборотных активов оборотными пассивами, и применяется для оценки способности предприятия выполнить свои краткосрочные обязательства. Коэффициенты ликвидности характеризуют платежеспособность предприятия не только на данный момент, но и в случае чрезвычайных обстоятельств».

Рассмотрим трактовку понятия запас финансовой прочности из учебника Зайцева Н.Л. - «это разница значений реальной выручки от реализации и точки безубыточности. Запас финансовой прочности показывает, насколько можно снизить объемы продаж товара, прежде чем будет достигнута точка безубыточности. Если рентабельность отрицательная, то и показатель запаса финансовой прочности не рассматривается (запаса нет)».

Вывод, из показателя запаса финансовой прочности мы можем судить о том, на сколько можно уменьшить выпуск или реализацию продукции.

Перейдем ко второй группе показателей, которая характеризует экономическую эффективность инвестиций.

Первый по списку срок окупаемости. В этом нам поможет учебник Головань С.И. «Срок окупаемости проекта - это минимальный срок, в течение которого предполагается полный возврат денежных средств за счет прибыли, которая поступает в процессе действия того или иного проекта. По завершению этого срока денежные средства, которые поступают в процессе реализации проекта, будут составлять чистую прибыль. Таким образом, рассчитав срок окупаемости вы можете легко вычислить, когда ваш проект окупится и будет приносить вам прибыль без затрат». Просветов Г.И.

утверждает, что «дисконтирование - это приведение всех денежных потоков (потоков платежей) к единому моменту времени. Дисконтирование является базой для расчетов стоимости денег с учетом фактора времени».

Далее следует метод чистой приведенной стоимости или же другими словами, чистый дисконтированный доход (далее ЧДД). Поляков О.В. утверждает, что «величина ЧДД выражает разницу между суммой приведенных эффектов и приведенной к тому же моменту времени величиной капитальных вложений (К).

ЧДД понижается, если растет норма дисконта, процентная ставка, которую взяли в расчет.

Величина ЧДД понижается при прочих равных условиях при растущей Е. Если шаги - маленькие, то функция ЧДД изображается кривой линией.

Показатель ЧДД применяется при определении коммерческой (финансовой), экономической и бюджетной эффективности».

Итак, если в результате расчета $ЧДД > 0$, то проект возмещает затраты и обеспечивает прибыль. Если же $ЧДД < 0$, то это означает, что проект убыточен, т.к. не обеспечивается заданная норма прибыльности. Бывает такое, что $ЧДД = 0$, это означает, что проект только окупит затраты и не принесет дохода.

Еще один важный показатель – индекс прибыльности (PI), который исчисляется как отношение прибыли проекта на единицу инвестиций. Вложения считаются прибыльными, если $PI > 1$.

Черняк В.З. сходитя в мысли, что «внутренняя норма доходности (окупаемости) — это расчетная процентная ставка, при которой получаемые выгоды (доходы) от проекта становятся равными затратам на проект, т.е. ее можно определить, как расчетную процентную ставку, при которой чистая приведенная стоимость равняется нулю. Можно дать еще одно определение - это тот максимальный процент, который может быть выплачен для мобилизации капиталовложений в проект».

В.А. Семиглазов утверждает, что «анализ безубыточности помогает определить тот минимально необходимый объем реализации продукции, при котором предприятие покрывает свои расходы и работает безубыточно, не давая прибыли, но и не неся убытков. Задавая этот уровень, или, как иногда говорят, «точку безубыточности», предприниматель сталкивается с задачей, от успешного решения которой напрямую зависит прибыльность или убыточность деятельности предприятия».

Вывод, очень важно рассчитать тот объем произведенной продукции, который нужно продать для достижения точки безубыточности.

Главным недостатком данного метода является предпосылка о том, что изменение одного фактора рассматривается изолированно, тогда как на практике все экономические факторы в той или иной степени коррелированы».

То есть для определения устойчивости проекта вводят одну переменную в виде какого-то показателя, при этом остальные остаются неизменными. Это может быть цена, объем реализации, размер инвестиций, постоянные или переменные затраты). При подстановке отслеживают, на какой из показателей более всего реагирует проект, а какой на имеет сильного влияния.

В книге под ред. Бухарова Н.И. говорится также, что не стоит забывать о возврате заемного капитала, который «полученный в виде долгового обязательства. В отличие от собственного капитала, имеет конечный срок и подлежит безоговорочному возврату. Обычно предусматривается периодическое начисление процентов в пользу кредитора. Есть несколько способов, чтобы вычислить срока возврата заемных средств:

- равные суммы платежей за период времени (амортизации);
- равный основной платеж за период времени
- равные платежи в течение определенного периода времени с единовременным платежом в конце, чтобы погасить остаток.

Принципы погашения:

Для расчета суммы платежа, все условия кредита должны быть известны:

- процентная ставка
- сроки платежей (например, ежемесячно, ежеквартально, ежегодно)
- длина кредита
- суммы кредита.

Подводя итоги описания показателей эффективности, следует сказать, что особенностью бизнес плана есть то, как он сбалансировано ставит задачи, соотнося их с реальными финансовыми возможностями организации. Только тот бизнес-план имеет право на жизнь, который соответствует показателям, отражающим насколько правильно обеспечивается соотношение вложенных денег и прогнозируемой прибыли. И ясно, чем больше разрыв между затратами и полученными результатами, тем эффективнее используются ресурсы.

2. АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ООО «ФРИДОМ»

2.1 Краткая характеристика предприятия

ООО «Фридом» зарегистрировано по адресу 675000, Амурская область, город Благовещенск, улица Калинина, дом 127. Производственный цех компании расположен по адресу ул. Театральная 432Б.

Компания зарегистрирована с 13.02.2015 года и по состоянию на 2018 год занимает 10 место в отрасли по выручке. Основным видом деятельности является «Производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве», зарегистрировано 13 дополнительных видов деятельности.

Руководителем является генеральный директор Литвих Владимир Владимирович (ИНН 280101020874). Размер уставного капитала - 10 000 рублей.

Любое бизнес-планирование начинается с оценки финансово-экономического состояния предприятия. На основе приведенной информации в таблице 2 выявляются причины изменения показателей в динамике о финансово-хозяйственном состоянии предприятия за анализируемый период времени.

Таблица 2 – Структура имущества и источники его формирования ООО «Фридом» за период 2015 – 2018 гг.

Показатель	Значение показателя						Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.				в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.5 – гр.2)	± % ((гр.5 – гр.2) : гр.2)
	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	На начало анализируемого периода	На конец анализируемого периода		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Актив								
Внеоборотные активы	-	-	343	292	-	1,5	+292	-
Оборотные, всего	18 399	18 675	10 987	19 306	100	98,5	+907	+4,9
В том числе: запасы	50	356	6 264	10 697	0,3	54,6	+10 647	+213,9 9 раза

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Денежные средства и их эквиваленты	111	80	326	279	0,6	1,4	+168	+151,4
Пассив								
Собственный капитал	16 816	17 245	10 866	13 049	91,4	66,6	-3 767	-22,4
Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства, всего	1 583	1 430	464	6 549	8,6	33,4	+4 966	+4,1 раза
В том числе: заемные средства	140	140	140	840	0,8	4,3	+700	+6 раз
Валюта баланса	18 399	18 675	11 330	19 598	100	100	+1 199	+6,5

Активы по состоянию на 31.12.2018 характеризуются большой долей (98,5%) текущих активов и малым процентом внеоборотных средств. Активы организации за весь период увеличились на 1 199 тыс. руб. (на 6,5%). Хотя имело место увеличение активов, собственный капитал уменьшился на 22,4%, что свидетельствует об отрицательной динамике имущественного положения организации.

Структура активов организации в разрезе основных групп представлена ниже на рисунке 3.

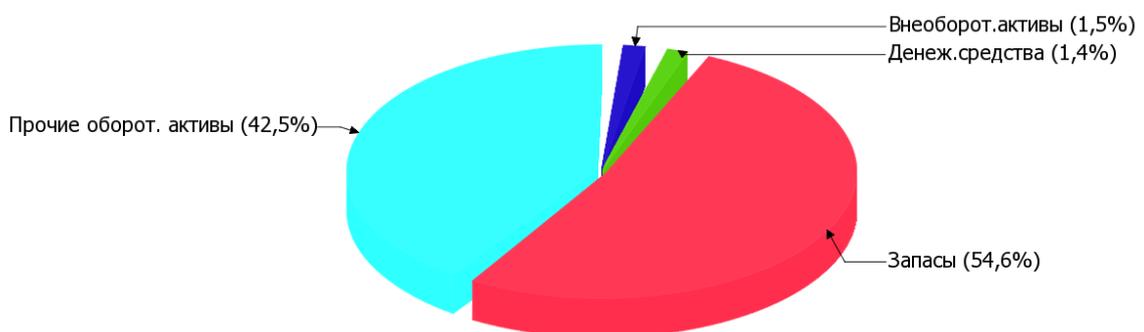


Рисунок 3 – Структура активов организации на 31 декабря 2018 г.

Рост активов организации связан, в основном, с ростом показателя по строке "запасы" на 10 647 тыс. руб. (или 95,9% вклада в прирост активов).

Одновременно, в пассиве баланса прирост наблюдается по строкам:

- кредиторская задолженность – 4 266 тыс. руб. (85,9%);
- краткосрочные заемные средства – 700 тыс. руб. (14,1%).

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить "финансовые и другие оборотные активы" в активе и "капитал и резервы" в пассиве (-9 908 тыс. руб. и -3 767 тыс. руб. соответственно).

Собственный капитал организации за 3 года сильно снизился до 13 049,0 тыс. руб. (на 3 767,0 тыс. руб., или на 22,4%).

Имеющаяся величина чистых активов положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. При этом, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить снижение чистых активов на 22,4% в течение анализируемого периода (с 31.12.2015 по 31.12.2018). Несмотря на нормальную относительно уставного капитала величину чистых активов, их дальнейшее снижение может привести к ухудшению данного соотношения. Наглядное изменение чистых активов представлено на рисунке 4.

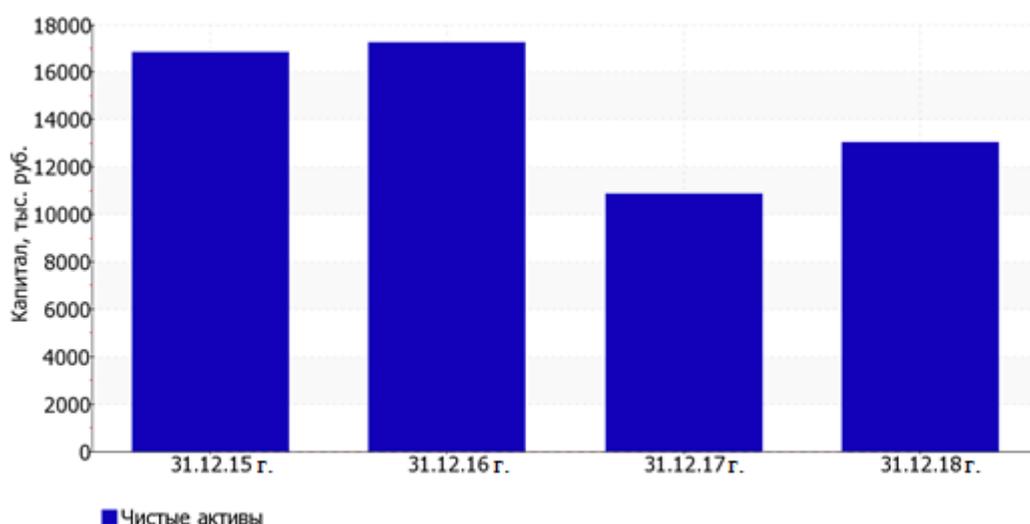


Рисунок 4 – Динамика чистых активов

В приведенной ниже таблице обобщены основные финансовые результаты деятельности ООО "ФРИДОМ" за рассматриваемый период (с 31.12.2015 по 31.12.2018).

Таблица 3 - Основные финансовые результаты деятельности ООО "ФРИДОМ"

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютный прирост, тыс. руб.	Темп прироста, %	
1	2	3	4	5	6	7
1. Выручка	36653	18933	29084	-7569	-20,7	28223
2. Расходы по обычным видам деятельности	36276	20907	24631	-11645	-32,1	27271
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	377	-1974	4453	+4076	1081,2	952
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	2786	1066	-118	-2904	-104,2	1245
5. ЕВИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	3163	-908	4335	+1172	37,1	2197
6. Проценты к уплате	–	–	–	–	–	–
7. Налоги на прибыль (доходы)	2734	316	1004	-1730	-63,3	1351
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6-7)	429	-1224	3331	+2902	676,5	845

За 3 года годовая выручка сильно снизилась до 29 084 тыс. руб. (-7 569 тыс. руб.).

За последний год прибыль от продаж равнялась 4 453 тыс. руб. В течение анализируемого периода (с 31 декабря 2015 г. по 31 декабря 2018 г.) имело место весьма значительное, в 11,8 раза, повышение финансового результата от продаж.

Изменение выручки наглядно представлено ниже на графике.

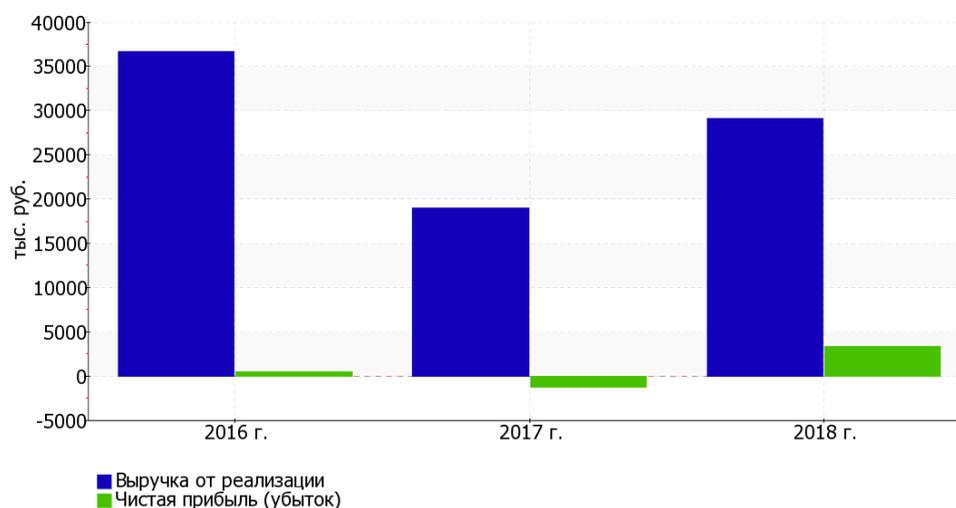


Рисунок 5 – Динамика выручки и чистой прибыли

Из рисунка видно, что в 2018 году выручка от реализации и чистая прибыль, по сравнению с 2017 годом, увеличились. Если в 2017 году чистая прибыль была отрицательной (убыток), то в 2018 она вышла на положительную динамику и стала равняться 3 331 тыс. руб.

2.2 Анализ внутренней среды предприятия

Предприятием ООО «Фридом» выбрана стратегия интегрированного роста - представляет собой такую стратегию развития компании, в основе которой лежит расширение бизнеса за счет добавления в него новых структур. Иначе говоря, это стратегия по расширению структуры организации. Как показывает практика, подобные стратегии позволяют бизнесу развиваться за счет роста в пределах индустриальной цепочки.

Изначально, с момента основания, компания занималась лишь производством пластиковых окон и основной вид деятельности был выбран – производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве. Затем постепенно стали добавляться такие виды деятельности, как:

- производство изоляционных работ;
- монтаж зданий и сооружений из сборных конструкций;
- предоставление услуг в области производства пластмассовых деталей;
- формование и обработка листового стекла;
- производство строительных металлических конструкций;
- производство строительных металлических изделий;
- прочая оптовая торговля;
- производство штукатурных работ;
- производство столярных и плотничных работ;
- производство малярных и стекольных работ;
- оптовая торговля лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием;
- розничная торговля скобяными изделиями, лакокрасочными

материалами и материалами для остекления;

— производство общестроительных работ.

Использование стратегий интегрированного роста считается оправданным и целесообразным в тех случаях, когда у компании имеются возможности повысить свою рентабельность за счет контроля различных стратегически важных для нее звеньев производственной и сбытовой цепей. В частности, речь может идти об обеспечении регулярных поставок либо контроле за сетью сбыта и реализации.

На практике компании прибегают к использованию стратегий интегрированного роста тогда, когда они уже находятся в сильном бизнесе, но при этом не имеют возможности реализовать стратегию концентрированного роста. При этом интеграция ни в коем случае не противоречит долгосрочным целям развития бизнеса.

На конец 2018 года в компании среднесписочная численность работников, по данным ФНС, составила 30 человек. Затраты на страховые и другие взносы в ПФР, страховые взносы на ОМС и взносы на соц. страхование на этот период составили 438964 рубля. Средняя заработная плата в компании составила, примерно, 48800 рублей.

Анализируя данные деловой активности предприятия, можно сделать вывод, что оборачиваемость активов в среднем за анализируемый период показывает, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 190 календарных дней. При этом в среднем требуется 79,9 дней, чтобы расходы организации по обычным видам деятельности составили величину среднегодового остатка материально-производственных запасов. По всем этим показателям организация показывает среднеотраслевое значение.

По результатам внешнего анализа было показано, что для предприятия наибольшую опасность представляют постоянно появляющиеся конкуренты и поставщик.

Тип организационного управления линейно-функциональный. На предприятии главный бухгалтер в своем подчинении имеет еще 1 бухгалтера, который помогает анализировать существующие данные.

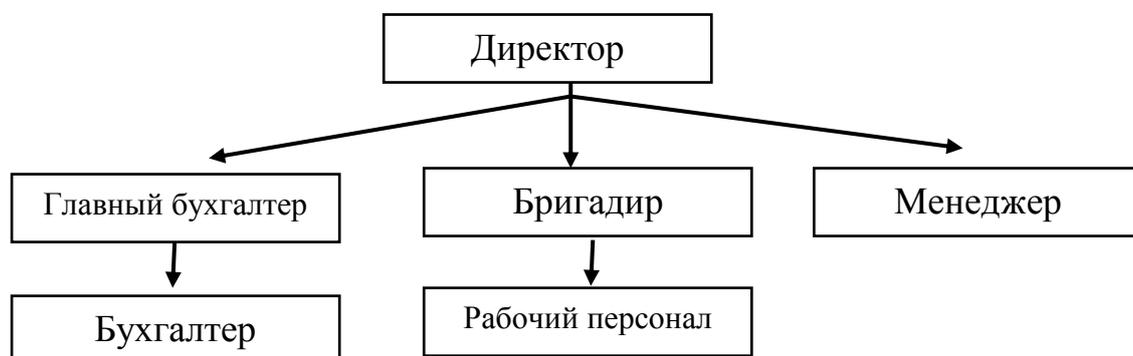


Рисунок 6 – Организационная структура предприятия ООО «Фридом»

Главным руководителем на предприятии, от которого зависят все принятые решения, является директор Литвих Владимир Владимирович. Вниз по иерархии идут менеджер, главный бухгалтер (в подчинении 1 бухгалтер) и бригадир (25 работников).

Директор на себя берёт заключение контрактов, принимает решения о дальнейшем развитии бизнеса, лично контролирует работу персонала, следующего по иерархической цепочке после него, принимает решения о поощрении.

Главный бухгалтер, совместно с бухгалтером ведет отчёт всей финансовой деятельности организации, совершает денежные операции, составляет отчёты в налоговые органы, выплачивает зарплаты, по распоряжению директора выписывает премии. Рабочее место оснащено компьютером с установленными программами «Microsoft Excel», «1-С Предприятие» и подключенным к сети интернет.

Менеджер занимается поиском новых клиентов с помощью холодных звонков, рассылки электронных писем с предложениями о сотрудничестве, информирует директора о результатах. Рабочее место оснащено компьютером, подключенным к сети интернет, установленными «1-С Предприятие» и «Microsoft Excel», телефоном.

Бригадир контролирует работу рабочего персонала на производстве, ведёт учёт сырья, даёт оценку деятельности рабочих.

Рабочий персонал занят на производстве окон, дверей, тротуарной плитки, черепицы, занимается монтажом и т.д.

При всем многообразии компьютерной техники, широком выборе программного обеспечения управления, нельзя забывать о бумажных носителях информации. По-прежнему, многие процессы делопроизводства осуществляются вручную, регистрация документов ведется в журналах, заобретение документов исполнители расписываются в журналах или первых экземплярах документов, отметки об исполнении проставляются в тех же журналах, архивы формируются из документов и дел на бумаге. Размещение архива требует достаточно места и соответствующих условий хранения во избежание порчи, высыхания или, наоборот, сырости.

Методы управления осуществляются, в основном, путем создания экономических условий, побуждающих работников действовать в нужном направлении. Материальное стимулирование является одним из важнейших средств воздействия на работника.

В основном организация осуществляет свою деятельность по двум дополнительным видам деятельности: производство дверей, окон, черепицы, тротуарной плитки и выполнение строительно-монтажных работ.

Предприятие осуществляет деятельность по поступающим заказам это значит, что ООО «Фридом» подписывает договор с клиентом (юридическое или физическое лицо), в котором прописаны объемы работ, цена, сроки выполнения работ и так далее.

Для того чтобы провести анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Фридом» необходимо оценить эффективность использования основных средств и оборотных активов.

Таблица 4 - Основные финансовые результаты деятельности ООО "Фидом"

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	тыс. руб. (гр.4 - гр.2)	± % ((4-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6	7
1. Выручка	36 653	18 933	29 084	-7 569	-20,7	28 223
2. Расходы по обычным видам деятельности	36 276	20 907	24 631	-11 645	-32,1	27 271
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	377	-1 974	4 453	+4 076	+11,8 раза	952
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	2 786	1 066	-118	-2 904	↓	1 245
5. ЕВИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	3 163	-908	4 335	+1 172	+37,1	2 197
6. Проценты к уплате	–	–	–	–	–	–
7. Налоги на прибыль (доходы)	2 734	316	1 004	-1 730	-63,3	1 351
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6-7)	429	-1 224	3 331	+2 902	+7,8 раза	845

За 3 года годовая выручка сильно снизилась до 29 084 тыс. руб. (-7 569 тыс. руб.).

За последний год прибыль от продаж равнялась 4 453 тыс. руб. В течение анализируемого периода (с 31 декабря 2015 г. по 31 декабря 2018 г.) имело место весьма значительное, в 11,8 раза, повышение финансового результата от продаж.

Изменение выручки наглядно представлено ниже на графике.

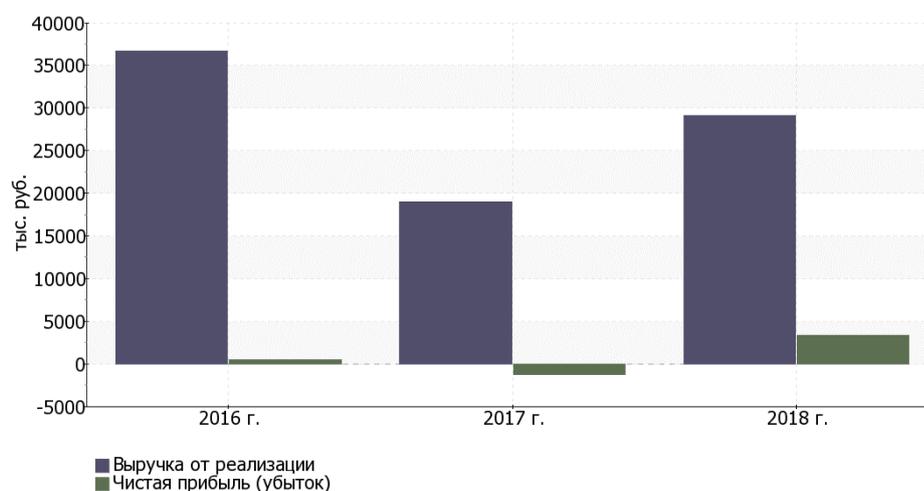


Рисунок 7 – Динамика выручки и чистой прибыли

Из рисунка видно, что в 2018 году выручка от реализации и чистая прибыль, по сравнению с 2017 годом, увеличились. Если в 2017 году чистая прибыль была отрицательной (убыток), то в 2018 она вышла на положительную динамику и стала равняться 3 331 тыс. руб.

В таблице 5 представлена выручка по основным видам деятельности предприятия за исследуемый период (2016 – 2018 гг.).

Таблица 5 – Показатели основной деятельности ООО «Фридом»

Производство	Выручка, тыс. руб.			Темп прироста, %	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год
Окна	8783	5341	6425	-39,2	20,3
Двери	6231	4225	6561	-32,2	55,2
Плитка	9224	4114	8829	-55,4	114,6
Черепица	6135	2965	5252	-51,7	77,1
Прочие виды деятельности	6280	2288	2017	-63,6	-11,8
Всего	36653	18933	29084	-99,48	53,62

По данным таблицы показателей основной деятельности за 2016 – 2018 гг. можно наблюдать положительную тенденцию роста почти по всем показателям производства компании в 2018 году по сравнению с 2017 годом, за исключением прочих видов деятельности, которые снизились в приросте за данный период на 11,8 %. В общем картина динамики роста производства на предприятии, а, соответственно, и роста выручки наблюдается положительная.

2.3 Анализ внешней среды предприятия

Оценка внешней среды (таблица 6) проводится с целью выявления возможностей и угроз для организации.

Таблица 6 – PEST - анализ ООО «Фридом»

Политические факторы	Экономические факторы
Изменение законодательства	Нестабильная экономическая ситуация в России
Налоговая политика	Уровень безработицы

Государственное регулирование конкуренции в отрасли	Налоговая ставка
	Увеличение ставки рефинансирования Банка России
Социальные факторы	Технологические факторы
Демографические изменения	Внедрение технологических новинок конкурентами
Требование к качеству услуг	Быстрое устаревание ассортимента используемых станков
Снижение покупательской способности основных потребителей	Активное продвижение конкурентов через Интернет

Далее необходимо дать оценку каждому фактору и произвести оценку реальной значимости факторов.

Таблица 7 – Оценка реальной значимости факторов PEST – анализа

Описание фактора	Влияние фактора	Экспертная оценка					Средняя оценка	Оценка с поправкой на вес
		1	2	3	4	5		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Политические факторы								
Изменение законодательства	2	3	2	3	4	3	3,0	0,2
Налоговая политика	3	4	5	5	4	4	4,4	0,44
Государственное регулирование конкуренции в отрасли	2	3	4	2	2	3	2,8	0,19
Экономические факторы								
Нестабильная экономическая ситуация в России	2	3	4	3	2	4	3,2	0,21
Уровень безработицы	3	4	4	3	4	5	4,0	0,4
Налоговая ставка	2	2	4	4	3	4	3,4	0,23
Увеличение ставки рефинансирования Банка России	2	3	3	2	2	3	2,6	0,17
Социальные факторы								
Демографические изменения	2	3	2	2	3	4	2,8	0,19
Требование к качеству услуг	3	4	3	4	5	3	3,8	0,38
Снижение покупательской способности основных потребителей	3	4	5	5	4	3	4,2	0,42
Технологические факторы								
Внедрение технологических новинок конкурентами	3	4	5	5	4	4	4,4	0,44
Быстрое устаревание ассортимента используемых станков	1	2	3	2	2	4	2,6	0,09
Активное продвижение конкурентов через Интернет	2	3	4	4	3	3	3,4	0,23
Общий итог	30						44,6	

Необходимо составить сводную таблицу по PEST – анализу, после чего сделать выводы и найти решения основных проблем.

Таблица 8 – Сводная таблица PEST – анализа

Политические факторы	Вес	Экономические факторы	Вес
Налоговая политика	0,44	Уровень безработицы	0,4
Изменение законодательства	0,2	Налоговая ставка	0,23
Государственное регулирование конкуренции в отрасли	0,19	Нестабильная экономическая ситуация в России	0,21
		Увеличение ставки рефинансирования Банка России	0,17
Социальные факторы	Вес	Технологические факторы	Вес
Снижение покупательской способности основных потребителей	0,42	Внедрение технологических новинок конкурентами	0,44
Требование к качеству услуг	0,38	Активное продвижение конкурентов через Интернет	0,23
Демографические изменения	0,19	Быстрое устаревание ассортимента используемых станков	0,09

Из PEST – анализа можно выявить 4 наиболее опасных фактора в каждой категории:

- налоговая политика;
- уровень безработицы;
- снижение покупательской способности основных потребителей;
- внедрение технологических новинок конкурентами.

Следующим в анализе внешней среды рассмотрим метод анализа пяти сил Майкла Портера. Данный метод проводится для анализа конкурентной среды предприятия и состоит из следующих пяти «сил»:

- поставщики;
- потенциальные конкуренты;
- конкуренты в отрасли;
- клиенты;
- товары-заменители.

Первый шаг. Необходимо оценить конкурентоспособность товара и уровень конкуренции на рынке с учетом трех параметров:

- уровень угрозы со стороны товаров-субститутов (или товаров-заменителей);
- уровень внутри отраслевой конкуренции;
- угроза появления новых игроков, способных запустить передел рынка.

Товары-заменители – это, в нашем случае, какие-либо более инновационные способы изготовления таких товаров, как: пластиковые окна, железные входные двери, черепица, тротуарная плитка и т.д.

Оценка угрозы со стороны товаров-заменителей представлена в таблице 9.

Таблица 9 - Оценка угрозы для услуг предприятия со стороны товаров-заменителей

Параметр оценки	Оценка параметра		
	3	2	1
Товары-заменители «цена-качество»	Существуют и занимают высокую долю на рынке	Существуют, но только вошли на рынок и их доля мала	Не существуют
			1
Итоговый балл	1		
1 балл	Низкий уровень угрозы со стороны товаров-заменителей		
2 балла	Средний уровень угрозы со стороны товаров-заменителей		
3 балла	Высокий уровень угрозы со стороны товаров-заменителей		

Далее необходимо оценить уровень внутриотраслевой конкуренции по следующим параметрам: количество игроков, темп роста рынка, уровень дифференциации продукта на рынке, ограничения в повышении цен (таблица 10).

Таблица 10 - Оценка уровня внутриотраслевой конкуренции услуг предприятия

Параметр оценки	Оценка параметра		
	3	2	1
Количество игроков	Высокий уровень насыщения рынка	Средний уровень насыщения рынка (3-10)	Небольшое количество игроков (1-3)
	3		
Темп роста рынка	Стагнация или снижение объема рынка	Замедляющийся, но растущий	Высокий
		2	
Уровень дифференциации продукта на рынке	Магазин продает стандартизированный товар	Товар на рынке стандартизирован по ключевым свойствам, но отличается по дополнительным преимуществам	Продукты значительно отличаются между собой
	3		
Ограничение в повышении цен	Жесткая ценовая конкуренция на рынке, отсутствуют возможности повышения цен	Есть возможность к повышению цен только в рамках покрытия роста затрат	Всегда есть возможность к повышению цены для покрытия роста затрат и повышения прибыли
		2	
Итоговый балл	10		
4 балла	Низкий уровень внутриотраслевой конкуренции		
5-8 баллов	Средний уровень внутриотраслевой конкуренции		
9-12 баллов	Высокий уровень внутриотраслевой конкуренции		

На рынке охранных услуг Амурской области присутствует высокий уровень внутриотраслевой конкуренции. Это можно объяснить большим количеством предприятий строительных товаров на территории области. ООО «Фридом» конкурирует с такими предприятиями, как «Master House», «Ремстрой Окна Плюс», «Фабрика Окон» и др.

Следующим шагом необходимо провести оценку угрозы входа на рынок новых игроков с помощью оценки высоты входных барьеров. Представим ее в таблице 11.

Таблица 11 - Оценка угрозы входа на рынок новых игроков

Параметр оценки	Оценка параметра		
	2	3	4
Экономия на масштабе при производстве товара или услуги	3	2	1
	Отсутствует	Существует только у нескольких игроков рынка	Значимая
Сильные марки с высоким уровнем знания и лояльности	Отсутствуют крупные игроки	2-3 крупных игрока держат около 50 % рынка	2-3 крупных игрока держат около 80 % рынка
		2	

Продолжение таблицы 11

1	2	3	4
		2	
Дифференциация продукта	Низкий уровень разнообразия товара	Существуют микро-ниши	Все возможные ниши заняты игроками
		2	
Уровень инвестиций и затрат для входа в отрасль	Низкий (окупается за 1-3 месяца работы)	Средний (окупается за 6-12 месяцев работы)	Высокий (окупается более чем за 1 год работы)
			1
Доступ к каналам распределения	Полностью открыт	Требует умеренных инвестиций	Ограничен
			1
Политика правительства	Нет ограничивающих актов со стороны государства	Государство вмешивается в деятельность отрасли, но на низком уровне	Государство полностью регламентирует отрасль и устанавливает ограничения
	3		
Готовность существующих игроков к снижению цен	Игроки не пойдут на снижение цен	Крупные игроки не пойдут на снижение цен	При любой попытке ввода более дешевого предложения существующие игроки снижают цены
		2	
Темп роста отрасли	Высокий и растущий	Замедляющийся	Стагнация или падение
		2	
Итоговый балл		15	
8 баллов	Низкий уровень угрозы входа новых игроков		
9-16 баллов	Средний уровень угрозы входа новых игроков		
17-24 балла	Высокий уровень угрозы входа новых игроков		

Как видим из результатов таблицы 11 – рынок строительных материалов имеет средний уровень угрозы входа новых игроков. Новые компании появляются нечасто и не все они остаются на рынке или держатся на плаву.

Второй шаг анализа пяти сил Портера – оценить рыночную власть покупателей на рынке. Данный шаг показывает, насколько клиенты привязаны к товару и насколько высок риск потери текущей клиентской базы. Оценку угрозы потери потребителей проведем, проанализировав такие показатели, как доля покупателей с большим объемом продаж, склонность к переключению на товары субституты, чувствительность к цене (с помощью эластичности спроса), удовлетворенность качеством товара. Полученную оценку представим в таблице 12.

Таблица 12 - Оценка рыночной власти покупателей на рынке

Параметр оценки	Оценка параметра		
	2	3	4
Доля покупателей с большим объемом продаж	Более 80 % продаж приходится на нескольких клиентов	Незначительная часть клиентов держит около 50-ти % продаж	Объем продаж равномерно распределен между всеми клиентами
Склонность к переключению товаров-субститутов	Товар магазина не уникален, существуют полные аналоги	Товар компании частично уникален, есть отличительные характеристики, важные для клиентов	Товар полностью уникален, аналогов нет
Чувствительность к цене	Покупатель всегда будет переключаться на товар с более низкой ценой	Покупатель будет переключаться только при значимой разнице в цене	Покупатель абсолютно не чувствителен к цене
Потребители удовлетворены качеством существующего рынка	Неудовлетворенность ключевыми характеристиками товара	Неудовлетворенность второстепенными характеристиками товара	Полная удовлетворенность качеством
Итоговый балл	8		
4 балла	Низкий уровень угрозы ухода клиентов		
5-8 баллов	Средний уровень угрозы ухода клиентов		
9-12 баллов	Высокий уровень угрозы ухода клиентов		

Из-за достаточно большого количества предприятий строительных товаров на рынке ООО «Фридом» имеет средний уровень угрозы ухода клиентов. Клиентами компании являются, как физические лица, так и юридические, муниципалитет.

Третий шаг – оценка угрозы для предприятия со стороны поставщиков.

Что касается влияния поставщиков, то необходимо отметить, что компания сильно зависит от них, т.к. является производителем и нуждается в постоянной поставке оборотных средств (пластиковая крошка, песок, цемент, листы металла и т.д.). Таким образом, для ООО «Фридом» поставщики имеют высокий уровень влияния.

Теперь необходимо объединить все результаты в сводном виде и разработать направления работ. Сведем результаты в таблице 13.

Таблица 13 - Сводная таблица результатов анализа пяти сил Майкла Портера

Параметр 1	Значение 2	Описание 3	Направления работ 4
Угроза со стороны товаров-заменителей	Низкий	Компания обладает уникальным предложением на рынке, аналогичных товаров не существует на данный момент	На данный момент угроза со стороны товаров-заменителей низкая и компании пока об этом беспокоиться незачем. Но работа в сторону инноваций необходимо проводить
Угрозы внутриотраслевой конкуренции	Высокий	Рынок предприятия высококонкурентный. Есть ограничения в повышении цен	Для сохранения конкурентоспособности необходимо постоянно проводить мониторинг предложений конкурентов и появления новых игроков.
Угроза со стороны новых игроков	Средний	Новые игроки появляются нечасто	Проводить постоянный мониторинг появления новых предприятий, повышать уровень знания о предоставляемых услугах
Угроза потери текущих клиентов	Средний	Портфель клиентов обладает высокими рисками. При уходе ключевых клиентов ожидается значимое падение продаж	Разработать эконом-программы для клиентов, чувствительных к цене, повысить качество услуг по отстающим параметрам
Угроза нестабильности поставщиков	Высокий	Высокая нестабильность	Полагаться на надежных и стабильных поставщиков

Проведем итоговый SWOT-анализ. Поскольку SWOT анализ широко применяется в процессе стратегического планирования, то он позволит нам сформулировать в виде логически согласованной схемы взаимодействия сил, слабостей, возможностей и угроз (таблица 14).

Таблица 14 - Матрица SWOT-анализа факторов деятельности ООО «Фридом»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> – хорошая мотивация сотрудников, их вовлеченность в работу для получения лучшего результата; – высококвалифицированные специалисты; – низкая текучесть кадров; – высокая рентабельность; – добросовестное выполнение работы. 	<ul style="list-style-type: none"> – много конкурентов на рынке; – бизнес является, преимущественно, сезонным.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – способность использовать новые технологии; – неудовлетворенный спрос на некоторые услуги; – сильная конкурентная позиция по Амурской области – уход с рынка фирм-конкурентов; 	<ul style="list-style-type: none"> – отсутствие барьеров вхождения в отрасль; – снижение платежеспособности населения в связи с кризисом; – повышение уровня инфляции;

<ul style="list-style-type: none">– более выигрышные условия налогообложения;– рост доходов населения;– улучшение демографической ситуации;– появление новых технологий.	<ul style="list-style-type: none">– рост налогов.
---	---

Таким образом, мы провели анализ сильных и слабых сторон ООО «Фридом» и можем на основе выше перечисленного дать рекомендации по усовершенствованию работы и достижению наиболее высоких экономических результатов. Так же по результатам SWOT анализа можно сделать вывод, что руководству предприятия необходимо использовать накопленный опыт в работе на рынке строительных материалов, разработав определенные стратегии по усилению конкурентных позиций на рынке.

3. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ ПОЛИМЕРПЕСЧАНОЙ ТРОТУАРНОЙ ПЛИТКИ ИЗ ПЛАСТИКОВЫХ ОТХОДОВ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ

3.1 Описание отрасли

На протяжении последних двадцати лет наблюдается динамичное развитие рынка дорожных покрытий. Ежегодно растет спрос на тротуарную плитку, которая постепенно вытесняет асфальтовое покрытие. Этот процесс обусловлен более высокими эксплуатационными качествами тротуарной плитки по сравнению с традиционными покрытиями, при меньшей стоимости производства и укладки. Бурное развитие строительства привело к необходимости благоустройства значительных площадей, что также способствовало росту рынка. В обозримом будущем спрос на тротуарную плитку и бордюрные камни будет сохраняться на высоком уровне.

При производстве тротуарной плитки за последние 20 лет традиционными стали две технологии - вибропрессование и вибролитье. С опытом эксплуатации плиточных покрытий пришло понимание, что плитка, произведенная из цементнопесчаных смесей по этим технологиям не в полной мере, отвечает требованиям эксплуатации в климатических условиях Российской Федерации. При большей стойкости к внешним факторам, чем у асфальтового покрытия, в ряде случаев происходило достаточно быстрое разрушение тротуарной плитки.

Это было обусловлено несколькими факторами. Во-первых, значительная часть производителей плитки на этапе бурного роста рынка не уделяли достаточного внимания технологической дисциплине при производстве продукции, а иногда и осознанно шли на нарушение технологии (в части уменьшения доли цемента в смеси) для получения максимальной прибыли. Такая плитка не соответствовала требованиям по прочности и износостойкости и достаточно быстро разрушалась.

Во-вторых, тротуарная плитка, произведенная из цементно-песчаной смеси, является все-таки пористым материалом, что в условиях реальной эксплуатации в сезон околонулевых температур не может не приводить к ее разрушению.

Со временем, по мере насыщения рынка и приобретения производителями опыта, проблема производства некачественной плитки из-за нарушения технологического процесса стала менее острой. Но вторая проблема при применяемых технологиях является неустранимой.

Примерно пять лет назад на рынке тротуарной плитки появилась плитка, лишенная указанных недостатков. Сырьем для ее производства служит песок и вторичные полимеры (отходы пластмасс).

3.2 Характеристика продукта

Тротуарная плитка – современный материал для дорожных покрытий. Покрытие на основе декоративной тротуарной плитки сегодня стало весьма распространенным явлением в крупных городах: его можно увидеть на тротуарах, площадях, пешеходных зонах, в скверах и т.д. В индивидуальном строительстве данный материал находит себе все более широкое применение: тротуарной плиткой сегодня облицовывают территории, прилегающие к коттеджам, а также используют ее в ландшафтном дизайне. Еще одна важная сфера применения данного облицовочного материала – это промышленное строительство. Бетонную плитку все чаще можно увидеть на перронах и стоянках автотранспорта, на полускладских помещениях и грузовых портовых терминалов. Использование инновационных материалов и технологий, а также разнообразие форм для тротуарной плитки обеспечивает данному облицовочному материалу ряд преимуществ перед традиционными видами покрытий (асфальт, бетон и др.). К ним относятся следующие:

— Длительный срок эксплуатации. Если при производстве и укладке тротуарной плитки были соблюдены все технологические требования, то такое покрытие в состоянии прослужить без серьезного ремонта и потери

своих функциональных качеств минимум 10 лет (на практике этот срок оказывается намного большим). Данный результат достигается благодаря высокой прочности тротуарной плитки, а также ее устойчивости к истиранию и динамической нагрузке (данный показатель может достигать 650 кг/см²).

— Морозоустойчивость. Согласно ГОСТ, принятому в России для бетонных изделий, тротуарная плитка должна переносить не менее 200 циклов оттаивания и замерзания. Благодаря этому она представляет собой идеальное покрытие для северных регионов с их экстремально низкими зимними температурами.

— Влагостойкость. Поверхность тротуарной плитки способна на протяжении всего срока ее эксплуатации эффективно противостоять эрозии, вызванной атмосферными осадками. Малопористая структура препятствует впитыванию влаги.

— Универсальность. Как уже говорилось выше, данный облицовочный материал может использоваться в самых разных отраслях строительства. Этому способствует разнообразие форм для тротуарной плитки и использование специальных синтетических добавок (пластификаторов), что позволяет получать готовые изделия нужного размера и конфигурации, с заданными функциональными характеристиками.

— Эстетичность. Благодаря широкой цветовой гамме и разнообразной конфигурации тротуарная плитка гармонично вписывается практически в любую архитектурную и природную среду, открывая широчайший творческий простор для дизайнера.

— Простота укладки и эксплуатации. Данное покрытие является настолько простой и понятной системой, что для его монтажа не требуется привлечения тяжелой строительной техники, как и специальных знаний. Если отдельные плитки получают в процессе эксплуатации механические повреждения, их можно будет без проблем заменить новыми.

— Комфорт. Вода, которая попадает на поверхность тротуарной плитки в виде осадков или в процессе мытья, не остается на нем, а уходит в

почву сквозь зазоры между плитками, сохраняя тем самым естественный природный баланс на прилегающих территориях. К тому же в жаркую погоду такое покрытие меньше нагревается.

— Экологичность. В отличие от асфальта тротуарная плитка в процессе эксплуатации не выделяет вредных летучих веществ. Все компоненты, входящие в ее состав, являются нейтральными по отношению к окружающей среде и не представляют собой никакой опасности ни для нее, ни для здоровья человека.

Наличие зазоров позволяет поддерживать нормальный газо- и водообмен между грунтом и атмосферой, что положительно сказывается на состоянии зеленых насаждений и газонов. За исключением некоторого количества керамической плитки, основная масса тротуарной плитки производится по трем технологиям:

- вибропрессование из песчано-цементной смеси;
- вибролитье из песчано-цементной смеси;
- прессование из полимерно-песчаной смеси.

В случае производства цветной плитки в смесь добавляются красители. При вибропрессовании, как правило окрашивается только верхний слой, в то время, как при других технологиях окрашивается все изделие равномерно. Наиболее яркие цвета получают при производстве плиток из полимер-песчаной смеси. При получении плиток методом вибролитья в бетонную смесь добавляют пластификаторы.

Сущность технологических процессов заключается в следующем:

— Вибролитье заключается в том, что бетонную смесь укладывают в пластиковую или металлическую форму. Форму ставят на вибростол (стол с вибрирующей поверхностью) и выдерживают на нем некоторое время. После того как бетонная смесь в форме утрамбовалась, форму снимают со стола и выстаивают в теплом месте около 48 часов, после чего из нее достают готовое изделие.

— Вибропрессование заключается в том, что бетонную смесь

укладывают в прессформу (матрицу), которая стоит на станине вибропресса. Станина непрерывно вибрирует. На смесь сверху начинает давить пуансон (деталь, обратная матрице, идеально точно входящая в нее, как поршень в цилиндр) и давит до полного уплотнения смеси. Пуансон тоже непрерывно вибрирует. После этого матрицу и пуансон поднимают, а на поддоне остается готовое изделие.

— Изготовление полимерпесчаных изделий происходит на прессах с усилием от 100 т. Предварительно нагретая до температуры плавления полимера смесь из песка, полимера и красителя помещается в матрицу. Сверху на эту смесь давит пуансон. Изделие выдерживается под давлением 1-5 минут, охлаждается проточной водой, подаваемой в каналы матрицы и извлекается для обрезки облоя и контроля качества.

Полимерпесчаная плитка долговечна и прочна. В отличие от бетонной плитки полимерпесчаную плитку практически невозможно расколоть. Высокая теплоустойчивость не даёт удерживаться на ее поверхности льду и снегу. Плитка обеспечивает хорошее сцепление с обувью. Характеристики полимерпесчаной тротуарной плитки не только не уступают, но и в 6-7 раз превосходят характеристики вибролитых и вибропресованных изделий.

Определенными недостатками технологий вибролитья и прессования из полимерно-песчаной смеси является низкая производительность оборудования из-за большого количества ручных операций.

Бордюрные камни, являющиеся неотъемлемой частью дорожек, производятся с применением точно таких же технологий, в специальных формах или матрицах.

Производство плитки из полимерпесчаных смесей выглядят более перспективным из-за большей доступности и распространенности сырья, необходимости утилизировать значительные объемы отходов пластмасс и безотходности технологии (бракованное изделие может быть тут же размолото и переработано). А более высокая стоимость полимерпесчаной плитки компенсируется такими достоинствами, как меньшие затраты в

эксплуатации, удобства в транспортировке и укладке из-за значительно меньшего веса по сравнению с бетонными.

3.3 План маркетинга

Маркетинговая стратегия проекта направлена на увеличение прибыльности деятельности ООО «Фридом», предлагающего строительные материалы высокого качества.

Необходимо учитывать, что работа производственного цеха будет носить сезонный характер, наибольшее количество заказов от частных лиц и строительных организаций бывает с середины весны до поздней осени. Эти моменты были учтены при планировании рекламной компании, которая в месяцы с наименьшим спросом может быть направлена на привлечение клиентов с помощью различных акций и скидок.

Наибольшее число заказов можно получить, уделяя повышенное внимание домам, только что сданным в эксплуатацию. Распространялись в таких домах рекламные листовки, расклеивались объявления на подъезды. Хороший результат даёт реклама в Интернете и, конечно же, рекомендации тех людей, кому понравилось качество нашей плитки.

Для серьёзных фирм специализирующихся на производстве строительных материалов очень важным моментом является их репутация, поэтому необходимо тщательно подбирать персонал, нести в полной мере ответственность за допущенный брак в работе и несоблюдение сроков выполнения заказа.

По данным исследования рынка ремонтно-строительных компаний Амурской области, наибольший спрос на ремонтные и отделочные услуги падает на физических лиц:

- г. Благовещенск – 60%-физические лица, 40%-юридические;
- ближайшие р-ны – 80%-физические лица, 20%-юридические.

Строительные материалы, востребованы на рынке РФ и Амурской области. Перспективы развития строительного рынка велики, так как по статистике сегодня 61% российских семей нуждаются в расширении

жилищных условий, и только 6% населения может улучшить свои жилищные условия за счёт собственных доходов. Однако темпы развития ипотечного кредитования за последние годы значительно превышают темпы строительства. Эти факторы обуславливают стабильно высокий спрос на недвижимость в ближайшие 15-20 лет. А соответственно и спрос на строительные материалы.

На основании данных статистики о вводимом жилье, и ориентируясь на численность населения можно сделать определённый прогноз оказания услуг. Предварительный объём продаж рассчитан исходя из объёма продаж тротуарной плитки компании на данный момент.

Таблица 15 – Определения предварительного объёма продаж (тыс. руб.)

Наименование услуги	В первый год после запуска проекта			
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Производство тротуарной плитки	2 500	3 402	3 402	2 500

В соответствии с данным планом предприятие в 1 год работы обслуживания населения окажет услуг по отделке и ремонту на сумму 11 804 тыс. руб.

3.4 Производственный план

Производственные цеха компании ООО «Фридом» находятся по адресу город Благовещенск, улица Театральная 432 Б за поселком Садовое по направлению движения в сторону поселка Моховая Падь вблизи автобусной остановки «Мясокомбинат».

Производственная площадь, включая склады, составляет 2000 кв. м. Для реализации проекта потребуется общая площадь 150 кв. м. Данную площадь компания в силах предоставить для реализации нового проекта, чтобы расширить ассортимент своей продукции и увеличить прибыль.

Также можно говорить об удобстве расположения, т.к. вблизи находится железнодорожная станция «Моховая Падь», через которую можно

отгружать готовую продукцию, для отправления в пределах области и в другие регионы страны.

Основное направление деятельности предприятия: производство тротуарной плитки и бордюров из полимерпесчаных материалов. В настоящее время в Российской Федерации отсутствуют ГОСТы и ТУ на полимерпесчаную тротуарную плитку и полимерпесчаные бордюры, поэтому плитка будет выпускаться с характеристиками не ниже, чем регламентировано ГОСТ 17608-91 «Тротуарная плитка», а бордюры в соответствии с ГОСТ 6665-91 «Бордюрный камень».

Предприятие работает в сегментах B2B и B2C, реализуя готовую продукцию строительным предприятиям, предприятиям жилищно-коммунального хозяйства, предприятиям, осуществляющим оптовую и розничную торговлю строительными материалами, а также физическим лицам для индивидуального жилищного строительства.

Основные направления использования производимых продуктов:

— тротуарная плитка - используется для мощения дорожек, может применяться для отделки цоколей зданий и создания напольных покрытий внутри помещений различного назначения;

— бордюрный камень - используется для ограждения дорог и тротуаров.

Производство изделий из полимеров предполагает наличие обычного песка, красителей, а также соответствующего материала, бывшего в употреблении. Соотношение составляющих для изготовления тротуарной плитки должно быть таким: 75% песка, 0,42% красителей и 24,58% полимерных отходов. Последние можно достаточно дешево приобрести в пунктах сдачи вторсырья либо на любой свалке. Эти отходы не обязательно очищать от остатков пищи и бумаги, так как в итоге это все сгорит, что никак не повлияет на качество готовой продукции.

Полимерная технология предполагает использование песка, влажность которого не должна превышать 10%, а содержание примесей – не более 20%.

Цена песка составляет примерно 300-350 рублей за тонну. Использование красителя не обязательно, однако без него изделия будут иметь непривлекательный цвет. Оборудование для полимерно-песчаной плитки состоит из экструдера, формовочного пресса и плавления-нагревательного агрегата. Площадь помещения, необходимая для установки всего оборудования, а также для проветривания, должна быть не менее 150 квадратных метров.

В экструдере происходит нагрев полимерных материалов (пластиковые отходы), после чего они перемешиваются и дробятся на однородные частички небольших размеров. Затем этот подготовленный полимерный материал перемешивается с песком и красителем, после чего масса подается в плавление-нагревательный агрегат. Там полимеры поддаются плавлению, а вращающиеся лопасти качественно и равномерно перемешивают все перечисленные компоненты. Полученная масса похожа на тугое тесто и является однородной. Ее размещают в формовочный пресс, в специальные формы, которые далее постепенно охлаждаются. Для придания продукции блеска верхнюю часть в пресс-форме охлаждают гораздо медленнее, чем нижнюю.

После застывания плитка помещается на транспортировочные поддоны и перемещаются в место хранения вилочным погрузчиком, где ожидает отправки покупателю.

Потребность в основных фондах представим в таблице 16.

Таблица 16 – Потребность в основных фондах

Основные фонды	1 год	2 год	3 год
		Общая потребность	Общая потребность
Пуско-наладочные работы	50000	0	0
Рабочие машины и оборудование	2332780	0	0
Транспортные средства	100820	0	0
Итого	2483600	0	0

Как видно из таблицы, потребность проекта состоит в рабочих машинах и оборудовании, транспортных средствах и пуско-наладочных работах.

Раздел рабочих машин и оборудования включает в себя следующее:

- АПН 4-метровый (29 кВт);
- пресс гидравлический Д2430Б;
- пресс-форма «Плитка тротуарная»;
- смеситель 1 м. куб.;
- дробилка ИПР-360-22.

В разделе с транспортными средствами подразумевается Штабелер с электроподъемом 1000 кг 1,6 м OXLIFT SES1610.

Таким образом, потребность в основных фондах в денежном выражении составляет 2483600 рублей.

Потребность в оборотных фондах также представим в следующей таблице.

Таблица 17 – Потребность в оборотных фондах

Вид и наименование оборотных фондов	1 год			2 год			3 год		
	Кол-во, кг.	Цена, руб.	Стоимость, руб.	Кол-во, кг.	Цена, руб.	Стоимость, руб.	Кол-во, кг.	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Песок	457400	0,3	137220	471122	0,3	141337	489418	0,3	146825
Красящий пигмент	2552	80	204181	2638	80	211063	2741	80	219259
Пластиковые отходы	149905	15	2248576	154402	15	2316034	160398	15	2405977
ИТОГО			2589977			2668434			2772061

Как видно, потребность в оборотных фондах составляет 2589977 рублей, 2668434 рублей и 2772061 рублей в первый, второй и третий года соответственно.

Потребность в персонале представлена в таблице 18.

Таблица 18 – Численность персонала и уровень затрат на заработную плату

Специальность	Число работников	Тарифная ставка	Фонд рабочего времени	Затраты на заработную плату		
				2020	2021	2022
Специалисты и служащие						
Менеджер	1	150	2000	300000	309000	321000
Итого	1			300000	309000	321000
Рабочие основного производства						
Оператор АПН	1	120	2000	240000	247200	256800
Сортировщик	1	120	2000	240000	247200	256800
Грузчик	1	120	2000	240000	247200	256800
Итого	3			720000	741600	770400
Рабочие вспомогательного производства						
Подсобный рабочий	1	120	2000	240000	247200	256800
Итого	1			240000	247200	256800
ВСЕГО	5			1260000	1297800	1348200

По данным таблицы видно, что потребность в персонале составляет 5 человек и включает в себя следующие специальности:

- менеджер;
- оператор АПН;
- сортировщик;
- грузчик;
- подсобный рабочий.

Начисления на заработную плату составляют 35 %, из них 24 % - отчисления в Пенсионный фонд России, 4 % - в ФСС и 3,4 % - отчисления в ТФОМС.

Затраты на заработную плату также отражены в таблице 6. Они составляют 1260000 рублей, 1297800 рублей и 1348200 рублей в 2020, 2021 и 2022 годах, соответственно.

Калькуляция себестоимости отображены в таблице 7 и включает в себя следующие показатели:

- электроэнергия на обслуживание техники;

- начисления на заработную плату;
- затраты на заработную плату;
- амортизационные отчисления;
- сырье и материалы;
- маркетинговые расходы.

Таблица 19 – Калькуляция себестоимости, руб.

Показатели	2020 при объеме		2021 при объеме		2022 при объеме	
	На кв. м.	всего	На кв. м.	Всего	На кв. м.	всего
Э/энергия на обслуживание техники	10	223860	10	230576	10	239530
Начисления на з/п	20	441000	20	454230	20	471870
Затраты на з/п	58	1260000	58	1297800	58	1348200
Амортизационные отчисления	23	496720	22	496720	21	496720
Сырье и материалы	119	2589977	119	2668433	119	2772061
Маркетинговые расходы	4	84000	4	84000	4	84000
ИТОГО	234	5095557	233	5231759	232	5412381

Наблюдается ежегодное снижение себестоимости на кв. м., примерно, на 0,5 %. Это, скорее всего, связано с увеличением объёма производства, за счёт чего производство из расчёта на 1 кв. м. удешевляется (эффект масштаба).

3.5 Организационный план

Проект по созданию цеха изготовления полимерпесчаной тротуарной плитки из твердых бытовых отходов на базе предприятия ООО «Фридом» предполагает следующий состав команды:

- менеджер;
- оператор АПН;
- сортировщик;
- грузчик;
- подсобный рабочий.

Организационная структура представлена в виде рисунка 8.

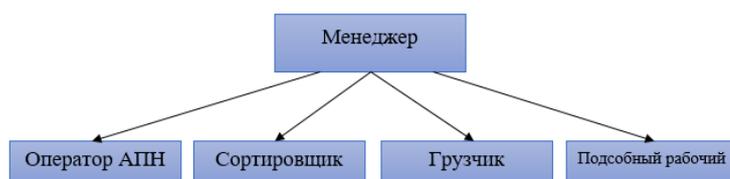


Рисунок 8 – Организационная структура

Опишем более подробно каждого члена команды, рассмотрим их обязанности.

Менеджер следит за порядком в производственном помещении, управляет действиями и координирует команду. Также в его обязанности входит ведение всей документации отдела (накладные, журнал проверки исправности оборудования, учёт расхода оборотных фондов и т.д.).

Оператор АПН следит за исправностью доверенного ему оборудования, обслуживает плавление-нагревательный аппарат, следит за тем, чтобы компоненты на конвейер подавали строго в пропорциях, установленных регламентом, совместно с грузчиком, по мере необходимости добавляет компоненты в отстойник аппарата и делает заявку, когда компоненты заканчиваются.

Сортировщик отбирает и сортирует все компоненты по качеству фракции, виду пластика и убирает ненужные материалы.

Грузчик управляет штабелером, с помощью которого перевозит укомплектованные поддоны с готовой продукцией на склад и со склада отгружает их на грузовики, с помощью которых продукция будет доставлена клиенту. Также, совместно с оператором АПН добавляет необходимое сырьё в отстойник аппарата, подвозит пластиковые отходы сортировщику.

Подсобный рабочий следит за порядком на складе и в производственном цехе, помечает поддоны с продукцией, которая в ближайшее время будет передана клиенту. В случае, когда его помощь понадобится другим членам команды, помогает им.

График реализации проекта представлен в таблице 20.

Таблица 20 – График реализации проекта

Наименование этапов реализации	Месяц
--------------------------------	-------

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Разработка проектной документации	X	X										

Продолжение таблицы 20

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2. Обретение финансирования от директора ООО «Фридом»		X										
3. Заключение договоров с поставщиком		X	X									
4. Заключение договоров по доставке оборудования			X									
5. Подбор персонала		X	X	X								
6. Поставка оборудования			X	X	X							
7. Рекламные мероприятия				X		X	X		X		X	

3.6 Финансовый план

Представим общую потребность в инвестициях в таблице 21

Таблица 21 – Общая потребность в инвестициях

Категории инвестиций	Период, год			Итого, руб.
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	
1. Основной капитал	2483600	0	0	2483600
1.1. Пуско-наладочные работы	50000	0	0	50000
1.2. Рабочие машины и оборудование	2332780	0	0	2332780
1.3. Транспортные средства	100820	0	0	100820
1.4. Прочие	0	0	0	0
2.оборотный капитал	1273889,18	0	0	1273889,18
2.1. Запасы и затраты	647494,182	0	0	647494,182
2.2. Денежные средства	626394,999	0	0	626394,999
ИТОГО	3757489,2	0	0	3757489,2

Общая потребность в инвестициях на 2020 год составит 3757489,2 рублей. Самая большая статья расходов – рабочие машины и оборудование, ведь именно здесь у нас прописаны затраты на закупку оборудования.

Как говорилось выше, заемные средства не понадобятся. Все инвестиции будут из собственных накопленных средств фирмы. Проект направлен на улучшение конкурентоспособности ООО «Фридом» среди конкурентов на рынке.

Далее рассмотрим прогноз продаж тротуарной плитки на 2020 – 2022 гг.

Таблица 22 – Прогноз продаж полимерпесчаной тротуарной плитки

Показатели	Период		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Объем продаж в натуральном выражении, кв. м.	21859	22514,77	23389,13
Цена 1 кв. м., руб.	540	556,2	577,8
Выручка от реализации, руб.	11803860	12522715,074	13514239,314
ИТОГО общие поступления, руб.	11803860	12522715,074	13514239,314

В следующей таблице представим бюджет прибылей/убытков.

Таблица 23 – Бюджет прибылей/убытков

Показатели	Период		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.
1. Общие поступления	11803860	12522715,074	13514239,314
2. Общие текущие затраты	5095556,74	5231758,4	5412381,18
3. Прибыль от реализации	6708303,26	7290956,8	8101858,14
4. Результат от прочей реализации	0	0	0
5. Доходы и расходы от внереализационных операций	0	0	0
6. Балансовая прибыль	6708303,26	7290956,8	8101858,14
7. Платежи в бюджет (налоги)	1006245,5	1093643,5	1215278,7
8. Чистая прибыль	5702057,8	6197313,3	6886579,42
9. Чистая прибыль нарастающим итогом	5702057,8	11899371	18785950,43

Далее рассмотрим бюджет движения денежных средств.

Таблица 24 – Бюджет движения денежных средств

Показатели	Период		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.
1	2	3	4
ПРИТОК			
1. Источники финансирования	3757489,18	0	0
2. Общие поступления	11803860	12522715,07	13514239,31
3. Итого приток	15561349,18	12522715,07	13514239,31

ОТТОК			
4. Инвестиции в проект	3757489,18	0	0
5. Возврат кредита	0	0	0
6. Финансовые издержки	0	0	0
7. Платежи в бюджет (налоги)	1006245,5	1093643,5	1215278,7

Продолжение таблицы 24

1	2	3	4
8. Итого отток	9362571,4	5828681,84	6130939,9
9. Превышение / дефицит денежных средств	6198777,78	6694033,23	7383299,42
10. Кумулятивный денежный поток	6198777,78	12892811	20276110,43

Следовательно, кумулятивный денежный поток за 3 года составит 20276110,43 рублей.

3.7 Оценка эффективности и чувствительности проекта

Расчет показателей эффективности проекта на основании расчетов представлен в таблице 25.

Таблица 25 – Расчет эффективности проекта

Показатели	Период		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.
ПРИТОК			
Общие поступления	11803860	12522715,07	13514239,31
Итого приток	15561349,18	12522715,07	13514239,31
ОТТОК			
Инвестиции в проект	3757489,18	0	0
Функционально – административные издержки	4598836,73	4735038,33	4915661,18
Финансовые издержки	0	0	0
Платежи в бюджет (налоги)	1006245,5	1093643,5	1215278,7
Итого отток	9362571,4	5828681,84	6130939,9
Чистый денежный поток	2441288,6	6694033,23	7383299,42
Кумулятивный чистый денежный поток	2441288,6	9135321,8	16518621,25
Ставка (норма) дисконта, доли	0,075	0,075	0,075
Коэффициент дисконтирования	0,96	0,95	0,93
Дисконтированный денежный поток	2266371,03	6427685,48	6868185,5
Кумулятивный дисконтированный денежный поток	2266371	8694056,5	15562242,01

Так как значение $NPV > 0$ при данной ставке дисконта (0,075), проект может быть принят, так как является выгодным. Внутренняя норма доходности (IRR) равна 8084,45.

Представим IRR графически.

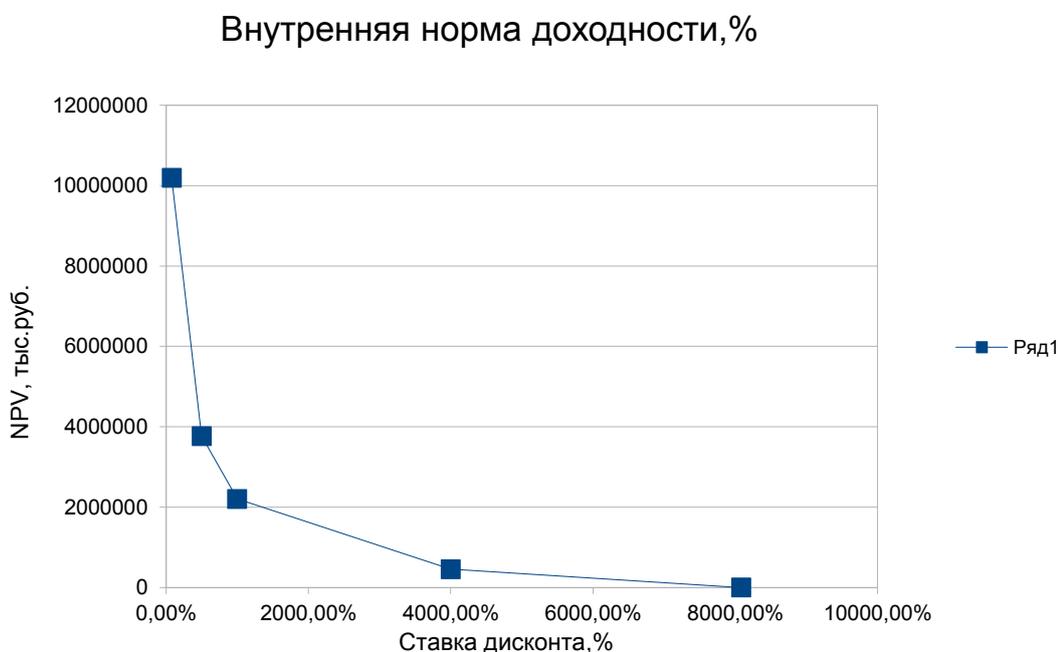


Рисунок 9 – Графическое определение IRR

Следующим этапом оценим, какой из факторов реализации будет влиять на NPV в наибольшей степени. Отразим чувствительность проекта в таблице 26.

Таблица 26 – Чувствительность проекта

Показатель	Значение NPV		
	90 %	100 %	110 %
Изменение фактора			
Цена реализации техники, руб.	12500656	15562242	18623828
Стоимость сырья и материалов, руб.	16276234	15562242	14848250
Стоимость оборудования, руб.	15804140	15562242	15320344
Объем реализации, шт.	12500656	15562242	18623828
Объем выпуска, при изменении цены реализации, руб.	12500656	15562242	18623828

Из таблицы видно, что наибольшее влияние на значение NPV оказывают:

- объем выпуска, при изменении цены реализации
- объем реализации;
- цена реализации техники.

Показатели эффективности проекта также представим в виде таблицы.

Таблица 27 – Показатели эффективности проекта

Показатель	Формула расчета	Значение
NPV (чистый дисконтированный денежный поток), руб.	$NPV = \sum_{k=0}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k}$	15562242
Период окупаемости (DPB)	$DPB = K + \frac{KЧЧДП_{отр}}{ЧЧДП_{пол}}$	0,5317
Внутренняя норма прибыльности (IRR), %	$\sum_{j=1}^n \frac{CF_j}{(1+IRR)^j} = INV$	8084.45
Рентабельность проекта (SRR), %	$SRR = \frac{NPV}{INV}$	414,166

Проект следует принять, так как NPV больше нуля. Период окупаемости проекта равен, приблизительно 6 месяцев и 10 дней. Рентабельность проекта равна 4,14, что говорит о том, что данный проект экономически эффективен.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе было рассмотрено предприятие ООО «Фридом», составлена его краткая характеристика, произведен анализ внутренней и внешней среды, а также составлен бизнес-план по внедрению новой технологии производства тротуарной плитки.

Данная технология заключается в том, что тротуарная плитка, а также бордюры будут производиться из пластика, который будет получаться, благодаря переработке отходов. Под отходами понимаются именно пластиковые бутылки, так как для данного производства именно этот пластик лучше всего подходит и не требует значительных затрат на его переработку. Также в производстве будет применяться сухой песок мелких фракций и цветной краситель, для придания более эстетичного и привлекательного внешнего вида конечному изделию.

Для данного бизнес-плана характерно то, что он предполагает производство инновационного продукта для рынка города Благовещенск и Амурской области. Кроме того, данный бизнес-план является привлекательным за счет того, что в производстве будет использоваться дешёвое сырьё и твердые бытовые отходы в виде пластиковых бутылок. Поэтому этот проект дополнительно имеет и экологическое значение для нашего региона.

Проведённые расчёты показали, что потребность в инвестициях составляет 3757489,18 рублей. Данные средства будут выделены из бюджета компании «Фридом», в целях развития своего производства. Плановый объём выпуска и реализации готовой продукции в первый год составляет 21859 кв. м. полимерпесчаной тротуарной плитки, что принесёт компании доход при цене реализации 540 рублей за кв. м. 11803860 рублей. Чистая прибыль, исходя из расчетов, в первый год составит 2266371 рублей, уже окупая инвестиции на отрезке времени в первые 6 месяцев. NPV проекта за 3 года составил 15562242 рублей. Так как NPV больше нуля, то это означает, что

проект выгодный и в него стоит инвестировать средства, ведь за данный период он полностью себя окупит и принесёт хорошую прибыль компании. Рентабельность получилась равной 414 %.

Также, используя то же оборудование, но немного инвестировав дополнительных средств, можно переквалифицировать в производство полимерпесчаной черепицы, либо леги-кирпичей для строительства, что показывает гибкость данного проекта.

Данное предприятие также может стать поставщиком полимерной крошки для других организаций региона и области, так как имеет большой потенциал в переработке пластика.

Помимо экономической эффективности у данного проекта есть и социальная значимость. С помощью данного бизнес-плана в городе появится 5 дополнительных рабочих мест, что имеет большое значение, учитывая сложившуюся ситуацию с безработицей в регионе. В дальнейшем, с развитием предприятия, количество рабочих мест будет только увеличиваться.

Также этот проект носит положительный эффект и для экологии региона. С помощью данного проекта будут перерабатываться пластиковые отходы, что должно уменьшить количество свалок в регионе. Ведь все знают, что пластик разлагается до 500 лет, что наносит непоправимый урон экологии. Тем более, что наш регион славится сельским хозяйством, в частности, выращиванием сои. Если количество свалок снизится и не будет увеличиваться, то пригодных территорий для сельского хозяйства будет больше.

Анализируя проект в целом, можно сделать вывод, что он несёт только положительную эффективность для региона и города.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса. 2-е изд. / Р. Абрамс. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — С. 144.
- 2 Аверьянова, Е.А. Эффективные методы и модели процесса принятия решений на примере компании // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2014. - № 3. С. 98 - 101.
- 3 Адамов, В.Е. Экономика и статистика фирм: учебник / В.Е. Адамов, С.Д. Ильенкова, Т.П. Сиротина и др.— 2-е изд. — М.: Финансы и статистика, 2015. — 240 с.
- 4 Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы: учеб. - метод. пособие/ М.М. Алексеева. — М.: Финансы и статистика, 2015. — 248 с.
- 5 Баринов, В. А. Стратегический менеджмент: учебное пособие по специальностям «Менеджмент организации», «Антикризисное управление» и другим экономическим 24 специальностям / В. А. Баринов, В. Л. Харченко. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 285 с.
- 6 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб пособие для вузов / Т.Б. Бердникова — М.: ИНФРА-М, 2017. - 212 с.
- 7 Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 192 с.
- 8 Голубков, Е. П. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для академического бакалавриата - М.: Издательство Юрайт, 2019-290-Бакалавр. Академический курс-978-5-534-03369-4: -Текст электронный // ЭБС Юрайт - <https://biblio-online.ru/book/strategicheskiy-menedzhment-433092>
- 9 Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии: учебник/ В.А. Горемыкин. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: высшее образование, 2019 — 634 с.

- 10 Грант, Роберт. Современный стратегический анализ: учебник / Р. М. Грант. - М.: Питер, 2018. - 560 с.
- 11 Грузинов, В.П. Экономика предприятия / В.П. Грузинов, В.Д. Грибов. - М.: Финансы и статистика, 2016. - С. 124.
- 12 Дронов, Р.И. Оценка финансового состояния предприятия / Р.И. Дронов, А.И. Резник // Финансы. –2016. – №4. С. 15-20.
- 13 Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник. 2-е изд. / И.А. Дубровин. — М.: Дашков и К, 2016. — 432 с.
- 14 Зуб, А.Т. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ 4-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для академического бакалавриата - М.: Издательство Юрайт, 2019-375-Бакалавр. Академический курс-978-5-534-03013-6: -Текст электронный // ЭБС Юрайт - <https://biblionline.ru/book/strategicheskiiy-menedzhment-432044>
- 15 Казакова, Н.А. Современный стратегический анализ: учебное пособие, 3-е издание., пер. и доп. М.: Юрайт, - 2019. – 469 с.
- 16 Керимов, В.Э. Бухгалтерский управленческий учет / В.Э. Керимов. - М.: Издательско-торговая компания "Дашков и К", 2019. - С. 88.
- 17 Ковалев, В.В. Финансы. - 2-е изд. / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2016. - С. 45.
- 18 Кузнецов, Б.Т. Стратегический менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления 080100 / Б.Т. Кузнецов. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 623 с. - ISBN 978-5-238-01209-4. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/1028939>
- 19 Литвак Б.Г. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ. Учебник для бакалавров - М.: Издательство Юрайт,2019-507-Бакалавр. Академический курс-978-5-9916-2929-4: -Текст электронный // ЭБС Юрайт - <https://biblionline.ru/book/strategicheskiiy-menedzhment-425854>

- 20 Лущикова, А.П. Планирование на предприятии: Учебное пособие / А.П. Лущиков. – Прокопьевск: ОАО «Новокузнецкий полиграфкомбинат», 2016г. – 101с
- 21 Минаков, Н.Т. Инвестиции: учебное пособие / Н.Т. Минаков. - М.: КНОРУС, 2015. - С. 213.
- 22 Морошкин, В.А. Бизнес-планирование: учебник / В.А. Морошкин, В.П. Буров. - М.: Инфра-М, 2016. - С. 145.
- 23 Немировчик, С.Н. Бизнес-планирование: учебное пособие / С.Н. Немировчик. - М.: КНОРУС, 2015. - С. 23.
- 24 Новиков, М.В. Разработка бизнес-плана проекта / М.В. Новиков, Т.С. Бронникова. - 2-е изд. - Таганрог: ТРТУ, 2017. - С. 14.
- 25 Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник. 2-е изд., пер. и доп. / П.И. Орлова. — М.: Дашков и К, 2016. — 288 с.
- 26 Осипова, Ю.П. Основы предпринимательского дела / Ю.П. Осипова. - М.: БЕК, 2015. - С. 231.
- 27 Петров, А.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие / ред. А. Н. Петров. - 2-е изд. - М.: Питер, 2018. - 495 с.
- 28 Попов, В.М. Бизнес-планирование: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / ред. В. М. Попов, С. И. Ляпунов, С. Г. Млодик. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 816 с
- 29 Попов, Н.А. Планирование: учебник / Н.А. Попова. - М.: КНОРУС, 2015. - С. 12.
- 30 Ревуцкий, Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. - 2 изд., доп. / Л.Д. Ревуцкий - М.: Финансы и статистика. - 2018. - 208 с.
- 31 Рогова, Е. М. Финансовый менеджмент / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 540 с.
- 32 Розанова, Н. М. Экономика фирмы в 2 ч. Часть 1. Фирма как основной субъект экономики: учебник для академического бакалавриата / Н. М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 187 с.

- 33 Романенко, И.В. Экономика предприятия. Практическое пособие / И.В. Романенко. - М., 2016. - 424 с.
- 34 Русанк, Н.А. Экономический анализ: теория и практика. - 5-е изд. / Н.А. Русанк. - М.: Litres, 2016. - С. 23.
- 35 Рэдхэд, К. Управление финансовыми рисками: учебное пособие / К. Рэдхэд, С. Хьюс. - М.: Инфра-М, 2016. - С. 123.
- 36 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК/ Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание. - 2015. - 651 с.
- 37 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая- М.: ИНФРА-М, 2017. – 400 с.
- 38 Семенов, В.М. Экономика предприятия. Учебник для вузов / В.М. Семенов. – СПб.: Питер. - 2017. – 416 с.
- 39 Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – 6-е изд., пер. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 511 с.
- 40 Симунина, Т.А. Экономика предприятия / Симунина Т.А., Е.Н. Симунин, В.С. Васильцов. - М.: КноРус, 2016. - С. 336.
- 41 Смагин, В.Н. Экономика предприятия / В.Н. Смагин М.: Кнорус, 2016. – 159 с.
- 42 Станиславчик, Е.Н. Бизнес-план: Управление инвестиционными проектами / Е.Н. Станиславчик. — М.: Ось-89, 2016. — 128 с.
- 43 Стратегический менеджмент. Модели и процедуры: монография / В.А. Агафонов. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 276 с. — (Научная мысль). — www.dx.doi.org/10.12737/25005. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/975795>
- 44 Стрелкова, Л.В. Внутрифирменное планирование / Л.В. Стрелкова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - С. 135.
- 45 Тебекин, А.В. Методы принятия управленческих решений. - М.: Юрайт, 2014. - 572 с.

46 Тихомиров, Т.П. Бизнес-проект: разработка и управление / Т.П. Тихомиров. - М.: Омега-Л, 2015. - С. 23.

47 Трофимова Л.А., Трофимов В.В. Методы принятия управленческих решений. - М.: Юрайт, 2014. - 336 с.

48 Хойер, В. Как делать бизнес в Европе / В. Хойер. - М.: Прогресс, 2015. - С. 224.

49 Экономика предприятия. Практикум: учеб. пособие для академического бакалавриата / С. П. Кирильчук; под общ. ред. С. П. Кирильчук. – М.: Издательство Юрайт, 2019. - 406 с.

50 Эмерсон, Г. Управление - это наука и искусство. – 3-е изд. / Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Форд, А. Файоль. - М.: 2015. - С. 328.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ООО «ФРИДОМ»

*Бухгалтерский баланс*2018201720162015**АКТИВ****I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ**

Нематериальные активы	0,00	0,00	0,00	0,00
Результаты исследований и разработок	0,00	0,00	0,00	0,00
Нематериальные поисковые активы	0,00	0,00	0,00	0,00
Материальные поисковые активы	0,00	0,00	0,00	0,00
Основные средства	292 000,00	343 000,00	0,00	0,00
Доходные вложения в материальные ценности	0,00	0,00	0,00	0,00
Финансовые вложения	0,00	0,00	0,00	0,00
Отложенные налоговые активы	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие внеоборотные активы	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу I	292 000,00	343 000,00	0,00	0,00

II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

Запасы	10 696 000,00	6 265 000,00	356 000,00	50 000,00
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0,00	0,00	0,00	0,00
Дебиторская задолженность	8 330 000,00	4 397 000,00	18 239 000,00	18 237 000,00
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	279 000,00	326 000,00	80 000,00	111 000,00
Прочие оборотные активы	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу II	19 305 000,00	10 988 000,00	18 675 000,00	18 398 000,00
БАЛАНС	19 598 000,00	11 330 000,00	18 675 000,00	18 399 000,00

*Бухгалтерский баланс*2018201720162015**ПАССИВ****III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ**

Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	0,00	0,00	0,00	0,00
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0,00	0,00	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	0,00	0,00	0,00	0,00
Добавочный капитал (без переоценки)	0,00	0,00	0,00	0,00
Резервный капитал	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу III	13 049 000,00	10 867 000,00	17 245 000,00	16 816 000,00

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Заемные средства	0,00	0,00	0,00	0,00
Отложенные налоговые обязательства	0,00	0,00	0,00	0,00
Оценочные обязательства	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие обязательства	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	0,00	0,00	0,00	0,00

V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Заемные средства	840 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
Кредиторская задолженность	5 709 000,00	324 000,00	1 290 000,00	1 443 000,00
Доходы будущих периодов	0,00	0,00	0,00	0,00
Оценочные обязательства	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие обязательства	0,00	0,00	0,00	0,00

<i>Бухгалтерский баланс</i>	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>
Итого по разделу V	6 549 000,00	464 000,00	1 430 000,00	1 583 000,00
БАЛАНС	19 000,00	598 11 330 000,00	18 000,00	675 18 399 000,00
Отчет о финансовых результатах				
Выручка	29 084 000,00	18 933 000,00	36 653 000,00	51 038 000,00
Себестоимость продаж	24 000,00	631 20 907 000,00	36 000,00	276 34 368 000,00
Валовая прибыль (убыток)	4 453 000,00	-1 974 000,00	377 000,00	16 670 000,00
Коммерческие расходы	0,00	0,00	0,00	0,00
Управленческие расходы	0,00	0,00	0,00	0,00
Прибыль (убыток) от продаж	4 453 000,00	-1 974 000,00	377 000,00	16 670 000,00
Доходы от участия в других организациях	0,00	0,00	0,00	0,00
Проценты к получению	0,00	0,00	0,00	0,00
Проценты к уплате	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие доходы	1 874 000,00	6 529 000,00	3 871 000,00	3 131 000,00
Прочие расходы	1 992 000,00	5 463 000,00	1 085 000,00	2 995 000,00
Прибыль (убыток) налогообложения	до 4 335 000,00	-908 000,00	3 163 000,00	16 806 000,00
Текущий налог на прибыль	1 004 000,00	316 000,00	2 734 000,00	0,00
Постоянные налоговые обязательства (активы)	0,00	0,00	0,00	0,00
Изменение отложенных налоговых обязательств	0,00	0,00	0,00	0,00
Изменение отложенных налоговых активов	0,00	0,00	0,00	0,00

<i>Бухгалтерский баланс</i>	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>
Прочее	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистая прибыль (убыток)	3 000,00	331 -1 000,00	224 429 000,00	16 806 000,00

СПРАВОЧНО

Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	0,00	0,00	0,00	0,00
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	0,00	0,00	0,00	0,00
Совокупный финансовый результат периода	0,00	0,00	0,00	0,00

Отчет	об	изменениях	капитала
1. Движение капитала			
Величина капитала на 31 декабря предыдущего года	0,00	0,00	0,00
Увеличение капитала - всего	0,00	0,00	0,00
Чистая прибыль	-	-	-
Переоценка имущества	-	-	-
Доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	-	-	-
Дополнительный выпуск акций	0,00	0,00	0,00
Увеличение номинальной стоимости акции	0,00	0,00	0,00
Реорганизация юридического лица	0,00	0,00	0,00
Уменьшение капитала - всего:	0,00	0,00	0,00
Убыток	-	-	-
Переоценка имущества	-	-	-
Расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	-	-	-

<i>Бухгалтерский баланс</i>		<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>
Уменьшение номинальной стоимости акций		0,00	0,00	0,00	0,00
Уменьшение количества акций		0,00	0,00	0,00	0,00
Реорганизация юридического лица		0,00	0,00	0,00	0,00
Дивиденды		-	-	-	-
Изменение добавочного капитала		-	-	-	-
Изменение резервного капитала		-	-	-	-
Величина капитала на 31 декабря отчетного года		0,00	0,00	0,00	0,00
3. Чистые активы					
Чистые активы		0,00	0,00	0,00	0,00
Отчет о движении денежных средств					
Денежные потоки от текущих операций					
Поступления – всего		0,00	0,00	0,00	0,00
От продажи продукции, товаров, работ и услуг		0,00	0,00	0,00	0,00
Арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей		0,00	0,00	0,00	0,00
От перепродажи финансовых вложений		0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие поступления		0,00	0,00	0,00	0,00
Платежи - всего		0,00	0,00	0,00	0,00
Поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги		0,00	0,00	0,00	0,00
В связи с оплатой труда работников		0,00	0,00	0,00	0,00
Процентов по долговым обязательствам		0,00	0,00	0,00	0,00
Налога на прибыль организаций		0,00	0,00	0,00	0,00

<i>Бухгалтерский баланс</i>	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>
Прочие платежи	0,00	0,00	0,00	0,00
Сальдо денежных потоков от текущих операций	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные потоки от инвестиционных операций				
Поступления – всего	0,00	0,00	0,00	0,00
От продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	0,00	0,00	0,00	0,00
От продажи акций других организаций (долей участия)	0,00	0,00	0,00	0,00
От возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	0,00	0,00	0,00	0,00
Дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие поступления	0,00	0,00	0,00	0,00
Платежи – всего	0,00	0,00	0,00	0,00
В связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	0,00	0,00	0,00	0,00
В связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	0,00	0,00	0,00	0,00
В связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	0,00	0,00	0,00	0,00
Процентов по долговым обязательствам, включаемым в	0,00	0,00	0,00	0,00

<i>Бухгалтерский баланс</i>		<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>
стоимость	инвестиционного				
актива					
Прочие платежи		0,00	0,00	0,00	0,00
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций		0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные потоки от финансовых операций					
Поступления – всего		0,00	0,00	0,00	0,00
Получение кредитов и займов		0,00	0,00	0,00	0,00
Денежных вкладов собственников (участников)		0,00	0,00	0,00	0,00
От выпуска акций, увеличения долей участия		0,00	0,00	0,00	0,00
От выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.		0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие поступления		0,00	0,00	0,00	0,00
Платежи – всего		0,00	0,00	0,00	0,00
Собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников		0,00	0,00	0,00	0,00
На уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)		0,00	0,00	0,00	0,00
В связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов		0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие платежи		0,00	0,00	0,00	0,00
Сальдо денежных потоков от финансовых операций		0,00	0,00	0,00	0,00
Сальдо денежных потоков за отчетный период		0,00	0,00	0,00	0,00

<i>Бухгалтерский баланс</i>	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	0,00	0,00	0,00	0,00
Отчет о целевом использовании средств				
Остаток средств на начало отчетного года	0,00	0,00	0,00	0,00
Поступило средств				
Вступительные взносы	0,00	0,00	0,00	0,00
Членские взносы	0,00	0,00	0,00	0,00
Целевые взносы	0,00	0,00	0,00	0,00
Добровольные имущественные взносы и пожертвования	0,00	0,00	0,00	0,00
Прибыль от предпринимательской деятельности организации	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие	0,00	0,00	0,00	0,00
Всего поступило средств	0,00	0,00	0,00	0,00
Использовано средств				
Расходы на целевые мероприятия	0,00	0,00	0,00	0,00
Социальная и благотворительная помощь	0,00	0,00	0,00	0,00
Проведение конференций, совещаний, семинаров и т.п.	0,00	0,00	0,00	0,00
Иные мероприятия	0,00	0,00	0,00	0,00
Расходы на содержание аппарата управления	0,00	0,00	0,00	0,00
Расходы, связанные с оплатой труда (включая начисления)	0,00	0,00	0,00	0,00
Выплаты, не связанные с оплатой труда	0,00	0,00	0,00	0,00
Расходы на служебные командировки и деловые поездки	0,00	0,00	0,00	0,00

<i>Бухгалтерский баланс</i>	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>
Содержание помещений, зданий, автомобильного транспорта и иного имущества (кроме ремонта)	0,00	0,00	0,00	0,00
Ремонт основных средств и иного имущества	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие	0,00	0,00	0,00	0,00
Приобретение основных средств, инвентаря и иного имущества	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие	0,00	0,00	0,00	0,00
Всего использовано средств	0,00	0,00	0,00	0,00
Остаток средств на конец отчетного года	0,00	0,00	0,00	0,00

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН БИЗНЕС-ПЛАНА

Таблица 3 - Прогноз продаж																			
Наименование продукции	Показатели	1 год												2 год				3 год	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4		
Керамическая плитка	Объем продаж в натуральном выражении	1821,583333	1821,583333	1821,583333	1821,583333	1821,583333	1821,583333	1821,583333	1821,583333	1821,583333	1821,583333	1821,583333	1821,583333	1821,583333	5628,6925	5628,6925	5628,6925	5628,6925	23389,13
	Цена 1 единицы	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	556,2	556,2	556,2	556,2	577,8
	Выручка от реализации	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	3130678,8	3130678,8	3130678,8	3130678,8	13514239,31
Итого общие поступления		983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	3130678,8	3130678,8	3130678,8	3130678,8	13514239,31

Таблица 4 - Смета затрат (бюджет затрат)																			
Показатели	Порядок расчета	1 год												2 год				3 год	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4		
1. Сырье и материалы		215831,3942	215831,394	215831,394	215831,394	215831,394	215831,394	215831,394	215831,394	215831,394	215831,394	215831,394	215831,394	215831,394	667108,13	667108,13	667108,13	667108,13	2772060,976
Э/энергия на обслуживание техники		18655	18655	18655	18655	18655	18655	18655	18655	18655	18655	18655	18655	18655	57643,95	57643,95	57643,95	57643,95	239530,2
Начисления на з/п		36750	36750	36750	36750	36750	36750	36750	36750	36750	36750	36750	36750	36750	113557,5	113557,5	113557,5	113557,5	471870
Затраты на з/п		105000	105000	105000	105000	105000	105000	105000	105000	105000	105000	105000	105000	105000	324450	324450	324450	324450	1348200
Аренда помещения		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Маркетинговые расходы		7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	21000	21000	21000	21000	84000
Амортизационные отчисления		41393,33333	41393,3333	41393,3333	41393,3333	41393,3333	41393,3333	41393,3333	41393,3333	41393,3333	41393,3333	41393,3333	41393,3333	41393,3333	124180	124180	124180	124180	496720
14. Полная себестоимость	Σ 1-13	424629,7275	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	1307939,6	1307939,6	1307939,6	1307939,6	5412381,176
15. Функционально административные издержки	стр.14-стр.7	383236,3942	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	1183759,6	1183759,6	1183759,6	1183759,6	4915661,176
16. Финансовые издержки (% по кредиту)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Общие текущие издержки	стр.14+стр.16	424629,7275	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	1307939,6	1307939,6	1307939,6	1307939,6	5412381,176

Планирование прибыли																			
Таблица 5 - Бюджет прибыли/убытков																			
Показатели	Порядок расчета	1 год												2 год				3 год	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4		
1. Общие поступления	прогноз продаж	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	3130678,8	3130678,8	3130678,8	3130678,8	13514239,31
2. НДС, акциз, налог с продаж																			
3. Общие текущие затраты	Смета затрат	424629,7275	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	424629,728	1307939,6	1307939,6	1307939,6	1307939,6	5412381,176
4. Прибыль от реализации	стр. 1-2-3	559025,2725	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	1822739,2	1822739,2	1822739,2	1822739,2	8101858,138
5. Результат от прочей реализации																			
6. Доходы и расходы от внереализационных операций																			
7. Балансовая прибыль	стр. 4±5±6	559025,2725	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	1822739,2	1822739,2	1822739,2	1822739,2	8101858,138
8. Платежи в бюджет (налоги)														1006245,49				1093643,5	1215278,721
9. Чистая прибыль	стр. 7-8	559025,2725	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	559025,272	-447220,22	1822739,2	1822739,2	1822739,2	729095,67	6886579,417
10. Чистая прибыль нарастающим итогом		559025,2725	1118050,54	1677075,82	2236101,09	2795126,36	3354151,63	3913176,91	4472202,18	5031227,45	5590252,72	6149278	5702057,78	7524797	9347536,2	11170275	11899371		18785950,43

Таблица 6 - Налоговые отчисления предприятия							
Налог	Ставка	База налогообложения	Периодичность уплаты	Период			
				1 год	2 год	3 год	
УСН	15,00%	прибыль	1 раз в год	1006245,49	1093643,51	1215278,72	1006245,49
Итого							

Бюджет движения денежных средств

Таблица 7 - Бюджет движения денежных средств

Показатели	Порядок расчета	1 год												2 год				3 год	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4		
ПРИТОК																			
1. Источники финансирования	Источники финансирования	2908229,728	424629,728	424629,728															
2. Общие поступления	Прогноз продаж	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	3130678,8	3130678,8	3130678,8	3130678,8	13514239,31	
3. Итого приток	Σ стр.1+стр.2	3891884,728	1408284,73	1408284,73	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	3130678,8	3130678,8	3130678,8	3130678,8	13514239,31	
ОТТОК																			
4. Инвестиции в проект	Общая потребность в инвестициях	2908229,728	424629,728	424629,728															
5. Функционально-административные издержки	Смета затрат	383236,3942	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	1183759,6	1183759,6	1183759,6	1183759,6	4915661,176	
6. Возврат кредита	График погашения кредита	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
7. Финансовые издержки	Смета затрат	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
8. Платежи в бюджет (налоги)	Платежи в бюджет	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1006245,49	0	0	0	1093643,5	1215278,721
9. Итого отток	Σ(стр.4 по стр.8)	3291466,122	807866,122	807866,122	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	1389481,88	1183759,6	1183759,6	1183759,6	2277403,1	6130939,897	
10. Превышение/дефицит денежных средств	стр.3-стр.9	600418,6058	600418,606	600418,606	600418,606	600418,606	600418,606	600418,606	600418,606	600418,606	600418,606	600418,606	-405826,88	1946919,2	1946919,2	1946919,2	853275,67	7383299,417	
11. Кумулятивный денежный поток		600418,6058	1200837,21	1801255,82	2401674,42	3002093,03	3602511,63	4202930,24	4803348,85	5403767,45	6004186,06	6604604,66	6198777,78	8145697	10092616	12039535	12892811	20276110,43	

Эффективность и чувствительность проекта

Таблица 8 - Расчет эффективности проекта

Показатели	Порядок расчета	1 год										2 год				3 год				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2		3	4		
ПРИТОК																				
1. Общие поступления	Прогноз продаж	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	3130678,8	3130678,8	3130678,8	3130678,8	13514239,31	
2. Ликвидационная стоимость																				
3. Итого приток	Σстр.1+стр.2	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	983655	3130678,8	3130678,8	3130678,8	3130678,8	13514239,31	
ОТТОК																				
4. Инвестиции в проект	Общая потребность в инвестициях	2908229,728	424629,728	424629,728																
5. Функционально-административные издержки	Смета затрат	383236,3942	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	1183759,6	1183759,6	1183759,6	1183759,6	4915661,176	
6. Финансовые издержки	Смета затрат	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
7. Платежи в бюджет (налоги)	Платежи в бюджет	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1006245,49	0	0	0	1093643,5	1215278,721
8. Итого отток	Σ(стр.4 по стр.8)	3291466,122	807866,122	807866,122	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	383236,394	1389481,88	1183759,6	1183759,6	1183759,6	2277403,1	6130939,897	
9 Чистый денежный поток	стр.3-стр.8	-2307811,12	175788,878	175788,878	600418,606	600418,606	600418,606	600418,606	600418,606	600418,606	600418,606	600418,606	600418,606	-405826,88	1946919,2	1946919,2	1946919,2	853275,67	7383299,417	
10. Кумулятивный чистый денежный поток		-2307811,12	-2132022,2	-1956233,4	-1355814,8	-755396,15	-154977,55	445441,058	1045859,66	1646278,27	2246696,88	2847115,48	2441288,6	4388207,8	6335127	8282046,2	9135321,8		16518621,25	
11. Ставка (норма) дисконта, доли		0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	
12. Коэффициент дисконтирования	1/(1+стр.11) ^t	0,993991402	0,98801891	0,9820823	0,97618136	0,97031588	0,96448564	0,95869044	0,95293005	0,94720428	0,94151291	0,93585574	0,93023256	0,9240823	0,91844856	0,9128043	0,9072043	0,9016043	0,8960043	
13. Дисконтированный денежный поток	стр.9*стр.12	-2293944,41	173682,736	172639,146	586117,453	582595,709	579095,126	575615,576	572156,934	568719,073	565301,869	561905,198	-377513,38	1912034,9	1877775,6	1844130,2	793744,81		6868185,504	
14. Кумулятивный дисконтированный денежный поток		-2293944,41	-2120261,7	-1947622,5	-1361505,1	-778909,37	-199814,24	375801,332	947958,266	1516677,34	2081979,21	2643884,41	2266371,03	4178405,9	6056181,5	7900311,7	8694056,5		15562242,01	