



Бизнес-план

создания предприятия по производству окон из ПВХ

Брест 2005 г.

Содержание

Введение

1. Характеристика предприятия и стратегия его развития

2. Описание продукции

3. Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга

4. Производственный план

5. Финансовый план

Заключение

Список использованных источников

Введение

Разрешая противоречия, человечество прошло путь от первобытной экономики, базировавшейся на примитивных орудиях труда, до высокоразвитых современных хозяйственных структур с мощными техническими и информационными системами, от уравнительного распределения до сложнейших форм экономических и социальных отношений.

Время, в которое мы живём, - эпоха перемен. Наше общество осуществляет исключительно трудный, во многом противоречивый, но исторически неизбежный и необходимый процесс перехода к рыночной экономике. В этих условиях разрушаются привычные стереотипы восприятия мира, происходит глубокое переосмысление базовых, концептуальных постулатов в теории общественного развития. Экономическая наука РБ, как и других стран СНГ, вырывается из объятий догматизма и схоластики, выходит на дорогу мировой экономической мысли.

Без глубокого знания основ управления экономической деятельностью предприятия в современных условиях нельзя сознательно и компетентно, осмысленно и творчески воспринимать действительность, разбираться в самых запутанных перипетиях общественной жизни, уметь решать самые сложные задачи хозяйственной практики, знать объективные экономические зависимости, принципы управления производством, методы и рычаги хозяйствования.

Реформаторская деятельность по преобразованию тоталитарной и неэффективной белорусской экономики в саморегулирующуюся рыночную систему наталкивается, помимо прочих, на трудности, связанные с крайне слабой подготовленностью большинства членов нашего общества к работе в новых, рыночных условиях.

Данная курсовая работа – бизнес-план ИООО «РикоПрофиль» по освоению производства окон из поливинилхлорида.

План построен по принципу последовательного вычисления показателей, необходимых для оценки эффективности проекта.

1. Характеристика предприятия и стратегия его развития

В основу представляемого бизнес – плана положена изученная и продуманная география и ёмкость рынка Республики Беларусь, а также предполагаемая потребность в продукции за пределами Республики.

За время рыночных реформ сформирован класс частных собственников, создавших с «нуля» конкурентоспособные, устойчиво работающие предприятия в различных сегментах рынка.

Строительный рынок в РБ последнее время развивается ускоряющимися темпами. Потребность в недорогом и качественном продукте возрастает с каждым годом. Усиливается конкуренция на соответствующих рынках.

Для вложения капитала мы выбрали сферу производства окон.

Традиционно этот рынок делится на три части:

производство деревянных окон и

производство окон из ПВХ

производство окон из алюминия.

Наше предприятие будет заниматься выпуском окон дверей из поливинилхлорида с использованием полностью импортного сырья для рамы и отечественных стеклопакетов.

В данном сегменте рынка работает достаточно большое количество компаний. В Бресте это «ЛайкПол», «Канталь-Союз», «Компо», «Респект» и др. Для получения преимущества перед ними предприятие планируется зарегистрировать в СЭЗ «Брест» для наиболее полного использования преимуществ, которые даёт положение резидента Зоны.

Большинство из фирм-конкурентов использует стратегию минимизации издержек для того, чтобы конечный продукт был как можно более дешёвый. Так как они используют устаревшее оборудование, требующее больших трудовых затрат, и не прямых поставщиков сырья, предприятие имеет все шансы быть одним из наиболее успешных

производителей окон и дверей из ПВХ региона.

Данный бизнес-план разрабатывается для создаваемого на территории РБ предприятия, именуемого ООО «РикоПрофиль». В управлении предприятие будет руководствоваться действующим законодательством и Уставом. Общество является юридическим лицом, имеющим самостоятельный баланс, печать, штампы, бланки, со своим наименованием, товарный знак (знак обслуживания), расчётный счёт и иные счета в учреждениях банков.

Таблица 1.1 Паспорт предприятия

Отрасль: строительство
Наименование предприятия ИООО «РикоПрофиль»
Юридический адрес Брестский р-н, д.Козловичи, здание ОАО «Брестхлебопродукт»
Форма собственности негосударственная
Дата регистрации 5.08.2005г.
Размер уставного фонда 43 млн. Вг по состоянию на 5.08.2005г.
Учредители предприятия Господин Герстл Уве – гражданин Германии Господин Кирьянов Дмитрий – гражданин России Господин Арнст Андреас
Распределение уставного фонда в долях:
Герстл Уве – 22 млн. Вг Кирьянов Дмитрий – 11 млн. Вг Арнст Андреас – 11 млн. Вг
Общества, в которых предприятие является учредителем, акционером: нет
Директор Мелешко Н.Г. Стаж работы 2 года
Главный бухгалтер Куст С.Л. Стаж работы 2 года
Контактные телефоны: Код города 8(0162) тел. 23-67-67 тел. 23-78-79 факс. 23-45-76
Дата составления паспорта предприятия 01.12.05г.

ИООО «РикоПрофиль» создается на основе частной собственности.

Осуществление данного проекта направлено на:

- а) организацию дополнительных рабочих мест на долговременной основе в рамках нового производства, создаваемого в регионе;
- в) привлечение валютных средств в связи с реализацией изделий в РБ и в России;
- с) внедрение практики организации экологически чистых производств;
- д) создание предприятия, позволяющего быстро реагировать на изменения строительного рынка.

Планируется 50%-ая начальная загрузка производственных мощностей предприятия с последующим увеличением до 100%. Тип производства – массовый.

Предприятие не планирует обновлять активную часть основных фондов в течение рассматриваемого периода времени.

Дополнительный ввод производственных площадей не планируется.

Планируемая к выпуску продукция носит свою долю сезонности(зима является «мёртвым» сезоном для строителей). Но так как в связи с тенденцией постоянного увеличения объёмов строительства(в 2004 год +63%), компании начали применять практику создания запасов стройматериалов у себя на складах в зимние месяцы, чтобы весной быстро отработать вынужденный зимний простой. Следовательно, резкого снижения объёмов не планируется.

Основным потребителем продукции предприятия будет являться Республика Беларусь.

Предприятие самостоятельно будет планировать свою деятельность и определять перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию и необходимости в обеспечении производственного развития предприятия, повышении личных доходов его работников. Основу планов будут составлять договора, заключенные с потребителями продукции, поставщиками материально-технических ресурсов.

Исходные данные по проекту приведены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 Исходные данные к проекту

<i>Наименование показателей</i>	<i>Единица измерения</i>	<i>По годам реализации проекта</i>				
		<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
1.1 Цена реализации единицы 1	тыс. Вг	300,00	322,50	346,69	346,69	346,69
1.2 Цена реализации единицы 2	тыс. Вг	360,00	387,00	416,03	416,03	416,03
2. Использование производственных мощностей	%	50	75	100	100	100
3. Количество рабочих месяцев в периоде	шт.	12	12	12	12	12
4.1 Производительность в месяц 1	шт.	600	600	600	800	800
4.2 Производительность в месяц 2	шт.	200	200	200	200	200
5. Норма расхода ресурсов (в разрезе ресурсов):						
5.1.1. Профиль армирующий для рамы	м.п.	5,18	5,18	5,18	5,18	5,18
5.1.2 Профиль армирующий для створки	м.п.	3,59	3,59	3,59	3,59	3,59
5.1.3 Стеклопакет	м.кв.	1,56	1,56	1,56	1,56	1,56
5.1.4 Штапик 22	м.п.	3,89	3,89	3,89	3,89	3,89
5.1.5 Профиль для створки 70/83 5К	м.п.	2,06	2,06	2,06	2,06	2,06
5.1.6 Профиль для рамы	м.п.	2,83	2,83	2,83	2,83	2,83
5.1.7 Импост	м.п.	1,45	1,45	1,45	1,45	1,45
5.1.8 Т-соединитель	шт.	2	2	2	2	2
5.1.9 Фурнитура	шт.	1	1	1	1	1
5.2.1 Профиль армирующий для рамы	м.п.	7,85	7,85	7,85	7,85	7,85
5.2.2 Профиль армирующий для створки	м.п.	5,04	5,04	5,04	5,04	5,04
5.2.3 Стеклопакет	м.кв.	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29
5.2.4 Штапик 22	м.п.	4,12	4,12	4,12	4,12	4,12
5.2.5 Профиль для створки 70/83 5К	м.п.	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67
5.2.6 Профиль для рамы	м.п.	3,18	3,18	3,18	3,18	3,18

5.2.7 Импорт	м.п.	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04
5.2.8 Т-соединитель	шт.	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6
5.2.9 Фурнитура	шт.	1	1	1	1	1
6. Цена единицы ресурсов (в разрезе ресурсов):						
6.1 Профиль армирующий для рамы	Вг	3050,00	3278,75	3524,66	3524,66	3524,66
6.2 Профиль армирующий для створки	Вг	1285,00	1381,38	1484,98	1484,98	1484,98
6.3 Стеклопакет	Вг	20000,00	21500,00	23112,50	23112,50	23112,50
6.4 Штапик 22	Вг	2364,00	2541,30	2731,90	2731,90	2731,90
6.5 Профиль для створки 70/83 5К	Вг	9997,00	10746,78	11552,78	11552,78	11552,78
6.6 Профиль для рамы	Вг	9226,00	9917,95	10661,80	10661,80	10661,80
6.7 Импорт	Вг	10845,00	11658,38	12532,75	12532,75	12532,75
6.8 Т-соединитель	Вг	4960,00	5332,00	5731,90	5731,90	5731,90
6.9 Фурнитура	Вг	51400,00	55255,00	59399,13	59399,13	59399,13
7. Постоянные расходы на ТЭР						
7.1 Теплоэнергия	тыс. Вг	5250	5643,75	6067,03	6067,03	6067,03
7.2 Электроэнергия	тыс. Вг	9600	10320,00	11094,00	11094,00	11094,00
8. Аренда (в месяц)	тыс. Вг	1275,00	1370,63	1473,42	1473,42	1473,42
9. Услуги связи (в месяц)	тыс. Вг	300,00	322,50	346,69	346,69	346,69
10. Прочие расходы (в месяц)	тыс. Вг	1500,00	1612,50	1733,44	1733,44	1733,44
11. Персонал предприятия (должности, количество штатных единиц):		6	9	16	21	21
11.1 рабочие основного производства	чел.	3	5	10	13	13
11.2 рабочие вспомогательного производства	чел.	1	2	4	6	6
11.3 администрация:		2	2	2	2	2
11.3.1 Директор	чел.	1	1	1	1	1
11.3.2 Главный бухгалтер	чел.	1	1	1	1	1
12. Среднемесячная заработная плата (в разрезе штатных единиц):						
12.1 рабочие основного производства	тыс. Вг	400	430,00	462,25	500	500
12.2 рабочие вспомогательного производства	тыс. Вг	300	322,50	346,69	375	375
12.3 администрация:						

12.3.1 Директор	тыс. Вг	550	591,25	635,59	700	700
12.3.2 Главный бухгалтер	тыс. Вг	500	537,50	577,81	650	650
13. Первоначальная стоимость основных производственных фондов и нематериальных активов	тыс. Вг	56760,00	61017,00	65593,28	65593,28	65593,28
14. Норма амортизации основных производственных фондов и нематериальных активов	лет	5	5	5	5	5
15. Количество дней в периоде	шт.	310	310	310	310	310
16. Количество месяцев в периоде	шт.	12	12	12	12	12
17. Оборачиваемость производственных запасов	дней	15	15	15	10	10
18. Оборачиваемость дебиторской задолженности	дней	12	12	9	9	9
19. Оборачиваемость кредиторской задолженности	дней	15	15	15	10	10
20. Оборачиваемость фонда заработной платы	дней	30	30	30	30	30
21. Оборачиваемость фонда платежей в бюджет	дней	30	30	30	30	30
22. Вклад в Уставный фонд	тыс. Вг	43000	0	0	0	0
23. Получение долгосрочного кредита	тыс. Вг	21500	0	0	0	0
24. Процентная ставка по кредиту	%	14	14	14	14	14
25. Погашение основного долгосрочного займа	%	20	20	20	20	20
26. Доля погашения процентов	%	100	100	100	100	100
27. Нормы отчисления из чистой прибыли (в резервный фонд)	%	4	4	4	4	4

Прочие исходные данные по проекту, а также учет инфляции, Налоговое окружение приведены в таблицах 1.3, 1.4, 1.5.

Таблица 1.3 Исходные данные по проекту

Основные сведения по проекту	Показатели	Основные сведения по проекту	Показатели
1	2	3	4
Горизонт Расчета (лет)	5	Курс национальной денежной единицы (Вг) к 1	2550

		Евро на момент составления бизнес-плана	
Шаг расчета (месяц, квартал, год)	1 год	Ставка дисконтирования (%)	14
Вид принятой в проекте расчетной единицы	Вт	Дата начала реализации проекта	01.01.2006
Расчеты выполнены по состоянию на	16.12.2005		

Таблица 1.4. Учёт инфляции

Условия реализации проекта	Единица измерения	По годам реализации проекта				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	6
1. Темп инфляции в период:						
1.1 сырье, материалы, комплектующие	%	7,5	7,5	7,5	0	0
1.2 топливно-энергетические ресурсы	%	7,5	7,5	7,5	0	0
1.3 заработная плата	%	7,5	7,5	7,5	0	0
2. Прогнозируемый курс Вт за 1 у.е.	Вт	2550	2741,25	2946,844	2946,84375	2946,8438
Темп роста обменного курса за период	%	4,41	6,976744186	6,976744	0	0

Таблица 1.5. Налоговое окружение

Виды налогов и сборов	По годам реализации проекта									
	2006		2007		2008		2009		2010	
	База	%	База	%	База	%	База	%	База	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ИЗ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ										
НДС	Выручка	18	Выручка	18	Выручка	18	Выручка	18	Выручка	18
Отчисления в республиканский бюджет по единому нормативу	Выручка	2	Выручка	2	Выручка	2	Выручка	2	Выручка	2
ОТНОСИМЫЕ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ										
Чрезвычайный налог и фонд содействия занятости	ФОТ	1	ФОТ	1	ФОТ	1	ФОТ	1	ФОТ	1
ФСЗН	ФОТ	35	ФОТ	35	ФОТ	35	ФОТ	35	ФОТ	35

Обязательное страхование работников	ФОТ	0,8	ФОТ	0,8	ФОТ	0,8	ФОТ	0,8	ФОТ	0,8
ИЗ ПРИБЫЛИ										
Налог на недвижимость	Остаточная стоимость ОС	1	Остаточная стоимость ОС	1	Остаточная стоимость ОС	1	Остаточная стоимость ОС	1	Остаточная стоимость ОС	1
Налог на прибыль	Налогооблагаемая прибыль	24	Налогооблагаемая прибыль	24	Налогооблагаемая прибыль	24	Налогооблагаемая прибыль	24	Налогооблагаемая прибыль	24
Местные (транспортный сбор и сбор на инфраструктуру города)	Налогооблагаемая прибыль на прибыль	-4	Налогооблагаемая прибыль на налог на прибыль	-4	Налогооблагаемая прибыль на налог на прибыль	-4	Налогооблагаемая прибыль на налог на прибыль	-4	Налогооблагаемая прибыль на налог на прибыль	-4

2. Описание продукции

При выборе видов производимых товаров важное место отводилось сбалансированности видов и объемов выпускаемой продукции, позволяющей рационально использовать имеющееся сырье и материалы.

В соответствии с программой развития предприятия запланирован выпуск широкого ассортимента изделий, а также сервисных услуг.

К выпуску планируется следующая структура ассортимента:

Окна и оконные рамы различных видов и форм

Двери и дверные проёмы

Современное оборудование позволяет выпускать высококачественные изделия с гарантией не менее 5 лет, отвечающие всем нормам мирового стандарта по доступным широкому кругу населения ценам, что также является важным фактором успеха предприятия и его конкурентоспособности.

Сырье и поставки:

Поставка сырья и материалов будет осуществляться из различных источников.

Основной источник поступления материалов и комплектующих - это

известные фирмы-производители КВЕ, ВЕКА, Рехау из Германии либо их представители в Регионе либо в России. Планируется также закупки, при возможности, комплектующих изделий белорусских фирм-изготовителей, а также вспомогательных материалов в пределах СНГ при предоставлении поставщиками товара, соответствующего по качеству и цене западным аналогам.

Материалы и комплектующие будут приобретаться ежемесячно в зависимости от их расходования.

Поставки сырья и материалов будут осуществляться автомобильным транспортом, с объемами, позволяющими минимизировать цены. Разгрузка и складирование будут механизированы, продукция будет поступать на паллетах, что позволит снизить трудоемкость и затраты.

Остановимся подробнее на процессе изготовления окон – основном виде деятельности предприятия.

Технологическая цепочка изготовления стандартного окна включает в себя последовательное выполнение следующих операций:

- 1) доставка, разгрузка и складирование профиля;
- 2) нарезка профиля на заготовки;
- 3) нарезка стального усилителя;
- 4) вставка и крепление стальных усилителей;
- 5) сверление и фрезерование отверстий для водоотлива, вентиляции и фурнитуры;
- 6) сваривание углов рамы и створки;
- 7) механическое присоединение вертикальных и горизонтальных импостов;
- 8) зачистка углов;
- 9) монтаж фурнитуры;
- 9.1) Преподы все ЛОХИ.
- 10) вставка уплотнителей по контуру окна;
- 11) вставка стеклопакетов (остекление);

12) функциональный контроль, проверка комплектации и промежуточное складирование готовых окон;

13) окончательный выходной контроль качества, отгрузка и доставка потребителю.

Профили для изготовления окон поставляются в специальных упаковках - паллетах. Длина профиля, выходящего из экструдера, и упаковываемого на паллет составляет 6 м.

Профили могут поставляться как белыми, так и окрашенными в массу в соответствии с каталогом производителя. На профили с одной или с двух сторон может быть нанесена ламинирующая пленка, аналогично в соответствии с каталогом. При необходимости изготовитель окон для единичного конкретного объекта может заказать ламинацию профиля пленкой, которая отсутствует в каталоге производителя профильной системы, однако может быть нанесена на профиль предприятием, специализирующимся на ламинации.

На производстве профили следует хранить на жестких стеллажах, чтобы избежать провисания и скручивания. Высота уложенных в штабели профилей не должна превышать 1 м. Профили нельзя хранить под открытым небом, избегая болезненных для ПВХ перепадов температур, вызванных перегревом солнечными лучами и переохлаждением в зимнее время.

Это значит, что предприятию придется организовывать регулярные поставки сравнительно небольших партий профиля из-за достаточно сложных условий хранения.

Огромное значение для успеха предприятия имеет его допуск к поставкам к муниципальному строительству. Для этого нужно пройти сертификацию и получить соответствующие лицензии.

3. Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга

Маркетинговые исследования показали, что в последнее время очень

интенсивно развивается производство пластиковых окон и дверных блоков, а также конструкций из деревянных и дерево-алюминиевых профилей с термовставками из пластика. Сегодня в РБ имеется большой выбор материалов: для производства окон и дверей. Приверженцы каждого материала приводят свои аргументы в его пользу.

По объемам продаж в РБ лидируют окна из ПВХ.

В Германии более половины окон производится из ПВХ-профиля, 26% — из дерева, 18% — из алюминия и 4% окон — комбинированные.

В Австрии ситуация несколько иная: здесь пластиковые окна занимают значительно меньший сегмент рынка.

В Финляндии наибольшей популярностью пользуются комбинированные окна, а во Франции и Бельгии — чисто деревянные, по качеству совершенно несравнимые с российской массовой «столяркой».

Необходимо отметить, что окна с деревянными рамами со сравнимыми характеристиками стоят примерно на 20 – 25% дороже изделий из ПВХ из-за более дорогого сырья и более сложного и дорогостоящего оборудования для производства. По этим причинам широкое распространение «новых» деревянных конструкций в ближайшее время не предвидится и серьезной конкуренции ПВХ дерево не составит.

Строительная отрасль готова к повсеместной замене устаревших окон на современные. Эта замена жизненно необходима, поскольку страна не может себе позволить и дальше расточительно расходовать энергию — потери тепла в жилищно-коммунальном хозяйстве составляют 20% общего энергобаланса. Чтобы решить проблему энергопотерь, необходимо увеличить мощности по производству «теплых» окон примерно в 7 раз.

Основным рынком сбыта производимой продукции предполагается г. Брест, Брестская область. В перспективе планируются также поставки в другие области Беларуси и Россию (Москва, Санкт Петербург, Калуга, Тверь).

Рынок полимерных строительных конструкций в силу своих особенностей может быть сегментирован следующим образом:

Строительство и ремонт зданий производственного назначения;
Строительство и ремонт жилых помещений;
Строительство и ремонт офисов, представительств и торговых павильонов.

Согласно проведенного опроса потенциальных потребителей, основными стимулами при покупке являются:

Для строительства и ремонта зданий производственного назначения - возможность значительно снизить затраты на отопление и профилактический ремонт.

Для строительства и ремонта жилых зданий и помещений – дизайн, повышенная звуко- и теплоизоляция, долгий срок службы без ремонта, удобство в обслуживании, цена.

Для строительства и ремонта офисов, представительств фирм и торговых павильонов – престижность, практичность (долгий срок службы), индивидуальный дизайн, быстрота изготовления и монтажа.

Таким образом, наибольшим потребителем подобной продукции являются на сегодняшний день средние и мелкие фирмы коммерческие фирмы, однако с прогнозируемым увеличением платежеспособного спроса со стороны населения спрос на ПВХ конструкции для строительства и ремонта жилых помещений будет возрастать, и приобретать все большее значение.

Анализ конкурентов:

1. «Компо». Современное оборудование. Производство и установка изделий из ПВХ, алюминия, комбинированных. Из-за дорогостоящего оборудования и сырья, изделия получаются несколько дороже аналогичных от конкурентов.

2. «Канталь-Союз». Производство и установка окон и дверей из ПВХ и дерева. Отказ от массового использования пятикмерного профиля для удешевления продукции.

3. «Лайк Пол». Производство и установка дверей и окон из ПВХ.

Использует турецкий профиль, чем несколько проигрывает предыдущим фирмам. Имеет большой опыт работы и, соответственно, связи и репутацию.

Сравнительная оценка фирм-конкурентов представлена в таб. 3.1

Таблица 3.1 Сравнительные характеристики фирм-конкурентов

Фирма	«Компо»	«Канталь-Союз»	«Лайк Пол»
Показатель	«Компо»	«Канталь-Союз»	«Лайк Пол»
Качество	Высокое	Приемлемое	Ниже приемлемого
Технические характеристики продукции	Технология производства подобна рассматриваемой в проекте	Низкие параметры влагостойкости	Низкие параметры водопроницаемости
Услуги	Весь спектр услуг от консультирования клиентов до гарантийного и пост гарантийного обслуживания	Слабый технический информационный сервис, гарантийное обслуживание	Слабый технический информационный сервис, гарантийное обслуживание
Скорость исполнения заказа (от получения заказа до установки)	2-3 недели	1 – 1,5 недели	2 – 2,5 недели
Реклама	Постоянная с использованием всех видов носителей	Периодическая (радио, печатные СМИ, региональное телевидение)	Периодическая с использованием всех видов носителей
Менеджмент	Достаточно гибкая структура управления, высокий профессионализм менеджеров, но не дружелюбна для конечного потребителя	Структура управления неоправданно усложнена, средний профессионализм менеджеров	Замедленное принятие решений, лучшие кадры ушли в своё время на другие предприятия, новый состав менеджеров имеет средний и ниже среднего проф. уровень. Использование массы посредников при продаже физ. лицам
Цены	В премиум сегменте цены соответствуют качеству продукции и услуг, индивидуальный подход клиенту в области ценообразования. Для «обычной» продукции цены сознательно завышены.	Одни из самых низких цен в регионе, ценовая политика не достаточно гибкая из-за неэффективной структуры принятия решений	Цены не оправдывают качество. Отсутствие гибкости в ценообразовании.
Имидж	Наибольшее качество	Низкие цены при	Состарившийся бывший

	обслуживания продукции. Дорого качественно.	и и умеренном качестве	лидер
--	---	---------------------------	-------

Остальные фирмы, работающие на рынке, равняются на них в ценообразовании. Так как конкуренты постоянно анализируют друг друга, конечная цена готовой продукции практически одинакова, хотя продукция существенно отличается по качеству.

Средняя цена по рынку для рассматриваемой здесь продукции составила:

- окно стандартное поворотно-откидное 1290x1540 - 360 000 Bг
- окно поворотно-откидное+фиксированное 1560x2620 – 432 000 Bг

Таким образом, из приведенного анализа видно, что цена продукта не является определяющим успех (объем продаж) показателем. Для достижения поставленных целей необходимо:

обеспечить высокое качество производимых изделий;

обеспечить информационную поддержку потребителей с объяснением повышенных эксплуатационных свойств предлагаемой продукции всеми видами рекламы, а так же консультированием клиентов по телефону, посредством сети интернет и на местах продаж (приема заказов);

использовать все доступные рекламные носители;

повысить скорость исполнения заказа до 4 – 5 дней (т.е. «На конец этой/начало следующей недели»);

создать широкую сеть дилеров (в основном ИП, работающих по контракту) с квалифицированным персоналом (для возможно большей скорости обработки заказа и оказания высококачественных консультационных услуг на местах продаж);

использование «агрессивной» технологии продаж.

Прогнозируемые цены на продукцию приводятся в таблице 3.2.

Таблица 3.2. Прогнозные цены на продукцию

<i>Прогнозная цена</i>	<i>Справочно: цена конкурентов 2006</i>	<i>По годам реализации проекта</i>				
		<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
- окно стандартное поворотно-откидное 1290x1540	360,00	300,00	322,50	346,69	346,69	346,69
- окно поворотно-откидное+фиксированное 1560x2620	432,00	360,00	387,00	416,03	416,03	416,03

4. Производственный план

Основной целью производственного плана является предоставление информации по обеспеченности с производственной стороны выпуска продукции и разработка мер по поддержанию и развитию производства. Производственный план призван ответить на вопрос, как фирма намерена создавать свою продукцию или услуги, охарактеризовать ее производственную деятельность. Таким образом производственный план призван доказать эффективность и надежность организуемого производства.

Производственная идея ИООО «РикоПрофиль» состоит в том, что предприятие способно освоить в достаточно быстрые сроки выпуск готовой продукции и выйти на рынок внутри республики.

Начать реализацию проекта планируется с первого января 2006 года. Программа производства ИООО «РикоПрофиль» разрабатывается сроком на 5 лет. Место реализации проекта – г. Брест. Город является областным центром, имеет выгодное место расположения, имеет место большое количество квалифицированных кадров, уровень дохода на душу населения достаточно высок в сравнении с другими городами республики, что положительно скажется на спросе такого рода продукции. Производственные площади арендуются у ОАО «Брестхлебопродукт». В отчётный период

строительство новых площадей или выкуп этих не планируется.

Вид выпускаемой продукции – окна с рамой из поливинилхлорида. Для организации производства планируется, прежде всего, приобрести оборудование стоимостью 56 млн. белорусских рублей. Оборудование подобрано одним из учредителей – профессиональным технологом в области производства окон и дверей из образцов лучших фирм Германии для наилучшего соотношения цены и качества.

Изначально предприятие планирует 50%-ю загрузку оборудования. Это сделано для того, чтобы можно было откалибровать оборудование в режиме неполной загрузки, а также не создать излишние запасы готовой продукции в то время, пока будет отвоёвываться доля на рынке.

Предполагаемый рынок сбыта продукции ИООО «РикоПрофиль» в течение прогнозируемого периода – рынок РБ. Предприятие будет ориентироваться на отечественного потребителя, климат Брестской и Гомельской областей.

Соответственно, программа выпуска и реализации продукции будет выглядеть следующим образом:

Таблица 4.1 Программа производства и реализации продукции

Наименование показателей	Ед. изм.	По годам реализации проекта					2010
		2006	2007	2008	2009	2010	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>6</i>	
1. Использование производственных мощностей, ИПМ	%	50	75	100	100	100	
2. Объём производства в нат.выражении за период, ОП :							
- окно стандартное 1290x1540	шт	3 600	5 400	7 200	9 600	9 600	
- окно поворотно-откидное+фиксированное 1560x2620	шт	1 200	1 800	2 400	2 400	2 400	
3. Объём производства в стоим.выражении за период:							
- окно стандартное 1290x1540	тыс. Вг	1 080 000	1 741 500	2 496 150	3 328 200	3 328 200	
- окно поворотно-откидное+фиксированное 1560x2620	тыс. Вг	432 000	696 600	998 460	998 460	998 460	
4. Выручка от реализации, В	тыс. Вг	1 512 000	2 438 100	3 494 610	4 326 660	4 326 660	
5. Удельный вес реализованного товара по рынкам сбыта:							
- внутренний рынок	%	100	100	100	100	100	
- внешний рынок	%	0	0	0	0	0	

Расходы по калькуляционным статьям сырьё и материалы, топливо и энергия, заработная плата производственных рабочих определены исходя из нормативов затрат на единицу изделия в белорусских рублях и объемов производства в натуральном выражении. В качестве калькуляционных единиц выступает 1 единица продукции(окно).

Сырьё и материалы будут, в основном, завозиться из-за рубежа. Исключение составят только стеклопакеты, которые будут закупаться на предприятии «ВескоБел». Их производство полностью соответствует тому уровню качества продукции, который мы хотели бы производить. Основной

поставщик профиля, арматуры и проч. – фирма “Roto”, имеющая представителей в г.Минске(для облегчения расчётов). Проектирование ведётся на базе программ, предоставленных компанией «Schueko».

Сырьё требуется предприятию постоянно. С целью минимизации расходов по хранению сырья и связывания денежных средств, идеально было бы организовать гибкую систему снабжения по принципу “just in time”. Но, учитывая наши реалии, а также то, что сырьё идёт из-за границы, мы решили делать небольшой запас сырья. Расчёт потребности в сырьевых ресурсах приведён в таблице Приложения 1.

Потребность в тепло- и электроэнергии, а также затраты на них приведены в таблице Приложения 2.

Планирование расходов на оплату труда персонала приводится в таблице Приложения 3. Переход на 4й год реализации на 2 смены работы позволил при тех же временных рамках выпускать на 33% больше продукции. Следовательно, ускоряется время обработки одного заказа, что даст некоторые дополнительные конкурентные преимущества.

Т.к ИООО «РикоПрофиль» планирует покупать оборудование для производства продукции, а не арендовать его, то ему необходимо рассчитать сумму амортизационных отчислений. Форма амортизации - простая линейная. Величина амортизации по ОПФ и их остаточная стоимость отражены в таблице 4.2.

Таблица 4.2. Расчет амортизационных отчислений, тыс. Вг

Наименование основных фондов	Норма амортизации, НА, %	Ед. изм.	По годам реализации проекта				
			2006	2007	2008	2009	2010
I	2	3	4	5	6	7	7
1.Первоначальная стоимость основных средств, ПСВОА:	x	тыс. Вг					
пила по металлу Франц Хаберле маш № 1422821289	x	тыс. Вг	2365	2542,375	2733,053	2733,0531	2733,0531

Двойная пила для скосов Елуматек № 29986	x	тыс. Вг	5504	5916,8	6360,56	6360,56	6360,56
Фреза для выборки Хаффнер тип АФ 361	x	тыс. Вг	1827,5	1964,5625	2111,905	2111,9047	2111,9047
Водоубирающая фреза фирмы Ротокс	x	тыс. Вг	2257,5	2426,8125	2608,823	2608,8234	2608,8234
Двухголовочный сварочный автомат Хассомат тип НЛ 2002	x	тыс. Вг	7955	8551,625	9192,997	9192,9969	9192,9969
Копировальная верхняя фреза со сверлом для ручек	x	тыс. Вг	2042,5	2195,6875	2360,364	2360,3641	2360,3641
Одноголовочный сварочный аппарат Урбан АКС 3610/СР	x	тыс. Вг	8277,5	8898,3125	9565,686	9565,6859	9565,6859
Очистительный станок для сварочных швов Урбан Тип СВ 400/С № 42647	x	тыс. Вг	7804,5	8389,8375	9019,075	9019,0753	9019,0753
Пила для порезки штапика Хаффнер	x	тыс. Вг	4085	4391,375	4720,728	4720,7281	4720,7281
Пресс для установки стеклопакетов фирмы Федерхен № 29627	x	тыс. Вг	4945,00	5315,875	5714,566	5714,5656	5714,5656
Ускоренный круглопильный станок Грауле Тип 85 Н	x	тыс. Вг	2472,50	2657,9375	2857,283	2857,2828	2857,2828
Компрессор Schneider Masch.-Nr. 995309503 с устройством для холодной сушки воздуха Шнайдер 44016СД ОО Ф	x	тыс. Вг	4386,00	4714,95	5068,571	5068,5713	5068,5713
Сверлильно-фрезерный станок Вегома Тип 101/СК 6	x	тыс. Вг	2300,50	2473,0375	2658,515	2658,5153	2658,5153
2. Амортизационные отчисления, А							
пила по металлу Франц Хэберле маш № 1422821289	20	тыс. Вг	473	508,475	546,6106	546,61063	546,61063
Двойная пила для скосов Елуматек № 29986	25	тыс. Вг	1376	1479,2	1590,14	1590,14	1590,14
Фреза для выборки Хаффнер тип АФ 361	24	тыс. Вг	438,6	471,495	506,8571	506,85713	506,85713
Водоубирающая фреза фирмы Ротокс	22	тыс. Вг	496,65	533,89875	573,9412	573,94116	573,94116
Двухголовочный сварочный автомат Хассомат тип НЛ 2002	15	тыс. Вг	1193,25	1282,7438	1378,95	1378,9495	1378,9495
Копировальная верхняя фреза со сверлом для ручек	21	тыс. Вг	428,925	461,09438	495,6765	495,67645	495,67645
Одноголовочный сварочный аппарат Урбан АКС 3610/СР	15	тыс. Вг	1241,625	1334,7469	1434,853	1434,8529	1434,8529
Очистительный станок для сварочных швов Урбан Тип СВ 400/С № 42647	19	тыс. Вг	1482,855	1594,0691	1713,624	1713,6243	1713,6243

Пила для порезки штапика Хаффнер	21	тыс. Вг	857,85	922,18875	991,3529	991,35291	991,35291
Пресс для установки стеклопакетов фирмы Федерхен № 29627	20	тыс. Вг	989	1063,175	1142,913	1142,9131	1142,9131
Усорезный круглопильный станок Грауле Тип 85 Н	22	тыс. Вг	543,95	584,74625	628,6022	628,60222	628,60222
Компрессор Schneider Masch.-Nr. 995309503 с устройством для холодной сушки воздуха Шнайдер 44016СД ОО Ф	15	тыс. Вг	657,9	707,2425	760,2857	760,28569	760,28569
Сверлильно-фрезерный станок Вегома Тип 101/СК 6	24	тыс. Вг	552,12	593,529	638,0437	638,04368	638,04368
3. Всего первоначальная стоимость, ПСВОА	x	тыс. Вг	56222,50	60439,19	64972,13	64972,13	64972,13
4. Всего амортизационных отчислений, А	x	тыс. Вг	10731,73	11536,604	12401,85	12401,85	12401,85
5. Накопительная амортизация, НакА	x	тыс. Вг	10731,73	22268,329	34670,184	47072,029	59473,878
6. Остаточная стоимость основных средств, ОСВОА	x	тыс. Вг	45490,78	38170,86	30301,95	17900,10	5498,25

Рассчитав эти данные, мы можем провести расчёт полных издержек на производство продукции. Калькуляцию я привожу в таблице 4.3.

Таблица 4.3. Полные издержки на реализуемые услуги, тыс. Вг

Виды и статьи затрат	По годам реализации проекта				
	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	5
1. ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ					
1.1 Сырьё, материалы, покупные комплектующие	962495,20	1552023,50	2224567,02	2736435,20	2736435,20
1.2 Топливо и энергия на технологические цели (переменная составляющая)	2492,00	4018,35	5759,64	7199,54	7199,54
1.3 Расходы на оплату труда (заработная плата рабочих основного производства)	14400,00	25800,00	55470,00	78000,00	78000,00
1.4 Отчисления от средств на оплату труда	6177,60	11068,20	23796,63	33462,00	33462,00
В том числе:					
1.4.1 единый платеж	561,60	1006,20	2163,33	3042,00	3042,00
1.4.2 отчисления в фонд социальной защиты	5040,00	9030,00	19414,50	27300,00	27300,00

1.4.3 страхование работников	576,00	1032,00	2218,80	3120,00	3120,00
2. ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ					
2.1 Аренда	15300,00	16447,50	17681,06	17681,06	17681,06
2.2 Расходы на оплату труда	16200,00	21285,00	31201,88	43200,00	43200,00
2.2.1 вспомогательного персонала	3600,00	7740,00	16641,00	27000,00	27000,00
2.2.2 администрации	12600,00	13545,00	14560,88	16200,00	16200,00
2.3 Отчисления от средств на оплату труда	6301,80	8279,87	12137,53	16804,80	16804,80
В том числе:					
2.3.1 единый платеж	631,80	830,12	1216,87	1684,80	1684,80
2.3.2 отчисления в фонд социальной защиты	5670,00	7449,75	10920,66	15120,00	15120,00
2.3.3 страхование работников	648,00	851,40	1248,08	1728,00	1728,00
2.4 Топливо и энергия (постоянная составляющая)	14850,00	14850,00	17161,03	17161,03	17161,03
2.5 Услуги связи	3600,00	3870,00	4160,25	4160,25	4160,25
2.6 Прочие расходы	18000,00	19350,00	20801,25	20801,25	20801,25
2.7 Амортизация	10731,73	11536,60	12401,85	12401,85	12401,85
3. ПОЛНЫЕ ИЗДЕРЖКИ НА РЕАЛИЗУЕМЫЕ УСЛУГИ, СС					
3.1 Переменные издержки, ПерИ	985564,80	1592910,05	2309593,29	2855096,74	2855096,74
3.2 Постоянные издержки, ПостИ	84983,53	95618,97	115544,85	132210,24	132210,24
Итого издержек:	1070548,32	1688529,02	2425138,13	2987306,98	2987306,98

5. Финансовый план

Для успешного функционирования предприятия оно должно обладать достаточным запасом денежных средств. Следовательно, в него надо инвестировать.

Инвестиционные издержки определяются как сумма основного капитала (капитальные затраты) и чистого оборотного капитала. При этом основной капитал представляет собой ресурсы, требуемые для сооружения и оснащения предприятия, а чистый оборотный капитал соответствует ресурсам, необходимым для полной или частичной его эксплуатации.

При планировании инвестиционных издержек отдельно рассчитываем

потребность в первоначальном оборотном капитале, учитывая изменения, которые могут возникнуть во время эксплуатации предприятия.

После расчёта потребности в чистом оборотном капитале, который представляет собой разности текущих активов и пассивов, подсчитаем общие инвестиционные затраты по организации производства. Соответственно, определяемся и с источниками финансирования. Хотя эти рассчитанные данные и не приводятся, они будут использованы для сводного расчёта, который представлен в таблице 5.1.

Таблица 5.1 Сводный расчёт

Вид долговых обязательств	По годам реализации проекта					Всего обяза- тельств
	2006	2007	2008	2009	2010	
1	2	3	4	5	6	7
1. Задолженность по кредиту на начало периода	0,00	17200,00	12900,00	8600,00	4300,00	x
2. Сумма получаемого кредита	21500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21500,00
3. Итого сумма основного долга (сумма строк 1 и 2)	21500,00	17200,00	12900,00	8600,00	4300,00	x
4. начислено процентов	3010,00	2408,00	1806,00	1204,00	602,00	x
5. Погашение основного долга	4300,00	4300,00	4300,00	4300,00	4300,00	x
6. Погашение процентов	3010,00	2408,00	1806,00	1204,00	602,00	x
7. Итого погашение основного долга и процентов (сумма строк 5 и 6)	7310,00	6708,00	6106,00	5504,00	4902,00	x
8. Задолженность по кредиту на конец периода (разность строк 3 и 7)	17200,00	12900,00	8600,00	4300,00	0,00	x

Так как кредит будет выплачен, предприятие сможет на шестой год полностью оперировать своими доходами, а также взять новый крупный долгосрочный кредит для дальнейшего развития.

Теперь нам нужно рассчитать чистую прибыль, сведя в таблицу 5.2. предыдущие данные и налоги, которые требуется уплатить.

Таблица 5.2. Расчет чистой прибыли от реализации продукции, Вг

Виды поступлений и издержек	По годам реализации проекта				
	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6
1. Выручка от реализации	1512000,00	2438100,00	3494610,00	4326660,00	4326660,00
2. Налоги и отчисления из выручки:	268336,41	432692,47	620192,54	767857,43	767857,43
2.1 НДС	230644,07	371913,56	533076,10	659998,98	659998,98
2.2 Отчисления в республиканские фонды и в местные целевые фонды, ОМЦФ, ОРФП	37692,35	60778,91	87116,44	107858,44	107858,44
3. Переменные издержки, ПерИ	985564,80	1592910,05	2309593,29	2855096,74	2855096,74
4. Переменная прибыль (стр.1 - стр.2 - стр.3)	258098,79	412497,48	564824,18	703705,83	703705,83
5. Постоянные издержки, ПостИ	84983,53	95618,97	115544,85	132210,24	132210,24
6. Прибыль от реализации продукции (стр.4 - стр.5)	173115,26	316878,51	449279,33	571495,59	571495,59
7. Прочие доходы (расходы)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8. Прибыль балансовая (стр.6 +/- стр.7)	173115,26	316878,51	449279,33	571495,59	571495,59
9. Льготируемая прибыль	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10. Налог на недвижимость	454,91	381,71	303,02	179,00	54,98
11. Налогооблагаемая прибыль (стр.8 - стр.9 - стр.10)	172660,36	316496,80	448976,31	571316,59	571440,61
12. Налоги из прибыли - всего	46687,36	85580,73	121403,19	154484,01	154517,54
12.1 Налог на прибыль	41438,49	75959,23	107754,31	137115,98	137145,75
12.2 Местные налоги	5248,87	9621,50	13648,88	17368,02	17371,79
13. Чистая прибыль (стр.8 - стр.10 - стр.12)	125973,00	230916,07	327573,11	416832,58	416923,07
14. Использование чистой прибыли	12348,92	15944,64	19208,92	22177,30	21578,92
14.1 Погашение задолженности по кредитам	7310,00	6708,00	6106,00	5504,00	4902,00
14.2 Отчисления в резервный фонд	5038,92	9236,64	13102,92	16673,30	16676,92
15. Прибыль в распоряжении предприятия (стр.13 - стр.14)	113624,08	214971,42	308364,19	394655,28	395344,14

Для удобства анализа приведём таблицу 5.3, где сведены налоги, уплачиваемые ИООО.

Таблица 5.3. Расчет величины обязательных отчислений, Вг

Виды поступлений и издержек	По годам реализации проекта				
	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	5
1.Налоги, выплачиваемые из выручки	268336,41	432692,47	620192,54	767857,43	767857,43
2.Налоги, выплачиваемые из прибыли	47142,27	85962,44	121706,21	154663,01	154572,52
3.Налоги, включаемые в себестоимость	12479,40	19348,07	35934,16	50266,80	50266,80
4.Всего обязательных отчислений, Нал	327958,08	538002,98	777832,91	972787,23	972696,75

Показатели эффективности проекта:

Теперь оценим эффективность проекта. Для этого, учитывая издержки финансирования, рассчитаем чистые потоки денежных средств и чистый дисконтированный доход.

Коэффициент дисконтирования вычисляем по формуле:

$$K_t = 1/(1+D)^t$$

Где D - годовая ставка дисконтирования (норма дисконта) – 14%

t - номер года реализации проекта

Таблица 5.4. Расчет чистого дисконтированного дохода

Виды поступлений и издержек	Расчетные данные по годам реализации проекта					Всего по проекту
	2006	2007	2008	2009	2010	
1	2	3	4	5	6	7
1. Номер периода	0	1	2	3	4	x
2. Приток капитала	136704,72	242452,67	339974,96	429234,43	429324,92	1577691,71
3. Отток капитала	-56760,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-56760,00

4. Чистый поток	79944,72	242452,67	339974,96	429234,43	429324,92	1520931,71
5. ЧИСТЫЙ ПОТОК(с нар. итогом)	79944,72	322397,39	662372,36	1091606,79	1520931,71	x
6. Коэффициент дисконтирования	1	0,877193	0,76946753	0,67497152	0,5920803	x
7. Дисконтированный приток	136704,72	212677,78	261599,696	289721,016	254194,82	1154898,03
8. Дисконтированный отток	-56760	0	0	0	0	-56760,00
9. Чистый дисконтированный доход	193464,72	212677,78	261599,696	289721,016	254194,82	1211658,03
10. Чистый дисконтированный доход(с нар. итогом)	193464,72	406142,5	667742,198	957463,214	1211658	x

Чистый дисконтированный доход показывает абсолютную величину прибыли, приведенной к началу реализации проекта и должен иметь положительное значение, иначе инвестиционный проект нельзя рассматривать как эффективный. Чистый дисконтированный доход характеризует интегральный эффект от реализации проекта и определяется как величина. Полученная дисконтированием (при постоянной ставке процента отдельно от каждого года) разницы между всеми годовыми оттоками реальных денег, накапливаемых в течении горизонта расчета проекта.

Показатели финансово-хозяйственной деятельности: индекс рентабельности, уровень безубыточности, коэффициент покрытия задолженности, рентабельности продаж и реализуемой продукции сводим в таблицу 5.5.

Таблица 5.5. Показатели финансово-хозяйственной деятельности

Наименование показателя	Обозначение	2006	2007	2008	2009	2010	Рек. Знач
-------------------------	-------------	------	------	------	------	------	-----------

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Индекс рентабельности	ИР	2,4084694					>1
2	Уровень безубыточности	УБ	32,93	23,18	20,46	18,79	18,79	<50%
3	Коэффициент покрытия задолженности	Кпз	18,70	36,14	55,68	77,99	87,58	>1,3
4	Рентабельность продаж	Рп	0,08331550	0,09471148	0,09373667	0,09634050	0,0963614	
5	Рентабельность реализуемой продукции	Ррп	0,11767150	0,13675576	0,135074	0,13953460	0,1395649	

В следующей таблице представлены показатели эффективности проекта.

Таблица 5.6. Показатели эффективности проекта

Показатели	В целом по проекту	По годам реализации проекта				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7
Показатели эффективности проекта						
1.Простой срок окупаемости	1	X	X	X	X	X
2.Чистый дисконтированный доход	1211658	X	X	X	X	X
3.Внутренняя норма доходности	550	X	X	X	X	X
4.Индекс доходности	20	X	X	X	X	X
5.Уровень безубыточности	X	32,9	23,2	20,5	18,8	18,8
6.Коэффициент покрытия задолженности	X	18,70	36,14	55,68	77,99	87,58
Финансовые показатели						
7.Рентабельность						
7.1.продаж	X	0,083	0,095	0,094	0,096	0,096
7.2.продукции	X	0,118	0,137	0,135	0,140	0,140

Как видно, в целом реализация проекта по производству окон из ПВХ экономически целесообразно и предприятие в будущем способно своевременно погашать свои обязательства перед кредиторами за счет средств, находящихся в его распоряжении.

Проект окупится уже в первый же год. Рентабельность продукции и

продаж даёт очень неплохие шансы после истечения срока реализации проекта обновить производство за собственный счёт.

Как видно, на эффективность проекта сильно зависит от цены. Руководство должно отслеживать все изменения цен и соответствующим образом использовать информацию об этих изменениях для увеличения эффективности работы предприятия.

Заключение

Итак, в ходе интересной и увлекательной работы над данным проектом, мною были рассмотрены теоретические и практические вопросы, посвященные составлению бизнес-плана производственного предприятия «РикоПрофиль». Производство окон в условиях продолжающегося роста объемов строительства даёт хорошие шансы на стабильный, увеличивающийся доход в будущем периоде.

После анализа всех пунктов данной курсовой работы, я сделал вывод, что предприятие вполне конкурентоспособно на рынке как Беларуси, так и России, оно выпускает современную и востребованную продукцию.

Бизнес-план является одним из важнейших инструментов планирования предпринимательской деятельности. При грамотном его составлении и использовании он даёт не только конкретные указания к действию, но и позволяет существенно экономить средства, выявляя способы экономить собственные средства.

Конкретно по данному проекту хочу отметить целесообразность использования кредита для организации производства.

Данный бизнес-план разработан с целью обоснования своевременности и полноты возврата кредитных средств и платежей по кредиту за счет накопления чистой прибыли предприятия от реализации своих услуг. Для подтверждения этих слов были приведены экономические и финансовые расчеты такие как: анализ рынка сбыта, расчет стоимости оборудования, себестоимости реализации услуг, анализ безубыточности.

В рамках финансовой части бизнес-плана был составлен прогнозный баланс на 2006-2010 гг. и проанализированы некоторые финансовые коэффициенты предприятия за этот период.

В течение срока реализации проекта будет получен ЧДД в размере 1894674 тысячи белорусских рублей.

Список использованных источников

- Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Л. Е. Стровский. –М.: ЮНИТИ, 1999. –823 с.
- Фомичев В. И. Международная торговля. –М.: Инфра-М, 1998.
- Основы внешнеэкономических знаний. (отв. Ред. И. П. Фаминский). –М.: Международные отношения, 1990
- Бизнес-план. Методические материалы /Бол ред. Р.Г. Маниловского, - М.: Финансы и статистика. 1995, 80с. 36
- Бужинский А.И. Методика экономического анализа деятельности предприятия. — Мн.:Интерпрессервис;Экоперспектива, 2002. — 576 с.
- Методические указания по выполнению курсовой работы./Головач Э.П. Козинец М.Т., БГТУ 2001 г.
- Материал, собранный в индивидуальном порядке на предприятии.

Приложение 1

Расчет потребности в сырьевых ресурсах

Наименование ресурса	Ед. изм.	Норма расхода на ед. услуги, НР	По годам реализации проекта														
			2006			2007			2008			2009			2010		
			Количество, К	Цена, Вр, Ц	Общая стоимость, тыс. Вр, ОС	Количество, К	Цена, Вр, Ц	Общая стоимость, тыс. Вр, ОС	Количество, К	Цена, Вр, Ц	Общая стоимость, тыс. Вр, ОС	Количество, К	Цена, Вр, Ц	Общая стоимость, тыс. Вр, ОС	Количество, К	Цена, Вр, Ц	Общая стоимость, тыс. Вр, ОС
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	13	14	15
5.1.1. Профиль армирующий для рамы	м.п.	5,18	18648,0	3050,0	56876,4	27972,0	3278,8	91713,2	37296,0	3524,7	131455,6	49728,0	3524,7	175274,1	49728,0	3524,7	175274,1
5.1.2 Профиль армирующий для створки	м.п.	3,59	12924,0	1285,0	16607,3	19386,0	1381,4	26779,3	25848,0	1485,0	38383,7	34464,0	1485,0	51178,3	34464,0	1485,0	51178,3
5.1.3 Стеклопакет	м.кв.	1,56	5616,0	20000,0	112320,0	8424,0	21500,0	181116,0	11232,0	23112,5	259599,6	14976,0	23112,5	346132,8	14976,0	23112,5	346132,8
5.1.4 Штапик 22	м.п.	3,89	14004,0	2364,0	33105,5	21006,0	2541,3	53382,5	28008,0	2731,9	76515,0	37344,0	2731,9	102020,0	37344,0	2731,9	102020,0
5.1.5 Профиль для створки 70/83 5К	м.п.	2,06	7416,0	9997,0	74137,8	11124,0	10746,8	119547,1	14832,0	11552,8	171350,9	19776,0	11552,8	228467,8	19776,0	11552,8	228467,8

5.1.6 Профиль для рамы	м.п.	2,83	10188,0	9226,0	93994,5	15282,0	9918,0	151566,1	20376,0	10661,8	217244,8	27168,0	10661,8	289659,7	27168,0	10661,8	289659,7
5.1.7 Импост	м.п.	1,45	5220,0	10845,0	56610,9	7830,0	11658,4	91285,1	10440,0	12532,8	130841,9	13920,0	12532,8	174455,9	13920,0	12532,8	174455,9
5.1.8 Т-соединитель	шт.	2	7200,0	4960,0	35712,0	10800,0	5332,0	57585,6	14400,0	5731,9	82539,4	19200,0	5731,9	110052,5	19200,0	5731,9	110052,5
5.1.9 Фурнитура	шт.	1	3600,0	51400,0	185040,0	5400,0	55255,0	298377,0	7200,0	59399,1	427673,7	9600,0	59399,1	570231,6	9600,0	59399,1	570231,6
5.2.1 Профиль армирующий для рамы	м.п.	7,85	9420,0	3050,0	28731,0	14130,0	3278,8	46328,7	18840,0	3524,7	66404,5	18840,0	3524,7	66404,5	18840,0	3524,7	66404,5
5.2.2 Профиль армирующий для створки	м.п.	5,04	6048,0	1285,0	7771,7	9072,0	1381,4	12531,8	12096,0	1485,0	17962,3	12096,0	1485,0	17962,3	12096,0	1485,0	17962,3
5.2.3 Стеклопакет	м.кв.	3,29	3948,0	20000,0	78960,0	5922,0	21500,0	127323,0	7896,0	23112,5	182496,3	7896,0	23112,5	182496,3	7896,0	23112,5	182496,3
5.2.4 Штапик 22	м.п.	4,12	4944,0	2364,0	11687,6	7416,0	2541,3	18846,3	9888,0	2731,9	27013,0	9888,0	2731,9	27013,0	9888,0	2731,9	27013,0
5.2.5 Профиль для створки 70/83 5К	м.п.	2,67	3204,0	9997,0	32030,4	4806,0	10746,8	51649,0	6408,0	11552,8	74030,2	6408,0	11552,8	74030,2	6408,0	11552,8	74030,2
5.2.6 Профиль для рамы	м.п.	3,18	3816,0	9226,0	35206,4	5724,0	9918,0	56770,3	7632,0	10661,8	81370,8	7632,0	10661,8	81370,8	7632,0	10661,8	81370,8
5.2.7 Импост	м.п.	2,04	2448,0	10845,0	26548,6	3672,0	11658,4	42809,6	4896,0	12532,8	61360,4	4896,0	12532,8	61360,4	4896,0	12532,8	61360,4
5.2.8 Т-соединитель	шт.	2,6	3120,0	4960,0	15475,2	4680,0	5332,0	24953,8	6240,0	5731,9	35767,1	6240,0	5731,9	35767,1	6240,0	5731,9	35767,1
5.2.9 Фурнитура	шт.	1	1200,0	51400,0	61680,0	1800,0	55255,0	99459,0	2400,0	59399,1	142557,9	2400,0	59399,1	142557,9	2400,0	59399,1	142557,9
Итого:	х	х	х	х	962495,2	х	х	1552023,5	х	х	2224567,022	х	х	2736435,2	х	х	2736435,2

Приложение 2

Расчет потребности в топливно-энергетических ресурсах

Наименование ресурса	Ед. изм.	Норма расхода на ед. услуги, НР	Цена, Ц	По годам реализации проекта									
				2006		2007		2008		2009		2010	
				Количество, К	Общая стоимость, тыс. Вр, ОС	Количество, К	Общая стоимость, тыс. Вр, ОС	Количество, К	Общая стоимость, тыс. Вр, ОС	Количество, К	Общая стоимость, тыс. Вр, ОС	Количество, К	Общая стоимость, тыс. Вр, ОС
1. Электроэнергия	кВт	х	х	х	12 092,00	х	14 338,35	х	16 853,64	х	18 293,54	х	18 293,54
1.1 переменные издержки	Вр	1	623	400,0	2492,00	600,0	4018,35	800,0	5759,64	1 000,0	7199,54	1 000,0	7199,54
1.2 постоянные издержки	Вр	х	х	х	9600,00	х	10320,00	х	11094,00	х	11094,00	х	11094,00
2. Теплоэнергия	ГКМ	х	х	х	5250,00	х	5643,75	х	6067,03	х	6067,03	х	6067,03
2.1 переменные издержки	Вр	х	х	х	0,00	х	0,00	х	0,00	х	0,00	х	0,00
2.2 постоянные издержки	Вр	х	х	х	5250,00	х	5643,75	х	6067,03	х	6067,03	х	6067,03
3. Итого затрат на ТЭР		х	х	х	17342,00	х	19982,10	х	22920,67	х	24360,58	х	24360,58
3.1 переменные издержки	Вр	х	х	х	2492,00	х	4018,35	х	5759,64	х	7199,54	х	7199,54
3.2 постоянные издержки	Вр	х	х	х	14850,00	х	15963,75	х	17161,03	х	17161,03	х	17161,03

Приложение 3

Расчет потребности в трудовых ресурсах и заработной плате, тыс. Вр.

Категория работающих	По годам реализации проекта														
	2006			2007			2008			2009			2010		
	Кол-во работаю- щих, чел., Ч	Средне- е-сячная з/пл, ЗП	Расходы на оплату труда	Кол-во работаю- щих, чел., Ч	Средне- е-сячная з/пл, ЗП	Расходы на оплату труда	Кол-во работаю- щих, чел., Ч	Средне- е-сячная з/пл, ЗП	Расход- ы на оплату труда	Кол-во работаю- щих, чел., Ч	Средне- е-сячная з/пл, ЗП	Расходы на оплату труда	Кол-во работаю- щих, чел., Ч	Средне- е-сячная з/пл, ЗП	Расходы на оплату труда
<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	11	12	13
1. Рабочие осн. производства	3	400	14 400	5	430	25 800	10	462	55 470	13	500	78 000	13	500	78 000
2. Рабочие вспом. производства	1	300	3 600	2	323	7 740	4	347	16 641	6	375	27 000	6	375	27 000
3. Администрация	2	x	12 600	2	x	13 545	2	x	14 561	2	x	16 200	2	0	16 200
3.1 Директор	1	550	6 600	1	591	7 095	1	636	7 627	1	700	8 400	1	700	8 400
3.3 Гл.бухгалтер	1	500	6 000	1	538	6 450	1	578	6 934	1	650	7 800	1	650	7 800
Итого:	6	x	30 600	9	x	47 085	16	x	86 672	21	x	121 200	0	x	121 200

Бизнес-план взят с <http://www.allbest.ru>