

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТЕХНОЛОГИЙ И УПРАВЛЕНИЯ ИМЕНИ К.Г. РАЗУМОВСКОГО
(ПЕРВЫЙ КАЗАЧИЙ
УНИВЕРСИТЕТ)**

Институт Экономики, менеджмента и
права

Кафедра «Оценки бизнеса, учёта и
корпоративных финансов»

Направление подготовки – 38.03.01
«Экономика»

Профиль – «Экономика организаций»

Допущен к защите:

Зав. кафедрой

_____ к.э.н. доцент Аничкина О.А.

« ___ » _____ 20 ___ г.

КОМПЛЕКСНАЯ ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Крыловой Александры Павловны

Ф.И.О. обучающегося

на тему: «Бизнес-план производства высокобелковых галет для людей с
повышенными физическими нагрузками»

Проект: «Производство высокобелковых галет для людей с
повышенными физическими нагрузками»

Научный
руководитель

_____ к.э.н., доцент, Сагина О. А.

подпись (ученая степень, ученое звание, фамилия, инициалы)

Руководитель ОП

_____ к.э.н., доцент, Сагина О. А.

подпись (ученая степень, ученое звание, фамилия, инициалы)

Студент (ка)

_____ Крылова Александра Павловна

подпись (фамилия, инициалы)

Москва 2020 г.

Дата защиты _____

Протокол ГЭК _____

Оценка ГЭК _____

Секретарь ГЭК _____

**ТЕМА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ
РАБОТЫ:**

-

Бизнес-план производства высокобелковых галет для людей с
повышенными физическими нагрузками

Выпускная квалификационная работа
выполнена на _____ страницах, содержит
_____ таблицу _____ рисунка.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТЕХНОЛОГИЙ И УПРАВЛЕНИЯ ИМЕНИ К.Г. РАЗУМОВСКОГО
(ПЕРВЫЙ КАЗАЧИЙ
УНИВЕРСИТЕТ)**

Институт (филиал) Экономика менеджмента и права
Кафедра Экономики и управления
Направление подготовки 38.03.01

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой

« ___ » _____ 20__ г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПОЛНЕНИЕ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ
РАБОТЫ**

Обучающемуся Крыловой Александре Павловне

(Фамилия, имя, отчество)

1. Тема: Бизнес-план производства высокобелковых галет
для людей с повышенными физическими
нагрузками

2. Срок сдачи ВКР:

фундаментальные научные труды, учебная
литература, справочная литература,

3. Исходные данные по работе: нормативные правовые документы,
документы организации-базы
преддипломной практики

4. Содержание ВКР:

Введение

Глава 1. Теоретические основы бизнес планирования

Глава 2. Бизнес план производства галет для людей с повышенными
физическими нагрузками

Заключение

5. Консультанты по работе (с указанием относящихся к ним разделов):

Раздел	Консультант	Подпись, дата	
		Задание выдал	Задание принял

Дата выдачи задания _____

Руководитель ВКР _____ к.э.н. доцент, Сагина О. А.
 _____ (подпись) (ученая степень, ученое звание, фамилия И.О.)

Задание принял к исполнению _____
Крылова А.П. (подпись) (фамилия И.О.)

КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК ВЫПОЛНЕНИЯ ВКР

№ раздела	Содержание раздела	Срок	
		Начала	Окончания
1	Подбор и изучение литературы		
2	Разработка 1-й главы		
3	Проверка 1-й главы руководителем и доработка ее по замечаниям руководителя		
4	Разработка 2-й главы		
5	Проверка 2-й главы руководителем и ее доработка		
6	Написание введения и заключения, представление законченной работы руководителю		
7	Проверка руководителем законченной работы		
8	Доработка ВКР по замечаниям руководителя и оформление работы		
9	Представление законченной работы на кафедру		

Руководитель ВКР _____
А. _____
фамилия И.О.) (подпись)

к.э.н. доцент, Сагина О.
(ученая степень, ученое звание,

Обучающийся _____
П. _____
(подпись)

Крылова А.
(фамилия И.О.)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ	9
1.1 Понятие, сущность, функции и основные элементы бизнес-плана.....	9
1.2 Основные показатели экономической эффективности бизнес - плана.....	20
1.3 Зарубежный опыт бизнес - планирования.....	25
ГЛАВА 2. БИЗНЕС-ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА ВЫСОКОБЕЛКОВЫХ ГАЛЕТ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ПОВЫШЕННЫМИ ФИЗИЧЕСКИМИ НАГРУЗКАМИ	31
2.1 Краткая характеристика финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия.....	31
2.2 Разработка бизнес-плана производства высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками.....	34
2.3 Расчёт финансовой эффективности производства высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками.....	38
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	42
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	43

ВВЕДЕНИЕ

Одним из приоритетных направлений государственной политики РФ в области здорового питания населения на период до 2020 является создание продуктов питания, которые призваны удовлетворить физиологические потребности организма человека в пищевых веществах и энергии.¹

Основным видом продовольствия в мире являются зерновые культуры. Это объясняется высокой питательной ценностью, способностью к складированию и перевозке, возможностью использования зерна в самых разнообразных целях. Продукты переработки зерновых - это мука, крупа, корма, глюкоза, различные пищевые и кормовые добавки, комплексные корма для животных, медицинская и фармацевтическая продукция, другие ценные продукты.

Также будут затронуты современные состояния и основные тенденции развития зерноперерабатывающей и мукомольной промышленности, обоснование и показатели экономической эффективности которых связаны с внедрением технологии производства продуктов из зерновых культур, расчеты экономической эффективности внедрения

1

Правительство Российской Федерации Распоряжение от 25 октября 2010 года №1873-р Об основах государственной политики в области здорового питания населения Российской Федерации на период до 2020 года

технологии производства на основе продуктов переработки зерна.

Данная тема будет актуальна, поскольку обеспечение населения продовольствием за счет собственного производства во многом зависит от эффективности функционирования растениеводства в целом и его ключевой отрасли - зернового хозяйства, поскольку зерно имеет стратегическое значение, определяя потенциал хлебной, мясной и молочной отрасли и участвуя, таким образом, в создании 60% продовольственного фонда.

Актуальность работы состоит в следующем. Производство высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками имеет огромное значение в улучшении качества жизни людей. Чем больше люди потребляют качественной продукции, тем выше критерий уровня роста жизни.

Объектом исследования является АО «ПУРАТОС».

Предметом исследования является разработка бизнес-плана производства высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками.

Проблематика исследования заключается в том, что на данный момент на российском рынке недостаточное количество разнообразного и доступного по ценовой категории ассортимента высокобелковой продукции для людей с повышенными физическими нагрузками. Для внедрения нового вида продукции в производство, нужно исследовать запросы потребителей, выделить продукты, которые пользуются наибольшим спросом, правильно выбрать целевой рынок. Данный процесс требует

соотнесения возможных затрат на внедрение новых технологий и оборудования для выпуска такой продукции, а также расчета результатов в виде выручки, дохода, срока окупаемости вложений и обоснования их эффективности.

Цель исследования выступает в разработке бизнес-плана и оценке экономической эффективности производства высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками.

Достижение поставленной цели потребовало решения следующих задач:

1. обосновать теоретические аспекты по разработке бизнес-плана

2. выявить основные тенденции в производстве высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками

3. обосновать целесообразность производства высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками

4. разработать бизнес-план производства высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками

5. рассчитать экономическую эффективность производства высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками

Гипотеза состоит в том, что предполагается если организовать производство высокобелковых галет для людей с повышенной физической активностью, то будет частично решена проблема удовлетворения пищевой и

энергетической ценности, витаминно-минерального комплекса армейских галет для военнослужащих.

Теоретической базой исследования являются наработки зарубежной экономической мысли, касающиеся различных аспектов экономической эффективности производства, содержащиеся в работах таких иностранных авторов как В. Парето², У. Петти³, Д. Рикардо⁴.

Значительный интерес, связанный с вопросами бизнес-планирования, представляют работы таких учёных как Ф. Аналоуи⁵, Д. Ф. Куратко, Р. М. Ходжетс⁶ и другие. В отечественной науке проблемой бизнес-планирования занимались ученые - В.П. Буров⁷, Р. А. Кильдеева⁸, С. С. Скобкин⁹, С. В. Петухова, Э.А Уткин, И.И. Ушаков.¹⁰

Американского экономиста И. Фишера можно считать основателем теории инвестиций. По мнению автора, у всех участников инвестиционного процесса должен существовать один мотив - это максимизация суммы первоначальных вложений. Для достижения поставленной цели владельцы

² Блауг М. Экономическая теория благосостояния Парето // Экономическая мысль в ретроспективе — М.: Дело, 1994. — С. 540-561. — XVII, 627 с.

³ Урсула Д.А. Проблема эффективности в современной науке //Под ред. А.Д.Урсула. - Кишинев, 1985. - С. 119.

⁴ Рикардо Д. Сочинения. Т.1. - М., 1965. - С. 53.

⁵ Аналоуи Ф., Караме А. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий. М., 2005. 400 с.

⁶ Куратко Д. Ф., Ходжетс Р. М. Entrepreneurship: a contemporary approach. The Dryden press, 1995-726с

⁷

Буров В.П. Бизнес-план инновационного проекта. Методика составления [Текст]: метод. пособие / В.П. Буров, В.А. Моршкин. - М.: Издательство ЦИПКК АП, 2014. -376 с.

⁸ Кильдеева Р.А. Составление бизнес-плана предприятия. Теория и практика: Учебное пособие. - Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2005. - 150 с.

⁹ Скобкин С. С. . Экономика гостиничного, ресторанного и туристического предприятия / Москва: Российская Экономическая Академия им. Г.В. Плеханова», 2009 г. - 272 с.

¹⁰ Петухова, С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект [Текст]/ С.В. Петухова.- М.:Омега-Л, 2012.-223 с.

компаний должны абстрагироваться от личных предпочтений. Подкрепил теорию И. Фишера быстрый рост количества первых американских взаимных фондов, занимающихся спекуляциями на биржевом рынке США. Теория автора стала своеобразным «стержнем» традиционного подхода к инвестированию.¹¹

Понятие "инвестиций" в современной научной литературе даны многими российскими и зарубежными авторами. Так, Аньшин В.М. дает определение инвестиций как "...материальные блага, от которых нужно отказаться сейчас, чтобы получить дополнительную стоимость в будущем".¹² Теплова Т.В. трактует их следующим образом: "Инвестиции – это вложение капитала с целью его последующего увеличения".¹³ Согласно Бочарова В.В., "Инвестиции – все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской и иных видов деятельности, в результате которых формируется прибыль и достигается социальный эффект".¹⁴ Дж. Н. Розенберг дает следующее определение: "Инвестиции – это капиталовложения, вклады, совокупность затрат, вложение денег с целью получения прибыли для роста дохода или капитала, либо в обеих этих целях".¹⁵

¹¹«История развития теории инвестиций» // [Электронный ресурс] URL: http://libraryno.ru/1-1-istoriya-razvitiya-teorii-investitsiy-2015_invest_analis_inov_deyat/ (дата обращения 10.03.2020)

¹² Аньшин, В.М. Инвестиционный анализ: Учебно-практическое пособие / В.М. Аньшин. – М.: Дело, 2014. – 280 с., 19 с.

¹³ Теплова, Т.В. Инвестиции. Углубленный курс / Т.В. Теплова. – М.: Юрайт-Издат, 2012. – 724 с., 21 с.

¹⁴ Бочаров, В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций / В.В. Бочаров. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 144 с., 9 с.

¹⁵ Розенберг, Дж. М. Инвестиции: терминологический словарь: пер. с англ. / Дж. М. Розенберг. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 400 с.

Методологической базой исследования являются метод анализа и синтеза, графический, экономико-статистический подход, системный подход, приёмы сравнения, обобщения и систематизации результатов исследования.

Основными источниками информации для проектной работы служат: финансовая отчетность предприятия АО «Пуратос» за 2017-2019 гг., учебная и научная литература в области экономики организаций, анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также источники сети Интернет.

Практическая часть выполнена на основе финансовой отчетности предприятия за 2017-2019 гг. АО «Пуратос».

Проект состоит из двух глав, введения, заключения, библиографического списка и приложений.

Первая глава работы посвящена рассмотрению теоретических вопросов, связанных с бизнес планированием, экономической эффективностью, а также с инвестированием и рассмотрением зарубежного опыта бизнес-планирования. В ней рассматриваются теоретические основы экономической эффективности проекта, основы бизнес планирования проекта.

Во второй главе - проводится анализ хозяйственной деятельности предприятия на текущем этапе его развития, производится расчёт экономической эффективности в соответствии с целью, поставленной в квалификационной работе.

В заключении на основе полученных результатов сделаны выводы и сформулированы предложения.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

1.1. Понятие, сущность, функции и основные элементы бизнес-плана

В условиях экономической нестабильности, снижения покупательского спроса, роста инфляции и прочих негативных факторов, являющихся характерными чертами экономического кризиса, особое значение в хозяйственной деятельности предприятия принимают меры по привлечению новых инвестиций, направляемых в развитие собственного потенциала или во внешние условия.

Под инвестициями понимают вложение капитала в любой форме с целью получения дохода или социального эффекта в будущем. Инвестиции - это процесс взаимодействия, по меньшей мере, двух сторон: предпринимателя (инициатора проекта) и инвестора (финансирующего проект). Успех проекта зависит от того, найдут ли эти стороны общий язык. Используемые сегодня общепринятые для всех развитых стран методы планирования и критерии оценки эффективности инвестиционных проектов являются тем самым языком, обеспечивающим диалог и взаимопонимание инвесторов и предпринимателей разных стран.

Большинство кредиторов или инвесторов не вложит деньги в бизнес, не увидев качественного бизнес-плана. Инвесторы обращают внимание на «четыре Д» предпринимателя: деловая репутация, денежный поток по обслуживанию долга, дополнительное обеспечение гарантий

и доля собственного капитала, которая должна быть не менее 50%.

Представление бизнес-плана проекта потенциальным инвесторам не менее важная и ответственная задача, чем его разработка.¹⁶

На каком бы уровне не велась хозяйственная деятельность, она всегда должна сопровождаться соизмерением результатов с затратами. Основной задачей экономики является определение варианта действий, который будет наиболее рациональным, а, следовательно, и самым эффективным в конкретном случае.

Успех любого предприятия напрямую зависит от рыночных механизмов. Также немало важную роль играет, насколько успешно данное предприятие планирует свои действия. Этап планирования и предварительного анализа намечаемой деятельности всегда предшествует этапу функционирования и внедрения. В этом случае немаловажной является предварительная оценка, анализ получаемой прибыли, расчет рентабельности, ликвидности и т.д., так как на основании этих показателей предприятие решает вопрос о дальнейшей деятельности в данном направлении.¹⁷

Первичный анализ деятельности способствует выявлению наиболее слабых сторон предприятия с целью дальнейшего их исправления, и сильных сторон - с целью дальнейшего их развития. Заглянуть в будущее организации

¹⁶ <https://www.ekportal.ru/page-id-1354.html>

¹⁷ Пивоваров К.В. Бизнес-планирование. Седьмое издание М.: 2015. - 189 с.

позволяет бизнес-планирование, а также помогает предусмотреть цели, сферу, масштабы и результаты ее деятельности в соизмерении с источниками и затратами.

Каждое производящее предприятие существует, ради выполнения продукции высокого качества (это может быть, как работа, так и различные услуги) в течение разумного времени и с максимальным удовлетворением требованиям заказчика. Планировка объема и масштаба производства продуктов необходимо сбалансировать с выполнением эффективного максимума затраченных на данные процессы ресурсов. Из этого становится ясно, что предприятия вынуждены искать такие формы и модели планирования, которые обеспечивали бы максимальную эффективность принимаемых решений. Оптимальным вариантом достижения таких решений в новых экономических условиях хозяйствования является бизнес-план.

Как составить бизнес-план для инвесторов? Что включить в этот документ? Что учесть при его составлении? Каким он должен быть по объёму или внешнему виду? Рассмотрим данные вопросы подробнее.

Бизнес-план - это подробный, четко структурированный и тщательно подготовленный документ, описывающий цели и задачи, которые необходимо решить предприятию (компании), способы достижения поставленных целей и технико-экономические показатели предприятия и/или проекта в результате их достижения. В нем содержится оценка текущего момента, сильных и слабых сторон проекта,

анализ рынка и информация о потребителях продукции или услуг.¹⁸

По мнению авторов Э.А. Уткина, И.И. Ушакова, С.В. Петуховой бизнес-план - это развернутое обоснование проекта, обеспечивающее возможность качественно оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный проект.¹⁹ По мнению В.П. Булова, бизнес-план - это объективная оценка предпринимательской деятельности и обязательный инструмент проектно-инвестиционных решений.²⁰ Все авторы сходятся во мнении, что понятие бизнес-плана отображает специфику деятельности организации, служит обоснованием инвестиционного этапа.

Бизнес-план помогает предпринимателям продумывать стратегию, соизмерять свой энтузиазм с реальностью и осознавать существующие ограничения. Это позволит избежать таких потенциально опасных ошибок, как нехватка капитала для функционирования фирмы, отрицательный баланс движения денежной наличности, неверный подбор персонала, неправильный выбор местонахождения предприятия и погоня не за тем рынком, который действительно нужен. Планирование особенно важно в коммерческой деятельности, где требуется предвидение в

¹⁸ Скобкин С. С. . Экономика гостиничного, ресторанного и туристического предприятия / Москва: Российская Экономическая Академия им. Г.В. Плеханова», 2016 г. - 272 с.

¹⁹ Петухова, С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект[Текст]/ С.В. Петухова.-М.:Омега-Л,2012.-223 с.

²⁰ Булов, В.П. Бизнес-план инновационного проекта. Методика составления[Текст]: метод. пособие / В.П. Булов, В.А. Морочкин. -М.: Издательство ЦИПКК АП, 2014. -376 с.

долгосрочной перспективе, предварительные разработки, предшествующие первым шагам предприятия.

На сегодняшний день ни один проект невозможно реализовать без качественно составленного бизнес-плана или технико-экономического обоснования. Можно сколько угодно рассуждать о целесообразности и формах бизнес-планирования, но сложно спорить с тем фактом, что прежде чем приступить к реализации инвестиционного проекта, необходимо определиться:

1. На каком рынке мы планируем работать?
2. Какая есть неудовлетворенная потребность?
3. Какую проблему решает наш продукт или услуга?
4. Кто наша целевая аудитория?
5. Какие ресурсы (люди, деньги, время, связи) нужны для реализации проекта?
6. Насколько проект будет эффективен и экономически целесообразен?
7. Где взять инвестиции и когда получится их вернуть?

Одной из основных целей разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайшие и отдельные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. Главная цель бизнес-плана - выработка стратегических решений путем рассмотрения предполагаемого объекта бизнеса с позиций маркетингового синтеза. Другие цели разработки бизнес-плана могут быть различными, например:

- получение кредитов или привлечение инвестиций;

- определение степени реальности достижения намеченных результатов;
- доказательства целесообразности реорганизации работы уже существующей фирмы или создания новой;
- убеждение сотрудников компании в возможности достижения качественных или количественных показателей, намеченных в проекте;
- привлечение для участия в проектах потенциальных инвесторов и партнеров.²¹

В современной практике бизнес - план выполняет пять функций:

1) возможность его использования для разработки стратегии бизнеса. Эта функция жизненно необходима в период создания предприятия, а также при выработке новых направлений деятельности.

2) планирование. Она позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы.

3) привлечение денежных средств - ссуды, кредиты. В современных российских условиях без кредитных ресурсов практически невозможно осуществить какой-либо значительный проект, однако получить кредит непросто. Главная причина заключается не столько в проблеме высоких процентных ставок, сколько в возросшей невозвратности кредитов. В этой ситуации банки предпринимают целый комплекс мер по обеспечению возврата денежных средств, среди которых следует отметить требования банковских гарантий, реального залога и другие,

²¹ Кильдеева Р.А. Составление бизнес-плана предприятия. Теория и практика: Учебное пособие. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2005. – 150 с.

но решающим фактором при предоставлении кредита является наличие проработанного бизнес-плана.

4) привлечение к реализации планов компании потенциальных партнеров, которые пожелают вложить в производство собственный капитал или имеющуюся у них технологию. Решение вопроса о предоставлении капитала, ресурсов или технологии возможно лишь при наличии бизнес-плана, отражающего курс развития компании на определенный период времени.

5) вовлечение всех сотрудников в процесс составления бизнес-плана позволяет улучшить их информированность о предстоящих действиях, скоординировать усилия, создать мотивацию достижения целей.

Для практической реализации процесса бизнес-планирования представляется важным соблюдение следующих принципов:

- гибкости, предполагающей постоянную адаптацию к изменениям среды, в которой функционирует данная организация;

- непрерывности, предполагающей «скользящий» характер планирования;

- коммуникативности, предусматривающей координацию и интеграцию усилий (все должно быть взаимосвязано и взаимозависимо);

- интерактивности, под которой подразумевается творческий характер планирования и неоднократность проработки уже готовых разделов плана;

- многовариантности, предполагающей выбор наилучшей возможности для достижения поставленной цели;

- участия, подразумевающего под собой важность самого процесса планирования с точки зрения вовлечения в него всех возможных участников будущей организации;

- адекватности отражения реальных проблем и самооценки в процессе планирования.²²

Жестко заданного формата бизнес-плана единого для всех не существует. Каждый бизнес-план по своему уникален, поскольку должен отражать особенности рассматриваемой отрасли или предприятия, а также учитывать интересы основного читателя бизнес-плана. На сегодняшний день в мировой практике существуют следующие стандарты: ЮНИДО (UNIDO), КПМГ (KPMG), ТАСИС (TASIS), ЕБРР (EBRD).²³

В России существуют «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов», которые утверждены Министерством экономики РФ и Министерством финансов РФ в 1999 г.²⁴

Существует несколько вариантов структуры и разделов бизнес-плана. Зависят они от той сферы деятельности, для которой разрабатывается проект. Детализация бизнес-плана также выбирается разработчиком. Для сферы услуг это может быть простой проект, не содержащий некоторых разделов. А вот для больших производственных предприятий это должен быть детальный и подробный бизнес-план. От

²²Бизнес - планирование //Административно - управленческий портал. URL : <http://www.aup.ru/books/i004.htm> (дата обращения 10.04.2020)

²³ Баринов В.А. Бизнес-планирование – М.: Форум-Инфра М 2014. – 258 с.

²⁴ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. 2-я редакция / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике ; рук. авт. коллектива В. В. Косов, В. Н. Лившиц, А. Г . Шахназаров. М. : Экономика, 2013. 421 с

задач может зависеть и выбор методики расчетов тех или иных показателей.²⁵

Примерная структура бизнес-плана:

1. Титульный лист.
2. Меморандум о конфиденциальности.
3. Резюме.
4. Цель проекта
5. Описание отрасли.
6. Характеристика предприятия.
7. Выбор деятельности.
8. План маркетинга.
9. Производственный план.
10. Организационный план.
11. Финансовый план и бюджет предприятия.
12. Анализ рисков.
13. Приложения.

Таблица 1. Описание разделов бизнес-плана²⁶

№ п/п	Наименование раздела	Описание
1	Титульный лист	На нём отражается: - название проекта; - название организации; - место расположения организации; - номер телефона; - дата и время составления бизнес-плана. Если бизнес-план планирует преподнести инвестору или кредитной организации, то необходимо указать потребность в финансовой части и отметить, через какой период времени

²⁵ Раицкий, К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов / К.А.Раицкий. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2016. – 693 с.

²⁶ Структура бизнес-плана. URL: <https://utmagazine.ru/posts/8564-struktura-biznes-plana> (дата обращения 12.04.2020)

		проект окупится.
2	Меморандум о конфиденциальности	Обеспечивает защиту авторских прав разработчика проекта
3	Резюме	В целом структура резюме может быть следующей: <ul style="list-style-type: none"> - описание; - обеспеченность ресурсами; - как будет реализовываться; - в чём заключается уникальность проекта; - сумма инвестиций; - прогноз прибыли; - как будут возвращаться займы инвесторам; - эффективность проекта.
4	Цель проекта	В этом разделе указывается: <ul style="list-style-type: none"> - целевое назначение проекта; - описание товаров или услуг, которые будут предоставлены на рынок в ходе реализации проекта; - реальная выгода клиентов от получения данного товара или услуги; - описание преимуществ нового продукта; товара или услуги; - уникальность проекта; - описание патентов, которые имеются, а также указывается авторское право.
5	Анализ рынка в данной области	В данном разделе приводятся результаты маркетинговых исследований, а также анализ положения конкурентов в данной отрасли. Такая информация будет реально полезной для инвесторов.
6	Положение предприятия во всей отрасли	Описывается правовая форма предприятия, учредители и персонал. Далее следует ряд данных: <ul style="list-style-type: none"> - основные экономические показатели деятельности организации; - адрес предприятия, тип помещения, необходимость в проведении ремонта или реконструкции; - специфика работы предприятия - часы, дни и недели.

7	Описание продукта	<p>Этот раздел имеет следующую структуру:</p> <ul style="list-style-type: none"> - описание и наименование продукта; - область его применения и основное назначение; - описание характеристик; - конкурентные преимущества; - авторские права, если таковые имеются; - сертификат качества, гарантии; - экологичность продукта; - эксплуатация и сервис.
8	План маркетинга по сбыту продукции	<p>В данном разделе предоставляется:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализ рынка; - разработка стратегии поведения на рынке; - возможные способы воздействия на спрос; - основные методы продажи продукта или услуги; - определение планируемых цен.
9	Производственный план	<p>Раздел имеет примерно такую структуру:</p> <ul style="list-style-type: none"> - данные о структуре производства предприятия; - технология, которая использовалась; - необходимость в наличии производственных помещений; - потребность в персонале; - удовлетворение требований экологичности; - производственные мощности; - оборудование и его характеристики; - потребность в сырье и материалах; - выбор субподрядчиков; - смета затрат по производству; - анализ себестоимости.

10	Организационный план	Определяются количество и размер цехов, их взаимоподчиненность, размеры и организационная структура обслуживающих и управленческих подразделений, а также предусматриваются нормативные документы и график реализации.
11	Финансовый план и бюджет предприятия	Раздел имеет примерно следующую структуру: <ul style="list-style-type: none"> - отчёт о получении прибыли; - структура налоговых платежей; - отчёт о движении средств; - потребность в инвестировании; - затраты на обслуживание кредита; - эффективность проекта и её описание.
12	Анализ рисков	Каждый проект содержит в себе риски и сталкивается с определёнными трудностями на своём пути. Эти трудности несут угрозу для осуществления проекта, поэтому данные трудности необходимо предвидеть и разработать стратегии по их преодолению. Также очень важно учесть степень риска и рассмотреть основные проблемы.
13	Приложения	Этот раздел содержит в себе все необходимые приложения, а также основные документы, которые не принимают участие в процессе планирования: <ul style="list-style-type: none"> - Копии многочисленных договоров. - Документы, которые стали источниками основных данных. - Прейскуранты и так далее.

Необходимость классификации бизнес-планов обуславливает их многообразие, с которым приходится сталкиваться в реальной практике. Одни авторы выделяют отдельные виды бизнес-планов, к которым они относят: план выхода на рынок с новым продуктом, план технического

совершенствования, план приобретения или изменения структуры активов, общий план функционирования фирмы.²⁷

Другие авторы классифицируют бизнес-планы по объектам бизнеса:

а) по бизнес-линиям (продукция, работы, услуги, технические решения) и по предприятию в целом;

б) бизнес-планы новых и действующих предприятий;

в) бизнес-планы развития и бизнес-планы санации предприятия;

г) бизнес-планы, разрабатываемые для всего предприятия и для отдельных производственных подразделений.²⁸

Третьи выделяют несколько типов бизнес-планов, включая:

а) внутренний бизнес-план субъекта хозяйствования;

б) бизнес-план для получения кредита с целью пополнения оборотных средств;

в) инвестиционный бизнес-план;

г) бизнес-план финансового оздоровления (санации) предприятия.²⁹

К сожалению, данные классификации не выдерживают критики. Каждая из них содержит только один классификационный признак (вид, тип, объект бизнеса), что совершенно необоснованно, принимая во внимание многообразие разрабатываемых на практике бизнес-планов.

²⁷ Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Маркітан О.С. Бізнес-планування фірми: Навч. посіб. -К.: Знання, 2006. -423 с

²⁸ В.Н. Слинков. Бизнес-план и организация финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. -К.: Алерта, 2004.-456 с.

²⁹ Чечевицына Л.Н. МИКРОЭКОНОМИКА. Экономика предприятия (фирмы), Изд.3-е доп. иперер. -Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2003. -448с.

Наиболее полная, на наш взгляд, классификация бизнес-проектов, представлена в работе В.М. Попова.³⁰

В данной классификации выделены следующие основные признаки:

а) тип проекта - основным сферам деятельности, в которых осуществляется проект;

б) класс проекта - по составу и структуре проекта и его предметной области;

в) масштаб проекта - по размерам самого проекта, количеству участников и степени влияния на окружающий мир;

г) длительность проекта - по продолжительности периода осуществления проекта;

д) сложность проекта - например, по степени финансовой, технической или другой сложности;

е) вид проекта - по характеру предметной области проекта.

Построим классификацию бизнес-планов, используя указанные признаки.

1. В зависимости от типа различают бизнес-планы:

- технического;
- организационного;
- экономического;
- социального;
- экологического;
- смешанного бизнес-проекта.

2. В зависимости от класса различают бизнес-планы:

- монопроекта;

³⁰ Бизнес-планирование: Учебник /Под ред.В.М. Попова и С.И. Ляпунова. -М.: Финансы и статистика, 2001. -672 с.

- мультипроекта;
- мегапроекта.

3. По масштабу бизнес-проекта различают бизнес-планы:

- мелких;
- средних;
- крупных;
- особо крупных бизнес-проектов.

4. По длительности проекта выделяют бизнес-планы:

- краткосрочных (до 3-х лет);
- среднесрочных (от 3-х до 5-ти лет)
- долгосрочных (свыше 5-ти лет) бизнес-проектов.

5. В зависимости от сложности различают бизнес-планы:

- простых;
- сложных;

6. По видам бизнес-проектов различают бизнес-планы:

- инновационных;
- организационных;
- научно-исследовательских;
- учебно-образовательных;
- смешанных и других бизнес-проектов.

7. В зависимости от предмета планирования различают бизнес-планы:

- создания нового предприятия (нового производства);
- подготовки и освоения производства новой продукции;
- разработки новых технологий и технологических комплексов;
- расширения, технического перевооружения и модернизации производства;

- внедрения новых технологических процессов на предприятии;
- создания рабочих мест в регионе;
- разработка комплекса мероприятий по санации предприятия;
- решения экологических проблем и т.п.

8. По назначению бизнес-планы подразделяются на:

а) бизнес-планы инвестиционных проектов;

б) бизнес-планы специального назначения; они разрабатываются при:

- эмиссии новых акций ОАО;
- подготовке потенциальных инвесторов к участию в некоммерческих конкурсах по продаже приватизируемых предприятий;
- подготовке к продаже обанкротившихся предприятий;
- обосновании вариантов санации предприятий.

Таким образом, бизнес-план дает возможность понять общее состояние дел на данный момент; ясно представить тот уровень, которого может достичь проект (предприятие), планировать процесс перехода от одного состояния в другое. В настоящее время бизнес-планирование является общепринятой формой ознакомления потенциальных инвесторов, кредиторов и прочих партнеров с проектом, в котором им предлагается принять участие. Состав бизнес-плана и степень его детализации зависят от размеров будущего проекта и сферы, к которой он относится.

1.2 Основные показатели экономической эффективности бизнес- плана

Особое внимание при просмотре любого бизнес-плана уделяется его финансовой части. Ведь инвестору, готовому вложить средства в проект, в первую очередь, нужно знать, как быстро окупятся его вложения, и какую прибыль он будет получать. Если расчёты показывают, что бизнес-проект не будет обеспечивать хорошую отдачу, то инвестор, скорее всего, примет отрицательное решение о финансировании.

Прежде всего, в любом проекте есть основные экономические показатели, на которые нужно обратить внимание.

- Общая сумма вложений.
- Чистая прибыль в месяц, год.
- Срок окупаемости вложений.

Эффективность бизнес-плана можно оценивать и по другим финансовым показателям. Экономическая эффективность является одним из таких показателей. Итальянский экономист и социолог В. Парето создал теорию, согласно которой при условии, когда все выгоды от обмена исчерпаны, наступает достижение экономической эффективности. Он охарактеризовал эффективность производства и распределения товаров на рынке при ограниченности ресурсов, как состояние рынка, при котором никто не может улучшить свое состояние, не ухудшая положения хотя бы одного из участников рынка.³¹ Термин «эффективность» в значении результативности употреблял Уильям Петти и использовал его для оценки тех или иных правительственных или частных мер в зависимости от того,

³¹ Блауг М. Экономическая теория благосостояния Парето // Экономическая мысль в ретроспективе — М.: Дело, 1994. — С. 540-561. — XVII, 627 с.

насколько способствовали они оживлению экономической жизни.³²

Экономическая эффективность - это показатель, по которому определяется соотношение экономического эффекта (что и является результатом) и затрат, вызвавших этот данный результат (эффект). Иначе говоря, эффективность становится выше тогда, когда снижается объём затрат на большое количество полученного результата. На микроэкономике - это отношение произведенного продукта, который в последующем предприятие реализовало, к затратам необходимые для реализации минус единица. Эти затраты включают в себя труд, сырье, капитал. На уровне макроэкономике - это отношение произведенного валового внутреннего продукта к затратам минус единица.³³

Общая формула экономической эффективности выглядит следующим образом:

$$\text{ЭЭ} = \text{П}_ч / \text{З},$$

(1)

где $\text{П}_ч$ - чистая прибыль; З - затраты на получение данного результата.

Для расчета экономической эффективности следует применять определенные показатели, каждый из которых имеет свою формулу расчета.³⁴

1) прибыль:

$$\text{П} = \text{В} - \text{С} / \text{С},$$

(2)

³² А.Д.Урсула . Проблема эффективности в современной науке //Под ред. А.Д.Урсула. - Кишинев, 1985. - С. 119.

³³ Рикардо Д. Сочинения. Т.1. - М., 1965. - С. 53.

³⁴ Расчёт экономической эффективности. URL: <https://www.fd.ru/articles/159436-kak-rasschitat-ekonomicheskuyu-effektivnost-predpriyatiya> (дата обращения 01.02.2020)

где В - выручка; С / С - себестоимость продукции.

2) срока окупаемости:

$$C_o = K_0 / \Pi_{\text{чист.год}},$$

(3)

где C_o - срок окупаемости, выраженный в годах; K_0 - сумма вложенных средств; $\Pi_{\text{чист.год}}$ - чистая прибыль за год.

3) производительности труда:

$$\Pi_{\text{тр}} = O_{\text{пр}} / Ч_{\text{ср}},$$

(4)

где $\Pi_{\text{тр}}$ - производительность труда; $O_{\text{пр}}$ - объем производства за плановый период (квартал, год); $Ч_{\text{ср}}$ - среднесписочная численность работников предприятия или время, отработанное ими, в общем, за плановый период.

4) Рентабельность продаж:

$$R_{\text{пр}} = \Pi_{\text{ч}} / В,$$

(5)

где $R_{\text{пр}}$ - рентабельность продаж; $\Pi_{\text{ч}}$ - чистая прибыль; В - выручка.³⁵

5) Точка безубыточности:

$$n = C / \Pi - \Pi,$$

(6)

где n - количество продукции, С - постоянные затраты, Π - стоимость единицы продукции, Π - затраты на единицу продукции.

6) Запас финансовой прочности:

$$Z_{\text{фп}} = В - T_б,$$

где В - выручка, $T_б$ - точка безубыточности

(7)

³⁵ Графов, А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия / А.В. Графов // Финансы.- 2017. - № 7.- С.88-93.

7) Чистый дисконтированный доход (ЧДД) - показывает эффективность вложения инвестиции в проект, равен сумме дисконтированных значений потока платежей, приведенных к сегодняшнему дню:

$$NPV = \sum_{t=0}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t} = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t}, \quad (8)$$

где NVP - английский вариант названия ЧДД,

$t = (1, \dots, N)$ - годы жизни проекта, CF_t - платеж через t лет, IC - начальная инвестиция, i - ставка дисконтирования.

Дисконтирование - процесс, позволяющий оценить заданную будущую стоимость с позиции более раннего момента времени с учетом временной ценности денежных средств.³⁶

Чем больше показатель ЧДД, тем привлекательней проект. При отрицательном ЧДД проект снимается с рассмотрения как бесперспективный.

8) Индекс прибыльности - показывает относительную прибыльность проекта на единицу вложений.

$$PI = NVP / C_0,$$

(9)

где NVP - английский вариант названия ЧДД

C_0 - сумма первоначальных затрат.³⁷

При изучении показателей экономической эффективности, следует выделить среди их четыре базовых показателя, помогающих для дальнейшего расчета, построить фундамент. Ими являются: экономическая

³⁶ Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. — М.: Эксмо, 2010. — 704 с.

³⁷ Абрамс Р. Бизнес-план на 100 %: стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. М., 2014-34с

эффективность, прибыль, срок окупаемости и рентабельность продаж.

Для повышения эффективности производства и, следовательно, уменьшения затрат и увеличения рентабельности производства, предприятию следует делать подробный анализ данных показателей и их различные изменения.

Также на стадии планирования есть ещё один важный показатель – себестоимость. Себестоимость – это затраты (издержки) на производство продукции, выполнение работ или оказание услуг.

Себестоимость включает в себя расходы, непосредственно относящиеся к выпускаемой продукции, но возможен и вариант подсчета себестоимости, при котором управленческие и коммерческие расходы также распределяются на стоимость выпускаемой продукции. Важнейшим показателем анализа с целью повышения эффективности производства является себестоимость.

Себестоимость можно рассматривать в разрезе элементов затрат и статей калькуляции. Выделяют следующие элементы затрат:

- материальные затраты (сырье, материалы, комплектующие, общепроизводственные расходы и т. п.);
- оплата труда (заработная плата работников предприятия);
- отчисления с заработной платы (социальное, пенсионное страхование и т.п.);
- амортизация основных средств;

- прочее расходы.

По статьям затрат классификация себестоимости зависит от отраслевых особенностей предприятия. Выделяют следующие статьи затрат:

- сырье и материалы;
- возвратные отходы (вычитаются);
- покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера;
- топливо и энергия на технологические цели;
- затраты на оплату труда работников, непосредственно участвующих в процессе производства;
- отчисления с заработной платы на социальные нужды;
- расходы на подготовку и освоение производства;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- потери от брака;
- прочие производственные расходы; расходы на продажи.³⁸

Калькулирование - процесс расчета

³⁸ Себестоимость и её анализ // URL: <https://www.audit-it.ru/terms/accounting/cost.html> (дата обращения 18.04.2020)

себестоимости продукции. На сегодняшний день он регламентирован

Налоговым кодексом Российской

Федерации.³⁹ В состав себестоимости включают 5 элементов:

³⁹ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.01.2019) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 17.04.2020)

материальные

затраты,
расходы

амортизация,

на оплату труда, страховые
взносы

во внебюджетные
фонды,

прочие расходы.

1.3 Зарубежный опыт бизнес - планирования

Идея составления бизнес-планов родилась в США. В 70-80-х гг. прошлого столетия развитие молодых высокотехнологичных компаний в сфере компьютерных, телекоммуникационных и медицинских технологий потребовало вложения немалых финансовых средств. За получением денежных средств для реализации своих инновационных идей предприниматели стали активно обращаться в финансовые организации (инвестиционные

фонды, инвестиционные банки, венчурные фонды) или к индивидуальным инвесторам - «бизнес-ангелам».

«Бизнес-ангелами» называют состоятельных людей, которые вкладывают венчурный (рисковый) капитал в создаваемый или расширяющийся бизнес на ранних стадиях их развития; другими словами, это непрофессиональные вкладчики капитала в рискованные проекты. Такие известные компании, как Intel, Microsoft, Apple, Compaq, FederalExpress, Xerox и т. д. были созданы благодаря венчурному капиталу.

В письменной форме инвесторы запрашивали ответы на интересовавшие их вопросы, чтобы увидеть, с какой целью венчурные компании требуют денежные средства и на что они будут израсходованы.

С дальнейшей практикой стало понятно, что чем основательнее были проработаны вопросы и ответы на них, тем успешнее развивалась молодая инновационная компания. Все это потребовало унифицировать форму представления бизнес-плана. Впоследствии приобретённый опыт использования бизнес-планов был модернизирован и вошел в мировую практику бизнеса. Он распространился из США в Европу и в другие страны. Позже предприятия стали использовать бизнес-планы не только для создания нового инновационного предприятия, но и для усовершенствования уже существующего бизнеса. С переходом к рыночной экономике бизнес-планы стали использоваться и российскими компаниями.

Использование бизнес-планов дает целый ряд преимуществ и выгод, которые заключаются в следующем:

- обеспечивается фокус на потребителя и гибкость в его обслуживании;

- повышается общая эффективность управления в силу ориентации на достижение результата и эффективное использование ресурсов;

- улучшается интеграция и координация взаимодействия между отдельными звеньями и работниками, так как обеспечивается перевод стратегических целей в тактические цели и мероприятия по их достижению;

- улучшается контроль, так как сравнение фактических и плановых результатов позволяет оценить степень приближения к заданным целям;

- обеспечивается эффективность распределения и использования ресурсов и времени.

Помимо явных преимуществ, которые дает использование стратегического бизнес-планирования, существует и ряд барьеров, препятствующих их широкому применению в процессе управления. В исследованиях Д. Ф. Куратко⁴⁰, Ф. Аналоуи⁴¹ и др. отмечаются следующие препятствия:

- дефицит времени;

- постоянная загруженность текущей работой;

- высокие затраты, связанные с процессом

планирования;

- недостаток специальных знаний, умений и опыта

планирования;

⁴⁰Куратко Д. Ф., Ходжетс Р. М. Entrepreneurship: a contemporary approach. The Dryden press, 1995-726с.;

⁴¹ Аналоуи Ф., Караме А. стратегический менеджмент малых и средних предприятий. М., 2005. 400 с.

- недостаток доверия по отношению к сотрудникам и консультантам, страх провала бизнеса.

Экономистами было доказано, что как в России, так и в зарубежных странах планирование инвестиционной деятельности компаний имеет свои особенности.⁴² В каждой стране компании при принятии инвестиционных решений опираются на уникальные информационные системы.

1. Англо-американская и голландская модель. Суть этих моделей в том, что учет экономической деятельности фокусируется на информационных требованиях инвесторов и кредиторов. Акционеры не вмешиваются в управление компанией. Данная модель успешно работает в трех основных странах: Соединенных Штатах, Соединенном Королевстве и Нидерландах. Важным условием для разработки этой модели является развитый фондовый рынок в этих странах. Элементы данной модели также используются в Австралии, Венесуэле, Гонконге, Израиле, Индии, Канаде, Кипре, Южной Африке, Мексике, Сингапуре и других местах. В Соединенных Штатах профессиональная учетная группа под названием «Совет по стандартам бухгалтерского учета» (FASB) разрабатывает стандарты бухгалтерского учета (GAAP). Кроме того, крупные компании, работающие на вторичном рынке ценных бумаг, должны представлять отчеты в Комиссию по ценным бумагам и биржам (SEC). В свою очередь, Соединенное Королевство использует стандарты финансовой организации.

2. Континентальная модель. Она используется в Японии, Франции, Германии, Швейцарии, Австрии, Бельгии, Италии,

⁴² Платонова Е.Д. Современная теория и практика накопления (трансформационный аспект) / Под ред. д.э.н., проф. Е.В.Юферевой -М.: Изд-во АПКиППРО, 2006.

Дании и других европейских странах. Кроме того, принцип континентальной модели применяется к франкоязычным африканским странам. Можно сказать, что существует четкая «централизация» этой модели. Правительство требует от компании принудительного опубликования отчета, а регистрация инвестиционной деятельности строго регулируется в соответствии с законом. Задача налогообложения в данной модели имеет наивысший приоритет.

3. Южноамериканская модель. Модель применялась в южноамериканских странах (Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Уругвай и другие страны). Главной особенностью этой модели является ежегодная корректировка уровня инфляции. Иными словами, при оценке активов, особенно стоимости основных средств, учитываются значительные изменения в стоимости денег, вызванные инфляцией с течением времени.

В дополнение к рассмотренным выше моделям, в современном мире мы можем различать две недавно сформированные модели учета, имеющие свою специфику:

1. Исламская модель. Она используется в исламских странах, таких как Турция, Иран, Бангладеш. В ее построении использовались религиозные требования, законы и нормы, что наложило отпечаток на правила бухгалтерского учета и отчетности.

2. Международный режим. Модель учитывает развитие международных средств связи и информатизации бизнес-процессов. Международные компании используют международные модели, но одновременно международные комитеты по стандартизации учета позволяют компании

сосредоточиться на внутренних правилах бухгалтерского учета.⁴³

В зарубежной практике принято, что разработка бизнес-планов осуществляется с обязательным участием руководителя предприятия. Многие зарубежные банки и инвестиционные фонды отказываются рассматривать заявки на выделение средств, если это условие не соблюдается.

К основным преимуществам зарубежного опыта бизнес-планирования следует отнести:

- первой ступенью успеха является заинтересованность и контроль над своей долей рынка, которую занимает собственный бизнес;
- поддержка со стороны государства (информационное обеспечение, консультационные услуги);
- эффективная инвестиционная политика инвестора;
- ориентация на соперничество за рынки сбыта продукции предприятия;
- эффективность ведения учета;
- достижение собственного удовольствия от ведения бизнеса;
- внедрение механизма страхования рисков невозврата кредитов взятых на инвестиционную деятельность.

Рассмотрев основные преимущества зарубежного опыта бизнес - планирования следует отметить, что процесс бизнес-планирования в России сталкивается с существенными трудностями в организации движения финансовых, в том числе и инвестиционных потоков. Это объясняется

⁴³ Клочков В.В. и др. Мировая экономика: учебное руководство-Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2007-510 с.

нестабильностью экономической и правовой сфер внутри страны.

Одним из вариантов избегания данных проблем может послужить государственная поддержка, эффективная инвестиционная политика, ориентация на соперничество за рынки сбыта продукции предприятия. Основные преимущества зарубежного опыта бизнес-планирования могут послужить ориентирами в том, что нужно ускорить развитие системы бизнес-планирования, именно с помощью этого можно достигнуть восстановления доверия инвесторов, что даст им возможность эффективно использовать свой финансовый потенциал.⁴⁴

Выводы по главе

Бизнес-план - это подробный, четко структурированный и тщательно подготовленный документ, описывающий цели и задачи, которые необходимо решить предприятию (компании), способы достижения поставленных целей и технико-экономические показатели предприятия и/или проекта в результате их достижения. В нем содержится оценка текущего момента, сильных и слабых сторон проекта, анализ рынка и информация о потребителях продукции или услуг. Профессионально составленный бизнес-план даёт ясное понимание конечной цели проекта и стратегии её достижения. Чем качественнее составлен проект, тем меньше неожиданностей возникает в процессе его реализации.

⁴⁴ Бизнес-план//Энциклопедия экономиста// Электрон. дан. Режим доступа URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/biznes-plan.html> (дата обращения 17.04.2020)

Каждый бизнес-план по своему уникален, поскольку должен отражать особенности рассматриваемого предприятия, отрасли, а также учитывать интересы основного читателя бизнес-плана. На сегодняшний день в мировой практике существуют следующие стандарты: ЮНИДО (UNIDO), КПМГ (KPMG), ТАСИС (TASIS), ЕБРР (EBRD).

Особое внимание при просмотре любого бизнес-плана уделяется его финансовой части. Ключевые показатели эффективности - это целая система оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических и тактических целей. Их использование дает организации возможность оценить свое состояние и помочь в оценке реализации стратегии. К таким показателям относятся экономическая эффективность, прибыль, срок окупаемости, рентабельность продаж.

ГЛАВА 2. БИЗНЕС-ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА ВЫСОКОБЕЛКОВЫХ ГАЛЕТ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ПОВЫШЕННЫМИ ФИЗИЧЕСКИМИ НАГРУЗКАМИ

2.1 Краткая характеристика финансово- хозяйственной деятельности исследуемого предприятия.

ПУРАТОС - международная группа, предлагающая широкий ассортимент инновационных продуктов, разработку новых идей и услуг для хлебопекарной, кондитерской и шоколадной отраслей. Мы уверены, что люди во всём мире придают все большее значение качеству питания. Исследуя и анализируя окружающий мир, мы определили наше видение будущего, на котором строится долгосрочная стратегия развития нашей компании. Мы считаем, что люди будут придавать все большее значение качеству питания в будущем.

Миссия компании состоит в тесном взаимодействии с клиентами и потребителями. Компания сопровождает своих клиентов на каждом этапе их деятельности, чтобы они могли предлагать своим потребителям только самое лучшее. ПУРАТОС превращает технологии и опыт различных культур питания во всем мире в новые возможности, чтобы помочь своим клиентам быть более успешными в развитии бизнеса. Цель компании состоит в том, чтобы вселить в своих клиентов уверенность в завтрашнем дне. И благодаря своему глобальному присутствию и пониманию разных культур стремится стать источником вдохновения для своих клиентов и партнеров, предлагая им инновационные возможности для профессионального развития.⁴⁵

Реквизиты компании:

ИНН: 7702048461

КПП: 507401001

⁴⁵ <https://www.puratos.ru/ru>

ОКПО: 40222408

ОГРН: 1027739078124

ОКФС: 23 - Собственность иностранных юридических лиц

ОКОГУ: 4210011 - Хозяйственные общества и товарищества с участием иностранных юридических и (или) физических лиц, а также лиц без гражданства

ОКОПФ: 12267 - Непубличные акционерные общества

ОКТМО: 46760000001

ОКАТО: 46460 - Подольск, Города и поселки городского типа (рп) областного подчинения Московской области, Московская область

Основной вид деятельности (по коду ОКВЭД ред.2): 46.9 - Торговля оптовая неспециализированная

Таблица 2. Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД 2:⁴⁶

10.71	Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения
10.72	Производство сухарей, печенья и прочих сухарных хлебобулочных изделий, производство мучных кондитерских изделий, тортов, пирожных, пирогов и бисквитов, предназначенных для длительного хранения
10.81	Производство сахара
10.82	Производство какао, шоколада и сахаристых кондитерских изделий
46.36.2	Торговля оптовая шоколадом и сахаристыми кондитерскими изделиями
46.36.3	Торговля оптовая мучными кондитерскими изделиями
46.36.4	Торговля оптовая хлебобулочными изделиями
46.38	Торговля оптовая прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков
46.38.26	Торговля оптовая мороженым и замороженными десертами

⁴⁶ https://www.list-org.com/company/46129/show/founders_history#founders

47.24	Торговля розничная хлебом и хлебобулочными изделиями и кондитерскими изделиями в специализированных магазинах
52.10	Деятельность по складированию и хранению
52.24	Транспортная обработка грузов
52.29	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками
64.99	Предоставление прочих финансовых услуг, кроме услуг по страхованию и пенсионному обеспечению, не включенных в другие группировки
73.11	Деятельность рекламных агентств
82.99	Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки

Основной идеей данного проекта в рамках предприятия АО «Пуратос» является производство высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками. Это способствует увеличению ассортимента, обладающего привлекательными потребительскими характеристиками, сбалансированным составом и доступной ценой в нынешних рыночных условиях.

Первоначально предприятие будет реализовывать свою продукцию на рынке Москвы.

Миссия проекта: предоставление возможности людям расширить свой ассортимент питания нашей продукцией.

Цель: развитие сегмента производства высокобелковых галет для реализации качественного питания.

Задачи: предоставлять качественную продукцию по доступным ценам; приобрести новых клиентов; расширять ассортимент продукции.

Перспективы развития: окупить затраты, начать получать прибыль, иметь прогрессивный рост прибыли, расширять ассортимент продукции.

Привлекательность проекта выражается в следующих тезисах:

- существует и необходимая потребность рынка в данной продукции;

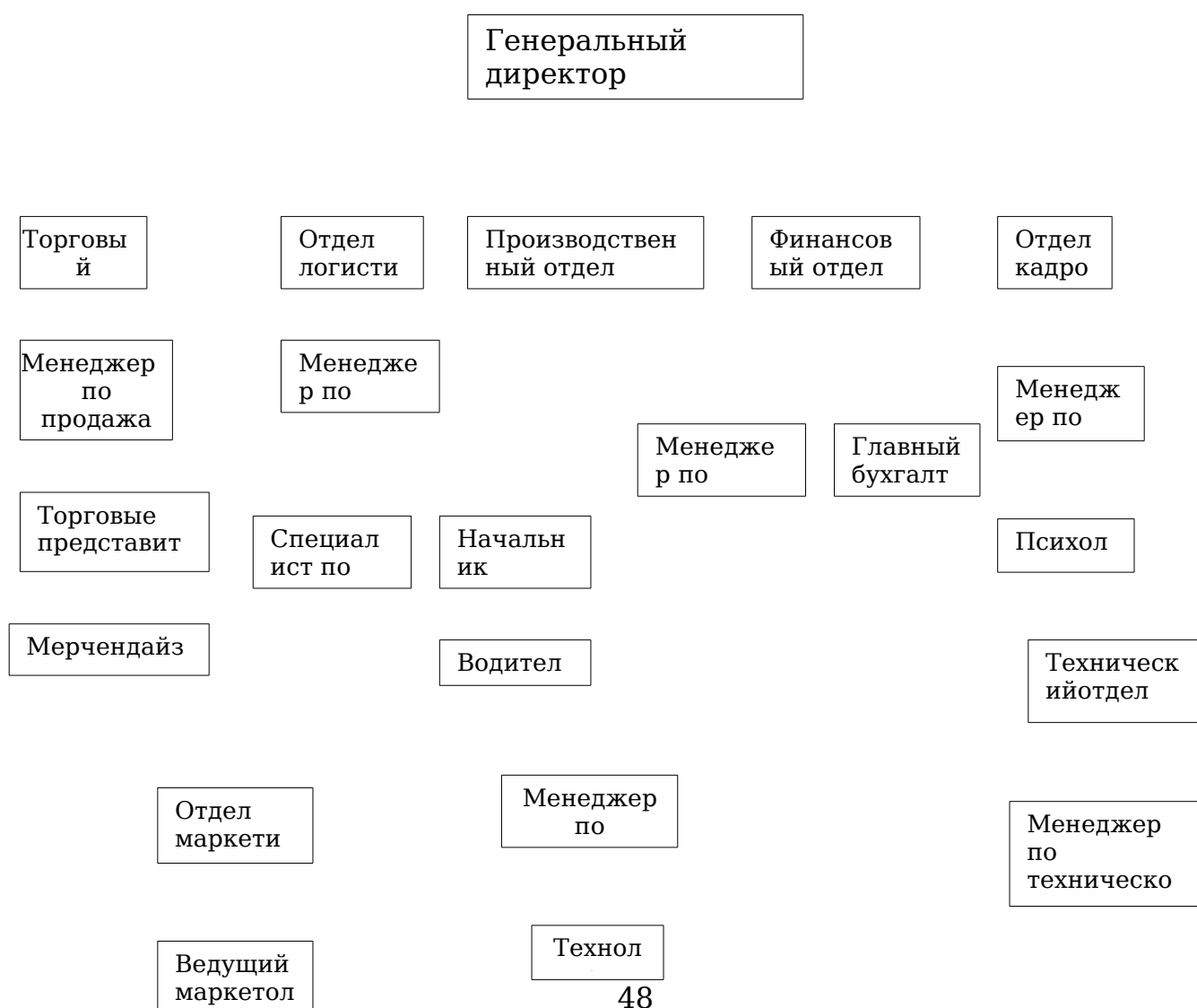
- конкуренция в данной нише рынка незначительна.

АО «Пуратос» преследует следующие цели:

1. Экономические - получение и максимизация прибыли;

2. Социальные - поддержание высокого качества продукции, расширение ассортимента предоставляемых товаров.

На сегодняшний день организационная структура представлена следующими отделами, которая представлена на рисунке.



Техники по
ремонту и
тех.

Маркетинг по
особым

Цех
производства

Цех
упаковки

Рисунок 1. Схема организационной структуры АО «Пуратос»

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта характеризует его конкурентоспособность, эффективность использования финансовых ресурсов и способность к выполнению обязательств перед контрагентами.

Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности основывается на исследовании соответствующей системы абсолютных показателей, в совокупности отражающих сущность финансового состояния предприятия.

Все данные для вычисления берутся из бухгалтерского баланса.

Таблица 3. Структура актива баланса АО «Пуратос» в период 2017-2019гг.

Наименование показателя	Код	31.12.17	31.12.18	31.12.19	Отклонение (2019-2017)	Отклонение (2019-2018)	Тенденция и экономическая оценка
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Нематериальные активы	1110	0	0	55	+55	+55	↑ «+»
Основные средства	1150	494 110	454 001	488 227	-5 883	+34 226	↑ «+»
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0	0	0	
Финансовые вложения	1170	0	0	0	0	0	
Отложенные	118	13 064	8 585	5 796	-7 268	-2 789	↓ «-»

Наименование показателя	Код	31.12.17	31.12.18	31.12.19	Отклонение (2019-2017)	Отклонение (2019-2018)	Тенденция и экономическая оценка
налоговые активы	0						
Прочие внеоборотные активы	1190	2 399	29 702	3 002	+603	-26 700	↓ «-»
Итого по разделу I	1100	509 574	492 288	497 080	-12 494	+4 792	↓ «±»
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	1210	430 286	435 953	521 372	+91 086	+85 419	↑ «+»
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	4 385	+4 385	+4 385	↑ «+»
Дебиторская задолженность	1230	518 731	474 067	533 422	+14 691	+59 355	↑ «-»
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0	0	0	
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	56 409	89 957	92 889	+36 490	+2 942	↑ «+»
Прочие оборотные активы	1260	7 154	8 988	9 972	+2 818	+984	↑ «+»
Итого по разделу II	1200	1 012 580	1 008 960	1 162 040	+149 460	+153 080	↑ «+»
БАЛАНС	1600	1 522 150	1 501 250	1 659 120	+136 970	+157 870	↑ «+»

По данным таблицы 3 наблюдается, что за 2019 г. общая валюта баланса увеличилась в абсолютном значении на 157 870 тыс. руб., в относительном - на 10,5 %.

В 2019 году наблюдается увеличение основных средств, составляющих большую часть внеоборотных активов, на 7,5%,

что свидетельствует о приросте материалов и сырья для наращивания производства, что является положительным фактором. Уменьшились отложенные налоговые активы на 55,7%.

Что касается оборотных активов, они в основном состоят из дебиторской задолженности (32,2%) и запасов (31,4%). В 2019 году наблюдается увеличение запасов, на 21,1% или на 85 419 тыс. руб. Нельзя не отметить рост дебиторской задолженности на 12,5% или на 59 355 тыс. руб., что свидетельствует о снижении эффективности работы предприятия с клиентами по возврату средств и замедлении оборачиваемости увеличивающихся собственных средств предприятия.

Таким образом, горизонтальный анализ активов предприятия показывает, что абсолютная их сумма за этот отчетный период увеличилась на 157 870 тыс. руб.

Также, проведя вертикальный анализ предприятия, стоит отметить, что баланс активов формируется в основном за счет дебиторской задолженности, она составляет 32,1% от общей доли баланса, на втором месте идут запасы 31,4% и на третьем месте основные средства - 29,5%.

Показатели структуры источников финансирования представлены в таблице 4.

Таблица 4. Анализ структуры источников финансирования АО «Пуратос» » в период 2017-2019гг., тыс. руб.

Наименование показателя	Код	31.12.17	31.12.18	31.12.19	Отклонение (2019-2017)	Отклонение (2019-2018)	Тенденция и экономическая оценка
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 260	1 260	1 260	0	0	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0	0	0	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	198 800	198 800	198 800	0	0	-
Резервный капитал	1360	63	63	63	0	0	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(381 808)	(374 858)	(353 728)	- 28 080	- 21 130	↓ «-»
Итого по разделу III	1300	(581 931)	574 981	(553 851)	- 28 080	- 21 130	↓ «-»
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Отложенные налоговые обязательства	1420	495	559	793	+298	+ 234	↑ «+»
Итого по разделу IV	1400	495	559	793	+298	+234	↑ «+»
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	1510	456 883	457 483	436 848	-20 035	- 20 635	↓ «+»
Кредиторская задолженность	1520	467 474	449 475	647 710	+180 236	+198 235	↑ «-»
Оценочные обязательства	1540	15 369	18 755	19 918	+4 549	+1 163	↑ «+»
Прочие обязательства	1550	0	0	0	-	-	-
Итого по разделу V	1500	1 522 150	925 713	1 104 480	- 417 670	+178 767	↓ «+»
БАЛАНС	1700	1 522 150	1 501 250	1 659 120	+136 970	+157 870	↑ «-»

Уменьшение заемных средств на 4,6 % или на 20 635 тыс. руб. возможно говорит о положительной тенденции.

Краткосрочные обязательства в свою очередь увеличились за счет роста кредиторской задолженности в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 198 235 тыс. руб. и с 2017 годом на 180 236 тыс. руб. Увеличение кредиторской задолженности означает увеличение долгов предприятия перед кредиторами, и это является отрицательной тенденцией.

Таблица 5. Показатели формирования финансовых результатов АО «Пуратос» в период 2018 - 2019 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	Код строк и	31.12.18	31.12.19	Изменени е 2019 от 2018	Темп роста , %
1. Выручка от продажи	2110	4 161 500	4 388 480	+226 980	4,2
2. Себестоимость продаж	2120	3 305 110	3 494 710	+639 600	5,7
3. Валовая прибыль от продаж	2100	856 396	893 768	+37 372	4,3
4. Коммерческие расходы	2210	529 594	596 565	+66 971	12,6
5. Управленческие расходы	2220	228 262	224 559	-3 703	-1,7
6. Прибыль (убыток) от продаж	2200	(98 540)	(72 644)	-25 896	-16,3
7. Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-	-
8. Проценты к получению	2320	3 627	2 396	-1 231	-33,1
9. Проценты к уплате	2330	49 400	38 745	-	-
10. Прочие доходы	2340	7 694	10 496	+2 802	36,4
11. Прочие расходы	2350	(57 769)	(61 807)	+4 038	6,9
12. Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(2 692)	(-15 014)	-17 706	- 557,7
13. Текущий налог на прибыль	2410	5 099	3 093	-2 006	-
14. Отложенные налоговые обязательства	2450	-234	-64	+170	73,7

Наименование показателя	Код строки	31.12.18	31.12.19	Изменение 2019 от 2018	Темп роста, %
15. Отложенные налоговые активы	2430	9 103	9 119	+116	0,2
16. Изменения отложенных налоговых активов	2450	-4 479	-2 789	+1 690	37,7
17. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2400	(-6 950)	(-21 130)	-14 180	-304
СПРАВОЧНО:	2510	-	-	-	-
Совокупный финансовый результат	2500	(-6 950)	(-21 130)	-14 180	-304

В отчетном периоде выручка возросла на 4,2% и составила 4 388 480 тыс. руб. по сравнению с прошлым периодом, что связано с повышением средних цен реализации продукции на рынке. При этом инфляционные процессы привели к росту себестоимости продаж. По сравнению с 2018 годом себестоимость увеличилась на 639 600 тыс. руб. Стоит обратить внимание на снижение чистой прибыли на 14 180 тыс. руб., что характеризует результат работы предприятия как «отрицательный».

Рассмотрим предоставленные исходные данные в таблице 6 для анализа платежеспособности АО «Пуратос».

Таблица 6. Исходные данные для анализа платежеспособности АО «Пуратос» за 2017 - 2019 гг.

Показатели	На 2017 г.	На 2018 г.	На 2019 г.	2019		Изменение (+,)2019/2018г.	Изменение (+,)2019/2017г.
				гк	гк		
1. Оборотные активы, тыс.	1 012 580	1 008 960	1 162 040	115,2	114,8	+153 080	+149 460

руб.							
2.Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб.	518 731	474 067	533 422	112,5	102,8	+59 355	+14 691
3. Денежные средства, тыс. руб.	56 409	89 957	92 889	103,3	164,7	+2 932	+36 480
4.Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	939 727	925 713	1 104 480	119,3	117,5	+178 767	+164 753

Из данных таблицы видно, что в анализируемом периоде на АО «Пуратос» общий объем оборотных средств увеличился на 15,2%, что положительно сказывается на его платежеспособности, поскольку возрастают средства, которые могут быстро быть использованы для расчета по краткосрочным обязательствам.

Абсолютно ликвидные денежные средства выросли на 3,3%, а задолженность перед предприятием на 12,5%.

Отрицательным моментом в оценке платежеспособности предприятия является увеличение размера краткосрочной задолженности перед другими организациями на 19,3%.

Платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния предприятия, его устойчивости. Анализ платежеспособности производится при помощи финансовых коэффициентов, характеризующих ликвидность баланса:

- 1) коэффициент абсолютной ликвидности;
- 2) коэффициент быстрой ликвидности;
- 3) коэффициент текущей ликвидности.

В таблице 2 оформлены произведенные расчеты для дальнейшего анализа показателей платежеспособности.

Таблица 7. Анализ показателей платежеспособности АО «Пуратос» по состоянию на 2017 г. - 2019 г.

Показатели	Нормативное значение	На 2017 г.	На 2018 г.	На 2019 г.	Изменение (+,-) 2019/2018г.	Изменение (+,-) 2019\2017г.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 - 0,5	0,06	0,01	0,08	+0,07	+0,02
2. Коэффициент срочной ликвидности	0,7 - 1	0,61	0,6	0,58	-0,02	-0,03
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,5 - 2,5	1,07	1,09	1,05	-0,04	-0,02

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2019 году больше на 0,07 чем в 2018 году и больше чем в 2017 на 0,02. Так как значение коэффициента абсолютной ликвидности не соответствует нормативам, предприятие не в состоянии немедленно оплатить обязательства за счет денежных средств всех видов, а также средств, полученных от реализации ценных бумаг.

За 2019 год по сравнению с 2018 годом коэффициент быстрой ликвидности уменьшился на 0,02 и составил 0,6. Значение не соответствует нормам, так как большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать. При значении данного коэффициента выше нормы, то есть более 0,7, риск потери потенциальных инвесторов мало вероятен, а также практически не возможен отказ в кредитовании.

Коэффициент текущей ликвидности в 2019 меньше на 0,04 чем в 2017 году и на 0,2 меньше, чем в 2017 году. Его значение не соответствует заявленным нормам. Значение

ниже нормы говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Следовательно, у предприятия существуют трудности в покрытии текущих обязательств, необходимо продолжить сокращать кредиторскую задолженность и повышать оборотные активы.

Анализируемые показатели платежеспособности имеют как отрицательную, так и положительную динамику, однако они не соответствуют нормативным значениям. Следовательно, можно сделать вывод, что АО «Пуратос» находится в тяжелом финансовом положении и является неплатежеспособным по состоянию на 2019 год.

Анализ деловой активности предприятия производится с целью выяснения эффективности его текущей деятельности и результативности использования его материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

В таблице 8 представлены исходные данные для анализа деловой активности АО «Пуратос».

Таблица 8. Исходные данные для анализа деловой активности АО «Пуратос» за 2017 г. - 2019 г.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019/2018 г., %	2019/2017 г., %	Изменение (+, -) 2019/2018 г.	Изменени е (+,-) 2019/2017 г.
1. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	3 800 740	4 161 500	4 388 480	105,5	115,5	+226 980	+587 740
2. Себестоимость реализованной продукции,	3 132 380	3 305 110	3 494 710	104,8	111,6	+159 600	+362 330

тыс. руб.							
3. Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб	1 416 445	1 51 1 700	1 58 0 185	104,5	111,6	+68 485	+163 740
4. Средняя величина оборотных средств, тыс.руб.	942 307	1 01 0 770	1 08 5 500	107,4	115,2	+74 730	+143 193
5. Среднегодовая величина собственного капитала, тыс.руб.	627 554	578 456	564 416	97,6	89,9	+14 040	-63 138
6. Среднегодовая стоимость запасов, тыс.руб.	375 058	433 120	478 663	110,5	127,6	+45 543	+103 605
7. Среднегодовая сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	467 745	496 399	503 745	101,4	107,7	+7 346	+36 000
8. Среднегодовая сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	419 833	458 475	548 593	119,7	130,7	+90 118	+128 760

Согласно данным таблицы на АО «Пуратос» наблюдается в 2019 году увеличение выручки от реализации продукции в сравнении с 2018 и 2017 годами на 5,5 % и 15,5% соответственно. По сравнению с 2017 годом себестоимость увеличилась на 362 330 тыс. руб. Средняя сумма кредиторской задолженности в 2019 году выше, чем в 2018 году на 19,7 % и выше на 30,7% чем в 2017 году. Среднегодовая стоимость активов предприятия, сравнительно с 2018 годом, увеличилась на 4,5 %. При этом

на 7,4 % произошло увеличение оборотных средств, что положительно характеризует деловую активность предприятия. В качестве отрицательного момента в развитии организации можно также отметить рост дебиторской задолженности, что свидетельствует о снижении роста оборотных средств.

На основе исходных данных (таблица 8) произведен анализ показателей платежеспособности предприятия, которые в целях систематизации и удобства анализа оформлены в таблицу 9.

Таблица 9. Анализ показателей деловой активности АО «Пуратос» за 2017 – 2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменени е (+,-) 2019/2018	Изменение (+,-) 2019/2017
1. Коэффициент оборачиваемости активов	2,68	2,75	2,78	+0,03	+0,1
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	4,03	4,12	3,97	-0,15	-0,06
3. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	6,06	7,19	7,76	+0,57	+1,7
4. Коэффициент оборачиваемости запасов	10,13	9,6	9,17	-0,43	-0,96
5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	8,13	8,3 8	8,71	+0,33	+0,58
6. Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни	44,9	43,56	41,9	-1,66	-3
7. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	9,05	9,08	8	-1,08	-1,05

8. Продолжительность оборота кредиторской задолженности, дни	40,3	40,2	45,6	+5,4	+5,3
---	------	------	------	------	------

По итогам отчетного года наблюдается отрицательная динамика показателей деловой активности АО «Пуратос», что свидетельствует об ухудшении его работы в 2019 году, так как показатели деловой активности являются основными характеристиками эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

На основе исходных данных произведен анализ показателей платежеспособности предприятия, которые в целях систематизации и удобства анализа оформлены таблицу.

Таблица 10. Анализ показателей рентабельности АО «Пуратос» за 2017 – 2019 гг., %

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение (+,-) 2019/2018гг.	Изменение(+, -) 2019/2017 гг.
Рентабельность предприятия	-210,5	-12	-34,4	-22,4	+176,1
Рентабельность продаж	2,4	0,2	0,5	+0,3	-1,9

Рентабельность собственного капитала	15,7	1,2	3,8	+2,6	-11,9
Рентабельность активов	6,7	0,2	0,9	+0,7	-5,8

Финансовый результат предприятия в виде чистой прибыли в 2019 году уменьшился по сравнению с предыдущим годом на 14180 тыс. руб. Себестоимость в 2019 году по сравнению с 2018 годом выросла на 4,8 %. А по сравнению с 2017 произошло увеличение на 11,6%.

Три из четырёх показателей рентабельности за последний год, приведенные в таблице, имеют положительные значения, поскольку организацией получена как прибыль от продаж, так и в целом прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за данный период.

Рентабельность предприятия в сравнении с 2018 годом уменьшилась на 22,4 %, что свидетельствует о понижении эффективности функционирования предприятия.

Рентабельность продаж за последний год составила 0,5%. Присутствует отрицательная динамика рентабельности продаж по сравнению с 2017 годом. Уменьшение произошло на 1,9%.

Рентабельность активов увеличилась сравнительно с 2018 годом на 0,7%, но с 2017 годом уменьшилась на 5,8% и составила 0,9%, что показывает какую величину прибыли получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала.

Так как по итогам отчетного года в целом наблюдается отрицательная динамика показателей рентабельности

основной деятельности АО «Пуратос», это свидетельствует об ухудшении ее эффективности в 2019 году.

2.2 Разработка бизнес-плана производства высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками

Категория людей, чья профессиональная деятельность связана с высокими энергозатратами, и непривычная для среднестатистических людей, занятых умственной деятельностью, ведёт активный образ жизни. Как правило, к этой группе могут относиться военные, находящиеся в полевых условиях при боевых действиях, путешественники, проводящие большое количество своего времени вне дома, спортсмены, деятельность которых связана с постоянными тренировками, основанными на увеличении силы и выносливости. Все эти группы людей непосредственно связаны одной схожей чертой – высокий уровень физической нагрузки. Это приводит к большим затратам собственной энергии организма и распаду мышечной ткани. Для поддержания оптимального состояния человека в период интенсивной деятельности необходимо восполнять энергозатраты во избежание развития экстремального состояния организма.

Поступление в организм человека естественных источников полноценных питательных веществ в виде специализированных продуктов питания и в количестве, рассчитанном исходя из уровня его физической активности, реально использовать как способ восстановления энергии и поддержание различных функций индивидуума для ускоренного восстановления и сохранения профессиональных

возможностей в период чрезвычайных факторов среды. Но в периоды активности не всегда есть возможность спокойно принять пищу, поэтому используют легкие по весу сухпайки или карманные пайки. Содержимое представлено в виде быстроусвояемых снеков. Такие снеки могут быть представлены в виде галет.

Существующие пайки имеют большой объем и недостаточную питательную ценность в связи с интенсивными физическими и умственными нагрузками в экстремальных ситуациях – это и послужило основной идеей для реализации бизнес-плана. Предполагается, что если будет налажено производство нового функционального продукта с высокобелковой биомассой, это даст начало развитию новой технологии и станет важным элементом в питании для отдельных групп людей, имеющих повышенные физические нагрузки.

Таблица 11. Стоимость сырья смеси №1 для овощных галет, руб.

Наименование сырья	Расход сырья на 1 т готовой продукции, кг	Расход сырья в сутки, кг	Цена за 1 кг, руб	Стоимость, руб
Мука пшеничная обойная	380	4560	10	45600
Фасолевая мука - 100 мкн	300	3600	20	72000
Казеин	50	600	220	132000
Тонко измельченные овощи (томат, перец, лук 40:40:20)	90	1080	200	216000
Сахар	150	1800	8	14400
Соль	10	120	7	840
Бейкин Супер	20	240	35	8400
Итого	1000			489240

Таблица 12. Стоимость сырья смеси №2 для овощных галет с тыквенными семечками, руб.

Наименование сырья	Расход сырья на 1 т готовой продукции, кг	Расход сырья в сутки, кг	Цена за 1 кг, руб	Стоимость, руб
Мука пшеничная обойная	380	4560	10	45600
Фасолевая мука - 100 мкн	300	3600	20	72000
Казеин	50	600	220	132000
Тонко измельченные тыквенные семечки	90	1080	150	162000
Сушёный укроп	20	240	100	24000
Сахар	160	1920	8	15360
Соль	10	120	7	840
Бейкин Супер	20	240	35	8400
Итого	1000			460200

Таблица 13. Стоимость сырья смеси №3 для ягодных галет, руб.

Наименование сырья	Расход сырья на 1 т готовой продукции, кг	Расход сырья в сутки, кг	Цена за 1 кг, руб	Стоимость, руб
Мука пшеничная обойная	380	4560	10	45600
Фасолевая мука -100 мкн	300	3600	20	72000
Казеин	50	600	220	132000
Тонко измельченные ягоды (клубника, вишня, черная смородина 34:33:33)	90	1080	320	345600
Сахар	160	1920	8	15360
Соль	-	-		
Бейкин Супер	20	240	35	8400
Итого	1000			618960

Таблица 14. Стоимость сырья смеси №4 для фруктовых галет, руб.

Наименование сырья	Расход сырья на 1 т готовой продукции, кг	Расход сырья в сутки, кг	Цена за 1 кг, руб	Стоимость , руб
Мука пшеничная обойная	380	4560	10	45600
Фасолевая мука - 100 мкн	300	3600	20	72000
Казеин	50	600	220	132000
Тонко измельченные фрукты (яблоко, апельсин 60:40)	90	1080	150	162000
Сахар	160	1920	8	15360
Соль	-	-		
Бейкин Супер	20	240	35	8400
Итого	1000			435360

Таблица 15. Расчет цены за упаковку смеси массой 15 кг, руб.

Вспомогательные материалы	Кол -во.	Ед. измерения	Цена, руб.	Стоимость за 1 упаковку 15 кг, руб.	Стоимость за 1 тонну, руб.
Крафтовый пакет 630x450x75 мм	667	Шт.	2,68	2,68	178, 76
Этикетка	222	Шт.	0,7	0,23	15, 34
Коробка 310x130x190 мм	222	Шт.	16	5,3	352
Скотч 132 метра	22	Шт.	1,87	0,06	4
Итого:	1133	-	-	8,27	550, 1

Рассчитав цену за 1 упаковку, которая составила 8,27 руб., можно определить, что за 1 тонну затраты на упаковку составили 550, 1 руб.

Для осуществления производства выбранного ассортимента смесей предусматриваются специализированные поточно-механизированные линии заводского изготовления. Перечень входящего

технологического оборудования представлен в форме таблицы 16.

Таблица 16. Необходимое оборудование для линии

Наименование оборудования	К-во	Цена за ед., руб	Стоимость оборудования, руб	Затраты на транспорт, монтаж*, руб	Конечная стоимость оборудования, руб	Амортизация**, руб
Оборудование (производственное)						
Сушильная установка ЮВЭТ005	4	1 200 000	4 800 000	480 000	5 280 000	528 000
Аппарат пароварочный АПЭСМ-2	3	400 000	1 200 000	120 000	1 320 000	132 000
Вибрационный сигнализатор уровня NivoCONT R	4	33340	133360	13336	146696	20 537,4
Преобразователь частоты ПЧВ-1	1	11640	11640	1164	12804	1 792,6
Программируемый логический контроллер ПЛК 154 компании ОВЕН	1	15660	15660	1566	17226	2 411,6
SCADA-система ОВЕН	1	25000	25000	2500	27500	3 850
ВСЕГО						688 591,6

*Затраты на транспортировку и монтаж принимаются 10% от цены.

Таблица 17. **Коэффициент амортизации.⁴⁷

⁴⁷ Постановление Совмина СССР от 22.10.1990 N 1072 "О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР"- дата обращения 29.05.2020

Название оборудования	Величина коэффициента амортизации, %
Сушильная установка ЮВЭТ005	10
Пароварочный аппарат АПЭСМ-2	10
Вибрационный сигнализатор уровня NivoCONT R	14,3
Преобразователь частоты ПЧВ-1	14,3
Программируемый логический контроллер ПЛК-154 компании ОВЕН	14,3
SCADA-система ОВЕН	14,3

Инвестиции в линию = 6 804 226 рублей.

В ходе реализации проекта планируется создать 6 новых рабочих мест.

Таблица 18. Расчёт фонда оплаты труда на основе штатного расписания

Наименование должности	Количество человек	Оклад	Сумма НДФЛ	Отчисления на социальное страхование*	Сумма расходов на оплату труда, включая отчисления на соц. страхование
Операторы на линию	2	40000	5200	12080	104160
Упаковщик и фасовщик	2	35000	4550	10570	91140
Грузчики	2	35000	4550	10570	91140

Итого	6	220000	1430 0	33220	286440
-------	---	--------	-----------	-------	--------

* Определив общий фонд заработной платы персонала, рассчитываются страховые взносы предприятия. Размер страховых взносов в ПФР составляет 22%, ФОМС - 5,1 %, ФСС - 2,9%, риски от несчастных случаев - 0,2. В сумме размер страховых взносов составляет 30, 2% от заработной платы сотрудника.

Общие годовые затраты на оплату труда (с учётом отчислений на социальное страхование) составляют: 3 437, 28 тыс. руб.

К постоянным затратам относятся: затраты на аренду, заработную плату персонала, страховые взносы, бухгалтерское и юридическое обслуживание, охрану, маркетинг, транспорт, непредвиденные расходы.

Таблица 19. Расчет полной себестоимости смеси № 1 для овощных галет, руб.

Наименование элементов расхода	2020г. (тыс. руб.)	2021г. (тыс. руб.)	2022г. (тыс. руб.)
Затраты на сырье	176 126, 4	183 171, 5	190 498, 4
Затраты на упаковку	1 980, 36	2 059, 57	2 141, 95
Амортизация	688,6	716, 14	744, 79
Затраты на оплату труда (включая страховые взносы)	3 437, 28	3 574, 77	3 717, 76
Электроэнергия	3 650, 4	3 796, 4	3 948, 3
Прочие расходы	7 126, 4	7 411,46	7 707, 92

Транспортно-заготовительные (логистические) затраты	5 369,4	5 584,18	5 807,55
Итого	198 378,84	216 713,99	225 382, 55

Рассмотрев полную себестоимость овощных галет с использованием тонко измельчённых овощей (томат, перец, лук), себестоимость единицы продукции за 1 кг составит 57, 8 руб. За упаковку 15 кг. = 867 руб.

Таблица 20. Расчет полной себестоимости смеси № 2 для овощных галет с тыквенными семечками, руб.

Наименование элементов расхода	2020г. (тыс. руб.)	2021г. (тыс. руб.)	2022г. (тыс. руб.)
Затраты на сырье	165 672	172 298,88	179 190, 84
Затраты на упаковку	1 980, 36	2 059, 57	2 141, 95
Амортизация	688,6	716, 14	744, 79
Затраты на оплату труда (включая страховые взносы)	3 437, 28	3 574, 77	3 717, 76
Электроэнергия	3 650, 4	3 796, 4	3 948, 3
Прочие расходы	7 126, 4	7 411,46	7 707, 92
Транспортно-заготовительные	5 369,4	5 584,18	5 807,55

(логистические) затраты			
Итого	187 924, 44	195 441, 42	203 259, 08

Рассмотрев полную себестоимость овощных галет с использованием тонко измельчённых тыквенных семечек и сушёного укропа, себестоимость единицы продукции за 1 кг составит 52, 2 руб. За упаковку 15 кг. = 783 руб.

Таблица 21. Расчет полной себестоимости смеси № 3 для ягодных галет, руб.

Наименование элементов расхода	2020г. (тыс. руб.)	2021г. (тыс. руб.)	2022г. (тыс. руб.)
Затраты на сырье	222 825,6	231 738, 62	241 008, 17
Затраты на упаковку	1 980, 36	2 059, 57	2 141, 95
Амортизация	688,6	716, 14	744, 79
Затраты на оплату труда (включая страховые взносы)	3 437, 28	3 574, 77	3 717, 76
Электроэнергия	3 650, 4	3 796, 4	3 948, 3
Прочие расходы	7 126, 4	7 411,46	7 707, 92
Транспортно-заготовительные (логистические) затраты	5 369,4	5 584,18	5 807,55
Итого	245 078,	254 881,	265 076, 41

	04	16	
--	----	----	--

Рассмотрев полную себестоимость ягодных галет с использованием тонко измельчённых ягод (клубника, вишня, чёрная смородина), себестоимость единицы продукции за 1 кг составит 68, 1 руб. За упаковку 15 кг. = 1 021,5 руб.

Таблица 22. Расчет полной себестоимости смеси № 4 для фруктовых галет, руб.

Наименование элементов расхода	2020г. (тыс. руб.)	2021г. (тыс. руб.)	2022г. (тыс. руб.)
Затраты на сырье	156 729, 6	162 998, 78	169 518, 73
Затраты на упаковку	1 980, 36	2 059, 57	2 141, 95
Амортизация	688,6	716, 14	744, 79
Затраты на оплату труда (включая страховые взносы)	3 437, 28	3 574, 77	3 717, 76
Электроэнергия	3 650, 4	3 796, 4	3 948, 3
Прочие расходы	7 126, 4	7 411,46	7 707, 92
Транспортно-заготовительные (логистические) затраты	5 369,4	5 584,18	5 807,55
Итого	178 982, 04	186 141, 32	193 586, 97

Рассмотрев полную себестоимость фруктовых галет с использованием тонко измельчённых фруктов (яблоко,

апельсин), себестоимость единицы продукции за 1 кг составит 49, 7 руб. За упаковку 15 кг. = 745,5 руб.

Рассчитаем выручку от реализации продукции по формуле:

$$V=(S*P),$$

(10)

где S - цена единицы изделия, P - количество единиц изделия

Каждое предприятие устанавливает наценку на продукцию

собственного производства и покупных товаров. Наценка выражается в

процентах к покупной цене для покрытия издержек, чтобы получить прибыль. Фирма использует среднюю розничную торговую надбавку, которая составляет 30%.

Чтобы определить цену единицы изделия, воспользуемся формулой:

$$S = c/c + \text{НДС} + \text{ПРИБЫЛЬ} = c/c + 10\% + 30\%$$

(11)

Таблица 23. Себестоимость и выручка единицы выпускаемой продукции (смеси), руб.

Наименование продукции	Себестоимость (руб.)		Выручка (руб.)	
	Объём смеси, 1 кг	Объём смеси, 15 кг	Объём смеси, 1 кг	Объём смеси, 15 кг
Смесь № 1	55,1	826, 5	78, 79	1 181, 9
Смесь № 2	52,2	783	74, 65	1 119, 7

Смесь № 3	68,1	1 021, 5	97, 38	1 460, 7
Смесь № 4	49, 7	745, 5	71, 07	1 066, 07

Рассчитав основные показатели по инвестиционному проекту, определив цену, затраты и выручку от выпускаемой продукции, необходимо определить на сколько будет эффективен инвестиционный проект в дальнейшем.

2.3 Расчёт финансовой эффективности производства высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками

Любой проект по нормам проектирования состоит из двух частей: описательной и расчетной. Если в первой описывается сама суть идеи, перспективы ее реализации и продвижения товара на рынке, то вторая содержит технические и финансовые выкладки, в том числе расчет показателей эффективности инвестиционного проекта. Определение экономической эффективности понимается как некий результат, получаемый после того, как будет проведено сравнение уровня доходности производства к использованным ресурсам и общим расходам на него.

Суть бережливого производства и экономической эффективности состоит в том, чтобы получить максимальное количество продукции из доступных ресурсов с условием их окупаемости и получения прибыли. Это понятие многогранное, оценить его по какому-то одному показателю невозможно, следует подходить к вопросу комплексно.

Экономическая эффективность инвестиционного проекта обычно оценивается по таким критериям:

- чистая стоимость приведенная (чистый дисконтированный доход), или NPV;
- норма доходности внутренняя (IRR);
- ставка доходности внутренняя модифицированная (MIRR).

Формула расчета NPV:

$$NPV = \sum_{t=0}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t} = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t},$$

(12)

где CF_t - чистый денежный поток, генерируемый проектом в интервале планирования t ($t = 0; 1; 2; \dots N$);

N - количество интервалов планирования;

IC - начальная инвестиция;

i - ставка дисконтирования, принятая при расчете проекта.

Чистый дисконтированный доход (NPV). Этот показатель равен разнице между суммой имеющихся в данный момент времени денежных поступлений (инвестиций) и суммой необходимых денежных выплат на погашение кредитных обязательств, инвестиций или на финансирование текущих потребностей проекта. Разница рассчитывается исходя из фиксированной ставки дисконтирования.

В целом, NPV — это результат, который можно получить незамедлительно, после того, как решение об осуществлении проекта принято. Чистая текущая стоимость рассчитывается без учета фактора времени.

Внутренняя норма доходности (IRR). Финансовый показатель, который позволяет сравнить и оценить различные инвестиционные проекты по степени их эффективности. Внутренняя норма доходности – это норма прибыли, при которой чистая текущая стоимость инвестиций равна нулю. Внутренняя норма доходности (IRR) показывает ставку дисконтирования, при которой собственник ничего не теряет.

Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR). Финансовый показатель, который определяется как скорректированная с учетом барьерной ставки и нормы реинвестиции внутренняя норма доходности и характеризует, наиболее точно, эффективность (рентабельность) инвестиции, в относительных значениях.

Таблица 24. Показатели экономической эффективности инвестиционного проекта

Показатели	Значения			
	Смесь № 1	Смесь № 2	Смесь № 3	Смесь № 4
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.	19 444,7	18 258	24 827,4	17 208,3
Внутренняя норма доходности (IRR), %	64	63	80	58
Ставка доходности внутренняя модифицированная (MIRR), %	15	15	15	15

Для расчета чистого дисконтированного дохода (NPV), внутренней нормы доходности (IRR) и внутренней ставки доходности модифицированной (MIRR) использовался табличный процессор Excel с использованием формулы «ВСД». В результате выполненных расчетов, приходим к значению IRR по каждой смеси в диапазоне 58 - 80%, которое по своей величине выше заложенной в проект ставки

дисконтирования (15%), что свидетельствует о доходности инвестиционного проекта, а потому экономической целесообразности его реализации.

В таблице 25 представлены результирующие показатели по проекту с применением различных смесей за 2020 год.

Таблица 25. Расчет финансовых результатов от производства и реализации продукции

Показатели	Наименование продукции			
	Смесь №1	Смесь №2	Смесь №3	Смесь №4
Выручка, тыс. руб.	283 644	268 740	350 568	255 852
Выручка с вычетом НДС 10%, тыс. руб.	257 868	244 296	318 708	232 596
Себестоимость продаж, тыс. руб.	198 378, 84	187 924, 44	245 078, 04	178 982, 04
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	59 489, 16	56 371, 56	73 629, 96	53 613, 96
Налог на прибыль (20%), тыс. руб.	11 897, 83	11 274, 31	14 725, 99	10 722, 79
Чистая прибыль, тыс. руб.	47 591, 33	45 097, 25	58 903, 97	42 891, 17
Рентабельность продаж, %	20, 97	20, 98	21	20, 96
Рентабельность продукции, %	29, 99	30	30, 1	29, 95
Цена за 1 упаковку смеси 15 кг, руб.	1 181, 9	1 119, 7	1 181, 8	1 066, 1
Срок окупаемости (мес.)	2	2	1,5	2

Рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции. Рассчитаем рентабельность продаж по формуле:

$$R_{\text{продаж}} = \text{Прибыль от продаж} / \text{Выручка от продаж} \quad (13)$$

Рентабельность продукции предоставляет информацию о том, сколько прибыли дает каждый рубль, затраченный на производство, то есть показывает отдачу от понесенных расходов.

$$R_{\text{продукции}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость продукции}}$$

(14)

Выводы по главе

Эффективность производства, как категория, выражает качество хозяйствования, которое характеризуется соотношениями между результатами, полученными в процессе производства и затратами труда и средств, связанных с их достижением. Многие исследователи изучали эффективность деятельности предприятия, её показатели и пути определения.

В данной главе был разработан бизнес-план производства высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками. Инвестиции, необходимые для реализации проекта, составляют 6 804, 23 тыс. руб.

Экономическая эффективность деятельности предприятия может быть определена при помощи системы взаимосвязанных показателей, часть из которых прочно вошла в практику абсолютно всех предприятий. Это - финансовые характеристики деятельности предприятия, которые обязательно учитываются в работе.

Были проанализированы показатели экономической деятельности предприятия. Наиболее экономически

выгодной является смесь № 3 (с добавлением ягодных порошков: клубника, вишня, чёрная смородина). Выручка в первый год работы линии по производству высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками составит 350 568 тыс. руб., чистая прибыль - 58 903, 97 тыс. рублей, рентабельность продукции - 30, 1 %. Срок окупаемости инвестиционных вложений составит 1,5 месяца.

Показатели эффективности бизнес проекта по производству высокобелковых галет следующие: NPV - 24 827, 4 тыс. руб., IRR - 80 %. Данные показывают, что такой проект экономически эффективен.

Таким образом, можно считать бизнес - проект производства высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками экономически целесообразным и одобренным к его реализации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель настоящей работы заключалась в разработке бизнес-плана производства высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками для АО «Пуратос». Для достижения указанной цели перед работой был поставлен ряд задач, которые в ходе написания работы были последовательно решены.

Бизнес-план помогает предпринимателям продумывать стратегию, соизмерять свой энтузиазм с реальностью и осознавать существующие ограничения. Это позволит избежать таких потенциально опасных ошибок, как:

- нехватка капитала для функционирования фирмы;
- отрицательный баланс движения денежной

наличности;

- неверный подбор персонала;
- неправильный выбор местонахождения предприятия;
- погоня не за тем рынком, который действительно нужен.

Основной целью разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайшие и отдельные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. Главная цель бизнес-плана – выработка стратегических решений путем рассмотрения предполагаемого объекта бизнеса с позиций маркетингового синтеза.

Эффективность всех направлений деятельности коммерческой организации выражается в конкретных итогах – финансовых результатах. Наиболее показательным из них является прибыль.

Прибыль отражает чистый доход и выполняет ряд функций: характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия, является основой для расширения производственной деятельности и источником для пополнения государственного финансирования.

В современных условиях рост экономической эффективности деятельности предприятия связан с интенсивным использованием имеющихся ресурсов. Особое значение приобретает скорость внедрения новых современных технологий и оборудования, использования информации, в том числе о рынке. Именно таким образом

формируется основа для стабильной деятельности производства.

Основной идеей данного проекта в рамках предприятия АО «Пуратос» является производство высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками. Это способствует увеличению ассортимента, обладающего привлекательными потребительскими характеристиками, сбалансированным составом и доступной ценой в нынешних рыночных условиях.

Первоначально предприятие будет реализовывать свою продукцию на рынке Москвы и Подмосковья.

Миссией проекта является предоставление возможности людям расширить свой ассортимент питания нашей продукцией. Главная цель - развитие сегмента производства высокобелковых галет для реализации качественного питания. Задачи, которые стоят перед реализацией данного проекта:

- предоставление качественной продукции по доступным ценам;
- приобретение новых клиентов;
- расширение ассортимента продукции.

В качестве перспектив развития рассматриваются следующие пункты:

- окупить затраты;
- начать получать прибыль;
- иметь прогрессивный рост прибыли;
- расширять ассортимент продукции.

При решении одной из основных задач всего проекта «Рассчитать экономическую эффективность производства высокобелковых галет для людей с повышенными

физическими нагрузками» проанализированы показатели, характеризующие экономическую эффективность проекта.

Экономическая эффективность инвестиционного проекта обычно оценивается по таким критериям:

- чистая стоимость приведенная (чистый дисконтированный доход), или NPV;
- норма доходности внутренняя (IRR);
- ставка доходности внутренняя модифицированная (MIRR).

Рассмотрев все 4 вида рецептур для производства смесей, сравнив все показатели экономической эффективности, была выявлена наиболее экономически выгодная смесь. По результатам исследования смесь № 3 (с добавлением ягодных порошков: клубника, вишня, чёрная смородина) является экономически выгодной по сравнению с остальными. Впоследствии чего были получены следующие результаты:

- срок окупаемости составил 1,5 месяца;
- выручка от реализации продукции составила 318 708 тыс. руб.;
- чистая прибыль - 58 903, 97 тыс. руб.
- чистая приведенная стоимость составила 24 827, 4 тыс. руб.;
- внутренняя норма доходности составляет 80%.

Также отмечается, что проект будет эффективным, но более дорогим, несмотря на это целесообразнее модернизировать линию для производства смеси высокобелковых галет с применением тонко измельчённых ягодных порошков.

Таким образом, задачи поставленные автором, решены в полном объеме, цель «Разработка бизнес плана производства высокобелковых галет для людей с повышенными физическими нагрузками» на АО «Пуратос достигнута. Данный проект может быть рекомендован к реализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

2. Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

3. Указ Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 года № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».

4. Указ Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 года № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации».

5. Указ Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 года № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы».

6. Указ Президента Российской Федерации от 21 января 2020 года № 20 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».

7. Правительство Российской Федерации
Распоряжение от 25 октября 2010 года №1873-р «Об основах государственной политики в области здорового питания населения Российской Федерации на период до 2020 года»

8. Правительство Российской Федерации
Распоряжение от 29.06.2016 № 1364-р «О Стратегии повышения качества пищевой продукции в Российской Федерации до 2030 года».

9. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).

10. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.01.2019)

11. Постановление Совмина СССР от 22.10.1990 N 1072 "О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР"

12. Абрамс Р. Бизнес-план на 100 %: стратегия и тактика эффективного бизнеса / Абрамс Р. М., 2014

13. Аналоуи Ф., Карамии А. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий. М., 2005. 400 с.

14. Аньшин, В.М. Инвестиционный анализ: Учебно-практическое пособие / В.М. Аньшин. – М.: Дело, 2014. – 280 с., 19 с.

15. Баринов В.А. Бизнес-планирование – М.: Форум-Инфра М 2014. – 258 с.

16. Бизнес-планирование. Учебник. Под ред.В.М. Попова и С.И. Ляпунова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 672 с.

17. Блауг М. Экономическая теория благосостояния Парето // Экономическая мысль в ретроспективе — М.: Дело, 1994. — С. 540-561. — XVII, 627 с.

18. Бочаров, В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций / В.В. Бочаров. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 144 с., 9 с.

19. Буров В.П. Бизнес-план инновационного проекта. Методика составления [Текст]: метод. пособие / В.П. Буров, В.А. Морошкин. - М.: Издательство ЦИПКК АП, 2014. -376 с.

20. Графов, А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия / А.В. Графов // Финансы.- 2017. - № 7.- С.88-93.

21. Грачев С.А., Рахова М.В., Холодная А.К. Бизнес-планирование. Учебное пособие. - Владимир: Изд-во ВлГУ, 2017. - 78 с.

22. Гусев В.В. О повышении эффективности экономических отношений в Российской Федерации // Экономические науки. 2015. № 123, с. 21-24.

23. Дубровин И.А. Бизнес-планирование на предприятии. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 432 с.

24. Инвестиции как источник экономического роста. Аналитический доклад // И.А. Николаев, Т.Е. Марченко, О.С. Точилкина. - М.: Институт стратегического анализа. 2019. - 27 с.

25. Каячев Г.Ф. Формирование бизнес-плана адаптации предприятия к изменяющимся условиям внешней среды / Г.Ф. Каячев, В.В. Дорофеева //Проблемы теории и практики управления. - 2015 - 93-96 с.

26. Кильдеева Р.А. Составление бизнес-плана предприятия. Теория и практика: Учебное пособие. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2005. – 150 с.
27. Клочков В.В. и др. Мировая экономика: учебное руководство] -Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2007 -510 с.
28. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки: Учебное пособие / М.Н. Крейнина. – М.: ДиС, 2014г.
29. Куратко Д. Ф., Ходжетс Р. М. Entrepreneurship: a contemporary approach. The Dryden press, 1995-726 с.
30. Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Маркітан О.С. Бізнес-планування фірми: Навч. посіб. –К.: Знання, 2006. – 423 с.
31. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. 2-я редакция / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике ; рук. авт. коллектива В. В. Косов, В. Н. Лившиц, А. Г . Шахназаров. М. : Экономика, 2013. – 421 с.
32. Морозова Т.Г., Пикулькин А.В., Тихонов В.Ф. и др. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие для ВУЗов / Т.Г. Морозова, А.В. Пикулькин, В.Ф. Тихонов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014 – 318 с.
33. Нор С. А. Бизнес-план как ключевой документ при создании и развитии предприятия / С.А. Нор // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г. Москва, октябрь 2013 г.). — М.: Буки-Веди, 2013 — С. 108-110
34. Петухова, С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект [Текст]/ С.В. Петухова.- М.:Омега-Л, 2012.-223 с.

35. Пивоваров К.В. Бизнес-планирование. Седьмое издание М.: 2015. – 189 с.
36. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. — М.: Эксмо, 2010. -704 с.
37. Платонова Е.Д. Современная теория и практика накопления (трансформационный аспект) / Под ред. д.э.н., проф. Е.В.Юферевой -М.: Изд-во АПКИППРО, 2006.
38. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов / К.А.Раицкий. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2016. – 693 с.
39. Рекомендации по разработке бизнес-плана для малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2007. – 224 с.
40. Рикардо Д. Сочинения. Т.1. - М., 1965. – С. 53.
41. Розенберг, Дж. М. Инвестиции: терминологический словарь: пер. с англ. / Дж. М. Розенберг. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 400 с.
42. Скобкин С. С. . Экономика гостиничного, ресторанного и туристического предприятия / Москва: Российская Экономическая Академия им. Г.В. Плеханова», 2016 г. - 272 с.
43. Стерликов Ф.Ф., Гуськова М.Ф., Стерликов П.Ф. Система экономических понятий. Учебное пособие. Под общ. ред. В.Н. Ивановой. – М.: Теорет. экономика. 2019. -157 с.
44. Теплова, Т.В. Инвестиции. Углубленный курс / Т.В. Теплова. – М.: Юрайт-Издат, 2012. – 724 с., 21 с.
45. Урсула Д.А. Проблема эффективности в современной науке //Под ред. А.Д.Урсула. - Кишинев, 1985. – С. 119.

46. Чечевицына Л.Н. МИКРОЭКОНОМИКА. Экономика предприятия (фирмы), Изд.3-е доп. и перер. -Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2003. -448с.

47. Бизнес-план//Энциклопедия экономиста// Электрон. дан. Режим доступа URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/biznes-plan.html> (дата обращения 17.04.2020)

48. Бизнес - планирование // Административно - управленческий портал. URL : <http://www.aup.ru/books/i004.htm> (дата обращения 10.04.2020)

49. Бизнес-план как инструмент привлечения инвестиций. URL: <https://www.ekportal.ru/page-id-1354.html> (дата обращения 20.05.2020)

50. История развития теории инвестиций // [Электронный ресурс] URL: http://libraryno.ru/1-1-istoriya-razvitiya-teorii-investiciy-2015_invest_analis_inov_deyat/ (дата обращения 10.03.2020)

51. Каталог организаций. // URL: https://www.list-org.com/company/46129/show/founders_history#founders

52. Официальный сайт АО «Пуратос». // URL: <https://www.puratos.ru/ru>

53. Расчёт экономической эффективности. // URL: <https://www.fd.ru/articles/159436-kak-rasschitat-ekonomicheskuyu-effektivnost-predpriyatiya> (дата обращения 01.02.2020)

54. Себестоимость и её анализ // URL: <https://www.audit-it.ru/terms/accounting/cost.html> (дата обращения 18.04.2020)

55. Структура бизнес-плана. URL: <https://utmagazine.ru/posts/8564-struktura-biznes-plana> (дата обращения 12.04.2020)

Выпускная квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в _____ экземплярах.

Библиография _____ наименования.

« _____ » _____ 20 ____ г.

(подпись)

(И.О. Фамилия).

Приложение 1

Приложение № 1
к Приказу Министерства
финансов Российской
Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказов Минфина
России
от 05.10.2011 № 124н, от
06.04.2015 № 57н, от 06.03.2018
№ 41н, от 19.04.2019 № 61н)

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2019 г.

		Коды		
		0710001		
		31	12	2019
		40222408		
		7702048461		
		46.90		
		12267	23	
		384		

Организация АО "Пуратос"	Форма по ОКУД	
	Дата (число, месяц, год)	
Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО	
	ИНН	
Вид экономической деятельности	по ОКВЭД	
Торговля оптовая неспециализированная	2	
Организационно-правовая форма/форма собственности	по ОКОПФ/ОКФС	
Акционерное общество	по ОКЕИ	

Единица измерения: тыс. руб.

Местонахождение (адрес) 141400, г. Подольск, ул.Станционная, дер. Северово, д.18

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 2019 г. ³	На 31 декабря 2018 г. ⁴	На 31 декабря 2017 г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-

	Основные средства	488227	454001	494110
	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	5796	8585	13064
	Прочие внеоборотные активы	3002	29702	2399
	Итого по разделу I	497080	492288	509574
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	521372	435953	430286
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	4385	-	-
	Дебиторская задолженность	533422	474067	518731
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	92889	89957	56409
	Прочие оборотные активы	9972	8988	7154
	Итого по разделу II	1162040	1008960	1012580
	БАЛАНС	1659120	1501250	1522150

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31	На 31	На 31
		На декабрь 20 19 г. ³	декабря 20 18 г. ⁴	декабря 20 17 г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1260	1260	1260
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	198800	198800	198800
	Резервный капитал	63	63	63
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	353728	373858	381808
	Итого по разделу III	553851	574981	581931
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	-	-	-
	Заемные средства	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	793	559	495
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	793	559	495
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	436848	457463	456883
	Кредиторская задолженность	647710	449475	467474
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	19918	18755	15639
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	1104480	925713	939727
	БАЛАНС	1659120	1501250	1522150

Руководител

ь

_____ Петренко Наталья Анатольевна " 27 " _____ мая 20 20 г.
 (подпись) (расшифровка подписи) Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.

6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).

7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение 2

Приложение № 1 к
приказу МФ РФ от
02.07.2010 № 66н (ред. от 06.04.2015)

Отчет о финансовых результатах

Январь-
за декабрь 20 19 г.

Организация _____ АО «Пуратос» по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ АО _____ по ОКОПФ/ОКФС
Дата (число, месяц, год) _____ по ОКЕИ

Единица измерения: тыс. руб.

Коды		
0710002		
31	12	19
40222408		
7702048461		
46.90		
12267	23	
384 (385)		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За январь-декабрь 2019 года	За январь-декабрь 2018 года	За январь-декабрь 2017 года
	Выручка	2110	4388480	4161500	3800740
	Себестоимость продаж	2120	(3494710)	(3305110)	(3132380)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	893768	856396	668361
	Коммерческие расходы	2210	(596565)	(529594)	(429464)
	Управленческие расходы	2220	(224559)	(228262)	(281487)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(72644)	(98540)	(-42590)
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	0
	Проценты к получению	2320	2396	3627	4512
	Проценты к уплате	2330	38745	49400	53180
	Прочие доходы	2340	(10496)	(7694)	(33051)
	Прочие расходы	2350	(61807)	(57769)	(43353)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(-15014)	(2692)	(-101560)

	Текущий налог на прибыль	2410	(3093)	(5099)	(0)
	в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(9119)	(9103)	(-9996)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(-234)	(-64)	(434)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(-2789)	(-4479)	(10750)
	Прочее	2460	(0)	(0)	(0)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	(-21130)	(-6950)	(-91244)

Пояснения	Наименование показателя	Код	За январь-декабрь 2019 года	За январь-декабрь 2018 года	За январь-декабрь 2017 года
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	(0)	(0)	(0)
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0	0
	Совокупный финансовый результат периода	2500	(-21130)	(-6950)	(-91244)
	СПРАВОЧНО Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-	-

Руководитель _____
 (подпись) (расшифровка подписи)

" 27 " _____ мая 20 20 _____ г.