Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«Высший инженерный колледж» (АНПОО «ВИК»)
Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: +7 (3412) 32-02-32. Тел./факс: 43-62-22. E-mail:mveu@mveu.ru, www.anogik.ru
ОКПО 43666726. ОГРН 1021801652927. ИНН 1833017258. КПП 183101001

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 01A879D600D9AF499849437C15CA3967FA
Владелец: Новикова Варвара Валентиновна
Действителен: с 03.04.2023 до 03.07.2024

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

по организации и методическому сопровождению практической работы студентов

по дисциплине ОП.08 «Бизнес-планирование»

по специальности СПО

43.02.11 Гостиничный сервис

Ижевск 2020 г.

Введение

Результатом практических занятий по дисциплине «Бизнес-планирование» по темам «1.2. Описание предприятия и отрасли», «1.3. Конкуренция предприятия и конкурентное преимущество», «2.1. Основные положения разработки бизнес-плана», является составление студентом учебного бизнес-плана в соответствии с приведенными методическими рекомендациями.

1. Методические рекомендации по составлению бизнес-плана

(Основные разделы и содержание разделов бизнес-плана)

1.Резюме:

В резюме необходимо:

1. Сформулировать цели и то, как вы планируете их достигать (цели необходимо формулировать по SMART).

2. Охарактеризовать текущую выпускаемую вами продукцию или оказываемые услуги и рассказать о запуске новых направлений.

3. Провести сравнительный анализ конкурентов кратко и рассказать о своих отличиях от них.

4. Указать планируемые финансовые показатели (сведения о прогнозных объемах продаж на ближайшие годы, затратах на производство, валовой прибыли, уровне прибыльности (рентабельности) вложений и т.д.), обозначить сроки возврата инвестиций. 5. Указать необходимую сумму инвестиций и сказать кратко на что она будет потрачена.

2. Анализ рынка

1.Жизненный цикл рынка исследуемой товарной категории;

2. Динамику продаж в отрасли за последние три года и прогнозируемые темпы их роста (ретроспектива данных в три года позволит точнее построить прогнозную модель);

3.Основные тенденции ценообразования рынка;

4.Результат комплексного анализа конкурентов, как прямых, так и косвенных с указанием их сильных и слабых сторон;

5.Сегменты рынка, на которых будет ориентироваться компания с расписыванием портрета покупателя;

6.Общую оценку влияния научно-технических, социальных и экономических составляющих при выходе на рынок; перспективные рыночные возможности.

3.Товары и услуги

Описание, технические характеристики товаров, услуг

4. Маркетинговая стратегия предприятия и выход на рынок

Общий объем и ассортимент реализуемой продукции с разбивкой по периодам осуществления проекта вплоть до захвата запланированной доли рынка; позиционирование товара. Вам надо максимально коротко и ясно ответить, чем является продукт и для кого он предназначен, чтобы донести эту мысль в рекламных сообщениях до своей аудитории в последующем; направления совершенствования продукции – надо сформулировать гипотезы по доработкам продукта и его модификациям, а потом проверять их релевантность на основе обратной связи с потребителями; требования к дизайну, упаковке, ее параметрам и внешнему виду продукта, которые должны укладываться в стратегию его позиционирования; обоснование ценовой политики: разработка нескольких комплектаций продукта для предоставления возможности клиентам приобретать его по разным ценам; продвижение. Надо указать как предприятие намерено добиваться достижения намечаемых объемов продаж (создание службы сбыта для прямого маркетинга или использование дилерской сети, дистрибьюторов,

посредников; численность, квалификация сотрудников). В обеспечении сбыта продукции большая роль отводится рекламе. При этом важно определить, какие инструменты будут использованы для этой цели (пресса, рассылка по почте и т.д.) и как они должны взаимодействовать с проводимыми PR-акциями. планирование товародвижения; планирование сервиса.

5.Производственный план

Прогнозируемый объем выпуска продукции (в физическом измерении); определение потребности в основных фондах (в стоимостном выражении); определение потребности в ресурсах (сырье, материалы, комплектующие изделия, топливо, энергия). Эти показатели должны быть разработаны в физическом измерении и в стоимостном выражении; расчет потребности в человеческих ресурсах и затрат на оплату груда; смету расходов и калькуляция себестоимости продукции.

6.Капитал и организационно-правовая форма предприятия

Размер собственного и заемного капитала, организационно-правовая форма предприятия

7. Финансовый план

Общий объем бизнес-плана не более 50 страниц машинописного текста, оформляется на листах формата А4 шрифтом Times New Roman, кегль 14, интервал одинарный. Работа выполняется на одной стороне листа стандартного формата, по обеим сторонам листа оставляются поля размером 35 мм. слева и 15 мм. справа.

2.Образец бизнес – плана - бизнес-план по производству и реализации пиролизных котлов

2.1. Резюме

Бизнес-план по производству и реализации пиролизных котлов в г.Ижевске составлен с целью определения дохода предпринимателя, планирующего реализовать проект.

Для практической реализации проекта не требуется привлечение внешних ресурсов, приобретение производственного оборудования в полном объеме планируется за счет собственных средств предпринимателя.

Активное развитие малоэтажного строительства в условиях неразвитой газификации региона создает предпосылки для успешной реализации проекта и собственного производства и реализации пиролизных котлов в Ижевске благодаря их высокой эффективности и экономичности.

Сегментом рынка является категория заказчиков – физические лица-застройщики / владельцы малоэтажных домов и нежилых помещений (бань, приусадебного хозяйства) со средним уровнем дохода в населенных пунктах с отсутствием перспективы газопровода либо неопределенной перспективы газообеспечения населенного пункта.

Основными конкурентами являются ООО «ГибСтройКомплект», интернет-магазин «Дом-Дача-Интерьер», интернет-магазин «Твердотопливные котлы», ООО «Мир техники».

Индивидуальный предприниматель обладает высоким потенциалом конкурентоспособности при выходе на рынок пиролизных котлов в г.Ижевске.

Конкурентными преимуществами являются:

- помощь в выборе модели и оформлении заказа, консультирование заказчиков по вопросам текущей эксплуатации специалистами непосредственно производящими котлы – экспертами по данному продукту;

- постпродажное обслуживание - гарантийное обслуживание в течение двух лет;
- постгарантийный сервис по льготным ценам для покупателей пиролизных котлов по сравнению с ценами для клиентов, приобретавших котлы у других поставщиков;
- возможность приобретения в кредит с привлечением банков.

За планируемый период планируется достижение доли рынка за первые полгода реализации проекта на уровне 11% и увеличение ее до 24% к 2021 году.

Цены реализации составляют от 75000 руб. до 165 000 руб. в зависимости от мощности котла (табл.2.1).

Таблица 2.1

Цены реализации пиролизных котлов индидивидуальным предпринимателем

Мощность пиролизного котла	Стоимость, руб.
15-25кВт	75000
30кВт	85000
40-50кВт	125000
80-100кВт	165000

Финансовые расчеты сделаны по двум сценариям – реалистичному и пессимистичному. В первом случае прибыль индивидуального предпринимателя составит 4,7 млн. руб. за горизонт планирования 3,5 года, во втором случае 2,2 млн.руб.

Проект не предусматривает привлечение внешнего финансирования, инвестиционные затраты в объеме 253 тыс.руб. будут финансироваться за счет собственных средств (табл.2.2).

Сумма инвестиционных затрат составляет 253 тыс.руб., из них вложения в производственное оборудование составляет 40 тыс.руб., в офисное оснащение – 25 тыс.руб., при этом бизнес-планом предусмотрены

ежегодная замена угловой шлифовальной машины и раз в три года – сварочного аппарата.

Таблица 2.2

Планируемые инвестиционные затраты

Наименование	Сумма, руб.
Производственное оборудование	
Сварочный аппарат, модель Aurora PRO Inter TIG 250	30000
Угловая шлифовальная машина, модель - Makita GA9020SF	10000
Итого производственное оборудование:	40000
Офисное оснащение	
Компьютер б/у DEPO Neos 210USF	16000
МФУ HP LaserJet Pro MFP M132a RU, A4, лазерный б/у	9000
Итого офисное оснащение:	25 000
Текущие расходы первого месяца деятельности:	
Аренда и электроэнергия	8 000
заработная плата	112 298
Сырье и материалы на первый котел	58 000
Расходы на рекламу и продвижение	10 000
Итого текущие расходы:	188 298
Всего инвестиционные затраты:	253 298
Финансирование проекта:	
-собственные средства	253 298
-заемные средства	-

Штат сотрудников представлен тремя сотрудниками, также имеющих высшее техническое образование и опыт по производству пиролизных котлов, авторов различных рационализаторских предложений по улучшению их технических характеристик.

Текущие расходы финансируются за счет средств индивидуального предпринимателя от данного вида деятельности. Состав и объем постоянных текущих расходов представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Состав и объем постоянных текущих расходов проекта, руб.

Постоянные расходы	2017 г. 3-4 квартал	2018 г.	2019 г.	2020 г.
прочие расходы	18000	36000	36000	36000
аренда, э/э	48000	100800	105840	111132
расходы на банковское обслуживание	4800	9600	9600	9600
расходы на оплату труда (постоянная часть)	450000	900000	900000	900000
страховые взносы на оплату труда (ПФР, ФСС, ОМС)	207743	431528	447570	447570
итого:	728543	1477928	1499010	1504302

Состав и объем текущих переменных расходов представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Состав и объем текущих переменных расходов проекта

Наименование показателя	2017 г. 3-4 кв.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
сырье и материалы	1722550	2606150	3427428	4223337
расходы на оплату труда (переменная часть)	105000	295000	380000	460000
страховые взносы на переменную часть оплаты труда (ПФР, ФСС, ОМС)	48473	143139	188974	228758
расходы на рекламу и продвижение	60000	109000	127000	170000
Итого:	1936023	3153289	4123402	5082095

Точка безубыточности – производство и продажа 40 пиролизных котлов в год.

Срок окупаемости оборудования производственного оборудования и офисного оснащения составляет один месяц.

2.2. Общее описание компании

Компания, планирующая реализовать бизнес-план по производству и реализации пиролизных котлов в г. Ижевске, будет вести предпринимательскую деятельность от имени индивидуального предпринимателя, уже осуществляющего предпринимательскую деятельность по другим направлениям.

Режим налогообложения – упрощенная система налогообложения, объект налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов.

Индивидуальный предприниматель, согласно действующему законодательству Российской Федерации, несет ответственность всем имуществом физического лица.

2.3. Описание продукта

На фоне активного развития строительства частного сектора весьма востребованным является техническое решение, направленное на экономичное потребление ресурсов, которые имеют тенденцию к постоянному удорожанию. При этом необходимо обеспечивать высокую эффективность того или иного оборудования.

Твердотопливные отопительные пиролизные котлы можно применять для отопления как жилых, так и производственных помещений, таких как цеха, склады, гаражи, автомойки, различные сельскохозяйственные постройки, например коровники и свинарники, а также школы, больницы, библиотеки, автомастерские. Их применение не требует специальных знаний или умений, а для работы используется, доступное топливо — древесина.

Пиролизные котлы относятся к категории котлов, работающих без давления, не подлежат декларированию и обязательной сертификации.

Пиролиз— это процесс перегона твердого топлива (древесной биомассы) в газообразное при высокой температуре и недостатке кислорода.

Технические характеристики пиролизных котлов, которые будут производиться и реализовываться, представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Технические характеристики пиролизных котлов

Параметры	Ед.изм.	15-25 кВт	20-30 кВт	40-50 кВт	80-100 кВт
1	2	3	4	5	6
Теплопроизводительность	кВт	15-25	20-30	40-50	80-100
Объем камеры загрузки (газообразования)	$м^3$	0,13	0,15	0,22	0,52
Рабочее давление теплоносителя (не более)	МПа	0,3	0,3	0,3	0,3
Рабочая температура воды Максимальная Минимальная	^0C	90 65	90 65	90 65	90 65
КПД при влажности топлива: 20% 40%	%	90 82	90 82	90 82	90 82
Номинальное разрежение за котлом	Па	25	25	25	25
Температура исходящих газов	^0C	140	140	140	150
Потребляемая электрическая мощность	Вт	40	40	90	180
Напряжение питания	В	220	220	220	220
Диаметр дымохода	мм	194	200	200	219
Отапливаемая площадь (ориентировочно)	$м^2$	До 250	До 300	До 500	До 1000
Максимальная длина дров	м	0,45	0,45	0,58	0,92
Габаритные размеры Глубина Ширина Высота	мм	 810 740 1130	 810 740 1220	 950 760 1350	 1300 1030 1440
Вес	кг	350	400	450	650
Применяемое топливо		Дрова, топливные брикеты уголь	Дрова, топливные брикеты уголь	Дрова, топливные брикеты. уголь	Дрова, топливные брикеты, уголь

Традиционные методы сжигания древесины в печках дают КПД=18-20%. У пиролизных котлов этот показатель на уровне 80-85%. В основу положены следующие аспекты теории горения:

1. Биомасса — древесина (целлюлоза — $C_6H_{10}O_5$) разлагается в высокотемпературной камере с ограниченным доступом кислорода (воздуха) на составляющие (пиролиз):

CH_4 — газ метан

C — древесный уголь

2. В отдельной камере с подачей дополнительного (вторичного) воздуха проходит окисление (сжигание) метана:

$$CH_4 + O_2 \rightarrow CO + H_2O$$

Говоря другими словами, в пиролизном котле смоделирована ситуация «шахтного пожара» с постоянным поддержанием этого процесса.

Древесный уголь переводится в газообразное состояние окиси углерода CO путем окисления (газификация). Окисление углерода (уголь) проходит в 2 стадии следующим образом:

$$C + O_2 \rightarrow CO + 27 \text{ ккал/г. моль} \qquad (2.1)$$

и дальше

$$CO + O_2 \rightarrow CO_2 + 67 \text{ ккал/г. моль} \qquad (2.2)$$

Переход от CO к CO_2 дает в тепловом балансе дополнительных 67 ккал/г. моль, что почти в 2,5 раза больше чем на первой стадии.

Таким образом, эффективность установки определяется не только за счет обеспечения отбора тепла от дымовых газов, а и за счет полноты термохимической реакции (рис.2.1).

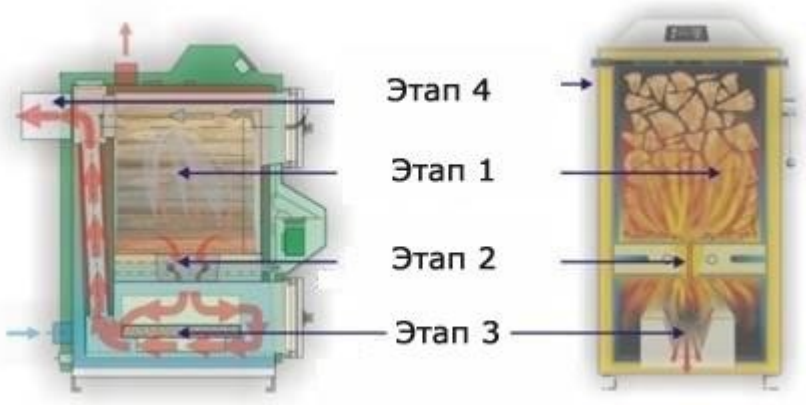

Рис. 2.1. Этапы горения в пиролизном котле

Как правило, в традиционных печах проводится лишь первая стадия термохимической реакции.

Вторая стадия требует специфических условий: реакция проходит при температуре не ниже 900 градусов, чего в традиционных условиях достичь тяжело. Для этих целей в пиролизном котле имеется специальная футерованная высокотемпературная камера (рис.3.2).

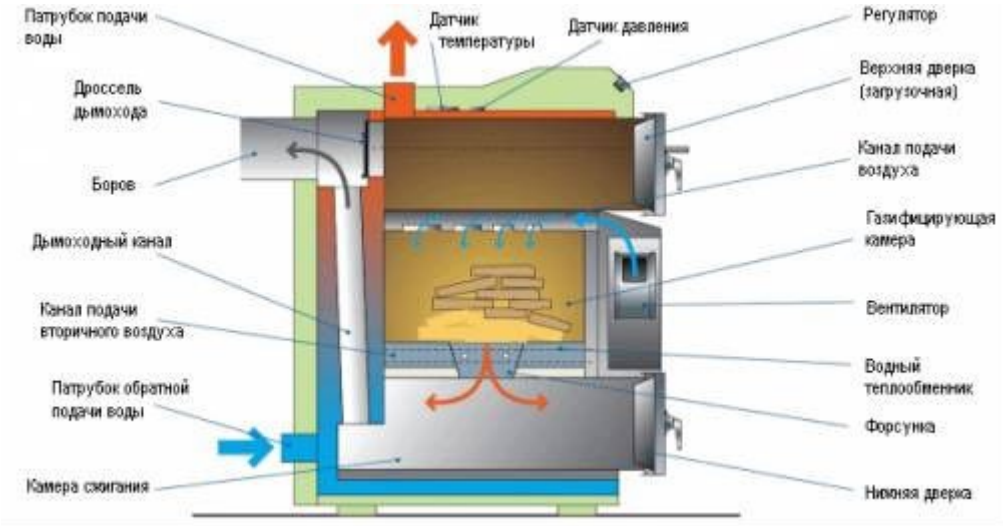

Рис.2.2 Устройство пиролизного котла

Сам отопительный котел собирается из металла 3-4 мм, форсунка выполняется из специального огнеупорного шамотного кирпича (рабочая температура 1650 грд.), остальная футеровка так же из огнеупорного шамотного кирпича, что значительно удешевляет сам котел на дровах и его дальнейшую эксплуатацию. Все внутренние поверхности имеют прямой

контакт с водой (рабочим телом), что не дает деталям котла перегреваться и выходить со строя. При правильной (согласно инструкции) эксплуатации, отопительный, пиролизный, газогенераторный котел, порадует его обладателей долговечностью (не менее 10 лет), простотой обслуживания и экономичной работой.

Котел оборудован автоматикой, регулирующей работу вентилятора наддува для поддержания заданной температуры теплоносителя. Пользователю достаточно выставить желаемый температурный режим, и автоматика сама будет следить за его поддержанием. На случай отключения электричества предусмотрен клапан, перекрывающий подачу воздуха в котел, что делает его эксплуатацию безопасной в различных режимах.

Наличие вентилятора наддува делает работу котла более стабильной по сравнению с энергонезависимыми котлами. При различной тяге, скорости ветра, котел будет работать одинаково хорошо. Котел экологичен, газы на выходе из котла практически не содержат вредных примесей. Углекислого газа (CO_2) при работе пиролизного котла выделяется в 3 раза меньше, чем котлов прямого горения. Процесс очищения является простым, поскольку золы при таком методе образуется гораздо меньше за счет того, что сгорает не само топливо, а газ, выделяющийся из него.

Пиролизные котлы в 3–5 раз экономичней котлов прямого горения на дровах и в 2,5 раза котлов, работающих на природном газе. Работа котла осуществляется до 12 часов на одной закладке дров.

Преимуществом пиролизных котлов является то, что котел имеет практически полностью футерованную топку (пространство топки выложено шамотным кирпичем), в которой происходит идеальное сгорание топлива с минимальными выбросами в атмосферу. Образование дегтя и конденсатов ограничено до минимума. Низкая выработка конденсата обеспечивает высокую долговечность котла. Котел обеспечивает предварительную сушку топлива с последующей его газификацией при повышенной температуре.

Равномерное поступление сильно подогретого первичного воздуха с обеих сторон обеспечивает газификацию лишь необходимого количества топлива. Котел является предельно экономным, эффективность сжигания достигает 85–92% от общей производительности. Такой порядок установки способствует процессу превращения древесных щепок и отходов древесины в газ. Воздух (вторичный), который приводится в сопло для газификации, также сильно подогревается. В качестве теплообменника используется задний дымоход. Таким образом, пламя не охлаждается и происходит максимально возможное сгорание топлива. Нижнее пространство топки выложено шамотным кирпичем, в нем догорает пламя и сгорают все угольки, которые проваливаются вниз. В результате получается зола, которая может применяться в виде отличного сельскохозяйственного удобрения.

Твердотопливные дровяные пиролизные котлы характеризуются следующими преимуществами:

- КПД от 83% до 92%;
- равномерное и эффективное горения на разных мощностях;
- низкое потребление топлива;
- обеспечивается оптимальное прогорание дров;
- простота обслуживания и чистки котла;
- термостат автоматически отключает котел после прогорания древесины;
- предварительный подогрев воздуха обеспечивает подсушивание дров в топке, снижает уровень дегтя и кислот, максимально повышает эффективность и КПД котла;
- большая дверца топливного бункера позволяет топить поленьями большого диаметра (до 40 см);
- вместительный топливный бункер позволяет топить поленьями большого размера (до 1 метра);
- экономия трудозатрат, времени и сил необходимых на пилку и рубку древесины, что значительно снижает количество посещений котельной;

- при отключении электричества котел продолжает работать на пониженной мощности и без вентилятора;
- высочайшее качество и надежность при относительно невысокой цене
- комфорт в эксплуатации, благодаря простоте обслуживания;
- экологичность и бережливость по отношению к окружающей среде.

Жизненный цикл пиролизных котлов характеризуется сезонностью.

Планируется производство и реализация пиролизных котлов следующего ассортимента в зависимости от потребляемой мощности:

1)15-25кВт;

2) 30кВт;

3) 40-50кВт;

4) 80-100кВт.

2.4. План маркетинга

2.4.1 Рынок сбыта

С 2010 года развитие сектора малоэтажного строительства в Ижевске стало одним из приоритетных направлений в работе Министерства строительства, архитектуры и жилищной политики Удмуртии. Скачок в развитии данного сектора был обусловлен тем, что основная площадь земельных участков Завьяловского района Удмуртской Республики были переведены в границы населенных пунктов и имеют вид разрешения использования – жилищное строительство.

По самым скромным подсчетам, площадь малоэтажного жилья на всех стадиях строительства на этих землях составляет порядка двух миллионов квадратных метров [28]. Поскольку рынок малоэтажного строительства в г.Ижевске и в пригороде с каждым годом растет, то и спрос на пиролизные котлы будет расти прямо пропорционально.

Сегментом рынка является категория заказчиков – физические лица-застройщики / владельцы малоэтажных домов и нежилых помещений (бань, приусадебного хозяйства) со средним уровнем дохода в населенных

пунктах с отсутствием перспективы газопровода либо неопределенной перспективы газообеспечения населенного пункта.

Согласно исследования Удмуртстата «Об итогах комплексного наблюдения условий жизни населения» проведенного за 2014 год, 23,7% респондентов сельской местности не пользуется сетевым газом в связи с его отсутствием (для бытовых целей используется сжиженный газ в баллонах) [12].

Согласно исследования Удмуртстата «Основные итоги строительства в Удмуртской Республике за январь-декабрь 2016 года» общая площадь введенных в действие жилых домов в сельской местности Удмуртской Республики за 2016 год составляет 246159 кв.м., что на 102,1% превышает уровень 2015 года [15].

Доля введенных в действие жилых домов в сельской местности составляет 37,7% в общем объеме введенного жилья за 2016 год - общая площадь введенных в действие жилых домов всего составила 6519216 кв.м. или 100,5% к уровню 2015 года.

Из общего объема введенного в действие в 2016 году в Удмуртской Республике жилья за счет средств индивидуальных застройщиков введено 287848 кв.м.

Если исходить из площади одного жилого дома в 150 кв.м., получается, количество новых домов сельской местности составляет более 1500 единиц, что составляет к уровню 2015 года 102,1% как было отмечено ранее.

Следовательно, можно утверждать, что в текущих социально – экономических условиях (не лучших) ежегодно увеличивается число домохозяйств на 1500 домохозяйств, а при улучшении социально – экономической жизни населения республики, и, как следствия, снижения миграции в другие регионы, этот ежегодный прирост возрастет.

Применяя к этому приросту текущую долю (23,7%) домохозяйств, не пользующихся сетевым газом в связи с отсутствием централизованного газообеспечения, получаем емкость рынка 355 домохозяйств в 2016 году.

2.4.2. Конкуренция

Анализ рынка пиролизных котлов позволил выявить следующих основных конкурентов в г. Ижевске:

1.ООО «ГибСтройКомплект» основные виды деятельности – производство жестяных работ, сварочные работы, декоративные авторские работы, производство пиролизных котлов и банных печей (г.Ижевск, ул.Союзная, 10);

2.Интернет-магазин «Дом-Дача-Интерьер» г.Ижевск – посредник, предлагающий пиролизные котлы моделей «Гейзер», «Буржуй К», «Тепловъ», «Sapony», «Logano», «Lavor», «Троян», «Пиролиз», «Обогрей», осуществляют доставку в Ижевск, Воткинск, Глазов;

3.Интернет-магазин «Твердотопливные котлы» в г.Ижевске, предложение модели «Куппер» производства компании «Теплодар», работающей с 1997 года;

4.ООО «Мир техники»: сеть магазинов в строительных торговых центрах: строительный рынок «Садовод» (Автозаводская, 7), ТЦ «Орион» (ул.Удмуртская, 304е), ТЦ «Азбука ремонта» (ул.Молодежная, 107б), ТЦ «СтройПорт» (ул.Кирова, 146), кроме того, у компании есть свой интернет-магазин ferrum18.ru. Предложение пиролизных котлов модели «Куппер» производства компании «Теплодар».

При наличии достаточно широко представленного в г. Ижевске предложения пиролизных котлов, следует отметить, что три компании–конкурента (интернет-магазин «Дом-Дача-Интерьер», интернет-магазин «Твердотопливные котлы», ООО «Мир техники») являются не производителями, а продавцами пиролизных котлов.

Приобретение через интернет-магазины такого рода оборудования находится на начальном уровне, редкие сельские жители будут использовать этот канал продаж, имеет место желание и потребность покупателей увидеть и оценить качество приобретаемого товара вживую.

Эти конкуренты подвержены рискам регулирования условий поставки, стоимости, гарантийного обслуживания со стороны производителя. Деятельность ООО «ГибСтройКомплект» характеризуется высокой диверсификацией, осуществляет широкий спектр работ – жестяные работы, сварочные работы, декоративные авторские работы, производство пиролизных котлов не является его приоритетной деятельностью.

Сравнительный анализ конкурентов отражены в таблице 2.6, рис.2.3. Номера конкурентов в таблице соответствуют вышеприведенному списку конкурентов. В таблице проставлены значения рангов по 5-балльной шкале (1- минимум, 5 – максимум) методом экспертных оценок.

Таблица 2.6

Сравнение позиции компании с позициями конкурентов

Область сравнения	ИП	Конкуренты			
		№1	№2	№3	№4
Реклама	2	2	5	5	5
Продукция	5	4	5	4	4
Услуги монтажа и технического обслуживания	5	5	0	0	5
Цены	5	4	5	3	4
Имидж	3	3	5	5	5
Итого:	20	18	20	17	23

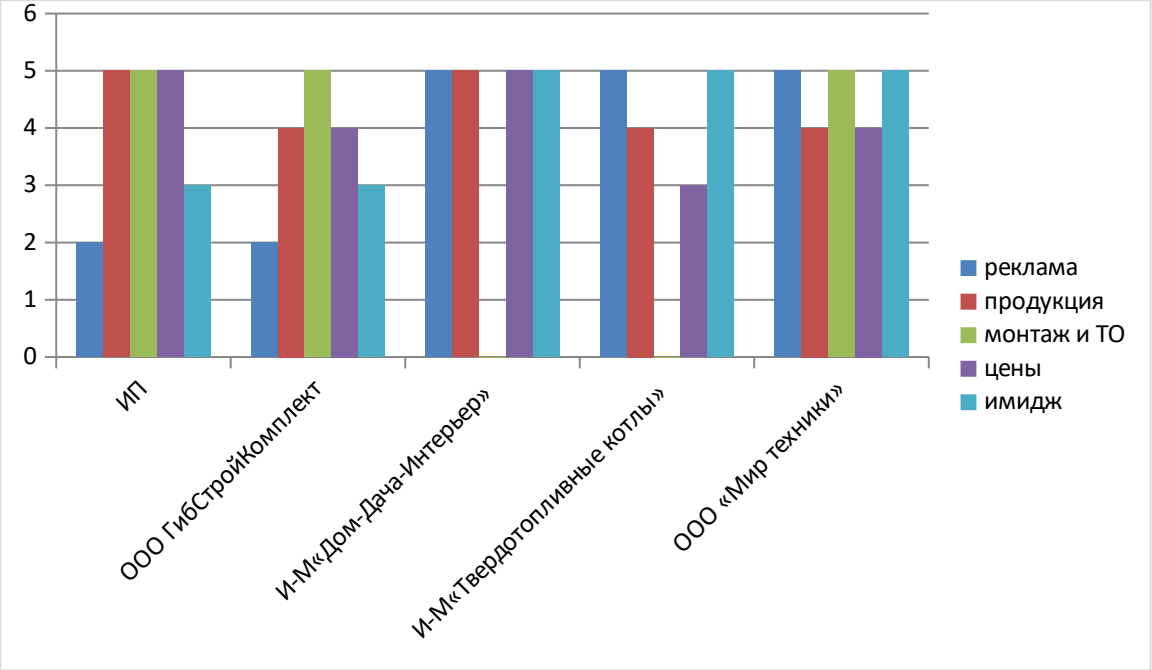

Рис.2.2 Позиции ИП на фоне позиций конкурентов

Аналогичным методом была проведена оценка конкурентоспособности (табл.2.7), из которой можно сделать вывод об обладании высоким потенциалом конкурентоспособности индивидуального предпринимателя при выходе на рынок пиролизных котлов в г.Ижевске.

Таблица 2.7

Оценка конкурентоспособности компании

Факторы конкурентоспособности	ИП	Основные конкуренты			
		ООО «Гиб-Строй Комплект»	Интернет-магазин «Дом-Дача-Интерьер»	Интернет-магазин «Твердо-топливные котлы»	ООО «Мир техники»
1	2	3	4	5	6
1. Товар					
1.1.Качество	5	3	5	5	5
1.2.Технико-экономические показатели	5	4	4	4	5
1.3.Престиж торговой марки	3	3	5	5	5
1.5.Уровень послепродажного обслуживания	5	5	0	0	5
1.6.Гарантийный срок	5	5	5	5	5

1.7.Уникальность	3	3	3	3	3
1.9.Надежность	5	5	4	4	4
2.Цена					
2.1Продажная	5	5	3	3	4
2.3.Сроки платежа	2	4	2	2	5
2.4.Условия предоставления кредита	3	0	0	0	5
3.Каналы сбыта					
3.1.Формы сбыта:					
прямая доставка	5	5	0	0	5
посредники	0	0	5	5	5
3.2.Степень охвата рынка	3	3	4	4	5
3.3.Размещение складских помещений	3	3	3	3	3
3.4.Система транспортировки	3	3	5	5	3
4.Продвижение товаров на рынках					
4.1.Индивидуальная продажа:					
показ образцов товаров	5	3	0	0	5
подготовка персонала сбытовых служб	5	5	0	0	5
4.2.Продвижение товаров по каналам сбыта:					
цифровой маркетинг	5	3	5	5	5
"продающий" сайт	0	0	5	5	5
Общее количество баллов	**70**	**62**	**58**	**58**	**87**

Предположив, что ежегодный прирост потребности рынка в обеспечении тепловой энергией, альтернативном сетевому газу, будет составлять 3%, и составив план продаж по оптимичному и пессимистичному сценариям (табл.2.8) сделаем прогноз динамики доли рынка индивидуального предпринимателя (табл.2.9, 2.10).

Таблица 2.8

План продаж пиролизных котлов и емкость рынка пиролизных котлов в Удмуртской Республике, шт. в год

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Реалистичный сценарий продаж ИП	39	59	76	92
Пессимистичный сценарий продаж ИП	26	50	55	73
Емкость рынка (Удмуртская Республика)	355	366	377	388

Согласно реалистичного сценария, доля рынка индивидуального предпринимателя за горизонт планирования (3,5 года) увеличится более чем в 2 раза и составит 24% (табл.2.9).

Таблица 2.9

Динамика доли рынка ИП по реалистичному сценарию

Наименование	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
ИП	11%	16%	20%	24%
ООО «ГибСтройКомплект»	9%	9%	10%	6%
Интернет-магазин «Дом-Дача-Интерьер»	15%	15%	15%	15%
Интернет-магазин «Твердотопливные котлы»	15%	15%	15%	15%
ООО «Мир техники»	50%	45%	40%	40%
итого	100%	100%	100%	100%

Согласно пессимистичного сценария, доля рынка индивидуального предпринимателя увеличится на 12 процентных пункта и составит 19% (табл.2.10).

Конкурентными преимуществами индивидуального предпринимателя являются:

- помощь в выборе модели и оформлении заказа, консультирование заказчиков по вопросам текущей эксплуатации специалистами непосредственно производящими котлы – экспертами по данному продукту;
- постпродажное обслуживание - гарантийное обслуживание в течение двух лет;
- постгарантийный сервис по льготным ценам для покупателей пиролизных котлов по сравнению с ценами для клиентов, приобретавших котлы у других поставщиков;
- возможность приобретения в кредит с привлечением банков.

Таблица 2.10

Динамика доли рынка ИП по пессимистичному сценарию

Наименование	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.

ИП	7%	14%	15%	19%
ООО «ГибСтройКомплект»	13%	11%	15%	11%
Интернет-магазин «Дом-Дача-Интерьер»	15%	15%	15%	15%
Интернет-магазин «Твердотопливные котлы»	15%	15%	15%	15%
ООО «Мир техники»	50%	45%	40%	40%
итого	100%	100%	100%	100%

2.4.3 Стратегия продвижения

С точки зрения жизненного цикла товара, пиролизные котлы находятся на стадии роста спроса. Для того, чтобы увеличить продолжительность периода роста спроса на данный товар на территории Удмуртской Республики с характерным развитием малоэтажного строительства, можно направить усилия по следующим направлениям:

- переориентировать часть рекламы о товаре с целью усиления мотивов, стимулирующих его приобретение;

- использовать новые каналы сбыта;

- выйти на но новые рынки, расширив географию до Приволжского федерального округа, а в дальнейшем Центрального федерального округа.

Реклама производства и реализации пиролизных котлов планируется посредством:

1) Размещения в специализированных печатных изданиях «Строительный вестник», бесплатно распространяемом во всех строительных центрах города;

2) внедрения комплексного решения для бизнеса, включающее в себя мобильное приложение и инструменты для оптимизации бизнес процессов «UDS Game» - флагманский продукт и собственная авторская разработка компании «Global Intellect Service». Мобильное приложение «UDS Game» является одним из инновационных средств для удержания и привлечения клиентов. CRM система и мобильное приложение Game Admin, позволяет получать всю информацию о работе компании, а также эффективно оптимизировать сервис и коммуникацию с клиентами.

Идея создания мобильного приложения «UDS Game» основана на трех принципах: «Другая реклама» (внедрение рекомендательного маркетинга во все сферы традиционного бизнеса, как альтернатива дорогостоящим рекламным инструментам), «Спрос и предложение» - объединение потребителей и производителей товаров/услуг в едином мобильном приложении, «Маркетинг микс» - совокупность маркетинговых инструментов для взаимодействия с клиентами, объединенных в одном приложении.

3) размещения рекламной информации на агрегаторе «Пульс цен»;

4) публикация авторских тематических статей на специализированных сайтах по строительству, оборудованию и благоустройству малоэтажных домов;

5) размещение демонстрационных образцов пиролизных котлов в строительных центрах;

6) участие в строительных выставках.

2.5. План производства и продаж

Производство пиролизных котлов в рассматриваемом горизонте планирования (до 2021 г.) будет осуществляться под заказ, т.е. без формирования склада готовой продукции.

Таким образом, не будет потребности отвлечения оборотных средств индивидуального предпринимателя под формирование склада готовой продукции.

Спрос на пиролизные котлы подвержен сезонным колебаниям, так спрос повышается в период с мая по декабрь. В остальное время активность продаж снижается на 35-40%. План производства и соответственно продаж по реалистичному и пессимистичному сценарию, представлен в таблицах 2.11-2.12, учитывает сезонные колебания.

Таблица 2.11

План производства и продаж пиролизных котлов

(реалистичный сценарий)

Наименование показателя	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Цена реализации				
15-25кВт	75000	75000	75000	75000
30кВт	85000	85000	85000	85000
40-50кВт	125000	125000	125000	125000
80-100кВт	165000	165000	165000	165000
Объем продаж, шт., всего, в т.ч.:	39	59	76	92
15-25кВт	17	27	34	43
30кВт	12	17	24	29
40-50кВт	7	10	12	13
80-100кВт	3	5	6	7
Выручка всего, руб., в т.ч.:	3665000	5545000	7292400	8985823
15-25кВт	1275000	2025000	2626500	3421403
30кВт	1020000	1445000	2101200	2615119
40-50кВт	875000	1250000	1545000	1723963
80-100кВт	495000	825000	1019700	1225340

Таблица 2.12

План производства и продаж пиролизных котлов

(пессимистичный сценарий)

Наименование показателя	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Цена реализации				
15-25кВт	75000	75000	75000	75000
30кВт	85000	85000	85000	85000
40-50кВт	125000	125000	125000	125000
80-100кВт	165000	165000	165000	165000
Снижение продаж по пессимистичному сценарию относительно реалистичного, %	33%	15%	28%	21%
Объем продаж, шт., всего, в т.ч.:	26	50	55	73
15-25кВт	13	23	25	35
30кВт	7	16	18	22
40-50кВт	5	7	9	11
80-100кВт	1	4	3	5
Выручка всего, руб., в т.ч.:	2360000	4620000	5175750	7102726
15-25кВт	975000	1725000	1931250	2784863
30кВт	595000	1360000	1575900	1983883
40-50кВт	625000	875000	1158750	1458738
80-100кВт	165000	660000	509850	875243

2.6. Организационный план

Компания по производству и продаж пиролизных котлов относится к предприятиям малого бизнеса по критериям численности сотрудников и планируемому годовому обороту.

Штат сотрудников представлен тремя сотрудниками, также имеющих высшее техническое образование и опыт по производству пиролизных котлов, авторов различных рационализаторских предложений по усовершенствованию их работы. Первые два квартала предполагается их привлечение по договорам подряда, затем оформление по трудовому договору.

Общее руководство и ведение бухгалтерского учета будет осуществлять индивидуальный предприниматель самостоятельно. Руководитель компании имеет высшее техническое образование и пятилетний опыт работы по производству и продаже аналогичных пиролизных котлов.

План по труду представлен в таблице 2.13, со второго квартала деятельности планируется выплата премий из расчета 5000 руб. за один котел.

В первый год деятельности предполагается оформление работников по договору возмездного услуг, что предполагается совокупную ставку страховых взносов 27,1%, а затем оформление по трудовому договору, совокупная ставка страховых взносов при котором составляет 30,2%.

Таблица 2.13

План по труду

№	Показатель	Ед. изм.	2017 г. 3-4 кв.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1.	Среднесписочная численность наемного персонала	*чел.*	*3*	*3*	*3*	*3*
3.	Фонд заработной платы всего, в т.ч.:	руб.	555000	1195000	1280000	1360000
3.1.	постоянная часть	руб.	450000	900000	900000	900000
3.2.	премиальная часть	руб.	105000	295000	380000	460000

4.	Среднемесячная зарплата наемного персонала (п.3/п.1)	руб./чел.	30833	33194	35556	37778

2.7. Правовое обеспечение деятельности

Предпринимательская деятельность будет осуществляться согласно заключаемым договорам как с поставщиками, так с потребителями.

Отношения с поставщиками будут регулироваться договорами поставки, отношения с покупателями – договорами купли – продажи и договорами возмездного оказания услуг (в части монтажных работ).

2.8.Финансовый план

Бизнес-план не имеет цели привлечения заемных средств, деятельность планируется финансировать собственными средствами индивидуального предпринимателя.

Расчеты по проекту произведены в двух сценариях – реалистичном и пессимистическом. Проект не предусматривает привлечение внешнего финансирования. Приобретение производственного оборудования - болгарки, сварочного аппарата, а также офисной техники планируется за счет средств индивидуального предпринимателя.

Индивидуальный предприниматель применяет упрощенную систему налогообложения, предусматривающую освобождение от обязанности по уплате налога на доходы физических лиц, налога на имущество физических лиц Индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость [1].

При определении налоговой базы доходы и расходы определяются нарастающим итогом с начала налогового периода. Ставка налога составляет 15% с разницы между доходами и расходами. В случае, если расходы превысили доходы налогоплательщик, который применяет в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов,

уплачивает минимальный налог в размере 1 % налоговой базы, которой являются доходы.

Приобретаемое оборудование не относится к основным средствам по бухгалтерскому учету и сразу списывается на текущие затраты. К основным средствам относятся средства стоимостью свыше 40 тыс.руб., т.е. затраты индивидуального предпринимателя на покупку сварочного аппарата и болгарки не являются капитальными.

Текущие расходы финансируются за счет средств индивидуального предпринимателя от данного вида деятельности. Состав и объем постоянных текущих расходов представлены в таблице 2.14.

Таблица 2.14

Состав и объем постоянных текущих расходов проекта, руб.

Постоянные расходы	2017 г. 3-4 квартал	2018 г.	2019 г.	2020 г.
прочие расходы	18000	36000	36000	36000
аренда, э/э	48000	100800	105840	111132
расходы на банковское обслуживание	4800	9600	9600	9600
расходы на оплату труда (постоянная часть)	450000	900000	900000	900000
страховые взносы на оплату труда	207743	431528	447570	447570
итого:	728543	1477928	1499010	1504302

Состав и объем текущих переменных расходов представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Состав и объем текущих переменных расходов проекта

Наименование показателя	2017 г. 3-4 кв.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
сырье и материалы	1722550	2606150	3427428	4223337
расходы на оплату труда (переменная часть)	105000	295000	380000	460000
страховые взносы на переменную часть оплаты труда (ПФР, ФСС, ОМС)	48473	143139	188974	228758

расходы на рекламу и продвижение	60000	109000	127000	170000
Итого:	1936023	3153289	4123402	5082095

Состав и объем текущих переменных расходов представлены в таблице 2.15.

Таблица 2.15

Состав и объем текущих переменных расходов проекта

Наименование	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Стоимость основных материалов	1649250	2495250	3281580	4043620
Стоимость расходных материалов (электродов)	73300	110900	145848	179716
Переменная часть расходов на оплату труда с налогами	157217	441704	568974	688758
Расходы на рекламу и продвижение	60000	109000	127000	170000
Итого:	1939767	3156854	4123402	5082095

Точка безубыточности, при которой бизнес не несет убытков, но и не приносит прибыли (выручка равна общим издержкам), составляет 40 пиролизных котлов в год при средневзвешенной цене 95 000 руб. Технико-экономические показатели для этого случая представлены в таблице 2.21.

Таблица 2.21

Расчет технико-экономических показателей за год при объеме реализации, равном точке безубыточности

Наименование показателя	Руб.
Выручка	3800000
Всего расходы, в т.ч.:	3784860
переменные расходы:	2201206
сырье и материалы	1786000
Расходы на оплату труда (переменная часть)	200000
страховые взносы на переменную часть оплаты труда	99460
расходы на рекламу и продвижение	76000
единый налог при УСН (доходы минус расходы) 15%	4746
взносы в ПФР ИП (1% свыше 300 т.р.)	35000

постоянные расходы (в т.ч. страховые взносы ИП)	1515918
Предпринимательский доход	15140

Расчет точки безубыточности графическим методом представлен на рис.2.4.

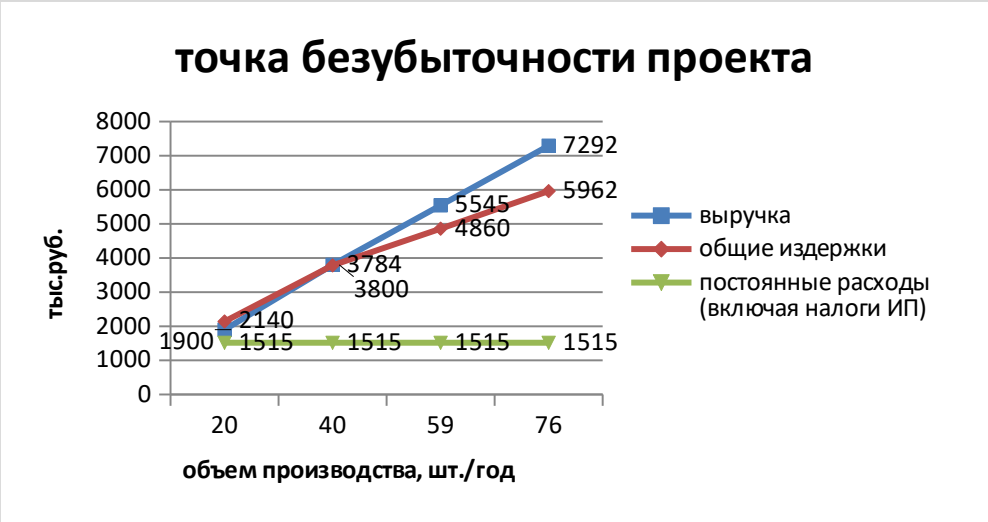

Рис.2.4 Графический метод определения точки безубыточности проекта

План доходов и расходов проекта в обоих сценариях представлен в таблицах 2.16 и 2.17.

Таблица 2.16

План доходов и расходов проекта производства и реализации пиролизных котлов, г. Ижевск (реалистичный сценарий), руб.

Наименование показателя	2017 г. 3-4 кв.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Выручка	3665000	5545000	7292400	8985823
Всего расходы, в т.ч.:	2883876	4860915	5961850	7081625
Переменные расходы:	1936023	3153289	4123402	5082095
-сырье и материалы	1722550	2606150	3427428	4223337
- расходы на оплату труда (переменная часть)	105000	295000	380000	460000
страховые взносы на переменную часть оплаты труда	48473	143139	188974	228758
- расходы на рекламу и продвижение	60000	109000	127000	170000
Постоянные расходы	793543	1487928	1509010	1548302

фиксированная часть страховых взносов на ИП	13995	27990	27990	27990
единый налог при УСН (доходы минус расходы) 15%	140315	158059	248998	353314
взносы в ПФР ИП (1% свыше 300 т.р.)	0	33650	52450	69924
Предпринимательский доход	781124	684085	1330550	1904198

Таблица 2.17

План доходов и расходов проекта проекта производства и реализации пиролизных котлов, г.Ижевск (пессимистичный сценарий), руб.

Наименование показателя	2017 г. 3-4 кв.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1	2	3	4	5
Выручка	2360000	4620000	5175750	7102726
Всего расходы, в т.ч.:	2135718	4294468	4655867	5904789
Переменные расходы:	1286132	2651695	2971360	4054795
-сырье и материалы	1109200	2171400	2432603	3338281
- расходы на оплату труда (переменная часть)	80000	250000	275000	365000
страховые взносы на переменную часть оплаты труда	36932	121295	136758	181515
- расходы на рекламу и продвижение	60000	109000	127000	170000
Постоянные расходы	793543	1487928	1509010	1548302
фиксированная часть страховых взносов на ИП	13995	27990	27990	27990

Продолжение таблицы 2.17

1	2	3	4	5
единый налог при УСН (доходы минус расходы) 15%	42049	106256	104307	224944
взносы в ПФР ИП (1% свыше 300 т.р.)	0	20600	43200	48758
Предпринимательский доход	224282	325532	519883	1197936

Бюджет движения денежных средств по обоим сценариям представлен в таблицах 2.18 и 2.19.

Таблица 2.18

Бюджет движения денежных средств проекта производства и реализации пиролизных котлов (реалистичный сценарий), руб.

Статьи бюджета движения денежных средств	2017 г. 3-4 кв.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1	2	3	4	5
Остаток денежных средств на начало периода	0	450157	375132	59237
Поступило денежных средств всего	2613298	4620000	5175750	7102726
Поступления от реализации товаров	2360000	4620000	5175750	7102726
Собственные средства ИП для финансирования инвестиционных затрат	253298	0	0	0
Направлено денежных средств всего	2163141	4695025	5491645	7031059
Приобретение материалов (основных и вспомогательных)	1109200	2171400	2432603	3338281
расходы на приобретение производственного оборудования (Угловая шлифовальная машина, модель - Makita GA9020SF, сварочный аппарат Aurora PRO Inter TIG 250)	40000	10000	10000	44000
расходы на приобретение оргтехники	25000	0	0	0
Прочие расходы	18000	36000	36000	36000
аренда, э/э	48000	100800	105840	111132
Расходы на рекламу и продвижение	60000	109000	127000	
Расходы на банковское обслуживание	4800	9600	9600	9600
Расходы по оплате труда	530000	1150000	1175000	1265000
Расчеты с бюджетом (единый налог при УСН)	274	97573	127068	156079
Расчеты с внебюджетными фондами - ПФР, ФОМС (ИП)	13995	71190	76748	76748
Расчеты с внебюджетными фондами - ПФР, ФОМС, ФСС (персонал)	103871	539463	591787	604220
Предпринимательский доход	210000	400000	800000	1220000
Сальдо денежных поступлений и расходов	450157	-75025	-315895	71667
Остаток денежных средств на конец периода	450157	375132	59237	130904

Таблица 2.19

Бюджет движения денежных средств проекта производства и реализации пиролизных котлов (пессимистичный сценарий), руб.

Статьи бюджета движения денежных средств	2017 г. 3-4 кв.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1	2	3	4	5
Остаток денежных средств на начало периода	0	450157	375132	59237
Поступило денежных средств всего	2613298	4620000	5175750	7102726
Поступления от реализации товаров	2360000	4620000	5175750	7102726

Собственные средства ИП для финансирования инвестиционных затрат	253298	0	0	0
Направлено денежных средств всего	2163141	4695025	5491645	7031059
Приобретение материалов (основных и вспомогательных)	1109200	2171400	2432603	3338281
Расходы на приобретение производственного оборудования (Угловая шлифовальная машина, модель - Makita GA9020SF, сварочный аппарат Aurora PRO Inter TIG 250)	40000	10000	10000	44000
Расходы на приобретение оргтехники	25000	0	0	0
Прочие расходы	18000	36000	36000	36000
аренда, э/э	48000	100800	105840	111132
Расходы на рекламу и продвижение	60000	109000	127000	
Расходы на банковское обслуживание	4800	9600	9600	9600
Расходы по оплате труда	530000	1150000	1175000	1265000
Расчеты с бюджетом (единый налог при УСН)	274	97573	127068	156079
Расчеты с внебюджетными фондами - ПФР, ФОМС (ИП)	13995	71190	76748	76748
Расчеты с внебюджетными фондами - ПФР, ФОМС, ФСС (персонал)	103871	539463	591787	604220
Предпринимательский доход	210000	400000	800000	1220000
Сальдо денежных поступлений и расходов	450157	-75025	-315895	71667
Остаток денежных средств на конец периода	450157	375132	59237	130904

Расчет срока окупаемости проекта производства и реализации пиролизных котлов представлен в таблице 2.20 и составляет один месяц.

Таблица 2.20

Расчет окупаемости проекта (реалистичный сценарий)

Период	Приток, руб.	Отток, руб.				Чистый текущий поток (Приток-Отток) за период	Накопленный чистый поток (Приток-Отток) за период
	Выручка	Затраты на техничес-кое оснащение и оборудова-ние	Текущие затраты	Проценты по кредитам и займам	ИТОГО		
июл.17	495000	65000	376295,2	0	441295	53705	53705
авг.17	395000	0	331095,2	0	331095	63905	117610
сен.17	750000	0	526167,7	0	526168	223832	341442
4 кв.2017	2025000	0	1585318	0	1585318	439682	781124
1 кв.2018	595000	0	751877	0	751877	-156877	624248
2 кв.2018	1205000	10000	1076052	0	1086052	118948	743196

3 кв.2018	1730000	0	1423645	0	1423645	306355	1049551
4 кв.2018	2015000	0	1599343	0	1599343	415657	1465209
1 кв.2019	1153600	0	1098453	0	1098453	55147	1520356
2 кв.2019	1483200	10000	1270622	0	1280622	202578	1722934
3 кв.2019	2163000	0	1688103	0	1688103	474897	2197831
4 кв.2019	2492600	0	1894672	0	1894672	597928	2795758
1 кв.2020	1357952	0	1244620	0	1244620	113332	2909091
2 кв.2020	1607264	44000	1341183	0	1385183	222081	3131171
3 кв.2020	2567378	0	1953888	0	1953888	613490	3744662
4 кв.2020	3453230	0	2497935	0	2497935	955295	4699957

2.9. Оценка рисков

Наиболее характерные риски, которым подвергается предприятие, включают в себя укрупненно:

1 . Риск нанесения ущерба арендуемому помещению

2. Риск отказов, поломок технологического оборудования.

3. Риск ущерба материальным затратам.

4. Риск нарушений технологического процесса.

5. Риск освоения новой техники, технологии.

6. Экологические риски.

7. Риск при проведении строительно-монтажных работ (СМР).

8. Финансовые риски.

9. Риск ущерба при грузоперевозках.

11 .Риск ущерба работникам предприятия.

13 .Риск ущерба другим лицам.

14.Военные риски.

15.Политические риски.

Для более простых проектов достаточен анализ риска с помощью экспертных оценок. В этом случае главным является не сложность расчетов и не точность вычислений вероятности сбоев, а умение предпринимателя заранее предугадать все типы возможных рисков, с которыми он может столкнуться, источники этих рисков и моменты их возникновения.

Экспертной группой определена следующая вероятность наступления рисков:

1.Риск нанесения ущерба арендуемому помещению- 0,5%

2. Риск отказов, поломок технологического оборудования- 10%

3. Риск ущерба материальным затратам- 5%

4. Риск нарушений технологического процесса-3%

5. Риск освоения новой техники, технологии -1%

6. Экологические риски – 0,5%

7. Риск при проведении строительно-монтажных работ (СМР) – 0,8%

8. Финансовые риски- 15%

9. Риск ущерба при грузоперевозках- 0,5%

11 .Риск ущерба работникам предприятия- 0,2%

13 .Риск ущерба другим лицам – 0,1%.

14.Военные риски – 0,1%

15.Политические риски – 0,5%

Нами были произведены расчеты анализа финансового риска как риска, характеризующегося наибольшей вероятностью. Из таблицы 2.22 видно, что проект наиболее чувствителен к ситуации снижения цены на продукцию, далее следует чувствительность к изменению цены на сырье и материалы, и в третью очередь проект чувствителен к снижению спроса. Нормативный коэффициент для расчета годового экономического эффекта был взят в размере согласно методическим рекомендациям к курсовой работе 1,15.

Таблица 2.22

Расчет показателей финансового риска

Фактор	Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Объем спроса (снижение на 25%)	Коэффициент экономической эффективности (руб/год) = отношение чистой прибыли к полным инвестиционным затратам.	1 ,4	1 0,7	63 ,2	23,4

	Годовой экономический эффект (тыс.руб.) = чистая прибыль –полные инвестиционные затраты * нормативный коэффициент эффективности.	57423	95005	620265	981018
Снижение цены на продукцию (на 25%)	Коэффициент экономической эффективности (руб/год) = отношение чистой прибыли к полным инвестиционным затратам.	1,5	4,8	43,8	18,1
	Годовой экономический эффект (тыс.руб.) = чистая прибыль –полные инвестиционные затраты * нормативный коэффициент эффективности.	77061	36142	426733	744633
Увеличение цены на сырье и основные материалы (на 25%)	Коэффициент экономической эффективности (руб/год) = отношение чистой прибыли к полным инвестиционным затратам.	1,6	10,8	57,5	22,4
	Годовой экономический эффект (тыс.руб.) = чистая прибыль –полные инвестиционные затраты * нормативный коэффициент эффективности.	116002	96285	563147	937044

Рекомендуемая литература:

Основные источники:

1.Бизнес-планирование: учебное пособие/ М.В. Романова.- М.: ИД Форум НИЦ ИНФРА –М, 2015. – 240 с.

Дополнительные источники:

1.Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для СПО / Е. Е. Кузьмина, Л. П. Кузьмина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. :

Издательство Юрайт, 2017. — 508 с. – ЭБС Юрайт, https://biblio-online.ru/book/1A7A59F3-9E1F-4940-BC2E-D13F052B7EA9

2.Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Чеберко. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 219 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05041-7. https://biblio-online.ru/book/BB07BF60-B058-4FEB-8C8F-00FA1BEF9839

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

1.Справочно – правовая система «Консультант плюс»

2. Электронный ресурс «Помощь бизнесу» Форма доступа: www.bishelp.ru

3.Электронный ресурс «Методика United Nations Industrial Development Organization» Форма доступа: http://www.cfin.ru/business-plan/UNIDO.shtml

4. Электронный ресурс «Журнал Контур» Форма доступа: https://kontur.ru/articles

5. Электронный ресурс «Корпоративный менеджмент- библиотека управления» Форма доступа: http://www.cfin.ru/business-plan/

Приложение 1

Образец оформления титульного листа учебного бизнес-плана

Учебный бизнес- план

по виду деятельности _____

По дисциплине «Бизнес-планирование»

Выполнил студент гр._____

_____
Фио

Форма обучения_____

Специальность:

43.02.11 Гостиничный сервис

Проверил преподаватель:

_____
Фио

Ижевск, 20_ г.