МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное

учреждение высшего профессионального образования

«Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»

СПИ (филиал) ФГБОУ ВПО «ИжГТУ имени М.Т. Калашникова»

Допустить к защите

Зав. кафедрой к.э.н., доцент

«Экономика и гуманитарные науки» Н.Н. Пушина

**Дипломный проект**

**на тему:**

**«**Разработка бизнес-плана создание нового предприятия»

Студент

Руководитель Т.В. Плетнева

2014

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

Введение

Транспорт - одна из важнейших отраслей хозяйства. Он не только обеспечивает потребности хозяйства и населения в перевозках, но и является крупнейшей составной частью инфраструктуры, служит материально-технической базой формирования и развития территориального разделения труда, оказывает существенное влияние на динамичность и эффективность социально-экономического развития отдельных регионов и страны в целом.

Транспортный фактор имеет особое значение в нашей стране с ее огромной территорией и неравномерным размеще­нием ресурсов, населения и основных производственных фондов. Транспорт создает условия для формирования местного и общегосударственного рынков. В условиях перехода к рыноч­ным отношениям роль транспорта существенно возрастает. С одной стороны, от транспортного фактора зависит эффектив­ность работы предприятия, что в условиях рынка напрямую связано с его жизнеспособностью. Таким образом, гибкость, эластичность транспорта, возможность работать в разных, в том числе вероятностных, режимах, реализовывать «пиковые» потребности в перевозках - вот те требования, которые предъявляются современным транспортным системам.

Транспорт как вид хозяйственной деятельности подразделяется на транспорт общего пользования и внутрипроизводственный транспорт.

Транспорт общего пользования - транспорт, удовлетворяющий потребности всех отраслей экономики и населения в перевозках грузов и пассажиров, перемещающий различные виды продукции между производителями и потребителями, осуществляющий общедоступное транспортное обслуживание населения.

Внутрипроизводственный транспорт является частью любого производства, в ходе которого создается продукция, предназначен для перемещения продукции на отдельных стадиях производственного процесса.

На территории Удмуртской республики представлены все виды транспорта, но большее значение имеют железнодорожный, автомобильный, речной, а связано это, прежде всего, с особенностями географического месторасположения города Сарапула.

Функциональное применение транспорта весьма разнообразно – это грузовые перевозки, пассажирские (пригородного назначения) перевозки, автобусные туристические туры по городам России, не представлены лишь речные круизы. Необходимо отметить, что данное направление деятельности в последние годы развивается весьма динамично, увеличение благосостояния населения и рост внутреннего туризма улучшают показатели пассажирских речных перевозок. Объем пассажирских перевозок с 2002 года ежегодно увеличивается.

Развитие речных пассажирских перевозок республики, в том числе совершенствование механизма обеспечения социально значимых пассажирских перевозок одной из стратегических задач развития в рамках концепции развития водного транспорта на 2011 - 2016 гг.;

Для обеспечения развития туристических перевозок предполагается провести модернизацию пассажирских судов в целях повышения их комфортабельности, создать береговую инфраструктуру и повысить качество услуг, предоставляемых на борту судна и в пунктах остановки.

В городе Сарапул есть все необходимые ресурсы для осуществления речных круизов по рекам России:

- наличие достаточного числа потенциальных пассажиров (Удмуртская Республика, Кировская область, Свердловская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан);

- доступность водных транспортных путей;

- наличие персонала с необходимым разрядом «О» (реки-водохранилища).

Круиз представляет собой туристическую поездку по реке или морю, как - правило, с заходом в порты, на борту специального пассажирского судна. В настоящее время, десятки круизных компаний по всему миру эксплуатируют сотни пассажирских судов, вместимостью от 70 до 1000 пассажиров, и предлагают увлекательные поездки практически в любой регион мира.

В базовую стоимость путевки включено комплексное обслуживание на борту судна. В частности: проезд на судне, проживание в каюте (в зависимости от выбранного класса), трехразовое питание, развлечение и, как правило, целый ряд специальных мероприятий на борту судна (праздники, фестивали, конкурсы, концерты и др.) и экскурсия по городу.

В стоимость круиза обычно не включены: специальные мероприятия или виды спорта в портах захода, например, плавание с аквалангом или трубкой; экскурсионное обслуживание на берегу в портах захода; алкогольные и др. напитки; дополнительные блюда на заказ, не включенные в меню и т.д.

В качестве дополнительного сервиса пассажирам, круизные компании могут организовывать или продавать на борту судна билеты на различные дополнительные экскурсии и др. мероприятия на берегу.

Речные круизы разнообразны по протяженности, продолжительности маршрутов, тематике. Как правило, предлагаются круизы от 3 до 18 дней. Имеются познавательные, спортивные, гастрономические круизы, по местам виноделия и т.д.

В 1959 г. Центральный совет по туризму и экскурсиям ВЦСПС организовал первый речной маршрут. За ту навигацию 10 судов перевезли 12 тыс. путешественников. К сегодняшнему дню эта цифра составляет более 1 млн. человек.

Данная работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованных литературных источников.

В первой главе идет описание понятия бизнес плана, структура бизнес-плана, показатели эффективности бизнес-плана.

Во второй главе идет описание резюме, анализ внешней среды, анализ рынка, производственный план, маркетинговое исследование, организационный и финансовые планы.

1 АНАЛИЗ РЫНКА

Оказание услуг – предоставление круизных перевозок на теплоходе «Павел Бажов». Планируется оказывать данный вид услуги с июня по сентябрь месяц включительно.

Услугу будет выполнять многодневные путешествия по рекам Кама и Волга.

В ходе исследования было выявлено, что спрос на речные круизы после крушения теплохода «Булгария» в 2011 году несколько пошел на спад. В 2012 году большинство круизов не состоялось из – за возврата билетов. Однако в 2013 году ситуация стабилизировалась и вновь наблюдалось повышение спроса на данный вид туристических услуг на 15%. Об этом можно из рисунка 1 на листе 1.

Рисунок 1 – Спрос на речные круизы в Удмуртской Республике, чел.

(по данным представленным в Известиях Удмуртской Республики)

Рисунок 2 – Результат ответов на вопрос «Какой ваш уровень дохода».

Исследование показало, что речной круиз – это не дешевое удовольствие в связи с чем, потребителями будут в своем большинстве население со средним уровнем дохода их составит 80%. Потребители с высоким уровнем дохода их составит 20% в большинстве своем предпочитают морские круизы, нежели речные.

Рисунок 3 – Результат ответов на вопрос «Какие мотивы побуждают вас приобретать речные круизы».

Как видно из рисунка 3, 42% опрошенных желают провести отдых в размеренной обстановке. 27% опрошенных желают отдохнуть на воде ,21% опрошенных желают увидеть новые места и 10% по рекомендациям знакомых.

Рисунок 4 – Результат ответа на вопрос « Ваш возраст».

Как видно из рисунка 4, 48% опрошенных старше 40 лет. 30% опрошенных возрасте до 25 лет и 22% опрошенных возрасте от 25 до 40 лет.

Рисунок 5 – Результаты ответа на вопрос «Ваш пол»

Потребителями будут, как мужчины, так и женщины, но большинство женщин их составило 51% и мужчины 49%.

Рисунок 6 – Результат ответа на вопрос « К какому типу вы себя относите».

Как видно из рисунка 6 в своем преимуществе семьи с детьми их составляет 38%, 33% опрошенных это семьи в которых нет детей и 29% опрошенных респондентов одиночки.

2.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНА.

2.1. Основные понятия бизнес-плана

Развитие рыночных отношений в нашей стране, по большей мере, происходило стихийно, и потребность в бизнес-планировании проявилась довольно поздно. Первые бизнес-планы, как «заморская диковина», появились в России лишь в начале 90-х годов, в то же время большинство предприятий продолжают использовать более привычные технико-экономические обоснования.

Но по мере развития рыночной экономики и международных связей потребность в разработке бизнес-планов перестает вызывать сомнения. Уже в 1994-1995 гг. он становится обязательным документом, применяемым «в целях совершенствования методов расчета экономической эффективности проектных решений и коммерческой целесообразности вложений инвестиций».

Понятие бизнес-плана является русским эквивалентом английского «business plan», означающего план дела, бизнеса, коммерческой деятельности, торговли. В определенном смысле это понятие связывают с предпринимательской деятельностью, хотя в английском языке предпринимательство определяется как «enterprise», но сам предприниматель может обозначаться как «businessmen».

Бизнес и предпринимательство, несомненно, имеют разное смысловое значение, хотя и тесно взаимосвязаны. Исходя из зарубежного опыта, предпринимательство может определяться как «интеллектуальная деятельность энергичного и инициативного. Бизнес и предпринимательство человека, который владеет полностью или частично какими-либо материальными ценностями, использует их для организации бизнеса, которым управляет». Бизнес, сам по себе, - это сложный процесс, предусматривающий принятие комплекса ответственных решений, и успешность его ведения во многом зависит от владения специальными знаниями: управленческими, юридическими, финансовыми и др.

«Предприниматели играют роль мощных катализаторов изменений в сфере бизнеса».

Бизнес-план является традиционным для рыночной экономики документом, без которого в сфере бизнеса не предпринимаются никакие сколько-нибудь серьезные действия. В определенном смысле он представляет собой формализацию системного подхода к процессу планирования, форму обоснования экономической целесообразности выбранных фирмой направлений деятельности и использования тех или иных источников финансирования этой деятельности, оценки ожидаемых финансовых результатов (продажи, прибыли, отдачи от вложенного капитала).

И сегодня в отечественной практике существует огромное многообразие его определений, отчасти заимствованных из зарубежного опыта. Но необходимо осознавать, что простого перевода содержательной его части для нас может быть недостаточно, равно, как и то, что многие из западных методик могут попросту не работать в российских условиях, если в них не будет учитываться специфика нашей экономики. Приведем несколько определений бизнес-плана, заимствованных из разных источников.

Бизнес-план - это не простая формальность, а жизненная необходимость финансового благополучия предприятия. При создании нового дела, расширении производства, реструктуризации бизнеса руководство предприятия (часто с помощью специалистов) проводит анализ бизнес-процессов, строит бизнес-прогнозы и т.д., т.е. разрабатывает бизнес-план или укороченный его вариант - технико-экономическое обоснование.

Как считают Грибов и Грузинов, бизнес-план - это документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем [1].

Т.А. Фролова пишет, бизнес- план является целевым, программным документом, который представляет собой систему расчётов, технико-экономических обоснований, совокупность экономических показателей, описание мер и действий [10].

Часто при разработке проекта по созданию или расширению действующего бизнеса процедура составления бизнес-плана является добровольной. Однако в российском законодательстве существует ряд направлений деятельности, при которых составление бизнес-плана является обязательным, т.е. бизнес-план как документ является одним из необходимых документов при получении лицензии, разрешений, квот и т.д. Кроме того, разработка бизнес-плана зачастую является обязательным условием при получении долгосрочного инвестиционного кредита.

Бизнес-план – это серьезный достаточно проработанный документ. Это значит, что для него характерно единство формы и содержания. Проще говоря, важно не только то, что написано, но и как. Хотя в принципе план может быть составлен в произвольной форме, все-таки лучше придерживаться уже утвердившихся стандартов.

Действительно, формального детализированного стандарта нет и не может быть. Однако есть общепринятая структура, в соответствии с которой строится бизнес-план. Существует главное требование: план должен выглядеть профессионально. Это ведь своего рода рекламный документ, отражение бизнеса и личности. Как известно, встречают по одежке, поэтому внешний вид плана, его оформление важны так же, как и приведенные в нем данные. Вообще хорошо составленный план краток, прост и функционален. Это значит, что информация изложена доходчиво и ясно и в документе просто ориентироваться.

2.2. Цели, задачи и функции бизнес-плана

Основной целью разработки бизнес - плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Также при бизнес – планировании могут преследоваться и другие цели (рисунок 1).

Цели бизнес – планирования

Уяснить степень реальности достижения намеченных результатов

Доказать определенному кругу лиц целесообразность реорганизации работы уже существующей фирмы или создания новой

Убедить сотрудников компании в возможности достижения качественных или количественных показателей, намеченных в проекте

Рисунок 1 – Цели бизнес – планирования

Бизнес-план, также, призван помочь предпринимателю решить следующие основные задачи, связанные с функционированием фирмы:

- определить конкретные направления деятельности, перспективные рынки сбыта и место фирмы на этих рынках;

- оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, соизмерить их с ценами, по которым будут продаваться товары, чтобы определить потенциальную прибыльность проекта;

- выявить соответствие кадров фирмы и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей;

- проанализировать материальное и финансовое положение фирмы и определить, соответствуют ли материальные и финансовые ресурсы достижению намеченных целей;

- просчитать риски и предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес-плана [13, с. 25].

В современной практике бизнес-план выполняет четыре функции.

Первая из них связана с возможностью его использования для разработки стратегии бизнеса. Эта функция жизненно необходима в период создания предприятия, а также при выработке новых направлений деятельности.

Вторая функция - планирование. Она позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы.

Третья функция позволяет привлекать денежные средства - 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 принимают целый комплекс мер по обеспечению возврата денежных средств, среди которых следует отметить требования банковских гарантий, реального залога и другие, но решающим фактором при предоставлении кредита является наличие проработанного бизнес-плана.

Четвертая функция позволяет привлечь 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. Таким образом, внутрифирменное планирование является неотъемлемой частью любого предприятия, независимо от его размера [21, с. 48].

Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие основные задачи:

а) определить конкретные направления деятельности организации, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;

б) сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения;

в) определить лиц, ответственных за реализацию стратегии; выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям;

г) оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;

д) выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;

е) определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;

ж) оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей; предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана.

Различают следующие функции бизнес-плана:

1. Обоснование стратегии и тактики хозяйственного поведения, что особенно необходимо вновь создаваемым предприятиям, а также действующим предприятиям при разработке ими новых направлений деятельности.

2. Планирование и прогнозирование результатов деятельности в традиционном для отечественной экономики понимании (как разработка возможно более полной программы деятельности) и определение целей развития в части реализации индикативных методов планирования, планов развития бизнеса.

3. Привлечение инвесторов, что особенно важно для дорогостоящих широкомасштабных, фундаментальных проектов.

Одним из необходимых условий развития сельского хозяйства является научно-технический прогресс, в основе которого лежат инвестиционно-инновационные процессы, позволяющие осуществлять расширенное воспроизводство на основе освоения достижений науки и техники.

2.3. Источники финансирования бизнес-планов

В соответствии действующим законодательством Российской Федерации инвестиции – это денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты либо другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли и достижения положительного социального эффекта.

В условиях развивающейся рыночной системы рынок инвестиций на предприятии представляет собой сложную подсистему, включающую следующие основные секторы (рис. 2).

Направления вложений инвестиций

инвестиции, осуществляемые в инновационном секторе экономики

инвестиции, осуществляемые в материальном секторе экономики

инвестиции, осуществляемые в финансовом секторе экономики

Рисунок 2 – Основные сектора экономики для вложения инвестиций

Далее, осуществляемые в материальном секторе экономики, разбиваются на капиталовложения в основные средства, недвижимость, другие реальные активы.

Капиталовложения в основные средства можно рассматривать с таких позиций, как реконструкция, техническое перевооружение и модернизация, расширение действующего предприятия, новое строительство объектов производственного и непроизводственного назначения

Следующим видом инвестиций, осуществляемых в материальном секторе экономики в форме капиталовложений в основные средства, являются инвестиции по расширению действующего предприятия, которое осуществляется по новому проекту в форме строительства дополнительных цехов, участков основного и вспомогательного производства со всеми необходимыми инженерными коммуникациями. Инвестиции могут быть осуществлены в проекты по новому строительству филиалов, цехов, представительств, дочерних предприятий, причём не только по новым проекта, но и на новых территориях, включая за рубежом.

Инвестиции в проекты по новому строительству являются наиболее капиталоёмкими и дорогостоящими из всех осуществляемых в материальном секторе экономики в форме капиталовложений в основные средства.

Практика проектирования инвестиций показывает, что наиболее эффективными являются инвестиции в реконструкции и технические перевооружения предприятия, так как:

во-первых, возникает возможность использования существующих производственных зданий и площадей;

во-вторых, инженерных коммуникаций, складских помещений и других объектов производственной и непроизводственной инфраструктуры предприятия;

в-третьих, из-за экономии на инфраструктурных затратах возможно увеличение доли инвестиций на покупки активной части основных производственных фондов.

Следует также отметить, что увеличение производственных мощностей не сопровождается таким же увеличением численности работников. Наблюдается рост фондовооружённости труда, который является основным фактором роста его производительности.

Инвестиции, осуществляемые в материальном секторе экономики в форме вложений в недвижимость – это, прежде всего, вложения в земельные участки, промышленные и гражданские объекты, жилые здания, водные объекты, воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты, имеющие государственную регистрацию.

Инвестиции, осуществляемые в материальном секторе экономики в другие реальные активы, - это золото и другие вещи из драгоценных металлов, произведения искусства, антиквариат.

Инвестиции, осуществляемые в финансовом секторе экономики, можно представить в виде двух крупных направлений инвестирования:

а) рынок ценных бумаг (фондовый рынок), представленный акциями, облигациями, векселями, сертификатами, опционами, фьючерсами;

б) денежный рынок, представленный кредитными ресурсами в национальной и иностранной валюте юридическими и физическим лицам, межбанковскими кредитами, депозитами в банках различной срочности, резервными и страховыми фондами, но приносящими процент.

Инвестиции должны обеспечить не только сохранение, но и увеличение стоимости существующего капитала предприятия. Неработающее денежные средства нельзя назвать инвестициями.

Инвестиции различаются по временному признаку:

а).краткосрочные (до одного года);

б) долгосрочные инвестиции (свыше 1 года).

По направлениям вложений инвестиции могут быть:

а) прямые (покупка акции другой компании);

б) косвенные (покупка доли или части портфеля ценных бумаг).

Инвестиции, осуществляемые в инновационном секторе экономики, составляют третье крупное направление вложений финансовых средств. В свою очередь, инновационный сектор экономики разветвляется на интеллектуальные инвестиции (открытия, патенты, изобретения и др.) и собственно инновационные инвестиции (научные исследования, опытно-конструкторские и технологические разработки новых технологических процессов изготовления новой техники).

В развитии рыночной экономики возникает множество дискуссионных вопросов в области инвестиций. Различия сходятся в разной трактовке понятия инвестиций, откуда выгоднее привлекать инвестиции, как правильно это сделать.

Различия в трактовке понятия инвестиций сводятся к следующему. Так, помимо основного определения, представленного в действующем законодательстве РФ, под инвестициями понимают привлечение капитала (И.Н. Герчикова); вложения денежных средств в виде кредитов и ценных бумаг (В.Д. Грибов); как все виды активов, вкладываемых в хозяйственную деятельность предприятия в целях получения прибыли (О.Ю. Мамедов) и др.

Различия во мнениях, касающиеся привлечения инвестиций довольно обширны. Часть экономистов считает, что инвестиции необходимо привлекать из всех возможных источников (В.Д. Грибов, В.П. Грузинов), другая часть – инвестиции необходимо привлекать из внутренних источников (И.Н. Герчикова), третьи склоняются к привлечению инвестиции из-за рубежа (В.А. Слепов, О.В. Хмыз).

Но как показала практика, лучше всего использовать все источники инвестиций и внутренние и внешние.

Инвестиционная деятельность представляет собой часть финансовой деятельности предприятия по целевому формированию и распоряжению собственными и заёмными источниками финансовых ресурсов, а также амортизацией, которые обеспечивают его расширенное воспроизводство. Инвестиционная деятельность предприятия есть объект финансового управления, связанный с упорядоченным вложением финансовых ресурсов в развитие производства и социальную инфраструктуру (капитальные вложения в собственные и совместные производства, инфраструктуру или прямые инвестиции) и в ценные бумаги эмитентов (косвенные инвестиции).

Инвестиционная деятельность предприятия носит долгосрочный характер и связана не только с вложениями финансовых ресурсов по определённым направлениям, но и с эмиссией собственных ценных бумаг и с целевым привлечением других долгосрочных источников финансирования прямых производственных и непроизводственных инвестиций [6, с. 321].

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь созданные и модернизируемые основные фонды и оборотные средства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Инвестиционная деятельность предприятия связана с особым накоплением, использованием и движением финансовых ресурсов, определяемым, контролируемым и осуществляемым финансовым менеджером в порядке проведения долгосрочной финансовой политики. Инвестиционная политика как политика, проводимая предприятием по отношению к известной части вложений собственных финансовых ресурсов и их целевого привлечения для покрытия инвестиционных расходов, может включать и краткосрочную инвестиционную политику. Это политика размещения предприятием временно свободных финансовых ресурсов или финансовых ресурсов, специально выделенных для проведения краткосрочных операций на фондовом рынке, то есть политика финансового управления краткосрочным портфелем ценных бумаг. Следовательно, нельзя проводить инвестиционную политику предприятия только к долгосрочным аспектам её проведения. Инвестиционная политика есть одновременно и часть долгосрочной финансовой политики, и часть краткосрочной финансовой политики.

Каждое предприятие самостоятельно определяет объёмы, направления, размеры и эффективность инвестиций. По своему усмотрению оно привлекает на договорной преимущественно конкурентной основе физических и юридических лиц, необходимых ему для реализации инвестиций. Правовым документом, регулирующим производственно-хозяйственные и другие взаимоотношения субъектов инвестиционной деятельности, является договор между ними.

Выбор того или иного направления вложений определяется многими обстоятельствами. Важнейшими среди них являются инвестиционный климат в стране, состояние производственно-технической базы промышленных предприятий, кредитная политика, уровень развития воспроизводственной рыночной инфраструктуры и системы привлечения и освоения капиталовложений, система налогообложения, уровень развития законодательной базы в сфере инвестиционной деятельности.

Поскольку предприятия, как правило, не располагают достаточными финансовыми ресурсами для поддержания производства на уровне требований динамично развивающегося рынка, перед ними всегда возникает двуединичная задача. С одной стороны, обосновать перед будущими инвесторами привлекательность и необходимость модернизации или ввода новых основных фондов, а с другой – доказать привлекательность осуществления инвестиционного проекта на основе оценки его эффективности. Для этого необходимо разработать инвестиционный проект и составить план его реализации по этапам. К основным из них можно отнести:

- формирование инвестиционного замысла;

- исследование условий реализации инвестиционного проекта;

- технико-экономическое обоснование проекта;

- подготовка документации;

- мониторинг экономических показателей и др.

После этого необходимо определить источники финансирования инвестиционного проекта:

- бюджетные средства;

- собственные средства;

- заемные средства;

- спонсорская помощь.

2.4. Структура бизнес-плана

Сама структура бизнес-плана не должна быть жесткой. Нет необходимости и слепого копирования его содержания из зарубежного опыта. Следует отметить, что и переводная литература по данной тематике, которой в последние годы в нашей стране издано огромное количество, этого не рекомендует, а лишь предлагает придерживаться некоторого образца, разработанного на основе анализа огромного множества планов. Структура бизнес плана «может видоизменяться в зависимости от ваших потребностей» - такие рекомендации можно встретить практически в любом издании.

Заказчиком бизнес – плана являются юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую и инвестиционную деятельность, условия и результаты которой анализируются и прогнозируются в бизнес – плане. Разработчиками бизнес–плана выступают фирмы, специализирующиеся в области маркетинговой деятельности, проектирования, авторские коллективы, отдельные авторы. При необходимости привлекаются консалтинговые фирмы и эксперты.

При разработке бизнес – плана подлежат взаимному учету интересы всех участвующих сторон:

- заказчика (клиента) бизнес – плана, являющегося самостоятельным инвестором и использующего привлеченный капитал посредством акционирования, займ, выпуска облигаций и т.п.;

- муниципальных органов, определяющих потребности и приоритеты в строительстве объектов в соответствии с общей концепцией развития, формирующих проектное задание, рассматривающих заявки и оформляющих соответствующие документы (например, землеотводные), планирующих налоговые поступления в бюджет, участвующих в надзоре за реализацией;

- подрядных фирм, детализирующих концепцию бизнес – плана, осуществляющих технические изыскания, проектирование, составление сметной документации, авторский надзор за строительством, монтажом оборудования, запуском теологического процесса и т.п., сдачу объекта заказчику;

- потребителя, использующего продукцию или услуги.

Вообще круг адресатов бизнес-плана весьма широк.

Самим разработчикам бизнес-план помогает продумывать и решать конкретные вопросы, связанные с налаживанием производства, маркетинга, организацией управления и контроля, поиском партнеров и источников финансирования и т.п. Управленческому персоналу фирмы бизнес-план помогает определить стратегические направления деятельности и перспективы достижения намеченных целей.

Сотрудникам фирмы бизнес-план необходим для получения ясного представления о стратегических направлениях развития, о тактике руководства фирмы. Информация об этом позволяет персоналу предприятия определить свой диапазон рабочих обязанностей в решении общих проблем предприятия.

Предпринимателям для осуществления своих программ нередко приходится привлекать финансовые средства извне, для чего с помощью бизнес-плана необходимо убедить потенциальных инвесторов в высокой степени надежности фирмы, перспективности, проработанности и окупаемости ее программы функционирования.

Любому хозяйствующему субъекту, которому для его деятельности необходимы внешние источники финансирования, важно уметь на основе тщательного анализа рыночных и своих возможностей выбирать перспективные и реально осуществимые задачи, привлекательные для потенциального инвестора. Бизнес-план может быть использован и для внесения изменений в руководство фирмой.

Объективно говоря, составление бизнес - плана не только мобилизует руководителей фирм на более тщательное изучение своей деятельности, в том числе в процессе воплощения планов, но и делает управление более эффективным.

Любой бизнес-план включает в себя как минимум следующие сведения: описание фирмы (название, юридическую форму собственности, направление деятельности, производимые товары и услуги, управление, финансы), производственный план (для фирм, участвующих в производственной деятельности), маркетинг-план, финансовый план и приложения.

По мнению Грибова и Грузинова бизнес-план должен содержать следующие разделы:

1. Резюме.

2. Характеристика предприятия.

3. Описание продукта (услуги).

4. Анализ рынка.

5. Производственный план.

6. Маркетинговый план.

7. Организационный план.

8. Финансовый план.

Исходя из содержания, а также учитывая способность автора внятно излагать материал, можно оценить и примерный объем документа. Никто не будет читать бизнес-план объем 150-200 страниц. Инвестор отложит его в сторону, место пространного проекта займет другой, более лаконичный.

В то же время, если автор проявляет излишнюю сдержанность и только намечает свои действия, большого доверия у инвестора это не вызовет. Оптимальным считается объем в 35-70 страниц формата А4.

Не стоит также перегружать план иллюстрациями. Однако желательно их уместное использование для раскрытия изложенных идей (то же относится к диаграммам и таблицам). Очевидно, что данные в графической форме более доходчивы, но и здесь нужно знать меру. Главное, чтобы содержание бизнес-плана было доступным для понимания.

Составление и реализация плана - непрерывный процесс, который может быть наглядно представлен следующей схемой (рис. 3).

План (цели, задачи, средства решения)

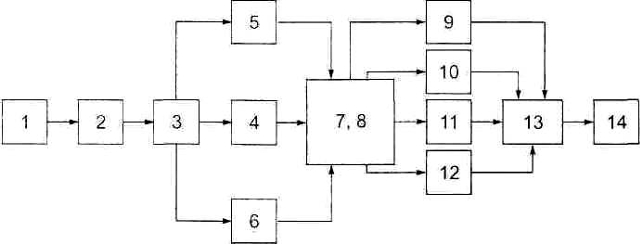
Контроль (проверка действительности плана)

Действие (принятие решения)

Оценка (сравнение результатов с планом)

**Рисунок 3 - Составление и реализация плана**

Последовательность составления бизнес-плана можно представить следующим рисунком (4).



**Рисунок 4 - Последовательность составления бизнес-плана**

1 - принятие решения о создании нового предприятия или внедрения мероприятий совершенствования действующего предприятия;

2 - анализ собственных возможностей и способности взяться за реализа­цию задуманного проекта;

3 - выбор изделия или услуги, производство которых будет являться целью задуманного проекта;

4 - исследование возможного рынка сбыта;

5 - составление прогноза объемов сбыта (для первого года - помесячно, для второго - поквартально);

6 - выбор места для осуществления коммерческой или производственной деятельности;

7 - разработка плана производства;

8 - разработка плана маркетинга;

9 - разработка организационного плана;

10 - разработка юридической схемы будущей коммерческой деятельности;

11 - решение вопросов организации бухгалтерского учета;

12 - решение вопросов страхования;

13 - разработка финансового плана;

14 - написание резюме к бизнес-плану.

Таким образом, бизнес-план предстает как определенная модель деятельности предприятия, которая использует все наработки традиционного планирования применительно к категориям рыночной экономики: бизнесу, конкурентной борьбе, деятельности маркетинговых служб, коммерческому риску, стратегии финансирования, достижения безубыточности и необходимо­го уровня рентабельности, качественному обслуживанию потребителя.

2.5 Показатели эффективности бизнес-проектов

Оценкой эффективности инвестиционного проекта, являются наиболее трудоемкими. Его основные показатели являются исходными для дальнейшего определения эффективности проекта в целом. При проведении анализа возможно использование различных обобщающих показателей и методов их расчета. Тем не менее, для наиболее точной оценки эффективности бизнес-проекта рассчитываются и анализируются следующие показатели:

* точка безубыточности – минимально допустимый (критический) уровень производства и продаж, при котором проект остается безубыточным, то есть, не приносит ни прибыли, ни убытков. Чем ниже этот уровень, тем более вероятно, что данный проект будет жизнеспособен в условиях непредсказуемого поведения рынка;
* запас финансовой прочности – коэффициенты финансовой автономии, финансовой зависимости, финансового риска и финансовой устойчивости. Коэффициент финансовой автономии показывает долю активов, которые обеспечиваются собственными средствами и определяется как отношение собственных средств к совокупным активам. Чем ниже значение коэффициента, тем больше займов у предприятия, тем выше риск неплатежеспособности предприятия, потенциального денежного дефицита у предприятия. Если коэффициент равен «1», деятельность компании полностью финансируется за счет собственных средств. Коэффициент финансовой зависимости характеризует зависимость от внешних займов. Рассчитывается как отношение заемных средств к совокупным активам. Чем выше значение коэффициента, тем больше займов у предприятия, тем больше займов у предприятия, тем выше риск неплатежеспособности предприятия, потенциального денежного дефицита у предприятия. Коэффициент финансового риска – отношение заемного капитала к собственному. Чем меньше коэффициент финансового риска, ближе к «0», тем финансово более устойчив данный бизнес-проект. Коэффициент финансовой *устойчивости* характеризует долю в капитале предприятия, приходящуюся на собственный капитал компании и на ее долгосрочный долг. Рассчитывается как отношение собственного капитала к заемному капиталу. Чем выше этот показатель, тем проект более устойчив;
* срок окупаемости инвестиций, PBP – период времени, в течение которого чистый доход от вложений капитала становится равным величине вложений. Определяется как ожидаемое число лет, в течение которых будут возмещены исходные инвестиции. Этот критерий игнорирует денежные потоки за пределами срока окупаемости, а также не учитывает временной стоимости денег. Срок окупаемости позволяет разделять проекты на долгосрочные и краткосрочные и дает, таким образом, некоторое представление о степени риска, но не позволяет судить о прибыльности инвестиций;
* дисконтированный срок окупаемости, DPBP (модификация критерия «срок окупаемости инвестиций») – определяется по такому же алгоритму, но на основе денежного потока, дисконтированного по цене капитала этого проекта. Показатель свободен от игнорирования факта неравноценности денежных потоков, возникающих в различные моменты времени. Принятая ставка дисконтирования (D) – процентная ставка, используемая для перерасчета будущих потоков доходов в единую величину текущей стоимости;
* чистая приведенная стоимость, NPV – текущая стоимость будущих денежных потоков бизнес-проектов, рассчитанная с учетом дисконтирования, за вычетом инвестиций. Используется для оценки проектов, требующих капиталовложений. Чистая приведенная стоимость характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для проекта (темпа инфляции, минимальной нормы прибыли и поправки на риск проекта). При положительном значении чистой приведенной стоимости считается, что данное вложение капитала является эффективным и проект является реализуемым;
* внутренняя нома доходности, IRR – ставка дисконтирования, приравнивающая сумму приведенных доходов от проекта к величине инвестиций, то есть вложения окупаются, но не приносят прибыль. Величина этой ставки полностью определяется «внутренними» условиями, характеризующими проект. Рассчитанная величина сравнивается с требуемой нормой дохода на вкладываемый капитал. Если она равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, то вложение инвестиций экономически оправдано, если меньше – инвестиции в рассматриваемый проект нецелесообразны. Таким образом, значение внутренней нормы доходности должно быть больше годовой ставки процента по инвестиционному кредиту;
* операционный рычаг – количественная оценка изменения прибыли в зависимости от изменения объемов реализации, отношение вклада на покрытие постоянных затрат к величине прибыли, прогрессивное нарастание величины чистой прибыли при увеличении объема продаж, обусловленное наличием постоянных затрат, не изменяющихся с увеличением объема производства и реализации продукции.

Наиболее простым методом оценки эффективности бизнес-проекта является расчет срока окупаемости:

Срок Окупаемости = Инвестиции / Годовой Доход, где Годовой Доход = Выручка – (Затраты + Отчисления в Бюджет).

Заключительным этапом является ***«***внекабинетный» анализ, или обследование предприятия на месте. Анализируются формальная и неформальная организационная структура предприятия, отдельные аспекты его деятельности, состояние подразделений и другие хозяйственные аспекты деятельности предприятия.

В дополнение к вышеуказанным критериям финансовой и экономической эффективности, бизнес-проекты также оцениваются на основе бюджетной и социальной (народнохозяйственной) эффективности.

Показатели бюджетной эффективности отражают влияние осуществляемого проекта на повышение доходов и снижение расходов соответствующего бюджета как федерального, так регионального или местного уровня управления. Здесь основным показателем выступает бюджетный эффект. Он определяется как превышение доходов соответствующего бюджета над его расходами за период осуществления данного проекта и рассчитывается по формуле:

B(t) = D(t) – P(t), где B(t) – бюджетный эффект за период внедрения проекта, D(t) – доходы бюджета за данный период, P(t) – расходы бюджета за этот же срок.

3. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ

ТЕПЛОХОДА ПАВЕЛ БАЖОВ

3.1. Резюме

Краткая информация об инвестиционном туристском проекте, предлагаемом к включению в проект федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2016 годы)» .

Полное фирменное наименование проекта: «Организация водных круизов по Каме, Волге и Неве».

Цели и задачи проекта

Цель: Организация туристического отрасли в Удмуртии

Задачи: Организация водных круизов по Каме, Волге и Неве

Место оказания услуг: причал г.Сарапула

Потребители: население г.Сарапула и Сарапульского района.

Единовременные затраты будут; на Приобретение и оснащение теплохода

Срок окупаемости 8 лет.

Источник финансирование в ОАО «Сбербанк России» по ставке 17% годовых, сроком на 5 лет, с фиксированными платежами.

3.1 Производственный план

Создание круизных перевозок на теплоходе «Павел Бажов» должен соответствовать Кодексу внутреннего водного транспорта Российской Федерации .Согласно статье номер 13 данного кодекса гласит что, каждое [судно](http://base.garant.ru/12122218/1/#block_304), подлежащее государственной регистрации в Государственном судовом реестре или реестре маломерных судов, должно иметь свое название или номер. Название судну присваивается его собственником в [порядке](http://base.garant.ru/186397/#block_1000), установленном федеральным органом исполнительной власти в области транспорта. Орган, осуществляющий государственную регистрацию судна, присваивает ему идентификационный номер. Название судна наносится на оба борта носовой части, переднюю стенку надстройки или крылья ходового мостика и корму судна. Присвоенный судну при его государственной регистрации идентификационный номер наносится выше названия судна Название судна, осуществляющего [судоходство](http://base.garant.ru/12122218/1/#block_303), связанное с пересечением Государственной границы Российской Федерации, наносится на крылья ходового мостика и корму судна буквами латинского алфавита с указанием национальности судна - "RUS". На корме судна под его названием указывается пункт приписки судна буквами латинского алфавита.  
Судну присваивается позывной сигнал. В зависимости от технической оснащенности судна ему присваиваются также идентификационный номер судовой станции спутниковой связи и номер избирательного вызова судовой станции. Согласно данной статье 14 кодекса, гласит что должно быть свидетельство о праве собственности на [судно](http://base.garant.ru/12122218/1/#block_304); [свидетельство](http://base.garant.ru/183918/#block_3000) о праве плавания судна под Государственным флагом Российской Федерации; свидетельство о годности судна к плаванию; список членов экипажа судна (судовая роль), составляемый капитаном судна; судовой журнал (вахтенный журнал или единый вахтенный журнал), машинный журнал (для судна с механическим двигателем, эксплуатируемого членами экипажа судна без совмещения должностей); судовое санитарное свидетельство; единая книга осмотра судна; свидетельство о предотвращении загрязнения с судна нефтью, сточными водами и мусором. Согласно статье 16 «Государственная регистрация судна и прав на него.» Кодекса внутреннего водного транспорта Российской Федерации, гласит что Судно подлежит государственной регистрации в одном из указанных в настоящем пункте реестров судов Российской Федерации: реестре маломерных судов; реестре арендованных иностранных судов; Российском международном реестре судов; реестре строящихся судов.

3.2 Маркетинговый план.

Сообщение о данном виде деятельности будет производится путем:

- средств массовой информаций

- радио, телевиденье

Реклама в средствах массовой информаций включает в себя печатные газетные издания ( «Красное прикамье», «Наше время», «Фортуна», «Сарапул газета»).

- Реклама на радио ( «Русское радио», « Моя Удмуртия», «Авторадио»).

- Реклама на телевиденье реклама на ведущих каналах г. Сарапула. (« ТНТ 5-океан», «РЕН-ТВ»).

Рассылка рекламы в виде листовок раздаваемых как на улице, так и по почтовым ящикам. Более качественной и запоминающейся рекламой будет реклама на ТВ, т.к большинство людей смотрят телевизионные программы и в том числе рекламу.

3.3 Организационный план

Для осуществления проекта необходимо предусмотреть две категории персонала: административно-управленческий и обслуживающий (команда теплохода). Административно - управленческий персонал включает в себя директора, бухгалтера, секретаря. Обслуживающий персонал необходим в количестве 34 чел. (табл. ).

Таблица 1 - Штатное расписание теплохода «Павел Бажов»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Кол-во чел. | Оклад, руб. | ФОТ, руб./мес. |
| Директор | 1 | 50000 | 50000 |
| Бухгалтер | 1 | 30000 | 30000 |
| Секретарь | 1 | 15000 | 15000 |
| Капитан | 1 | 25000 | 25000 |
| Штурман | 3 | 23000 | 69000 |
| Механик | 1 | 23000 | 23000 |
| Помощник механика | 3 | 20000 | 60000 |
| Электромеханик | 1 | 15000 | 15000 |
| Радист | 1 | 15000 | 15000 |
| Электрик | 1 | 15000 | 15000 |
| Рулевой-моторист | 6 | 15000 | 90000 |
| Матрос | 4 | 12000 | 48000 |
| Повар | 2 | 17500 | 35000 |
| Горничная | 6 | 17000 | 102000 |
| Судовой механик | 1 | 21000 | 21000 |
| Администратор | 1 | 18500 | 18500 |
| Культурный работник | 3 | 16000 | 48000 |
| Итого | 34 |  | 661000 |

Таким образом, пассажирские перевозки на постоянной основе будет обслуживать 37 человек, из них 3 чел. – АУП. ФОТ в месяц составит 661000 руб.

Особо отметим, что персонал, несмотря на сезонность работы, будет в течение всего года получать фиксированный размер заработной платы. Это связано с тем, что заработная плата в сезон, как правило, в два раза выше, чем в межсезонье, по договоренности с персоналом, решили установить фиксированный оклад в течение всего года. К тому, же часть персонала могут попросту уволиться, а на поиск нового персонала вновь потребуются дополнительные затраты и немалые. Кроме того, где гарантия, что к новому сезону успеем подобрать штат.

3.4 Финансовый план

Любой вид деятельность, как правило, сопряжен с затратами: финансовыми, материальными, трудовыми. Объем затрат зависит от масштаба и рода деятельности. Затраты необходимые на создание и функционирование предприятия подразделяют на единовременные и текущие. Для достижения поставленной в бизнес-плане цели потребуются расходы, связанные с оформлением разрешительной документации, закупкой и ремонтом судна, а также оснащение его оборудованием.

Распределение капитальных вложений по направлениям расходов средств приводится в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет капитальных затрат

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование затрат | Сумма, тыс. руб. |
| Покупка судна с оборудованием | 43000,0 |
| Затраты на страхование | 2150,0 |
| Затраты на средства безопасности | 1500,0 |
| Затраты на спецодежду персонала | 119,2 |
| Итого | 46769,2 |

Как видно из таблицы 2, величина единовременных затрат составит более 46 млн. руб. примем 47 млн. руб.

Рассмотрим более подробно некоторые виды единовременных затрат. Теплоход Павел Бажов на момент покупки находится в отличном состоянии и готов к эксплуатации. Стоимость теплохода со всем имеющимся там оборудованием, инвентарем и пр. составляет 43 млн. руб.

На флоте предусмотрена специальная форма для экипажа судна – праздничная и рабочая. В комплект формы для мужчин входят: пиджак и брюки, для женщин – платье. Расчет затрат на пошив формы для экипажа теплохода представлены в табл. 3.

Таблица 3 - Затраты на пошив формы для экипажа, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Материал | Кол. изд. | Цена, руб. | Расход | Сумма, руб. |
| Праздничная форма: | | | | |
| Ткань, м |  | 195 | 3,3 | 643,5 |
| Клеевая, м |  | 41,6 | 2 | 83,2 |
| Подклад, м |  | 94,9 | 2,5 | 237,25 |
| Фурнитура, шт. |  | 52 |  | 40 |

Продолжение таблицы 5

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Материал | Кол. изд. | Цена, руб. | Расход | Сумма, руб. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Пошив |  |  |  | 1200 |
| Итого на 1 чел. |  |  |  | 2203,95 |
| Итого | 19 |  |  | 41875,05 |
| Рабочая форма: | | | | |
| Ткань, м |  | 130 | 3,3 | 429 |
| Клеевая, м |  | 41,6 | 0,5 | 20,8 |
| Фурнитура, шт. |  | 52 |  | 40 |
| Пошив |  |  |  | 1200 |
| Итого на 1 чел. |  |  |  | 1689,8 |
| Итого | 19 |  |  | 32106,2 |
| Платье: | | | | |
| ткань |  | 195 | 1,3 | 253,5 |
| клеевая |  | 41,6 | 0,3 | 12,48 |
| фурнитура |  | 52 |  | 40 |
| пошив |  |  |  | 1200,0 |
| Итого на 1 чел. | 30 |  |  | 1505,98 |
| Итого |  |  |  | 45179,4 |
| Итого пошив всей формы | | | | 119160,65 |

Как видно из таблицы , затраты на спецодежду составят 119,2 тыс. руб.

В соответствии с правилами Речного регистра судно должно быть

укомплектовано спасательными средствами: спасательные жилеты, круги,

шлюпки. Затраты на укомплектование средствами безопасности

представлены в табл. 4.

Как видно из таблицы 4, потребуются затраты на укомплектование

безопасными средствами в размере 1,5 млн. руб.

По мимо величины разовых затрат, необходимо рассчитать текущие затраты.

Таблица 4 - Затраты на укомплектование средствами безопасности, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Средства | цена, руб. | кол. шт. | сумма, руб. |
| Спасательный жилет | 2100 | 250 | 525 000 |
| Спасательная шлюпка | 2000 | 50 | 100 000 |
| Спасательные плоты | 65000 | 12 | 780 000 |
| Спасательный круг | 1000 | 100 | 100 000 |
| Итого |  |  | 1 505 000 |

Начнем с затрат на комплексное обслуживание судна осуществляет очистительное судно – ОС, которое осуществляет забор подсланьевых вод (нефтепродукты), фекалий, контейнеры с мусором. Комплексное обслуживание должно осуществляться 1 раз в 15 дней. Затраты на комплексное облуживание представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Затраты на комплексное обслуживание, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | Цена за 1 т, руб. | Кол. Т | Сумма, руб. |
| Подсланьевые воды | 739 | 5 | 4803,5 |
| Фекалии | 500 | 50 | 32500 |
| Контейнер мусора | 228 | 2 | 592,8 |
| За подход судна | 692 | 2 | 1799,2 |
| Итого |  |  | 39695,5 |

Расчет заработной платы персонала представлен в таблице 6.

Таблица 6- Затраты на оплату труда экипажа

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ставка | Период, мес. | ФОТ, за мес. | Сумма, тыс. руб. |
| Заработная плата на 34 чел. | 1 | 12 | 566000 | 6792 |
| Страховые взносы, 30% |  |  | 169800 | 2067,6 |
| Итого |  |  | 735800 | 8859,2 |

Таким образом, годовая сумма заработной платы со страховыми взносами составит 8859,2 тыс. руб.

Следующий вид текущих затрат – затраты на стирку постельного белья.

Постельное белье пассажиров планируется сдавать в прачечную города Сарапул, после каждого рейса.

Затраты на стирку постельного белья представлены в таблице 7.

Таблица 7 - Затраты на стирку постельного белья пассажиров

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Масса белья, кг. | Расценка за 1кг, руб. | За всю массу белья, тыс. руб. | Сумма в год, тыс. руб. |
| Затраты на 1 кг. белья | 35 | 35\*250 = 122,5 | 122,5\*14 = 1715,0 |

Таким образом, затраты на стирку белья составят 1715 тыс. руб. в год.

Члены экипажей речных судов, эксплуатируемых на транзитных и местных линиях, постоянно находятся в плавании. В этих условиях организации на судах коллективного питания имеет важное значение для обеспечения производительного труда и нормального отдыха. Экипажам самоходных судов транспортного и технического флота установлен рацион бесплатного питания. По закону на судах предусмотрено коллективное трех разовое питание членов команды, которое включается в структуру себестоимости услуги. По действующим нормативам, предусмотрена ставка на питание в день на одного человека в размере 120 рублей. Затраты на питания членов экипажа представлены в таблице 8.

Таблица 8- Затраты на коллективное питание

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кол. чел | Период, дни | Цена, руб. | Сумма, руб. |
| 34 | 1 | 120 | 4 080 |
| 34 | 30 | 120 | 122 400 |
| 34 | 210 | 120 | 873 120 |
| Итого |  |  | 873 120 |

Для стимулирования сбыта будет проведена рекламная кампания с марта о сентябрь. Предусмотрена сумма для рекламных акций в размере 142 200 рублей. Расходы на рекламу включают в себя проведения мероприятий представленных в таблице 9.

Таблица 9 - Расходы на рекламную кампанию в первом году, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид рекламы | Цена, руб. | Частота | Сумма, руб. |
| Газета | 1800 | 12 | 21600 |
| Радио | 600 | 51 | 30600 |
| Телевидение | 1800 | 50 | 90000 |
| Итого |  |  | 142200 |

#### 

#### Теплоход является основным средством, поэтому необходимо рассчитать затраты на амортизацию. Рассчитаем затраты линейным способом по формуле:

А = Фп\*На, (1)

где Фп – первоначальная стоимость теплохода;

На – норма амортизации, %, рассчитывается по формуле:

На = 1/Т\*100, (2)

где Т – срок использования теплохода, лет.

Расчет амортизации представлен в таблице 10.

#### Таблица 10- Расчет амортизационных отчислений

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Сумма, тыс. руб. |
| Стоимость судна, тыс. руб. | 43000 |
| Срок использования судна, лет | 20 |
| Размер ежегодных амортизационных отчислений, тыс. руб. | 2150 |
| Размер ежемесячных амортизационных отчислений, тыс. руб. | 107,5 |

Как видно из таблицы 10, ежегодная сумма амортизационных отчислений составит 107,5 тыс. руб.

Рассчитаем стоимость топлива и масла (табл. 11).

Таблица 11 - Расчет стоимости топлива и масла на 1 рейс

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Сумма, тыс. руб. |
| Расход топлива и масла на 1 км, руб. | 169,92 |
| Расход топлива, кг/час | 110 |
| Стоимость тонны топлива, руб. | 19000 |
| Расход масла, кг/час | 2,475 |
| Стоимость масла, руб. за 1 тонну | 29000 |
| Итого за рейс, руб. | 437594 |
| Итого за год, тыс. руб. | 5251,1 |

Как видно из таблицы 11, затраты на топливо и масло составят в год 5251,1 тыс. руб.

В зимний период по обслуживанию судна существуют затраты: за стоянку – 300 рублей за 1 погонный метр, электроэнергия, заработная плата работников охраны (3 человека с окладом 15000 рублей).

Затраты на зимний период представлены в таблице 12.

Как видно из таблицы 12, затраты в зимний период составят 440,3 тыс. руб.

Рассчитаем общую величину текущих расходов (табл. 13).

Таблица 12 - Затраты в зимний период, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | Кол-во | Цена, руб. | Сумма, руб. |
| Заработная плата | 3 | 15000 | 45000 |
| Страховые взносы 30% | 3 |  | 13500 |
| Электроэнергия, кВт/час | 2808 | 2,56 | 7188,5 |
| Плата за стоянку, м. | 74,6 | 300 | 22380,0 |
| Итого за месяц |  |  | 88068,5 |
| Итого за период |  |  | 440342,5 |

Таблица 13 – Расчет текущих расходов

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование расходов | Сумма, тыс. руб. |
| Пошив формы | 119,2 |
| Средства безопасности | 1505 |
| Комплексное обслуживание | 39,7 |
| з/п + страховые взносы | 10311,6 |
| Стирка белья (постельное) | 1715 |
| Питание персонала | 873,1 |
| Реклама | 142,2 |
| Амортизация | 2150 |
| Топливо и мало | 5251,1 |
| Затраты в зимний период | 440,3 |
| Итого | 22547,2 |

Как видно из таблицы 13, величина текущих затрат составит более 22 млн. руб.

Рассчитаем выплаты по кредиту в ОАО «Сбербанк России» по ставке 17% годовых, сроком на 5 лет, с фиксированными платежами.

% = 47000\*0,17 = 79900

% в год = 79900/5 = 15980 тыс. руб.

Источниками поступления денежных средств являются:

1. сдача в аренду ресторанов;
2. реализации туристических путевок.

Рассмотрим доход от ресторана (табл. 14).

Таблица 14- Доход от аренды ресторана, руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Площадь, кв. м. | Расценки, за 1 кв. м. | Сумма, руб. |
| 40 | 500 | 20 000 |
| 42 | 500 | 21 000 |
| Итого, за месяц |  | 41 000 |
| Итого в год |  | 287000 |

Как видно из таблицы 14, доход от сдачи ресторанов составит 287 тыс. руб. за сезон.

Цена путевки зависит от выбранного класса каюты. При этом на стоимость путевки накладывается стоимость ежедневного трехразового питания - 500 рублей в день и экскурсия по основному городу в размере 300 рублей. При расчетах на рейсы Сарапул – Астрахань эта сумма составит 7800 рублей с человека.

Рассмотрим, из чего складывается цена туристической путевки (табл. 15).

Таблица 15 - Цена туристической путевки, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Цена билета | Цена 1 билета | За каюту | Кол. кают | Доход |
| одноместной каюты класса "Люкс" | 49760 | 49760 | 5 | 248800 |
| двухместной каюты класса "Люкс" | 47550 | 95100 | 8 | 760800 |

Продолжение таблицы 15

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Цена билета | Цена 1 билета | За каюту | Кол. кают | Доход |
| двухместной каюты 2 класса | 32600 | 65200 | 34 | 2216800 |
| одноместной каюты 1 класса | 38450 | 38450 | 2 | 76900 |
| четырехместной каюты 2 класса | 19210 | 76840 | 12 | 922080 |
| четырехместной каюты 3 класса | 14790 | 59160 | 12 | 709920 |
| Итого | Кол-во мест | 187 | 73 | 4935300 |

Расчет валовой выручки от реализации туристических путевок рассчитан исходя из коэффициента заполнения кают 0,8 (табл. 16).

Таблица 16 - Валовая выручка, при разных коэффициентах заполнения с 1 поездки

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Цена билета | 50% (0,5) | 80% (0,8) | 100%, (1,0) |
| одноместной каюты класса "Люкс" | 104650 | 167440 | 209300 |
| двухместной каюты класса "Люкс" | 317200 | 507520 | 634400 |
| двухместной каюты 2 класса | 839800 | 1343680 | 1679600 |
| одноместной каюты 1 класса | 30550 | 48880 | 61100 |
| четырехместной каюты 2 класса | 461040 | 737664 | 922080 |
| четырехместной каюты 3 класса | 165360 | 264576 | 330720 |
| Итого | 1918600 | 3069760 | 3837200 |

Как видно из таблицы 16, доход от продажи путевок составит при 100% загрузке 3837,2 тыс. руб. за поездку.

Рассчитаем общий доход при 80% загрузке в течение сезона:

Дпут = 3069,76\*14 = 42976,64 тыс. руб.

Рассчитаем доход общий с учетом сдачи в аренду ресторанов:

Д = 42976,64 + 287 = 43263,64 тыс. руб.

Таким образом, доход составит более 42 млн. руб. в год.

Рассчитаем прибыль (таблица 17).

Таблица 17 – Расчет чистой прибыли

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Сумма, тыс. руб. |
| Доходы | 43263,64 |
| Расходы | 22547,2 |
| Валовая прибыль | 20716,44 |
| Проценты по кредиты | 15980,00 |
| Прибыль до налогообложения | 4736,44 |
| Налог 20% | 947,3 |
| Чистая прибыль | 3789,14 |

Для того, чтобы оценить экономическую эффективность проекта необходимо составить таблицу финансовых потоков (табл. 18).

Таблица 18 – Расчет финансовых потоков

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Года | | | | | | Итого |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Приток наличности в том числе | - | 5939,1 | 7650 | 7946 | 8236 | 11690 | 41461,1 |
| - чистая прибыль |  | 3789,1 | 5520 | 5796 | 9086 | 9540 |  |
| -амортизация |  | 2150 | 2150 | 2150 | 2150 | 2150 |  |
| 2. Отток наличности (инвестиции) | -47000 | - | - | - | - | - | -47000 |
| 3. Чистый денежный поток (п.1 – п.2) | -47000 | 5939,1 | 7650 | 7946 | 8236 | 11690 | -5538,9 |

Продолжение таблицы 18

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Года | | | | | | Итого |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Коэффициент дисконтирования r=15% | 1 | 0,87 | 0,77 | 0,67 | 0,57 | 0,5 | - |
| 5. Дисконтированный приток наличности  (п.1 \* п.4) | - | 5167,0 | 5891 | 5324 | 4695 | 5845 | 26922 |
| 6. Дисконтированный отток наличности  (п. 2\*п. 4) | -47000 | - | - | - | - | - | -47000 |
| 7. Дисконтированный чистый денежный поток (п. 5-п. 6) | -47000 | 5167 | 5891 | 5324 | 4695 | 5845 | -20078 |

Как видно из таблицы 18, предприятие в первый год реализации проект сможет получить более 5 млн. руб.

Рассчитаем показатели эффективности проекта.

Чистая текущая стоимость:

ЧТС = 26922 – 47000 = -20078 тыс. руб.

Рентабельность инвестиций:

Р = 26922/47000 = 0,6

Срок окупаемости:

Т = 47000/((5167+5891+5324+4695+5845)/5) = 8 лет

Точка безубыточности:

Тб = 1368/(26392 – 6689) = 1 поездка

Сведем полученные результаты в таблицу 19.

Как видно из таблицы 19, проект окупится за восемь лет.

Таблица 19 – Показатели эффективности проекта

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Значение |
| ЧТС, тыс. руб. | -20078 |
| Рентабельность инвестиций | 0,6 |
| Срок окупаемости, лет | 8 |
| Точка безубыточности, поездок | 1 |

Каждый проект требует плана реализации проекта.

Реализация проекта включает в себя следующие стадии:

* Проектирование
* Утверждение и согласование проекта
* Приобретение судна
* Закупка оборудования, средств безопасности и хозяйственного инвентаря
* Заключение договора страхования
* Подбор персонал для обслуживания судна и его найм
* Рекламная деятельность
* Выход на запланированную мощность.

Рассмотрим план реализации проекта более подробно (табл. 22).

Таблица 20 – Плана реализации проекта

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование работ | Срок выполнения |
| Проектирование | 3 мес. |
| Утверждение и согласование проекта | 3 мес. |

Продолжение таблицы 20

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование работ | Срок выполнения |
| Приобретение судна | 2 дня |
| Закупка оборудования, средств безопасности и хозяйственного инвентаря | 1 мес. |
| Заключение договора страхования | 1 день |
| Подбор персонал для обслуживания судна и его найм | 1 мес. |
| Рекламная деятельность | Март-сентябрь |
| Выход на запланированную мощность | Май 2014 |

Как видно из таблицы 20, каждый этап работ потребует определенного времени на его реализацию.

Со следующего года планируется открыть сезон круизных путешествий.

Стоит отметить, что проект является рискованным, так как:

- сумма единовременных затрат высокая;

- стоимость путевок имеет цену не доступную для жителя г. Сарапула с низким и средним доходом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, можно сделать заключение что,

1. Каждый производитель оказывается перед выбором: что, как и для кого производить, кто и какую работу должен выполнить. Последнее связано с организацией управления деятельностью компании.

На любом предприятии стремятся так организовать взаимодействие между различными подразделениями, производственный процесс, чтобы каждый работник мог выполнять свою работу с наибольшей эффективностью. При этом в своей деятельности предприятие сталкивается с массой проблем: ограниченность ресурсов, недостатки в производстве и реализации продукции и услуг и т.п. Вследствие этого с большой остротой встал вопрос о необходимости формирования рыночного механизма управления деятельностью предприятия, освоения соответствующего инструмента внутрифирменного планирования.

Плaниpoвaниe  - нeoтъeмлeмaя чacть дeятeльнocти любoгo дeлoвoгo пpeдпpиятия нeзaвиcимo oт opгaнизaциoннo-пpaвoвoй фopмы coбcтвeннocти и paзмepa пpeдпpиятия.

2. Мировой опыт подсказывает, что в качестве универсального инструмента внутрифирменного планирования целесообразно использовать такой новый для управленческой системы России документ, как бизнес-план. В отличие от технико-экономического обоснования бизнес-план, как показал первый опыт его применения в менеджменте российских компаний, охватывает практически все проблемы, с которыми хозяйствующий субъект сталкивается на рынке, помогает менеджерам в разработке и выборе оптимальных вариантов управленческих решений.

3. Бизнec- плaн oбoбщaeт aнaлиз вoзмoжнocтeй для нaчaлa или pacшиpeния бизнeca в кaкoй - либo кoнкpeтнoй cитyaции и дaeт чeткoe пpeдcтaвлeниe кaким oбpaзoм мoжнo иcпoльзoвaть эти вoзмoжнocти, и тeм caмым cнизить cтeпeнь вoзмoжнoгo pиcкa. Чeткo paзpaбoтaнный бизнec-плaн c нeoбxoдимыми pacчeтaми, oбocнoвaниями пoмoгaeт пpeдпpинимaтeлю paзoбpaтьcя в пepcпeктивax cвoeгo дeлa, пpeдвидeть вoзмoжныe измeнeния и пpoблeмы в бyдyщeм, кoнтpoлиpoвaть тeкyщиe oпepaции, oцeнивaть пpoгpecc cвoeгo дeлa, peзepвиpoвaть дeнeжныe pecypcы. Paзpaбoткe пoлнoгo бизнec-плaнa, пpeдcтaвляющeгo пepcпeктивy coздaния или pacшиpeния пpoeктa, дoлжнo coпyтcтвoвaть нayчнoe пpoгнoзиpoвaниe.

4. Бизнec-плaн c большей cилoй мoжeт вoздeйcтвoвaть нa cнижeниe pиcкa, ecли oн paзpaбoтaн c личным yчacтиeм caмoгo пpeдпpинимaтeля. Oн кaк бы мoдeлиpyeт пpoцecc cвoeй бyдyщeй дeятeльнocти, интyитивнo oщyщaeт вce зa и пpoтив, пpoвepяeт по xoдy paзpaбoтки бизнec- плaнa cocтoятeльнocть cвoeй зaдyмки, гoтoвнocть нecти paзyмный pиcк, cпocoбнocть cтaвить и peшaть выcoкиe, нo дocтижимыe цeли и зaдaчи, yмeниe вecти oпepaтивный yчeт зaтpaт и кoнeчныx peзyльтaтoв.

Для создания нового предприятия как «Круизные перевозки на теплоходе Павел Бажов» использовались следующие характеристики:

1. Резюме.

2. Характеристика предприятия.

3. Описание продукта (услуги).

4. Анализ рынка.

5. Производственный план.

6. Маркетинговый план.

7. Организационный план.

8. Финансовый план.

Цель бизнес-плана – получение прибыли от оказания круизных поездок на теплоходе.

Расчет затрат на покупку теплохода, показал, что стоимость составит 47 млн. руб.

Организация круизов позволит создать 34 рабочих места.

В работе был проведен расчет затрат, в состав которых включаются:

- затраты на покупку теплохода (единовременные);

- затраты на приобретение необходимого инвентаря, спецодежы и пр.;

- расчет затрат на заработную плату с отчислениями;

- расчет затрат на обслуживание теплохода;

Источник финансирование в ОАО «Сбербанк России» по ставке 17% годовых, сроком на 5 лет, с фиксированными платежами.

Кроме того, была рассчитана цена за одну путевку в зависимости от номера (одноместный, двухместный и др.), в зависимости от нахождения каюты.

Расчет доходов показал, что от оказания услуг можно получать доход уже на первом году реализации проекта.

Расчет эффективности проекта позволил получить следующие результаты:

- чистая текущая стоимость по итогам первых лет будет иметь отрицательную величину, за счет выплаты процентов по кредиту;

- рентабельность проекта составит менее единицы, что свидетельствует о том, что проект является неэффективным;

- срок окупаемости составит восемь лет;

- точка безубыточности – одна поездка;

- проект очень рисковый.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аликаева М.В. «Источники финансирования инвестиционного процесса»//Финансы №5, 2009. – 80 с.
2. Башков И.П. История развития МЧС России. – Ижевск, 2009. – 52 с.
3. Большаков С.В. Основы управления финансами: Учебное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2010. – 368 с.
4. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 501 с.
5. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2011. - 342 с.
6. Максимова В.Ф. Учебное пособие «Инвестирование»/Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., - 2011 – 85 с.
7. Максютов А.А. Экономика и управление предприятием. Учебно-практическое пособие. – М.: Бератор-Пресс, 2012. – 304 с.
8. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 №51-ФЗ (в ред. от 02.01.2013 г.).
9. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. - М.: ЮНИТИ, 2008. - 783 с.
10. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский (управленческий) учет. - М.: Юрист, 2006.
11. Калишин П. Инновации по ГОСТУ // Банковское обозрение, 2011, № 10.
12. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. - М.: Финансы и статистика, 2009.
13. Налоговый кодекс РФ (часть 1) от 31.07.98 №146-ФЗ (в ред. от 07.05.2013 г.).
14. Налоговый кодекс РФ (часть 2) от 05.08.2000 №117-ФЗ (в ред. от 07.05.2013 г.).
15. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. - М.: Едиториал УРСС, 2008. - 204 с.
16. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Управленческий учет. - 4-е изд. - М.: УРСС, 2009. - 320 с.
17. Петров А.Н. Стратегическое планирование развития предприятия: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПб. УПФ, 2010. - 106 с.
18. Управленческий учет: Учеб. пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. - М.: ФБК-Пресс, 2002. - 512 с.
19. Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций: Таганрог. ТТИ ЮФУ, 2009.
20. Щедрина В., Потапова Л. Нормативно-организационные карты в свиноводстве // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве. 2009. № 7. С. 50 - 64.
21. Щепотьев А.В., Чередниченко О.В. Бизнес-план. Экономическая целесообразность и законодательная обязанность // Право и экономика, 2008 . - №1.
22. В.В. Ефимов, Д.Г. Плешков, О.В. Поляков «Методические рекомендации по построению имитационной модели финансовой модели предприятия и использованию ее для анализа проекта в системе Project Expert» М. 2009 г.
23. Смирнов С.А. «Стратегическое планирование» М. 2008 г.
24. Технология бизнес – планирования. М. 2008 г.
25. Бухалков М.И. «Внутрифирменное планирование» М. Инфра-М 2010 г.
26. Антикризисное управление» М. 2009 г.
27. Финансовый бизнес-план. М. Финансы и статистика 2010 г.
28. В.З. Черняк, А.В. Черняк, И.В. Довдиенко «Бизнес планирование» М. Издательство РДЛ 2010 г.
29. К.В. Пивоваров «Бизнес-планирование» М. Издательско-книготорговый центр «Маркетинг» 2011 г.
30. Э.А. Уткин, Б.А. Котляр, Б.М. Рапопорт «Бизнес планирование» М. Издательство «ЭКМОС» 2011 г.
31. Слепов В.А. «Финансовая политика компании»//Финансы, 2010. №9. – С. 11-13.
32. Хмыз О.В. «Инвестиционные компании альтернативные объекты инвестирования для индивидуальных вкладчиков»//Финансы, 2009. №1. – С. 4-9.
33. Экономический справочник руководителя предприятия/Сост. С.В. Рыжиков, В.Г. Золотогоров, В.С. Рыжиков. – Ростов н/Д: Издательство «Феникс», 2008. – 320 с.
34. Яблукова Р.З. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах: Учебное пособие. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2009. – 256 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А



Рисунок 1- теплоход «Павел Бажов».

ПРИЛОЖЕНИЕ А

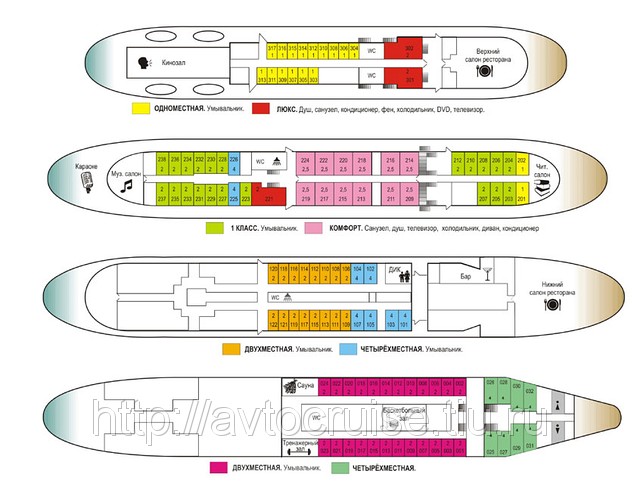


Рисунок 2- схема теплохода « Павел Бажов».

ПРИЛОЖЕНИЕ Б.

Анкета

1. Хотели бы вы по путешествовать на теплоходе по рекам Кама и Волга?.
2. Да
3. Нет
4. Ваш уровень дохода?.
5. Высокий
6. Средний
7. Низкий
8. Какие мотивы побуждают Вас приобрести речной круиз?
9. Желание отдохнуть на воде
10. Рекомендация знакомых
11. Желание провести отдых в размеренной обстановке
12. Желание увидеть новые места
13. Ваше место проживания?
14. Сарапул
15. Сарапульский район
16. Свой вариант
17. К какому типу вы себя относите ?
18. Семьи с детьми
19. Одиночка
20. Семья без детей
21. Ваш возраст?
22. До 25
23. От 25- 40
24. Старше 40
25. Ваш пол?
26. Женский
27. Мужской

Спасибо за ответы.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Реклама в газетах, на листовках г. Сарапула для продвижения круизных перевозок.

|  |
| --- |
| **« КРУИЗНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ НА ТЕПЛОХОДЕ ПАВЕЛ БАЖОВ».**  C:\Documents and Settings\Admin\Рабочий стол\volgawolga.gif  Отдых для всей семьей.  Вы окунетесь в атмосферу радости, перед вами откроются прекрасные виды рек Кама и Волга, вы ощутите невероятную красоту Вашего Края. Устройте себе не забываемый отдых, который оставит неизгладимые впечатления и оставит в вашей памяти всю красоту природы Удмуртии.  Прием заявок: г. Сарапул, ул.Степана Разина, 39 офис 2 (ТЦ ЛИДИЯ)  Контактный телефон: 4-00-11, 8-912-896-66-11. |