

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

Исследование проблем инвестирования финансовых средств в экономику предприятия всегда находилось в центре внимания экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. В современных условиях они выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из сложившегося экономического кризиса, структурных сдвигов в народном хозяйстве, обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макро уровнях. является одним из наиболее действенных механизмов социально-экономических преобразований.

В настоящее время, в условиях экономического спада, связанного с введением санкций против РФ, со стороны Евросоюза и США, остро встает вопрос по импортозамещению товаров не отечественного производства.

Актуальность темы курсовой работы состоит в том, что в условиях экономического спада, бизнес-планы нужны на открытие любого нового проекта или своего дела всем производителям и предпринимателям, поэтому сам превращается в своеобразный товар, продвижение которого в окружающую предприятие внешнюю банковско-кредитную или финансово-инвестиционную среду должно принести максимальный доход разработчикам нового проекта.

На действующих предприятиях бизнес-планы обычно создаются с целью достижения соответствующих стратегических, тактических или оперативных направлений или задач, связанных с дальнейшим развитием производственных или функциональных подразделений, реструктуризацией или расширением организации и т.д.

Бизнес-план является традиционным для рыночной экономики документом, без которого в сфере бизнеса не предпринимаются никакие сколько-нибудь серьезные действия.

Таким образом, бизнес-план предполагает оценку собственной предпринимательской деятельности фирмы и целевую оценку конъюнктуры рынка, является программой действий предпринимателя, необходимым рабочим инструментом проектно-инвестиционных решений и внутрифирменного планирования, используемым во всех сферах предпринимательства. Он актуален как для вновь создаваемых, так и для действующих фирм.

Целью работы является разработка бизнес-плана инвестиционного проекта конкретного предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Рассмотреть теоретические основы бизнес-планирования:

- назначение, виды и структура бизнес-плана

- разработка бизнес-плана, как инвестиционной деятельности

2. Дать общую характеристику организации:

3. Выполнить анализ системы бизнес-планирования в организации

4. Разработать рекомендации по формированию системы на основе проекта бизнес-плана

Объект исследования - ООО «Гусар»

Предмет исследования - Методика бизнес-планирования в предпринимательской деятельности».

Глава 1. Теоретические аспекты бизнес-планирования инвестиционного проекта

1.1 Понятие, назначение и задачи бизнес-планов

В условиях рынка с его жесткой конкуренцией, планирование хозяйственно-производственной деятельности является важнейшим, если не главным условием их выживаемости, экономического роста и процветания.

На предприятиях РФ, применяется стратегическое, долгосрочное, краткосрочное, а также текущее планирование.

Особое значение придается бизнес-плану, который представляет собой документ, содержащий обоснование действий, с целью осуществления реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия.

Бизнес-план это главный документ, на основании которого свою идею с помощью инвестиций можно воплотить в жизнь. Другими словами, выживание компании в условиях жесткой конкуренции возможно лишь путем постоянного совершенствования ее деятельности. Грамотное проведение модернизации, расширения бизнеса, внедрения новых производственных технологий или открытия нового направления деятельности базируется на разработке бизнес проекта, экономическая целесообразность которого излагается в бизнес-плане.

Бизнес-план - это документ, определяющий цели бизнеса и стратегию их достижения. В нем представлена хорошо структурированная и тщательно продуманная система данных о целях и перспективах развития фирмы, рассматриваемого проекта [12. с.113].

В бизнес-план предприятия вносятся также реальные и конкретные задачи и цели, которые необходимо выполнить к определенному сроку, то есть та реальная «планка», достичь которую предприятие должно при прошествии указанного времени. Бизнес-план содержит указания на ценности предприятия, особенности его политики. Сюда же включаются правила, принципы, способствующие продвижению предприятия в будущем, достижению заявленных целей.

Основными целями и задачами бизнес-плана являются:

- 1) обоснование предполагаемого направления развития предприятия и оценка результатов за определенный период времени. В связи с этим он может рассматриваться как показатель степени достижения цели;
- 2) возможность выявить курс действий и управления предприятием. Поэтому его можно представить как руководство для исполнения и контроля;
- 3) обоснование эффективности бизнеса, необходимое для получения инвестиций. В этом аспекте он служит мощным инструментом финансирования бизнеса;
- 4) реклама для предполагаемого нового направления развития бизнеса. Создавая деловую репутацию бизнес - план является своеобразной визитной карточкой

предприятия, поэтому он должен составляться в строгом соответствии с определенными правилами;

5) предоставление возможности самообучения. В этом аспекте разработка бизнес-плана представляет собой непрерывный процесс выявления сильных и слабых сторон предприятия[17. с.95].

Бизнес-план описывает процесс функционирования предприятия, показывает, каким образом его руководители собираются достичь свои цели и задачи, в первую очередь повышения прибыльности работы. Хорошо разработанный бизнес-план помогает предприятию расти, завоевывать новые позиции на рынке, где оно функционирует (а также на других рынках), составлять перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбирать рациональные способы их реализации.

Наиболее активно бизнес-план используется при поиске инвесторов: новых акционеров, кредиторов, спонсорских вложений, он помогает крупным предприятиям, которые собираются расширить дело, купив пакет акций или организовав новую организационно-производственную структуру.

Каждая задача может быть решена только во взаимосвязи с другими. Основной центр бизнес-плана - концентрирование финансовых ресурсов для решения стратегических задач. Процесс составления бизнес-плана позволяет тщательно проанализировать начатое дело во всех деталях. Бизнес-план служит основой бизнес-предложения при переговорах с будущими партнерами; он играет важную роль при приглашении на работу основного персонала предприятия.

Цели определяются тем перечнем проблем, которые призван решать бизнес-план, и должны быть ясно и кратко сформулированы. В качестве целей могут выступать, привлечение финансовых средств для запуска в производство технологически новой продукции, увеличение доли потребителей товаров компании среди участников рынка за счет привлечения новых групп покупателей [17. с.97].

Особенностью бизнес-плана как стратегического документа является его сбалансированность по постановке задач с учетом реальных финансовых возможностей предприятия. Чтобы бизнес-план был принят, он должен быть обеспечен необходимыми финансовыми ресурсами. Это в значительной степени определяет характер проектов, которые изучаются при разработке бизнес-плана. Эти проекты должны быть не только инновационными, то есть отличаться научно-технической новизной, но и быть достаточно полно проработанными, показывать,

какие затраты необходимы на их реализацию и какой доход принесет. Степень инноваций и рискованности проекта определяет способы привлечения капитала. В то же время эффективность бизнес-плана самого проекта напрямую зависит от определенности источников его финансирования.

Предполагается, что инвесторы должны изучить бизнес-план перед рассмотрением возможности капиталовложений и зачастую даже не встречаются с разработчиками проекта без тщательной проработки самого бизнес-плана. Материал бизнес-плана излагается просто и понятно; он должен быть доступен различным группам людей, даже тем, которые имеют ограниченное представление о продукте (услугах) и рынке. Объем и степень конкретизации разделов бизнес-плана определяются спецификой предприятия и сферой его деятельности.

1.2 Виды бизнес-планов инвестиционных проектов

Бизнес-план может быть использован в качестве внутреннего документа при планировании деятельности и в качестве коммерческого предложения для внешней стороны - инвестора (бизнес-план для инвестора), кредитора (бизнес-план для кредитора). В последнем случае разработка бизнес-плана служит обоснованием того, что существуют реальные возможности достижения поставленных в нем целей и предприятие достаточно компетентно для их достижения и способно отвечать по своим обязательствам [14. с.29].

Основные виды бизнес-планов:

1. По целям разработки - бизнес-планы, предназначенные для:

получения внешнего финансирования;

выработки стратегии развития;

планирования деятельности предприятия.

2. По используемым методикам - бизнес-планы, подготовленные с использованием различных методик:

международных;

российских;

западных.

3. По объекту планирования - в бизнес-плане может планироваться деятельность следующих субъектов:

- инвестиционного проекта;
- предприятия;
- группы предприятия;
- бизнес-единицы (направления бизнеса).

Бизнес-план может быть нацелен как на развитие предприятия, так и на его финансовое оздоровление. Также может планироваться деятельность всего предприятия или его отдельного подразделения.

Назначение бизнес-плана инвестиционного проекта состоит в том, чтобы помочь предпринимателям и экономистам решить четыре основные задачи:

1. Изучить емкость и перспективы будущего рынка сбыта.
2. Оценить затраты необходимые для изготовления и сбыта продукции, и соизмерить их с ценами, по которым можно будет продавать свои товары, чтобы определить потенциальную прибыльность.
3. Обнаружить «подводные камни», подстерегающие новое дело в первые годы его существования.
4. Определить те показатели, по которым можно будут регулярно определять - идет ли дело на подъем или к развалу[14. с.32].

В зависимости от назначения различают следующие типы бизнес-планов:

1. Внутренний бизнес-план необходим предпринимателю, чтобы оценить перспективность своей бизнес-идеи. Он позволит увидеть будущую деятельность во всех подробностях, выявить объемы необходимых для её реализации средств, определить риски, связанные с его осуществлением.

Этот тип бизнес-плана необходим как на самых первых этапах деятельности начинающих предпринимателей, так и тем, кто имеет опыт профессиональной предпринимательской деятельности.

2. Бизнес-план для кредиторов. Осуществление бизнес-проектов происходит не только за счет собственных средств, но и путем привлечения средств из внешних для предпринимателя источников.

3. Бизнес-план для получения государственных заказов. Бизнес-план представляет собой неотъемлемую часть заявки претендента на участие в конкурсном распределении централизованных инвестиционных ресурсов государства. На его основе оценивают преимущества претендентов и выбирают наиболее рациональных.

4. Антикризисный бизнес-план. В связи с этим иногда возникает потребность в финансовом оздоровлении, предупреждении кризисных явлений на предприятии, а иногда и проведении совокупности мер антикризисного управления, которое требует своего типа бизнес-плана.

Бизнес-план становится инструментом антикризисного управления предприятием.

Рассматривая антикризисные бизнес-планы, необходимо учитывать, что бизнес-план должен системно отразить изменение целей деятельности предприятия, предусматривать его структурную перестройку в соответствии с потребностями рынка.

Возможны две тактики выхода из кризисной ситуации предприятия: защитная и наступательная.

Защитная тактика включает в себя действия, направленные на устранение неблагоприятных изменений во внешней среде. Её применяют при стечении обстоятельств, уменьшающих, нейтрализующих конкурентные преимущества предприятия.

Наступательная тактика применяется при выходе из кризисных состояний. Её применение связано с модернизацией производства, совершенствованием всех направлений менеджмента. Для оздоровления предприятия меняются концепции производства, финансирования, сбыта [9. с.45].

Эта тактика включает разработку программ инвестирования, технического переоснащения, маркетинга, работы с персоналом.

Таким образом, бизнес-план представляет собой документ, определяющий цели бизнеса и стратегию их достижения. В нем представлена хорошо структурированная и тщательно продуманная система данных о целях и

перспективах развития предприятия, рассматриваемого проекта. Грамотное проведение модернизации, расширения бизнеса, внедрения новых производственных технологий или открытия нового направления деятельности базируется на разработке бизнес проекта, экономическая целесообразность которого излагается в бизнес-плане.

Таким образом, разрабатываемый бизнес-план должен удовлетворить требования конкретных организаций и людей, к которым Вы обращаетесь за финансовой поддержкой.

Приступая к разработке, следует иметь в виду, что написание даже самого маленького бизнес-плана, включая сбор необходимых сведений и оформление, занимают обычно не менее двух недель довольно напряжённой работы, а более крупные проекты требуют значительно большего времени.

1.3 Структура бизнес-плана инвестиционного проекта

Признаком хорошо разработанного бизнес-плана является наличие содержательной и достаточно полной информации во всех его разделах, а также внимание к деталям. Чем лучше проработаны детали, тем более эффективным будет переход к делу и выше вероятность успеха.

Этот документ должен быть достаточно полным, чтобы чётко объяснить планы по реализации бизнес-идеи, но не слишком длинным, чтобы утомить читателя. Следует ориентироваться на объём в 15-35 страниц.

Бизнес-план должен быть представлен в форме, позволяющей заинтересованному лицу получить чёткое представление о существе дела и степени возможного участия в нём.

В настоящее время в международной практике методика подготовки бизнес-плана определена стандартами UNIDO. Ими руководствуются большинство иностранных и российских инвесторов.

В соответствии с этими стандартами структура бизнес-плана должна включать в себя следующие разделы:

Резюме

Описание предприятия и отрасли

Описание продукции (услуг)

Маркетинг и сбыт продукции (услуг)

Производственный план

Организационный план

Финансовый план

Направленность и эффективность проекта

Риски и гарантии

Приложения

Предлагаемая структура достаточно универсальна и может быть применима к любому проекту - как для внутреннего развития, так и для привлечения инвесторов [7. с.109].

Таким образом можно сделать выводы:

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.

Главная цель бизнес-плана - выработка стратегических решений путем рассмотрения предлагаемого объекта бизнеса с позиций маркетингового синтеза.

Бизнес-план выполняет, по крайней мере, девять основных функций, как внешних (познакомить с нашим предприятием представителей делового мира), так и внутренних, жизненно важных для деятельности самого предприятия, а именно:

- хорошо оформленный бизнес-план стандартизирует процесс ознакомления с нашим предприятием;
- наличие бизнес-плана - обязательное требование со стороны цивилизованного рынка;
- привлечение денег для развития нашего дела (партнерство, инвестирование, кредитование, лизинг) невозможно без материала, содержащегося в бизнес-плане;

- бизнес-план чисто психологически вызывает ощущение, основательности, солидности предпринимательского начинания, его владельца;
- процесс планирования заставляет нас адекватно оценивать затеваемые или продолжаемые действия;
- возможность в самом начале обнаружить те проблемы развития предприятия, которые могут перерасти в серьезные препятствия и существенно осложнят нашу работу;
- мы придаем своему бизнесу целенаправленность, т.е. четко определяем конечные и промежуточные цели;
- составляя бизнес-план, мы приобретаем инструмент контроля и управления, позволяющий планомерно продвигать наше предприятие к поставленным целям;
- бизнес-план - прекрасный инструмент самообучения и основа для сопоставления с фактическими достижениями [7. с.88].

Следует подчеркнуть, что в настоящее время в России первоочередной целью бизнес-планирования является привлечение для участия в проектах потенциальных инвесторов и партнеров.

Глава 2. Организация бизнес-планирования инвестиционных проектов в ООО «Гусар»

2.1 Характеристика предприятия

ООО «Гусар» основан в 2002 году в городе Гусь-Хрустальный Владимирской области.

В его создании приняли участие ведущие специалисты предприятия с опытом работы в машиностроении более десяти лет. При организации работы ООО «Гусар» они применяли новейшие достижения в технологии, технике, управлении и кадровой политике.

С момента основания ООО «Гусар» вырос из малого предприятия в большой серьезный завод, который входит в тройку крупнейших предприятий области.

В настоящее время общая территория предприятия составляет 8,4 га, а численность коллектива ООО «Гусар» более 1000 человек.

При этом один из показателей эффективного использования всех видов ресурсов — выработка на одного работающего — на нашем заводе сегодня в 2–4 раза выше, чем на родственных предприятиях по производству арматуры. На заводе ООО «Гусар» самая высокая заработная плата во Владимирской области, которая составляет в среднем 31 тысяча рублей.

Продукция:

-Задвижки кованные стальные (ЗКС) фланцевые PN 1.6, 2.5, 4.0, 6.3, 10, 16 МПа

-Задвижки стальные клиновые литые вантузные с выдвижным шпинделем PN 6.3, 10, 16 МПа

-Задвижки стальные клиновые литые с выдвижным шпинделем PN 1.6, 2.5, 4.0, 6.3, 10, 16, 25 МПа

-Клапан запорно-регулирующий односедельный фланцевый (КЗР) PN 1.6 МПа

-Клапан регулирующий односедельный/двухседельный фланцевый (РК) PN 1.6 МПа.

На Российском рынке существует несколько крупных производителей аналогичной продукции:

1. ЗАО «ПО «Муромский завод трубопроводной арматуры», г. Муром;
2. ЗАО «Армагус», г. Гусь-Хрустальный;
3. ОАО «Благовещенский арматурный завод», г. Благовещенск;
4. ОАО «Юго-Камский Машиностроительный завод», Юго-Камск.

2.2 Финансово- экономический анализ деятельности предприятия

Анализ структуры товарооборота предприятия по основным группам реализуемой продукции (таблица 1).

Таблица 1. Анализ структуры товарооборота предприятия

| Номенклатура продукции | 2012г. | | 2013г. | | 2014г. | | Изменение структуры, % | |
|----------------------------|----------|------|-----------|------|-----------|------|------------------------|---------------|
| | Тыс. руб | % | Тыс. руб. | % | Тыс. руб | % | 2013г/2012г. | 2014г./2013г. |
| Задвижки стальные клиновые | 1256123 | 77,5 | 1409382 | 81,3 | 2178162 | 82,3 | 3,8 | 1,0 |
| Задвижки стальные шиберные | 129587 | 8,0 | 138657,6 | 8,0 | 190656 | 7,2 | 0 | -0,8 |
| Клапаны | 234242 | 14,5 | 185553,4 | 10,7 | 274752 | 10,5 | -3,8 | -0,2 |
| Итого | 1619952 | 100 | 1 733 593 | 100 | 2 643 570 | 100 | | |

Из представленных данных видно, что наибольшую долю в структуре товарооборота занимают клапаны.

Рентабельность затрат выступает обобщающим показателем эффективности затрат — отношение прибыли к издержкам производства за определенный период (в торговле к издержкам обращения).

Таблица 2. Анализ показателей рентабельности

| Показатель | Значение показателя | | Норма |
|------------|---------------------|---------------|-------|
| | 2013 г. | 2014г. 2015г. | |

| | | | | |
|--|-----|-----|------|--|
| Рентабельность собственного капитала (коэффициент финансовой рентабельности) | 0,3 | 0,4 | 0,3 | Должна обеспечивать окупаемость вложенных в учреждение средств |
| Рентабельность реализации (коэффициент коммерческой рентабельности) | 0,2 | 0,2 | 0,15 | |
| Рентабельность текущих затрат | 0,2 | 0,2 | 0,15 | Динамика показателя может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за себестоимостью |
| Рентабельность инвестированного (используемого) капитала | 0,4 | 0,5 | 0,3 | |

Из представленных данных видно, что все показатели рентабельности имеет незначительную тенденцию к снижению. Наиболее высокие значения показателей рентабельности наблюдались в 2014 году.

Наиболее ощутимое снижение показателя приходится на рентабельность собственного капитала и рентабельность инвестированного (используемого) капитала.

2.3 Мероприятия по подготовке бизнес - планирования инвестиционных проектов в ООО «Гусар»

На основе проведенной комплексной оценки КСП, необходимо разработать мероприятия организационного характера и провести расчеты с тем, чтобы оценить экономический эффект от предлагаемых мероприятий. В работе рекомендуется выбрать одно или два направлений.

Совершенствование ассортиментной политики предприятия.

При формировании ассортиментной политики должен учитываться ряд факторов:

1. Текущие требования рынка;
2. Существующие тенденции на более развитых рынках;
3. Неудовлетворенные потребности покупателей;
4. Использование технологических возможностей предприятий и экономическая целесообразность.

Руководству завода необходимо поставить перед собой задачи, а именно:

- для развития обновлённой марки иметь сплочённую целеустремлённую управленческую группу, где каждый настроен на инновационные решения любых задач;
- использовать в своей производственной практике лучший отечественный и мировой опыт арматуростроения;
- закрепить в позиции бренда инновационную основу менеджмента компании;
- занять более значительную позицию на рынке, двигаясь от «периферии» ближе к Центру Рыночной Значимости;
- добиться признания качества выпускаемой заводом продукции на всей территории РФ;
- значительно расширить ассортимент выпускаемой продукции;
- найти новые схемы реализации продукции, удобные для прямых потребителей и выгодные заводу;
- привнести в деятельность компании больше сервисной составляющей;
- создать Технический Центр комплектации Гусар»;
- создать и постоянно развивать Сеть сервисно-логистических центров Гусар»;
- придать бренду Гусар» более современный стиль;
- создать на рынке нишу «Арматурный Завод Нового Типа» и занять в ней лидирующую позицию.

Собрать выдающуюся команду единомышленников, стремящихся достигнуть значительных результатов в деле арматуростроения. Предвосхищать ожидания наших клиентов и предоставлять им такие продуманные партнёрские решения, которые бы значительно облегчали нашим партнёрам процессы приобретения и эксплуатации нашей продукции. Добиться среди коллег, партнёров, потребителей и конкурентов признания нового статуса завода: «Арматурный Завод Нового Типа» Сделать инновационное производство образцом для российских арматурных

компаний 21 века.

Для серьёзного арматурного производителя выпускать качественную продукцию – это норма. Для нас это уже является повседневным СТАНДАРТОМ. Сейчас прямым потребителям необходимы не только «качество» и «цена», но и разнообразные сервисные составляющие арматуры, важны сопровождающие услуги производителя, а именно:

- Возможность заказать любую комплектацию
- Быстрая обработка заказа
- Планируемый объём поставок
- Партнёрские схемы доставки готовой продукции
- Оперативная работа с рекламациями и т.д.

ООО Гусар» достиг такой стадии развития, когда можем предложить своим клиентам именно такой подход. Делать качественную арматуру умеет.

Только выбирая лучшее на каждом производственном этапе, удастся предлагать прямым потребителям лучшую арматуру.

- 1. Завод Гусар» - самое молодое арматурное производство в России, но руководство им осуществляется опытными людьми. Они создавали завод со дня основания. Значительный профессиональный опыт позволил избежать многих ошибок, которые мешают многим традиционным арматурным предприятиям интенсивно развиваться.
- 2. Завод сразу же был оснащён современным оборудованием и всем необходимым для производства качественной арматуры
- 3. На заводе изначально были реализованы следующие производственные принципы:
 - главным критерием производства является качество выпускаемой продукции под маркой Гусар»
 - те материалы, узлы или комплектующие которые нет возможности изготовить с необходимым качеством на самом заводе, изготавливаются в других местах, по качественному аутсорсингу:
 1. Завод постоянно осваивает производство новых типов продукции
 2. В компании небольшой управленческий аппарат. Решения принимаются сразу первыми лицами, и заказы оперативно запускаются в производство. Таким образом, достигается сокращённый срок реализации заказа.

3. Руководство завода стремится увеличивать объёмы не только за счёт расширения производства (штата сотрудников, производственных площадей, технических мощностей и т.д.), но и за счёт увеличения выработки каждого рабочего (уже сейчас по этому показателю завод превосходит многих своих конкурентов)

Одной из наиболее важных задач на данный момент является поднятие и закрепление имиджа, торговой марки ООО «Гусар» на российском и мировом рынке трубопроводной арматуры.

С целью освоения новых рынков сбыта продукции нами был проведен анализ всех наших потребителей по географическому признаку, были получены следующие результаты по дефициту арматуры на территории России

С целью освоения новых рынков сбыта продукции был проведен анализ всех потребителей по географическому признаку, были получены следующие результаты по дефициту арматуры на территории России в 2015 г.

Таблица 3. Показатели потребности рынка в трубопроводной арматуре ООО «Гусар»

| № Города | Объем поставки в 2015 году, тыс. руб. |
|---------------------|---------------------------------------|
| 01. Москва | 450 000 |
| 02. Санкт-Петербург | 160 000 |
| 03. Воронеж | 162 000 |
| 04. Екатеринбург | 164 000 |
| 05. Томск | 162 000 |
| 06. Иркутск | 155 000 |

| | |
|--------------|---------|
| 07. Пенза | 190 000 |
| 08. Самара | 100 000 |
| 09. Сургут | 250 000 |
| 10. Ноябрьск | 170 000 |
| 11. Саратов | 245 000 |
| 12. Курган | 218 000 |
| 13. Прочие | 225 000 |
| Всего | 2611000 |

- При рассмотрении географической карты наших основных потребителей на территории России отсутствуют такие крупные промышленные регионы, как: Приморский край, Северный Кавказ, Краснодарский край, Новосибирск.
- В данный момент тщательно исследуются вышеназванные регионы. Так как эти области значительно удалены от нашего предприятия, то идеальным вариантом было бы открытие Технических центров комплектации ООО «Гусар».
- География поставок продукции на территории Ближнего зарубежья в 2016 г. таблица 4.

Таблица 4. Показатели объема поставки ближнего зарубежья

№ Республики Объем поставки в 2016 году, тыс. руб.

01. Беларусь 150 000

02. Украина 30 000

03. Казахстан 50 000

04. Узбекистан 32 000

ВСЕГО 262000

Вообще спрос на арматуру носит сезонный характер. Пик сезона это лето-осень, а зимой, как правило, идет значительный спад. Зима для арматурщиков очень тяжелое время. Очень важно достойно выдержать зиму, т.е. не отдавать продукцию по низким ценам, а постараться максимально подготовиться к сезону – работать на склад. Для этого необходимы свободные оборотные средства и привлеченные денежные средства – кредиты и займы, чтобы увеличить закупку материалов и выпуск продукции при низком объеме продаж.

Еще один острый вопрос – это исследование рынка материалов и комплектующих – поиск и привлечение более выгодных для нас поставщиков, ведь, как известно один из главных факторов конкурентоспособности – это снижение себестоимости выпускаемой продукции.

Для обеспечения использования продукции завода «Гусар» на вновь строящихся объектах необходимо провести работу с проектными институтами, которых в России насчитывается более пятисот. Нужно составить график проведения во всех институтах презентации завода и выпускаемой им продукции. Предоставить техническую документацию, чертежи и технические условия для включения продукции завода в проекты.

Рынок трубопроводной арматуры динамично развивается. Постоянно появляются новые изделия аналогичные более старым, но опережающие их по техническим характеристикам, показателям энергоемкости, сроку службы и т.д.

В связи с этим на заводе постоянно проводится анализ спроса на арматурном рынке. В плане освоения новых видов продукции на первом месте стоят изделия, на которые в России недостаточная конкуренция и существует дефицит данных изделий на рынке.

Глава 3. Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта

3.1. Резюме

В работе рассмотрена возможность замены универсального оборудования (вертикально-сверлильные станки, токарно-винторезные станки, токарно-карусельные станки) на станки с числовым программным управлением и обрабатывающие центры. Переход на современное и производительное оборудование позволит добиться повышения качества выпускаемой продукции, снижения себестоимости, снижения численности рабочих, увеличения в несколько раз количества обрабатываемых деталей (один обрабатывающий центр по производительности заменяет четыре токарно-карусельных станка).

Предприятие получит экономию за счет сокращения постоянных расходов и затрат на материалы, за счет организации собственного участка по производству литья.

На основании вышесказанного можно сделать выводы, что ООО «Гусар» может рассчитывать на инвестиции банков или фирм в виде лизинга или долгосрочных кредитов.

Расчеты экономической эффективности свидетельствуют об эффективности инвестиционного проекта, при норме дисконта 12,0 %.

Чистый дисконтированный доход (за 5 лет) выразится в сумме 80,1 млн. руб. Инвестиции в сумме 108 млн. руб. окупятся менее чем за 3,0 года (2,7 года)

$IRR = 19,5 \%$

Анализ интегральных показателей свидетельствует о том, что эффективность рассматриваемого инвестиционного проекта очень высока и он может быть принят к реализации

Индекс доходности = 1,73.

Таким образом, чистый дисконтированный доход равен нулю при ставке дисконтирования 19,5 %

В результате внедрения мероприятий по привлечению инвестиций ООО «Гусар» станет одним из крупных производителей в России.

3.2 Описание предприятия и отрасли

Полное наименование фирмы: Общество с ограниченной ответственностью «Гусевский Арматурный Завод», сокращенно ООО «Гусар».

Юридический и фактический адрес: 601506, Владимирская область. г.Гусь-Хрустальный, ул.Транспортная,30.

Дата государственной регистрации: 31.10.2002г. основной государственный регистрационный № 1023300593436.

Уставный капитал предприятия составляет 35000,0 тыс. рублей. Учредители - физические лица. Доли в уставном капитале оплачены полностью.

Организация дочерних и зависимых фирм не имеет.

В конце октября 2004 года завод «Гусар» стал Лауреатом Всероссийского конкурса Национального фонда «Российская марка». Сразу 4-м изделиям присвоен золотой знак качества «Российская марка», с вручением почетного пятиугольника и дипломов.

Теперь, предприятие имеет возможность использовать этот символ при выпуске продукции.

Одновременно, генеральному директору ООО «Гусар» Березкину Александру Александровичу, была вручена медаль «Российская марка» за большой личный вклад в разработку и изготовление продукции высокого качества.

Для выполнения производственных задач завод имеет 249 единиц металлообрабатывающего оборудования. В истекшем году производилась замена универсального оборудования на обрабатывающие центры. Это позволило значительно увеличить производительность и качество выпускаемой продукции, т.к. устраняется зависимость качества обработки от квалификации рабочего.

На Российском рынке существует несколько крупных производителей аналогичной нашей продукции:

1. ЗАО «ПО «Муромский завод трубопроводной арматуры», г. Муром;
2. ЗАО «Армагус», г. Гусь-Хрустальный;
3. ОАО «Благовещенский арматурный завод», г. Благовещенск;
4. ОАО «Юго-Камский Машиностроительный завод», Юго-Камск. Их продукция широко известна т.к. они не первый год на рынке арматуры и уже устойчиво стоят на ногах. По сравнению с продукцией других заводов наш продукт при приблизительно равных ценах имеет больший срок службы, что подтверждено тестовыми испытаниями нашей фирмы и несколькими независимыми тестовыми лабораториями, а также вся продукция производится только по классу «А». Использование уникальной технологии производства позволяет нашей продукции иметь лучшие показатели прочности и износостойкости.

Вся продукция сертифицирована, а завод становится одним из основных поставщиков предприятий Газпрома, уже заключены договора с ОАО «Урал Транс Газ»; ОАО «Казань Транс Газ»; ОАО «Сургут Транс Газ» и др.

3.3 Описание продукции (услуг)

ООО «Гусар» занимается производством трубопроводной арматуры. Это - задвижки из различных видов сталей (35Л, ХЛ, нержавеющая сталь) и клапаны запорно-регулирующие из чугуна. В настоящее время заводом освоено и производится 326 типоразмеров арматуры, давлением от 16 до 40 атмосфер, диаметром от 15 до 400мм.

Производство арматуры базируется на покупном литье, получаемом с нескольких литейных предприятий.

Сейчас на предприятии основное внимание уделяется клапану запорно-регулирующему 25ч945бр. Осень это сезон повышенного спроса на данное изделие, как впрочем, и на всю арматуру.

Клапан 25ч945бр предназначен для использования на тепловых станциях, центральных и индивидуальных тепловых пунктах, системах вентиляции тепличных хозяйств, а также в других областях народного хозяйства для автоматического регулирования тепловых процессов путем автоматического изменения пропускной способности, а также для работы в качестве запорного

устройства.

Одной из наиболее важных задач на данный момент является поднятие и закрепление имиджа, торговой марки ООО «Гусар» на российском и мировом рынке трубопроводной арматуры.

Повышение конкурентоспособности продукции за счет освоения новых рынков сбыта и освоение новых видов продукции.

Для увеличения объема производства потребуется расширение производственных мощностей.

С целью повышения конкурентоспособности предприятия, необходимо увеличить объем реализации трубопроводной арматуры за счет расширения ассортимента продукции.

В связи с этим очень важно для дальнейшего развития конкурентоспособности товара (прежде чем перейти к новому, его модификации, снятию с производства) попытаться выйти с ним на новый рынок сбыта.

В 2015 году освоить выпуск нового арматурного оборудования:

- Кран шариковый:

КШР- 300-4,0, Р4,0-ЭП-Р-kv – 6000...;

КШР-500-2,5- Р2,5-с 530х 8 (к-56)....;

- Клапан предохранительный:

ПКПУ-300-4,0-2,7-с325х8(к48)-С-УХЛ4-ПД...

ПКПУ-300-6,3-5,45-Ф-С-У4-000-сКОФ ГОСТ 12821-80(325х8)

СПУКП-1(2)-400-4,0-2,7-с426х8(К48)-С-УХЛ4-РД-9233788

Годовой объем продаж -17 ед., на сумму 87699, 3 тыс. руб.

Вышеуказанная продукция имеет высокую рентабельность и будет поставляться на более ответственные объекты. В настоящее время ведется работа по освоению задвижек диаметром 700, 800 мм, что позволит заводу «Гусар» занять более высокое место на рынке трубопроводной арматуры. Расширение номенклатуры позволит комплексно осуществлять поставки и полностью обеспечивать

потребности заказчика.

3.4 Маркетинг и сбыт продукции (услуг)

В условиях рынка и сложившихся условиях хозяйствования ООО «Гусар» заинтересован в освоении новых рынков сбыта своей продукции, в продвижении на эти рынки услуг и продукции для максимального увеличения товарного и финансового оборота, скорейшего построения продуктивной и производственной системы комплексного обслуживания клиентов.

Для обеспечения решения этих целей и задач, стоящих перед предприятием, продолжает формироваться дилерская сеть, которая будет реализовывать продукцию ООО «Гусар» и увеличит конкурентоспособность выпускаемую трубопроводную арматуру,

Повышение конкурентоспособности продукции за счет освоения новых рынков сбыта и освоение новых видов продукции.

В решении задач повышения конкурентоспособности продукции с каждым годом все возрастающее значение приобретает проблема выбора, и освоения новых рынков сбыта. В связи с этим на любом предприятии очень важны аналитико-поисковые усилия в этой области. Новые рынки сбыта решающим образом могут изменить конкурентоспособность товара и рентабельность сбытовой деятельности. Понятно, что, внедряя товар на новый рынок, можно продлить жизненный цикл товара. Сезонные колебания в спросе могут способствовать успешной реализации одного и того же товара в различных точках планеты. А увеличение объема продаж на новых рынках позволит снизить издержки производства на единицу продукции, прежде всего за счет использования дешевой рабочей силы, достаточно низких уровней налогов и таможенных пошлин и ряда других факторов на новых рынках сбыта.

Реклама, как способ повышения конкурентоспособности.

Одной из наиболее важных задач на данный момент является поднятие и закрепление имиджа, торговой марки ООО «Гусар» на российском и мировом рынке трубопроводной арматуры.

3.5 Производственный план

ООО «Гусар» - предприятие с бесцеховой структурой управления. В составе механосборочного производства функционируют службы главного механика, главного энергетика, ОТК и инструментального хозяйства. Производство арматуры базируется на покупном литье, получаемым с нескольких литейных предприятий.

Полный промышленный цикл обработки включает в себя следующие этапы:

- обрубка и зачистка литья;
- механическая обработка на токарном сверлильном и фрезерном оборудовании;
- наплавка уплотнительных поверхностей;
- мех, обработка и притирка уплотнительных поверхностей;
- изготовление комплектующих из проката и их обработка;
- сборка и испытание готовой продукции;
- покраска и упаковка.

Для серьёзного арматурного производителя выпускать качественную продукцию – это норма. Для нас это уже является повседневным стандартом.

Всего потребность рынка в трубопроводной арматуре на сумму 2873000 тыс руб., что выше, в сравнении с достигнутым уровнем реализации ООО «Гусар» в 2015 году

Общий объем реализации продукции в 2016 году увеличится на 5 % к 2015 году;

В 2017 году на 10 % к 2016 году;

В 2018 году на 10 % к 2017 году

3.6 Организационный план

ООО «Гусар» имеет линейно-функциональную структуру управления.

Основу линейно-функциональной структуры составляет «шахтный» принцип построения и специализация управленческого персонала по функциональным подсистемам организации.

По каждой подсистеме формируются «иерархия» служб («шахта»), пронизывающая всю организацию сверху донизу.

Результаты работы любой службы аппарата управления оцениваются показателями, характеризующими реализацию ими своих целей и задач.

Например, работа служб, управляющих производством, - показателями выполнения графика выпуска продукции, затрат ресурсов, производительности труда, качества, использования производственных мощностей.

Для оценки служб, осуществляющих управление персоналом, используются такие параметры, как текучесть кадров, дисциплина труда и другие. Соответственно строится и система материального поощрения, ориентированная прежде всего на достижение высоких показателей каждой службой. При этом конечный результат работы организации в целом становится как бы второстепенным, ибо считается, что все службы в той или иной мере работают на его достижение.

Достоинства структуры: освобождение линейных руководителей от решения многих вопросов, связанных с планированием финансовых расчетов, материально-техническим обеспечением и другое; возможность получить высокую степень профессиональной специализации сотрудников; точно определить места и необходимые ресурсы (особенно кадров); построение связей «руководитель - подчиненный» по иерархической лестнице, при которых каждый работник подчинен только одному руководителю.

Одной из основных концепций, имеющих отношение к структуре является специализированное разделение труда.

Деятельность ООО «Гусар» организуется на основе планирования, сочетания единоначалия в решении вопросов служебной деятельности и коллегиальности при обсуждении, персональной ответственности каждого сотрудника за состояние дел на порученном участке работы и выполнение отдельных поручений.

Люди, работающие в организации, очень сильно отличаются друг от друга по многим параметрам: пол, возраст, образование, национальность, семейное положение, его способности и тому подобное. Все эти отличия могут оказывать

серьезное влияние как на характеристики работы и поведение отдельного работника, так и на действия и поведение других членов организации. В связи с этим менеджер должен строить свою работу с кадрами таким образом, чтобы способствовать развитию положительных результатов поведения и деятельности каждого отдельного человека и стараться устранять отрицательные последствия его действий. В отличие от машины человек имеет желания, и для него характерно наличие отношения к своим действиям и действиям окружающих. А это может серьезно влиять на результаты его труда. В этой связи менеджеру приходится решать ряд чрезвычайно сложных задач, от чего в большой степени зависит успех функционирования организации.

Однако, несмотря на огромное разнообразие действий и процессов, можно выделить пять групп функциональных процессов, которые охватывают деятельность ООО «Гусар» и которые являются объектом управления со стороны менеджмента.

Данными функциональными группами процессов являются следующие:

- производство;
- маркетинг;
- финансы;
- работа с кадрами;
- эккаунтинг (учет и анализ хозяйственной деятельности).

Все занятые на предприятии работники подразделяются по категориям: рабочие, руководители, специалисты и служащие таблица 5.

Таблица 5. Структура персонала предприятия*

Количество работников, человек

| Персонал | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------|------|------|------|
| | % | % | % |
| | год. | год. | год. |

| | | | | | | |
|--------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Всего: | 817 | 100 | 915 | 100 | 946 | 100 |
|--------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|

В том числе

| | | | | | | |
|---------|-----|----|-----|------|-----|------|
| Рабочие | 703 | 86 | 795 | 86,9 | 830 | 87,8 |
|---------|-----|----|-----|------|-----|------|

| | | | | | | |
|--------------|----|---|----|-----|----|-----|
| Руководители | 41 | 5 | 41 | 4,5 | 40 | 4,2 |
|--------------|----|---|----|-----|----|-----|

| | | | | | | |
|-------------|----|---|----|-----|----|-----|
| Специалисты | 49 | 6 | 51 | 5,6 | 55 | 5,8 |
|-------------|----|---|----|-----|----|-----|

| | | | | | |
|-------------------|---|----|---|----|-----|
| Служащие и МОП 24 | 3 | 28 | 3 | 21 | 2,2 |
|-------------------|---|----|---|----|-----|

* по данным предприятия

При численности 946 человек, ИТР составляют всего 95 человек. Все сотрудники очень коммуникабельны, мобильны и взаимозаменяемы.

На конец 2016 года численность работающих на предприятии составит 946 человек против 905 человек на начало года, средняя заработная плата за 2016 год вырастет до 27343 руб. в январе 2016 года 25678 руб.

3.7 Финансовый план

Необходимо рассмотреть возможность замены универсального оборудования (вертикально-сверлильные станки, токарно-винторезные станки, токарно-карусельные станки) на обрабатывающие центры. Переход на современное и производительное оборудование позволит добиться повышения качества выпускаемой продукции, снижения себестоимости, снижения численности рабочих, увеличения в несколько раз количества обрабатываемых деталей (один обрабатывающий центр по производительности заменяет четыре токарно-карусельных станка).

Таблица 6. Расчет суммы инвестиций

| Оборудование, необходимое для увеличения мощности предприятия | Количество единиц оборудования | Стоимость единицы с учетом затрат на СМ и пусконаладочные работы тыс.руб. | Общие затраты тыс. руб. |
|--|--------------------------------------|--|-------------------------------|
| 1. Оборудование для механических цехов | 10 | 1500 | 15000 |
| 2. Оборудование для сборочного цеха | | 3000 | 3000 |
| 3.Оборудование литейного участка | | | 70000 |
| Прочее оборудование | | | 20000 |
| Всего затрат | | | 108000 |

Срок функционирования проекта -5 лет, в том числе с 0-го года - освоение инвестиций, с 1-го по 5-ой год - фаза реализации проекта.

Объем капитальных вложений составляет 108000 тыс. руб.

Доля кредита в инвестициях составляет 50%. Кредит предоставляется на пять лет. Плата за предоставленный кредит – 20 % годовых. Кредит погашается равными платежами с конца первого года реализации проекта.

Амортизация начисляется по линейному методу. Ликвидационная стоимость оборудования составляет 10% от его первоначальной стоимости. Прогнозируемая продажная стоимость выбывающего имущества на 10% больше его остаточной стоимости, которая учитывается в виде дохода в конце 5-го года проекта. $A = (OC - Л) / 5$

Таблица 7. Расчет амортизационных отчислений

| Наименование | Полная балансовая стоимость | Сумма амортизации, тыс. руб. |
|--|-----------------------------|------------------------------|
| 1. Оборудование для механических цехов | 15000 | $(15000-1500) / 5 = 2700$ |
| 2. Оборудование для сборочного цеха | 3000 | $(3000 -300) / 5 = 540$ |
| 3.Оборудование литейного цеха | 70000 | $(70000-7000) / 5 = 12600$ |
| Прочее оборудование | 20000 | $(2000-2000) = 360$ |
| Всего затрат | 108000 | 16200 |

Налог на прибыль - 20%.

Номинальная ставка дисконтирования — 10 %.

Оценка экономического эффекта.

Движение денежных потоков (платежей и поступлений) представлено в таблице 17 . Показатели приведены с учетом дисконтирования дохода.

Инвестиции на приобретение оборудования:

54 млн. руб. - собственный капитал;

54 млн.руб. - долгосрочные кредиты банка.

Погасительный платеж начиная с 2016 года 10,8 млн. руб. в год до 2020 года

Выплаты % по кредиту:

2016- год $54 * 0,20 = 10,8$ млн. руб.

2017-й год - $(54 - 10,8) * 0,20 = 8,64$ млн. руб.

2018 -й год - $(54 - 10,8 * 2) * 0,20 = 6,48$ млн. руб.

2019 -год - $(54 - 10,8 * 3) * 0,20 = 4,32$ млн. руб.

2020 -й год - $(54 - 10,8 * 4) * 0,15 = 2,16$ млн. руб.

Прирост переменная части себестоимости продукции с учетом роста объема производства по годам составит:

2016 год - $2233,57 * 0,82 * 0,05 = 90,3$ млн. руб.

2017 год - $90,3 * 1,1 = 99,3$ млн. руб.

2018 и последующие годы - $99,3 * 1,1 = 109,3$ млн. руб.

Прирост объем продаж по годам:

2016 год - $2643,6 * 0,05 = 132,3$ млн. руб.

2017 год - $132,3 * 1,1 = 145,5$ млн. руб.

2018 год - $145,5 * 1,1 = 160$ млн. руб.

2019 год - 160 млн. руб.

2020 год - 160 млн. руб.

Прирост прибыли от реализации

2016 год - $132,3 - 90,3 = 42$ млн. руб.

2017 год - $145,5 - 99,3 = 46,2$ млн. руб.

2018 год - $160 - 109,3 = 50,7$ млн. руб.

2019 год - 50,7 млн. руб.

2020 год - 50,7 млн. руб.

Налог на прибыль

2016 год - $42 * 0,2 = 8,4$ млн. руб.

2017 год - $46,2 * 0,2 = 9,2$ руб.

2018 год - $50,7 * 0,2 = 11,4$ млн. руб.

2019 год - $50,7 * 0,2 = 11,4$ млн. руб.

2020 год - $50,7 * 0,2 = 11,4$ млн. руб.

Таблица 8. Прогноз движения денежных средств

| Наименование показателя | Значение показателей по годам, млн. руб. | | | | |
|--------------------------------------|---|-------|-------|-------|-------|
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Прирост объема продаж | 132 | 145,5 | 160 | 160 | 160 |
| Переменные издержки | 90,3 | 99,3 | 109,3 | 109,3 | 109,3 |
| Дополнительная прибыль | 42,0 | 46,2 | 50,7 | 50,7 | 50,7 |
| Налоги | 8,4 | 9,2 | 11,4 | 11,4 | 11,4 |
| Амортизация | 16,2 | 16,2 | 16,2 | 16,2 | 16,2 |
| Кэш-фло от операционной деятельности | 49,8 | 53,2 | 55,5 | 55,5 | 55,5 |
| Приобретение активов | 108 | - | - | - | - |
| Собственный акционерный капитал | 54 | - | - | - | - |
| Заемный капитал | 54 | - | - | - | - |

| | | | | | |
|-------------------------------------|------|-------|-------|-------|-------|
| Выплата % по кредитам банка | 10,8 | 8,6 | 6,5 | 4,3 | 2,2 |
| Финансовый поток | 39,0 | 44,6 | 49,0 | 51,2 | 53,3 |
| Дисконтированный доход | 39,0 | | | | |
| расход | -108 | 39,8 | 39,0 | 36,4 | 33,9 |
| Сальдо по доходам | 39,0 | | | | |
| По расходам | -108 | 78,8 | 117,8 | 154,2 | 187,8 |
| Чистый дисконтированный доход (ЧДД) | -69 | -29,2 | +9,8 | +46,2 | +80,1 |

Показатели таблицы свидетельствуют об эффективности инвестиционного проекта, при норме дисконта 12,0 %.

3.8 Направленность и эффективность проекта

Чистый дисконтированный доход (за 5 лет) выразится в сумме 80,1 млн. руб. т.е. инвестиции в сумме 108 млн. руб. окупятся менее чем за 3,0 года (2,7 года) .

$$T = 2 + 29,2 / 39 = 2,7 \text{ года}$$

$$IRR = E1 \cdot NPV(E1) / (NPV(E1) - NPV(E2)) \cdot (E2 - E1)$$

$$E1 = 0,12$$

$$E2 = 0,30$$

$$NPV(E1) = 9,8 \text{ млн. руб.}$$

$$NPV(E2) = -13,8 \text{ млн.руб.}$$

$$IRR = 12 + (30 - 12) \cdot 9,8 / (9,8 + 13,8) = 19,5 \%$$

$$IRR = 19,5 \% > E = 12 \%$$

Анализ интегральных показателей свидетельствует о том, что эффективность рассматриваемого инвестиционного проекта очень высока и он может быть принят к реализации

Индекс доходности $187 / 108 = 1,73$.

Таким образом, чистый дисконтированный доход равен нулю при ставке дисконтирования 19,5 %

Срок окупаемости инвестиций - 2,7 года.

В результате внедрения мероприятий по привлечению инвестиций ООО «Гусар» станет одним из крупных производителей в России, по технологическим возможностям опережающим всех конкурентов в отрасли.

3.9 Риски и гарантии

Производство и сбытовая деятельность обеспечит инвестиций ООО «Гусар» достаточным объёмом финансовых ресурсов для выплаты процентов по кредиту и возврата основной суммы долга. Динамика нарастания чистой прибыли позволяет обеспечить возврат основной суммы кредита в запланированные сроки.

Проблема риска и дохода в производственной и финансовой деятельности предприятия является одной из главных. Для предприятия риск означает вероятность наступления неблагоприятного события, которое может привести к потере части его ресурсов, недополучения доходов в случае снижения объема производства или к появлению дополнительных расходов в результате производственной и финансовой деятельности.

Современная экономическая ситуация, в которой работают предприятия, неблагоприятные.

Мероприятия по страхованию риска:

- Действительный контроль за ходом производственного процесса;
- Чёткое календарное планирование и управление реализацией проекта;
- Систематическое изучение конъюнктуры рынка;
- Соответствующая ценовая политика;

- Реклама;
- Страхование на технические риски;
- Создание сильной маркетинговой службы;
- Относительно низкая цена и высокое качество выпускаемой продукции и др.

Заключение

На основании исследования выявлено:

1. Инвестиции обеспечивают предприятию условия стратегического развития, а национальной экономике в целом – возможность модернизации и устойчивого развития.
2. Планирование инвестиций на предприятии предполагает принятие решений по следующему кругу проблем:
 - формирование стратегии предприятия;
 - оценка выбранной стратегии
 - составление бизнес-плана;
 - принятие решений об источниках финансирования мероприятий бизнес-плана и свободное планирование инвестиций.
4. Дана характеристика ООО «Гусар».

ООО «Гусар» - предприятие с бесцеховой структурой управления. В составе механосборочного производства функционируют службы главного механика, главного энергетика, ОТК и инструментального хозяйства. Производство арматуры базируется на покупном литье, получаемом с нескольких литейных предприятий.

Для выполнения производственных задач завод имеет 229 единиц металлообрабатывающего оборудования. В истекшем году производилась замена универсального оборудования на обрабатывающие центры. Это позволит значительно увеличить производительность и качество выпускаемой продукции,

т.к. устраняется зависимость качества обработки от квалификации рабочего.

Рынок трубопроводной арматуры динамично развивается. Постоянно появляются новые изделия аналогичные более старым, но опережающие их по техническим характеристикам, показателям энергоемкости, сроку службы и т.д.

В связи с этим на заводе постоянно проводится анализ спроса на арматурном рынке.

Основываясь на результатах диагностики деятельности ООО «Гусар», были выбраны следующие направления, которые в наибольшей степени подходят данному предприятию.

Увеличение объема производства продукции может быть достигнуто в случае увеличения мощности предприятия.

ООО «Гусар» имеет достаточно площади, необходимой для расширения производства.

В работе рассмотрена возможность замены универсального оборудования на обрабатывающие центры. Переход на современное и производительное оборудование позволит добиться повышения качества выпускаемой продукции, снижения себестоимости, увеличения в несколько раз количества обрабатываемых деталей (один обрабатывающий центр по производительности заменяет четыре токарно-карусельных станка).

На основании вышесказанного можно сделать выводы, что ООО «Гусар» может рассчитывать на инвестиции банков или фирм в виде лизинга или долгосрочных кредитов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 26.12.2014, с изм. от 08.03.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в редакции от 06.04.2011 г.)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (с изменениями на 29 июня 2015 года, редакция, действующая с 1 июля 2015 года).

4. Авраменко. Новые формы инвестиций в условиях переходной экономики. / Экономист. №3, 2015
5. Анискин Ю.П., Бударов А.Ю., Попов А.Н., Привалов В.В. Управление инвестиционной активностью.- М.: ИКФ Омега-Л, 2013. -100 с.
6. Бизнес-планирование: Полное руководство / Колин Барроу, Пол Барроу, Роберт Браун. - М.: ФАИР - ПРЕСС, 2014.-352 с.
7. Бизнес-планирование: Учебник/Под. Ред. В.М.Попова и С.И.Ляпунова.-М.: Финансы и статистика, 2012.-414 с.
8. Бликян Р.М., Сурков Р.Е. Регулирование внешнеэкономической деятельности региона.- Владимир:Транзит-Х,2011.- 181 с.
9. Вахрин П.И. Инвестиции: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2015. – 384 с.
10. Виленский П.Л., Лившиц В.К., Орлова Е.Р., Смолян С.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов.-М., 2013 – 325 с.
11. Газман В.Д. «Лизинг: теория, практика, комментарии».-М., 2013.-325 с.
12. Горемыкин В.А., Богомолов А.Ю. Бизнес-план: методика разработки 25 реальных образцов бизнес-плана. - М.: «Ось - 89», 2013.-526 с.
13. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник. - М.: Дашков и К, 2013. - 432 с.
14. Зарубина Е.С. Эффективные управления привлечения инвестиций в сферу жилищного строительства.-М.: Юркнига, 2014.-155с.
15. Инвестиции: учеб./ С.В. Валдайцев, П.П. Воробьев [и др.]; под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015. – 440 с.
16. Инвестиции: учеб. пособие / Л.Л. Игониная: под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. – М.: Экономистъ, 2014 – 478 с.
17. Куницына, Н.Н. Бизнес-планирование в коммерческом банке: Учебное пособие. - М.: Магистр, 2009. - 383 с.
18. Лопарева, А.М. Бизнес-планирование: учебно-методический комплекс. - М.: Форум, 2011. - 176 с.
19. Лосев, В. Как составить бизнес-план.: Пер. с англ. - М.: Вильямс, 2013. - 208 с.
20. Любанова, Т.П. Сборник бизнес-планов. Методика и примеры: Учебное и научно-практическое пособие. - М.: ИКЦ МарТ, МарТ, 2008. - 408 с.
21. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие. - М.: Форум, 2012. - 288 с.
22. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: Методика составления и анализ типовых ошибок. - М.: Омега-Л, 2013. - 168 с.
23. Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник. - М.: Дашков и К, 2013. - 284 с.

24. Петухова, С.В. Бизнес-планирование: как обосновать и реализовать бизнес-проект: Практическое пособие. - М.: Омега-Л, 2013. - 171 с.
25. Романова, М.В. Бизнес-планирование: Учебное пособие. - М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2012. - 240 с.
26. Станиславчик, Е.Н. Бизнес-план: Управление инвестиционными проектами. - М.: Ось-89, 2009. - 128 с.
27. Стрекалова, Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. - СПб.: Питер, 2013. - 352 с.