

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

Бизнес-план - это общепринятая в мировой хозяйственной практике форма представления деловых предложений и проектов, содержащая полную информацию о производственной, сбытовой и финансовой деятельности фирмы и оценку перспектив, условий и форм сотрудничества на основе баланса собственного экономического интереса фирмы и интересов партнеров, инвесторов, потребителей и конкурентов.

План составляется при постановке научных исследований и опытно-конструкторских разработках новых изделий, товаров, продуктов, услуг (в дальнейшем НТ), проектировании строительства новых объектов, создании новых предприятий, производств, торговых точек, объектов сервисного обслуживания и т.д. и для организации деятельности действующих предприятий различных форм собственности и выполняет функции:

- оценка перспективы развития фирмы или проекта, которая позволяет быть готовым к изменению рыночной и экономической ситуации;
- повышение квалификации аппарата управления, заставляя менеджеров практически задумываться о возможностях фирмы, ее конкурентах и других проблемах, что ведет к принятию более квалифицированного решения;
- защита средств инвесторов, что является моральным и юридическим долгом предпринимателя;
- определение основных потребителей НТ и стратегии конкурентной борьбы;
- информирование инвестора о состоянии дел предпринимателя, что чрезвычайно важно для преодоления возможных финансовых проблем;
- обеспечение поставок сырья и комплектующих изделий без предоплаты, так как поставщик, благодаря бизнес-плану, может увидеть своего потенциального надежного клиента;
- рекламирование и формирование убеждения потенциальных потребителей в способности компании производить свою продукцию в достаточном количестве и достаточного уровня качества;

- снижение вероятности банкротства в связи с обнаружением возможных дорогостоящих ошибок.

Объект исследования – ООО «Владимирстекло».

Предмет исследования – составление бизнес-плана в процессе внедрения инновационного проекта.

В связи с этим цель данной работы - изучение теоретических основ инноваций и инновационных технологий и практическое обоснование эффективности внедрения инновационного проекта на примере конкретного предприятия.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические основы инвестиционных проектов и составление бизнес-планов;
- дать комплексную оценку эффективности производства;
- обосновать целесообразность внедрения инновационного проекта;
- произвести расчет экономической эффективности предлагаемого проекта.

При написании курсовой работы теоретической и методологической основой исследования послужили труды ведущих ученых экономистов по изучаемой проблеме, законодательные и нормативные акты РФ, нормативно-справочные материалы.

1. БИЗНЕС-ПЛАН ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

1.1 Понятие бизнес-плана

Неотъемлемой частью деятельности любого предприятия является подготовка бизнес-планов, составляемых как на стадии создания организации, так и на стадии осуществления инвестиционных проектов. Бизнес-план наряду с другими финансовыми документами служит для обоснования необходимости инвестиций, дает представление о том, каким образом предполагается решить задачи выхода на рынок с новыми товарами или достигнуть других целей, намеченных инвестиционным проектом.

Существуют следующие основные виды бизнес-планов:

- полный бизнес-план инвестиционного проекта или коммерческой идеи. В нем содержится информация результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынков, предполагаемые финансовые результаты, необходимые для потенциальных инвесторов или партнеров;
- концепт бизнес-план инвестиционного проекта или коммерческой идеи. Он предназначен для переговоров потенциальных инвесторов или партнеров с целью выяснения их заинтересованности в участии в проекте;
- бизнес-план компании (группы). В нем излагаются перспективы развития компании (группы) на предстоящий плановый период с целью ознакомления совета директоров или собрания акционеров с основными направлениями расходования средств, включая инвестиционную деятельность;
- бизнес-план как заявка на кредит служит для получения на коммерческой основе заемных средств от организации-кредитора;
- бизнес-план как заявка на грант служит для получения средств из государственного бюджета или благотворительных фондов для решения острых социально-политических проблем с обоснованием прямых и косвенных выгод для общества от выделения средств или ресурсов под данный проект.

Следует отметить, что российское законодательство не предусматривает разработки бизнес-планов в обязательном порядке. Это новый документ для большинства российских предприятий, нуждающихся в привлечении инвестиций для осуществления проектов и отдельных мероприятий. Видимо, этим обстоятельством можно объяснить тот факт, что на отечественном рынке крайне незначительно предложение услуг консалтинговых фирм, выполняющих заказы по составлению бизнес-планов для предприятий или дающих консультации на сей счет.

Кое-кто считает, что отсутствие проработанного бизнес-плана можно компенсировать знанием особенностей отечественного бизнеса, интуицией и здравым смыслом отдельных специалистов. Однако такая позиция не может быть признана обоснованной, поскольку в условиях инфляции, непостоянства банковских и налоговых ставок, хронических неплатежей и высокого риска вложений роль этого документа неизмеримо возрастает, при условии, конечно, что он будет грамотно составлен.

Бизнес-план, как учит зарубежный и отечественный опыт, является, подобно технико-экономическому обоснованию (ТЭО), четко структурированным, требующим тщательной проработки документом, описывающим цели предприятия и способы их достижения. Особенность бизнес-плана состоит не столько в точности и достоверности количественных показателей, сколько в содержательном, качественном обосновании идей проекта.

Предпринимателю бизнес-план помогает обрести ясное видение будущего дела, служит руководством к действию. Для инвесторов, желающих с выгодой вложить деньги, - это документ, дающий представление об ожидаемых объемах продаж и прибыли, помогающий прогнозировать риск инвестирования.

Таким образом, подготовка бизнес-плана позволяет предприятию оценить эффективность инвестиционного проекта в условиях конкуренции, определить перспективы развития производства и сбыта продукции.

Бизнес-план служит для предприятий важным инструментом привлечения финансовых ресурсов, а для инвесторов - гарантией надежного и выгодного помещения капитала.

Анализ мировой реализации инвестиционных проектов показывает, что организация, стремящаяся найти партнера или инвестора, должна иметь четкое представление о предполагаемом производстве, его масштабах и рыночном потенциале, ценах на продукцию или услуги, способах их продвижения на рынок сбыта, будущих прибылях и т.п. Кроме того, необходимо доказать, что организация способна грамотно и эффективно наладить предполагаемый бизнес.

Потенциальные инвесторы не станут встречаться с разработчиками инвестиционного проекта до тех пор, пока не ознакомятся с бизнес - планом организации, претендующей на финансовую поддержку. Тщательное обоснование бизнес-плана создает у владельцев капитала уверенность в эффективности и безопасности вложений.

Как правило, бизнес-план разрабатывается на весь срок осуществления инвестиционного проекта, составляющий обычно от трех до пяти лет. Естественно, этот срок условный.

Авторы многочисленных методик по составлению бизнес-плана сходятся в одном: это должен быть сжатый вариант полного плана, концентрирующий в себе основные положения последнего. На наш взгляд, такой подход к разработке

бизнес-плана оправдан для отраслей, в которых наблюдается высокий уровень конкуренции, высокая степень непредсказуемости, быстрая сменяемость продукции. При иных обстоятельствах, а также в том случае, если инвесторы проявили заинтересованность в реализации проекта, целесообразно составлять подробный бизнес-план или расширять, пополнять информацией и уточнять сжатый вариант.

Состав бизнес-плана и степень его детализации зависят от масштабов и отраслевой принадлежности проекта. Так, если проектом предусмотрена организация производства новой продукции или предоставления новых услуг, то должен быть разработан весьма подробный план. Если же речь идет об увеличении объема выпуска уже освоенных товаров или предоставления традиционных услуг, то бизнес-план может быть простым по структуре и содержанию.

Разработке бизнес-плана должны предшествовать определение и обоснование целей проекта, сбор и обработка достоверной информации по большому кругу вопросов. Объем этой информации по мере осуществления проекта постоянно увеличивается, поэтому рекомендуется готовить два варианта одного бизнес-плана.

Первый вариант должен представлять собой официальный документ, подробно или вкратце излагающий все аспекты настоящего и будущего состояния проекта, т.е. идеи и способы их реализации, потребность в финансовых ресурсах.

Второй вариант бизнес-плана, призванный служить внутрифирменным рабочим документом, должен сосредоточить в себе весь объем информации, необходимой для решения конкретных задач и прогнозирования развития событий при выполнении отдельных мероприятий, а также мониторинга.

Разработка бизнес-плана является сложным и трудоемким делом.

Только его корректировка (уточнение отдельных показателей) может повлечь за собой перерасчет всех промежуточных и конечных показателей по каждому разделу плана. Поэтому исключительно актуальным является использование программных средств разработки бизнес-плана.

Среди программных продуктов, предназначенных для формирования бизнес-планов, наибольшее распространение получил пакет «Project Expert». Он успешно применяется для формирования и анализа эффективности инвестиционных проектов.

Как правило, рабочий вариант бизнес-плана используется как основа для составления официального варианта. Составление бизнес-плана целесообразно поручить специалистам предприятия, а в помощь им привлечь профессиональных консультантов, которые подскажут, как правильней сформулировать цели проекта и оценить его эффективность, найти рыночную нишу, грамотно разработать планы маркетинга и финансирования, оценить предполагаемые риски и наметить меры их снижения.

1.2 Структура бизнес-плана

Наиболее распространенной является структура бизнес - плана, приведенная ниже.

1. КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

1.1. Наименование и адрес предприятия

1.2. Учредители

1.3. Суть и цели проекта

1.4. Стоимость проекта

1.5. Потребность в инвестициях

1.6. Сроки окупаемости вложений

1.7. Уровень конфиденциальности материалов проекта

2. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

2.1. Текущая ситуация в отрасли и тенденции ее развития

2.2. Направления и задачи деятельности компании

2.3. Ближайшие перспективы развития компании

2.4. Описание ведущих компаний отрасли

3. СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА

3.1. Продукция (услуги, работы)

3.2. Технология

3.3. Лицензии

3.4. Патенты

4. АНАЛИЗ РЫНКА

4.1. Потенциальные потребители продукции

4.2. Емкость рынка и тенденции его развития

4.3. Оценочная доля компании на рынке

5. ПЛАН МАРКЕТИНГА

5.1. Цены

5.2. Ценовая политика

5.3. Каналы сбыта

5.4. Реклама

5.5. Прогноз объемов продаж новой продукции

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

6.1. Производственный процесс

6.2. Производственные помещения

6.3. Оборудование

6.4. Источники поставки сырья, материалов, оборудования и рабочих кадров

6.5. Субподрядчики

7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

7.1. Форма собственности

7.2. Партнеры, владельцы компании

7.3. Руководящий состав

7.4. Организационная структура

8. АНАЛИЗ РИСКОВ

8.1. Слабые стороны компании

8.2. Вероятность появления новых технологий

8.3. Альтернативные стратегии

9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

9.1. Отчет о прибыли

9.2. Отчет о движении денежных средств

9.3. Баланс

9.4. Показатели эффективности

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

10.1. Копии контрактов, лицензий и т.п.

10.2. Копии документов, из которых почерпнута исходная информация

Рассмотрим подробнее содержание перечисленных разделов бизнес - плана.

1.2.1 Краткое содержание

Раздел «Краткое содержание» представляет собой аннотацию бизнес - плана. Основное назначение этой вводной части состоит в том, чтобы привлечь внимание тех, кто знакомится с содержанием проекта, с первых же слов возбудить их интерес, заставить вникнуть в детали.

По содержанию вводной части инвестор судит о том, стоит ли терять время и читать план до конца. Поэтому резюме, как, впрочем, и другие разделы бизнес-плана, должно быть написано лаконично и предельно ясно, чтобы оно легко читалось и инвестор без труда находил ответы на все возникающие вопросы. Не стоит злоупотреблять специальной терминологией. Куда лучше привести несколько цифр, которые докажут преимущества проекта любому непосвященному.

Вводную часть бизнес - плана, как правило, составляют в последнюю очередь, после того как подготовлены все остальные разделы.

1.2.2 Анализ положения дел в отрасли

В этом разделе рекомендуется не только охарактеризовать текущее состояние отрасли, но и очертить тенденции ее развития. Особо следует рассмотреть специфику и размеры предприятия, указав, как планы его развития скажутся на производственном и научном потенциале, каналах распространения продукции, доле рынка и т.п. Нелишне перечислить потенциальных конкурентов, выявить их сильные и слабые позиции. На основе изучения прогнозов развития отрасли надлежит объяснить, на какого потребителя рассчитаны товары или услуги компании. Необходимо привести справку о последних новинках отрасли.

При написании раздела обычно используют сведения из заслуживающих доверия источников, специальных и массовых периодических изданий, личных бесед и т.п.

1.2.3 Существо предлагаемого проекта

Основное назначение раздела - дать описание продукции или услуг, которые будут предложены потребителю. При этом акцент должен быть сделан на особенностях, которые отличают предлагаемую продукцию или услуги от продукции и услуг конкурентов, а также на товарной политике компании, т.е. планах дальнейшего совершенствования товара (услуг). Очень важно, чтобы эти сведения были изложены ясным, простым языком. Нецелесообразно перегружать текст техническими и технологическими подробностями, специальной терминологией.

Красной нитью сквозь раздел должна проходить мысль об уникальности предлагаемой компанией продукции (услуг), в чем бы эта уникальность ни проявлялась: новаторской технологии, неповторимом качестве, небывало низкой себестоимости или каких-то иных достоинствах, удовлетворяющих запросам взыскательных покупателей. Здесь неплохо привести таблицу, позволяющую сопоставить технико - эксплуатационные параметры продукции (услуг) компании и конкурентов.

Убедительными доводами в пользу новой продукции (услуг) послужат возможности ее совершенствования, экономические, социальные, экологические и прочие

выгоды, которые получит потребитель.

Отдельно следует прояснить вопрос о правах собственности на продукцию. Оформление патентов, регистрация авторских прав, товарных и фирменных знаков, заключение регулирующих права владения контрактов создают барьеры вторжению конкурирующих фирм на рынок.

1.2.4 Анализ рынка

Этот раздел формируют в первую очередь, так как рыночная конъюнктура предопределяет целесообразность осуществления проекта. Назначение этого раздела состоит в том, чтобы определить основные характеристики потенциальных рынков сбыта новой продукции, а также способов продвижения новой продукции к потребителю и достижения требуемых объемов сбыта.

Для того чтобы убедить инвестора в существовании спроса на продукцию или услуги, нужно выявить тот сегмент рынка, который будет для компании главным, и определить его емкость. Выбор сегмента помимо всего прочего зависит от остроты конкурентной борьбы.

При составлении раздела рекомендуется придерживаться следующего порядка изложения:

- общая характеристика рынка, оценка его текущих размеров (объемов продаж) и стадии развития (зарождающийся, растущий, зрелый или отмирающий);
- краткое описание продукции, реализуемой на данном рынке (целесообразно остановиться на том, какую стадию своего «жизненного цикла» проходит тот или иной вид продукции);
- анализ требований к продукции различных групп покупателей (новизна, высокий технический уровень, отменное качество, надежность в эксплуатации, модный дизайн, хорошо поставленное послепродажное обслуживание, дешевизна);
- оценка спроса на конкретном сегменте рынка;
- определение уровня конкурентоспособности продукции.

1.2.5 План маркетинга

В разделе «План маркетинга» надо показать, какие меры обеспечат успешный сбыт продукции. Здесь рассматриваются следующие аспекты:

- постановка целей и выбор соответствующих им способов проникновения на рынок;
- формулирование ценовой политики и анализ ожидаемых объемов продаж новой продукции;
- планирование сбыта и распространения продукции;
- обоснование методов продвижения продукции на рынок, включая организацию послепродажного и гарантийного обслуживания, проведение рекламной кампании.

Ценовую политику строят с учетом множества разнообразных факторов, в число которых входят: конкурентоспособность продукции, структура рынка, этап жизненного цикла товара, общие цели компании, а также то, в какой степени способны влиять на уровень цен поставщики ресурсов, потребители продукции, участники сети распространения продукции, конкуренты, государство и другие рыночные агенты.

Например, при внедрении нового продукта на рынок зачастую устанавливается намеренно заниженная «цена проникновения», позволяющая быстро привлечь множество покупателей и захватить значительную долю рынка.

Производители, желающие окупить затраты на научные исследования и опытно-конструкторскую разработку продукции, которая отличается высоким качеством и новизной, назначают цену таким образом, чтобы получить максимальную прибыль.

При расчете цены наукоемкой продукции целесообразно оценить экономический эффект, который получит потребитель продукции от ее использования.

Главным аргументом при выборе той или иной ценовой политики является получаемая компанией прибыль.

Программа сбыта должна базироваться на анализе функционирования сложившейся сбытовой сети, оценке целесообразности использования традиционных каналов распространения продукции или создания новых.

Кроме того, следует привести план рекламной кампании и стимуляции сбыта путем предоставления скидок с цены при последующей покупке новых версий и модификаций товара, гарантийного и послепродажного обслуживания клиентов и т.п.

1.2.6 Анализ рынков

В разделе «Анализ рисков» рассматривают вероятность возникновения при реализации проекта неблагоприятных событий, приводят обуславливающие их причины и меры предотвращения или снижения ущерба.

Ситуации, грозящие неблагоприятными последствиями, должны быть описаны просто и объективно. При этом необходимо сделать их привязку к конкретным фазам реализации проекта (прединвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной), раскрыть природу и происхождение опасности (действия конкурентов, собственные промахи и просчеты, изменение налогового законодательства и т.д.).

Даже если ни один из внутренних и внешних факторов не включает в себе сколько-нибудь серьезной угрозы, следует все-таки их перечислить и пояснить, почему опасаться нечего.

Определяя меры снижения рисков, надо привести перечень конкретных мероприятий, в том числе таких: создание резервов для покрытия непредвиденных расходов, распределение риска между участниками проекта, страхование.

Включение в бизнес-план пессимистического сценария, рисующего наихудший вариант развития событий, и плана выхода из кризиса позволит инвестору сформулировать мнение о степени рискованности вложений в проект.

1.2.7 Финансовый план

Назначение раздела заключается в прогнозной оценке экономической эффективности проекта на основе анализа притоков и оттоков денежных средств.

Финансовый план составляют на срок три - пять лет. Он включает в себя: отчет о прибыли; отчет о движении денежных средств; баланс; совокупность показателей, характеризующих платежеспособность и ликвидность предприятия, соотношение

привлеченных, заемных и собственных средств.

Последовательность изложения должна быть такова:

исходные предпосылки, на основе которых выполняются расчеты (обычно базой расчетов служат пессимистический, оптимистический и наиболее вероятный прогноз);

- расчет потребных финансовых ресурсов, исходя из прогнозируемых объемов производства и сбыта продукции;
- источники финансирования и условия привлечения заемного капитала;
- постатейный, расчет текущих доходов и затрат (производственных расходов, издержек обращения, затрат на обслуживание кредитов, обязательных отчислений и т.п.) с указанием сроков и размеров поступлений и платежей;
- прогноз движения чистого денежного потока, доходов и расходов;
- балансовый план;
- расчет экономической эффективности проекта.

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И УСЛОВИЙ РЫНКА

2.1 Общие сведения о предприятии

«Владимирстекло» уже 10 лет успешно продвигает на рынок новейшие разработки: оригинальные зеркала разнообразных форм, уникальную мебель для дома, изделия из стекла для оформления интерьера. Свидетельство о государственной регистрации юридического лица ООО «Владимирстекло» серия 33 № 001222110, выдано Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы №10 по Владимирской области 10 января 2006 года.

«Владимирстекло» динамично развивающаяся компания, основным профилем которой, является производство декоративных зеркал и стекол, витражей, фьюзинга, триплекса, элементов декора, стеклянных конструкций, фотопечати на

стекле.

Миссия: удовлетворение потребностей людей в индивидуальных элементах интерьера, ориентированных на личность владельца жилища или индивидуальность коммерческого объекта, с максимальной безопасностью в кратчайшие сроки на высоком профессиональном уровне и заданного качества.

Имеющееся оборудование компании позволяет выполнять пескоструйную обработку зеркал, стекло обработку и художественную обработку стекла, сверление, склеивание, в результате реализации проекта предполагается введение новых современных технологий моллирования, фьюзинга и матирования стекла.

Компания участвует в выставках, освещающих современные технологии по обработке стекла, следит за новейшими тенденциями в производстве и изготовлении мебели и организации декоративных интерьеров. Основная цель - это развитие производства, внедрение инновационных технологий, производство новой продукции и улучшения потребительских свойств уже выпускаемых изделий.

Основная сфера применения интерьерных зеркал это спортзалы, рестораны, фойе гостиниц и государственных учреждений, магазины, коттеджи и квартиры, где необходимо визуально расширить пространство.

Зеркала и стекло:

- Любая форма и размер
- Различная обработка кромки (еврокромка, фасет)
- Нанесение рисунков, логотипов (пескоструй, фотопечать)
- Сверление отверстий любых диаметров
- Гнутое и закаленное стекло
- Фьюзинг (аппликация из цветного стекла)
- Фотопечать
- Триплекс (склеенные стекла)
- Зенковка
- Алмазная гравировка
- Глубокий пескоструй
- Ручное матирование
- Окрашивание стекла и зеркал
- Гласстонер

Интерьерные зеркала делятся на два типа:

- Крупногабаритные зеркала (зеркала одним полотном с размерами до 2700x1600 мм)
- Зеркальное панно (детали из обработанного зеркала, составленные вместе и образующие мозаику).

Для дверей, мебели, изготовления витражей и прочих изделий часто необходима не только прямолинейная резка стекла, но и фасонная, фигурная резка, а также резка по шаблонам, резка стекла триплекс, технологические вырезы и отверстия.

С приходом к нам производства окон и дверей из Европы, резка стекла покинула последнюю строчку в перечне видов работ с этим материалом и в этой сфере работ. Понадобились следующие операции с этим хрупким материалом: притупление, шлифование и полирование кромки стекол и зеркал. Все эти операции производятся абразивным инструментом с различной степенью его зернистости. Сейчас всё оборудование для полировки и шлифовки стекла допускается к применению только с наличием гигиенического сертификата. Станки обычно оборудованы надежной вытяжной вентиляцией отходов абразива и стекла или пылесосами, которые сохраняют здоровье обслуживающим их специалистам.

Применяя современное оборудование, мелкозернистым абразивом поверхность кромок на стекле и зеркалах получает оптическую прозрачность. Для получения матовой их поверхности используется более крупнозернистые абразивы. Современные станки для различных видов обработки кромок стекла работают обычно в двух режимах: во влажном и в сухом режимах абразива.

Отверстия в стекле и зеркалах диаметром от 1 до 220 мм при его толщине от 2 до 90 мм.

Довольно часто резка стекла и зеркал сопровождается его художественной обработкой. Пескоструйная обработка сегодня наиболее востребована. Она придает поверхности стекла и зеркала матовый тон. Производится этот процесс с помощью специального абразива и подачи его на поверхность с помощью высокого давления. В зависимости от настройки оборудования матовый рисунок может быть с различной глубиной обработки и зернистостью.

Резка стекла может сопровождаться еще большим числом операций с ним, а часто бывает наоборот, т.е. необходима резка стекла с нанесенной декоративной или

тонирующей пленкой, резка стекла с укрепляющей плёнкой, резка стекла узорчатого или окрашенного. Подобные операции (покрытие различными видами пленки, ровное окрашивание лаком или краской, травление и т.д.) могут производиться после того, как произведена резка стекла и обработка кромок. Очень популярна такая услуга, как резка стекла с нанесением очень тонких декоративных и укрепляющих плёнок производства Германии, Голландии, США и Южной Кореи. Толщина этих пленок от 112 мкр.

Резка стекла с последующим нанесением тонирующей пленки можно выделить в особый ряд услуг. Она (пленка) защищает от ультрафиолетового излучения, так как имеет коэффициент поглощения до 99%. Тонированные стекла окон защищают весь интерьер помещения от выгорания, создают эффект односторонней видимости, отражают солнечные лучи. Не менее важной функцией этого покрытия является препятствие снятию из помещений информации оптическим и акустическим способом. Тонированные пленкой стекла защищают помещения от нагрева, снижая летом расходы на кондиционирование в несколько раз.

Широкоформатная интерьерная фотопечать на стекле позволяет создавать уникальные и восхитительные изображения высокого уровня. Технология позволяет наносить на поверхность стекла любые фотографии и полноцветные изображения. Тем самым, открывая новые возможности и перспективы при оформлении любых интерьеров, фотопечать разрешением 1440 dpi, выполняется как на белом фоне, так и с эффектом морозных искр

УФ склейка стекла производится склеивание стекла со стеклом или стекла с металлом. Данная технология позволят нам производить склеивание индивидуальной стеклянной мебели по чертежам клиентов, так и производить серийную мебель из стекла.

Прямолинейная и криволинейная резка стекла и зеркал позволяет успешно (без потери качества) производить резку стекла и зеркал по шаблонам. Обработка и полировка кромки стекла как прямой, так и радиусной кромки осуществляется в соответствии с европейскими стандартами.

Рассмотрим основные финансово-экономические показатели деятельности ООО «Владимирстекло» за 2012-2014 гг. Данные представлены в таблице 1 (Приложение 1; 2).

Таблица 1 Основные финансово-экономические показатели деятельности ООО «Владимирстекло», тыс. руб.

Показатель	2012	2013	2014	Изменение (-, +) 13/12	Изменение (-, +) 14/13	Тр 13/12, %	Тр 14/13, %	Тр 14/12, %
Выручка	14359	15329	15065	970	-264	106,8	98,3	104,9
Себестоимость продаж	12640	12746	13459	106	713	100,8	105,6	106,5
Валовая прибыль	1719	2583	1606	864	-977	150,3	62,2	93,4
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0			
Прибыль (убыток) от продаж	1719	2583	1606	864	-977	150,3	62,2	93,4
Прочие доходы	205	176	0	-29	-176	85,9	0,0	0,0
Прочие расходы	83	65	52	-18	-13	78,3	80,0	62,7
Прибыль (убыток) до налогообложения	1841	2694	1554	853	-1140	146,3	57,7	84,4
Чистая прибыль	1472,8	2155	1243	682,4	-912	146,3	57,7	84,4
Рентабельность продаж(чистаяпри- быль/выручка)	0,103	0,141	0,083					

Представим графически изменения основных экономических показателей на рисунке

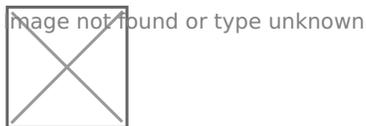


Рисунок 1- Основные экономические показатели

Таким образом, расчёты показали, что ООО «Владимирстекло» имеет некоторое снижение валовой и чистой прибыли в 2014 году по отношению к 2012 и 2013 годам.

В 2014 году выросла выручка на 4,9% по отношению к 2012 году, но снизилась на 1,7% (на 264 тыс. руб.) по отношению к 2013 году. При этом себестоимость продукции ежегодно увеличивается, в 2013 году на 0,8%, а 2014 году на 5,6%, т.е. себестоимость в 2014 году больше, чем 2012 году на 6,5 %. В связи с этим за анализируемый период 2012-2014 гг. чистая прибыль снизилась на 229,6 тыс. руб., на снижение данного показателя оказали влияние следующие факторы: снижение выручки от продаж и увеличение себестоимости.

Рентабельность продаж также снизилась в 2014 году до 8,3% по сравнению с 2012 и 2013 годами.

2.2 Характеристика отрасли и рынка

Мебельная промышленность и производство мебельных компонентов в последние годы развивается по законам рынка и в целом работает относительно устойчиво, продолжая работать в основном на удовлетворение спроса внутреннего рынка. Интенсивное развитие мебельной промышленности соответствует и стратегической концепции по структурной перестройке национальной экономики, направленной на приоритетное стимулирование производства в обрабатывающих секторах промышленности.

Мебельная отрасль

- декорирование фасадов;

-декорирование столешниц для кухонных гарнитуров;

-изготовление кухонных фартуков;

Строительство и отделка

- декорирование керамической плитки;
- декорирование стеновых панелей;
- декорирование натяжных потолков;
- декорирование панелей подвесных потолков;
- витражи;
- мозаика;
- декорирование металлических панелей;

Рекламная отрасль

- баннеры;
- брендмауэры;
- лицевые панели лайт боксов;
- щиты для внутренней и наружной рекламы;
- печать на лентичулярной линзе.

Производством мебели в России занято сегодня практически 6000 предприятий. При этом доля крупных и средних мебельных компаний составляет до 9 %. Свыше 61 % всех работающих заняты на крупных и средних предприятиях. В отрасли высок уровень концентрации производства. Основной объем российской мебели - практически 79 % общего производства продолжает производиться крупными и средними предприятиями.

Однако за последние годы в мебельной промышленности получает развитие и малый бизнес. Темпы роста производства мебели на малых предприятиях значительно опережают общеотраслевые показатели роста. Доля продукции малых предприятий в общем объеме производства постоянно растет и сегодня оценивается на уровне 18,6 %. Мебельная продукция выпускается 79 субъектами Российской Федерации в 7 Федеральных Округах (ФО). За последние годы

происходят определенные структурные изменения по выпуску мебели в региональном аспекте. Сегодня можно говорить о частичном перераспределении производства мебели, приближении его к районам повышенного потребительского спроса, дешевой рабочей силы и наличию сырья.

Географическая структура рынка. Оценивая географическую структуру рынка, можно выделить несколько регионов, на которые приходится наибольший оборот мебельной торговли. В первую очередь, без сомнения, это Центральный федеральный округ, на долю которого приходится более половины реализуемой мебели. Безусловным лидером среди регионов округа является Московский регион – Москва и Московская область, 25% произведенной продукции в отрасли приходится на 8 предприятий, расположенных в Москве и Московской области. Основные типы игроков, определяющих отечественный рынок мебели: это компании-производители мебели, занимающиеся торговлей и просто торговые компании.

Рынок мебели и мебельных полуфабрикатов в среднесрочной перспективе является весьма привлекательным, имеющий потенциал роста. Это объясняется тем, что сегодня в целом по России на одного жителя потребляется мебели на сумму в 16,7 долл. В Центральном ФО этот показатель составил 14,7 долл., в Приволжском ФО – 4,7 долл., в Сибирском ФО – 9,3 долл., в Уральском регионе – 21,5 долл., в Новосибирской области – свыше 14 долл. На одного жителя Москвы потребление мебели приблизилось к 78,5 долл., а в Московской области – 45,5 долл., в Тюменской области – 59,6 долл., в Челябинской области – 29,4 долл., Кемеровской области – 23,4 долл. В тоже время потребление мебели на 1 жителя Западной Европы не опускается ниже 258-260 евро, а в Германии остается в пределах 400 евро, то есть потенциальная емкость мебельного рынка превышает объем потребления в 8 раз.

По оценкам экспертов отрасли, ежегодный рост спроса на мебель может составлять 5%, в то время как в западных странах этот показатель составляет 1-3%. На российском мебельном рынке ожидается новая волна конкуренции с более качественным европейским импортом. Отечественным мебельщикам нужно работать над ассортиментом и продвижением своего продукта. Согласно официальной статистике, объем потребления растет ежегодно.

Большой выбор продукции и изделий позволяет нашей компании во Владимире и других городах области сформировать свою нишу на региональном рынке с учетом географических и социально-экономических особенностей. Базовый ассортимент

состоит из 15-20 моделей, он постоянно пополняется, ориентируясь на тенденции рынка.

Основными конкурентами в данном сегменте рынка являются Российские производители центрального округа, но цены на аналогичную продукцию выше на 10-30 %.

Сегодня на первое место выходит качество, не только самой продукции, но и сопровождающего сервиса. Этой политики теперь придерживаются многие производители и продавцы в большинстве сегментов мебельного рынка. В результате потребителям все чаще предлагается купить не просто мебель, а готовое интерьерное решение. Обеспеченные люди перестали покупать мебель «на века». Ее рассматривают как составную часть стилевого решения интерьера, и подбор мебели осуществляется еще на стадии проекта. Речь идет о дорогом и нижней части элитного сегмента бытовой мебели.

В средней ценовой категории, не говоря уж о нижней, покупатель все еще «сам себе дизайнер». Около 80% мебели покупается при переезде в новую квартиру или перепланировке старой. Поэтому легче всего приспособиться к новым требованиям рынка оказалось компаниям, делающим мебель на заказ.

По данным Минпромэнерго, в мебельной промышленности России действует 5770 предприятий, в том числе 521 крупных и средних, на которых работает более 150 тыс. человек. Крупные и средние предприятия выпускают основной (80%) объем продукции.

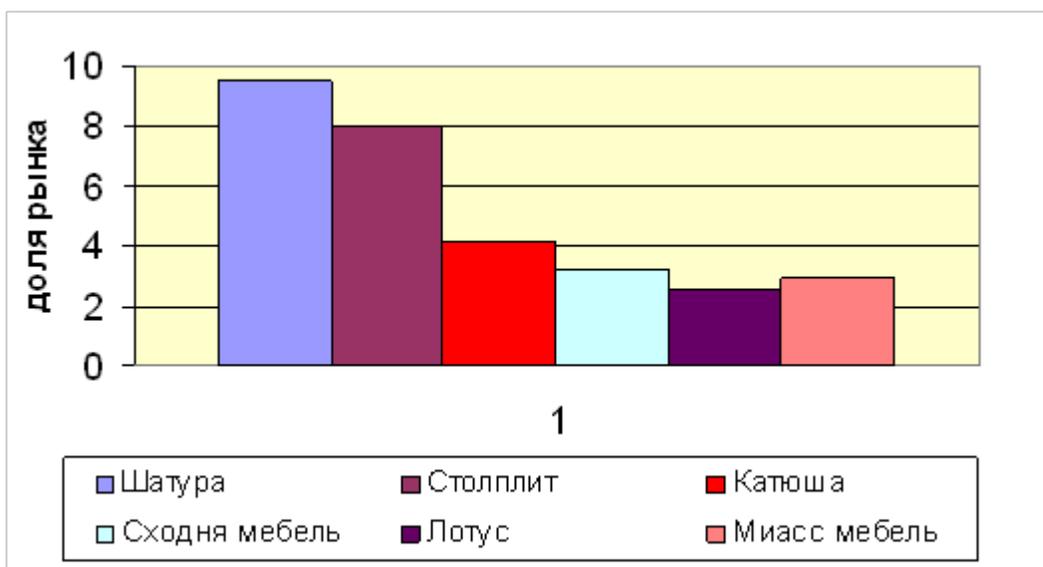


Рисунок 2- Доля участия российских производителей на рынке корпусной мебели[1]

Крупнейшие производители на мировом рынке мебели, как правило, выпускают продукцию среднего и высокого ценовых сегментов, вне зависимости от специализации. Данная тенденция отражает стремление лидеров использовать все существующие на рынке возможности роста, в силу обострившейся конкуренции. Эта тенденция проявляется в специализации компании на производстве продукции определенной категории, зависящих от производственных требований, каналов сбыта и запросов конечного потребителя. Растет ассортимент предложений как российских, так и зарубежных компаний с многообразием вариантов отделки и комплектующих. Особенно активно развивается рынок шкафов-купе, где-то и дело появляются новые производители. Производители же корпусной мебели, требующей более солидных капиталовложений, довольно долго отставали от европейских производителей по уровню качества своей продукции. Большинство до сих пор работает в нижнем и среднем ценовых секторах, малоэффективных для экспорта, но вполне востребованных на внутреннем рынке.

В последние годы ассортимент корпусной мебели коренным образом изменился. Стенки, доминировавшие на российском мебельном рынке, теряют свою популярность. Они остаются актуальными только для владельцев старого жилого фонда. Покупатели нового жилья со свободной планировкой могут предусмотреть оборудование больших встроенных шкафов или специальных гардеробных, обеспечивающих хранение всех предметов домашнего обихода[2].

Из-за того, что большинство россиян занимается дизайном своих интерьеров самостоятельно, не прибегая к услугам специализированных агентств, большой популярностью пользуется модульная мебель, которая дает возможность покупателю проявить творчество. Россияне отказываются от вычурной мебели с вензелями, полировкой, более популярной становится стиль модерн, с металлом и стеклом.

В России отмечено активное развитие российских производителей мебели и мебельных полуфабрикатов, в сравнении с 2000 г.

- ассортимент корпусной мебели коренным образом изменился, связано это с тем, что покупатели стали предъявлять больше требований к дизайну, качеству сборки, обслуживанию и исполнению обязательств по срокам поставки;

- в регионе сформировался целый комплекс поставщиков, предлагающих необходимые компоненты для производства мебели: мебельные заготовки, фурнитуру, стекло, механизмы, ткани, другие основные и вспомогательные

материалы. В их число входят как представительства ведущих мировых производителей мебельных компонентов, так и торговые представители отечественных поставщиков;

- рынок мебели и мебельных комплектующих на сегодняшний день - остается одним из успешно развивающихся сегментов товарного рынка и, несмотря на невысокую покупательскую способность, подавляющего большинства населения и объектов социальной сферы, объемы потребления мебели в России ежегодно растут в среднем на 20-25 %.

Одним из основных факторов, стимулирующих развития мебельного рынка России продолжает оставаться большой «отложенный спрос» потенциальных потребителей. По экспертной оценке потенциальная емкость мебельного рынка превышает существующие объемы потребления в 6-8 раз (с учетом вторичного и отложенного спроса).

К предпосылкам для такой оценки мебельного рынка России на перспективу можно отнести следующие: повышение платежеспособности населения по мере общего роста благосостояния; формирование среднего класса, появление стабильных категорий потребителей в определенных ценовых нишах; расширение масштабов жилищного строительства; повышение активности санаторно-курортного комплекса и развитие туризма (кафе, бары, рестораны, гостиницы), объектов здравоохранения, образования, культуры - основных оптовых потребителей специальной мебели; изменение системы ценностей конечных потребителей, повышение требований к параметрам качества жилья, продукции и услуг.

Значительные потенциалы роста на ближайшую перспективу имеют регионы с положительной динамикой социально-экономического развития и традиционно крайне низкого уровня потребления мебели.

В настоящее время российский мебельный рынок еще далек от полного насыщения, однако, конкуренция на нем, особенно в столичных регионах, обостряется. Уже сегодня основными факторами, определяющими успешную работу предприятий отрасли на рынке, являются повышение конкурентоспособности продукции и проведение эффективной политики в продвижении продукции на рынки.

Актуальными для российских мебельщиков являются действующие в странах ЕС директивы, определяющие нормативы безопасности мебельной продукции, принятые процедуры подтверждения ее соответствия нормам безопасности,

методы контроля за соответствием безопасности и потребительского качества продукции.

Для сохранения и укрепления своих позиций на региональном мебельном рынке в ООО «Владимирстекло» ведется активная работа по вопросам технического перевооружения своих производств, внедрения современных материалов и комплектующих, создания коллекций современной мебели широкого ассортимента в различных ценовых сегментах.

2.3 Инновационные технологии используемые в производстве

В последние годы в индустрии обработки стекла произошли заметные изменения. Стекло из традиционного материала превратилось в модный и современный атрибут. Потребительские свойства стекла совершенствуются, а значит постоянно выдвигаются новые требования к методам обработки стекла. Обработка стекла происходит под воздействием высоких температур. Стекло принимает текучую форму, что позволяет выпускать изделия почти любой формы. Такие виды обработки, как гравировка стекла, пескоструйка и фацет возможны только в исполнении профессионалов на специальном оборудовании.

Сверление отверстий различного диаметра в зеркале, стекле, триплексе. Толщина изделия, в котором просверливается отверстие, может составлять от 3 до 50 мм, а диаметр отверстия - от 3 до 100 мм. Также осуществляем такую технологическую операцию как зенковка отверстий (обработка краев отверстий с целью получения конических или цилиндрических углублений, опорных плоскостей вокруг отверстий). Зенковка осуществляется для снятия внутренних напряжений перед закалкой или в соответствии с технологическими требованиями для установки крепежа.

Данная технологическая операция подразумевает: Шлифовку, т.е. обработку кромки стекла специальными абразивными камнями с целью придания ему безопасной и эстетичной формы трапеции или полукруглой формы (карандаш). После шлифовки обработанный край изделия остается матовым. Полировку отшлифованной поверхности кромки стекла (по желанию). Что позволяет сделать край стекла прозрачным и блестящим.

Фацет – это обработка края стекла на подобие обычной трапециевидной кромки с очень широкой закошенной боковой гранью трапеции. Фактически по краям изделия образуется дополнительная грань под небольшим углом к основной поверхности. Фацет - очень мощный декоративный элемент. Часто он используется для придания поверхностям стеклянных изделий объема. Чтобы добиться этого эффекта необходимо убрать кромку с краев зеркальной поверхности. Очень интересен фигурный фацет красивых изделий с криволинейным контуром. Ширина фацета, в зависимости от толщины стекла, варьируется от 5 до 50 мм.

Матирование или пескоструйная обработка стекла – это создание матового эффекта на поверхности стекла путем механической обработки абразивами под высоким давлением. Стекло может быть отматировано целиком (в этом случае лист стекла будет иметь однородную матовую поверхность) или сегментами, что позволяет наносить огромное множество различных рисунков. Существует технология создания глубоких изображений на поверхности стекла. Она позволяет создавать объемные барельефы, уходящие в глубину стекла.

УФ-склейка - это технология создания клееных конструкций из различных видов стекла и металла. Специальный клей полимеризуется под воздействием ультрафиолетовых лучей, образуя прочное соединение. Данная технология позволяет изготавливать стеклянную мебель, аквариумы, элементы интерьера, торгово-выставочное оборудование и многое другое. Технология ультрафиолетовой склейки позволяет более широко использовать в оформлении интерьеров изделия из стекла.

Закалка стекла - это термическая обработка стекла с целью изменения его физических свойств. Закаленное стекло обладает большей стойкостью к удару и разбивается на множество мелких неопасных осколков. Современные ГОСТы требуют использование закаленного стекла при производстве стеклянной мебели, межкомнатных перегородок, остеклении лестничных ограждений.

Системы подогрева зеркал – важная опция, несущая комфорт при использовании зеркал в ванной комнате. Всем известно, какие неудобства приносит «запотевание» зеркал в ванной комнате. Попробуйте присмотреться в запотевшее зеркало, мы зачастую пытаемся протереть его рукой, оставляя трудноудаляемые разводы. Подогрев зеркал не позволяет стеклам запотевать! Также, для включения и выключения обогрева зеркал можно использовать способ подключения к освещению в ванной комнате, т.е. система начнет работать только тогда, когда вы зайдете в ванную комнату. Подогрев зеркал потребляет минимум

электроэнергии, что не ведет Вас к дополнительным затратам. Система подогрева зеркал разработана с применением новейших технологий на основе полупроводниковых материалов. Их применение в ванной комнате абсолютно безопасно. Применяемые нами системы подогрева прошли дополнительную сертификацию в испытательной лаборатории нашей компании. Наши системы не требуют дополнительной установки трансформаторов, что повышает удобство эксплуатации мебели. Главнейшей разработкой наших инженеров является применение подогрева зеркал на распашных фасадах зеркальных шкафчиков, что придает нашим изделиям абсолютную функциональность и удобство в эксплуатации.

Двухстороннее зеркало. Победой, с точки зрения эстетики зеркальных фасадов, является разработка нашей компанией надежного способа склейки двух зеркальных полотен, амальгамой к амальгаме, получая при этом двухстороннее зеркало. Петли открывания, в данном изделии, крепятся к зеркальному полотну при помощи УФ склейки (современная технология склеивания материалов различного происхождения, клеевым составом, твердение которого обеспечивается направленным концентрированным ультрафиолетовым излучением).

Зеркало способно визуально расширить пространство любой ванной комнаты, а также создать определенную глубину интерьера, отражая нужные детали декора, оно может быть использовано для изменения светового фона. Современные зеркала для мебели в ванную комнату на заказ выполняются нами только из ударопрочного материала.

Зеркало в ванной - необходимый атрибут для ежедневных процедур личной гигиены. Поэтому, вполне объяснимо Ваше желание превратить этот предмет повседневного быта в красивый элемент интерьера.

Использование золотого или бронзового зеркала в интерьере полностью преобразит цветовую гамму помещения, делая ее более светлой и уютной. Большинство зеркал являются бесцветными - на основе серебра либо алюминия. К достоинствам зеркал с алюминиевым покрытием можно отнести их невысокую стоимость. Зеркала же с серебряным покрытием более дорогие, они не боятся влаги, у них совершенная отражающая поверхность и долгий срок эксплуатации. В нашей практике мы применяем зеркала с серебряной амальгамой, так как они являются наиболее надежными и долговечными. Цветные зеркала изготавливаются из тонированного стекла. Цветовая гамма таких зеркал: бронза, графит, синий,

зеленый цвет и золотой.

Также большой популярностью у любителей антиквариата и классической мебели пользуются античные и состаренные зеркала. Состаренные зеркала, внешне напоминающие антиквариат, по качеству являются современными моделями, демонстрирующими достижения современных технологий. Особый метод искусственного состаривания зеркал позволяет создать эффект трехмерного отображения. При этом качество изображения остается на высочайшем уровне, без каких бы то ни было искажений. А прочность этим «столетним» зеркалам обеспечивает слоистая смола, которую используют при изготовлении поверхности зеркал.

В зависимости от Вашего желания зеркала могут быть самых затейливых форм, с рисунком или без, в изысканных рамах или с алмазной кромкой.

Красота и изысканность мебели для ванных комнат достигается во многом благодаря возможности пескоструйной обработки зеркал. На сегодняшний день мебель с пескоструйным рисунком относится к наиболее привлекательной и оригинальной. Уникальная технология нанесения рисунка на зеркало позволяет нам создавать восхитительные образы. Выбор рисунков зависит только от пожелания клиента - от натуралистичных до самых фантазийных. Будущее изображение на зеркале может быть выбрано Вами из нашего каталога пескоструйных рисунков. Тематика рисунков многообразна - орнаменты, животные, восток, растения и пейзажи. Любое зеркало или зеркальный фасад на мебели для ванных комнат с пескоструйным рисунком выглядит необычайно стильно и эффектно, оно добавляет красоты и индивидуальности каждому интерьеру, вызывает восторг у самого требовательного заказчика и очень ценится дизайнерами.

Стоимость пескоструйного рисунка зависит от размера обрабатываемого полотна, на которое нанесен рисунок.

Придать зеркалу благородный вид можно не только с помощью декорирования плоскости, но и путем обработки края (шлифовка, полировка, фаясет). После проведения этапа нарезки, необходимо провести устранение острых кромок, придать поверхности однородный вид. Шлифовка нужна не только для визуального улучшения зеркальной поверхности, но и для успешной работы с материалом на последующих этапах его обработки. Шлифовка — это первая стадия обработки кромки. Это достаточно грубая обработка, после которой кромка

получается матовой и шершавой. После шлифовки кромка полируется, доводится до прозрачности, аналогичной самому зеркалу.

Процедура полировки стекла и зеркал – достаточно сложный процесс обработки, который осуществляется в несколько этапов. В результате полировки получается безупречно гладкая и прозрачная поверхность зеркала. В процессе полировки с зеркальной поверхности полностью удаляются насечки, потертости, шероховатости, микроцарапины и другие возможные изъяны.

Фацет на стекле. Современная обработка зеркала фацетом производится при помощи высокотехнологичных станков, которые с высокой точностью срезают фаску со стекла под заданным углом и одновременно шлифуют срезанную поверхность. При этом если кромка стекла или зеркала шлифуется, то стекло получается матовым, в то же время полировка кромки позволяет придавать кромке прозрачность. Такая технология обработки позволяет создавать как фацет на стекле, так и на зеркале. Для снятия фацета нашей компанией используются самые современные инструменты. Они позволяют выполнять прямолинейную и криволинейную обработку зеркал. Только самое современное оборудование и наш профессионализм обеспечивают качество такой точной процедуры. Ширина обработки от 3 до 40 мм выполняется на толщине стекла 3-19 мм.

Изделия с фацетной обработкой часто используются в интерьерных проектах всех стилей, они одинаково красиво смотрятся как в классическом так и в современном интерьере. Зеркала с фацетом могут стать просто незаменимым украшением помещения. Они отражают блики на солнце и идеально подходят для ванных комнат. Их особенность заключается в том, что сочетаются они с любыми предметами интерьера, в отличие от обычных зеркал в рамах.

В производстве мебели для ванной комнаты мы используем материалы, имеющие повышенную влагостойкость: ВДСП – влагостойкие древесно-стружечные плиты с ламинированным покрытием. Для придания мебели дополнительной защиты от влаги, на кромку мебельных деталей наклеивается кромочный материал с использованием специального клея, имеющего повышенные характеристики по влагостойкости, также с помощью данного клея зеркальное полотно клеится к ВДСП. Благодаря высокому классу станков для обработки зеркал при шлифовании и полировке влагостойкая амальгама не повреждается, поэтому не происходит коррозии зеркала.

В производстве мебели для ванных комнат мы используем рамки из алюминиевого анодированного профиля высочайшего качества. Рамки могут быть самых разнообразных цветов: серебро и золото (все оттенки - как блестящие, так и матовые), орех, желтый, красный, чёрный. Самые популярные рамки из алюминия - серебристые матовые, чёрные матовые, ну и конечно, золотые (матовые и глянцевые). Зеркала, обрамленные в металлические рамки безопасны в быту, изящны, устойчивы к влаге, неприхотливы и прочны.

3. РАЗРАБОТКА ПЛАНА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФИРМЫ

3.1 Проект инновационной модернизации производственного оборудования

Целью бизнеса является извлечение коммерческой прибыли из результатов деятельности. Целью данного бизнес-плана является кратное увеличение объемов и качества обработки зеркал и стекла для мебельной промышленности за счет внедрения новых технологий и дальнейшее развитие бизнеса.

Инициатор – ООО «Владимирстекло», директор - Григин Владимир Васильевич. ООО «Владимирстекло» за период существования зарекомендовало себя, как компания, устойчиво функционирующая на рынке стеклообработки, ориентирующаяся на современные тенденции в организации декоративных интерьеров.

Конкурентные преимущества проекта:

Современные дизайнеры и конструкторы мебели предпочитают стекло как модный и достаточно оригинальный по своему набору свойств материал, который можно использовать для изготовления дорогой элитной мебели, а также мебели среднего ценового диапазона. Высокая конкуренция и развитый интерес к высокохудожественным дизайнерским интерьерам вызывает устойчивый спрос на продукцию предприятия.

Знание всех тонкостей обработки и резки стекла, в т.ч. зеркал, делает ООО «Владимирстекло» надежным партнером для мебельных фирм и предприятий, использующих стеклообработку.

В составе коллектива фирмы работают профессиональные художники-дизайнеры по стеклу и зеркалам, которые, зная технологию производства и имея нестандартный подход к конструированию, проектируют, изготавливают уникальные изделия, которые можно отнести к художественным. Квалифицированный персонал готов внедрять инновационные технологии обработки стекла и зеркал.

Социальная значимость проекта заключается в том, что реализация данного проекта позволит повысить уровень конкуренции на рынке, что приводит к снижению равновесных цен, удовлетворение потребностей жителей области в качественной и относительно недорогой продукции.

Проект предусматривает внедрение новых инновационных технологий изготовления, обработки декоративного и художественного безопасного стекла триплекс, обработки кромки стекла. Резка стекла с последующим нанесением тонирующей пленки можно выделить в особый ряд услуг, имеющих энергосберегающий эффект. Она (пленка) защищает от ультрафиолетового излучения, так как имеет коэффициент поглощения до 99%. Тонированные стекла окон и дверей защищают весь интерьер помещения от выгорания, создают эффект односторонней видимости, отражают солнечные лучи. Не менее важной функцией этого покрытия является препятствие снятию из помещений информации оптическим и акустическим способом. Тонированные пленкой стекла защищают помещения от нагрева, снижая летом расходы на кондиционирование в несколько раз. Внедрив уникальную технологию, мы поможем потребителю, избавится от следующих сомнений: в индивидуальности изделия; в ударопрочности изделия; в безопасности изделия.

Для реализации данного проекта необходимо привлечение инвестиций для организации цеха по производству: основные средства (7 257 тыс.руб.) и рекламную компанию 212тыс.руб., всего 7 469 тыс.руб. Срок реализации проекта составляет 3 года. Срок монтажа оборудования – 1 неделя с момента получения. Перечень необходимого оборудования приведен в таблице 2.

Таблица 2 Перечень необходимо оборудования

Наименование вложений	Сумма, в руб.	Поставщик
-----------------------	---------------	-----------

Струйный плоттер VersaCAMM VS-640	989 000	поставщик ООО «ВеМаТэк-Стройтехнология»
Печь моллирования для радиусных фасадов Kb 15138	150 000	поставщик Ростов на Дону
Печь моллирования типа КМ-2 для фьюзинга	110 000	поставщик CLEMAR г. Екатеринбург,
Прямолинейный станок для обработки фацета Enkong мод.»ХМ351 А»	1 785 000	
Автоматический стол для фигурного раскроя стекла Modulinea 352 BCS-R Classic	2 700 000	
Kufra 2 1300 автоматическая установка для пескоструйной обработки стекла SCV system	890 000	
Печь для моллирования мод. «ALBA-23M (FUUYUAN)»	633 000	поставщик CLEMAR г. Екатеринбург,
Рекламный бюджет	212 000	
Итого	7 469 000	

Для переоборудования производства используется арендованная площадь: общая площадь - 357 кв. м., том числе производственная 300 кв. м. и складская 57 кв. м.

Основные результаты успешной реализации проекта заключаются в выходе на самофинансирование в начале реализации проекта, окупаемость инвестиций - 3 года.

Бюджетная эффективность проекта подтверждает возврат бюджетных средств к началу 2019 года.

Представленный анализ рисков свидетельствует о низкой вероятности влияния негативных факторов на деятельность предприятия.

Современные дизайнеры и конструкторы предпочитают стекло как модный и достаточно оригинальный по своему набору свойств материал, который можно использовать для изготовления дорогой элитной мебели, а также мебели среднего ценового диапазона. Чтобы из стекла в итоге получился качественный материал для создания различных элементов декора, стеклообрабатывающие станки должны соответствовать определенным требованиям.

На рисунках ниже наглядно представлено необходимое для модернизации оборудование.



Рисунок 3- Струйный плоттер VersaCAMM VS-640

Чтобы реализовать самые смелые фантазии и идеи художников, дизайнеров, конструкторов стекло обрабатывают с помощью различных современных технологичных методик, например, моллирования. После использования этой методики вы сможете раскрашивать получившийся материал специальными красками в различные цвета, делая замысловатые узоры, а также гнуть его при соблюдении определенного температурного режима. Однако для выполнения последней операции вам также потребуются специализированные стеклообрабатывающие станки. С их помощью вы также сможете изготавливать различные зеркала.



Рисунок 4 - Печь моллирования для радиусных фасадов Kb 15138

Имеющееся оборудование компании позволяет выполнять пескоструйную обработку зеркал, стеклообработку и художественную обработку стекла, сверление, склеивание, в результате реализации проекта предполагается введение новых современных технологий моллирования, фьюзинга и матирования стекла.



Рисунок 5- Печь моллирования типа KM-2 для фьюзинга

Моллирование - технология формовки промышленных и художественных криволинейных изделий из нагретого листового стекла. Фьюзинг - относительно новая технология изготовления витража. Фьюзинг — техника спекания стекла в печи, в таком витраже отсутствуют металлические соединения между стеклами, стекло спекается в печи при температуре 800 °С и становится однородным, вплавляется друг в друга.



Рисунок 6- Прямолинейный станок для обработки факета Enkong мод XM351 A»

Применяется, например, для изготовления межкомнатной перегородки или раздвижных дверей в помещении. Основой витража служит стеклянный лист, он является своеобразным «живописным холстом», на котором художник-витражист «пишет» при помощи высокотемпературной печи и кусочков специального стекла для «фьюзинга» свое произведение.

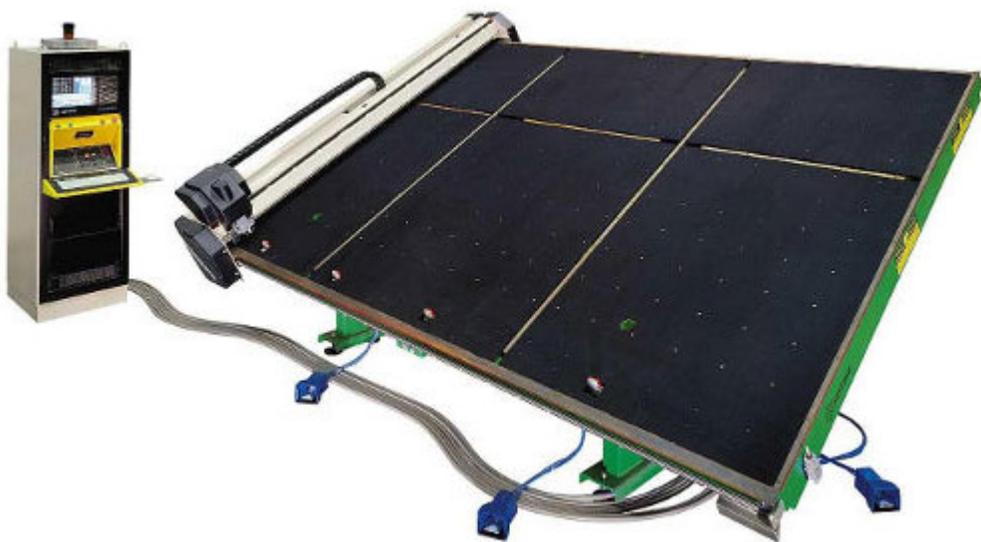


Рисунок 7- Автоматический стол для фигурного раскроя стекла Modulinea 352 BCS-R Classic

Термическая обработка стекла в печи позволяет создать художественное стекло с оригинальной фактурой и очень широкой цветовой гаммой. Изображение на витраже можно сделать объемным и выпуклым или оставить отдельные участки его плоскими, контуры рисунка воздушны и прозрачны, как у акварели. Имеется возможность создавать желаемую толщину и рельеф витража.



Рисунок 8- Kufra 2 1300 автоматическая установка для пескоструйной обработки стекла SCV system

Преимущества «фьюзинга» особенно проявляются при создании абстрактного или «акварельного» рисунка. Стеклоэмаль на прозрачной, пропускающей сквозь себя свет, основе придает древней технике эмалирования ранее не виданную чистоту, и яркость красок, ажурность графики. Стеклоэмаль позволяет получить иллюзию перспективы, объема и глубины, отсутствующий у работ на металлической пластине-основе.



Рисунок 9 - Печь для моллирования мод. «ALBA-23M (FUYUAN)»

Фьюзинг имеет ряд преимуществ перед более старыми технологиями изготовления витражей таких как «тиффани»:

- позволяет делать витраж многослойным;
- витраж хорошо взаимодействует с водой, так как не имеет швов между элементами стекла;
- имеет возможность создания рельефа.

Какие технологии декорирования стекла применяются:

- Создание декоративного слоя на стеклянной детали осуществляется с использованием технологии получения стекла «триплекс» и его видов художественный триплекс – когда внутри стекла «триплекс» размещено полноцветное изображение;
- декоративный триплекс – когда внутри стекла «триплекс» размещен однородный декоративный слой в виде пленки, органических объемных декоров или ткани.
- технологии нанесения на поверхность стекла или зеркала витража акрилового;
- технологии нанесения на лицевую или тыльную поверхность стекла или зеркала художественного пескоструя.

Холодная обработка стекла включает:

1. Резка стекла в размер. Автоматический стол для раскроя стекла и зеркал позволяет производить нарезку различных форм и конфигураций толщиной от 3 до 19 миллиметров с точностью 0,2 миллиметра.

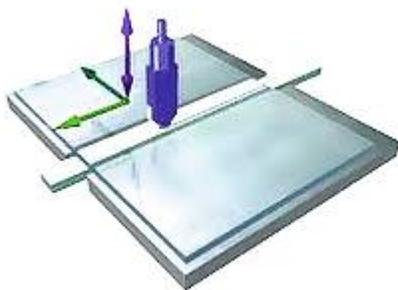


Рисунок 10 - Резка стекла

2. Обработка торцевой поверхности стекла:

- Еврокромка. Получается путем шлифования или полирования торца стекла.
Еврокромка – формирование торца (кромки) стекла в виде трапеции.

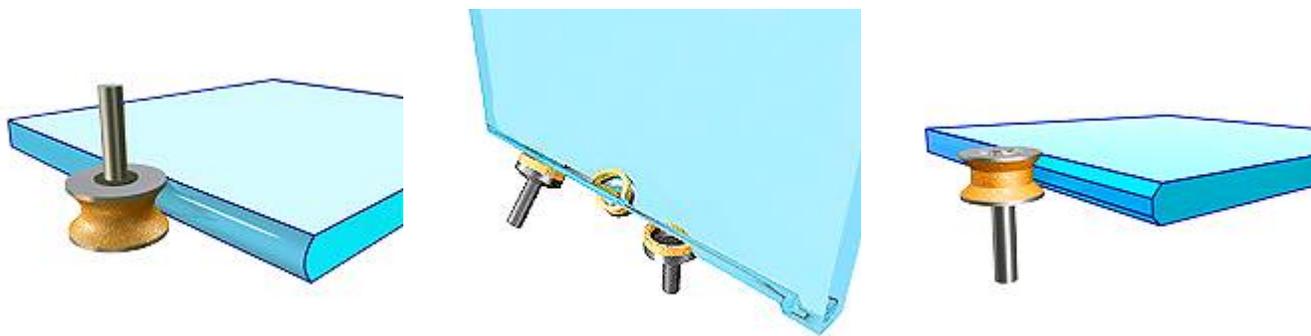


Рисунок 11 – Еврокромка стекла

-Фацет. Может производиться для плоского и фигурного края стекла.
до 45 градусов.

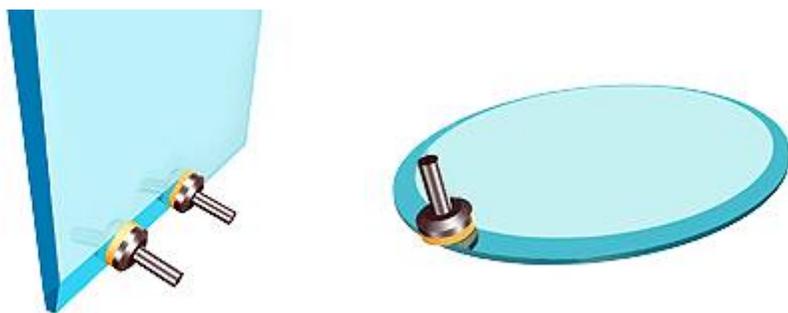


Рисунок 12 – Фацетная обработка стекла

-Вырезы в стекле. После каждой операции холодной обработки деталь подвергается влажной очистке.

-Горячая обработка стекла включает:

- Изготовление стекла «Триплекс»
- Закалка стекла

-Оказанием услуг по нанесению полноцветного изображения на твердые листовые методом УФ-технологии.

В производстве изделий из стекла мы используем:

- бесцветное стекло толщиной 2,5 – 19 мм;
- тонированное стекло толщиной 4мм, 6мм, 8мм, 10мм;
- матированное стекло толщиной 2,5 – 19 мм
- архитектурное стекло с различными рисунками;
- зеркало толщиной 4мм.

Вследствие горячей обработки стекла, мы получаем и используем материал:

- закаленное стекло толщиной 4 - 19мм;
- многослойное безопасное стекло «триплекс» толщиной 5 - 42мм;
- многослойное ударопрочное стекло «триплекс» толщиной 8 - 42мм;
- многослойное безопасное стекло «триплекс» с мягким покрытием толщиной 4,8 - 20мм.

Триплекс безопасный – стекло «триплекс», изготовленное из 2-х и более слоев сырого стекла (при ударе с силой, превышающей порог прочности, на стекле образуются длинные трещины и стекло не рассыпается на части).

В результате реализации данного проекта предполагается введение новых современных технологий моллирования, фьюзинга. Для реализации проекта необходимо приобрести следующее оборудование:

- Печь моллирования для радиусных фасадов Kb 15138;
- Печь моллирования типа KM-2 для фьюзинга;
- Струйный плоттер VersaCAMM VS-640;

Стекло при температуре 600—700 °С становится относительно текучим и медленно деформируется под действием собственного веса, принимая форму опорной поверхности (формы, матрицы). При этом лист сохраняет целостность и гладкость собственной поверхности. Рекомендуемый минимальный радиус кривизны формы для формовки моллированием - 150 мм для стекла толщиной 10 мм. Моллирование производится в плоской тоннельной печи, в верхней части которой установлены керамические электронагреватели, управляемые микроконтроллером, а в нижней — металлическая опорная поверхность (форма, матрица), на которую горизонтально устанавливается лист (пластина) стекла. Мощность типовых печей для моллирования одиночных листов размером до 2000×1000 мм при толщине до 25 мм достигает 33 кВт. В массовом производстве автостёкол используются поточные тоннельные печи с непрерывным движением форм с заготовками. Время собственно моллирования - от 2 до 20 часов, за которым следует этап контролируемого охлаждения и отжига, снимающего напряжения в массе стекла.

Спекание отдельных листов (фрагментов, мозаичных плиток) при моллировании — возможно, но не надёжно. Качественное спекание (фьюзинг) стекла проводится при более высоких температурах (850—1100 °С), при этом отдельные листы спекаются в монолитное изделие. Моллированием получают относительно простые поверхности (цилиндрические, сферические), используемые в производстве

ветровых стёкол автомобилей, современной мебели, архитектурных деталей, аквариумов и т.п.

Струйный плоттер VersaCAMM VS-640. Roland VersaCAMM - широкоформатные струйные экосольвентные принтеры японской корпорации Roland DG.

Производительность новой серии, в сравнении с предыдущей серией, выросла на 80% для стандартного режима печати на баннере и более чем на 50% для стандартного режима печати на самоклеющейся плёнке.

Благодаря внедрению технологии Roland Intelligent Pass Control, плоттеры/каттеры VersaCAMM являются самыми точными, производительными и технологичными аппаратами серии VersaCAMM на данный момент, а так же самыми универсальными, надёжными и удобными в работе плоттерами/каттерами.

Всё это вместе делает максимально удобным производство высококачественной четырёхцветной (СМΥК) графики и выполнение контурной резки отпечатанного изображения, печать баннеров, рекламных щитов, POP-дисплеев, лейблов, этикеток, деколей, стикеров, рекламы на транспорте, напольной графики, термоаппликации на одежду и др.

Эта технология так маскирует проходы печатающей головы, что они практически становятся единым изображением, благодаря её применению значительно снижается межпроходное положение, даже в местах с высоким процентом заливки. В результате полученные изделия отличаются непревзойденным качеством изображения и более гладкими градациями при любом режиме печати. Система *Roland Intelegent Pass Control* также увеличивает производительность, обеспечивая то же самое качество печати на более высоких скоростях. VersaCAMM VPi в стандартном режиме печати печатают до 80 процентов быстрее, чем предыдущие модели, на баннере и на 50 процентов быстрее на виниле. Для эффективного использования энергии, система нагрева и процессы печати/резки питаются от одного источника электроэнергии, что приводит к снижению себестоимости печати.

Комбинация чернил ECO-SOL MAX и встроенной системы подогрева позволяет VersaCAMM печатать на широком спектре недорогих материалов без специального покрытия. Для снижения себестоимости можно выбрать обычную самоклеящуюся виниловую пленку, баннер без специального покрытия, или высококачественные материалы Roland серии SOL MEDIA, включая пленку для световых коробов, гляцевую фотобумагу, холст в зависимости от условий использования (улица или помещение). Средняя себестоимость печати составляет 1,7 \$/кв.м.

Таблица 3 Технические характеристики ersaCAMM VPi

Модель	VP-300i	VP-540i
Метод печати	Пьезоструйный	
Ширина	182 - 762 мм	210 - 1371 мм
Толщина	максимум 1 мм с подложкой для печати максимум 0.4 мм с подложкой и 0.22 мм без подложки, для резки	
Материал	Внешний диаметр рулона максимум 180 мм	
Масса рулона	максимум 20 кг	максимум 30 кг
Внутренний диаметр рулона	50.8 мм или 76.2 мм	
Ширина печати/резки (*1)	максимум 736 мм	максимум 1346 мм

Продолжение таблицы 3

	Тип	Roland ECO-SOL MAX
Чернила	Ёмкость	440 мл
	Цвета	4 цвета, CMYK
Разрешение печати	максимум 1440 dpi	

Скорость резки	10 - 600 мм/с
Давление ножа	30 - 300 г
Программное разрешение(при резке)	0,025 мм/шаг
Точность перемещения (при печати) (*2)(*3)	менее ± 0.3 % от дистанции перемещения, но не более ± 0.3 мм.
Точность перемещения (при резке) (*3)	менее ± 0.4 % от дистанции перемещения, но не более ± 0.3 мм. при выполненной настройке [CALIBRATION] - [CUTTING ADJ.]: менее ± 0.2 % от дистанции перемещения, но не более ± 0.1 мм.
Точность повторения (при резке) (*3) (*4)	± 0.1 мм и менее
Точность совмещения печати и резки (*3) (*5)	± 0.5 мм и менее
Точность совмещения печати и резки (*3)	менее ± 0.5 % от дистанции перемещения, но не более ± 3 мм.
Система подогрева материала	в области печати 30 - 45 °С, в области сушки 30 - 50 °С
Интерфейс	Ethernet (10BASE-T/100BASE-TX, автоматическое переключение)

Энергосбережение		автоматический переход в режим ожидания	
Электропитание		АС 220 - 240 В ±10 %, 4.3 А, 50/60 Гц	АС 220 - 240 В ±10 %, 4.3 А, 50/60 Гц
Потребляемая мощность	Режим печати	780 Вт	1110 Вт
	Режим ожидания	33 Вт	34 Вт
Уровень шума	Режим печати	менее 64 дБ (соответствует ISO 7779)	
	Режим ожидания	менее 40 дБ (соответствует ISO 7779)	
Габариты	На подставке	1700 (W) x 740 (D) x 1125 (H) мм	2310 (W) x 740 (D) x 1125 (H) мм
	На подставке и с картриджами	1700 (W) x 1000 (D) x 1125 (H) мм	2310 (W) x 1000 (D) x 1125 (H) мм
Масса (на подставке)		87,5 кг	109 кг
Условия окружающей среды	Включен	температура от 15 до 32°C (рекомендуется >20°C), влажность от 35 до 80% (без конденсата)	
	Выключен	температура от 5 до 40°C, влажность от 20 до 80% (без конденсата)	

Комплект поставки	подставка, силовой кабель, кожух для картриджей, нож, держатель ножа, прижимные пластинки для материала, фланцы, комплект сменных ножей, чистящий комплект, программный RIP, руководство пользователя, и т.д.
-------------------	---

Таблица 4 Системные требования Roland VersaWorks

Операционная система	Windows®XP Professional Service Pack 1 и выше, или Windows®2000 Service Pack 4 и выше
ЧПУ	Pentium 4 2.0 ГГц и выше (рекомендовано)
ОЗУ	1 ГБ и более (рекомендовано)
Свободное место на жёстком диске	40 ГБ и более (рекомендовано)

Сырье для производства закупается по оптовым ценам у производителей. В настоящее время в России действует 11 предприятий, производящих листовое стекло. Большая часть предприятий выпускает флоат-стекло, четыре предприятия выпускают листовое стекло, произведенное методом вертикального вытягивания (см. рис. 9).

Флоат-производство	ВВС-производство
«Салаватстекло»	«Магнитогорский стекольный завод «МАСТ»
ОАО «Эй Джи Си Борский стекольный завод» (AGC)	«Символ»
AGC Flat Glass Klin	«Кварцит»
«Саратовстройстекло»	«Востею»
Pilkington	
«Саратовский институт стекла»	
«Гардиан Стекло Рязань»	
«Востек-Тверь»	

Рисунок 13- Основные игроки рынка листового стекла

Уровень концентрации производства в отрасли достаточно высокий – на долю трех крупнейших производителей приходится 61% рынка. («Саратовстройстекло», «Борский стекольный завод», «Салаватстекло»)

Для производства используются арендованные производственные площади общая площадь = 357 кв. м., том числе производственная 300 кв. м. и складская 57 кв. м.

Обязанности по проверке качества по технологическому процессу и готовой продукции возлагаются на генерального директора ООО «Владимирстекло».

Структура затрат на производство основной продукции приведена в таблице 5.

Таблица 5 Калькуляция затрат на производство изделий из стекла и зеркал

Калькуляция затрат, руб. на 1 кв. м

Наименование
продукции

з/пл аренда коммун. услуги сырье материалы транспорт прочие прибыль

Изделия из стекла	43	36	32	144	29	32	25	18
Изделия из зеркала	73	61	55	244	49	55	43	31

Расчеты экономических и финансовых показателей приведены исходя из следующего норматива, действующего на данном производстве:

Норма сырья на 1 кв. м. изделий

стекло	зеркало
1,20	1,30

Производственная программа, обеспечивающая план продаж, необходимые объемы сырья и материалов приведены в таблицах 6, 12.

Таблица 6 Объемы производства изделий из стекла и зеркал в м2

Наименование	3 кв 2016	4 кв 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	2019 год
Изделия из стекла м2	6 799	7 139	7 495	7 870	7 870	8 264	8 677	9 545	10 976	12 623	55 540
Изделия из зеркал м 2	2 669	2 803	3 952	4 149	4 357	4 574	4 803	5 283	6 076	6 987	30 744
Итого	9 468	9 941	11 447	12 019	12 227	12 838	13 480	14 828	17 052	19 610	86 284

Таблица 7 Основные этапы реализации проекта

№ п/п	Наименование этапа	Дата начала	Дата окончания	Стоимость этапа
1	Приобретение оборудования 1 очереди	Апрель 2016	Сентябрь 2016	4 млн.руб.
2	Приобретение оборудования 2 очереди	Октябрь-ноябрь 2016	Декабрь 2016	3,5 млн.руб.
3	Монтаж оборудования	Август 2017	Январь 2017	0,2 млн.руб.
	Достижение полной производственной мощности	4 кв. 2017		
	Выход объемов на проектную мощность	1 кв.2017		

Численность работников и штатное расписание ООО «Владимирстекло» приведено в таблице 8.

Таблица 8 Штатное расписание ООО «Владимирстекло» в месяц

Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации	Количество штатных единиц	Тарифная ставка (оклад) и пр., руб.	Всего, руб.	Социальные платежи, руб.
Директор	1	15 000	15 000	4500
Торговый представитель	1	7 100	7 100	2130

Заместитель директора по коммерческим вопросам	1	8 000	8 000	2400
Начальник цеха	1	7 900	7 900	2370
Бухгалтер	1	7 000	7 000	2100
Кладовщик	1	3 500	3 500	1050
Резчик стекла	10	7 000	70 000	21000
Водитель-экспедитор	2	7 000	14 000	4500
Менеджер	1	5 000	5 000	1500
Итого	19	67 500	137 500	41250

Надбавки начисляются по результатам деятельности, своевременное выполнение плана, отсутствие рекламаций, оптимизация затрат.

Основные результаты финансово-экономической деятельности ООО «Владимирстекло» за предшествующий планируемому период приведены в таблице 9.

Таблица 9 Результаты экономической деятельности

ООО «Владимирстекло» 2015 год

квартал	Доходы, учитываемые при исчислении налоговой базы	Расходы, учитываемые при исчислении налоговой базы	в т. Ч. Расходы на заработную плату	в т. Ч. Расходы на стекло и зеркала	в т. Ч. Расходы на арендную плату	в т. Ч. Расходы на коммун. плату	в т. Ч. Расходы на прочие
1 квартал	2 868 403	2 759 549	323 623	1 120 028	283126	332 180	700 590
2 квартал	3 101 567	2 748 957	340 254	758 652	261978	293 388	1 094 683
3 квартал	3 520 717	3 346 936	338 462	1 152 515	185600	239 185	1 431 172
4 квартал	3 531 745	3 513 013	342 473	1 630 633	280182	372 466	887 257
Итого за год:	13 022 433	12 368 457	1 344 813	4 661 830	1 010 888	1 237 221	4 113 703

Прибыль: 653 976

Всего в среднем ФОТ 112 000 руб. в месяц, вместе с начислениями – 43- 68 тыс. руб., после выхода продаж на максимальный уровень планируется увеличение ФОТ в 1,5 раза.

Таблица 10 Планируемый ФОТ с начислениями

Показатель в руб.	3 кв 2015	4 кв 2015	1 кв 2016	2 кв 2016	3 кв 2016	4 кв 2016	1 кв 2017	2 кв 2017
-------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

ФОТ с начислениями	489 099 513 554 613 054 643 707 658 893 691 837 726 429 762 750
ФОТ	357 790 375 679 448 467 470 890 481 999 506 099 531 404 557 974
начисления на ФОТ	131 309 137 874 164 587 172 817 176 894 185 738 195 025 204 776

Подбор персонала осуществляется с учетом следующих требований:

- Наличие профессиональной подготовки и квалификации по специальности;
- Наличие опыта работы на предприятиях стекольной промышленности;
- Коммуникабельность, умение работать с клиентами;
- Знание нормативных документов, регламентирующих работу в сфере обработки стекла.

3.2 Ожидаемые финансовые результаты

Бизнес-план выполнен по методике Минэкономки РФ «Оценка эффективности инвестиционных проектов», с использованием таблиц «Основные исходные показатели», «Расчет необходимых капиталовложений в проект», «Источники финансирования», «Структура себестоимости», «Структура поступлений от реализации продукции и услуг», «Бюджет доходов и расходов», «Бюджет движения денежных средств», «Показатели эффективности инвестиционных проектов».

Назначение экономических расчетов заключается в прогнозировании важнейших финансовых характеристик, используемых в качестве критериев оценки бизнес-планов: чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, срока окупаемости проекта.

Для оценки экономической состоятельности инвестиционного проекта использовался метод учета потоков денежных средств, связанных с реализацией проекта. В процессе экономического анализа бизнес-плана рассматривались следующие виды прихода и расхода денежных средств:

- приход денежных средств включает:

- финансирование капитальных вложений за счет субсидии и собственных средств;
- выручка от реализации продукции;

расход денежных средств включает:

- постоянные издержки (текущие расходы, в т.ч. налоги);
- переменные издержки (производственные расходы, в т.ч. налоги);
- капвложения в основные средства и первоначальный оборотный капитал

Разность между приходом и расходом денежных средств на каждом шаге расчета представляет собой чистый поток наличности проекта.

Экономическая состоятельность бизнес-плана обеспечивается в случае неотрицательности сальдо накопления наличности в течение всего срока жизни проекта, положительной величиной чистого дисконтированного дохода, внутренним уровнем доходности проекта, превышающим процент по альтернативным вложениям (% по депозитным вкладам – 9 %).

WACC выражается процентной величиной и применяется для денежного потока без учета изменений долгосрочной задолженности.

WACC рассчитывается по следующей формуле:

$$WACC = K_s * W_s + K_d * W_d * (1 - T) \quad (1)$$

где,

K_s - Стоимость собственного капитала (%)

W_s - Доля собственного капитала (в %) (по балансу)

K_d - Стоимость заемного капитала (%)

W_d - Доля заемного капитала (в %) (по балансу)

T - Ставка налога на прибыль (в %)

Рассчитаем ставку дисконтирования:

Стоимость собственного капитала (%) принимаем на уровне средней прогнозируемой рентабельности активов (ROI) по проекту в размере 21,6%

Доля собственного капитала (в %) (по балансу) равна 75%

Стоимость заемного капитала (%) равна годовой процентной ставке по привлеченным заемным средствам – 6,5%

Доля заемного капитала (в %) (по балансу) равна 25%

Ставка налога на прибыль (в %) в соответствии с НК РФ – 20%

Подставим значения в формулу (1)

$$WACC = 21,6\% * 0,75 + 6,5\% * 0,75(1 - 0,2) = 16,2 + 3,9 = 20,1\%$$

Таким образом, ставку дисконтирования по проекту принимает на уровне 20%

Результаты экономических расчетов бизнес-плана отображены в следующих выходных таблицах:

Таблица 11 Основные исходные показатели (для расчета инвестиционной привлекательности проекта)

Название	Значение
Горизонт расчета	3 года
Единица изм. финансово-экономических показателей	тыс. руб.
Интервал планирования	квартал
Ставка дисконта	20 %
Амортизация оборудования	Ускоренная

% на стимулирование менеджмента	Увеличение в 1,5 раза ФОТ при выходе на максимальный объем продаж
Оборотный капитал	на 2 месяца

Использование ускоренной амортизации по отношению к объекту основных средств является одним из основных преимуществ такого варианта финансирования.

Среди преимуществ использования метода ускоренной амортизации, следует выделить такие, как:

- снижение налога на прибыль в течение действия лизингового договора;
- возможность выкупа предмета договора по окончании срока действия финансовой аренды по минимальной остаточной цене.

Тем не менее, при оценке экономии средств стоит принимать во внимание тот факт, что изначальная стоимость имущества при покупке основных средств напрямую, является одинаковой. То есть, общая сумма, отнесенная в категорию затрат путем амортизации основных фондов тоже будет одинаковой – как при обычной схеме расчета амортизационных начислений, так и при использовании ускоренной амортизации. Разница в этих двух вариантах заключается только в том, что при ускоренном варианте начисления амортизации это произойдет несколько быстрее.

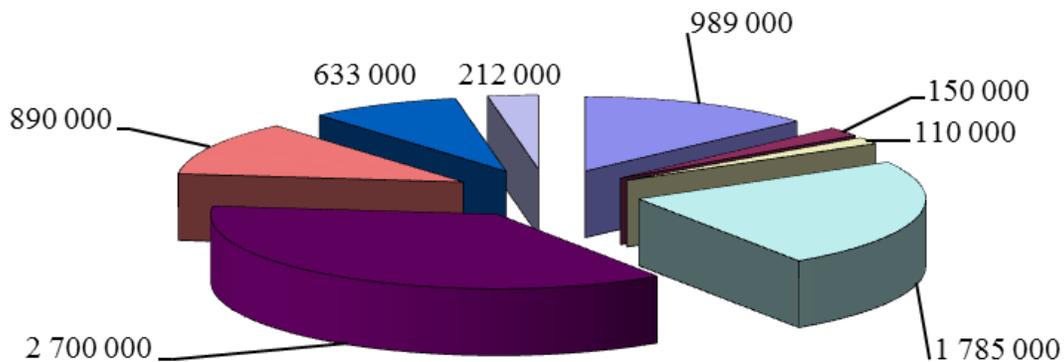
Однако, при завершении соглашения о финансовой аренде, если ее объект полностью списан, амортизация по нему уже не будет включаться в расходы. При обычном варианте начисления амортизации, основные фонды будут амортизироваться.

В процессе использования ускоренной амортизации следует регулярно контролировать общую величину расходов и финансовые результаты деятельности компании. Крупные суммы ускоренной амортизации, начисляемые по объекту лизинга, повышают затраты и могут впоследствии привести к убыткам в период ускоренной амортизации, в особенности при покупке дорогостоящего имущества.

Таблица 12 Расчет суммы первоначальных капитальных вложений на год

Наименование вложений	Сумма, в руб.
Струйный плоттер VersaCAMM VS-640	989 000
Печь моллирования для радиусных фасадов Kb 15138	150 000
Печь моллирования типа KM-2 для фьюзинга	110 000
Прямолинейный станок для обработки facets Enkong мод.«XM351 A»	1 785 000
Автоматический стол для фигурного раскроя стекла Modulinea 352 BCS-R Classic	2 700 000
Kufra 2 1300 автоматическая установка для пескоструйной обработки стекла SCV system	890 000
Продолжение таблицы 12	
Печь для моллирования мод. «ALBA-23M (FUYUAN)»	633 000
Рекламный бюджет	212 000
Итого	7 469 000

Структура инвестиций в руб.



- Струйный плоттер VersaCAMM VS-640
- Печь моллирования для радиусных фасадов Kb 15138
- Печь моллирования типа КМ-2 для фьюзинга
- Прямолинейный станок для обработки facets Enkong мод. "XM351 A"
- Автоматический стол для фигурного раскроя стекла Modulinea 352 BCS-R Classic
- Kufra 2 1300 автоматическая установка для пескоструйной обработки стекла SCV system
- Печь для моллирования мод. "ALBA-23M (FUYUAN)"
- Рекламный бюджет

Рисунок 14- Структура инвестиций

Источниками финансирования инвестиций являются:

Кредит предоставляемый предпринимателям в размере 7 469 000 руб.

Собственные средства предприятия 161 000 руб. на увеличение оборотного капитала (увеличение закупок стекла и зеркал).

Проанализируем затраты, включаемые в себестоимость изделий:

Ускоренная амортизация, разрешаемая для малых предприятий, определяет амортизационный период длиной в 5 лет и составляет для предприятия:

$A = \Phi_c \times (N_a / 100)$, где: А - амортизационные отчисления за год, руб.;

Φ_c - среднегодовая стоимость основных фондов руб. (таб. 1);

N_a - норма отчислений на полное обновление, %;

$N_a = (\Phi_p / (\Phi_p \times T_a)) \times 100$; где:

Фп – первоначальная стоимость основных фондов, руб.;

Та – амортизационный период, лет. Та = 5 лет.

На = 1 451 тыс. руб. в год Амортизация ОС в месяц 121 тыс. руб.

Производство продукции будет осуществляться на арендуемой площади, затраты на аренду составят 217 тыс. руб. в среднем в месяц без учета оплаты коммунальных услуг (плата за коммунальные услуги, в том числе электроэнергия – 158 тыс. руб.).

Сырье для производства закупается по оптовым ценам, затраты на сырье и вспомогательные материалы приведены в таблице 12, доставка осуществляется по договору на оказание транспортных услуг и составляет 3 500 руб. за рейс.

Таблица 13 Переменные издержки в руб. / квартал:

переменные затраты	3 кв 2016	4 кв 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	2019 год
сырье, материалы	1 956 395	2 054 215	2 452 217	2 574 828	2 635 570	2 767 349	3 196 288	3 196 288	3 675 731	4 227 090	18 599 198

Затраты на рекламу и разработку сайта 212 тыс. руб. в течение первого квартала, кроме того, текущая реклама продукции будет осуществляться в интернете на бесплатных форумах, а также по средствам e-mail рассылки.

Таблица 14 Постоянные издержки в руб. / квартал:

Постоянные затраты	3 кв 2016	4 кв 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	2019 год
аренда помещений	353 175	353 175	353 175	353 175	353 175	353 175	388 493	388 493	388 493	388 493	1 553 970

ФОТ с начислениями	489 099	513 554	613 054	643 707	658 893	691 837	726 429	799 072	918 933	1 056 773	4 649 799
коммунальные услуги	410 644	431 176	452 735	475 372	499 140	524 097	550 302	577 817	606 708	637 043	2 548 173
транспорт, связь, прочие	789 000	789 000	789 000	789 000	789 000	789 000	812 670	837 050	862 162	888 026	3 552 106
в т.ч. амортизация	362 850	1 451 400									

Продолжение таблицы 14

Итого	2 041 918	2 086 905	2 207 964	2 261 253	2 300 208	2 358 109	2 477 894	2 602 432	2 776 295	2 970 335	12 304 049
-------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------

Расходы на услуги банка, а также прочие материальные расходы, включены в состав прочих расходов и составят 1 000 руб.

Таблица 15 Налоги в руб./квартал

Налог	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	2018 г.	2019 г.
Соц. платежи	131 309	137 874	164 587	172 817	176 894	185 738	195 025	214 528	246 707	283 713	1 248 337	1 872 505
УСН 15%	11 627	20 774	67 291	79 221	83 249	95 978	56 909	129 032	180 862	241 352	1 176 762	1 765 144

Итого	142	158	231	252	260	281	251	343	427	525	2 425	3 637
	935	648	878	038	143	716	934	560	569	065	099	649

На предприятии применяется упрощенная система налогообложения (УСН), 15 % от чистого дохода (прибыли). Задолженность по кредитам - отсутствует, задолженность по оплате аренды - отсутствует

Таблица 16 План прибыли (БДиР - бюджет доходов и расходов)

Показатель в руб.	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	2018 год	2019 г.
Выручка от реализации	4 075 823	4 279 614	5 108 785	5 364 224	5 490 771	5 765 310	6 053 575	6 658 933	7 657 772	8 806 438	67 557 662	2 814 903
Себестоимость	3 998 313	4 141 120	4 660 181	4 836 081	4 935 778	5 125 458	5 674 182	5 798 720	6 452 026	7 197 425	60 961 917	2 540 079
УСН 15 %	11 627	20 774	67 291	79 221	83 249	95 978	56 909	129 032	180 862	241 352	989 362	41 223
Сальдо доходов и расходов	2 119 428	2 225 399	2 656 568	2 789 397	2 855 201	2 997 961	2 857 287	3 462 645	3 982 042	4 579 348	34 839 413	1 451 642
Прибыль	77 510	138 494	448 604	528 143	554 993	639 852	379 394	860 213	1 205 747	1 609 013	6 595 746	274 823

Продолжение таблицы 16

Чистая прибыль	65 884	117 720	381 314	448 922	471 744	543 874	322 485	731 181	1 024 885	1 367 661
ТБ (порог рентабельности в %)	3 926 765	4 013 278	4 246 085	4 348 564	4 423 476	4 534 826	5 249 774	5 004 676	5 339 028	5 712 183
ЗФП (запас финансовой прочности бизнеса)	3,80%	6,64%	20,32%	23,36%	24,13%	27,13%	15,31%	33,05%	43,43%	54,17%

Маржинальная рентабельность продукции.

MP = 108, 33 %.

Определим точку безубыточности – (объем продаж, при котором прибыль равна 0).

$Tб = Z_{пост} / (1 - Z_{пер.} / Выр)$, где Тб – точка безубыточности, Zпост – постоянные затраты по производству и реализации руб. в квартал, Z пер. – переменные затраты в квартал, Выр – выручка от реализации в квартал, Точка безубыточности (пороговая выручка) для 2015 года 4,5 млн. руб. в квартал.

Основными интегральными показателями эффективности проекта являются: период окупаемости проекта (DPP); чистый приведенный доход (NPV); внутренняя норма рентабельности (IRR).

Период окупаемости проекта (DPP) отражает срок окупаемости проекта, то есть время, за которое поступления от производственной деятельности предприятия покроют затраты на инвестиции и достаточно хорошо характеризует риск проекта. Для данного проекта показатель DPP рассчитан с помощью компьютерных электронных таблиц MS EXCEL.

Таблица 17 Расчет окупаемости инвестиций (БДДС)

Показатель в руб.	3 кв. 2016	4 кв. 2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019
Приток ДС	4 075 823	4 279 614	5 108 785	5 364 224	5 490 771	5 765 310	6 053 575	6 658 933	7 657 772	8 806 438	11 448 370

Продолжение таблицы 17

	3	3	4	4	4	4	5	5	6	7	8
Отток ДС (текущие затраты+амортизация)	647 089	799 043	364 621	552 453	656 177	858 586	368 240	564 901	632 888	438 777	926 533
ДС от основной деятельности	428 734	480 570	744 164	811 772	834 594	906 724	685 335	1 094 031	1 024 885	1 367 661	2 521 837
Инвестиции	7 469 000										
ДС от основной и инвестиционной деятельности	-7 040 266	480 570	744 164	811 772	834 594	906 724	685 335	1 094 031	1 024 885	1 367 661	2 521 837
с уч. Дисконтирования 20% год	-7 040 266	457 686	674 978	701 239	686 623	710 442	511 407	777 508	693 682	881 607	1 548 189

ДС от основной и инвестиционной деятельности	-7	-6	-5	-5	-4	-3	-3	-2	-1	-945 603
	040	582	907	206	519	809	297	520	826	095 095
накопительным итогом	266	580	602	363	740	299	891	383	701	

Чистая приведенная стоимость NPV (чистый дисконтированный доход).

Чистая приведенная стоимость равна дисконтированной стоимости будущих прибылей за вычетом приведенной стоимости инвестиционных затрат. Для эффективных проектов NPV должен быть положительным:

NPV = 603 095 руб.



Рисунок 15- Срок окупаемости инвестиций

Интегральный показатель NPV дает оценку предложения об инвестиции, с использованием общей базы для сравнения. Исходя из показания NPV (больше нуля) можно сказать, что данный проект достаточно эффективен и может представлять интерес для инвестирования.

Внутренняя норма рентабельности IRR. Этот показатель рассчитывает норму дисконта, для которой дисконтированная стоимость чистых поступлений от проекта равна дисконтированной стоимости инвестиций. Для данного проекта показатель IRR рассчитан с помощью компьютерных электронных таблиц MS EXCEL методом подбор параметров, используя дисконтированные суммы, приведенные к будущему периоду:

IRR = 23 % превышает требуемый уровень доходности 20 %

В связи с конкуренцией на рынке, следует отметить возможность:

- повышения отпускных цен на сырье, что может отрицательно отразиться на конкурентоспособности продукции и сбыте;
- снижение платежеспособности предприятий и населения.

Сильные стороны проекта:

- большой опыт работы инициатора проекта в мебельной промышленности, в сфере организации и управлении;
- наличие запаса финансовой прочности проекта, возможность использования гибкой ценовой политики;
- создание новых рабочих мест в случае развития проекта (увеличение мощности в 2- 3 раза за счет реинвестиций);
- клиентоориентированный маркетинг.

Слабые стороны: высоко конкурентный рынок.

В таблице проведена оценка основных проектных рисков и направления их нивелирования.

При оценке экономической эффективности проекта расчет дисконтирования денежного потока не выполнялся в силу того, что проект не носит коммерческого характера, являясь в первую очередь социальным, и, соответственно, вариант альтернативного вложения средств с учетом экономического риска является для проекта неправомерным.

В рамках принятой методики расчета проведен анализ чувствительности проекта по следующим показателям:

- цена реализации услуг санатория;
- уровень операционных издержек;
- уровень цен на продукты питания;
- зарплата персонала.

Расчет изменения объема чистого приведенного дохода по проекту представлен в Таблице 18. Графически материал представлен на рис.12.

Таблица 18 Анализ чувствительности, тыс. руб.

Фактор вариации NPV	-20%	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%	20%
Цена реализации	-15 931	-7 517	863	9 248	17 621	25 996	34 379	42 759	51 153

Уровень операционных издержек	19 061	18 698	18 334	17 984	17 621	17 258	16 894	16 531	16 180
Уровень цен	21 177	20 295	19 399	18 504	17 621	16 725	15 842	14 946	14 062
Зарплата персонала	30 407	27 204	24 001	20 812	17 621	14 427	11 232	8 034 4 835	

Image not found or type unknown



Рисунок 16- Анализ чувствительности проекта, тыс. руб.

При анализе чувствительности по критерию чистого приведенного дохода с изменением указанных параметров от -20% до +20% показатель сохранил положительное значение во всех случаях кроме параметра «цена реализации». Положительное значение NPV приближается к нулю при снижении цен на 12%. Данный аспект характеризуется как существенный фактор риска. Однако с учетом указанных в соответствующем разделе (п.3.5 «Ценообразование») принципов ценообразования, можно считать, что в расчет приняты минимальные конкурентоспособные цены и необходимости их фактического снижения не возникнет. В целом можно говорить о высоком запасе устойчивости проекта при изменении рыночной ситуации по учтенным в анализе чувствительности параметрам.

Таблица 19 Оценка основных проектных рисков

Риск	Вероятность	Источник	Возможные решения в случае реализации
------	-------------	----------	---------------------------------------

Увеличение материальных затрат на изготовление единицы продукции	Низкая, менее 50% (новое оборудование, грамотная организация технологического процесса, отечественное сырье)	Рынок сырья	Дифференциация поставщиков сырья
Снижение объемов реализации	Низкая, менее 50% (наличие качественной продукции, и конкурентоспособных цен)	Снижение платежеспособности населения Появление новых конкурентов	Применение прогрессивных стратегий продаж Последующая диверсификация производства

Таким образом, проект имеет как высокие показатели социальной и экономической эффективности, так и высокий уровень устойчивости по отношению к изменениям факторов внешней среды.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для правильного принятия решения инвестором о том вкладывать ли средства в то или иное предприятие необходимо тщательно составить и подготовить инвестиционный проект, определяющий цель, которую стремится достичь фирма, стратегию предпринимательской деятельности в совокупности со сроками достижения цели.

Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления капитальных вложений, при этом необходима проектно - сметная документация, а так же описание практических действий по реализации инвестиций.

Инвестиционный проект тесно связан с таким понятием как инвестиционный риск, т.к. полнота и достоверность представленной в нем информации о предприятии в значительной степени снижает видимый инвестору риск. Таким образом под

инвестиционным риском понимается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь (снижения прибыли, доходов, потери капитала и т.п.) в ситуации неопределенности условий инвестиционной деятельности.

Инвестиционные проекты имеют разнообразные формы и содержание. Инвестиционные решения, рассматриваемые при анализе проектов, могут относиться, например, к приобретению недвижимого имущества, капиталовложениям в оборудование, научным исследованиям, опытно-конструкторским разработкам, освоению нового месторождения, строительству крупного производственного объекта или предприятия. Разработка любого инвестиционного проекта может быть представлена в виде цикла, состоящего из четырех фаз: прединвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной, ликвидационно-аналитической.

Разработка проекта - это создание модели, образа действий по достижению целей проекта, осуществление расчетов; выбор вариантов, обоснование проектных решений. Главное в разработке инвестиционного проекта - это подготовка развернутого Технико-экономического обоснования, являющегося основным документом, на основании которого принимаются решения об осуществлении проекта и выделения инвестиций под этот проект.

Результатом прединвестиционной стадии является развернутый бизнес-план инвестиционного проекта. В самом общем смысле под бизнес-планом понимается документ, содержащий в структурированном виде всю информацию о проекте, необходимую для его осуществления.

При оценке эффективности инвестиционного проекта исходят из той информации о проекте, которая содержится в проектных материалах, принимая ее обычно как полную, точную и достоверную. При экспертизе или анализе проекта задача обратная - выяснить, насколько полна, точна и достоверна приведенная в этих материалах информация (включая и информацию о параметрах проекта, его реализуемости и связанном с ним риске).

Оценка и экспертиза инвестиционных проектов производится обычно при их разработке или экспертизе для реализации трех типов задач:

- оценка конкретного проекта;
- обоснования целесообразности участия в проекте;

- сравнения нескольких проектов (вариантов проекта) и выбор лучшего из них.

Для внедрения инноваций в производство, торговую деятельность и другие виды труда и услуг используют различные технологии, которые впоследствии стали называть инновационными. Инновации необходимо внедрять поэтапно, так как предприятие и его работники могут выдержать лишь ограниченное число изменений.

Современные дизайнеры и конструкторы мебели предпочитают стекло как модный и достаточно оригинальный по своему набору свойств материал, который можно использовать для изготовления дорогой элитной мебели, а также мебели среднего ценового диапазона. Высокая конкуренция и развитый интерес к высокохудожественным дизайнерским интерьерам вызывает устойчивый спрос на продукцию предприятия.

Знание всех тонкостей обработки и резки стекла, в т.ч. зеркал, делает ООО «Владимирстекло» надежным партнером для мебельных фирм и предприятий, использующих стеклообработку.

В составе коллектива фирмы работают профессиональные художники-дизайнеры по стеклу и зеркалам, которые, зная технологию производства и имея нестандартный подход к конструированию, проектируют, изготавливают уникальные изделия, которые можно отнести к художественным.

Квалифицированный персонал готов внедрять инновационные технологии обработки стекла и зеркал.

Социальная значимость проекта заключается в том, что реализация данного проекта позволит повысить уровень конкуренции на рынке, что приводит к снижению равновесных цен, удовлетворение потребностей жителей области в качественной и относительно недорогой продукции.

Проект предусматривает внедрение новых инновационных технологий изготовления, обработки декоративного и художественного безопасного стекла триплекс, обработки кромки стекла. Резка стекла с последующим нанесением тонирующей пленки можно выделить в особый ряд услуг, имеющих энергосберегающий эффект. Она (пленка) защищает от ультрафиолетового излучения, так как имеет коэффициент поглощения до 99%. Тонированные стекла окон и дверей защищают весь интерьер помещения от выгорания, создают эффект односторонней видимости, отражают солнечные лучи. Не менее важной функцией этого покрытия является препятствие снятию из помещений информации

оптическим и акустическим способом. Тонированные пленкой стекла защищают помещения от нагрева, снижая летом расходы на кондиционирование в несколько раз. Внедрив уникальную технологию, мы поможем потребителю, избавиться от следующих сомнений: в индивидуальности изделия; в ударопрочности изделия; в безопасности изделия.

Таким образом, для реализации данного проекта необходимо привлечение инвестиций для внедрения новых технологий производства: основные средства (7 257 000 руб.) и первоначальный рекламный бюджет (212 000 руб.).

Основные результаты успешной реализации проекта заключаются в выходе на самофинансирование в начале реализации проекта, окупаемость инвестиций - 3 года.

Представленный анализ рисков свидетельствует о низкой вероятности влияния негативных факторов на деятельность предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия / Под ред. проф. Н.П. Любушина. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2015. - 471с.

ISBN: 978-5-85971-745

1. Артеменко В.Г., Белендир М.В. Финансовый анализ. - М.: ДИС, 2013. - 128 с. ISBN: 5-222-09798-6
2. Байкина С.Г. Учет и анализ банкротств: учебное пособие / - 2-е изд. - Москва: Дашков и К, 2011. - 218 с. ISBN: 978-5-394-00045-4
3. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ. - М.: ТК Велби, Проспект, 2013. - 344 с. ISBN: 5-482-00022-2
4. Балдин К.В., Белугина В.В., Галдицкая С.Н., Передеряев И.И. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: Учебное пособие. 2-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. - 376 с. ISBN: 9785394013362
5. Бердникова Т.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М.: КноРус, 2013. - 217 с. ISBN: 978-5-16-000487-4
6. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. - М.: Банки и биржи, ИО «ЮНИТИ», 2014.-315 с. ISBN: 978-5-85971-872

7. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. - Киев: Ника-Центр, Эльга, 2015. - 711 с. ISBN: 5-901620-60-7, 966-521-248-6
8. Бондарь Н.П. Эффективное управление фирмой: современная теория и практика. - СПб.: Бизнес-Пресс, 2015. - 230 с. ISBN: 5-222-09798-6
9. Бороненко С.А., Маслова Л.И., Крылов С.И. Финансовый анализ предприятий. - Екатеринбург: Изд. Урал. гос. университета, 2014. - 340 с. ISBN: 5-222-09798-6
10. Бочаров В.В. Финансовый анализ. - СПб.: Питер, 2014. - 240 с. ISBN 978-5-469-01726-4
11. Бреславцева Н.А., Сверчкова О.Ф. Банкротство организаций:

основные положения, бухгалтерский учет: Учебное пособие. – Ростов н/Д, Феникс 2013. – 160 с. ISBN: 5-222-09798-6

1. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. - СПб.: «Издательский дом Герда», 2009. - 185 с. ISBN 978-5-390-00234-6.
2. Васильев Ю. В. Теория управления. М.: Финансы и статистика, 2015. - 606 с. ISBN 5-98118-131-1.
3. Васильева Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ. - М.: КНОРУС, 2013. - 430 с. ISBN 978 - 5 - 85971 - 579
4. Веснин В. Р. Менеджмент в вопросах и ответах. М.: Инфра-М, 2015. - 173 с. ISBN 5-279-02984-4
5. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: - М.: Т.К. Велби, Изд-во Проспект, 2012. - 360 с. ISBN 5 - 279 - 02983 - 1.
6. Гражданский кодекс российской федерации №51-ФЗ от 21.10.1994 Часть 1 - 4 // Справочно-правовая система Консультант Плюс, 2010
7. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. - М.: Дело и сервис, 2013. - 336 с. ISBN: 5-222-09798-6
8. Жарковская Е. П., Бродский Б. Е. Антикризисное управление: Учебник. – М.: Омега-Л, 2015. ISBN: 5-232-01128-6
9. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014. - 645 с. ISBN 2-266-11156
10. Керимов В. Э. Управленческий учет в организациях и предприятиях потребительской кооперации. – М.: Дашков и Ко, 2015. - 480 с. ISBN 2-266-597635
11. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: ФиС, 2014.-75 с. 5-279-02984-4

12. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2014 N 6-ФКЗ и от 30.12.2014 N 7-ФКЗ) // Справочно-правовая система Консультант Плюс, 2010
 13. Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2015. - 576 с. ISBN 2-13-045010-5
 14. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 514 с. ISBN 5-85177-014-7
 15. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки.- М.: ИКЦ «Дис», 2013.- 320 с. ISBN 978-5-7695-4902
 16. Кукукина И.Г. Астраханцева И.А. Учет и анализ банкротств - М.: Финансы и статистика, 2014. - 301 с. ISBN 978-5-94802-040-2
 17. Курошева Г. М. Теория антикризисного управления предприятием: Учебное пособие. - СПб.: Речь, 2014. 150 с. ISBN 978-5-392-01762-1
 18. Маркарьян Э. А., Герасименко Г. Г. Финансовый анализ. - М.: Приор, 2014. - 321 с. ISBN 978-5-91180-733-7
 19. Новосёлов Е.В., Романчин В.И., Тарапанов А.С., Харламов Г.А.. Введение в специальность «Антикризисное управление»: Учебное пособие. М.: Дело, 2012. - 176с. ISBN 978-5-9916-0915-9
 20. Попова В.М Ляпунова С.И. Бизнес-планирование М.: Финансы и статистика, 2011. — 672 с. ISBN 978-5-394-00720-0
 21. Румянцева Р.О., Учет и анализ банкротств: Учебное пособие, Благовещенск, 2011-243 с. ISBN 978-7695-5743-9
 22. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 479 с. ISBN: 5-222-09798-6
 23. Учет и анализ банкротств: Учебное пособие /кол.авторов/. - М.: КНОРУС, 2009. - 224 с. ISBN 978-5-7695-5443-8
 24. Фасхиев Х. А., Крахмалева А. В., Сафарова М. А. Бизнес - планирование. Набережные Челны: ИНЭКА, 2013. - 274 с. ISBN 978-5-9916-0681
-
1. По материалам статьи «Анализ основных тенденций на мировом и российском мебельных рынках» http://www.logistics.ru/9/2/i20_1051.htm) [↑](#)
 2. По материалам статьи «Корпусная мебель: технологии, материалы фурнитура» http://www.lam-dsp.ru/korpusnaja_mebel.php [↑](#)