

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

В рыночной экономике люди не смогут добиться успеха, если не будут конкретно и продуктивно планировать работу, регулярно собирать и накапливать информацию:

-о состоянии целевых рынков;

-состояние конкурентов;

-собственные возможности.

При многообразии форм бизнеса имеются некоторые условия, применяются почти во всех отраслях работы для разных предприятий. Нужные для того, чтобы вовремя подготовиться и обойти возможные трудности, тем самым уменьшить риск в достижении успеха.

Главное преимущество бизнес-планирования заключается в том, что правильно оформленный бизнес-план показывает шанс развития фирмы.

Актуальность этой темы, заключается в том, что данная тема имеет рыночную целенаправленность, так как подготовка бизнес-плана, как проекта организации позволит доказать всю продуктивность инвестиций новой компании.

Цели моей курсовой работы состоит в том, что:

-Определить правильные направления работы фирмы;

-Обосновать теоретические стороны бизнес-плана;

-Рассказать про выбранную фирму (ПАО «Карачаровский механический завод»);

-Оценить материальное и финансовое положение фирмы;

Задачи курсовой состоят в:

-Определении конкретных направлений деятельности компании, целевых рынков;

-Выборе состава и определении показателей продукции, которая будет предложена потребителям, а также в оценке производственных и торговых

издержек по созданию продукции и реализации.

Объектом моей курсовой работой является ПАО «Карачаровский механический завод». Предмет исследования: процесс разработки бизнес-плана ПАО «Карачаровский механический завод». Методы исследования: в работе использованы такие метод, как сравнительный анализ.

ГЛАВА 1. ПОНЯТИЕ И ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие бизнес плана, проекта и предприятия

Есть несколько бизнес-планов:

Бизнес-план – это глобальное подтверждение проекта и среды, в которой он осуществляется, а также оценка эффективности методов управления, помогает достижению целей.

Также в бизнес-плане отражают информацию о организациях, грузах, товарах. По-другому, бизнес-план должен отражать результаты планирования. Этот документ также можно назвать стратегическим планом создания резюме. Потребности в финансах, их предрасположенность и для каких целей они необходимы: краткое описание бизнеса и его клиента, что бизнес делает с бизнесом конкурентов.

Важное доверие в бизнесе называется выпиской из финансовых предложений.

Цели и задачи: анализ идей, основные принципы.

Характеристики отражают изменчивость качества плана, можно использовать следующий список: товар, описание продукции или услуг и их применение, отличительные качества и уникальность, технология и квалификация, важные в бизнесе, лицензии или патентные права, потенциал.

Анализ – это метод, инструмент (средство), механизм, мыслительная операция; в педагогической деятельности анализ является системообразующим механизмом: с него начинается и им же заканчивается.

Цель анализа – изучение, сравнение, оценка результатов педагогической деятельности, педагогического процесса, а также определение путей

совершенствования дальнейшей деятельности.

Основные задачи анализа основных средств - определение обеспеченности организации и ее структурных подразделений основными фондами, оценка уровня их использования по обобщающим или частным показателям, установление причин их изменения, изучение степени использования производственной мощности организации и оборудования, выявление резервов повышения экстенсивности и интенсивности использования основных средств, анализ влияния эффективности использования основных фондов на основные технико - экономические показатели. Анализ традиционно начинают с оценки динамики (как в стоимостном, так и в натуральном выражении) основных фондов, оценки их структуры, а также сравнения показателей, характеризующих эффективность их использования за различные периоды времени.

Бухгалтерская отчетность позволяет достаточно подробно проанализировать наличие, состояние и изменение важнейшего элемента производственного потенциала организации- ее основных средств.

Маркетинговый план для того, чтобы вероятные клиенты превратились в реальных, маленькой организации нужно иметь план маркетинга. В данном разделе нужно рассчитать и описать основное начало плана маркетинга: конкурентные достоинства услуги; образование цены; схему сбыта товаров и услуг; рекламу; методы усиления продаж; формирования имиджа.

Производственный план: представление технологического процесса. План производственных потоков. Определение поставщиков продукции.

Расчёт прямых, так же переменных, издержек: затраты на материалы; сдельная заработная плата; оплата электроэнергии и топлива, взятая на одну продукцию; определение наличия у организации нужных ресурсов.

Расчёт постоянных затрат: зарплата рабочих и вспомогательного персонала; аренда места; затраты на маркетинг; сглаживание сооружений, всего оборудования, инструментов, так же спецприспособлений.

Сотрудники управления: базовый состав, справочник по составу, быстрые допуски по плановым количествам и штатному расписанию.

Объем необходимых ресурсов: все требуемые средства, сроки возвращение средств;

Основные моменты финансового плана и оценки рисков: общий объем продаж, самодостаточность и так далее, риск и как его можно избежать.

Подробный финансовый план: прогноз общих продаж, анализ схожести (ежемесячно до первого года, а затем ежеквартально), хороший баланс.

Проект – это в первую очередь работа, план и другие задачи, настроенные на создание нового товара. Выполнение проекта составляет проектную работу.

Она включает: проведение мероприятий по управленческой деятельности. Получается на основе использования, также, принципов и методов организации проектом, являющегося фрагментом системы менеджмента, всесторонний для разрешения разных задач, разработка товара для заказчиков.

Продуктами могут быть: факты маркетинговых исследований, проектно-конструкторская документация.

Пакет документации называется проектом. Он назначен для разработки устройства, его применения, ремонта, окончания, также для проверки или воспроизведения промежуточных и окончательных решений, на основе которых он был начат.

Решение внутренних задач: рост качества товара, повышение рентабельности труда, развитие финансовых потоков и др.

Проекты могут быть объединены в несколько проектов для достижения одного результата. Портфель проектов может состоять из нескольких программ.

Предприятие - самостоятельный, организационно-обособленный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который получает, продаёт товары, выполняет работы, оказывает услуги.

В современных условиях предприятие является основной частью в рыночной экономике, поскольку именно на этом уровне создаются нужные обществу услуги.

Предприятие, как юридическое лицо, имеет право заниматься любой работой, не запрещенной законом и решающей целям создания предприятия, предусмотренным в уставе.

Предприятие имеет свой баланс, расчетные счета в банках и кассовые счета, печать со своим наименованием.

Числящийся на балансе предприятия имущественный комплекс, используется им для выполнения предпринимательской деятельности.

Включает в себя: имущество, используемое для этой работы, в том числе: земельные участки, здания, сооружения, автомобильные дороги и железнодорожные пути, оборудование, инвентарь, материалы, продукцию, права, долги, исключительные права, денежные средства на счетах предприятия и в кассе предприятия.

Производственное предприятие правильно называть производством.

1.2 Теоретические аспекты бизнес-планирования

Как правило, процедура планирования послана на выпуск обращений.

Получается, что назначение планирования, состоит в желании вовремя учесть все внутренние и внешние факторы, дающие хорошие условия для деятельности и развития организации.

В работе бизнес-план выполняет всего четыре цели:

Первая цель связана с возможностью осуществления для подготовки тактики бизнеса. Эта функция необходима в период создания фирмы, а также при отработки новых направлений в работе.

Вторая цель - планирование. Она позволяет оценить возможности развития нового распределения работы, держать течение внутри фирмы.

Третья цель позволяет завлекать денежные средства, ссуды, кредиты.

Четвертая цель позволяет привлечь к выполнению планов компании возможных партнеров, которые захотят вложить свои деньги. Решение вопроса о предоставлении капитала возможно лишь с имеющимся бизнес-планом.

Бизнес-план объединяет:

1. Анализ возможностей для начала и увеличения бизнеса;
2. Дает четкий образ о том, каким образом менеджер фирмы будет использовать возможности.

В большей степени бизнес-план используется при оценке рыночных отношений при привлечении партнеров. Бизнес-план может помочь крупным предпринимателям повысить дело с помощью покупки акций.

Важное значение имеет порядок бизнес-плана, который представляет собой нелегкий документ, состоящий из описания компании, ее возможностей, оценку условий бизнеса, данные о развитии организации.

1.3 Оформление бизнес-плана

Среди всех разделов бизнес-плана:

- Титульный лист
- Меморандум о конфиденциальности
- Резюме
- Инвестиционный план
- Маркетинговый план
- Производственный план
- Организационный план
- Финансовый план
- Анализ рисков

Оформление бизнес-плана начинается с подготовки титульного листа. Титульный лист – это то, с чего стоит начать. От его оформления и содержания зависит, захотят ли люди сотрудничать. Что должно быть:

- название компании с контактами, адресом;
- Ф. И. О. владельца;
- кто и когда сделал бизнес-план;
- значимые финансовые показатели – предполагаемая прибыль, окупаемость, размер инвестиций.

Резюме-краткое описание проекта. По этим первым двум страницам инвесторы решают, вкладывать средства или нет. Что писать в резюме:

-Цель проекта.

-Что и где вы собираетесь открывать.

-Миссия.

-Какие задачи будет решать проект.

-Преимущества.

-Целевая аудитория.

-Сколько денег нужно, чтобы открыть свое дело.

-Когда проект окупится.

-Возможные риски.

-Можно не писать или набросать в общих чертах.

Аннотация - Краткая характеристика статьи с точки зрения ее назначения, содержания, вида, формы и других особенностей.

Резюме – это важнейшая часть документа. В этом разделе кратко излагается основная информация о проекте, его концепция и возможные перспективы. Все специалисты сходятся во мнении о том, что именно от резюме во многом зависит, получите ли вы желаемые инвестиции, или же ваш план не будет принят всерьез.

Ввиду огромной важности этой части, большинство экспертов рекомендуют писать ее уже после завершения работы над другими разделами, ведь только так вы сможете оперировать уже проделанными расчетами и рентабельными данными по вашему проекту.

Цели. В этом пункте следует детально разъяснить поставленные, перед проектом цели. Конечно, основной целью любой коммерческой деятельности является получение прибыли, но этого недостаточно для составления успешного резюме в бизнес-плане.

К примеру, как цель, можно обозначить достижение выхода товара на Европейский рынок или расширение производства с выходом за границу. Благотворительная

деятельность, льготные программы для сотрудников компании, выход на рынок ценных бумаг — все это также рекомендуется указать в целях.

Маркетинговый план — одна из важных частей плана компании. Процесс планирования маркетинга должен осуществляться как часть общего процесса планирования и составления бюджета фирмы. Без маркетинговых исследований наладить бизнес-процесс невозможно. Вы должны знать, кому адресована ваша продукция, кто ваши конкуренты, насколько заполнен рынок аналогичными предложениями, каким образом вы будете продвигать товар.

Производственная структура – часть общей структуры, состоящая только из тех взаимосвязанных подразделений, которые участвуют в процессе производства.

Производственная компания – это форма бизнеса, при которой основной целью является производство того или иного товара. Чаще всего производственные компании не занимаются продажей выпущенных изделий, эту функцию берут на себя торговые предприятия.

Финансовое состояние предприятия – это совокупность показателей, отражающих его способность погасить свои долговые обязательства. Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества предприятия, контроля за его использованием. Финансовое состояние предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью их использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия и поэтому определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

Финансовое состояние предприятия – это совокупность показателей, отражающих его способность погасить свои долговые обязательства. Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества предприятия, контроля за его использованием.

Финансовый анализ выполняется для того, чтобы принять обоснованные управленческие решения.

На предприятиях проводится как внешний, так и внутренний анализ:

-внутренним анализом занимаются сотрудники компании, используя более широкую базу и большую степень детализации, чаще всего данные внутреннего финансового анализа не предоставляются общественности и могут быть достаточно специфическими, в них отражаются не только результаты, но и механизмы, которые к ним привели;

внешний анализ выполняется сторонними специалистами, представляющими интересы как бизнеса, так и контролирующих органов, научных организаций; целью проведения внешнего анализа являются: определение степени рисков вложений капитала в предприятие, прогнозирование возможной доходности инвестиций, конкурентоспособности фирмы; отчеты максимально формализованы.

ГЛАВА 2. ПАО «КАРАЧАРОВСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД»

2.1 Резюме и история предприятия

ОАО «Карачаровский механический завод» в течении почти пятидесяти лет обеспечивает строительный комплекс Москвы и регионов различными средствами механизации, башенными кранами, лифтами, мобильными грузопассажирскими подъемниками, нестандартным технологическим оборудованием для оснащения домостроительных комбинатов, инженерным оборудованием для зданий и территорий. Основным производством является лифтовое производство.

ОАО «Карачаровский механический завод» крупнейшее предприятие по производству лифтов, составляющих более 80% общего объема выпускаемой продукции.

Завод оснащен необходимым станочным парком, сборочным и испытательным оборудованием и способен выпускать до 6 тысяч различных типов лифтов в год.

На сегодняшний день лифты с маркой КМЗ успешно эксплуатируются на таких объектах, как гостиничные комплексы «Измайлово», «Салют», «Университет», административных зданиях: Моспромстройматериалы, банк «Балчуг», Центральный банк России, Останкинская башня и др.

В настоящее время завод выпускает 20 типов пассажирских и специальных лифтов различных модификаций и эстетических требований.

С начала строительства в Москве уникальных зданий из «бетона и стекла» на заводе расширяется производство строительных металлоконструкций и изделий, в том числе: навесные крупногабаритные стеновые панели, витражи, перегородки, опорные конструкции, подвесные потолки, художественно-декоративные конструкции, стеклодвери.

Такие изделия были поставлены на многие уникальные объекты Москвы. Они украшают сейчас: аэропорты Внуково и Шереметьево; Кремлевский дворец съездов, Останкинский телецентр; институты Гидропроект, Стали и сплавов, имени Вешневского; Цирк на проспекте Вернадского; гостиницы: Россия, Минск, Националь, Спутник, Юность, Салют; кинотеатры: Россия, Октябрь, Мир, Олимпийские комплексы; торговые комплексы: универмаги Москвы, ГУМ, ЦУМ, Московский; выставочные комплексы: Сокольники и Красной Пресне; Третьяковская галерея, сооружения на Поклонной горе, Храм Христа Спасителя. Всего более 150 уникальных объектов были обеспечены продукцией завода.

Наряду с выполнением планов и заданий по выпуску основной продукции завод выполняет большое количество разовых и срочных заказов. В отдельные месяцы портфель заказов достигает по номенклатуре до 100 наименований.

До 1960 года продукция поставлялась только Москве. В настоящее время ее можно встретить в 126 городах СНГ и 26 странах мира.

Предприятие имеет хорошо развитую социальную сферу.

Полное наименование- ПУБЛИЧНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "КАРАЧАРОВСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД"

Сокращенное наименование- ПАО "КМЗ"

Адрес лица109052, Город Москва, Проспект Рязанский, 2

Дирекция по продажам лифтового оборудования

Многоканальный телефон: +7 (495) 252-77-76

Менеджеры по продажам в Москве и МО

+7 (495) 252-77-75 (доб. 1111)

Менеджеры по продажам в регионы России:

+7 (495) 252-77-76 (доб. 6666)

Факс: +7 (495) 252-77-73

E-mail: sales@kmzlift.ru

Реквизиты

ОГРН1027739700724

ИНН7721024057

КПП772101001

Дата присвоения ОГРН 5 декабря 2002 г.

Дата постановки на учёт 29 апреля 2005 г.

Налоговый орган Инспекция Федеральной налоговой службы № 21 по г. Москве

Уставный капитал 89 120,00 р.

Сведения о первичной регистрации

Дата регистрации 20 сентября 1993 г.

Регистрационный номер 026.958

Регистратор Государственное учреждение Московская регистрационная палата

2.2 Финансовые показатели ПАО «Карачаровский механический завод»

Название Цена (руб.)

Стоимость чистых активов (нач.) 483 482 000

Стоимость чистых активов (кон.) 402 948 000

Выручка (нач.) 7 887 917 000

Выручка(кон.) 7 183 547 000

Прибыль(нач.) 152 390 000

Прибыль(кон.) -105 971 000

Основные средства(нач.) 826 269 000

Основные средства(кон.) 839 047 000

Внеоборотные активы (нач.) 2 678 324 000

Внеоборотные активы(кон.) 2 662 622 000

2.3 Организационная структура управления

Высшим органом управления ОАО «КМЗ» является общее собрание акционеров. Годовое собрание акционеров проводится не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года. Проводимые помимо годового общие собрания акционеров, являются внеочередными.

Совет директоров определяет дату проведения собрания и уведомляет или публикует информацию о проведении общего собрания акционеров не позднее, чем за 30 дней до даты его проведения.

2.4 Производственная структура

Производственная структура предприятия должна быть рациональной и не громоздкой. Структурные единицы предприятия – цехи и участки делятся на основные, вспомогательные и обслуживающие.

Основные цехи (цехи основного производства) непосредственно участвуют в процессе изготовления продукции. Они в свою очередь делятся на три группы: заготовительные, обрабатывающие и сборочные.

К заготовительным цехам относятся цехи, создающие различные заготовки, - литейные, кузнечные, прессовые. В обрабатывающих цехах основного производства происходит обработка заготовок и превращение их в детали, к ним относятся цехи механической обработки деталей, термические, гальванические, лакокрасочных покрытий и др. К сборочным относятся цехи, где собираются

сборочные единицы (узлы) и производится, следовательно, окончательная сборка готовых изделий.

Цехи вспомогательного производства оказывают услуги основным цехам, они выпускают необходимую оснастку (инструменты, приспособления и т.д.), изготавливают тару, запасные части для ремонта оборудования и т.д. Они включают инструментальные цехи, где производят инструменты и приспособления, ремонтно-механические ремонт и модернизация оборудования и др.

Обслуживающие хозяйства- это подразделения, которые обеспечивают цехи всем необходимым для осуществления производственного процесса: водой, теплом, электроэнергией, а также сырьем и материалами. К обслуживающим цехам и хозяйствам относятся: подстанция, компрессорная станция, котельная, бойлерная установка, заводские лаборатории и склады. А также машинно-счетные станции, вычислительные центры.

Таблица 1: Техничко-экономические показатели работы ОАО «КМЗ».

Показатели	2017	2018	ТЕМП РОСТА
	год	Год	%
1	2	3	4
1.Среднесписочная численность работников, чел.	3056	3430	112,2
2.Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	480516,5	511249,5	106,3
3.Среднегодовая стоимость оборотных средств тыс. руб..	153645,5	239245	155,7
4.Выручка от реализации, тыс. руб.	731560	1060193	144,9

5. Чистая прибыль, тыс. руб.	24281	19379	79,8
6. Фондоотдача основных производственных фондов, руб.	1,7	2,3	135,3
7. Рентабельность продаж, %.	3,3	1,8	-

2.5 Оценка рентабельности предприятия

Важнейшим показателем, отражающим конечные финансовые результаты деятельности предприятия, является прибыльность (рентабельность).

Под рентабельностью понимается отношение прибыли, полученной за определенный период, к объему капитала, инвестированного в предприятие. Экономический смысл значения данного показателя состоит в том, что он характеризует прибыль, получаемую вкладчиками капитала с каждого рубля средств (собственных или заемных), вложенных в предприятие.

В зависимости от направления вложений средств, формы привлечения капитала, а также целей расчета используют различные показатели рентабельности.

Существует и иная формула расчета данного показателя. Считается, что поскольку в формировании активов участвует как собственный, так и заемный капитал, то в числителе формулы должен быть отражен общий доход, получаемый вкладчиками капитала, т.е. общая прибыль. В данном случае формула принимает вид формулы средневзвешенной цены капитала. Другое ее название - рентабельность совокупных вложений капитала. Этот показатель характеризует прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, вложенного в активы.

В аналитических целях определяется рентабельность как всей совокупности активов, так и оборотных активов.

Инвесторы капитала (акционеры) вкладывают в предприятие свои средства с целью получения прибыли от инвестиций, поэтому с точки зрения акционеров наилучшей оценкой результатов хозяйственной деятельности является наличие прибыли на вложенный капитал. Показатель прибыли на вложенный акционерами капитал (собственниками) капитал, называемый также рентабельностью

собственного капитала.

Имея ввиду особую важность данного показателя для оценки финансового положения предприятия, следует обратить внимание на способ его расчета. Числитель формулы представляет собой прибыль собственников, иными словами, тот конечный остаток, который поступает в распоряжение предприятия после покрытия всех издержек, уплаты процентов, налогов, штрафов, процентов за кредит, относимых на чистую прибыль, и др. В знаменателе отражается капитал, предоставленный собственниками в распоряжение предприятие. Он включает следующие составляющие: уставный капитал; добавочный капитал; фонды и резервы; нераспределенную прибыль.

Прибыль, оставшуюся в распоряжении предприятия, соотносят как с величиной используемого (вложенного) капитала, так и с объемом совершенных за период операций (объемом продаж). Первый способ исчисления позволяет оценить рентабельность капитала, второй-рентабельность продаж, и показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции. Величина данного показателя широко варьируется в зависимости от сферы деятельности предприятия. Объясняется это различием в скорости оборота средств, связанным с различиями в размерах используемого капитала, необходимого для осуществления хозяйственных операций в данном объеме, в сроках кредитования, величине складских запасов и т.д. Длительный оборот капитала делает необходимым получение большей прибыли, чтобы достичь удовлетворительных результатов. Более быстрый оборот капитала те же результаты приносит и при меньшей величине прибыли в расчете на объем реализованной продукции.

Различия в значении показателя рентабельности продаж в рамках одной отрасли непосредственно определяются успешностью управления на конкретном предприятии. Величина показателя рентабельности продаж находится в непосредственной зависимости от структуры капитала предприятия. Очевидно, что при прочих равных условиях рентабельность продаж будет тем меньше, чем значительнее величина задолженности (и соответственно плата за заемные средства).

2.6 Анализ платежеспособности и ликвидности

баланса ПАО «Карачаровский механический завод»

Анализ показателей ликвидности, которые отражают способность предприятия оперативно погасить свои обязательства за счет легкорезализуемых активов, свидетельствует о низком уровне ликвидности предприятия (табл.2)

Таблица 2: Показатели оценки ликвидности баланса предприятия.

Актив	2017	2018	Пассив	2017	2018
	Год	Год		год	год
A1	3672	13450	П1	173021,5	260334
A2	79148	90930	П2	9981,5	11901,5
A3	70825,5	134865	П3	1491	13993
A4	222751,5	234603	П4	191903	187619,5
Баланс среднегодовой	376397	473848	Баланс среднегодовой	376397	473848

Значения показателей, характеризующих ликвидность баланса, позволяют получить следующие соотношения:

$A1 < П1$

$A2 < П2$

$A3 > П3$

$A4 > П4$

Анализ коэффициентов ликвидности также свидетельствуют о недостаточном уровне платежеспособности предприятия. Показатели платежеспособности ПАО «Карачаровский механический завод» приведены в таблице 2.

Коэффициент абсолютной ликвидности «Карачаровского механического завода» очень мал и равен 0,05. Низкий уровень данного показателя говорит о том, что погасить свои обязательства в срочном порядке предприятие не смогло бы. Тот факт, что наиболее ликвидные средства в 2018 году составляли 5% от обязательств предприятия, очевидно свидетельствует о серьезном дефиците свободных денежных средств. В этих условиях текущая платежеспособность предприятия полностью зависит от надежности дебиторов. По сравнению с прошлым годом коэффициент абсолютной ликвидности вырос в 2,5 раза (с 0,02 в 2017 году до 0,05 в 2018 году). На увеличение в 2018 году коэффициента абсолютной ликвидности оказало влияние спроса на продукцию предприятия. Вследствие увеличения поступления денежных средств необходимость в краткосрочных кредитах и займах резко сократилась.

Значение коэффициента уточненной (текущей) ликвидности показывает, что при условии полного погашения дебиторской задолженности, предприятие не может покрыть часть текущей задолженности в ближайшей перспективе. Значение данного показателя в 2018 году равно 0,38, что ниже нормативного значения (≥ 1) и значения прошлого года (0,45). Такое низкое значение данного показателя означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности не покрывают текущие долги предприятия.

Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств показывает, что с учетом запасов у предприятия недостаточно ликвидных средств для выполнения краткосрочных обязательств. В 2018 году этот показатель был равен 0,83, при норме ≥ 2 , хотя в 2017 году он был равен норме. Сокращение величины данного показателя в 2017 году – результат влияния двух разнонаправленных факторов: увеличение оборотных активов на 55,7% при одновременном росте краткосрочных обязательств на 49,2%.

Коэффициент платежеспособности предприятия свидетельствует о том, что у предприятия достаточно собственного капитала для того, чтобы покрыть все свои обязательства (краткосрочные и долгосрочные) всеми своими активами. При нормальном ограничении данного показателя ≥ 2 , в 2018 году у «Карачаровского механического завода» данный показатель был незначительно ниже нормы (1,6), хотя в 2017 году он соответствовал этому ограничению.

Таблица 3: Показатели (платежеспособности) ликвидности.

Показатели	2017	2018	Нормативное значение
	Год	Год	
1	2	3	4
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,05	0,2-0,5
2. Коэффициент уточненной (текущей) ликвидности	0,45	0,38	≥ 1
3. Коэффициент покрытия	2	0,83	≥ 2
4. Коэффициент общей платежеспособности	11,8	1,6	
5. Коэффициент восстановления платежеспособности	0,4	0,5	1,0
6. Коэффициент утраты платежеспособности	0,8	0,6	1,0

2.7 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

В динамике финансовых результатов можно отметить следующие положительные изменения. Прибыль от реализации растет быстрее, чем выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг. Это свидетельствует об относительном снижении затрат на производство продукции. Прибыль от реализации продукции выросла на 117,5% и составила 83119 тыс. руб. Рост прибыли от реализации продукции говорит об эффективности основной деятельности предприятия. Выручка от реализации выросла на 45% и составила 1060193 тыс. руб. Рост выручки получен в результате увеличения себестоимости реализации продукции.

Вместе с тем динамика финансовых результатов отражает и негативные изменения. Опережающими темпами растут операционные расходы (52,9%), внереализационные расходы (65%) при снижении операционных расходов (19,5%), внереализационных доходов (32%). Все это привело к снижению балансовой прибыли на 7,7%. В 2018 году балансовая прибыль составила 33564 тыс. руб.

В результате снижения балансовой прибыли и увеличения на 17,7% обязательных отчислений предприятия чистая прибыль сократилась на 20,2% и составила 19379 тыс. руб

Таблица 4: Показатели, характеризующие результаты финансовой деятельности ПАО «Карачаровский механический завод».

Показатели	Код 2017		2018	Темп роста %
	Стр.	год	Год	
1	2	3	4	5
Выручка от реализации товаров, работ, услуг. (В)	010	731560	1060193	145
Себестоимость реализации товаров, продукции, (С)	020	693347	977074	141
Коммерческие расходы (КР)	030	-	-	-
Управленческие расходы (УР)	040	-	-	-
Прибыль (убыток) от реализации (стр.010-020-030-040) (Пр)	050	38213	83119	217,5
1	2	3	4	5
Проценты к получению	060	-	-	-

Проценты к уплате	070	-	-	-
Доходы от участия в других организациях (ДрД)	080	-	-	-
Прочие операционные доходы (ПрД)	090	15149	12202	80,5
Прочие операционные расходы (ПрР)	100	22827	34899	152,9
Прочие внереализационные доходы	120	7741	5267	68
Прочие внереализационные расходы (Внр)	130	1947	32125	165
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	36329	33564	92,3
Налог на прибыль и иные обязательные платежи (НП)	150	12048	14185	117,7
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода)	190	24281	19379	79,8

2.8 Оценка и анализ рентабельности ПАО

«Карачаровский механический завод»

Данные таблицы 5 позволяют сделать следующие выводы. Предприятие в целом стало хуже использовать свое имущество. С каждого рубля средств, вложенных в его совокупные активы, в 2018 году получено прибыли на 1,82 коп. меньше, чем в 2017 году. Это объясняется прежде всего тем, что в 2018 году снизилась чистая прибыль предприятия.

Замедление оборачиваемости оборотных активов отрицательно сказалось на их рентабельности. В 2018 году рентабельность оборотных активов снизилась по сравнению с 2017 годом почти в два раза и составила 8,1%.

В 2018 году рентабельность продаж ПАО «Карачаровский механический завод» снизилась на 1,5%. Если в 2017 году на единицу реализованной продукции приходилось 3,3 коп. прибыли, то в 2018 году этот показатель снизился до 1,8 коп. На снижение данного показателя оказали влияние следующие факторы:

1. Увеличение себестоимости продукции предприятия на 41%.

2. В 2018 году в средствах предприятия увеличилась доля заемного капитала. Увеличение данного показателя связано с тем, что в 2018 году предприятие увеличило объемы производства, и при нехватке собственных средств, оно было вынуждено прибегнуть к кредитам.

Таблица 5: Показатели рентабельности.

Показатели	2017	2018	Темп
	год	год	роста
			%
1	3	4	5
Выручка от реализации продукции	731560	1060193	144,9
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	693347	977074	141
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов	427971	453004,5	105,8
Общие активы	411272,5	473848	115,2
1	2	3	4

Средняя величина собственного капитала	191903	187619,5	97,7
Средняя величина оборотных активов	153645,5	239245	155,7
Балансовая прибыль	36329	33564	92,3
Чистая прибыль	24281	19379	79,8
Рентабельность продаж, %	3,3	1,8	-
Рентабельность собственного капитала, %	12,6	10,3	-
Рентабельность активов, %	5,9	4,08	-
Рентабельность оборотных активов, %	15,8	8,1	-

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Бизнес-план описывает процесс функционирования фирмы, показывает, каким образом ее руководители собираются достичь свои цели и задачи, в первую очередь повышения прибыльности работы. Хорошо разработанный бизнес-план помогает фирме расти, завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, получать инвестиции и кредитные ресурсы, составлять перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбирать рациональные способы их реализации.

Бизнес-план является одним из основных документов, определяющих стратегию функционирования фирмы. Вместе с тем он базируется на общей концепции развития фирмы, более подробно разрабатывает экономический и финансовый аспект стратегии, дает технико-экономическое обоснование конкретных мероприятий. Реализация стратегии основывается на широких инвестиционных

программах, составленных как целая система взаимосвязанных технических, организационных и экономических изменений на определенный период. Бизнес-план охватывает одну из частей инвестиционной программы, срок реализации которой, как правило, ограничен несколькими годами, позволяющей дать достаточно четкую экономическую оценку намеченным мероприятиям.

Особенностью бизнес-плана как стратегического документа является его сбалансированность по постановке задач с учетом реальных финансовых возможностей фирмы. Чтобы бизнес-план был принят, он должен быть обеспечен необходимыми финансовыми ресурсами. Это в значительной мере определяет характер проектов, которые изучаются при разработке бизнес-плана. Эти проекты должны быть не только инновационными, т. е. отличаться научно-технической новизной, но и достаточно полно проработанными, показывать, какие затраты необходимы на их реализацию и что это экономически даст (какой доход принесет). Степень инновационности и рискованности проекта определяет способы привлечения капитала. В то же время включение самого проекта в бизнес-план становится возможным лишь в том случае, если определены источники его финансирования.

Анализ – одна из общих функций управления экономическими процессами, значимость которой не подвержена влиянию времени и вряд ли может быть переоценена. В той или иной степени, анализом занимаются все, кто имеет отношение к деятельности субъектов хозяйствования. Несмотря на различия в трактовке и наполняемости аналитических процедур в зависимости от вида и объекта анализа, целевых установок, сопутствующих факторов не вызывает сомнения тезис о том, что принятию любого управленческого решения должно предшествовать обоснование.

По результатам выполненного анализа ПАО «Карачаровского механического завода» можно сделать вывод о том, что завод находится в сложном финансовом положении:

- высокая изношенность основных фондов- 60,0% в 2017 году и 58, % в 2018 году;
- кредиторская задолженность завода более чем в три раза превышает дебиторскую;

Вместе с тем наблюдается рост объемов производства и реализации продукции – выручка увеличилась на 44,9%; увеличение имущества предприятия; обновление основных фондов; улучшение использования оборудования – показатель

фондоотдачи в 2017 году был равен 1,7, а в 2018 году – 2,3.

Существующая опасность банкротства - показатели утраты и восстановления платежеспособности ниже нормативных значений - требует в сложившейся ситуации разработки программы мер по выводу завода из кризиса и повышению эффективности деятельности.

Список использованной литературы

Нормативные правовые акты и иные официальные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2.

2. Федеральным законом от 18 июля 2017 года N 160-ФЗ.

Научная и учебная литература

3. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2018.

4. Кузнецова, Е.И. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебное пособие / Е.И. Кузнецова. - М.: Юнити, 2017.

5. Янин, О.Е. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / О.Е. Янин. - М.: Академия, 2019.

6. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Под ред. Колчиной Н.В.. - М.: Юнити, 2018.

7. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2016.

8. Нечитайло, А.И. Экономика предприятия: Учебник / А.И. Нечитайло. - Рн/Д: Феникс, 2017.

9. Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник / О.В. Губина, В.Е. Губин. - М.: Форум, 2017.

10. Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник / П.И. Орлова. - М.: Дашков и К, 2016.

11. Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – М.: ЭКСМО, 2018.

12. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций [Электронный ресурс]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.

13. Соколова, С.В. Экономика организации: Учебник / С.В. Соколова. – М.: Академия, 2019.

14. Ионова, Ю.Г. Финансовый менеджмент / Ю.Г. Ионова. - М.: МФПУ Университет, 2015.

15. Безпалов, В.В. Основы бизнес-планирования в организации [Текст]: учебное пособие / В.В. Безпалов, В.В. Жариков. — Москва : КноРус, 2016

Интернет источники

16.

<https://kartaslov.ru/%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B8/%D0%9E%D0%BB%D1%8C% %D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD% D>

17. https://spravochnick.ru/biznes-planirovanie/zadachi_biznes-planirovaniya/

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ: ГОДОВАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

№ п/п	Содержание показателей	Факт	План
		за 2017 г. тыс. руб.	на 2018 г. тыс. руб.
	Прибыль (убытки) на начало отчетного периода	- 44216,0	-
	Балансовая прибыль от основной деятельности	88049,0	115530,0

1.	Прочие операционные доходы	12201,7	8000,0
	в том числе :		
1.1	выручка (б/с 47 без НДС) от выбытия ОС	1506,3	610,0
1.2	выручка (б/с 48 без НДС)от реализации материалов, МБП, тары	8961,7	7390,0
1.3	Прибыль от получения ОС безвозмездно	86,3	-
1.4	Начисленная арендная плата за имущество, сданное в аренду	1647,4	-
1.5	Прочие доходы	-	-
1.6	Прибыль от непромышленного производства	-	-
2.	Прочие операционные расходы	34898,8	42500,0
	в том числе :		
2.1	остаточная стоимость выбывших ОС и расходы по ликвидации (Дт 47)	816,0	500,0
2.2	себестоимость реализационных (Дт 48)материалов	8277,7	8000,0
2.3	Расходы по сданному в аренду имуществу, в том числе :	930,3	-
а)	Износ	805,6	-

б) э/энергия, тепло, телефон и др.	124,7	-
2.4 НАЛОГИ :	7945,8	7550,0
а) на имущество	6223,2	7500,0
б) на образование	-	-
в) на рекламу	82,6	50,0
г) с продаж	0,07	-
2.5 Услуги сотовой связи	557,2	-
2.6 Дополнительный платеж прибыли в бюджет, скорректированный на учетную ставку ЦБ	608,6	800,0
а) за 4 - ый квартал прошлого года	268,7	-
б) за 1 - ый квартал текущего года	157,0	-
в) за 2- ой квартал текущего года	81,1	-
г) за 3 - ий квартал текущего года	101,8	-
2.7 Размещение твердых бытовых отходов	4,8	-
2.8 Убыток от реализ. ценных бумаг, дисконт	16153,4	16000,0
2.9 Убыток от продажи валюты	19,1	3000,0

2.10	Проценты за пользование кредитами, займами	1225,7	6000,0
3.	Прочие внереализационные доходы	5266,7	100,0
	в том числе :		
3.1	Кредиторская и депонентская задолженность с истекшим сроком давности	302,4	15,0
3.2	Присужденные или признанные должником штрафы, пени, и др. санкции за нарушение договоров	126,6	
	Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году.	-	-
3.3	Прибыль от продажи ценных бумаг	470,3	-
3.4	Курсовая разница	85,1	-
	Прибыль от продажи валюты		
3.5	Прочие поступления	91,2	85,0
3.6	Снятие платежа по аренде земли за 1999г. Согл. Служебной записки фин. отдела.	4191,0	
4.	Прочие внереализационные расходы	32	31 680,0
	в том числе :	125,3	
4.1	Убытки по операциям прошлых лет, выявленные в текущем году	2 405,3	

4.2	Убытки от списания дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности	842,3	-
4.3	Присужденные или признанные организацией штрафы, пени, неустойки и др. санкции за нарушение договоров, а также по возмещению причиненных убытков	425,1	900,0
4.4	Затраты на содержание объектов Соц.Культ.быта	21060,1	21680,0
а)	- п/л «Салют»	8038,8	10400,0
б)	Спорткомплекс, бассейн	1254,9	500,0
в)	Актальный зал	1507,7	1850,0
г)	Поликлиника	6 575,4	6500,0
д)	Оранжерея	187,3	180,0
е)	Музей	173,5	220,0
ж)	Редакция	155,2	220,0
з)	Дом отдыха «Ивушка»	256,4	310,0
и)	Т/б «Сочи»	1839,9	1500,0
4.5	Выполненные услуги Главком	1063,2	

4.6	Суммовые разницы, возникающие при осуществлении расчетов в соответствии с заключенными договорами в рублях в сумме, определенной по официальному курсу валюты	52,7	-
4.7	Пособие по увечью, не принятые внебюджетным фондом	100,5	100,0
4.8	Услуги банка	2926,3	4000,0
4.9	Прочие расходы	4316,8	5000,0
5.	Прибыль до налогообложения	38493,0	491700,0
	Прибыль для налогообложения		
	«+» сумма корректур. по налогу		
6.	Прибыль до налогообложения с учетом льгот	83592,0	
7.	Налог на прибыль	14185,0	11385,0
8.	Штрафы и пени за счет прибыли	17200,0	16000,0
9.	Чистая нераспределенная прибыль	- 37107,0	21785,0