

ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА ПО РАЗВИТИЮ НОВОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «БОЛЬШЕКАМЕНСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ МЕХАНИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВА»

О.В. Недолужко, Ж.Б. Лекеров

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В статье рассматривается бизнес-проект по развитию нового вида деятельности предприятия на примере ОАО «Большекаменское управление механизации строительства». Охарактеризовано финансовое положение предприятия, предложен проект по производству и установке пластиковых профильных конструкций, определены показатели эффективности проекта, подтверждающие экономическую обоснованность предлагаемого проекта.

Ключевые слова: бизнес-план, оконные конструкции, экономическая эффективность, чистый дисконтированный доход, срок окупаемости.

Бизнес-план представляет собой документ, содержащий обоснование действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия. В современных условиях он выступает как объективная оценка собственной предпринимательской деятельности фирмы и в тоже время необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка [2,6]. Таким образом, выбранная тема исследования представляется актуальной .

В связи с актуальностью темы представляется оправданной сформулированная автором цель исследования и задачи, решение которых обеспечило достижение поставленной цели.

Цель проекта состоит в разработке бизнес плана по развитию нового вида деятельности на предприятии ОАО «Большекаменское управление механизации строительства».

ОАО «Большекаменское управление механизации строительства» занимается строительно-монтажными работами промышленного, гражданского, гидротехнического и дорожного объектов, оказанием услуг строительными машинами с обслуживающим персоналом, изготовлением металлоконструкций, и другими видами деятельности. С 2011 года основные технико-экономические показатели демонстрируют положительную динамику.

Основные производственные фонды ОАО «Большекаменское управление механизации строительства» на 2013 год имели сумму 16,1 млн. рублей, основную долю в ней составляли строительная техника и оборудование. Также в наличие имеются свободные помещения, которые сдаются в аренду. С 2011 по 2013 год стоимость основных фондов предприятия увеличилась на 3935 тыс. рублей.

Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 58,34% от полученной выручки. За анализируемый период значения всех показателей рентабельности возросли, что следует рассматривать как позитивную тенденцию.

За 2013 год каждый рубль собственного капитала организации принес 0,25 руб. чистой прибыли. Рентабельность активов выросла на 12,06%. Рентабельность чистого капитала предприятия также возросла. Таким образом, за анализируемый период произошло существенное повышение эффективности деятельности ОАО «Большекаменское управление механизации строительства».

Чистая прибыль за 2013 год составила 6,3 млн. рублей.

Осуществление инвестиционной деятельности на предприятии было связано с модернизацией и капитальным ремонтом оборудования, также предприятием были закуплены новая строительная техника, осуществлен ремонт помещений для сдачи в аренду.

В целях развития коммерческой деятельности и извлечения дополнительной прибыли в ОАО «Большекаменское управление механизации строительства» предполагается создать предприятие по установке пластиковых окон, дверей и остеклению балконов в г. Уссурийск.

В России период 2012-13 гг. охарактеризован ростом отрасли производства и установки пластиковых окон. За короткое время рынок пластиковых окон вышел на интенсивный путь развития. Результаты исследований ведущих консалтинговых компаний России показали, что рынок ПВХ- окон в 2013 году в России показал прирост 4,5 %.

Российский рынок ПВХ еще полностью не сложился, поэтому есть отличные перспективы для инвестирования. Главную роль в успешности создаваемого предприятия принадлежит грамотно разработанной стратегии производства пластиковых окон и металлоконструкций. Руководству следует придерживаться стратегии на всех этапах создания и ведения своего бизнеса. При наличии определенных знаний и навыков, производство пластиковых окон становится не слишком сложным процессом.

По оценке ведущих маркетинговых компаний России, рынок ПВХ- окон первое полугодие 2014 года характеризуется застоем развития, связанным с политическим кризисом в Украине и пересмотром межгосударственных торговых взаимоотношений. Во второй половине

2014 года начало наблюдаться повышение деловой активности в целом и в отрасли. На Дальнем Востоке страны существуют еще не освоенные объемы рынка [3].

Анализируя ситуацию, сложившуюся на рынке предприятий по производству и установке пластиковых окон, необходимо отметить следующее: количество участников рынка пластиковых окон увеличилось, объем потенциальных потребителей остался на прежнем уровне.

В связи с этим необходимо обязательно провести комплекс мероприятий по формированию потребительского мнения, поскольку в сознании граждан в большинстве случаев заказ связан со скоростью выполнения заказа и стоимостью выполнения работ [1].

Необходимы следующие маркетинговые мероприятия для формирования сознания о том, что приобрести данный вид продукции можно непосредственно у производителя:

- приобретение места на баннере рядом с арендуемым офисом;
- расклейка объявлений в подъездах;
- распространение флаеров, брошюр в районе места размещения предприятия;
- создание вывески с запоминающимся логотипом для размещения при входе в офис;
- реклама в специализированных журналах и газетах и на их сайтах с целью охвата специализированной аудитории потребителей;
- создание сайта;
- создание инфраструктуры и условий труда.

Основным методом продвижения продукции можно считать рекламу на телевидении. Но главным конкурентным преимуществом предприятия должно стать качество услуг и окон, а также гарантии на установку. Таким образом, будет иметь место воздействие на клиентский капитал организации, что будет способствовать его увеличению и, как следствие, росту интеллектуального капитала организации [4,5]. Качество услуг — это главный помощник предприятия в борьбе за долю рынка, потому как довольные заказчики будут сами рекламировать продукцию и услуги компании.

Основными потребителями продукции и услуг предприятия являются:

- частные лица — владельцы домов, квартир, коттеджей;
- предприятия и учреждения города.

Для открытия этого предприятия в г. Уссурийск необходимо:

- арендовать помещение под офис и производственную деятельность;
- произвести ремонт и ввод в эксплуатацию этих помещений;
- закупить строительное оборудование и грузовой транспорт;
- нанять офисный и строительный персонал в составе 2 бригад, а также одного инженера со строительным образованием.

Общая численность офисного и производственного персонала составит 8 человек.

Годовой фонд оплаты исходя из должностного оклада составит 2472 тыс. руб., а страховые взносы 741 600 рублей.

Планируется установить низкую отпускную цену на продукцию компании, что должно положительно сказаться на конкурентоспособности и привлечении покупателей.

Финансирование проекта планируется как за счет собственных средств, так и за счет банковского кредита. Планируется инвестировать средства предприятия в размере 1,8 млн. рублей. В банке ОАО «Сбербанк России» потребуется взять кредит в размере 1 млн. рублей на срок 4 года под 14% годовых.

За 4 года общая сумма стоимости кредита составит 311670 рублей, а ежемесячный платеж – 27326 рублей.

Инвестиционные вложения в проект со стороны ОАО «Большекаменское управление механизации строительства» составят 1,8 млн. рублей.

Для продвижения услуг создаваемого предприятия, планируются осуществить следующие действия рекламного характера:

- реклама на телевидении;
- реклама в печатных СМИ;
- наружная реклама;
- распространение объявлений в подъездах жилых домов через почтовые ящики;
- распространение объявлений, флаеров и брошюр.

Итоговая сумма бюджета рекламы за первый год составит 600 тыс. руб. В следующие годы она будет уменьшаться исходя из узнаваемости и загруженности предприятия. Предлагается использовать только продукцию известных и проверенных производителей окон Приморского края, использующих оконный профиль Веко, LG, а также качественную фурнитуру. Кроме того, предлагается уделить особое внимание качеству предоставляемых строительных услуг и предоставлению гарантии на свою работу.

Постоянные расходы на каждый год имеют тенденцию к снижению и оцениваются на уровне 749200 рублей в год. Предполагаемый объем выручки в месяц планируется исходя из общей загруженности строительных бригад и объеме работ выполняемых ими работ.

План затрат на материалы и топливо также формируется исходя из информации о производимых предприятием работах.

Работа предприятия будет зависеть не только от конкурентной среды, но также и от сезона. Зимой объем реализации услуг компании может иметь тенденцию к снижению, что, в свою очередь, может отрицательно сказаться на среднегодовой прибыли предприятия. Выручка за 5 лет

деятельности составит 63,4 млн. рублей, а чистая прибыль 3,22 млн. рублей.

С целью приведения денежного потока к текущему времени используется метод дисконтирования [7]. Ставка дисконтирования методом сложения суммы рисков и безрисковой ставки по межбанковским депозитам составила 24%.

На основании годовых денежных потоков и необходимых вводных данных было произведено их дисконтирование и определен чистый дисконтированный доход, составивший 823 тыс. руб. Срок окупаемости проекта составил 3,4 года, чистая внутренняя доходность – 45%, а индекс рентабельности – 1,45.

Как показывают расчёты, в наибольшей степени на показатели эффективности проекта влияют объём продаж и уровень загрузки предприятия. В целом проект показывает большую доходность при небольших вложениях на первоначальном этапе.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что проект является малочувствительным к изменениям факторов внешней и внутренней среды, а также сохраняет устойчивость при сокращении объёма загрузки производственных мощностей и сокращении объёма реализации, вызванного падением спроса или цен на продукцию и услуги.

Литература

1 Бескорвайная, С.А. Основные аспекты составления бизнес-плана предприятия / С.А. Бескорвайная // Бухгалтерский учет. 2010. № 6. С. 18-24.

2 Горелов Д.В. Общая характеристика алгоритма и принципов оценки качества бизнес-планирования на промышленном предприятии / Д.В. Горелов, И.В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. 2013. № 5. С. 354-360.

3 Маркетинговое исследование «Российский рынок пластиковых окон из ПВХ в 2005-2013 г. и прогноз на 2014-2017 гг.» [Электронный ресурс] // РБК. Исследования рынков. – Режим доступа: marketing.rbc.ru/research/562949979769536.shtml.

4 Недолужко О.В. Анализ понятий инновационной системы и интеллектуального капитала в контексте управления инновационной системой образовательного учреждения / О.В. Недолужко // Глобальный научный потенциал. – 2014. - №9. – С. .

5 Недолужко О.В. Интеллектуальный капитал как элемент управления инновационной системой образовательного учреждения / О.В. Недолужко // Фундаментальные исследования. – 2014. - №3(2). – С. .

6 Черняк, В.З. Бизнес-планирование/ В.З. Черняк, А.В. Черняк. - М.: Юнити-дана, 2010. – 418 с.

7 Шаклеин, И. Практические аспекты бизнес-планирования // Управленческий учет и финансы, 2011. - №2. С. 45-48.