

ЛЕКЦИЯ 4

ПЛАНИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

1. Планирование себестоимости продукции

Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

Планирование затрат на производство осуществляется с целью определения общей величины затрат по предприятию, а также расчета себестоимости единицы продукции. Как известно, планирование является одной из самых важных функций управления, в связи с тем для реализации целей контроля, учета и анализа планирование себестоимости должно быть организовано таким образом, чтобы была возможна группировка затрат.

Основной целью планирования себестоимости является выявление и использование имеющихся резервов снижения издержек производства и увеличение внутрихозяйственных накоплений. Снижая издержки производства в результате сбережения прошлого и живого труда, промышленность добивается, наряду с ростом накоплений, увеличения объема выпуска продукции.

Планы по себестоимости должны исходить из прогрессивных норм затрат труда, использования оборудования, расхода сырья, материалов, топлива и энергии с учетом передового опыта других предприятий. Только при научно-организованном нормировании затрат можно выявить и использовать резервы дальнейшего снижения себестоимости продукции. Плановая себестоимость определяется путем технико-экономических расчетов величины затрат на производство и реализацию всей товарной продукции и каждого вида изделий. В зависимости от характера производства применяется ряд показателей, характеризующих себестоимость продукции.

При выпуске одного вида продукции себестоимость единицы этой продукции является показателем уровня и динамики затрат на ее производство. Для характеристики себестоимости разнородной продукции в планах и отчетах используются показатели снижения себестоимости сравнимой товарной продукции и затрат на 1 руб. товарной продукции.

План предприятия содержит также сводную смету затрат на производство и плановые калькуляции себестоимости отдельных изделий. Показатель затрат на 1 руб. товарной продукции определяется, исходя из

уровня затрат на производство товарной продукции по отношению к стоимости продукции в оптовых ценах предприятия.

Допустим, что государственное плановое задание по объему реализованной продукции составляет 4,35 млрд. руб., а стоимость этой продукции в оптовых ценах - 5 млрд. руб. Следовательно, задание по уровню затрат на 1 руб. товарной продукции составит 87 коп. ($4,35 / 5$).

Показатель затрат на 1 руб. товарной продукции не только характеризует планируемый уровень снижения себестоимости, но и определяет также уровень рентабельности товарной продукции. Его величина зависит как от снижения себестоимости продукции, так и от изменения оптовых цен, ассортимента и качества продукции.

В плане затраты рассчитываются на плановый объем и ассортимент продукции, но фактический ее ассортимент может отличаться от планового. Поэтому плановое задание по затратам на 1 руб. продукции пересчитывается на фактический ассортимент и потом уже сопоставляется с данными о затратах на 1 руб. продукции.

План по себестоимости промышленной продукции составляется по единым для всех предприятий правилам, установленным в инструкциях по планированию, учету и калькулированию себестоимости промышленной продукции. В этих инструкциях содержится перечень затрат, включаемых в себестоимость продукции, и определяются способы калькулирования себестоимости.

Установление общих, единых для всех предприятий правил имеет важное значение для правильного планирования и учета себестоимости продукции. В частности, общим для всех отраслей промышленности является порядок включения в себестоимость продукции только тех затрат, которые прямо или косвенно связаны с производством продукции. Поэтому нельзя включать в плановую себестоимость продукции расходы, не относящиеся к производству продукции, например расходы, связанные с обслуживанием бытовых нужд предприятия (содержание жилищно-коммунальных хозяйств, расходы других непромышленных хозяйств и т.д.), по капитальному ремонту и строительно-монтажным работам, а также расходы культурно-бытового назначения.

Некоторые расходы хотя и учитываются в фактических затратах на производство, однако в силу их особого характера также не могут включаться в плановую себестоимость продукции. К таким затратам относятся разного рода непроизводительные расходы и потери, например обусловленные отступлениями от установленного технологического

процесса производственный брак (потери от брака планируются только лишь в литейных, термических, вакуумных, стекольных, оптических, керамических и консервных производствах, а также в особо сложных производствах новейшей техники в минимальных размерах по нормам, устанавливаемым вышестоящей организацией).

Плановая себестоимость продукции определяется путем соответствующих расчетов технико-экономических факторов. Методическими указаниями определен следующий типовой перечень технико-экономических факторов, обуславливающих снижение себестоимости продукции:

- 1) повышение технического уровня производства;
- 2) улучшение организации производства и труда;
- 3) изменение объема, структуры и размещения производства;
- 4) улучшение использования природных ресурсов;
- 5) развитие производства.

В плане по себестоимости продукции на предприятии, наряду с затратами на 1 руб. товарной продукции, имеются следующие показатели:

- себестоимость отдельных видов продукции,
- себестоимость товарной продукции,
- снижение себестоимости сравнимой продукции.

Планирование себестоимости – неотъемлемая часть процесса планирования на предприятии, в которой участвуют все структурные подразделения компании для полноты отражения всех затрат.

Выделяется несколько этапов планирования себестоимости:

1. планирование изменения суммы затрат, определение величины затрат и расчет плановой себестоимости всего объема производства;
2. распределение продукции, работ, услуг по потребителям;
3. составление смет и калькулирование себестоимости;
4. составление смет на производство новых видов продукции и смет пусковых расходов;
5. подготовка смет общепроизводственных расходов;
6. составление смет транспортно-заготовительных расходов, общехозяйственных и коммерческих расходов;
7. калькулирование себестоимости единицы продукции, расчет себестоимости всего объема производства продукции;
8. составление сметы и свода затрат на производство.

Определение плановой себестоимости отдельных видов продукции служит основой планирования затрат на производство. Плановая себестоимость всей товарной продукции рассчитывается на основе данных об объеме выпуска товарной продукции и плановой себестоимости отдельных видов изделий.

Оценка выполнения плана по себестоимости всей товарной продукции осуществляется с учетом происшедших в течение отчетного года изменений цен на материалы и тарифов на перевозки и энергию. Вся товарная продукция при планировании и учете себестоимости на предприятиях подразделяется на сравнимую и несравнимую.

Сравнимой считается продукция, выпускавшаяся в предыдущем (по отношению к плановому) году, а также изделия с длительным циклом производства, которые выпускались в прошлом году в единичных экземплярах. В состав сравнимой продукции не включаются работы по заказам на сторону, услуги, оказанные своему капитальному строительству, работы по капитальному ремонту и продукция, изготовлявшаяся в опытном порядке.

К *несравнимой* относится продукция, освоенная производством в текущем году.

В плане предприятия определяется задание по снижению себестоимости сравнимой продукции. Оно выражается процентом снижения себестоимости продукции по отношению к прошлому году. Наряду с этим может быть указана и сумма планируемой экономии в результате снижения себестоимости сравнимой продукции.

Порядок разработки себестоимости продукции по технико-экономическим факторам сводится к следующему:

- а) определяются плановые затраты базисного года на 1 руб. товарной продукции по элементам;
- б) рассчитываются затраты на проектируемый объем товарной продукции без изменения ее стоимости, не связанный с увеличением физического объема производства, исходя из планового уровня затрат базисного года на 1 руб. товарной продукции по элементам;
- в) по каждому элементу производится расчет изменения затрат в результате влияния отдельных факторов, предусмотренных проектом плана производства и организационно-технических мероприятий, и всей их совокупности;

- г) определяется себестоимость товарной продукции на прогнозируемый период путем вычитания (прибавления) из затрат на проектируемый объем товарной продукции, определенных, исходя из планового уровня затрат базисного года на 1 руб. товарной продукции, итоговой суммы изменения затрат, обусловленной влиянием технико-экономических факторов;
- д) рассчитываются затраты на 1 руб. товарной продукции прогнозируемого года по элементам и их изменение по сравнению с плановыми затратами базисного года.

2. Бизнес-планирование и технико-экономическое обоснование проекта

Бизнес-план - это именно то, с чего необходимо начинать любой успешный бизнес-проект. Это требуется как для общего увеличения КПД предприятия, так и для развития и планирования повышения отдачи от каждого отдельно взятого сотрудника. И именно для этого составляется бизнес-план, являющийся важнейшим фактором в успешной работе предприятия. В жестких условиях рыночной конкуренции бизнес-план позволяет быстро реагировать на изменения, происходящие как на самом предприятии, так и за его пределами.

Одним из положений, для которых составляется бизнес-план, является привлечение инвесторов на предприятие, но кроме этого он имеет еще массу полезных свойств, которые можно применять и на самом предприятии.

Составление бизнес-плана для внешних целей включает в себя привлечение внимания потенциальных инвесторов, убеждения в получении прибыли от вкладываемых средств и показа высокого уровня организации труда на предприятии, а также раскрывает перед инвесторами возможности предприятия.

Самым лучшим фактором при вложении средств является возможность изучить бизнес-план и по нему определить выгоду от инвестирования в предполагаемый проект, так же инвестор сможет просчитать и риски связанные с проектом.

Бизнес-план является лицом проекта, в котором для инвестора расписаны все положения, при которых вкладываемые средства будут работать наиболее эффективно. Так же инвестор сможет увидеть, при каких условиях возможны риски для вкладываемых инвестиций.

Предприятие сможет уменьшить затратную часть при наличии хорошо составленного бизнес-плана при получении кредита в банке. Банк такой же инвестор, который оценивает риски связанные с инвестициями и если бизнес-план составлен грамотно, что указывает на хорошую

организационную работу предприятия, то есть возможность получить кредит по более низким ставкам и сделать задел на будущее как надежный партнер.

Но бизнес-план также важен для внутренних целей предприятия. Бизнес-план используется для объяснения целей и задач предприятия работающему персоналу, служит для разъяснения и определения стратегии для инвесторов и руководства предприятия, а также для применения и лучшего использования проекта в изменяющихся рыночных условиях.

В этом случае имея хорошо составленный бизнес-план, можно с уверенностью прогнозировать развитие предприятия, сделать его более легким в управлении и развитии.

Если мы имеем новый бизнес проект нам нужно его обосновать по финансовым, материальным, и др. затратам. Рассчитать ожидаемую прибыль и возможные потери. В этом случае мы не сможем обойтись без бизнес-плана, в котором экономисты-менеджеры просчитают целесообразность нового проекта, затраты на его осуществление и в целом возможность начать проект в данных условиях рынка.

Бизнес-планирование в основном способствует получению рынком качественных, высоколиквидных товаров и услуг, пользующихся спросом. Рынок сложившееся сообщество со своими правилами, поддерживающий равновесие между спросом и предложением, а также ценой и качеством. Иметь успех будут те проекты, которые дадут наибольший финансовый результат и принесет наибольшую пользу обществу. Такие проекты будут получать наибольшее финансирование и поддержку по кредитным линиям.

Некоторые люди ошибочно считают, что бесплатные бизнес-планы практически ничем не отличаются от составленного специалистами специально для ваших нужд. Конечно, вы конечно легко можете получить бизнес-план бесплатно, просто элементарно скачав его в интернете, однако его эффективность будет стремиться к нулю.

Еще один вариант - это готовый бизнес-план, составленный по определенному шаблону для какой-то определенной сферы деятельности, например бизнес план магазина игрушек, однако как бы качественно он ни был составлен, для достижения максимальной эффективности ему все равно потребуется определенная корректировка.

Качественный бизнес-план, соответствующий новому проекту, не только обеспечивает и поддерживает производство, он приводит к максимально лучшим показателям производства, оказываемых на рынке услугах, продажи товара, как на зарубежном рынке, так и на внутреннем. Но и сам бизнес-план является товаром, который при продвижении его в

банковскую и инвестиционную сферу принесет своим разработчикам хорошие дивиденды.

Бизнес-план сравнительно новый вид планирования хозяйственной деятельности для наших фирм и предприятий. Наибольшее применение и распространение бизнес-планирование получило при создании новых объектов для ведения хозяйственной деятельности. Проектов связанных с оказанием услуг, запуск нового производственного процесса, при реконструкциях, совершенствования уже запущенных проектов. Бизнес-план способствует выходу на рынок новых товаров и услуг, имеющий в себе полную экономическую обоснованность совершаемых процессов, позволяющий увеличивать рост прибыли, создающий новые рабочие места. Способствует совершенствованию применяемых технологий и в целом, благотворно действуя на экономику.

Теперь становится понятно, каким важным инструментом в любой сфере хозяйственной деятельности становится бизнес-план. Каждый новый проект должен иметь свой бизнес-план, где четко прослеживается линия развития предприятия, указаны его ориентиры на построение выбранной модели. В него должны быть включены все технические и экономические показатели, связи по доставке сырья и сбыта конечной продукции или оказываемых услуг.

Указаны показатели расчета по проектированию, строительству, расчеты по производству новой продукции. На предприятиях, которые уже чувствуют в процессе производства или оказания услуг бизнес-план можно использовать для разработки новых направлений в деятельности компании. Для уточнения и упорядочивания действующих процессов, разработки и обновления действующих производственных мощностей. При спаде производства и потребления бизнес-план предусматривает поиск новых рынков сбыта реструктуризации производства, в конечном счете, приводящих к улучшению экономического состояния предприятия.

Бизнес-план можно использовать и для решения не только комплексных мер по развитию, но и в отдельных локальных проектах. При наличии бизнес-плана, в котором указана модель будущего предприятия, каждый предприниматель сможет увидеть все затраты, которые способствуют проекту, все проблемы, которые могут возникнуть в процессе реализации проекта, а также способы решения этих проблем.

Бизнес-план обязательно составляется при участии экономистов и самого субъекта предпринимательской деятельности. В этом случае при участии высококлассных экономистов будет рассчитана оптимальная схема

развития предприятия согласованная с возможностями самого предпринимателя. Такое тесное сотрудничество особенно необходимо на отечественных предприятиях имеющих многолетний опыт составления планов развития, когда планы составлялись на год, пятилетку. При применении новых технологий вместе с накопленным опытом реально создать успешно действующие структуры, с новым взглядом на развитие, производство и сбыт продукции. С новым взглядом на перечень и качество оказываемых услуг.

В новых условиях рынка в среде экономистов стало бытовать мнение, что бизнес-планирование заменит внутрихозяйственное. Однако практика подтверждает и как говорилось выше, они должны существовать вместе и дополнять друг друга. Бизнес-планирование включает в себя экономическое обоснование видов деятельности, затратную часть, разработку мероприятий направленных на улучшение производства, качества товаров и услуг. Расчет эффективности и доходности предприятия.

По исследованиям, которые произвел В.М.Попов, следует, что работа делового рыночного планирования включает в себя теорию, методологию и практику планово-управленческой деятельности, которая охватывает все закономерности, а также специфику российского рынка. В условиях свободной торговли изменились задачи и методы их решения стоящие перед предприятиями. Изменились также рынки производства и сбыта. В реалиях необходимо совмещать деловое планирование с бизнес-планами. Совместно разрабатывая стратегию предприятия от начала технологического процесса до реализации товара или услуг на конечном рынке потребителем.

Тактика взаимодействия между бизнес-планом и социально-экономическим подтверждается сложившимися отношениями на предприятиях России. Однако четко просматривается своя ниша каждого из планов в структуре предприятия.

В первую очередь бизнес-план ориентирован больше на новые проекты, такие как расширение, модернизация, новые направления деятельности предприятия. Социально-экономическое планирование ориентируется на виды настоящей и перспективной деятельности предприятия.

Во-вторых, бизнес-план разрабатывается под четко заданную задачу, которая имеет ограничения по срокам исполнения. Также он ограничен не только временными рамками, но и имеет узкую специализацию. По завершению проекта работа над ним прекращается. Тогда как внутрипроизводственное планирование осуществляется постоянно на всех

уровнях производства. Примером может служить месячный план или же годовой план. По истечении срока он корректируется и снова запускается в работу, и он не имеет таких узких специализированных рамок как бизнес-план.

В-третьих, основным моментом разработки бизнес-плана является то, что он делается в основном при открытии нового дела. В бизнес-плане предоставлена доходная часть проекта с учетом степени риска не только в хозяйственной деятельности предприятия, но и учитываются риски связанные с внешнеэкономической деятельностью предприятия. И основная задача бизнес-плана показать предполагаемым инвесторам его надежности и получения прибыли при вложении в этот проект инвестиций. Бизнес-план используется в основном для предоставления его при получении кредитов и получения внешних инвестиций. Внутрипроизводственные планы используются в основном для внутрихозяйственной деятельности.

В-четвертых, бизнес-план используется и разрабатывается с участием руководителя фирмы, в котором обсуждается и принимается стратегическая линия будущего предприятия, его развитие в дальнейшем. Ставятся задачи, на которые предприятие будет ориентировано и способы их решения. Внутрифирменное планирование отличается тем, что его производит состав работников предприятия, включающий в себя экономистов, плановиков, а также подразделений предприятия участвующих непосредственно в производственном процессе.

В-пятых, к сожалению, на данный момент нет бизнес-планов, имеющих под собой научную базу. Согласованную с нашим действительным положением дел на рынке. Все, что мы имеем пособия, касающиеся бизнес-планирования за рубежом и которые не соответствуют сложившимся у нас рыночно-хозяйственным отношениям. В то же время в условиях кризиса производства, также уделяют мало внимания внутрихозяйственному планированию. Поэтому сводя все данные, вместе, мы имеем необходимость совмещать и развивать бизнес-планирование совместно с внутрихозяйственным планированием. На предприятиях со всеми формами собственности. При применении этого симбиоза планов появятся реальные шансы возрождения предприятий.

В нынешних рыночных условиях задачи каждого предприятия сводятся к решению нескольких вопросов:

- 1) Каким видом хозяйственной деятельности будет, занимается предприятие, какая продукция или услуги будут востребованы на внутреннем и внешнем рынках;

2) Будет ли спрос на произведенные товары или услуги предприятия и, в каких пределах спрос будет изменяться;

3) Какие средства и ресурсы, какое их количество понадобится для осуществления проекта;

4) Стоимость ресурсов для осуществления проекта и надежные партнеры, могущие их поставить;

5) Сколько потребуется средств на организацию производства, сбыт продукции и оплату услуг сопутствующих сбыту;

6) Сколько будет стоить выпущенная продукция на рынке и как повлияет на цену политика конкурентов данной продукции;

7) Какая может быть прибыль по реализации проекта и как распределять ее между всеми участвовавшими в этом проекте;

8) Какой КПД будет у производства и как его можно увеличить;

При начальном составлении бизнес-плана необходимы расчеты экономистов-менеджеров, выполненные на основе приблизительных данных, и проводимых в укрупненных расчетах. По мере продвижения проекта потребуются более детальные расчеты с учетом основных показателей заложенных в проект. Это зависит от объема выпускаемой продукции, спроса, предложения, какова степень развития производства.

Также нужно учесть платежеспособность предприятия, источник инвестиций или кредитования.

Для начального составления и обоснования проекта нужны следующие показатели, которые зависят от условий рынка:

- общие исходные данные и условия выполнения проекта;
- рынок сбыта продукции и производственная мощность;
- материальные факторы производства и требуемые ресурсы;
- местонахождение предприятия и транспортные связи;
- проектно-конструкторская документация;
- организация предприятия и накладные расходы;
- потребность трудовых ресурсов и источники покрытия;
- планирование сроков осуществления проекта;
- финансово-экономическая оценка бизнес-проекта.

Предоставленные данные показывают не только необходимую информацию для составления бизнес-плана, но и определяют последовательность действий для его расчета. Поэтому очень важно в расчетах ориентироваться на достоверную и проверенную информацию. Эта информация включает в себя исследования маркетинга, производства, а также финансовые экономические показатели по проекту.

Титульный лист включает: юридический адрес фирмы (название и адрес фирмы); имена и адреса ее учредителей; суть предлагаемого проекта и его название; стоимость проекта.

Вводная часть рассказывает об основных положениях предлагаемого проекта, его значимость.

Анализ положения дел в отрасли: В данном разделе описывается текущая ситуация в отрасли и тенденции ее развития; потенциальные конкуренты (их количество и размер (крупные или средние фирмы); предполагаемые потребители.

Существо предлагаемого проекта: ассортимент возможной выпускаемой продукции; выполняемые работы и услуги; необходимые для работы фирмы помещения и оборудование; состав и численность предполагаемых работников предприятия; сведения о самом предпринимателе и его партнерах.

Производственный план: содержание производственного и технологического процессов; предполагаемые субподрядчики и партнеры; стоимость основных производственных фондов различного назначения (иногда дается их описание); номенклатура и объем выпускаемой продукции; перечень применяемых сырья и материалов; возможные поставщики сырья.

План маркетинга: Оцениваются предполагаемые цены на выпускаемую продукцию; возможные каналы сбыта (оптовые и розничные); варианты рекламы продукции; прогноз расширения фирмы путем выпуска новых видов изделий; целевые показатели.

Организационный план: предполагаемая форма собственности; сведения о партнерах (пайщиках; ответственность партнеров; состав руководящих органов; организационная структура фирмы; распределение функций и обязанностей внутри фирмы.

Финансовый план: план доходов и расходов деятельности фирмы; денежные поступления и различные платежи; примерный балансовый план; рассчитывается точка самоокупаемости; основные источники поступления денежных средств; порядок использования доходов, полученных в результате основной деятельности.

Оценка риска: оценка слабых сторон предприятия и возможных угроз ему; вероятность появления новых технологий более совершенных по сравнению с применяемыми; альтернативные стратегии развития; надежность партнеров и поставщиков.

Приложения: перечень основных документов.

К наиболее важным показателям бизнес-планов относятся:

1. наименование инвестиционного проекта и его резюме;
2. сроки реализации проекта и его основные цели;
3. срок окупаемости инвестиций;
4. предполагаемая стоимость проекта (здесь рассматривается общая стоимость, в том числе и за счет привлеченных средств инвесторов и государственных субсидий);
5. ожидаемые результаты от реализации проекта (рост экспорта, прирост производства продукции и прибыли, повышение качественных характеристик продукции);
6. гарантии по возврату ссуд (залог земли, недвижимость, оборудование, страховка);
7. предельно минимальный срок кредита;
8. основные рынки сбыта продукции и конкуренты в данном регионе;
9. план инвестиций и срок возврата ссуды по месяцам года;
10. структура себестоимости по основным статьям расходов (возможен анализ по статьям калькуляции).
11. результаты реализации проекта (новые рабочие места, закупка технологии, оборудования).

В последние годы в российском большом и малом предпринимательстве значительно расширились границы практики составления бизнес-планов с учетом специфики новых рыночных отношений. Также очень широко распространение технико-экономических обоснований проектов.

Технико-экономическое основание (ТЭО) представляет собой документально оформленные результаты маркетинговых и технико-экономических исследований, обосновывающих целесообразность и возможности реализации инвестиционного проекта, выбор наиболее эффективных организационных, технических и экономических решений для ввода в действие новых или реконструкции и модернизации действующих производственных мощностей, ТЭО, при необходимости, включается в состав бизнес-плана.

Примерная структура технико-экономического обоснования содержит следующие разделы:

- исходные положения ТЭО;
- описание потребности в увеличении мощностей производства, смены технологии или схемы производства;
- обоснование выбора технологии, оборудования, схемы производства, строительные решения;

- расчеты потребностей производства в сырье, материалах, энергетических и трудовых ресурсах;
- экономические расчеты по предлагаемому проекту;
- выводы и предложения, в которых дается общая оценка экономической целесообразности и перспектив от внедрения проекта.

Можно сказать, что **технико-экономическое обоснование проекта**, это, по сути, сильно урезанная версия бизнес-плана.

При этом, если структура бизнес-плана ещё хоть как-то регламентируется, то структур технико-экономического обоснования существует около десятка. Причем они разнятся как по отраслям, так и по охвату проблем, которые рассматривались в этих самых обоснованиях.

Примеры некоторых из них:

Структура ТЭО-1.

1. общие исходные условия;
2. рынок и мощность предприятия;
3. материальные факторы производства;
4. местонахождение предприятия;
5. проектно-конструкторская документация;
6. организация предприятия и накладные расходы;
7. трудовые ресурсы;
8. планирование сроков осуществления проекта;
9. финансово-экономическая оценка проекта.

Структура ТЭО-2.

1. История и основная идея проекта. Рассмотрение его основных аспектов и реализации в рамках компании.
2. Краткий обзор рынка. Проведение маркетинговых исследований на предмет выявления спроса на производимую продукцию (оказываемые услуги).
3. Инженерное проектирование и технология.
 1. Характеристика технологического процесса,
 2. Обоснование выбора оборудования,
 3. Рассмотрение достоинств и недостатков,
 4. Анализ соответствия выпускаемой продукции международным стандартам..
4. Экономическая оценка и финансовый анализ.
 1. Полные инвестиционные затраты
 2. Финансирование проекта: механизм и источники финансирования

3. Полные издержки на проданную продукцию
4. Оценка экономической эффективности с учетом окупаемости и своевременного возврата заемных средств (в случае их использования), валютная окупаемость
 1. Чувствительность проекта к основным рискам
 2. Показатели чистой текущей стоимости и нормы внутренней возвратности капиталовложений
5. Оценка влияния финансовых результатов на экономику предприятия.

Структура ТЭО-3.

1. Структурный план (резюме всех основных положений каждой главы);
2. Общие условия осуществления проекта и его исходные данные (авторы проекта, исходные данные по проекту, уже проведенные исследования стоимости и капиталовложений и т.д.);
3. Рынок сбыта, мощности производства и производственная программа (спрос и рынок, прогноз продаж, производственная программа, определение мощности (максимальной загрузки) предприятия и многое и т.д.);
4. Материальные факторы производства (сырье и ресурсы, необходимые для производственного процесса) - (приблизительные потребности в факторах производства (наличие ресурсов и сырья), положение с их поставками в настоящем и будущем, приблизительный расчет годовых издержек на местные и иностранные материальные факторы производства и т.д.);
5. Места нахождения и территория (предварительный выбор места нахождения, включая, при необходимости, расчет стоимости аренды земельного участка или помещения и т.д.);
6. Проектно-конструкторская документация (предварительное определение рамок проекта, технология производства и оборудование, объекты гражданского строительства, необходимые для нормального функционирования предприятия и т.д.);
7. Организация предприятия и накладные расходы (приблизительная организационная структура, сметные накладные расходы и т.д.);
8. Трудовые ресурсы (предполагаемые потребности в ресурсах с разбивкой по категориям рабочих: ИТР, служащие, основные специалисты (местные / иностранные); предполагаемые ежегодные расходы на трудовые ресурсы в соответствии с вышеуказанной классификацией, включая накладные расходы на оклады и заработную плату и т.д.);

9. Планирование сроков осуществления проекта (предполагаемый примерный график осуществления проекта, смета расходов на осуществление проекта, размеры траншей и т.д.);
10. Финансовая и экономическая оценка (общие инвестиционные издержки, финансирование проекта, производственные издержки, финансовая оценка, национальная экономическая оценка и т.д.).

Следует отметить, что последняя структура технико-экономического обоснования (ТЭО), как две капли воды похожа на структуру добротного бизнес-плана.

2. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ НА РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

2.1. Пример содержания бизнес-плана по выращиванию осетровых пород рыб и производству черной икры

Цель проекта – обоснование финансово-экономической эффективности создания хозяйства по выращиванию осетровых пород рыб и производству черной икры.

Продукция хозяйства:

- Осетрина охлажденная - ***тонн;
- Осетровая (черная) икра - ***тонн.

Концепция проекта - выращивание и переработка осетровых пород рыб и производство черной икры в установках замкнутого цикла.

Основные характеристики проекта:

- Создание рыбоводного комплекса «с нуля»;
- Стоимость реализации осетрины охлажденной - *** руб./кг
- Стоимость реализации осетровой икры - *** руб./кг
- Первоначальная закупка икры- *** тыс. шт.
- Средний привес осетра составляет - *** г в месяц;
- Объем реализации осетровой икры составляет - *** тонн в год, объем реализации рыбы - *** тонн в год;
- Необходимое количество персонала по проекту - *** чел.
- Инвестиции в проект - *** тыс. руб.;
- Доля заемных средств для реализации проекта составит ***%
- Окупаемость проекта *** лет;
- Чистая прибыль проекта *** тыс. руб.;
- Рентабельность продаж - ***%.

Привлекательность рынка:

Рыбная отрасль на данный момент является одной из наиболее благоприятных для входа новых игроков. Объем российского рынка рыбной продукции в натуральном выражении составил порядка *** тонн. Российское производство рыбной продукции активно развивается. В 2011 году объем производства рыбной продукции достиг *** тыс. тонн.

Нелегальный рынок осетровых в России, включая и рынок черной икры, оценивается на уровне *** млрд. долл. Благодаря борьбе с контрафактной икрой, нелегальный оборот черной икры сократился на 50-60%. Объем легального производства черной икры по итогам 2011 года составил *** тонн. По отношению предыдущему году, произошел рост объема производства более на ***%.

За последние 15 лет популяция осетра сократилась на 97%. Выходом из этой ситуации является искусственное выращивание осетровых пород рыб в установках замкнутого цикла.

Инвестиционная привлекательность обусловлена также всесторонней поддержкой на государственном уровне, а также поддержкой со стороны правительства регионов в некоторых субъектах РФ.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА
 - 1.1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛИ ПРОЕКТА
 - 1.2. ПРОДУКЦИЯ ПРОЕКТА
 - 1.3. ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА
 - 1.4. РЫНОК ПРОЕКТА
 - 1.5. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА. СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ
 - 1.6. ИСТОЧНИКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ
 - 1.7. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА
2. СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА
 - 2.1. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ
 - 2.2. ЦЕЛИ КОМПАНИИ
 - 2.3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА
 - 2.4. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОСАДОЧНОГО МАТЕРИАЛА
 - 2.5. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОИЗВОДСТВА
 - 2.6. ТЕХНОЛОГИЯ ВЫРАЩИВАНИЯ РЫБЫ
3. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ
 - 3.1. РЫНОК РЫБЫ И РЫБНОЙ ПРОДУКЦИИ
 - 3.1.1. Основные параметры рынка
 - 3.1.2. Основные параметры импорта рыбной продукции
Импорт свежей и охлажденной рыбы
 - 3.1.3. Основные параметры экспорта рыбной продукции
 - 3.1.4. Основные тенденции на рынке рыбной продукции
 - 3.2. ПОТРЕБЛЕНИЕ
 - 3.2.1. Потребление рыбы и рыбной продукции
 - 3.2.2. Предпочтения потребителей на рынке рыбной продукции
 - 3.3. ПРОИЗВОДСТВО

- 3.3.1. Объем и динамика производства
- 3.3.2. Производство рыбной продукции по федеральным округам
- 3.3.3. Структура производства рыбы по видам 36
- 3.4. СЕГМЕНТ ОХЛАЖДЕННОЙ РЫБЫ
- 3.4.1. Производство охлажденной рыбы по федеральным округам
- 3.4.2. Производство охлажденной рыбы по предприятиям
- 3.4.3. Цены производителей на охлажденную рыбу
- 3.5. РЫНОК ОСЕТРОВЫХ ПОРОД РЫБ
- 3.5.1. Улов рыбы
- 3.5.2. Ведущие компании по улову осетровых пород рыб
- 3.5.3. Ведущие компании по разведению осетровых пород рыб в УЗВ
- 3.6. РЫНОК РЫБНОЙ ИКРЫ
- 3.6.1 Производство рыбной икры по федеральным округам
- 3.6.2 Производство рыбной икры по предприятию
- 3.7. РЫНОК ЧЕРНОЙ ИКРЫ
- 3.7.1. Мировой рынок
- 3.7.2. Производство
- 3.7.3. Крупнейшие оптовые компании
- 3.7.4. Предпочтения потребителей
- 3.7.5. Проблемы отрасли и перспективы развития
- 3.8. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АКВАКУЛЬТУРЫ В РОССИИ
- 4. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРОЕКТА
- 4.1. ЗАКУПКА ПОСАДОЧНОГО МАТЕРИАЛА
- 4.2. РАСЧЕТ И ОБОСНОВАНИЕ ЦЕНЫ ПО ПРОЕКТУ
- 4.3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО АКТИВИЗАЦИИ СБЫТА
- 5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН
- 5.1. ПОКУПКА ИКРЫ
- 5.2. ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА
- 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН
- 6.1. УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ, ПРИНЯТЫЕ В РАСЧЕТАХ
- 6.2. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ
- 6.2.1. Налоговое окружение
- 6.2.2. Номенклатура и цены на продукцию
- 6.2.3. План производства
- 6.2.4. Численность персонала и заработная плата
- 6.2.5. Капитальные затраты и амортизация
- 6.3. КАЛЬКУЛЯЦИЯ ТЕКУЩИХ РАСХОДОВ
- 6.4. РАСЧЕТ ВЫРУЧКИ
- 6.5. ПОТРЕБНОСТЬ В ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ
- 6.6. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ
- 6.6.1. Объем инвестиций
- 6.6.2. Источники формы и условия финансирования
- 6.7. РАСЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ
- 6.8. ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
- 6.9. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА
- 7. ОЦЕНКА РИСКОВ
- 7.1. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ
- 7.2. ОЦЕНКА ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ
- ЗАКЛЮЧЕНИЕ