

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и гуманитарные дисциплины»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
зав. кафедрой ЭиГД
Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Бизнес-план по производству межкомнатных дверей
тема

Руководитель _____ к.э.н, доцент Е. Л. Прокопьева
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ И.А. Родионова
подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2021

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме _____
Бизнес-план по производству межкомнатных дверей

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Практическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Нормоконтролер
подпись, дата

инициалы, фамилия

Е. Л. Прокопьева

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы _____
Бизнес-план по производству межкомнатных дверей

ВКР выполнена на 78 страницах, с использованием 22 иллюстраций, 23 таблиц, 7 формул, 11 приложений, 39 использованных источников, 13 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: бизнес-план, производство, межкомнатные двери, погонажные изделия, коробка, наличник, добор.

Автор работы, гр. № 3-76э
подпись инициалы, фамилия

_____ И.А. Родионова

Руководитель работы
подпись инициалы, фамилия

_____ Е. Л. Прокопьева

Год защиты квалификационной работы - 2021

Цель работы - разработка бизнес-плана открытия завода по производству межкомнатных дверей в Республике Хакасия.

В соответствии с целью работы сформулированы и решены следующие задачи:

- 1) изучить экономическую сущность бизнес-плана;
- 2) рассмотреть структуру и содержание бизнес-плана;
- 3) исследовать особенности планирования в производственной сфере;
- 4) разработать бизнес-план по производству межкомнатных дверей;
- 5) оценить эффективность проекта.

На сегодняшний день производство межкомнатных дверей актуально в связи с тем, что активно развивается строительная отрасль, увеличивается спрос на жилье, а большинство людей стремятся улучшить жилищные условия. Регион также обладает сырьевой базой и рынком сбыта. Все это будет способствовать развитию производства в регионе.

Практическая значимость проекта заключается в том, что необходимо развивать сферу производства в регионе, поскольку производство – это основа развития региона. Также наряду с развитием немаловажными факторами являются налоги, поступающие в бюджет региона, а также рабочие места для населения, которые позволяют сократить численность безработных.

Показатели оценки эффективности проекта свидетельствуют о том, что данный проект экономически эффективен и рентабелен.

SUMMARY
GRADUATION THESIS
Bachelor's thesis

The theme of the graduation thesis is «Interior Doors Production Business Plan».

The graduation thesis comprises 78 pages, using 22 figures, 23 charts, 7 formulae, 11 appendices, 39 reference items, 13 visual aids (slides).

Key words: business plan, production, interior doors, molded products, box, platband, additional element.

Author of research Z-76E I.A. Rodionova
signaturefull name

Academic supervisor E.L.Prokopyeva
signaturefull name

English language supervisor N.V. Chezybaeva
signaturefull name

Graduation paper presentation date – 2021

The purpose of the research is to develop a business plan to start up an interior doors manufacturing plant in the Republic of Khakassia.

In accordance with the purpose of the thesis, the following objectives have been formulated:

- 1) to study economic matter of a business plan;
- 2) to consider structure and content of a business plan;
- 3) to investigate features of planning in the production area;
- 4) to work out a business plan for the production of interior doors;
- 5) to evaluate the effectiveness of the project.

At present the production of interior doors is relevant due to the fact that the construction industry is actively developing, the demand for housing is increasing, and most people are striving to improve their living conditions. The region also has a raw material base and a sales market. These aspects will contribute to the development of production in the region.

The practical significance of the project: it is necessary to develop the production sector in the region, since production is the basis for the development of the region. Moreover, along with the development there are important factors as taxes going into the regional budget, as well as job perspectives for the population, which will reduce the number of the unemployed.

Indicators of project performance evaluation reveal the project's cost-effectiveness and profitability.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и гуманитарные дисциплины»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

зав. кафедрой ЭиГД

_____ Т.Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2021 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Родионовой Ирине Алексеевне

фамилия, имя, отчество

Группа з-76э Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы _____

Бизнес план по производству межкомнатных дверей

Утверждена приказом по институту № 214 от 16.04.2021 г.

Руководитель ВКР Е.Л.Прокопьева к.э.н., доцент

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР научная литература, статистические данные, федеральные законы, научные статьи.

Перечень разделов ВКР Теоретическая часть 1. Характеристика бизнес-плана; 1.1

Бизнес-план: понятие, задачи и функции; 1.2 Структура и содержание бизнес-

плана; 1.3 Особенности бизнес-планирования в сфере производства; Практическая

часть 2.. Разработка бизнес-плана по производству межкомнатных дверей; 2.1 Ре-

зюме; 2.2 Маркетинговый анализ; 2.3 Производственный план; 2.4 Организацион-

ный план; 2.5 Рынок сбыта; 2.6 Анализ конкурентов; 2.7 Финансовый план и

оценка эффективности проекта.

Перечень иллюстративного материала (слайдов) 1 Титульный лист; 2 Цель рабо-

ты, актуальность темы; 3 Практическая значимость, объект; 4 Заводы межкомнат-

ных дверей в РФ; 5 Объем рынка межкомнатных дверей; 6 Результаты опроса; 7

Конструкция межкомнатной двери; 8 Оборудование; 9 Рынок сбыта; 10 Конку-

рентный анализ; 11 Этапы реализации проекта; 12 Структура инвестиции и про-

гнозируемые финансовые результаты; 13 Показатели оценки эффективности про-

екта.

Руководитель ВКР _____

подпись

Е. Л. Прокопьева

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению _____

подпись, инициалы и фамилия студента

« ____ » _____ 2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	104
Теоретическая часть 1 Характеристика бизнес-плана	106
1.1 Бизнес-план: понятие, задачи и функции	106
1.2 Структура и содержание бизнес-плана.....	110
1.3 Особенности бизнес-планирования в сфере производства	116
Практическая часть 2 Бизнес-план по производству межкомнатных верей	Ошибка! Закладка не определена.
2.1 Резюме	Ошибка! Закладка не определена.
2.2 Маркетинговый анализ	Ошибка! Закладка не определена.
2.3 Производственный план.....	Ошибка! Закладка не определена.
2.4 Организационный план	Ошибка! Закладка не определена.
2.5 Рынок сбыта.....	Ошибка! Закладка не определена.
2.6 Анализ конкурентов.....	Ошибка! Закладка не определена.
2.7 Анализ рисков.....	Ошибка! Закладка не определена.
2.8 Финансовый план и оценка эффективности проекта	Ошибка! Закладка не определена.
Заключение	120
Список использованных источников	122
Приложения А-Л	126

ВВЕДЕНИЕ

Планирование является одной из наиболее важных функций управления предприятием. Невозможно добиться положительных результатов, не планируя своих действий и не прогнозируя последствий. Именно с бизнес-плана начинается создание любого предприятия.

Разработка бизнес-плана поможет определить жизнеспособность проекта с точки зрения наличия финансовых, материальных и людских ресурсов, правового обеспечения, а также возможности получения прибыли в дальнейшем. Планирование в бизнесе предполагает множество аспектов, касающихся как внешней среды, так и внутренней.

Бизнес-план включает в себя разработку цели и задач, которые ставятся предприятием в на ближайшую или дальнейшую перспективу, оценку текущего состояния экономики страны, либо региона, сильных и слабых сторон собственного производства, анализ рынка и потребителей. В нем дается оценка ресурсов, которые необходимы для достижения поставленных целей в условиях конкуренции.

Структура, состав и объем бизнес-плана производственного предприятия определяется спецификой его вида деятельности, масштаба предприятия и целью составления плана. Разделы бизнес-плана, в зависимости от цели составления, могут разрабатываться с той или иной степенью конкретизации. Не существует жестко регламентированной формы и структуры бизнес-плана. Как правило, в нем рассматриваются разделы, в которых содержится основная идея и цели бизнес-плана, описываются особенности продукта предприятия, дается оценка рынка, устанавливается стратегия поведения фирмы на определенных рыночных сегментах, определяется производственная и организационная структура, формируется финансовый проект, описываются перспективы развития предприятия и производится оценка эффективности проекта.

Как инструмент управления бизнес-план помогает разобраться предпринимателю в перспективах развития своего производства, прогнозировать воз-

возможные изменения и проблемы в будущем, также контролировать текущие операции и оценивать результаты деятельности предприятия.

На сегодняшний день производство межкомнатных дверей актуально в связи с тем, что активно развивается строительная отрасль, увеличивается спрос на жилье, а большинство людей стремятся улучшить жилищные условия. Регион также обладает сырьевой базой и рынком сбыта. Все это будет способствовать развитию производства в Республике Хакасия.

Практическая значимость проекта заключается в том, что необходимо развивать сферу производства в регионе, поскольку производство – это основа развития региона. Также наряду с развитием немаловажными факторами являются налоги, поступающие в бюджет региона, а также рабочие места для населения, которые позволят сократить численность безработных.

Цель работы - разработка бизнес-плана открытия завода по производству межкомнатных дверей в Республике Хакасия.

В соответствии с целью работы сформулированы следующие задачи:

- 6) изучить экономическую сущность бизнес-плана;
- 7) рассмотреть структуру и содержание бизнес-плана;
- 8) исследовать особенности планирования в производственной сфере;
- 9) разработать бизнес-план по производству межкомнатных дверей;
- 10) оценить эффективность проекта.

Объектом выпускной квалификационной работы является завод по производству межкомнатных дверей ООО «Двери Сибири». Предметом данной работы является – разрабатываемый бизнес-план.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, теоретической и практической части, заключения, списка использованных источников и приложений.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1

ХАРАКТЕРИСТИКА БИЗНЕС-ПЛАНА

1.1 Бизнес-план: понятие, задачи и функции

В условиях рыночной экономики бизнес-планирование является важным методом эффективной организации хозяйственной деятельности на предприятии, независимо от того крупное оно или мелкое. Разработка бизнес-плана поможет многим предпринимателям, как имеющим опыт, так и начинающим, эффективно планировать деятельность компании на короткий и длительный срок. Планирование является центральным звеном организации любого дела. Во времена государственного управления, вопросы планирования решались централизованно. Перед предприятием стояла одна цель – выполнить план. В условиях рыночных отношений планы на предприятии разрабатываются самостоятельно.

Для производителей бизнес-план служит инструментом хозяйствования. Для инвесторов, при кредитовании и финансировании предстоящего проекта, основным показателем в принятии решения. Инвестор, перед принятием решения будет требовать предоставления материала по проекту, в котором будет содержаться текстовое описание и расчеты показателей будущего предприятия, с возможными проблемами и путями их разрешения.

На сегодняшний день в научной литературе имеется большое разнообразие определений бизнес-плана, его значения, структуры и методов разработки.

Бизнес-план – это целевой документ, который содержит сведения о предприятии, производстве, маркетинге, рынках сбыта, товаре, организации операций и их эффективности[8].

Одной из основных целей разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. Наряду с главной, определяющей целью необходимо отразить и другие цели[18]:

- 1) социальные цели – преодоление дефицита товаров и услуг, улучшение экологической обстановки, создание духовных и культурных ценностей, разви-

тие научно-технического и творческого потенциала, расширение деловых связей;

2) повышение статуса предприятия – укрепление и развитие экономического потенциала предприятия (включая производственный потенциал, финансовый, технологический, научный, образовательный, а также духовный);

3) иные цели и задачи: развитие контактов, зарубежные поездки, вхождение в различные ассоциации и др.

В современной практике бизнес-план выполняет пять функций[19]:

1) разработка стратегии бизнеса, данная функция жизненно необходима и в период создания организации, а также при разработке новых направлений деятельности;

2) функция планирования позволяет произвести оценку возможного развития нового направления деятельности, а также контролировать процессы внутри фирмы;

3) функция привлечения денежных средств, в форме кредитования. В современных условиях рыночной экономики без кредитных ресурсов практически невозможно воплотить в жизнь какой-либо значительный проект, однако получить кредит не просто. Основная проблема заключается не столько в высоких процентных ставках, сколько в увеличении невозвратных ссуд. В сложившейся ситуации банки предпринимают целый комплекс мер по обеспечению возврата заемных средств, среди которых есть требование гарантий для банка, например залог в виде имущества, но решающим фактором также является наличие проработанного бизнес-плана;

4) функция привлечения потенциальных партнеров, которые согласятся вложить в производство собственный капитал. Решение вопроса о предоставлении капитала возможно лишь при наличии бизнес-плана, отражающего направление развития предприятия на определенный период времени;

5) функция вовлечение сотрудников в процесс составления бизнес-плана, что позволит улучшить информированность сотрудников о предстоящих изменениях, создать мотивацию достижения целей, скоординировать усилия.

На сегодняшний день разработано множество версий бизнес-планов, которые различаются по форме, структуре, содержанию и т.д. Значительные различия наблюдаются в рамках модификации бизнес-планов в зависимости от назначения: по предприятию в целом (новому или действующему), по бизнес-линиям (работы, услуги, продукция, техническое решение)[8].

Стратегическое планирование является основой планирования деятельности на предприятии. Поэтому разработке хорошего бизнес-плана следует уделять первоочередное внимание.

Бизнес-план обычно составляется для следующих целей:

- для внутреннего применения. В данном случае проект представляется с указанием сильных и слабых сторон. Этот бизнес-план используется в дальнейшем как инструмент управления внутри компании;

- для внешнего представления. Представляется проект для внешних инвесторов, кредиторов и заинтересованных лиц.

В процессе составления бизнес-плана для внутреннего применения будут рассмотрены вопросы, которые, возможно, не будут отражены во внешнем. Поэтому разработке плана для внутреннего применения следует уделить особое внимание. При написании все варианты и стратегии развития должны быть проработаны. В первую очередь должны быть определены внутриорганизационные ориентиры.

Назначение бизнес-плана заключается в том, что он помогает предпринимателям, решить следующие задачи:

- изучить емкость и перспективность развития будущего рынка сбыта.

- определить затраты для производства нужной рынку продукции, сопоставить их с ценами, по которым можно будет реализовать свои товары, для определения потенциальной прибыльности дела.

- обнаружить всевозможные проблемы, подстерегающие новое дело в первые годы его реализации;

- определить те показатели, с помощью которых можно будет регулярно контролировать состояние дел.

Обычно бизнес-план рассчитан на перспективу и составляется на период 3-5 лет. Рекомендуется для первого года основные показатели делать в месячной разбивке, для второго – поквартально, и лишь начиная с третьего года можно ограничиться годовыми показателями[8].

В разработке бизнес-плана существуют два основных подхода. Первый подход заключается в том, что инициаторы проекта сами занимаются разработкой бизнес-плана, с помощью методических рекомендаций, полученных у специалистов, либо самих инвесторов. При втором подходе инициаторы бизнес-плана не занимаются разработкой бизнес-плана самостоятельно, а выступают в качестве заказчиков. Разработкой бизнес-плана в этом случае занимаются фирмы, специализирующиеся в данной области. При необходимости привлекаются консалтинговые фирмы и эксперты.

Не зависимо от способов составления бизнес-плана в процессе его разработки подлежат взаимному учету и увязке интересы сторон заинтересованных в нем[8]:

- 1) заказчика бизнес-плана, интерес которого – осуществление проекта и получение дохода;
- 2) инвестор, интерес которого – получение дивидендов и возврат вложенных средств;
- 3) потребители, использующие продукцию, интерес которых – удовлетворение потребности в товаре или услугах;
- 4) орган власти, который определяет потребности и приоритеты развития в бизнесе, основная цель которых – удовлетворение потребностей общества.

В бизнес-плане оценивается, как перспективная внутрифирменная ситуация, так и внешняя. Бизнес-план наиболее важен руководству предприятия для ориентации в условиях конкуренции и для принятия решений. Этот план используется также для обоснования мероприятий по совершенствованию и развитию организации, а также для обоснования уровня централизации управления и ответственности сотрудников.

1.2 Структура и содержание бизнес-плана

Бизнес-план предполагает разработку целей и задач, которые ставятся перед компанией. Он позволяет оценить текущее состояние окружающей среды, сильные и слабые стороны производства, анализ рынка, информацию о потенциальных потребителях. Также проводит оценку потенциальных ресурсов, которые необходимы для достижения поставленных целей в условиях конкуренции. Данный план не устраняет ошибки, а позволяет продумать свои действия в случае их наступления. Бизнес-план – это план, становления и развития предприятия. Он не только организует процесс производства, но и стремится увязать этот процесс с рыночными требованиями.

Структура, содержание и объем бизнес-плана определяется спецификой вида деятельности предприятия, его целями и размером. Чем крупнее предприятие и сложнее его деятельность, тем полнее и обоснованнее должен быть план. Для небольших предприятий бизнес-план значительно проще по составу.

На сегодняшний день нет четко регламентированной структуры бизнес-плана. Его состав и структура зависят от предполагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов и перспектив роста создаваемого предприятия. В зависимости от цели составления разделы могут быть разработаны с той или иной степенью конкретизации[6].

Структура бизнес-плана может выглядеть следующим образом и состоять из следующих разделов [6]:

- 1) титульный лист;
- 2) резюме;
- 3) описание организации;
- 4) описание вида деятельности;
- 5) описание товара;
- 6) технологию производства и его организация;
- 7) организационная структура;

- 8) маркетинговый анализ;
- 9) оценка рынка сбыта;
- 10) анализ рисков;
- 11) источники и направление финансирования;
- 12) финансовый план;
- 13) приложения.

Рассмотрим каждый из разделов более подробно.

1. Титульный лист.

На данной странице отражается название и адрес фирмы, контактные данные учредителей проекта, а также суть предлагаемого проекта. Для инвесторов важна информация о стоимости проекта, сроке его окупаемости и предполагаемом доходе, поэтому эти данные также в обязательном порядке необходимо отразить на странице титульного листа [8].

2. Резюме.

Резюме – это бизнес-план, изложенный в краткой форме. В большинстве случаев читается только резюме, если же кто-то решит подробнее ознакомиться с бизнес-планом, резюме направит его к нужному разделу. Оно занимает 1-2 страницы и пишется в последнюю очередь, после того как написан план.

В кратком изложении резюме содержится: цель плана, анализ рынка, описание предприятия, организационная структура, маркетинговый анализ, финансовые данные и др.

Резюме, как и титульный лист, являются своеобразной рекламой для привлечения инвесторов. В них должна быть указана наиболее важная информация подтвержденная данными и расчетами.

3. Описание организации.

В этом разделе дается полное и сокращенное наименование организации, дата регистрации, описание основных видов деятельности, обоснование выбора организационно-правовой формы предприятия. Также необходимо указать характер вашего бизнеса и его потребности.

4. Описание вида деятельности.

В данном разделе бизнес плана описано, каким образом будут достигнуты поставленные цели и чем основано убеждение в успехе дела. Решение о том, каким видом деятельности заняться, что эта деятельность будет представлять собой в течение ближайших пяти лет. Всякий бизнес предполагает занятие несколькими видами деятельности. Поэтому центральным становится вопрос об основном роде занятий. Планирование целиком основано на представлениях о будущем деле. Если здесь будет допущена серьезная ошибка, то ваши шансы на успех заметно уменьшатся. Проверьте лишний раз, все ли вы взвесили.

5. Описание товара.

Детальное описание товара с точки зрения потребителя. Описывается характеристика положительных черт продукции, выпускаемой данным предприятием. Описываются физические характеристики продукции, направление ее возможного использования и привлекательность для потребителя. Читая данный раздел бизнес-плана, инвестор или кредитор, должен сделать для себя вывод о преимуществе потребительских свойствах продукции данного предприятия, а также понять, в чем ее отличие.

6. Технология производства и его организация.

Важным показателем для финансовых проектировок является себестоимость произведенной продукции, поэтому производственная составляющая в стоимостном выражении должна быть разработана в данном разделе наиболее подробно. Собственное производство должно быть охарактеризовано уровнем производственных мощностей, технологических процессов, особенностей задействованного оборудования, сырья, материалов.

Важнейшее значение имеет рассмотрение потребности в трудовых ресурсах для полного понимания производственной стороны бизнеса. Указываются требования к уровню квалификации персонала.

Также описывается уровень сервиса, который будет обеспечен после того, как потребитель приобретет товар. Сервис рассматривается как один из источников доходов предприятия, поэтому условия его предоставления являются важными для пополнения источников.

От правильного прогноза объемов затрат будет зависеть достоверность всех дальнейших финансовых проектировок. Достоверный прогноз цен на сырье, материалы, оборудование, трудовые ресурсы, возможные изменения в технологических процессах и др., очень важны. Здесь важно правильно определить объемы производства по годам, так как от их уровня также будут зависеть затраты предприятия.

7. Организационная структура.

После того, как был изучен производственный процесс, можно составить организационную структуру предприятия, поскольку было выявлено необходимое количество работников.

Раздел посвящен оценке имеющихся кадров (численный состав), а также определение потребности в привлечении дополнительных специалистов. В данном разделе будет целесообразно представить организационную структуру и представить разделение ответственности звеньев управления. При необходимости дополнить раздел разъяснениями по подбору необходимых кадров, подходы к определению уровня заработной платы, система стимулирования работников.

Также в данном разделе отражаются финансовые показатели, такие как оценка затрат на содержание управленческого персонала, так как данные затраты влияют на себестоимость произведенной продукции.

8. Маркетинговый анализ.

Данный раздел также очень важен при составлении бизнес-плана. На данном этапе должны быть рассмотрены важные аспекты программы маркетинга, такие как исследование рынка, на который нацелен бизнес, выявление отличительных характеристик, размер рынков и сегмент рынков. Важной составляющей является оценка степени существующей конкуренции, ее влияние на предприятие. Далее должна быть представлена стратегия маркетинга, проводимая предприятием. Следует показать, как предприятие намерено добиваться достижения планируемых объемов продаж (использование дилерской сети, посредников и др.; численность, квалификация сотрудников). Для обеспечения

сбыта продукции, большая роль отводится рекламной компании. При этом нужно определить, какие инструменты будут использованы для реализации данной цели. В разработке маркетинга наиболее сложным этапом является определение перспектив сбыта продукции, а также прогноза цен. Если предприятие планирует производить несколько видов продукции, прогнозы объемов реализации, цен и объемов продаж должны быть выполнены по каждому продукту, а затем объем продаж суммируется для определения общего итога.

9. Оценка рынка сбыта.

Является одной из наиболее важных частей бизнес плана. Для подготовки данного раздела необходимо собрать и обработать большой объем информации. Изначальные сведения основываются на том, кто будет покупать ваш товар, где ваша «ниша» на рынке? Мнение о том, что достоинства товара очевидны и его захотят купить все жители региона, или предприятия – ошибочно.

Необходимо разделить работу в данном разделе на 3 этапа.

Оценка потенциальной емкости рынка, то есть общей стоимости товаров, которые покупатели определенного региона могут приобрести, за определенный промежуток времени. Эта величина зависит от многих факторов: социальных, культурных, экономических, в т.ч. от уровня доходов ваших потенциальных покупателей, структуры их расходов, темпов инфляции, наличия ранее купленных товаров аналогичного или сходного назначения и т.д.

Оценка потенциальной суммы продаж, то есть части рынка, которую вы можете надеяться завоевать. В результате такого анализа, который называется маркетинговым исследованием, вы сможете определить примерное количество клиентов, на которое можно рассчитывать за месяц.

Прогноз объемов продаж. На этом этапе предстоит оценить, сколько реально вы сможете продать продукции при имеющихся условиях вашей деятельности, какие могут быть затраты на рекламу и уровень цен, который вы намерены установить, а главное - как этот показатель может изменяться.

Таким образом, будет собрана информация о возможных конкурентах: товарах, качестве продукции, действующих ценах и условиях продаж.

10. Анализ рисков.

В данном разделе производится оценка предполагаемых рисков, которые могут возникнуть в ходе реализации проекта. Определяются размер, время и место наступления нежелательных экономических последствий, и их возможные причины. Определение, расчет и анализ факторов риска - одна из главных частей инвестиционного проектирования. Созданный проект является прогнозом, который показывает, что при определенных значениях исходных данных могут быть получены расчетные показатели эффективности. Успех реализации проекта зависит от множества факторов, которые вводятся в описание в качестве исходных данных, но в действительности не являются полностью контролируемыми параметрами. Все эти величины можно рассматривать как случайные факторы, оказывающие влияние на результат проекта, и есть риск изменения этих случайных факторов.

11. Источники и направления финансирования.

В данном разделе отражены текущие финансовые потребности: суммы, виды финансирования, условия предоставления средств. Не стоит забывать и о прогнозируемых финансовых потребностях. Следует уделить время подробному описанию использования средств, а также финансовой стратегии. Например: будут ли средства направлены на погашение кредита, ожидаемые финансовые возможности и т.д.

12. Финансовый план.

В бизнес-плане данный раздел является ключевым, поскольку в нем рассматриваются вопросы финансового обеспечения деятельности предприятия и эффективность использования привлеченных средств. В данном разделе рассчитывается предполагаемая прибыль и отражается возможность заемщика обслуживать долг в определенных объемах.

13. Приложения.

В заключительной части бизнес-плана приводятся документы и источники, которые были использованы при его подготовке, и на которые есть ссылки в основном тексте.

Таким образом, бизнес-план, в конечном счете, должен дать правильный ответ на такие важные вопросы рыночных отношений, как возможная стоимость проекта и планируемые доходы. Позволить оценить текущее состояние предприятия, сильные и слабые стороны производства, анализ рынка, информацию о потенциальных потребителях. Специфика вида деятельности предприятия определяет структуру бизнес-плана и зависит напрямую от размера предприятия. Для крупных предприятий план более полный и обоснованный, для мелких – значительно проще по составу. Из этого следует, что предприятия различных сфер имеют особенности в реализации бизнес проектов.

1.3 Особенности бизнес-планирования в сфере производства

Развитие производственной сферы оказывает влияние на экономическое положение региона, а также создание условий для жизни и труда. Производством в широком смысле называют процесс создания разных видов экономических продуктов. В узком значении под производством подразумевается материальное производство. Материальное производство – это создание материальных благ, услуг. Основу материального производства составляет промышленность. К ней отнесены основные отрасли материального производства: предприятия, занятые добычей сырья, переработкой и производство материалов и энергии. Производство сосредоточено на создание товаров и услуг, которые необходимы обществу, для удовлетворения потребностей[20].

Планирование в производственной сфере имеет ряд особенностей. Поскольку управление производством включает в себя комплекс мер, для определения целей и задач, стоящих перед организацией. При планировании очень важно учитывать размер компании, специфику ее деятельности, ассортимент выпускаемого товара. Ошибка может повлечь за собой финансовые потери. Поэтому при планировании важно внимательно производить расчеты, принимая во внимание все факторы, влияющие на производственный процесс.

Бизнес-план в сфере производства отличается от бизнес-плана в сфере продаж или услуг. Отличия начинаются от размера инвестиции и заканчиваются рынками сбыта.

Подробнее рассмотрим особенности реализации бизнес-плана в производственной сфере.

Во-первых, для организации производства межкомнатных дверей необходимо специализированное оборудование, стоимость которого будет составлять более 50% от первоначально привлеченных инвестиций. Наличие хорошего и современного оборудования поможет наладить производственный цикл и будет способствовать увеличению объемов производства.

Вторая отличительная особенность производственной сферы – это наличие квалифицированных специалистов. На современном оборудовании работать не так просто, как может показаться на первый взгляд. Необходимо также разбираться в производственной технологии, т.е. нужно знать, каким образом будет изготавливаться та или иная деталь. Все специалисты проходят обучение для того, чтобы начать работу на станках и другом сопутствующем оборудовании. Специалист должен знать все: начиная от техники безопасности до несложной починки оборудования.

Третья отличительная особенность – это рынок сбыта. Большинство производителей не работают напрямую с потребителями товара. Это отличает торговую организацию от сферы производства. Поскольку основная направленность заводов на оптовые продажи, а после товар реализуется через розничные сети магазинов. Это позволяет заводам производить крупные партии товара не опасаясь того, что товар будет лежать на складе.

Четвертая особенность – это закупка товар. Заводы-изготовители закупают сырье крупными партиями для организации производства. Из данного сырья будет изготовлен готовый продукт для потребителя. Поскольку никому не нужен будет лист мфд, пленка и клей, для того чтобы изготовить дверь самому. Потребители стремятся приобрести готовый товар. Магазин розничной торговли, естественно этого предоставить не сможет.

Пятая отличительная особенность именно сферы производства межкомнатных дверей - это срок годности. Для данного вида продукции он не предусмотрен. Главное правило при работе с данным товаром аккуратная транспортировка и наличие сухого склада. Единственный недостаток это то, что дизайн двери со временем может устареть и такую дверь уже не купит по первоначальной стоимости, которая предлагалась покупателям, т.е. модель двери может морально устареть.

Таким образом, разработка бизнес-плана напрямую зависит от размера предприятия и направленности его деятельности. Для производственной сферы необходимо более детальное планирование, поскольку если допустить ошибку, это повлечет за собой значительные финансовые потери. Особенности планирования в производстве заключаются в организации процесса производства, специализированном оборудовании, квалифицированном персонале и рынке сбыта. Значительное влияние оказывает производимый товар. Поскольку нужно обязательно учитывать наличие рынков сбыта, нужность товара, сроки годности и его актуальность.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

.....

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, планирование является одной из важнейших функций управления предприятием, поскольку, не планируя и не прогнозируя невозможно добиться положительных результатов. Именно поэтому создание любого предприятия начинается с создания бизнес-плана. Бизнес-план дает ответы на такие вопросы, как возможная стоимость проекта, планируемые доходы и расходы, также позволяет оценить сильные и слабые стороны производства, анализ рынка и информацию о потенциальных потребителях. Структура бизнес-плана напрямую зависит от размера и специфики деятельности предприятия. Для крупных предприятий план более полный и обоснованный, для мелких – значительно проще по составу. Из этого следует, что предприятия различных сфер имеют особенности в реализации бизнес проектов.

Планирование в производственной сфере также имеет свои особенности. Для производственной сферы необходимо более детальное планирование, поскольку если допустить ошибку, это повлечет за собой значительные финансовые потери. Особенности планирования в производстве заключаются: в организации производственного процесса, специализированном оборудовании, квалифицированном персонале и рынках сбыта. Значительное влияние оказывает производимый товар. Поскольку нужно обязательно учитывать наличие рынков сбыта, нужность товара, сроки годности и его актуальность.

На сегодняшний день производство межкомнатных дверей в регионе актуально, поскольку развивается сфера строительства, есть сырьевая база и рынок сбыта. Строительство домов с каждым годом увеличивается примерно на 20 %. Проанализировав данные можно сделать вывод о том, что сфера производства межкомнатных дверей постоянно развивается, так как на рынке дверей постоянно производятся новые модели дверей, а для их производства вводят различные новые технологии. На рост объемов рынка межкомнатных дверей влияет увеличение объемов строительства не только в регионе, но и по России.

Рынок межкомнатных дверей напрямую связан с объемом жилищного строительства.

Произведя маркетинговый анализ можно сделать вывод о том, что основная доля покупателей имеет средний доход, это возрастная группа от 20 лет и более, в равных долях мужского и женского пола. Осуществляют замену межкомнатных дверей большинство в связи с ремонтом, или переездом.

На сегодняшний день покупатели в первую очередь смотрят на товар среднего ценового сегмента и отдают предпочтение товару, у которого есть соотношение цены и качества.

Спросом на сегодняшний день пользуются межкомнатные двери «Экошпон». Данные модели изготавливаются из МДФ и массива сосны, и покрываются декоративной пленкой. Изготовление дверей из данного материала гарантирует невысокую стоимость и хорошее качество выпускаемой продукции, что, несомненно, актуально на сегодняшний день.

Проект по созданию нового предприятия по производству межкомнатных дверей ООО «Двери Сибири» является эффективным.

Финансовые вложения необходимые для реализации проекта составляют 8 713 тыс.руб. Основную долю вложений составляют заемные средства (100%).

Срок окупаемости составил 2 года 4 месяца.

Планируемая рентабельность продаж составляет 4,3 %, производственная рентабельность – 4,5 %, а рентабельность инвестиций составляет 15 %. Индекс доходности составил 2,21, т.к. данный показатель больше 1, то проект является эффективным. Так как все показатели рентабельности имеют положительное значение, это характеризует проект как экономически эффективный и его реализация целесообразна.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: в 2 ч. [Электронный ресурс] федер. закон от 31.07.1988 № 146-ФЗ (ред. от 17.02.2021) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – www.consultant.ru (дата обращения 06.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. [Электронный ресурс] (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) федер. закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 31.12.2020) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – www.consultant.ru (дата обращения 06.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.
3. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс] федер. закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 24.02.2021) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – www.consultant.ru (дата обращения 06.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.
4. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей [Электронный ресурс] федер. закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. От 27.10.2020) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – www.consultant.ru (дата обращения 06.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.
5. Афанасова, М.А.. Бизнес-планирование: учебное пособие / М.А. Афанасова. — Томск: Эль Контент, 2012 — 108 с. – Текст: непосредственный.
6. Бизнес-план. – СПб.: Питер, 2008. – 224 с.: ил.. – (Серия «Практика менеджмента»). – Текст: непосредственный.
7. Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник / П.И. Орлова; под ред. к.э.н. М.И. Глухой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 284 с. – Текст: непосредственный.
8. Экономика и управление недвижимостью: Учебник для вузов / Под общ. ред. П.Г. Грабовского. Смоленск: Изд-во «Смолин Плюс», М.: Изд-во «АВС», 1999. – 328 с. – Текст: непосредственный.

9. Управление Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю, Республике Хакасия и Республике Тыва. Демографический ежегодник Республики Хакасия 2020. [Электронный ресурс] (дата обращения 07.04.2021) – Режим доступа: <https://krasstat.gks.ru/> – Режим доступа: для авториз. пользователей.

10. ОКВЭД-2021. Справочник с расшифровкой кодов экономической деятельности. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://код-оквэд.рф/> (дата обращения 15.04.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/40559/> (дата обращения 04.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

12. Фонд развития промышленности [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://frprf.ru/zaumu/proekty-razvitiya/> (дата обращения 16.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

13. Авито. Аренда производственного помещения. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.avito.ru/abakan/kommercheskaya_nedvizhimost/proizvodstvennoe_pomeschenie_288_m_512051112/ (дата обращения 15.04.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

14. В производство. Журнал бизнес идей. Анализ потребительского спроса [Электронный ресурс] Режим доступа: https://vproizvodstvo.ru/analitika_rynok/analiz_situacii_na_rynke_mezhkomnatnyh_dverej/ (дата обращения 07.03.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

15. В производство. Журнал бизнес идей. Анализ ситуации на рынке межкомнатных дверей: предпочтения и спрос потребителей, и ценовые сегменты [Электронный ресурс] Режим доступа: https://vproizvodstvo.ru/analitika_rynok/analiz_situacii_na_rynke_mezhkomnatnyh_dverej/ (дата обращения 12.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

16. Некоммерческая организация «Гарантийный фонд – МКК Хакасии» [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://fondrh.ru/поручительства/> (дата обращения 11.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

17. Библиотека «nnre.ru». Понятие, цель, задачи и особенности составления бизнес-плана. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://nnre.ru/delovaja_literatura/biznes_planirovanie_konspekt_lekcii/p2.php/(дата обращения 10.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

18. ВикиЧтение. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://info.wikireading.ru/251440/> (дата обращения 12.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

19. Psyera. Сфера производства [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://psyera.ru/sfera-proizvodstva_11990.htm .(дата обращения 07.03.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

20. Численность населения [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://численность-населения.рф/республика-хакасия/> (дата обращения 28.04.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

21. Правительство Республики Хакасия [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://r-19.ru/management/5697/53600.html> (дата обращения 12.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

22. Единая информационная система жилищного строительства [Электронный ресурс] Режим доступа: https://наш.дом.рф/аналитика/ипотечное_кредитование/ (дата обращения 28.04.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

23. Яндекс Дзен. Изменение в динамике объема рынка межкомнатных дверей в России [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/id/5c77ead7deeacc00b31e2ff0/izmeneniia-v-dinamike.obema-rynka-mejkomnatnyh-dverei-v-rossii-za-poslednie-gody-5ebc067804b9346516/> (дата обращения 27.04.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

24. Дек-Арт – Яндекс.Кью. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://yandex.ru/q/profile/8qyz39yn46qk0u2583g1w8tecc/> (дата обращения 23.04.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

25. Компания «ЛесПромИнжиниринг» (станок форматно-раскроечный ALTERA PRO)[Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.vhold.ru/katalog/mebelnoe_oborudovanie/formatno_raskroechnye_stanki/altera_pro/?print=YES (дата обращения 04.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

26. Компания «ЛесПромИнжиниринг» (строгально-калевочный станок VH-M412 [415])[Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.vhold.ru/katalog/derevoobrabatyvayushee_oborudovanie/chetyrehstoronny_stanok/chetyrehspindelnyj_richman_vh-m412_418/?print=YES.(дата обращения 04.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

27. Компания «ЛесПромИнжиниринг» (окутывающий станок SBF ША)[Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.vhold.ru/katalog/mebelnoe_oborudovanie/liniya_dlya_oblicovki_profil_nogo_pogonazha_sbf_iiiia/ (дата обращения 04.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

28. Компания «ЛесПромИнжиниринг» (станок для резки пленки SB-СМ-1300)[Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.vhold.ru/katalog/mebelnoe_oborudovanie/stanki-dlya-rezkiplenki/stanok_dlya_raskroya_rulonnyh_materialov_sb-sm-1300/ (дата обращения 06.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

29. Каталог компании «Оптима» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://optima-doors.ru/upload/OPTIMA_to_presentation.pdf (дата обращения 08.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

30. Компания «Кроношпан Россия»(МДФ плиты) [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://kronomdf.ru/> (дата обращения 07.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

31. Компания «Лесосклад» (мебельный щит)[Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://lesosklad.ds19.ru/> (дата обращения 11.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

32. Каталог продукции компании «МС-групп» (пленка, клей) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://mc-grup-komplekt.ru/katalog/> (дата обращения 12.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

33. Торгово-производственная компания «Свежий ветер» (стекло) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://спк19.рф/> (дата обращения 12.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

34. Компания «ЕнисейТара» (картонная упаковка) [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.eniseytara.ru/gofrolist/> (дата обращения 12.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

35. Компания «Lifcom» (дверной уплотнитель) [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://lifcom.ru/katalog-tovarov/uplotniteli-dlya-okon-i-dverej/> (дата обращения 12.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

36. Компания «ЛесПромИнжиниринг» (оборудование) [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.v-hold.ru/about/> (дата обращения 13.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

37. Бизнес.ру. ОСНО в 2021 году. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.business.ru/article/3126-osno-dlya-ip-i-ooo-v-2020-2021-gg-nalogi-otchetnost-i-nyuansy-raboty/> (дата обращения 18.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

38. Компания «Потенциал» (упаковка) [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://plastic-service.ru/product-category/catalog/plenka/stretch-plenka/> (дата обращения 18.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

39. Левада – производство царговых дверей в Абакане. [Электронный ресурс] – Доступ: <http://levada19.ru>. (дата обращения 18.05.2021) – Режим доступа: для авториз. пользователей.

Приложения

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 39 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«___» _____ 2021 г.
дата

(подпись)

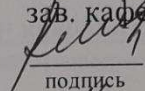
Родионова Ирина Алексеевна
(Ф.И.О.)

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и гуманитарные дисциплины»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

зав. кафедрой ЭиГД

 Т.Б. Коняхина

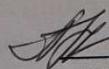
подпись инициалы, фамилия
« 16 » 06 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Бизнес-план по производству межкомнатных дверей
тема

Руководитель

 16.06.21

подпись, дата


к.э.н, доцент

должность, ученая степень

Е. Л. Прокопьева

инициалы, фамилия

Выпускник

 16.06.21

подпись, дата

И.А. Родионова

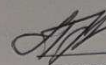
инициалы, фамилия

Абакан 2021

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме _____
Бизнес-план по производству межкомнатных дверей


Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

 16.06.21
подпись, дата


Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Практическая часть
наименование раздела

 16.06.21
подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

 16.06.21
подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия