

Бизнес-план:



Создание предприятия по оказанию
электро-монтажных услуг



СОДЕРЖАНИЕ

№№ разде лов	Наименование разделов	№№ стр.
	Резюме проекта	4-5
I.	Описание проекта	
1.1.	<i>Цель проекта</i>	5-6
1.2.	<i>Место реализации проекта</i>	6
1.3..	<i>Стоимость проекта и источники финансирования</i>	6-7
II.	Описание предприятия	
2.1.	<i>Инициатор проекта</i>	7
III.	Маркетинговый раздел	
3.1.	Анализ рынка	8-9
3.2.	Ситуационный анализ (SWOT)	9-10
3.3.	Стратегия маркетинга	11-12
3.4.	Исследование конкурентной среды	12
3.5.	Ценовая политика	12-13
3.6.	План реализации	13
IV.	Организационный раздел	
4.1.	<i>План по персоналу</i>	14
4.2.	<i>Организационная структура</i>	15
V.	Производственный раздел	
5.1.	Описание продукции	15-18
5.2.	Технология производства	18-19
5.3.	Описание оборудования	19-20
5.4.	Производственная программа	20
VI.	Финансовый раздел	
6.2.	<i>Расшифровка статей доходов от продаж</i>	21
6.3.	<i>Прогноз отчета о прибылях и убытках</i>	21-22
6.4.	<i>Прогноз отчета движения денежных средств</i>	22-23
6.5.	<i>Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки</i>	23
6.6.	<i>Анализ проекта с помощью динамических методов финансовой оценки</i>	24
6.7.	<i>Анализ эффективности проекта в условиях неопределенности</i>	24
VII.	Риски и факторы, снижающие риск	25-27
VIII.	Социальный раздел	27

IX.	Экологический раздел	27
№№	Приложения на 16 листах	К-во листов
1	Производственная программа	1
2	Прогнозный баланс	2
3	Прогноз доходов и расходов	1
3.1.	<i>Штатное расписание</i>	1
3.2.	<i>Расчет затрат по сырью</i>	2
3.3.	<i>Расчет административных расходов</i>	1
3.4.	<i>Расчет расходов вспомогательного производства</i>	1
3.5.	<i>Расчет потребности ГСМ</i>	1
3.6.	<i>Расчет расходов по основному производству</i>	1
3.7.	<i>Расчет расходов по реализации</i>	1
3.8.	<i>График погашения кредита</i>	2
4	Прогноз отчета о движении денежных средств	2
5	Расчет ставки дисконтирования	1
6	Расчет точки безубыточности	1
7	Расчет показателей эффективности проекта	1

Резюме

Электричество так прочно вошло в нашу жизнь, что уже невероятно трудно себе представить, как обходились без него наши предки. Свет, тепло, вода, приготовление пищи, развлечения, работа – все это зависит от надежности системы энергообеспечения. Если подача электроэнергии прекращается, современный житель мегаполиса становится беспомощен и уязвим.

Электромонтажные работы – это услуга, жизненно необходимая населению. Там, где строят жилые или производственные объекты, всегда нужен человек, работающий с электропроводкой.

Этот вид бизнеса является индикатором экономического благополучия региона. Если люди решают вкладывать деньги в возведение новых зданий, строят дома, цеха, открывают кафе, рестораны, кинотеатры, развлекательные центры, то электромонтажные фирмы не могут жаловаться на отсутствие работы. Более мелкие организации довольствуются монтажом электрооборудования в квартирах и домах.

Финансовая эффективность проекта

Источником окупаемости инвестиций является чистый доход от предоставления электромонтажных услуг (*Таблица 1*).

Таблица 1

Финансово-экономические показатели проекта	Значения
Чистый приведенный доход NPV , тыс.тнг	1429,3
Коэффициент внутренней нормы доходности, IRR	1,48
Индекс рентабельности инвестиций, PI %	40,0
Простой срок окупаемости инвестиций, PP , лет	2,5
Дисконтированный срок окупаемости, DPP , лет	3,4

Таким образом, представленный проект, является социально значимым, имеет высокий уровень доходности и способен в кратчайшие сроки развиваться за счет собственных средств.

Расчет по проекту произведен на 5 лет. Ставка дисконтирования, рассчитана по средневзвешенной стоимости капитала(WACC) и составляет 12,7 %

I. Описание проекта

1.1. Цели и задачи проекта

Концепция проекта предусматривает расширение предприятия по оказанию электромонтажных услуг.

Целями деятельности предприятия будут являться оказание качественных и профессиональных услуг в сфере электромонтажных работ.

Вид деятельности – оказание прочих индивидуальных услуг.

Целевой группой планируемого предприятия будут организации и частные лица жители г. Усть-Каменогорск.

В соответствии с данной целью в работе были поставлены и решены следующие задачи:

- ✓ Создание современного предприятия;
- ✓ Формирование команды профессионалов, обучение и повышение квалификации персонала, создание организационной структуры предприятия;
- ✓ Формирование положительного имиджа предприятия;
- ✓ Закрепление на рынке и увеличение объемов предоставленных услуг.

1.2. Место реализации проекта

Местом реализации проекта предполагается Восточно-Казахстанская область, г. Усть-Каменогорск, ул. Семипалатинская, 161.

1.3. Стоимость проекта, источники финансирования

Общая стоимость проекта по оказанию электромонтажных услуг 3300 тыс. тенге.

Инвестиционный план

Таблица 2

Структура инвестиционных вложений	Сумма, тыс. тнг
<i>Собственные средства:</i>	300
<i>Заемные средства:</i>	3 000
<i>Приобретение оборудования</i>	<i>3 300</i>

В качестве заемных средств, планируется привлечение кредитных ресурсов по Программе «Дорожная карта бизнеса 2020».

Условия кредитования

Таблица 3

Валюта кредита	тенге
Ставка вознаграждения, в год (%)	14
Срок погашения, лет	5
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	0
Льготный период погашения основного долга, мес.	12
Собственное участие 10 % от суммы кредита	300
Тип погашения основного долга	равными долями

Источником погашения кредита будут являться доходы от предоставления электромонтажных услуг. В качестве обеспечения займа и собственного участия в проекте будут предложены приобретаемые основные средства.

II. Описание предприятия

2.1. Инициатор проекта

Инициатором представленного проекта является ТОО «XXXXXXXXX». Товарищество с ограниченной ответственностью, в рамках существующих законов Республики Казахстан и принятых на себя обязательств, несет ответственность за успешную реализацию настоящего проекта.

Таблица 4

<i>Наименование предприятия</i>	
<i>Адрес</i>	
<i>Дата регистрации</i>	
<i>Свидетельство</i>	
<i>Контактное лицо</i>	
<i>Контактный телефон</i>	

III. Маркетинговый раздел

3.1. Анализ рынка

Казахстан обладает крупными запасами энергетических ресурсов (нефть, газ, уголь, уран) и является энергетической державой. В настоящий момент Казахстан является нетто-экспортёром электроэнергии (Север Казахстана экспортирует электроэнергию в Россию, а юг покупает её у Киргизии и Узбекистана).

Основу электроэнергии в Казахстане вырабатывают 37 тепловых электростанций, работающих на углях Экибастузского, Майкубинского, Тургайского и Карагандинского бассейнов. Крупнейшая из построенных в Казахстане Экибастузские ГРЭС-1 и ГРЭС-2. Наибольшую выработку электроэнергии осуществляет Аксусская (Ермаковская) ГРЭС, эта станция вырабатывает до 14% всей электроэнергии, произведённой в Казахстане.

Потребители электроэнергии:

- ✓ Промышленность — 68,7 %
- ✓ Домашние хозяйства — 9,3 %
- ✓ Сектор услуг — 8 %
- ✓ Транспорт — 5,6 %
- ✓ Сельское хозяйство — 1,2%.

Высокий спрос на электромонтажные работы свидетельствует о благоприятной экономической ситуации в регионе, поскольку новая проводка требуется не только во вновь возводимых зданиях, но и в тех, где выполняется ремонт. Открытие ресторанов и кафе, производственных цехов и магазинов требует ремонта и, как следствие, замены проводки. В настоящее время область динамично развивается за счет притока инвестиций, как следствие, спрос высокий.

Еще один крупный сегмент рынка – это новостройки с черновой отделкой.

3.2. Ситуационный анализ (SWOT)

SWOT-анализ позволяет нам определить причины эффективной или неэффективной работы предприятия на рынке, это сжатый анализ маркетинговой информации, на основании которого можно сделать вывод о том, в каком направлении предприятие по оказанию электромонтажных

услуг должно развивать свою хозяйственную деятельность и в конечном итоге определить полученные ресурсы по сегментам.

Результатом анализа является разработка маркетинговой стратегии. Для стратегической перспективы, созданных в ходе реализации проекта, особенно значимы сильные стороны, так как они являются основой стратегии для достижения конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует анализа слабых сторон, для разработки мероприятий по их укреплению или устранению.

При анализе ситуации рынка и потенциала создаваемого предприятия были определены следующие сильные и слабые стороны проекта.

Таблица 5

Сильные стороны товара	Благоприятные факторы ситуации
Перспективное и динамично-развивающееся поле деятельности Высокая квалификация специалистов предприятия	Наличие неудовлетворенного спроса на рынке Слабая конкуренция в регионах
Слабые стороны товара	Неблагоприятные факторы ситуации и риски
Высокая зависимость от платёжеспособности населения Трудности с созданием собственной материально-технической базы на первом этапе	Ухудшение экономической ситуации Снижение платёжеспособности потенциальных клиентов Обострение конкуренции со стороны лидирующих компаний

Анализируя данные, полученные SWOT-анализе можно сделать вывод. Проект имеет больше сильных сторон и возможностей, чем угроз и слабых сторон. Использование возможностей сильных сторон и благоприятных факторов, позволит Товариществу «XXXXXXXXXX» повысить привлекательность и эффективность проекта, активная маркетинговая стратегия компании, позволит увеличить круг потенциальных потребителей.

3.3. Стратегия маркетинга

Главной целью создаваемого предприятия является проникновение на рынок и последующее существование в нем. Поэтому в маркетинговой стратегии главный упор делается на подбор квалифицированных кадров и разнообразие оказываемых услуг. Это одно из конкурентных преимуществ предприятия.

Для организации предприятия по оказанию электромонтажных услуг руководством применено несколько стратегий:

- ✓ стратегия сегментирования, которая позволит выяснить, сколько сегментов рынка необходимо охватить при реализации услуг;
- ✓ стратегия развития и продвижения услуг, которая предполагает решение задач роста за счет производства новых услуг, которые будут реализовываться на уже освоенном рынке;
- ✓ стратегия инноваций, которая предполагает создание новых услуг.

Продвижение услуг на рынок предполагает совокупность различных видов деятельности по доведению информации о достоинствах предлагаемых услуг до потенциальных клиентов и их стимулирование.

Методы продвижения продукции предприятия на рынок включают: рекламную деятельность, стимулирование сбыта, связи с общественностью, персональные услуги.

Средства рекламного бюджета планируется потратить на размещение рекламных буклетов в местах большого скопления людей, на объявления в газетах и СМИ, на изготовление вывесок.

3.4. Конкуренция

Основными конкурентами предприятия являются предприятия, оказывающие электромонтажные услуги, действующие на территории г. Усть-Каменогорск.

Основными преимуществами предприятия перед конкурентами являются:

- ✓ Сравнительно низкие цены на услуги;
- ✓ Качество оказываемых услуг;
- ✓ Опыт работы на рынке электромонтажных услуг;
- ✓ Наличие квалифицированных трудовых ресурсов;
- ✓ Широкий спектр оказываемых услуг;

3.5. Стратегия ценообразования.

При формировании ценовой политики, предприятие учитывает все основные факторы, влияющие на цену своего товара. Исходным фактором цены являются собственные издержки, плюс прибыль, учитывая при этом текущее соотношение спроса, предложения и темпы инфляции.

Кроме того, при определении цены учитываются цены конкурентов на аналогичные услуги, принимая во внимание и то, что в основном потребитель рассматривает цену как показатель качества.

3.6. План реализации

В целях реализации стратегии развития предприятия по предоставлению электромонтажных услуг тактический план необходимых мероприятий выглядит следующим образом:

- ✓ Использование имеющихся внутренних резервов и потенциальных возможностей для успешной реализации проекта.

- ✓ Формирование предпочтений в сторону услуг предприятия.
- ✓ Расширение клиентурной базы в пределах города и области.
- ✓ Организация четкой обратной связи с клиентами.

План реализации продукции

Таблица 6

Наименование	Годы реализации проекта					Итого
	I	II	III	IV	V	
Выручка в тыс. тенге						
Электромонтажные услуги	7686,0	7812,0	8820,0	8820,0	9450,0	42588,0
Итого	7686	7812	8820	8820	9450	42588

IV. Организационный план

4.1. План по персоналу

Одним из важнейших факторов успешной реализации проекта, считает формирование сплоченной и опытной команды профессионалов, которая обеспечит решение намеченных задач, по осуществлению планов организации и стабильного развития, создаваемого предприятия.

Поэтому, для формирования кадрового состава предприятия, будут привлекаться специалисты, имеющие специальное образование, опыт работы. В соответствие с проектом штатного расписания количество работников электромонтажной организации составит 11 человек, в том числе:

Аппарат управления составляет - 1
 Основное производство - 10

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 2*.

4.2. Организационная структура предприятия

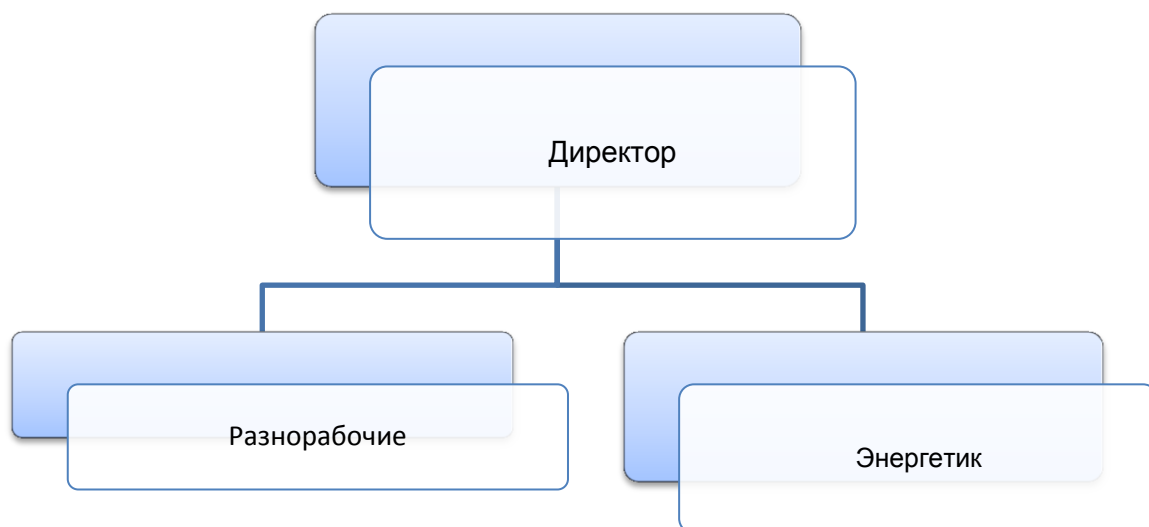


Рисунок 1

V. Производственный раздел

5.1. Описание услуги

Актуальность бизнеса состоит в том, что разновидности и ассортимент бытового оборудования с каждым днем меняется и увеличивается. На сегодняшний день ни один человек не обходится на работе и дома без электроприборов. Именно поэтому огромное внимание уделяется исправности электросети, ведь в обратном случае это сулит необратимую остановку любых процессов.

Приоритетами в данной деятельности являются:

- ✓ Осуществление ремонта и обслуживания существующих электрических систем бытового назначения. Это один из важных процессов.
- ✓ Проведение разработки, внедрения и обслуживания электрификационных систем отдельных объектов.

Подводка электрических сетей к домам во многом определяется местными условиями: всё зависит от того, где энергосбытовая организация выделит нам место подключения. Это должно быть указано в технических условиях на подключение. В них указано, к какому источнику электроэнергии можно подключиться. Правда, воздушный ввод, как правило, обходится значительно дешевле, особенно если не нужно устанавливать дополнительные опоры.

Сам ввод до ВРУ в дом может быть выполнен как продолжение СИПа (один цельный кусок), так и с переходом в кабель (переход выполняют на фасаде с помощью специальных сжимов). При выполнении цельным куском СИПа нет соединения на фасаде (не добавляет красоты и надёжности), однако 3 фазных и 1 нулевая жила СИПа потребует достаточно большого вводного отверстия и очень широкой трубы до ВРУ. Так что везде свои недостатки.

Внутренняя проводка может быть скрытой и открытой.

Электрика в деревянных загородных и дачных домах

Большинство дачных домов деревянные. Изготовлены, как говорят пожарные, из «сгораемых материалов». Устанавливая причины пожара, пожарные в более чем 50% случаев приходят к выводу, что «пожар возник из-за неисправности электропроводки».

Внутренняя проводка.

Проводку в деревянных домах, как правило, выполняют открытой. Хотя возможна и скрытая проводка, но для того, чтобы выполнить ее с учетом

всех норм безопасности, потребуются немалые средства, что не всегда оправдано.

Проводка открытым, в т. ч. и незащищенным кабелем. Для стационарной проводки лучше всего использовать жесткие (однопроволочные) кабели в двойной или даже тройной изоляции. Изоляция должна быть изготовлена из материалов, не распространяющих горение. Такими кабелями являются ВВГнг. Допускается крепить электротехническими скобами непосредственно к поверхности в том случае если сечение жилы не превышает 6 кв.мм, и прокладка ведется одиночным кабелем. Если применить кабель в обычной изоляции (например, весьма распространенный ПУНП), то необходимо устанавливать под кабель прокладку из негорючего материала (металла или асбеста) таким образом, чтобы она выступала не менее чем на 10мм с каждой стороны. Другой вариант - соблюдение воздушного зазора не менее 10мм от горючего основания. Последний вариант похож на «древний» способ устройства электропроводки витым проводом на керамических роликах. К сожалению, ни ролики, ни витой провод сейчас достать практически невозможно. Тем не менее, проводка, выполненная электротехническими скобами и качественным кабелем в негорючей изоляции, без всякой подкладки, будет вполне надежна. Этот способ самый дешевый. Существенным недостатком следует считать только весьма спорный внешний вид, особенно в тех местах, где приходится параллельно прокладывать сразу несколько кабелей.

Проводка в электротехнической гофрированной трубе.

Кабель затягивают в пластиковую, гофрированную, гибкую трубку. Такие трубы должны быть изготовлены из материалов, не распространяющих горение и иметь соответствующий сертификат. Трубы крепят специальными клипсами. В одну трубку можно затянуть сразу два и больше кабелей. С точки зрения безопасности такой способ

предпочтительнее, т.к. обеспечивается повышенная защита от механических повреждений. К тому же обеспечивается некоторый воздушный зазор от горючей поверхности. Разновидностью данной проводки является проводка в жестких пластиковых трубах.

Проводка в кабель - каналах или электротехнических коробах.

Кабели укладываются в пластиковые короба (кабель-каналы) и закрываются защелкивающимися крышками. Кабель-каналы должны быть изготовлены из пластика, не распространяющего горение. Аккуратно установить короба не так уж просто. Требуется навык и хороший инструмент. К тому же прямые линии коробов подчеркивают такую обычную в наших постройках кривизну стен и потолков. Поэтому требуется еще и «продвинутое» пространственное видение, чтобы электропроводка выглядела эстетично и даже украшала помещение.

Важным преимуществом является то, что в будущем достаточно легко можно произвести изменения, добавить кабели, изменить конфигурацию, установить дополнительные розетки и выключатели.

Электромонтаж дома (коттеджа) принципиально ничем не отличается от монтажа электропроводки в городской квартире, за исключением того, что появляется необходимость устройства контура заземления (для защиты), а также установки и комплектации ВРУ (вводного распределительного устройства).

Контур защитного заземления представляет собой несколько (в зависимости от типа грунта) металлических уголков, забитых в землю, обваренных между собой и соединённых стальной полосой с ВРУ. Монтируется он для обеспечения безопасности электрооборудования дома. Если контур заземления рассчитан, смонтирован и испытан правильно и правильно выполнена комплектация и монтаж ВРУ, можно быть уверенным, что никого и никогда не ударит током.

Как правило ВРУ представляет собой металлический или пластмассовый шкаф (располагается в удобном месте, по возможности ближе к вводу в дом), в котором размещены вводной автомат (обычно дифференцированного или УЗО), автоматы отходящих групп (количество может сильно различаться, но на каждую отходящую кабельную линию нужен свой автомат), счётчик электроэнергии (лучше не пожалеть денег и сразу установить счётчик с возможностью учёта по нескольким тарифам), устройства ограничения импульсных перенапряжений (если предусмотрены проектом), нулевые шинки (рабочая и защитная).

Распределение электроэнергии по дому, как правило, производится кабелями до распределительных коробок. Иногда для экономии совмещают питающий кабель розеточных групп и групп освещения. Экономия при этом получается не такой уж большой, зато при появлении какой бы то ни было неисправности, головной боли может доставить порядком. Поэтому рекомендуется не отступать от проекта, или сохранить схему, которую при монтаже нарисовал электрик.

Электротехнические работы в квартире условно можно разделить на два типа:

- ✓ Ремонт или замена отдельных элементов электрической сети (розетки, выключатели, проводка, светильники и т.д.) без изменения общей схемы;
- ✓ Полная замена или прокладка электросети в квартире с изменением общей схемы

5.2. Технология производства

Перечень выполняемых работ заключается в следующем:

Электромонтажные:

- ✓ Установка розеток, выключателей;

- ✓ Монтаж светотехнического оборудования;
- ✓ Ландшафтное освещение;
- ✓ Сборка и монтаж щитового оборудования;
- ✓ Прокладка кабельных линий с маркировкой;
- ✓ Монтаж электропроводки "ретро" проводом;
- ✓ Монтаж технологического оборудования, распределительных щитов, приборов учёта электрической энергии и систем автоматики;
- ✓ Устройство защитного заземления;
- ✓ Монтаж телефонных сетей;
- ✓ Монтаж слаботочных систем;
- ✓ Подключение дизельных электростанции;
- ✓ Монтаж систем кондиционирования;
- ✓ Установка бытовых сплит-систем;
- ✓ Установка промышленных кондиционеров;
- ✓ Сервисное обслуживание.

Функциональное назначение объектов, на которых проводятся работы:

- ✓ административные здания;
- ✓ производственные здания;
- ✓ склады;
- ✓ объекты торговли, офисы;
- ✓ загородные дома, квартиры.

Выше перечисленные виды работ являются базовыми для начальной стадии работы фирмы, но предприятие сможет осуществлять и другие виды работ по заказу клиентов и договоренности с ними.

Все материалы, которые будут использоваться для работы, планируется закупать у поставщиков города Усть-Каменогорск.

Также возможны варианты работы, когда заказчик будет предоставлять свои расходные материалы и запчасти, а фирма будет выполнять только

соответствующую работу, и оплата будет происходить только из учета выполненной работы.

5.3. Описание оборудования

Для создания предприятия по оказанию электромонтажных работ планируется приобретение следующего оборудования:

- ✓ Лестницы электромонтажные;
- ✓ Набор инструментов для электромонтажников;
- ✓ Прочее оборудование.

5.4. Производственная программа

В соответствии с расчетами в первый год работы коэффициент загрузки предприятия будет по оказанию услуг составлять 61% последующие годы планируется увеличение до 75% загрузки.

План производства продукции

Таблица 8

№ п/п	Наименование	Годы реализации проекта					Итого
		I	II	III	IV	V	
	Востребованность услуг, %	61	65	70	70	75	
1	Электромонтажные работы	7686,0	7812,0	8820,0	8820,0	9450,0	42588,0
	Итого	7686	7812	8820	8820	9450	42588

VI. Финансовый план

6.2. Расшифровка статей доходов от продаж

В соответствии с перспективным планом производственной программы разработан прогноз объемов реализации предоставляемых услуг по годам в

пределах периода реализации проекта. Доходами является выручка от предоставления услуг.

6.3. Прогноз отчета о прибылях и убытках

В данном разделе в сводном виде приведены прогнозы объемов продаж, состав и структура затрат, включая выплаты процентов по кредитам банка. Величина дохода от предоставления услуг и как финансовый результат величина прибыли. Учитывая востребованность оказываемых услуг, в течение прогнозируемого периода резких сезонных колебаний не наблюдается. Таблица составлена с разбивкой на каждый год за весь период реализации проекта.

Прогноз доходов и расходов

Таблица 9

Показатели	Годы реализации проекта					Итого
	I	II	III	IV	V	
Выручка от реализации, тыс.тнг	7686	7812	8820	8820	9450	42588
Производственные затраты	5727	5777	5927	5927	5927	24885
Операционные издержки	1210	1210	1210	1210	1210	6050
Погашение % по кредиту банка	420	372	258	153	48	1251
Прибыль до уплаты налогов	329	453	1425	1530	2265	6002
Налог от дохода (3%)	231	234	265	265	284	1278
Чистая прибыль	98	219	1160	1265	1981	4724
Уровень рентабельности %	4,5	6,2	19,3	21,0	31,5	18,6

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 3*

6.4. Прогноз движения денежных средств

Основной задачей прогнозирования движения денежных средств, является поддержание ликвидности проекта, т.е. возможность вовремя рассчитаться по принятым на себя обязательствам.

Прогноз движения денежных средств

Таблица 10

Статьи	Годы реализации проекта				
	I	II	III	IV	V
I. Наличность на начало отчетного периода	300	995	1065	2106	3253
II. Движение ДС от операционной деятельности					
Всего приток от операционной деятельности	7686	7812	8820	8820	9450
Всего отток по операционной деятельности	6991	6992	7029	6924	6819
Чистый поток от операционной деятельности	695	820	1791	1896	2631
III. Движение ДС от инвестиционной деятельности					
Всего приток от инвестиционной деятельности					
Всего отток от инвестиционной деятельности	3000				
Чистый поток от инвестиционной деятельности	-3000				
IV. Движение ДС от финансовой деятельности					
Всего приток от финансовой деятельности					
Всего отток от финансовой деятельности	3000	750	750	750	750
Чистый поток от финансовой деятельности	3000	-750	-750	-750	-750
V. Конечная наличность	995	1065	2106	3253	5134

Таблица демонстрирует обеспеченность денежными ресурсами данного проекта по каждому периоду. Исходные данные в этой таблице корреспондируются с прогнозом отчета о прибылях и убытках. Расчет потока наличности произведен за весь период реализации проекта.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 4*

6.5. Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки

Простая окупаемость проекта 2,5 года

Прибыль по проекту 6001,8 т.тнг

Текущая стоимость проекта 4429,3 т.тнг

6.6. Анализ с помощью методов дисконтирования

Чистая текущая стоимость проекта 1429,3 т.тнг

Внутренняя норма рентабельности 1,48, при сопоставлении IRR с нормой дисконта(E) имеем положительный результат, т.е. $IRR > E$.

Дисконтированный срок окупаемости составляет 3,4 года

Индекс рентабельности вложенного капитала 40,0 %.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложения 14*.

6.7. Анализ безубыточности

Анализ безубыточности демонстрирует предельно допустимый объем продаж, который позволит работать предприятию без прибыли и убытка, то есть покрывать постоянные расходы.

Точка безубыточности - это стадия, на которой компания может начать получать прибыль. Разница между безубыточным и прогнозируемым объемом продаж, называется зоной финансовой безопасности, чем выше этот показатель, тем прочнее финансовое состояние предприятия. На протяжении всего проекта прогнозируемые объемы продаж значительно выше величины в критической точке. Это служит подтверждением о наличии необходимого запаса финансовой прочности. И служит подтверждением того, что предприятие в состоянии погасить кредит, даже в неблагоприятных для него экономических условиях.

В соответствие с проектом планируется приобретение основных средств (оборудования).

Благоприятные условия и более долгие сроки кредитования позволят увеличить рентабельность предприятия.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 10*.

VII. Риски и факторы, снижающие риск.

По структурному признаку **коммерческие риски** делятся на:

- ✓ имущественный;
- ✓ производственный;
- ✓ маркетинговый;
- ✓ деловой;
- ✓ отраслевой.

Имущественные риски - это риски, связанные с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п. Величина риска 2,5 %.

Мероприятия по снижению рисков:

Заключение договоров со страховыми компаниями по страхованию риска потери имущества

- ✓ Страхование жизни рабочих и специалистов;
- ✓ Страхование основных средств;
- ✓ Контроль обеспечения предприятия соответствующим противопожарным оборудованием и охранной системой.

Производственные риски - риски, связанные с вероятностью (возможностью) невыполнения предприятием своих обязательств по контракту или договору с заказчиком, риски реализации товаров и услуг, ошибки в ценовой политике, риск банкротства. Величина риска 3,0 %.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Более тщательное прогнозирование цен.
- ✓ Высокое качество оказываемых услуг.

Маркетинговые риски связаны с возможностью получения убытка по причине снижения конкурентоспособности услуг фирмы в целом, ухудшения ценовой и ассортиментной политики и т.д. Величина рисков 4 %.

Мероприятия по снижению рисков:

✓ Выявление причин риска посредством детального анализа допущенных ошибок в маркетинговой деятельности и оперативное принятие управленческих решений по результатам анализа.

✓ Создание комплекса маркетинговых мероприятий по оценке возможного риска и проведению коммерческой, финансово-кредитной, производственной, и организационной деятельности, направленной на снижение уровня риска или на его страхование.

- ✓ Постоянное улучшение качества услуг.
- ✓ Усиление рекламной кампании.
- ✓ Прогнозирование возможной реакции конкурентов на деловую активность предприятия.
- ✓ Другие маркетинговые мероприятия, обеспечивающие снижение степени риска, увеличение рынков сбыта.

Деловой риск определяется такими факторами, как организационно-технический потенциал предприятия, эффективность производственной и инновационной деятельности, устойчивость финансового положения, эффективность системы управления, сложность оказываемых услуг и др. Величина риска 1,5%.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Более глубокая предварительная оценка рентабельности оказываемых услуг.
- ✓ Совершенствование процесса управления, организация контроля.

Для оценки рисков принята следующая градация:

- ✓ низкий (1-3%)
- ✓ средний (4-6%)
- ✓ высокий (7% и более)

В соответствие с выше приведенным определениям, максимальный размер рисков при реализации проекта, находится в пределах от 1 до 4% на уровне «низкий-средний», суммарная величина рисков составляет 11,0 %.

Такая величина рисков не оказывает драматического влияния на изменение финансовой устойчивости предприятия.

VIII. Социальный раздел

Реализация проекта дает экономические выгоды инициатору проекта, позволяет предоставлять населению широкий спектр профессиональных электромонтажных услуг по доступной цене. В ходе реализации проекта дополнительно будут созданы 11 рабочих мест.

IX. Экологический раздел

Учитывая особенности предлагаемых услуг и то, что предприятие не осуществляет производственной деятельности, можно заключить, что проведение электромонтажных работ не будет оказывать негативного

влияния на здоровье человека, животный и растительный мир, на прилегающую территорию, и ее ландшафт.