



Бизнес-план производство медицинской техники

Задание
На выполнение курсовой работы по дисциплине
«Планирование на предприятии»

по теме «Бизнес-план инвестиционного проекта»

«Производство медицинской техники»

(название проекта)

на предприятии

ООО «Медтех»

(название предприятия)

Студенту

Волковой Е.М.

Цель работы: овладение навыками составления бизнес-плана инвестиционного проекта.

Состав работы:

Введение (цели работы, актуальность темы, проекта, последовательность информации в работе)

1. Основная часть. Бизнес-план инвестиционного проекта.

1.1. Резюме

1.2. Описание продукта

1.3. Состояние отрасли

1.4. Состояние предприятия

1.5. Исследование рынка

1.6. Производственный план
Организационный план

1.7. План маркетинга

1.8. Финансовый план

Заключение по работе

Библиографический список

Срок сдачи курсовой работы «__» _____ 200__ г

Задание выдал преподаватель «__» _____ 200__ г

Принял студент «__» _____ 200__ г

Введение

Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на будущее в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитывать эффективность их использования в процессе работы фирмы.

В рыночной экономике предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию, как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и собственных перспективах и возможностях. При всем многообразии форм предпринимательства существуют ключевые положения, применимые практически во всех областях коммерческой деятельности для различных фирм. Необходимые для того, чтобы своевременно подготовиться и обойти потенциальные трудности и опасности, тем самым, уменьшив риск в достижении поставленных целей.

Таким образом, разработка стратегии и тактики производственно-хозяйственной деятельности фирмы является важнейшей задачей для малого предпринимателя. Общепризнанной формой разработки стратегии и тактики является бизнес-план.

Цель разработки бизнес-плана

Бизнес-планирование не является новым понятием в России, но до настоящего времени не стало практическим инструментом в повседневной работе менеджеров фирм. Поэтому настоящий бизнес-план является второй попыткой разработки для текущего бизнеса всей фирмы. В нем учтен опыт предшествующего года и мнения наших партнеров.

Целью разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайшие и отдаленные периоды, в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Разработанный бизнес-план дает возможность:

1. Менеджерам фирмы:

- получить программы будущей деятельности с постановкой цели, разработкой стратегии их достижения и механизма реализации, расчетом необходимых трудовых и материальных ресурсов и

обоснованием направлений финансовой политики;

- оценить перспективы развития в предлагаемой "нише" рынка товаров и услуг, в т.ч. с учетом деятельности конкурентов, прогноза изменений рыночной ситуации, оценкой вероятных рисков и способов их минимизации;
- выявить "слабые места" в организационной структуре и системе управления фирмы и разработать меры по их устранению.

2. Партнерам по бизнесу:

- получить ответы на вопросы о деятельности фирмы как вероятного делового партнера и оценить надежность и привлекательные стороны делового сотрудничества.

3. Акционерам:

- иметь объективную информацию о деятельности компании, реально оценить итоги и планы развития, а также "узкие места" и меры, принимаемые руководством для их преодоления.

4. Инвесторам:

- объективно оценить потенциальные возможности компании и в максимально приближенных - к бизнес-плану объемах, условиях и в приемлемые сроки решить проблемы.

1. Основная часть. Бизнес-план инвестиционного проекта.

1.1 Резюме

ООО «Медтех» предлагает для бизнеса медицинскую технику, в том числе кровати различных модификаций, тренажер ИСК-1, наилучшим образом обеспечивающую оказание медицинских услуг лечебного, реабилитационного и профилактического характера и отвечающую как современным требованиям с точки зрения конструктивных решений, так и требованиям санитарии и гигиены.

Медицинская техника предлагаемых типов предназначена для использования в лечебно-профилактических и реабилитационных учреждениях, больницах скорой помощи, в госпиталях, санаториях, в том числе для инвалидов, в домах престарелых, реанимобилях, а так же для индивидуальных

потребителей.

Главной целью настоящего бизнес-плана является получение прибыли за счет производства и реализации конкурентоспособной специальной медицинской техники, в основном не имеющей аналогов в России.

Реализация данного проекта обеспечит решение следующих задач:

- удовлетворение потребности учреждений медицинского профиля в современной медицинской технике, отвечающей требованиям стандартов;
- создание новых источников получения прибыли за счет диверсификации предприятия;
- создание новых рабочих мест и снижение социальной напряженности на предприятии;
- обеспечение повышения загрузки наличных производственных мощностей и развитие производства ООО «Медтех».

Цель настоящего бизнес-плана – рассмотреть предлагаемую продукцию с позиции маркетингового синтеза и обосновать решение для стратегического планирования деятельности ООО «Медтех».

Рекомендуемые образцы медицинских кроватей в настоящее время успешно эксплуатируются в лечебно-профилактических учреждениях

г. Ростова-на-Дону (клиники медицинского университета, городские больницы, областная клиническая больница и больницы скорой медицинской помощи), экспонировались на выставках медицинской техники в городах Ростове-на-Дону, Азове, Минеральные воды, а также в Венгрии, где получили высокую оценку специалистов.

Необходимые инвестиции для организации серийного производства медицинской техники указанных видов составляют 76584 тыс. руб., в том числе средств инвестора –24000 тыс. руб.

Срок погашения инвестиционного кредита – 25 месяцев при ставке процента за кредит 10 % годовых.

Источником погашения кредита и процентов по кредиту является прибыль от реализации медицинской техники. Погашение процентов по

кредиту начинается через 6 месяцев после начала инвестирования.

Участие инвестора в уставном капитале позволит получить дисконтированный доход на вложенный капитал, соразмерный депозитным вложениям, под 30 % годовых.

Гарантиями заемщика являются залог имущества предприятия и прибыль, получаемая от всех видов производственно-хозяйственной деятельности.

1.2 Описание продукта

Кровать медицинская функциональная травматологическая типа КФТ-1 (ТИП917) предназначена для инвалидов и больных возрастных категорий старше 14 лет. Используется в домашних условиях и в условиях стационара, состоит из трех панелей – спинной с откидной головной стенкой, тазобедренной и голеностопной. Кровать снабжена системой ручного управления, с помощью которой регулируются необходимый угол наклона и высота кровати, обеспечивающие наиболее удобное положение больного. Имеет каркас для монтажа навесного оборудования для подтягивания руками и организации различных вытяжек, снабжена фиксирующими колесами.

Кровать медицинская функциональная общего назначения КФОН-1 (ТИП 919) предназначена для инвалидов и больных возрастных категорий старше 14 лет. Используется в домашних условиях и в условиях стационара.

Устройство кровати ТИП 919 аналогично устройству кровати ТИП 917, она отличается отсутствием навесного оборудования, но снабжена спинкой для подпорки ног.

Тележка медицинская для перевозки больных ТМ-1 (ТИП 920) предназначена для перевозки больных в условиях стационара. Имеет две подушки, которые могут изменять угол наклона с помощью ручного управления, снабжена откидными стенками. С помощью ручного управления можно менять высоту ложа от уровня пола.

В настоящее время в стадии разработки находятся кровать медицинская палатная и кровать медицинская функциональная реанимационная, снабженные специальными устройствами, в том числе устройством, позволяющим

проводить рентгенографические обследования, не перекладывая больного на стол рентгеновской установки.

Тренажер реабилитационно-спортивный ИСК-1 (ТИП 945) предназначен для занятий в процессе реабилитации после травм, занятий в оздоровительных группах и занятий спортом для возрастных категорий старше 12 лет. Может быть использован в физиотерапевтических отделениях больниц, физиотерапевтических лечебницах, в оздоровительных центрах, спортивных залах и в домашних условиях.

Тренажер реабилитационно-спортивный представляет собой сборную конструкцию, занимает небольшую площадь (2,5 x 1,5 м – в рабочем состоянии 2,0 x 0,8 м – при хранении в перерыве между занятиями).

Конструкция его проста при сборке и в эксплуатации. По своим функциональным возможностям тренажер пригоден для выполнения всех видов упражнений, применяемых в реабилитационной и общеоздоровительной гимнастике.

Конструкция предлагаемой технике постоянно совершенствуется, а применяемая технология обеспечивает необходимые качественные характеристики и, прежде всего надежность, долговечность, простоту в эксплуатации.

По сравнению с зарубежными аналогами основными преимуществами являются:

- умеренная цена (в 3-4 раза ниже);
- простота в эксплуатации благодаря ручному управлению и регулировке.

1.3 Состояние отрасли

Рассматриваемая нами отрасль сравнительно молодая, а рынок медицинских изделий складывался стихийно.

На заседании коллегии Минздрава РФ, состоявшегося 26 сентября 2001 года начальник Управления организации фармацевтической деятельности и обеспечения лекарствами и медицинскими изделиями Н.И. Подгорбунских

отметила, что потребность учреждений здравоохранения в медицинской технике в последние годы удовлетворяется на 30-40%. В больницах и поликлиниках эксплуатируется до 80% физически изношенной и морально устаревшей аппаратуры.

Рынок медицинской техники в России характеризуется общим увеличением объемов средств, затрачиваемых на ее закупку (с 8,5 млрд. руб. в 1997 г. до 18,8 млрд. руб. в 1999 г.) и сокращением объемов продаж отечественной медтехники (1992 г. — 85%, 1998 г. — 23%) от общего объема продаж. Однако в 1999 г. закупки импортной продукции снизились с 14 млрд. руб. до 12 млрд. руб. (2000 г.), соответственно увеличились продажи отечественной медтехники (1999 г. — 4,8 млрд. руб., 2000 г. — 7,2 млрд. руб.). Аналогичная тенденция наблюдался и в 2001 г.

Н.И. Подгорбунских подчеркнула, что отечественная промышленность не выпускает медицинскую технику, соответствующую мировому уровню по многим, особенно высокотехнологичным направлениям.

Объем внутреннего рынка медицинских изделий за прошедший год составил около 30 млрд. рублей (для сравнения в США аналогичный показатель составил 75 млрд. долл. США, из которых примерно 10 млрд. долл. были потрачены на новые разработки и фундаментальные медико-технические исследования). Доля отечественной продукции в стоимостном выражении составляет всего 30 % рынка, хотя в натуральном выражении, по номенклатуре, она составляет более 60 %

В связи с этим проведенные предприятием маркетинговые исследования по предлагаемой продукции свидетельствуют о существовании спроса на выпускаемые модификации медицинской техники

1.4 Состояние предприятия

Предметом деятельности предприятия ООО «Медтех» является производство товаров народного потребления, в частности медицинской техники.

ООО «Медтех» представляет собой общество с ограниченной ответственностью и ведет свою деятельность на основе Гражданского кодекса Российской Федерации. Общество является юридическим лицом и действует на

основе Устава и Учредительного договор. Учредители несут ответственность по обязательствам ООО «Медтех» в размере Уставного капитала. Высшим органом управления ООО «Медтех» является Совет Учредителей, каждый учредитель имеет один голос независимо от размера вклада в Уставной Фонд.

К исключительной компетенции Совета Учредителей относятся вопросы определения основных направлений социального и производственного (экономического) развития, утверждение планов отчетов об их выполнении.

После внесения обязательств платежей прибыль подлежит распределению между учредителями.

Предприятие занимает земельный участок площадью 24,6 га. Общая производственная площадь предприятия составляет 108 тыс. кв.м.

ООО «Медтех» расположено в г. Ростове-на-Дону, занимающем стратегически выгодное положение – крупный железнодорожный и автотранспортный узел, грузопассажирский аэропорт и речной порт.

Предприятие имеет:

- автомобильные, железнодорожные подъездные пути, близко расположенный аэропорт;
- необходимые энергетические ресурсы;
- квалифицированные инженерные и рабочие кадры.

Стоимость основных производственных фондов 915 тыс. руб., со средним износом 42%. Общее количество оборудования – 1500 ед., в том числе металлообрабатывающего – 249 ед. Списочная численность работающих на 01.01.2003 – 1100 чел.

Предприятие имеет в своем составе следующие технологические производства: прессовое; горячейковки; механообработки; сварочное; гальванопокрытий (цинкование, никель-хром, оксидирование); порошкового полимерного напыления; термообработки; окраски; сборочное.

Юридический статус: ООО «Медтех» зарегистрировано

Юридический адрес предприятия: г. Ростов-на-Дону

В связи с конструктивными особенностями новой продукции и переходом к выпуску принципиально новой для действующего производства техники требуется проведение реконструкции и технического перевооружения

ряда производств. Для этого необходимы: приобретения оборудования, строительные-монтажные работы, связанные с монтажом и демонтажом оборудования, необходимые проектно-конструкторские работы, технологическая подготовка производства, проведение маркетинга.

Общая потребность в инвестициях составляет на период 2003-2006 г.г. 76583,5 тыс. руб., в т.ч. в 2003 г. – 29297,4 тыс. руб. Наибольших вложений требует пополнение оборотных средств, так как на предприятии полностью отсутствуют собственные оборотные средства.

Потребность в инвестициях по годам планируемого периода, тыс. руб.

Табл.1

Название инвестиций	2003 г	2004 г	2005 г	2006 г	Итого
Общая потребность в инвестициях - всего	29297,5	14886	18450	13950	76583,5
в том числе:					
приобретение нестандартного оборудования	2100				2100
приобретение оснастки и специнструмента	4075,0				4075
ноу-хау	102		75	75	252
технологическая подготовка производства	252		75	75	402
реконструкция производства	6564				6564
пополнение оборотных средств	15870	14715	18000	13500	62085
проведение маркетинга	183	90	150	150	573
неучтенные расходы	151,5	81	150	150	532,5

Динамика показателей предприятия

табл. 2

Показатели	2003 г	2004 г	2005 г	2005 г
Полная себестоимость объема производства товарной продукции	28719	111466,8	198198	272749,7
Прибыль	9522,4	36421,2	129857	245245,3
Объем производства в оптовых ценах	38241,4	147888	328055	517995
Рентабельность %	33	33	65	89
Объем производства в отпускных ценах	43500	172500	380500	608000

В течение 2003-2006 г.г. вся чистая прибыль предприятия будет направлена на развитие производства и пополнение оборотных средств. В 2004г. начинается погашение кредита и выплата гарантированных дивидендов инвестору в сумме 12500 тыс. руб.. Начиная с 2005г. начисление дивидендов предусматривается все участникам проекта. Возврат кредита возможен в конце 2005 г.

Обеспечением по кредиту являются:

- залог имущества предприятия с коэффициентом покрытия кредита 0,32;
- участие кредитора в уставном капитале предприятия.

Гарантии заемщика под предоставленный кредит:

- залог имущества ООО «Медтех»;
- прибыль, получаемая предприятием, в том числе от других направлений производственно-хозяйственной деятельности.

1.5 Исследования рынка

Проведенные предприятием маркетинговые исследования по предлагаемой продукции свидетельствуют о существовании спроса на выпускаемые модификации медицинской техники.

Потенциальными потребителями являются:

- лечебно-профилактические учреждения;
- клинические учреждения;
- больницы скорой помощи;
- реабилитационные центры;
- дома инвалидов и престарелых;
- госпитали;
- оздоровительные центры и учреждения;
- индивидуальные потребители.

В настоящее время ведутся переговоры и подписаны протоколы намерений по заключению договоров на поставку медицинской техники с российскими областными и краевыми учреждениями здравоохранения, медтехники и медсервиса.

Основными конкурентами являются:

- зарубежные поставщики из Германии и Финляндии;
- поставщики из стран СНГ.

Предприятием выявлена потенциальная потребность рынков на период до 2006г. Сегментация рынков медицинской техники проведена по географическому признаку и представлена в табл. 4. Характеристика рынков по продукции и потребителям дана в табл. 3.

Маркетинговые исследования, проведенные по рынку медицинской техники, свидетельствуют о том, что рынок – олигополистический и при существующем уровне цен и качественных параметрах продукции ООО «Медтех» может стать ведущим по производству медицинской техники указанных модификаций.

Перспективы развития рынка медицинской техники позволяют прогнозировать увеличение объемов продаж и соответствующую загрузку производственных мощностей предприятия.

1.6Производственный план

Медицинская техника предлагаемых видов прошла этап экспериментального освоения и отработки технологии и пробного маркетинга.

Производство медицинской техники организуется на действующих площадях ООО «Медтех» с использованием существующего оборудования. Однако для ее серийного производства необходимы затраты на техническую подготовку производства, приобретение дополнительного оборудования и потребных оборотных средств, а также на реконструкцию производства в связи с организацией специализированного участка по производству медицинской техники. Потребность в средствах для указанных целей отражена в табл. 5.

Сопоставление возможного объема продаж, установленного по результатам маркетинговых исследований с производственными возможностями предприятия, позволило спрогнозировать объемы производства и реализации продукции до 2006 года (табл.6).

**Необходимые средства для технической подготовки и развития
производства.**

Табл. 5

Статья затрат	Количество оборудования, ед.	Сумма затрат, тыс. руб.	Фирма-изготовитель
Конвейер сборки	1	1512	Завод "КОНОРД"
Установка для виброполировки деталей	1	588	Завод "КОНОРД"
Штамповая оснастка	69	1876,2	Завод "КОНОРД"
Приспособления для механической обработки деталей и сварки	240,0	1208,7	Завод "КОНОРД"
Специнструмент	173	990	Завод "КОНОРД"
НИОКР		96	
Всего:		6270,9	
Затраты на реконструкцию:		6105,9	
Всего:	484	6564	
в т.ч. Заправка линии NiCr		480	
Монтаж участка полимерных покрытий, S=756кв. м		1134	
Проектирование и изготовление линии		4200	
Подготовка поверхности Организация участка сборки и упаковки, S=500 кв.м		750	
Всего:			

Объем производства и реализации медтехники на 2003-2006 г.г. представлен в таблице 6.

Структура трудоемкости изготовления медицинской техники

по видам работ (укрупненно), %

табл. 7

Вид работ	Кровать медицинская травматологическая КФТ-1	Кровать медицинская общего назначения КФОН-1	Тележка медицинская для перевозки больных ТМ-1	Тренажер реабилитационно-спортивный ИСК-1
Раскрой материала	5,96	5,96	8,31	3,33
Холодная штамповка	20,06	20,06	29,15	45,79
Механообработка	33,01	30,77	18,46	27,52
Сварка	25,0	25,0	19,1	7,89
Защитные покрытия	14,57	14,57	13,34	5,24
Сборка	1,4	3,64	3,8	6,88
Упаковка			7,84	3,35
Всего:	100	100	100	100

Потребность в материальных ресурсах с указанием основных

поставщиков.

табл. 8

Наименование материалов	2003 г.		2004 г.		2005 г.		2006 г.		поставщики
	в нат. выр.	сумма	в нат. выр.	сумма	в нат. выр.	сумма	в нат. выр.	сумма	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Материалы- всего:		6293,1		21936,9		40024,8		63979,2	
В т.ч.:									
Металлопрокат	410	3198	1336	10424,4	2979	23236,8	5288	41245,2	Магнитогорск
Винилискожа	7200	756	16000	1680	27000	2835	38000	3990	Италия, Турция
Краска	2,2	184,8	5	420	8,5	714	12	1008	Ярославль
Резина	4	235,8	50	2947,5	100	5895	160	9432	Черкесск
Поролон	5000	75	5000	75	5000	75	5000	75	Краснодар
Сальвент	1	27	5	135	7	189	12	324	Ростов-на-Дону
Фанера	2200	165	11000	825	22000	1650	33000	2475	Ростов-на-Дону
Литье стальное	275	1576,5	275	5355	275	5355	275	5355	Краснодар
ФСП, кв.м	2500	75	2500	75	2500	75	2500	75	Ростов-на-Дону
Покупные комплектующие								18240	
Изделия всего:		912		6612		11400			
В т.ч.:									
Диски колес	8000	408	50000	2550	100000	5100	160000	8160	Урюпинск
Подшипники	8000	384	50000	2400	100000	4800	160000	7680	Москва, Ростов
Прочие	8000	120	5000	1662	100000	1500	160000	2400	Ставрополь
Всего:		7205,1		28548,9		51424,8		82219,2	

Организация участка по производству медицинской техники не повлечет за собой дополнительного набора персонала и рабочих кадров и дополнительного обучения. Требуется лишь изменение расстановки работников в пределах существующей численности.

Смета расходов на производство медтехники представлена в табл. 9. Расчеты проведены в неизменных цена на 1 января 2003 года

**Затраты на производство медицинской техники в
калькуляционном разрезе, тыс. руб.**

табл. 9

Статья затрат	2003	2004	2005	2006
Основные материалы	6293,1	21936,9	40024,8	63979,2
Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	912	6612	11400	18240
Транспортно-заготовительные расходы	404,1	1542,9	2866,8	4589,7
Заработная плата производственных рабочих	4110	16426,8	30753,6	45765
Премии производственных рабочих	1849,5	7392	13839	18306
Отчисления на социальные нужды производственных рабочих	2294,7	9171,9	18168,4	25628,4
Износ специнструмента	1305	2340	2340	2340
Общепроизводственные расходы	11717,4	35112	50476,4	47612,7
Общехозяйственные расходы	2910,5	14285	37150	38870
Производственная себестоимость	28378,5	109819,5	194311,8	266331
Коммерческие расходы	340,5	1647,3	3886,2	7418,7
Полная себестоимость объема производства товарной продукции	28719	111466,8	198198	272749,7
Прибыль	9522,4	36421,2	129857,0	245245,3
Объем производства в оптовых ценах	38241,4	147888,0	328055,0	517995,0
Объем производства в отпускных ценах	43500	172500	380500	608000

В связи с увеличением объемов производства планируется снижение себестоимости к 2006 году по видам медицинской техники от 8 до 12%.

Калькуляция по видам предлагаемой медицинской техники представлена в таблице 10.

Калькуляция к проекту свободной отпускной цены на предлагаемые модели медтехники, руб.

табл.10

Статьи затрат	2003				2006			
	ТМ-1 (ТИП 920)	КФОН-1 (ТИП 919)	КФТ - 1 (ТИП 917)	ИСК-1 (ТИП 919)	ТМ-1 (ТИП 920)	КФОН-1 (ТИП 919)	КФТ - 1 (ТИП 917)	ИСК-1 (ТИП 919)
Материалы основные	1236	1208,1	2346,6	769,8	1236	1208,1	2346,6	769,8
Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты	456	456	456	-	456	456	456	-
транспортно-заготовительные расходы	94,8	90,9	159,9	43,8	94,8	90,9	159,9	43,8
заработная плата рабочих	420	1590	1710,6	420	420	1590	1710	420
премии производственным рабочим	189	715,5	769,8	189	189	715,5	769,8	189
отчисления на социальные нужд производственных рабочих	234,6	887,7	954,9	234,6	234,6	887,7	954,9	234,6
износ специнструмента	60,9	230,7	248,1	60,9	60,9	230,7	248,1	60,9
общепроизводственные и общественные расходы	1218	4611	4961,1	1218	1218	5500	6961,1	1218
Производственная себестоимость	3909,3	9789,9	11607	2936,1	3909,3	10678,9	12606,4	2936,1
Коммерческие расходы	46,8	117,6	174	35,1	89,4	213	255,9	65,1
Полная себестоимость	3956,1	9907,5	11781	2971,2	3998,7	10891,9	13862,3	3001,2
Прибыль	989,0	2476,9	2945,3	742,8	1679,5	4574,6	5822,2	1260,5
Оптовая цена	4945,1	12384,4	14726,3	3714,0	5678,2	15466,5	18684,5	4261,7
Свободная отпускная цена	6000	15000	18000	4500	7000	18500	20000	5100
Рентабельность %	25	25	25	25	42	42	42	42

Руководство деятельностью предприятия ведет Генеральный директор, принимаемый по контракту Советом Учредителей. Он самостоятельно решает вопросы деятельности предприятия, действует от его имени, имеет право подписи и распоряжается имуществом предприятия, осуществляет прием и увольнение работников. Образование: Ростовский ВТУС. Опыт работы в данной области 8 лет, в должности директора 5 лет.

Генеральный директор несет материальную и административную ответственности за достоверность данных бухгалтерского и статистического

отчетов.

Директор по коммерческим вопросам назначается Генеральным директором и ведет вопросы сбыта, маркетинга и рекламы продукции. Образование: Ростовский ВТУЗ. Опыт работы в данной должности 6 лет

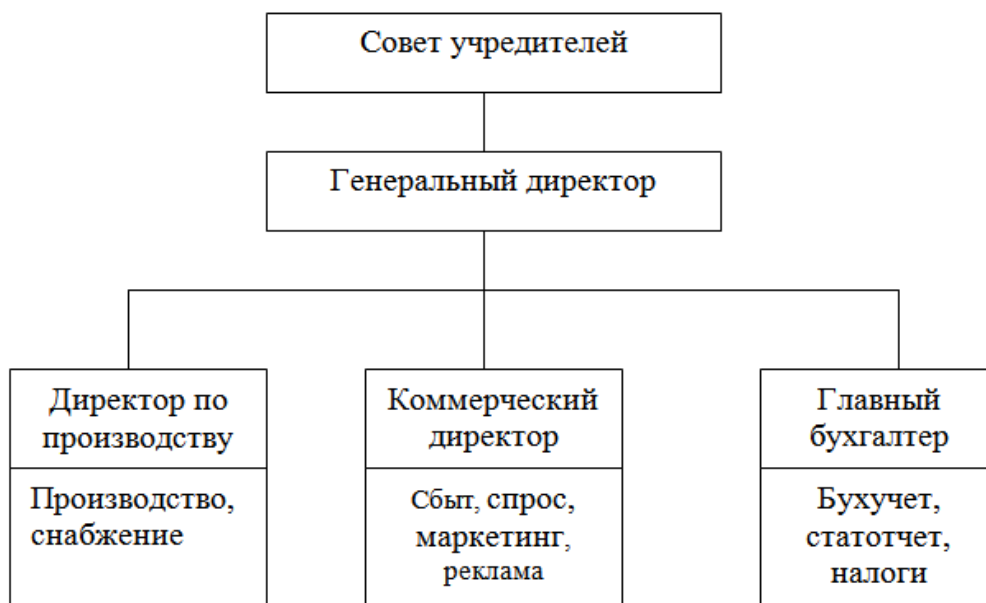
Главный бухгалтер ведет деятельность по составлению документальных и финансовых отчетов предприятия и имеет право второй подписи, несет административную ответственность за достоверность бухгалтерских и статистических документов. Образование: Ростовский финансовый техникум, Московская Финансовая Академия. Опыт работы главным бухгалтером 10 лет

Директор по производству осуществляет руководство производственным процессом, в том числе снабжение материалами и комплектующими изделиями. Назначается Генеральным директором. Образование: Ростовский автомобильно-дорожный техникум. Опыт работы на производстве 12 лет.

Основной формой осуществления полномочий трудового коллектива является общее собрание, решающее вопросы заключения договора и порядка предоставления льгот работникам ООО "«Медтех"» из фондов трудового коллектива.

Организационный план определяет основные направления кадровой политики:

1. Организационная структура предприятия



2. Планирование кадровой политики направлено на привлечение высококлассных специалистов и раскрытие их творческого потенциала на предприятии, что достигается через отбор, обучение и поощрение;
3. Отбор работников производится на основе испытательного срока;
4. Обучение строится на повышении профессионального уровня работников без отрыва от производства;
5. Поощрения включают как материальные выплаты, так и мероприятия морального характера.

1.7 План маркетинга

План маркетинговых действий охватывает комплекс маркетинга, включая товарную, ценовую, сбытовую и сервисную политику.

План маркетинга представлен в таблице 11. Товарная политика ООО «Медтех» предполагает обеспечение эффективного с коммерческой точки зрения формирования ассортимента различных модификаций предлагаемых моделей медицинской техники и гибкое приспособление к рыночным условиям.

Основными потребителями данного товара являются медицинские учреждения, финансируемые за счет бюджетных средств, поэтому в настоящее время их платежеспособность низкая. Кроме этого, потребителями могут быть реабилитационные центры, оздоровительные центры, учреждения и комплексы, которые в свою очередь могут являться коммерческими организациями. Состояние спроса на рынке стабильное и не зависит от сезона. Внедрение новых улучшенных модификаций медицинской техники позволит расширить круг потребителей. А повышение качества продукции и различная комплектация техники (т.е. на выбор заказчика) сделают продукцию предпочтительней по сравнению с конкурирующими организациями. А снижение затрат на производство позволит удерживать стабильные цены на рынке. В настоящее время ведутся переговоры и подписаны протоколы намерений по заключению договоров на поставку медицинской техники с российскими областными и краевыми учреждениями здравоохранения, медтехники и медсервиса.

Товарная стратегия предприятия предусматривает:

- создание различных модификаций медицинской техники по ограниченному количеству базовых моделей;
- учет требований к дизайну и характеристикам предлагаемой техники;
- различную комплектацию при поставке;
- в перспективе – выбор соответствующей модификации медицинской техники по каталогу.

Ценовая политика по медицинской технике увязана с общими целями предприятия и включает формирование кратко- и долгосрочных целей на базе издержек производства и спроса на продукцию, а также цен конкурентов.

Ценовая стратегия должна базироваться на товарной политике и предполагает:

- использование гибких цен в зависимости от модификаций и комплектации медицинской техники;
- европейское качество при ценах ниже зарубежных аналогов;
- разработку системы льгот и скидок в зависимости от условий поставок.

Сбытовая политика заключается:

- в создании и регулировании коммерческих связей через посредников, агентов, дилеров;
- рекламной деятельности в различных формах (радио, пресса, рекламные буклеты, и каталоги) и создание общественного мнения;
- участие в выставках и ярмарках;
- презентации демонстрационных образцов медицинской техники для потенциальных заказчиков.

Сервисная политика предприятия предполагает предпродажный и послепродажный сервис, в том числе гарантийные обязательства по ремонту и замене брака.

Предпродажный сервис сориентирован на постоянное изучение, анализ и учет требований заказчиков с целью совершенствования медицинской техники.

Послепродажный сервис предусматривает комплекс работ по гарантийному и послегарантийному обслуживанию (ремонт, поставка запасных

частей и т.д.). Гарантийный срок медицинской техники составляет 18 месяцев, что соответствует общепринятым мировым стандартам.

1.8 Финансовый план

Цель разработки финансового плана является определение эффективности предлагаемого бизнеса.

Общая потребность в инвестициях составляет 76584 тыс. руб., в т.ч. в 2003г. – 29297,4 тыс. руб..

Источниками инвестирования являются:

- средства стороннего инвестора в размере 24000 тыс. руб.;
- собственные средства предприятия в сумме 52584 тыс. руб..

Расчет чистой прибыли на планируемый период представлен в табл. 11.. Расчет чистой прибыли на планируемый период показывает, что производство медтехники будет убыточно, в течение одного квартала с момента инвестирования. Со II квартала первого года возможно получение чистой прибыли в размере 14,9 % от объема продаж.

В расчетах учтены все виды налогообложения, при этом рассматриваются предоставленные льготы по налогу на прибыль при производстве медицинской технике.

Баланс денежных расходов и поступлений представлен в табл. , где произведена оценка синхронности поступлений и расходования денежных средств.

Отчет по прибыли и убыткам, тыс. руб.

Наименование показателя	2003 г	2004 г	2005 г	2006 г
Валовая прибыль	9522	36421,2	129857	272749,7
Налоги из прибыли	546	1440	1980	2406
Чистая прибыль	8976	34981	127877	270344
Возврат кредита и проценты за кредит	1800	11598	15795	-
Прибыль, направленная на развитие производства	4711	19880	105500	260000
Распределяемая прибыль	2465	3500	6500	10344
то же нарастающим итогом:		5965	10000	16844
Дивиденды всего		717	2790	7410
в том числе: инвестору (гарантированные)		717	2790	7410
Остаток прибыли	2465	-	3792	2934

Рассчитаем рентабельность предприятия:

$R = \text{Чистая прибыль} / \text{Затраты на производство и реализацию}$

$R = 242839,3 / 272749,7 * 100\% = 89\%$

Рентабельность продаж:

$R = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручку от реализации}$

$R = 242839,3 / 517995 * 100\% = 47\%$

Определим эффективность инвестиционного проекта (ЧДД), для этого рассчитаем сначала коэффициент дисконтирования.

Расчет коэффициента инфляционной корректировки и коэффициент дисконтирования

табл. 15

Годы	Прогнозные темпы	Коэффициенты инфляционной корректировки		Норматив дисконтирования, %	Коэффициент дисконтирования
		в конкретном году	Нарастающим итогом		
2003	-	1,0	1,0	28	1,0
2004	12	1,12	1,12	28	0,78
2005	10	1,10	1,23	28	0,610
2006	8	1,08	1,33	28	0,477

Определение ЧДД тыс.руб.

табл. 16

Сальдо потока реальных денег (разница между притоком и оттоком)		
В прогнозных ценах	Дисконтированное	Дисконтированное, нарастающим итогом
30020,3	30020,3	30020,3
380251,2	296595,9	326616,2
424315,1	258832,2	585448,4
669622,2	319409,8	904858,2

ЧДД больше нуля, можно сделать вывод, что проект эффективен.

табл. 17

Данные для построения точки безубыточности (графики)

Наименование показателя	2003 год	2006 год
Объем продаж, тыс.руб.	38241	517995
Условно-постоянные затраты, тыс.руб.	15685,5	142917,8
Условно-переменные затраты, тыс.руб.	13033,5	129831,9

Срок окупаемости проекта:

Сок = капитальные вложения / (годовая амортизация + Чистая прибыль за год)

Сок = 24000 / (8976,3 + 1305) = 2,2 года

Отсюда необходимые капитальные вложения окупятся через два года и два месяца.

Заключение

На основе данных расчетов можно сказать, что реализация продукции за три года деятельности предприятия вырастит на 479753,6 тыс. руб., т.е. почти в 13 раз. Это связано с увеличением объемов производства, а также выведением на рынок товаров новой модификации медицинской техники, которая пользуется спросом у покупателей. Финансирование через кредиты в данном случае оправдывает себя, так как проект связан с расширением производства на уже действующем предприятии. Это связано с тем, что банкиры не будут требовать повышенной платы за кредит, так как риск вложений здесь меньше, чем для вновь создаваемой фирмы. К тому же нет проблемы найти материальное обеспечение кредитов, в качестве которого выступают имеющиеся активы.

Возврат основного долга по кредиту начнется уже в 4 квартале 2003 года и в течение двух лет, к концу 2005 года полностью предприятие расплатится с долгом. Срок погашения инвестиционного кредита составит 25 месяцев при ставке процента за кредит 10% годовых, то есть срок окупаемости проекта составит чуть более двух лет, что говорит о ликвидности предприятия, то есть способности нести ответственность по взятым обязательствам.

В связи с увеличением объемов производства планируется снижение себестоимости к 2006 году по видам медицинской техники от 8 до 12% .

Что касается маркетинговых действий, то повышение качества продукции и расширение ассортимента, использование гибких цен, системы льгот и скидок, а так же успешная рекламная деятельность позволит увеличить круг потребителей, с выходом в дальнейшем на мировой рынок.

Эффективность данного проекта очевидна, так как рентабельность продаж медицинской техники составит 47%, а общая рентабельность предприятия составит 89% . Для сравнения в начале инвестиционного проекта рентабельность предприятия составляла 33 %.

В течение 2003-2006 годов предприятие будет получать устойчивую прибыль. Отсюда можно сделать вывод, что у предприятия есть все шансы на успех.

Библиографический список

1. Сборник бизнес-планов под редакцией профессора В.М. Попова
Москва «Финансы и статистика» 1998 год
2. «Бизнес-план или как организовать собственный бизнес»
«Ось-89» Москва 1998 год
3. «Маркетинг» А.А. Мешков, Б.В. Мусатов ИТК «Дашков и К»
Москва 2002 год
4. «Бизнес-план опыт и проблемы» Т.П. Любанова, Л.В. Мясоедова
издательство ПРИОР 2002 год