

Е. О. Шелег
Белорусский государственный университет, Минск
Научный руководитель – *Т. Н. Астапович*

БИЗНЕС-ПЛАН ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА РУП БПОВЦ

Бизнес-планирование инвестиционной деятельности является одним из важнейших элементов эффективного планирования на предприятии, а грамотно разработанный бизнес-план – эффективным инструментом комплексного обоснования инвестиционных проектов и снижения уровня рисков для предприятия.

Бизнес-план инвестиционной деятельности помогает решить самые важные для предприятия задачи: что предприятие будет производить, для кого, какие будут затраты и издержки, какова будет эффективность от данного проекта, какую прибыль принесет [1, с. 18].

Объектом исследования, проведенного в данной работе, является республиканское унитарное предприятие «Белорусский протезно-ортопедический восстановительный центр» (далее – РУП БПОВЦ).

Предметом исследования выступает планирование инвестиционной деятельности РУП БПОВЦ.

Целью исследования является разработка и обоснование бизнес-плана инвестиционного проекта в РУП БПОВЦ.

Для достижения установленной цели в работе выделены следующие задачи:

- исследование теоретических основ разработки бизнес-плана инвестиционного проекта;
- анализ инвестиционной деятельности РУП БПОВЦ;
- разработка и обоснование бизнес-плана инвестиционного проекта в РУП БПОВЦ.

РУП БПОВЦ занимается производством и обеспечением населения республики протезно-ортопедическими изделиями, изделиями лечебного протезирования, техническими средствами реабилитации инвалидов.

Основными видами продукции предприятия являются: обувь для инвалидов, детей и лиц пожилого возраста; кресло-коляски комнатные, прогулочные для взрослых, подростков и детей, страдающих детским церебральным параличом; протезы, трости, костыли, различные виды приспособлений для туалетов и ванных комнат, столики прикроватные, ходунки и другая продукция.

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности республиканского унитарного предприятия «Белорусский протезно-ортопедический восстановительный центр» (далее – РУП БПОВЦ) позволяет сделать следующие выводы:

- в 2014–2016 гг. на РУП БПОВЦ наблюдается снижение. Рентабельность инвестиционной деятельности предприятия за период 2014–2016 гг. снизилась с 8,27 % до 6,18 %;
- развитие инвестиционной деятельности РУП БПОВЦ наиболее целесообразно в направлении конкурентной стратегии (*mini-maxi*), которая состоит в исключении слабых сторон предприятия и в создании его конкурентной силы посредством максимального использования существующих шансов, способствующих развитию;
- в качестве наиболее существенного недостатка инвестиционной деятельности предприятия, является недостаточная активность обновления ассортимента продукции. Таким образом, наиболее актуальным для предприятия является бизнес-план по расширению ассортимента выпускаемой продукции.

Предлагаемой к внедрению продукцией является массажный стол.

Актуальность реализации проекта по производству данной продукции обусловлена следующими факторами:

- в настоящее время в медицинских учреждениях Республики Беларусь наблюдается высокая степень изношенности массажных столов, что касается и оборудования массажных кабинетов. При этом, стартовый спрос на продукцию будет обеспечен за счет покрытия потребностей в массажных столах у уже существующих клиентов предприятия;
- спрос на услуги массажа в Беларуси в последние годы существенно вырос, что повлекло за собой открытие частных массажных салонов, а также реализацию данного вида услуг в салонах красоты;

- конкуренция по данному виду продукции на территории Беларуси является относительно невысокой и представлена в основном зарубежными производителями;

- технология производства массажных столов не является сложной, что позволит снизить время на ее освоение и ускорить реализацию проекта;

- текущие поставщики предприятия в состоянии полностью обеспечить данный проект материально-техническими ресурсами, что обуславливает отсутствие необходимости поиска новых поставщиков и, как следствие, снижает риски проекта;

- учитывая социальную направленность, значительную часть продукции РУП БПОВЦ отпускает по себестоимости, а иногда и бесплатно. Таким образом, реализация проекта по выпуску коммерчески рентабельной продукции существенно улучшит его финансовые показатели.

Достичь конкурентного преимущества планируется, в первую очередь, за счет низких цен по сравнению с другими организациями, факта импортозамещения, а также – за счет передовых технологий производства и высокого качества продукции.

Реализация новой продукции планируется на рынках Республики Беларусь и Российской Федерации. При этом, целевой аудиторией будут являться в первую очередь медицинские заведения.

Емкость рынка массажных столов рассчитана на основе ежегодного спроса на замену данного оборудования.

Согласно проведенным исследованиям, среднее количество массажных столов в медицинских организациях равно четырем.

Средний срок службы массажного стола составляет около 13 лет.

Средний темп замены массажного стола (прекращение срока службы по причинам экономического, физического и морального износа):

$$1 / 13 = 0,077 \text{ единиц в год.}$$

Ежегодный спрос на замену:

$$4 \times 46166 \times 0,077 = 14220 \text{ ед.}$$

Для наглядности и упрощения расчетов принимается пессимистический вариант в размере 14000 ед.

Учитывая особенности целевого рынка и характер конкурентной среды, предприятию необходимо позиционировать свою продукцию, как не уступающую по качеству конкурентам и имеющую более низкую цену. В частности, цена на массажные столы РУП БПОВЦ запланирована в размере 19 млн руб., в то время, как среднерыночная цена на аналогичные массажные столы у конкурентов составляет 20–24 млн руб.

План производства продукции отражен в таблице 1.

Таблица 1

План производства продукции

Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Объем производства, ед.	175	230	350	350
Загрузка производственных мощностей, %	50	65,7	100	100

Из проведенных расчетов можно сделать вывод, что уровень загрузки производственных мощностей в 2018 году составит 50 %, в 2019 году – 67,5 %, в 2020 и 2021 годах – 100 %.

Себестоимость продукции рассчитывается в разрезе следующих статьям калькуляции:

- сырье, материалы и комплектующие;
- расходы на топливно-энергетические ресурсы;
- заработная плата;
- из фонда заработной платы;
- амортизационные отчисления;
- расходы на содержание оборудования;
- расходы на рекламу;
- прочие неучтенные расходы.

Расчет отпускной стоимости, себестоимости продукции, прибыли от реализации, а также рентабельности продукции указана в таблице 2.

Таблица 2

Расчет рентабельности продукции

Наименование показателя	Значение показателя			
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Отпускная цена, млн руб.	19,0	19,0	19,0	19,0
НДС, млн руб.	3,166	3,166	3,166	3,166
Себестоимость единицы продукции, млн руб.	14,304	12,938	11,446	11,446
Прибыль от реализации единицы продукции (стр. 1 – стр. 2 – стр. 3), млн руб.	1,530	2,896	4,388	4,388
Рентабельность единицы продукции (стр. 4 × 100 / стр. 3), %	10,69	22,38	38,32	38,32

Себестоимость одного массажного стола составит в 2018 году 14,304 млн руб., в 2019 году – 12,938 млн руб., в 2020 и 2021 годах – 11,446 млн руб. Рентабельность продукции увеличится с 10,69 % в 2018 году до 38,32 % в 2020 году и 2021 году при 100 % загрузке оборудования.

На организационную составляющую проекта отведено 8 месяцев (с 01.05.2017 г. по 30.12.2017 г.).

Инвестиционные затраты по проекту запланированы в размере 708,34 млн руб., в том числе в основные средства (с учетом монтажа) – 510,00 млн руб., в оборотные средства – 198,34 млн руб.

Отчет о прибылях и убытках по проекту отражен в таблице 3.

Таблица 3

Отчет о прибылях и убытках по проекту

Показатель	Значение показателя по годам, млн руб.			
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выручка от реализации	3325,00	4370,00	6650,00	6650,00
НДС (20 %)	554,16	728,34	1108,34	1108,34
Выручка от реализации за вычетом НДС	2770,84	3641,66	5541,66	5541,66
Себестоимость реализованной продукции	2503,35	2975,68	4006,31	4006,31
Прибыль от реализации продукции	267,49	665,98	1535,35	1535,35
Налог на прибыль (18 %)	48,15	119,88	276,36	276,36
Чистая прибыль	219,35	546,10	1258,99	1258,99

Таким образом, чистая прибыль по проекту за 2018–2021 гг. увеличится с 219,35 млн руб. до 1258,99 млн руб.

Источниками финансирования проекта будут являться собственные средства предприятия.

Чистый дисконтированный доход при ставке дисконтирования на конец 2021 года составит 1360,95 млн руб. Это позволит окупить инвестиционные затраты за 2,06 года. Внутренняя норма рентабельности составит 79,3 %, индекс доходности проекта – 2,92.

Величина рассчитанных показателей позволяет сделать вывод об экономической эффективности реализации проекта бизнес-плана производства массажных столов.

Список источников

1. *Сергеев, А. А.* Экономические основы бизнес-планирования / А. А. Сергеев. – Москва: Юнити-Дана, 2013. – 303 с.