# Введение

Бизнес-план - это план построения вашего бизнеса, и к нему надо отнестись с соответствующим вниманием. Любая конструкция создается сначала на бумаге. Дом, самолет, космический корабль и компьютер начинаются с чертежей и расчетов. Точно так же, как чертеж или расчет, бизнес-план - это размышление перед действием. Именно он позволяет проверить все "за" и "против", прежде чем браться за дело и искать ресурсы.

Существуют четыре основные причины составления бизнес-плана.

1. Возможность обнаружить проблемы "на бумаге" до того, как они возникли. Можно спорить с тем, какую из причин составления бизнес-плана поставить на первое место, а какую - на второе или третье. И трудно возражать, если кто-то сочтет, что вторую и третью причины нужно поменять местами. Но совершенно точно: - бизнес-план в первую очередь нужен тому, кто задумывает изменения в своем бизнесе, и для того, чтобы взглянуть на себя со стороны. Новое дело всегда предполагает некоторый прогноз развития событий. Здесь обязательна попытка для самого себя уяснить основные направления бизнеса, его сильные и слабые стороны, прикинуть примерный объем денег. Все это необходимо для того, чтобы, трезво оценив ситуацию, иметь представление о реальных перспективах развития бизнеса.

2. Без бизнес-плана практически невозможно привлечение инвестиций.

Для получения инвестиций предприниматель должен предоставить кредитору подробную информацию о своем бизнесе или его перспективы.

3. Бизнес-план - это стандартный документ ознакомления с предприятием и обязательное требование со стороны цивилизованного рынка.

Бизнес-план - это элемент имиджа вашего предприятия. Значительно убедительнее выглядит человек, который знает, как будет развиваться его фирма в течение ближайших лет, чем тот, который затрудняется ответить на этот вопрос.

4. Бизнес-план - это инструмент контроля и управления.

Итак, подводя итог отметим, что бизнес-план - это стартовая точка и базис плановой и исполнительской деятельности предприятия, единый источник стратегической информации о нем. Бизнес-план прямо воздействует на все результаты работы предприятия. **Целью составления нашего бизнес- плана является прогнозирование и дальнейшая оценка деятельности нашего предприятия. Здесь обязательна попытка для самого себя уяснить основные направления бизнеса, его сильные и слабые стороны, прикинуть примерный объем денег. Все это необходимо для того, чтобы, трезво оценив ситуацию, иметь представление о реальных перспективах развития бизнеса.**

## **Резюме**

## **Описание фирмы ООО «Млечный путь»**

## Адрес: Самарская область, Красноярский р-н, пос. Алексеевка ул. Ленина д.4. Земля будет приобретена в п. Алексеевка по средней рыночной цене 900 т.р. за 9 гектаров, а также хозяйственные постройки общей площадью 1250 кв. м. Учредители фирмы: Лаган Евгения Ивановна и Баранова Екатерина Петровна. Доля каждого учредителя в уставном капитале равна 50%. Размер уставного капитала равен 7502100 рублей.

## Общество с ограниченной ответственностью «Млечный путь» планирует начать свою деятельность с 01.12.07 года. На момент создания фирмы её активы будут составлять 7502100 рублей. В составе основных средств будут находиться земельный участок, помещение, оборудование, козы (стоимость равна 7328500 рублей), а в составе оборотных средств - молодняк, корм, тара (стоимость равна 2100250 рублей). (Более подробная информация о составе основных и оборотных средств смотрите в производственном плане) Для производства молока вводится новое оборудование.

## Выбранный вид деятельности сочетается с политикой аграрного сектора экономики Самарской области. Накопление собственного капитала в фермерском хозяйстве создает базу для закрепления производительных сил на селе и обновления технологии аграрного производства.

## Организационная структура фирмы - линейная. Общее руководство предприятием будет осуществляться директором, который совмещает еще и функции бухгалтера. Рабочий персонал будет состоять из 12 рабочих, 12 доярок, 6 фасовщиков, 2 техников, 4 грузчиков и 2 водителей, 2 уборщиц, 1 ветврача. Директор: Лаган Евгения Ивановна, образование высшее экономическое.

## Основными видами деятельности общества являются:

## - Разведение коз;

## - Реализация продуктов козоводства (молоко);

## - Оптовая торговля.

## Предполагаемый выпуск продукции в год = 178100 литров молока, что составляет 356200 бутылок, объёмом 0,5 литра. В январе 2008 года планируется увеличение поголовья скота в 2 раза, а 2010 году ещё в 1,5 . Затраты на коммунальные расходы составляют 108500 руб.

На Самарском рынке нет конкурентов относительно производства козьего молока, не считая мелких хозяйств (подсобных хозяйств граждан). Данный продукт планируется реализовывать оптовой базе «№12». Товар соответствует всем стандартам качества РФ (гост **9225-68 Молоко и молочные продукты**) и рекомендован к употреблению Российской Академией Наук.

**Описание продукции**

Козье молоко «Млечный путь» - это экологически чистый продукт, который соответствует всем стандартам качества РФ (гост **9225-68 Молоко и молочные продукты**) и рекомендован к употреблению Российской Академией Наук.

Из всех домашних животных коза обладает самым высоким иммунологическим потенциалом, а следовательно, высокой жизнеспособностью, здоровьем. Поэтому у коз практически не встречаются болезни, которым повержены коровы, особенно высокопродуктивные. По химическому составу козье молоко сходно с коровьим, но содержит больше жира, белков и минеральных веществ. Так, в среднем, в козьем молоке содержится 4,5% белка, 4,4% жира.

Козье молоко обладает рядом ценных особенностей. В нем намного больше веществ, которые губят развитие попавшей в него посторонней микрофлоры, поэтому оно и дольше сохраняется в свежем виде, не прокисает. В козьем молоке жировые шарики намного меньше жировых шариков коровьего молока, поэтому они легче всасываются стенками кишечника. В козьем молоке, как и в женском, в составе основного белка преобладает бета-казеин. Поэтому его с успехом применяют для кормления детей грудного возраста при нехватке материнского молока.

Козье молоко содержит значительно больше витаминов группы В, витамина С и обладает хорошими антирахитическими свойствами благодаря высокому содержанию в нем солей кальция. Обладая таким набором витаминов, белков, минеральных солей, козье молоко считается высокоценным диетическим продуктом и при ежедневном употреблении помогает людям избавится от ряда хронических заболеваний.

Козье молоко не только вкусно, это ещё и продукт, обладающий ценными целебными свойствами. Оно очень полезно для детей и пожилых людей. К тому же оно фактически на 100 процентов гипоаллергенно. В козьем молоке больше незаменимых жирных кислот и выше содержание жиров, которые намного легче усваиваются организмом. Это поистине целебный напиток. Оно лучше всего подходит для детского питания (не считая материнского молока), улучшает самочувствие пожилых людей и страдающих желудочно-кишечными заболеваниями...

Немаловажно то, что коза практически не болеет туберкулезом, а значит, нет опасности при потреблении сырого молока. Бытует мнение о неприятном запахе, который сопровождает этот продукт. Все зависит от ухода - если животное содержится в чистоте, то и запаха не будет, кроме того, фирма приобретает коз «Зааненской» породы, у которой молоко вообще не имеет запаха.

Козье молоко обладает лечебными свойствами, особенно полезно оно при желудочных заболеваниях, анемии, потере зрения, диатезе. Наилучшим образом подходит для искусственного вскармливания грудных детей, подсосных щенков и котят.

Козьим молоком на горных курортах Швейцарии издавна лечили больных от чахотки, анемии и рахита. Швейцарцы добавляли козье молоко в коровье, когда сдавали его на сыроварни, возможно, поэтому так и прославились своими вкусовыми качествами швейцарские сыры. Такой популярный продукт как йогурт тоже происходит от козьего молока. Именно из болгарского йогурта, приготовленного из козьего молока, профессор Мечников выделил целебный лактобациллин.

Только что выдоенное козье молоко обладает бактерицидными свойствами. В нем содержатся биологически активные вещества, которых нет в коровьем молоке. Благодаря им, козье молоко долго сохраняется свежим. Оно не скисает в течение трех дней при комнатной температуре, а в холодильнике может храниться больше недели.

В козьем молоке содержится много калия, роль которого особенно велика в деятельности сердечно-сосудистой системы.

По сравнению с коровьим, козье молоко содержит в 6 раз больше кобальта, который входит в состав витамина В12. Этот витамин отвечает за кроветворение и контролирует обменные процессы.

Цена за пол-литра пастеризированного козьего молока ООО «Млечный путь» равна 30 рублям.

**План маркетинга**

**Рынок сбыта**

На Самарском рынке нет конкурентов относительно производства козьего молока, не считая мелких хозяйств. Спрос почти не эластичен. Товар будет реализовываться через оптовые базы. Товар рассчитан на большой круг покупателей, но акцент мы делаем на маленьких детей, пожилых людей, туберкулезников, аллергиков, людей, страдающих желудочно-кишечными заболеваниями. На самарском рынке нет продукта, который обладал всеми свойствами козьего молока, вдобавок у него есть ещё один плюс – его срок хранения до 7 дней (а не 3 дня, как у коровьего молока), при комнатной температуре и 180 суток в герметичной упаковке (а не до 30 дней как у коровьего) что позволяет ему дольше оставаться на прилавках магазина, а значит имеет большую привлекательность, как для продавца нашего товара, так и для потребителя.

В общем объеме потребления продукты, произведенные организациями Самарской области, занимают по молоку и молокопродуктам 79%, причем фактическое потребление значительно отстает от рекомендуемых медицинских норм потребления.

Для удовлетворения потребности населения области в соответствии с медицинскими нормами потребления (150,2 литров в год) только за счет ресурсов области необходимо произвести молока и молокопродуктов – 1216 тыс. тонн.

Для обеспечения медицинских норм потребления по молокопродуктам и мясопродуктам за счет ресурсов области требуется более чем вдвое увеличить их производство. Однако нельзя не учитывать ситуацию на потребительском рынке.

Значительный рост объемов производства молока и молокопродуктов сдерживается жесточайшей конкуренцией на потребительском рынке и низкой покупательной способностью населения.

Главным направлением развития молокоперерабатывающей промышленности является организация производства молочной продукции с длительным сроком хранения.

Развитие производственной базы для производства продукции с длительным сроком хранения имеет следующие направления:

* производство стерилизованного молока;
* производство пастеризованной продукции с увеличенными сроками хранения;
* производство сырково-творожных изделий с наполнителями с увеличенными сроками хранения;
* производство сгущенного молока.

В инвестиционном портфеле организаций молокоперерабатывающей отрасли имеется ряд проектов по выработке продукции с длительным сроком хранения.

Положительный баланс между потреблением и производством молока есть лишь в 7-и субъектах Поволжья. Больше всех молока на душу населения производят (463 кг в год) и потребляют (334,1 кг в год) в Республике Мордовия. Минимальное количество молока на душу населения производят (148 кг в год) и потребляют (225,4 кг в год) в Самарской области. Для восполнения дефицита молочных ресурсов будет продолжена работа по завозу молока из соседних регионов, планируется ежегодно привлекать от 45 до 55 тыс. тонн завозных молочных ресурсов. Кисломолочная продукция всегда составляла важную часть рациона самарских потребителей.

В ходе сложившейся ситуации на рынке продукция фирмы ООО «Млечный путь» будет пользоваться спросом, при этом по многим показателям превосходя по качеству и своим свойствам продукцию, представленную в данной отрасли.

Ежедневный выпуск продукции в первом году составляет в среднем в день 475 литра молока в день, что при цене в 30 рублей за 0,5 литра составляет 14250 рублей. Не занятая ниша на рынке составляет 21% или 40400 тонн молока. Предполагаемая доля на рынке фирмы ООО « Млечный путь» около 1%.

# Конкуренция на рынках сбыта

## Производство козьего молока не новая сфера деятельности, но в Самарской области большого распространения не приняла. Фирм, предлагающих подобный продукт нет, но козоводство стало активно развиваться в других областях, ближайшие в Саратовской области, но самое крупное в Ленинградской области козоводческое хозяйство на 2000 голов (тоже на стадии создания) со временем (более 7 лет (время на создание, удовлетворения внутреннего спроса, удовлетворения спроса близ лежащих областей и т.д.)) может стать нашим конкурентом. Также конкуренты могут появиться и в Самарской области после выхода нашей продукции на рынке и успешной её реализации, но они отстанут от нас по времени, по производственным мощностям и к тому времени мы планируем вывести на рынок новые модифицированные продукты: молоко с разными вкусами и ряженка. Также в своем роде конкурентами являются производители коровьего молока, т.к. на спрос их покупателей претендует ООО «Млечный путь». Для борьбы с ними предприятие будет делать упор на уникальные полезные свойства козьего молока, на его преимущество перед коровьем.

Сравнительная характеристика товара ООО «Млечный путь» и ее косвенных конкурентов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Фирма ООО  «Млечный путь» | Конкуренты | | |
|  |  | Самаралакто  Молоко | Данон  Активия | Детское питание |
| 1.Товар  Качество  Тех. - эк. показатели  Престиж марки  Упаковка  Уникальность | 5  3  1  5  5 | 5  5  5  3  2 | 5  5  5  5  3 | 5  5  3  5  2 |
| 2. Цена за1 литр  Продажная  Скидки | 60руб.(5)  нет | 30 руб.(4)  нет | 67 руб. (3)  нет | 87 руб. (1)  нет |
| 3. Каналы сбыта  Прямые поставки  Торг. Представители  Оптовые посредники  Доля рынка | Да ( 5)  Да (5)  1 % | Да ( 5)  Да (5)  5% | Нет(0)  Да (5)  4% | Нет(0)  Да (5) |
| 4. Продвижение  Реклама для потребителей  Для торг. посред.  Общее кол-во баллов | 3(без использования СМИ)  4  42 | 4 (умеренная  через СМИ)  4  42 | 5(активная через СМИ)  4  40 | 4 (умеренная  через СМИ)  3  33 |

Рекламная стратегия

Исходя из низкого предложения, высокого спроса, отсутствия данного товара в продажи, в Самарской области, а главное его уникальных, целебных свойств у нас нет необходимости в проведение большой рекламной компании.

Весь упор в своей рекламной политике фирма ООО «Млечный путь» делает на уникальные свойства козьего молока, которое особенно показано для грудных детей, алергиков, туберкулезников, пожилых людей, людей, страдающих желудочно-кишечными заболеваниями и т.д.

Поэтому фирма выбрала ознакомительную политику своей рекламной компании (а именно плакаты размер от А4 до А2) в местах потенциальных потребителей, а именно в медицинских учреждениях: в детских больницах, роддомах, поликлиниках, женских консультациях, санаториях и т.д. Также покупатели могут ознакомиться с подробной информацией о нашем молоке и о его свойствах на упаковке.

Стоимость плаката А4 равна 20 рублям, а А2-40 рублям.

|  |  |
| --- | --- |
| Период | Расходы на рекламу, р. |
| 2007 | 15000 |
| 2008 | 60000 |
| 2009 | 60000 |
| 2010 | 60000 |
| 2011 | 60000 |

В декабре 2006 мы закажем 250 штук рекламных плакатов А2 и 250 А4. Далее ежемесячно мы будем выделять на рекламу 5000 р. (в среднем 165 штук), на восстановления плакатов и увеличения их численности

Различные методы по стимулированию сбыта ООО «Млечный путь» не нужны, из- за высокого спроса на продукцию и небольшом объеме производства.

**Схема поступления товара на рынок**

Готовая продукция поступает на оптовую базу «№12», а оттуда поступает в магазины г. Самара. Предприятие не имеет собственного транспорта, но нанимает водителя с личным автотранспортом (грузовая газель). Поставки осуществляются ежедневно.

ООО «Млечный путь»

#### Потребители

Магазины и супермаркеты

Оптовая база «12»

Выше представлен двухуровневый канал распределения фирмы ООО « Млечный путь».

**Ценообразование**

Увеличение стоимости бизнеса зависит от доходов, которые генерирует компания. Для обеспечения спроса на продукцию ООО «Млечный путь» регулирует качество и цену. Формирование цены на продукцию ООО «Млечный путь» основывается на затратном и рыночном подходе. Цена покрывает затраты на производство, при этом значительно не превышает цены конкурентов. Торговая наценка для каждого вида продукции формируется с учетом спроса на рынке. Средняя розничные цены на продукцию на данном предприятии составляют 30 рублей за пол-литровую банку молока.

Балловый метод

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Качества | Козье молоко | Коровье молоко |
| Срок хранения | 5 | 1 |
| Вкусовые качества | 5 | 5 |
| Целебные свойства | 5 | 0 |
| Цена | 3 | 4 |
| Бактерицидность | 5 | 1 |
| Усваеваемость | 5 | 2 |
| Гипоаллергенность | 5 | 2 |
| Вскармливание грудных детей | 5 | 0 |
| Питательность | 5 | 2 |
| Итого | 43 | 17 |

Средняя стоимость литра коровьего молока – 30 р.

Цена козьего молока = (30/17)\*43=75,9 р.

Себестоимость 1 литра молока ООО « Млечный путь»

|  |  |
| --- | --- |
| **Год** | **Себестоимость литра в руб.** |
| **2007** | 41,62 |
| **2008** | 38,48 |
| **2009** | 35,55 |
| **2010** | 24,46 |
| **2011** | 23,69 |

Примерные цены конкурентов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование товара** | **Область** | **Цена за литр, р.** |
| Козье молоко | Иркутская область | 64 |
| Козье молоко | Московская область | 100 |
| Козье молоко | Ленинградская область | 93 |
| Коровье молоко | Самарская область | 30 |

Проанализировав цены конкурентов, себестоимость и преимущества нашего товара, мы пришли к выводу, что оптимальной ценой будет – 60 р. за литр.

**Производственный план**

**Технология производства**

Козы относятся к мелкому рогатому скоту. Важнейшей особенностью коз является хорошая приспособляемость к различным условиям содержания. Их разводят на всей огромной территории страны. Помимо этого, для коз характерно и то, что делает их не столь обременительными в личных хозяйствах. Они имеют хорошо развитые органы пищеварения, что позволяет переваривать корма, содержащие до 60 % клетчатки. Кроме этого, козы хорошо используют овощи, корнеплоды, плоды деревьев, а также отходы с кухонного стола.

Козы имеют сухое телосложение, спокойный темперамент, они подвижны. Могут пастись и в стаде и индивидуально, также и на привязи. При хорошем, ровном и спокойном обращении они очень быстро привязываются к человеку.

Продолжительность жизни коз – 9-10 лет, но для хозяйственного использования 7-8 лет.

Козы плодовиты и скороспелы. Средняя продолжительность плодоношения составляет 150 дней. Половое созревание коз наступает в 6-7 месяцев, но в случку пускать коз необходимо не ранее 16-18 месяцев, так как рост продолжается до 1,5 года. При хорошем кормлении и уходе козы практически не болеют.

Козы – неприхотливые животные и их содержат в сухом, светлом и без сквозняков помещении.

На одну козу приходится около 3 кв. м. Температура в помещении должна быть не ниже +5-10 градусов. При сильной влажности снижается жирность молока от коз. В помещении устаивают ясли-кормушки для сена.

Расстояние от пола до нижнего края яслей составляет 60-70 см., чтобы исключить разбрасывание сена животными. Вода для поения коз всегда находится в ведре, которое крепится на стене. Меняют воду два раза в день.

Козы – чистоплотные животные, поэтому у них всегда должно быть достаточно подстилки. В качестве подстилки применяют опилки, торф, сухие листья. В помещении есть место для полати для коз на высоте 45-50 см. от пола. Это положительно скажется и на здоровье коз, так как сквозняки по полу являются причиной заболевания вымени.

Потребность коз в питательных веществах зависит от возраста, периода беременности, лактации и уровня продуктивности. Недостаточное кормление, особенно в молодом возрасте, вызывает отставание в росте и развитии; от таких коз в дальнейшем большого молока не получить. В стойловый период основным кормом для коз является мелкое луговое сено. Потребность в сене на этот период составляет 500 кг для взрослой козы и 320 кг для молодняка. При отсутствии в рационе сена резко снижается молочная продуктивность и жирность молока. Из зерновых кормов козам скармливают в дробленом или заваренном виде, отруби, комбикорма – в смеси с сочными кормами или также в запаренном виде. Из минеральных веществ козам необходимы поваренная соль и мел. Примерный рацион взрослой козы за весь год состоит 500 кг сена, 720 кг корнеплодов, 180кг отрубей, веточный корм дают вволю и 320 кг сена, 36 кг отрубей, 360 кг корнеплодов для молодняка. Сено и корнеплоды поступают из колхоза « Труд», Красноярского района.

Перевод коз со стойлового содержания на пастбищное проводят постепенно. В летний период основным кормом является зеленая трава. Коз выгоняют на выпас только после того, как высохнет роса. Поят коз в летний период два раза.

У коз быстро вырабатываются привычки на время доения, кормления и прогулки. Поэтому строгое соблюдение распорядка дня создает условие для получения высоких удоев и поддержания крепкого здоровья.

Процесс доения проходит быстро, в течение 5 минут. Выдаивают до конца, не оставляя в вымени молока, так как в последних его струйках содержится до 10-15 % жира. Кроме того, оставшееся в вымени молоко может вызвать заболевание козы маститом. После окончания доения вымя вторично массажируют, выдаивают последние струйки молока, вытирают вымя насухо полотенцем, соски обрабатывают вазелином во избежание их растрескивания.

Наивысший удой козы имеют после родов. От хорошей козы в начале лактации в среднем получают 5,5 л. молока в сутки. За 1,5 месяца до родов доение коз прекращают. Коз запускают постепенно, чтобы не вызвать заболевание молочной железы, при этом уменьшают количество сочных, зеленых кормов, а также количество доений.

После доения молоко переливается в охладитель, а затем в пастеризатор.

После пастеризации молоко подается на разливочную линию, где разливается по бутылкам. Далее оно поставляется на «№12 » оптовую базу в городе Самара.

Контроль качества продукция проходит непосредственно перед разливом по бутылкам, а именно пробы молока берутся из пастеризатора ( контроль качества осуществляется ветеринарным врачом).

Товар соответствует госту **9225-68 Молоко и молочные продукты.**

Производственный цикл единицы продукции составляет двое суток, поэтому на складе каждый день находится готовая продукция, произведенная в предыдущий день. В первый год это составляет в среднем 950 бутылок.

Тара поставляется раз в три дня ОАО «Пластик», поэтому на складе существует ее запас в размере 2850 бутылок.

**Структура основных производственных фондов на 01.01.2007 год.**

Состав основных фондов (на 0,.12.2007г.): Стоимость

1. Земля (под луга) 900000 руб.
2. Ферма площадью 1000 кв. м. (здания) 2750000 руб.
3. Кормохранилище площадью 250 кв. м. (сооружения) 250000 руб.
4. Оборудование:
5. Кормораздатчики мобильные типа КТУ-10 150000 руб.
6. Кормодробилка КД-2 110000 руб.
7. Транспортер навозоуборочный ТСН-160 115000 руб.
8. Доильный зал «Тандем» 750000 руб.
9. Групповые поилки с подогревом на 60 литров - 10 шт. 200000 руб.
10. Предварительный охладитель ОМ-1 6500 руб.
11. Танк охладитель для молока ОВМ-2000 с фреоновой установкой 216000 руб.
12. Линия разлива п/э бутылка 216000 руб.
13. козы 100 шт. 450000 руб.
14. компьютер 30000 руб.
15. письменный стол 15000 руб.
16. 3 стула 12000 руб.
17. копировальная техника 8000 руб.

ИТОГО: 7328500руб.

Оборудование закупается у фирмы ООО «Веха-регион»

**Амортизация (ускоренный метод амортизации)**

N=2/10\*100%= 20% для оборудования N=1,7% в месяц

N=2/20\*100% = 10% здания и сооружения N=0,84% в месяц

N=1/10\*100%=10%- для земельного участка N=0,84% в месяц

N=2/8\*100%=25% для коз N=2,09% в месяц

N=30%N=2.5% в месяц

Амортизация

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| года | | оборудование | Здания и сооружения | | земля | козы | Офисное оборудование | |
| 1.12.07 г. | | 2013500 руб. | 3000000 руб. | | 900000 руб. | 450000 руб. | 65000 руб. | |
| 1.01.08 г. | | 34230 руб. | 25200 руб. | | 7500 руб. | 9405 руб. | 1625 руб. | |
| 1.02.08 г. | | 33648 руб. | 24988 руб. | | 7500 руб. | 9208 руб. | 1625 руб. | |
| 1.03.08 г. | | 33076 руб. | 24778 руб. | | 7500 руб. | 9016 руб. | 1625 руб. | |
| 1.04.08 г. | | 32513 руб. | 24570 руб. | | 7500 руб. | 8828 руб. | 1625 руб. | |
| 1.05.08 г. | | 31960 руб. | 24364 руб. | | 7500 руб. | 8643 руб. | 1625 руб. | |
| 1.06.08 г. | | 31417 руб. | 24159 руб. | | 7500 руб. | 8462 руб. | 1625 руб. | |
| 1.07.08 г. | | 30883 руб. | 23956 руб. | | 7500 руб. | 8286 руб. | 1625 руб. | |
| 1.08.08 г. | | 30358 руб. | 23755 руб. | | 7500 руб. | 8112 руб. | 1625 руб. | |
| 1.09.08 г. | | 29842 руб. | 23555 руб. | | 7500 руб. | 7943 руб. | 1625 руб. | |
| 1.10.08 г. | | 29335 руб. | 23358 руб. | | 7500 руб. | 7777 руб. | 1625 руб. | |
| 1.11.08 г. | | 28836 руб. | 23161 руб. | | 7500 руб. | 7614 руб. | 1625 руб. | |
| 1.12.08 г. | | 28346 руб. | 22967 руб. | | 7500 руб. | 7455 руб. | 1625 руб. | |
| **итого** | | **374444 руб.** | **288813руб.** | | **90000 руб.** | **100749 руб.** | **19500 руб.** | |
| года | оборудование | | | Здания и сооружения | земля | козы | | Офисное оборудование | |
| 01.01.09 г. | 1639056 руб. | | | 2711187 руб. | 810000 руб. | 349251руб. | | 45500 руб. | |
| 01.04.09 г. | 82179 руб. | | | 67750 руб. | 22500 руб. | 21444 руб. | | 4875 руб. | |
| 01.07.09 г. | 78059 руб. | | | 66057 руб. | 22500 руб. | 20127 руб. | | 4875 руб | |
| 01.10.09 г. | 74145 руб. | | | 64406 руб. | 22500 руб. | 18891 руб. | | 4875 руб | |
| 01.01.10 г. | 70427 руб. | | | 62797 руб. | 22500 руб. | 1773 руб. | | 4875 руб | |
| **Итого** | **304810 руб.** | | | **261010 руб.** | **90000руб.** | **78193 руб.** | | **19500 руб.** | |
| года | оборудование | | | Здание и сооружения | земля | козы | | Офисное оборудование |
| 01.01.10 г. | 1334246руб. | | | 2450177 руб. | 720000 руб. | 271058 руб. | | 26000 руб. |
| 01.01.11 г. | 248125 руб. | | | 235881 руб. | 90000руб. | 60686,53 | | 19500 руб. |
| 01.01.11 г. | 1086121 руб. | | | 2214296 руб. | 630000 руб. | 210371 руб. | | 6500 руб. |
| 01.01.12 г. | 201982 руб. | | | 213173 руб. | 90000 руб. | 47100 руб. | | 6500 руб. |
| 01.01.12 г. | 884139 руб. | | | 2001123 руб. | 540000 руб. | 163271 руб. | | 0 руб. |

Амортизация коз 2008 амортизация коз 2010

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| год | | амортизация | |
| 01.01.09 г. | | 375000 руб. | |
| 01.04.09 г. | | 23024,51 | |
| 01.07.09г. | | 21610,84 | |
| 01.10.09г. | | 20283,96 | |
| 01.01.10г. | | 19038,55 | |
| Итого | | 83958 | |
| 01.01.10 | | 291042 | |
| 01.01.11 | | 65161 | |
| 01.01.11 | | 225881 | |
| 01.01.12 | | 50572 | |
| 01.01.12 | | 175309 | |
| год | амортизация | |
| 01.01.11 | 275000 | |
| 01.01.12 | 61569 | |
| 01.01.12 | 213431 | |

**Структура оборотных фондов за 2008 год.**

Состав оборотных фондов на: Стоимость

Козы (150голов)150000 руб.

Корм1627050 руб.

Тара178100 руб.

Ремонтный фонд 100000 руб.

**Итого 1966550 руб.**

**Структура рабочей силы**

Для бесперебойного производства козьего молока нашей фирме требуется:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Специальность** | **Численность** | | | | |
| **2007** | **2008** | **2009** | **2010** | **2011** |
| **Директор**  **(по совместительству бухгалтер)** | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| **Водитель** | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| **Ветеринар** | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| **Рабочий** | 12 | 12 | 12 | 18 | 18 |
| **Доярка** | 12 | 12 | 12 | 18 | 18 |
| **Фасовщик** | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| **Техник** | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| **Грузчик** | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| **Уборщица** | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| **Итого** | **41** | **41** | **41** | **53** | **53** |

Планируемый объем производства молока в литрах

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц/год** | **2007** | **2008** | **2009** | **2010** | **2011** |
| **Январь** |  | 12400 | 17050 | 30070 | 34100 |
| **Февраль** |  | 11200 | 16500 | 27160 | 30800 |
| **Март** |  | 12400 | 17050 | 30070 | 34100 |
| **Апрель** |  | 12000 | 16500 | 29100 | 33100 |
| **Май** |  | 12400 | 17050 | 30070 | 34100 |
| **Июнь** |  | 16500 | 16500 | 33100 | 33100 |
| **Июль** |  | 17050 | 17050 | 34100 | 34100 |
| **Август** |  | 17050 | 17050 | 34100 | 34100 |
| **Сентябрь** |  | 16500 | 16500 | 33100 | 33100 |
| **Октябрь** |  | 17050 | 17050 | 34100 | 34100 |
| **Ноябрь** |  | 16500 | 16500 | 33100 | 33100 |
| **Декабрь** | 12400 | 17050 | 30070 | 34100 | 47740 |
|  | **12400** | **178100** | **214870** | **382170** | **415540** |

Стоимость корма и тары

|  |  |
| --- | --- |
| **корм** | **Стоимость кг** |
| **Сено** | 15 р. |
| **Отруби** | 8р. |
| **Корнеплоды** | 2р. |
| **Витаминно-минеральная добавка «Фелуцен».** | 500р. |
| **Тара** | 0,5р. |

**Затраты на корм**

Потребность коз в питательных веществах зависит от возраста. Рацион коз зависит от возраста и от периода, в стойловой период (15.10 по 15.04) взрослой особи необходимо в месяц 83,3 кг сена, 15 кг отрубей, 60 кг корнеплодов и 120 г. витаминно-минеральной добавки «Фелуцен». Козлят первые 6 месяцев кормит коза 1,5 л молока в сутки, а вторые 6 месяцев в их рацион входят 53,3 кг сена, 10 кг отрубей, 60 кг. корнеплодов и 120 г. витаминно-минеральной добавки «Фелуцен». Перевод коз со стойлового содержания на пастбищное проводят постепенно. В летний период основным кормом является зеленая трава, а также витаминно-минеральная добавка «Фелуцен». Коз выгоняют на выпас только после того, как высохнет роса. Поят коз в летний период два раза.

У коз быстро вырабатываются привычки на время доения, кормления и прогулки. Поэтому строгое соблюдение распорядка дня создает условие для получения высоких удоев и поддержания крепкого здоровья.

Стоимость ежедневного рациона взрослой особи.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **корм** | **V кг.** | **Стоимость р.** |
| **Сено** | 2,8. | 42 |
| **Отруби** | 0,5. | 4 |
| **Корнеплоды** | 2,0. | 4 |
| **Витаминно-минеральная добавка «Фелуцен».** | 0,004 | 2 |
| **Итого** | **\_\_\_\_\_\_** | ***52*** |

Стоимость ежедневного рациона молодняка

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **корм** | **V кг.** | **Стоимость р.** |
| **Сено** | 1,7 | 25,5 |
| **Отруби** | 0,33 | 2,64 |
| **Корнеплоды** | 2,0 | 4 |
| **Витаминно-минеральная добавка «Фелуцен».** | 0,004 | 2 |
| **Итого** | **\_\_\_\_\_\_** | ***34,15*** |

Численность поголовья

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Год** | **Численность взрослых особей** | **Численность молодняка** | **Численность коз.** | **Численность козлов.** | **Итого поголовье.** |
| **2007** | 100 | 150 | 205 | 45 | 250 |
| **2008** | 100 | 150 | 205 | 45 | 250 |
| **2009** | 250 | ------------- | 205 | 45 | 250 |
| **2010** | 250 | 157 | 315 | 92 | 407 |
| **2011** | 360 | ------------- | 315 | 45 | 360 |

Из данных таблицы видно, что в 2008 году поголовье козлов увеличилось на 47 голов, но наше хозяйство в них не будет нуждаться, поэтому к 2-х месячному возрасту мы планируем их продать. Так как у нас зааненская порода, которая дорого оценивается, продавать мы их будем по 1000 р. Поэтому их питание мы не учитываем.

Затраты на корм

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц/год** | **2007** | **2008** | **2009** | **2010** | **2011** |
| **Январь** |  | 161200 | 403000 | 403000 | 580320 |
| **Февраль** |  | 150800 | 364000 | 364000 | 524160 |
| **Март** |  | 161200 | 403000 | 403000 | 580320 |
| **Апрель** |  | 87000 | 217500 | 217500 | 313200 |
| **Май** |  | 18600 | 46500 | 46500 | 66960 |
| **Июнь** |  | 45000 | 45000 | 64800 | 64800 |
| **Июль** |  | 46500 | 46500 | 66960 | 66960 |
| **Август** |  | 46500 | 46500 | 66960 | 66960 |
| **Сентябрь** |  | 45000 | 45000 | 64800 | 64800 |
| **Октябрь** |  | 177450 | 217500 | 283830 | 313200 |
| **Ноябрь** |  | 309900 | 390000 | 502860 | 561600 |
| **Декабрь** | 161200 | 403000 | 403000 | 580320 | 580320 |
|  | **161200** | **1652150** | **2627500** | **3064530** | **3783600** |

**Смета затрат за 1.01.2007 год.**

производственные (амортизация, фонд з/п, тара, корм, ветеринарное обслуживание, бензин, коммунальные расходы, ремонтный фонд, молодняк) 6566432 руб. управленческие 227160руб. маркетинговые 60000 руб.

**Итого 6853592 руб.**

Расчет точки покрытия постоянные затраты

60000+873506+227160 +120000=1280666 рублей

переменные 108500+1652150+252000+900000+178100**+**2332176+150000=5572926 рублей

Примерно при 44609 литрах точка покрытия, она намного ниже спроса.

**Месторасположение фирмы**

Фирма имеет землю площадью в 9 гектаров, ферму и складское помещение, которые находятся на этом же земельном участке. Село Алексеевка находится рядом с городом Самара, в непосредственной близи от асфальтированной дороги, что делает поставку сырья и сбыт товара менее энерго- и время - затратным, а значит и более дешевым. Земельный участок, Самарская область, Красноярский р-н, а/д Самара –Уфа -Алексеевка.

**Организационный план**

Фирма «Млечный путь» использует линейную систему управления. Управление фирмой осуществляет директор (владелец фирмы). Он же выполняет функции бухгалтера.

Директор: Лаган Евгения Ивановна,

Образование: высшее экономическое

Возраст: 18 лет

Доля в уставном капитале: 50% ( 3631750 руб.).

Функции: составление бухгалтерских отчётностей, координация деятельности работников, взаимодействие с поставщиками и потребителями (заключение договоров).

Опыт работы: 1 год

Подбор рабочего персонала для фирмы проводит служба занятости Красноярского района, Самарской области.

Рабочие принимаются на контрактной основе с неограниченным действием последнего.

Особое внимание уделяется образованию. Доярки, фасовщики должны иметь среднетехническое или ветеринарное образование (не ниже среднего). Техник - высшее техническое, ветврач (работает на 0,5 ставки) высшее ветеринарное. Для грузчиков, уборщиц образование не имеет значения. Условием для принятия на работу рабочих является опыт работ на любой животноводческой ферме, колхозе или при наличии на своем подворье голов коз не меньше 5.

На фирме существует система премий, которая выплачивается поквартально для рабочих, грузчиков, водителей, уборщиц, техника при отработки не менее 80% максимально возможного фонда времени. Для доярок и фасовщиков при перевыполнении заранее установленного плана производства.

**Размер премий:**

* рабочего…………………………500 руб.
* доярки…………………………..500 руб.
* фасовщика………………………500 руб.
* техника …………………………2000 руб.
* грузчика…………………………500 руб.
* водителя………………………..1500 руб.
* уборщицы ……………………...500 руб.
* ветврача………………………….1000 руб.

Премиальный фонд за квартал составляет 30000 руб.

В 2009 году планируется увеличить численность рабочих и доярок до 18 человек.

###### Оклады работников

Заработная плата для 1:

* рабочего…………………………3600 руб.
* доярки…………………………..3000 руб.
* фасовщика………………………3000 руб.
* техника …………………………4000 руб.
* грузчика…………………………2700 руб.
* водителя………………………..10000 руб.
* уборщицы ……………………...2500 руб.
* ветврача ………………………….3000 руб.
* директора…………………………15000 руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Период** | **Фонд заработной платы** | **Социальные отчисления** | **Фонд заработной платы с учетом отчислений** |
| **2007** | 169000 | 44278 | 213278 |
| **2008** | 2028000 | 531336 | 2559336 |
| **2009** | 2028000 | 531336 | 2559336 |
| **2010** | 2503200 | 655838 | 3159038 |
| **2011** | 2503200 | 655838 | 3159038 |
| **итого** | **9231400** | **2418627** | **11650027** |

**Финансовый план**

Расчет строится на условии что, вся произведенная за месяц продукция будет реализована.

**Прогноз объема продаж (таб.1)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2007** | **2008** | **2009** | **2010** | **2011** |
| Объем производства, бут. | 24800 | 356200 | 4429740 | 764340 | 831080 |
| Цена за единицу продукции, руб | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Выручка | **744000** | **10686000** | **132892200** | **22930200** | **24932400** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2008год | | 2008 год | | 2008 год | | | |
|  | 1 квартал | | 2 квартал | | 3 квартал | | 4 квартал | |
| план | факт | план | факт | план | факт | план | факт |
| Рыночный потенциал фирмы | 21% | <1% | 21% | <1% | 21% | <1% | 21% | <1% |
| Объем спроса | 40,5  тонн | 40,5  тонн | 40,5  тонн | 40,5  тонн | 48,5  тонн | 48,5  тонн | 48,5  тонн | 48,5  тонн |
| Объем пр-ва | 40,5  тонн | 40,5  тонн | 40,5  тонн | 40,5  тонн | 48,5  тонн | 48,5  тонн | 48,5  тонн | 48,5  тонн |
| Цена продажи ед. товара | 30 руб. | 30 руб. | 30 руб. | 30 руб. | 30 руб. | 30 руб. | 30 руб. | 30 руб. |

**Рыночный потенциал фирмы (таб.2)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Рыночный потенциал фирмы | 21% | <1% | 21% | <1% | 21% | <1% |
| Объем спроса | 214,870  тонн | 214,870  тонн | 382,170  тонн | 382,170  тонн | 415,540  тонн | 415,540  тонн |
| Объем пр-ва | 214,870  тонн | 214,870  тонн | 382,170  тонн | 382,170  тонн | 415,540  тонн | 415,540  тонн |
| Цена продажи ед. товара | 30 руб. | 30 руб. | 30 руб. | 30 руб. | 30 руб. | 30 руб. |

**План доходов и расходов**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2007** | **2008** | **2009** | **2010** | **2011** |
| Денежные средства в наличии на начало года | 173600 | 345302,04 | 3592830,634 | 110807484 | 106976219 |
| Денежные поступления - выручка от реализации | 744000 | 10686000 | 132892200 | 22930200 | 24932400 |
| **Всего денежных поступлений** | **917600** | **11031302** | **136485031** | **133737684** | **131908619** |
| Денежные платежи на сторону: |  |  |  |  |  |
| Затраты на корм | 161200 | 1652150 | 2627500 | 3064530 | 3783600 |
| Фонд заработной платы | 169000 | 2028000 | 2028000 | 2503200 | 2503200 |
| Социальные отчисления ( единый социальный налог 26% и отчисления в страховой фонд 0,2%) | 44278 | 531336 | 531336 | 655838,4 | 655838,4 |
| Амортизационные отчисления | 0 | 873506 | 753513 | 654193 | 558755 |
| Коммунальные платежи | 8208 | 108500 | 151900 | 173600 | 198500 |
| Транспортные расходы | 21000 | 252000 | 252000 | 252000 | 252000 |
| Реклама | 15000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 |
| Молодняк | 0 | 150000 |  | 157000 |  |
| Расходы на упаковку | 12400 | 178100 | 214870 | 382170 | 415540 |
| Ветеринарные услуги | 75000 | 900000 | 900000 | 1324200 | 1296000 |
| Ремонтный фонд | 10000 | 120000 | 120000 | 120000 | 120000 |
| **издерхки** | **516086** | **6853592** | **7639119** | **9346731,4** | **9843433,4** |
| **Денежные средства на конец месяца (валовая прибыль)** | **401514** | **4177710** | **128845912** | **124390953** | **122065186** |
| Единый сельскохозяйственный налог ( 6%) | 24090,84 | 250662,6 | 7730754,698 | 7463457,16 | 7323911,15 |
| Страховой фонд ( 8%) | 32121,12 | 334216,8 | 10307672,93 | 9951276,21 | 9765214,87 |
| Чистая прибыль | **345302,04** | **3592830,634** | **110807484** | **106976219,2** | **104976059,8** |

План движения денежных средств фирме ООО «Млечный путь» не требуется, т.к. она производит только один вид продукции.

**Себестоимость продукции**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2007** | **2008** | **2009** | **2010** | **2011** |
| Затраты на корм | 161200 | 1652150 | 2627500 | 3064530 | 3783600 |
| Фонд заработной платы | 169000 | 2028000 | 2028000 | 2503200 | 2503200 |
| Социальные отчисления (единый социальный налог 26% и отчисления в страховой фонд 0,2%) | 44278 | 531336 | 531336 | 655838,4 | 655838,4 |
| Амортизационные отчисления | 0 | 873506 | 753513 | 654193 | 558755 |
| Коммунальные платежи | 8208 | 108500 | 151900 | 173600 | 198500 |
| Транспортные расходы | 21000 | 252000 | 252000 | 252000 | 252000 |
| Реклама | 15000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 |
| Молодняк | - | 150000 |  | 157000 |  |
| Расходы на упаковку | 12400 | 178100 | 214870 | 382170 | 415540 |
| Ветеринарные услуги | 75000 | 900000 | 900000 | 1324200 | 1296000 |
| Ремонтный фонд | 10000 | 120000 | 120000 | 120000 | 120000 |
| Всего денежных платежей на сторону | 516086 | 6853592 | 7639119 | 9346731 | 9843433 |
| **Себестоимость литра** | 41,62 | 38,48 | 35,55 | 24,46 | 23,69 |
| **Себестоимость 0,5 литра** | 20,81 | 19,24 | 17,78 | 12,23 | 11,84 |

**План-баланс на 1.01.2008 года**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Актив** | | **Пассив** | |
| **1. внеоборотные активы** |  | **1. Уставной капитал** | 7502100 руб. |
| Организационные расходы | 18930руб. | **Амортизационный фонд** | 77960 руб. |
| Земельные участки | 900000 руб. | **Ремонтный фонд** | 10000 руб. |
| Здания, машины, оборудование | 6428500руб. | **Итого** | **7590060**руб. |
| **Итого** | **7347430 руб.** | **Нераспределенная прибыль** | 113956 руб. |
| **2.Оборотные активы** |  | **Налоги** | 6837,36 руб. |
| Сырье, материалы | 173600 руб. | **Заработная плата** | 194348 руб. |
| Животные на откорме | 12500 руб. | **Коммунальные расходы** | 8208 руб. |
| Готовая продукция | 7696 руб. | **Другие платежи** | 51000 руб. |
| Отгруженная продукция | 360000 руб. | **Итого** | **374349 руб.** |
| Запасы | 600 руб. |  |  |
| Деньги на р/с | 62583 руб. |  |  |
| **Итого** | **616979 руб.** |  |  |
| **Итого** | **7964409 руб.** | **Итого** | **7964409 руб.** |

**План-баланс на 1.02.008года**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Актив** | | **Пассив** | |
| **1. внеоборотные активы** |  | **1. Уставной капитал** | 7502100 руб. |
| Организационные расходы | 18930руб. | **Амортизационный фонд** | 76969 руб. |
| Земельные участки | 900000 руб. | **Ремонтный фонд** | 10000 руб. |
| Здания, машины, оборудование | 6428500руб. | **Итого** | **7579069 руб.** |
| **Итого** | **7347430 руб.** | **Нераспределенная прибыль** | 109572руб. |
| **2.Оборотные активы** |  | **Налоги** | 6574,32 руб. |
| Сырье, материалы | 162000 руб. | **Заработная плата** | 194348 руб. |
| Животные на откорме | 12500 руб. | **Коммунальные расходы** | 8208 руб. |
| Готовая продукция | 7696 руб. | **Другие платежи** | 51000 руб. |
| Отгруженная продукция | 336000 руб. | **Итого** | **369702 руб.** |
| Запасы | 600 руб. |  |  |
| Деньги на р/с | 82545 руб. |  |  |
| **Итого** | **601341 руб.** |  |  |
| **Итого** | **7948771 руб.** | **Итого** | **7948771 руб.** |

Уровень общей рентабельности на за 2008 год=4177710/11436446=36,5%

Рентабельность собственного капитала за 2008 год=4177710/7502100=55,7%

#### Рентабельность оборота за 2008 год =4177710/10686000=40%

Число оборотов=10686000/11436446=0,93

Срок окупаемости 2 года 8 дней

Уровень общей рентабельности на за 2009 год=128845912/126381855=102%

Рентабельность собственного капитала за 2009 год =128845912/7502100=171%

Рентабельность оборота за 2010год =128845912/136485031=94%

Число оборотов=136485031/126381855=1,07

Уровень общей рентабельности на за 2010 год=124390953/122283292=108%

Рентабельность собственного капитала за 2010 год=124390953/7502100=167%

#### Рентабельность оборота за 2010год =124390953/133737684=93%

Число оборотов=133737684/122283292=1,09

Уровень общей рентабельности на за 2011 год=122065186/120143586=1,02%

Рентабельность собственного капитала за 2011 год =122065186/7502100=162%

#### Рентабельность оборота за 2011 год =122065186/131908619=93%

Число оборотов=131908619/122065186=1,08

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Возможные риски | Влияние на ожидаемую прибыль | Меры по снижению влияния риска |
| 1.Экономические риски связаны с неплатежеспособностью потребителя, неустойчивостью спроса, снижения цен конкурентами. | Уменьшение дохода | Постоянная работа с клиентами, совершенствование товара, гибкая ценовая политика, повышение качественных параметров продукции |
| 2.Заболеваемость коз | Увеличение текущих затрат | Профилактика заболеваний, |
| 3.Природно-климатические риски (пожар, засуха, наводнение, не урожайность )и, как следствие, увеличение цен на корма | Увеличение затрат | Заключение долгосрочных договоров на покупку кормов, установление в контракте фиксированных цен на длительное время |
| 4.Производственный риски | Снижение доходности | Четкое календарное планирование работ, лучшая организация проводимых работ |
| 5.Финансовый риск | Снижение дохода | Основная мера по снижению риска заключается в разработке инвестиционно-финансовой стратегии, целью которой является попадание в зону прибыльного функционирования. |

**Список литературы**

1. Предпринимательство Учебник / Под ред. М.Г. Лапусты - , 2-е издание - М:ИНФРА-М, 2002-520 с.

2. Экономика предприятия: Учебник. Практикум.-3-е изд., Грибов В.Д., Грузинов В.П. - М.: Финансы и статистика, 2005 г. 336 с.

3. Экономика предприятия: Учебник для вузов. Баев И.А., Варламоава З.Н., Васильева О.Е. и др. 4 – е изд. – СПБ.: Питер, 2006 г. – 384 с.