

Кафедра Економіки підприємства та організації підприємницької  
діяльності  
(найменування кафедри)

(niðnuc)

“ ” 20 p.

## **ВСТУП**

У ринковій економіці складно домогтися стабільного успіху, якщо не планувати свою діяльність, постійно збирати і знаходити нову інформацію, як про стан цільових ринків, так і власні перспективи і можливості. Існують ключові положення, які зроблені саме для комерційної діяльності різних фірм. Необхідні для того, щоб своєчасно підготуватися і обійти потенційні труднощі і небезпеки, тим самим зменшивши ризик в досягненні поставлених цілей.

В умовах жорсткої конкурентної боротьби на ринку, підприємство повинне вміти швидко і адекватно реагувати на зміни, які відбуваються і в зовнішньому середовищі і усередині самого підприємства. Це стає можливим, коли виконується декілька умов:

- адміністрація та інвестор повинні чесно оцінювати реальне фінансове положення підприємства і його місце на ринку;
- конкретні цілі, яких повинне прагнути підприємство;
- при постановці цілей підприємства, використовується планування, строго контролюється і виконується кожен крок плану для їх досягнення;

Бізнес-план складається для внутрішніх і зовнішніх цілей. Частіше за все, бізнес-план фірми починають складати, коли необхідно залучити інвестиції. Бізнес-план підприємства складається для зовнішніх цілей, коли необхідно обґрунтування залучених додаткових інвестицій або позикових

засобів, демонстрація тих, що є у фірми можливостей і залучення уваги з боку інвесторів і банку, переконання їх в достатньому рівні ефективності інвестиційного проекту і високому рівні менеджменту підприємства.

Добре складений бізнес-план є обов'язковою умовою здобуття банківського кредиту. Якщо у позичальника він відсутній, це говорить про низький професійний рівень менеджменту підприємства, здобути кредит в банку стає фактично неможливим, крім того, в майбутньому банк оцінюватиме видачу кредиту такому підприємству, як високо-ризикову операцію. Це означає, що банк, обов'язково збільшить величину відсотків по кредиту, а кредит відповідно - стане дорогим і не вигідним.

Основне завдання фінансового менеджера, є необхідність складання фінансово та економічно обґрунтованого проекту для інвестора.

Бізнес-план, є результатом певних досліджень і організаційних робіт, метою якого є вивчення конкретного напрямку фірми (продукту або послуг) на певному ринку, він спирається на:

- проект виробництва певного товару (послуг) — створення нового виду виробів або надання нових послуг;
- всебічний аналіз виробничо-господарської і комерційної діяльності організації, метою якої є виділення її сильних і слабких сторін, специфіки і відмінностей від інших аналогічних фірм;
- вивчення конкретних фінансових, техніко-економічних і організаційних механізмів, що використовуються для реалізації конкретних задач.

Об'єкт дослідження – бізнес – план.

Предмет дослідження – розробка бізнес – плану для випуску нового кабелю в ПАТ «Одескабель» .

Мета даної роботи - розробити бізнес-план реалізації нової продукції на ПАТ «Одескабель» та просуванні її на ринку.

Для досягнення цієї мети в роботі необхідно вирішити наступні задачі:

1. описати теоретичні основи бізнес-планування.

2. розробити бізнес-план для випуску нової продукції на ПАТ «Одескабель» ;

3. проаналізувати основні етапи та стадії створення бізнес-плану з точки зору проблем реалізації.

Гіпотеза дослідження:

- процес бізнес – планування на підприємстві ПАТ «Одескабель»;
- планування основних показників діяльності підприємства;
- розрахунок ефективності упровадження даного проекту.

Методи дослідження:

В кваліфікаційній роботі була використана методика складання бізнес-плану досліджуваного підприємства. Методи дослідження, що використовуються в роботі: аналіз наукової і методичної літератури по темі дослідження, зіставлення думок різних авторів, узагальнення матеріалу, аналіз існуючої на підприємстві системи аналізу фінансового стану, розробка тактики фінансового

## **РОЗДІЛ 1. Суть, характеристика і цілі розробки бізнес-плану**

На українських підприємствах з переходом до ринкових стосунків відбувається зближення підходів, вживаних у вітчизняній практиці планування, з практикою зарубіжних країн. З переходом до ринку багато підприємств України переважно не складали плани, оскільки в умовах нестабільності, невизначеності і непорівнянності даних важко досягти точності розрахунків, тим більше на перспективу. Проте останнє десятиліття істотно змінило ситуацію. Спочатку помітно посилилася увага до складання бізнес-планів.

Це було викликано закономірним впливом ринкових явищ на економіку, а так само, необхідністю використання методів економічного передбачення, і вимог партнерів по бізнесу до життєздатності багатьох видів діяльності, які з'являлися в умовах, коли переважна більшість підприємств були збитковими.

Практика бізнес-планування характеризувалася швидким переходом від довільної структури бізнес-плану до стандартизованої її форми, які

відповідали міжнародним стандартам і інтересам інвесторів. У країні почали розробляти стратегічні плани. Спочатку вони багато в чому дублювали повчальні матеріали зарубіжного досвіду. Але з часом почали набирати силу і приносити стійкий ефект, особливо на великих підприємствах.

Хоча в стратегічному плануванні ефект приходить на підприємство, яке має досвід такого планування (3-4 роки).

У ринкових умовах господарювання жодне підприємство не може працювати прибутково без ретельно підготовленого плану. Чим динамічніший і невизначеною стає діяльність, тим більше порядку має бути на самому підприємстві - успіх плану неможливий без чіткого представлення перспектив. Для підприємств стає необхідним забезпечення їх найбільш ефективного функціонування.

Успішне рішення цієї задачі залежить і від рівня наукової обґрунтованості використаної системи планування, як справедливо сказав, Бухалков М. И. ". планування - це взаємозв'язана наукова і практична діяльність людей, предметом вивчення якої є система вільних ринкових стосунків між роботою і капіталом в ході виробництва, розподілу і споживання матеріальних і духовних цінностей".

## **2.2. Аналіз конкурентного середовища**

Основними конкурентами по виробництву кабелів міського телефонного зв'язку на території СНД є 18 кабельних заводів, в першу чергу:

- АТ «Самарська кабельна компанія»,
- АТ "Електрокабель",
- ЗАТ "Невакабель"
- ООО "Саранськкабель".

Одне з головних відмінностей між конкурентами – якість і номенклатура обладнання, що використовується і технології. Так, незначно представлені на місцевому ринку російські технології в секторі елітних клієнтів вже майже вичерпали себе і не витримують конкуренції з причини низької якості.

Найбільш широке поширення в секторі ринку елітних клієнтів отримала технологія німецької фірми «Електрокабель», вперше запропонувала кілька років тому принцип єдності поставок сировини та обладнання для виготовлення та складання конструкцій. Це дало можливість різко підняти якість виготовлених конструкцій і послужило початком активного розвитку ринку в європейській частині РФ.

Недоліком конструкцій, виготовлених за технологією фірми «Електрокабель», є висока вартість обладнання та комплектуючих, що призводить до високої вартості кінцевої продукції. Крім того, доставка профілів і комплектуючих з Росії проводиться протягом 2 – 3 тижнів, що призводить до збільшення термінів виготовлення замовлень і негативно відбивається на клієнтурі. З метою зниження витрат виробництва і зменшення строків виготовлення конструкцій, фірми починають комбінувати профілі різних виробників, що призводить до різкого падіння якості конструкцій із-за відсутності єдиної технології та вірогідності розбіжності технічних та інших параметрів комплектуючих виробів від різних постачальників.

Відмінною особливістю ПАТ «Одескабель» є наявність філій в Румунії та Будапешті, що значно покращує постачання кабелю в Європу. Також «Одескабель» є однією з найбільших компаній на Україні, що виводить її в ряд найкращих компаній України..

Комплектуючі фірми «Одескабель» не поступаються за якістю виробів фірми «Електрокабель», а, крім того, надають ряд додаткових можливостей, наприклад, виготовлення теплих куленепробивних алюмінієвих конструкцій, що витримують високі навантаження (автомат, снайперська гвинтівка). Наявність прямого дилерського договору, близьке розташування фірми-виробника, налагоджена система прямих поставок через кордон дозволяє зменшити витрати на матеріали, застосовувані ПАТ "Одескабель" на 15 % в порівнянні з аналогічними матеріалами, придбані через "Електрокабель". Крім того, до 2 – 3 тижнів скорочується термін поставки матеріалів, даючи

можливість забезпечувати вкрай стислі терміни виготовлення продукції, що є неодмінною вимогою елітної клієнтури. Наявність в ПАТ "Одескабель" висококваліфікованих кадрів, які мають досвід виготовлення і монтажу конструкцій з різних систем профілів, дає можливість гнучко реагувати на купівельні потреби, на конкретне бажання замовника. Однак, ряд технологічних процесів по виготовленню та виробництві продукції в фірмі не автоматизовані, що уповільнює процес виробництва і погіршує якість виробів.

Таким чином, основними напрямком розвитку ПАТ «Одескабель» є подальший процес автоматизації технологічного процесу з метою різкого збільшення кількості продукції, що виготовляється і збільшення сектора в загальному обсязі продукції, що випускається ринку кабельної продукції в Україні .

### **2.3. Маркетинговий план**

Ринок кабельної продукції тісно переплітається з такими сферами економіки, як енергетика, будівництво і ЖКГ, металургія, суднобудування, нафтогазова галузь, гірничодобувні підприємства, транспорт та інші галузі промисловості. Найбільшу частку в структурі споживання займає паливо-енергетичний комплекс, на частку якого припадає близько 31% кабельної продукції. На частку підприємств ЖКГ припадає близько 15% продукції для вироблення електроенергії. Підприємства оборонного комплексу займають частку в 13% по споживанню електроенергетичної продукції, 14% припадає на транспорт, підприємства інших видів діяльності споживають близько 27% від загального обсягу кабельно-провідникової продукції.

У проекті використовується показники кабелів, що застосовуються при будівництві житлових будинків: Великі енергетичні кабелі, для Підведення електрики до будинку , та кабелі для прокладки всередині будинків

Даний проект реалізується на наявних виробничих площ на території ПАТ «Одескабель». Додатково будуть взяті на роботу: 1 майстер, 8 робочих (скрутич, і золювальнікі, пакувальник) і 2 фахівця по збуту.

Додаткові витрати, внесені в проект - техобслуговування (20000 грн. У рік) и витрати на рекламу (20 000 грн. В рік).

Фінансування проекту здійснюється за рахунок кредиту банку. Відсоткова ставка 20% в рік. Використовуючи програму Project Expert, розрахували Загальну суму кредитних коштів на проект в розмірі 10 637: 341 грн., Які Надаються у виде кредитної Лінії и вибираються поступово за 21 місяць, у міру необхідності, для фінансування покупки и монтажу обладнання, закупівлі матеріалів, оплати поточкових витрат.

Передбачається, що обсяги виробництва и продажів будуть зростати до 2022 року и далі залишаться стабільними.

ETHERLINE® TORSION Cat. 5 Кабель Ethernet категорії 5, клас D призначений для над гнучкість використання Промисловий кабель Ethernet кат. 5 для умов застосування з торсіонними навантаженнями ( $\pm 180^\circ$ ) 2 пари, поліуретанова оболонка з дозволом AWM, конструкція 2x2xAWG22 / 19, для PROFINET

Головна ідея розробки мого бізнес плану це збільшення виробництва нових видів кабелів

ETHERLINE TORSION Cat. 5,

ETHERLINE CAT.6 FD.

ETHERLINE Cat.7

ETHERLINE FIRE Cat.5e PH120,

ETHERLINE TRAY,

Різновид даної кабельної продукції застосовуватися там, де виникають торсіонні навантаження. Їх зовнішня оболонка виконана з високою зносостійкістю, можливо багатобічне вживання

Розроблений в даному бізнес проект вид кабелю може застосовується в приміщеннях з сухою або вологою середовищем, вони екрановані, присутній захист від перешкод, так само вони найкраще застосовані в екстремальних



умовах експлуатації, стійкі до торсійним навантажень, 2-х парні і так само вони витримують, як дуже низькі так і високі температури. В додавок вони ще й вогне непроникний.

Продукція має дуже високий відсоток експлуатації, тому вважається за доцільне збільшити виробництво даного виду кабелю.

### Структура виробництва КПП

Основним стандартом, що виділяють види кабельно-провідникової продукції (далі КПП), є ГОСТ15845 - 70 від 01.07.81 р

У відповідності з ГОСТом можна виділити наступні види КПП:

- силовий кабель — кабель для передачі електричної енергії струмами промислових частот;
- радіочастотний кабель — кабель для передачі електромагнітної енергії на радіочастотах;
- кабелі, проводи і шнури зв'язку — кабель (провід, шнур) для передачі сигналів інформації струмами різних частот;
- кабелі і дроти різного призначення — сюди відносяться такі типи кабелю як: кабелі управління, контрольний кабель, нагрівальний кабель та ін;
- проводи ізолювані — до даної категорії кабелю належать всі основні види проводів в ізоляції: обмотувальні провід емальований провід, провід установочний, вивідний провід монтажний провід, дріт запалювання і т. д.;
- провід неізолюваний — провід, що складається з однієї або декількох скручених дротів.

Найбільшим попитом у нашій країні користується силовий кабель, на який припадає 81% всього споживання кабелю в країні. Це пов'язано з активним розвитком енергетичної галузі, зокрема: енергетичні компанії активно використовують силовий кабель з ізоляцією із зшитого поліетилену і самонесучі дроти для повітряних ліній електропередач.

Найбільш значущими споживачами КПП є будівельно – монтажні організації.

Українська кабельна промисловість орієнтована в основному на внутрішній ринок, тому виробництво кабельних виробів в значній мірі залежить від темпів розвитку економіки країни. Зокрема, динаміка обсягів

виробництва кабельної продукції визначається трьома основними факторами: обсяг інвестицій в реальний сектор економіки; темп розвитку промисловості в цілому; темп розвитку окремих галузей промисловості, енергетики, машинобудування.

За інформацією асоціації «Одескабель», обсяг виробництва кабельних виробів за 2019 рік склав 716,1 тис. тонн за вагою міді, збільшившись порівняно з 2018 роком на 6,3 %, а за показником «кабельні вироби по вазі металу» - 513, 6 тис. тонн, перевищивши значення 2018 року

### SWOT-аналіз ПАО «Одескабель»

Внутрішнє середовище підприємства	
Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сильна конкурентна позиція на ринку (30% ринку).</li> <li>2. Має багато постійних клієнтів серед відомих українських та європейських компаній.</li> <li>3. Випускає якісну продукцію.</li> <li>4. Наявність сайту на якому детально розписана діяльність компанії.</li> <li>5. Фінансово стабільна та інвестиційно приваблива.</li> <li>6. Лідер поліграфічних підприємств в Україні.</li> <li>7. Використовує нове якісне обладнання в тому числі з Німеччини та Китаю.</li> <li>8. Налагоджена система постачання сировини.</li> <li>9. Висококваліфікований персонал.</li> <li>10. Надання унікальних сучасних поліграфічних послуг.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Великі витрати на закупівлю обладнання та сировини.</li> <li>2. Плинність кадрів.</li> <li>3. Висока ціна продукції.</li> <li>4. Відсутність відділу з конкурентної боротьби.</li> <li>5. Недосконала система стратегічного планування.</li> <li>6. Залежність від технічних характеристик наявного поліграфічного обладнання.</li> <li>7. Недосконала внутрішня система управління витратами.</li> </ol>
Зовнішнє середовище підприємства	
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вихід на нові світові ринки.</li> <li>2. Розширення асортименту продукції.</li> <li>3. Зменшення витрат за рахунок використання нових методів.</li> <li>4. Залучення нових інвесторів.</li> <li>5. Використання нових технологій.</li> <li>6. Наявність стійкого рівня попиту на поліграфічну продукцію.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наявність конкурентів та поява нових поліграфічних підприємств.</li> <li>2. Зміна напрямлень в моді.</li> <li>3. Зменшення платоспроможності споживача.</li> <li>4. Збільшення цін на ресурси.</li> <li>5. Ризик зниження конкурентної позиції на ринку.</li> <li>6. Залежність від імпорту поліграфічного обладнання, комплектуючих і матеріалів.</li> </ol>

### 3.3 Розширення продажу товару за рахунок реклами

При економічній оцінці проекту був прийнятий 5 - річний горизонт планування. Ставка дисконтування (12%), закладена в розрахунки приведеної вартості (NPV), відображає наше припущення про те, що проект характеризується середнім рівнем ризику (чутливість проекту до змін ринку в цілому).

#### Допущення про ціни

Для цілей проекту були проаналізовані ціни конкурентів виробників силових кабелів в регіоні УФО і ПФО.

Для простоти розрахунків ціни були приведені до середніх показників по кожному виду продукції. Всі ціни наведено з розрахунку за 1 од. продукції.

#### Допущення про інвестиційних витратах

Для визначення суми початкових витрат був проаналізований весь виробничий процес, у відповідності з яким підібрано обладнання і розраховані витрати на оренду приміщення.

#### Допущення про потреби в первинних оборотних коштах

Для розрахунку початкових оборотних коштів був проведений аналіз переліку необхідних ресурсів для здійснення всієї поточної діяльності в рамках проекту. В дані переліку увійшли такі категорії витрат:

- витрати на поточну діяльність;
- витрати на просування продукції;
- адміністративні витрати;
- фонд оплати праці працівників підприємства;
- обслуговування позикових коштів і боргових зобов'язань;
- інші витрати.

Потреба в первісних оборотних засобах розрахована на основі поточних витрат за весь період діяльності, коли показники чистого прибутку мають від'ємне значення.

#### Допущення про податкових відрахуваннях

Для цілей проекту було вирішено використовувати загальну систему оподаткування. Нарахування податку на прибуток здійснювати за схемою (Доходи-Витрати)\*20%. Також підприємство сплачує соціальні відрахування із заробітної плати працівників у розмірі 30 % від суми заробітної плати. Виплати по ПДВ, амортизація, податок на майно також враховані в розрахунковій частині проекту.

#### Допущення про плани продажу

Плани виробництва базуються на планах реалізації. Для розрахунку планів продажів використані припущення про повну навантаженні виробничої лінії з максимальним значенням в 100%. вихід на планове значення відбувається поступово, починаючи з 40% завантаження.

Допущення про виручці, прогнози прибутків і збитків (ППиУ) і руху грошових коштів (ДДС)

Для побудови планів виручки, ППиУ і ДДС були використані всі вищезазначені цілі.

На ПАТ «Одескабель» протягом трьох років простежується нестійкий тип фінансової стійкості. Причиною такої тенденції стало збільшення запасів і скорочення загального розміру основних джерел покриття запасів.

### **ВИСНОВКИ**

Бізнес-план є письмовим документом, в якому викладено сутність, шляхи і способи реалізації підприємницької ідеї; охарактеризовані ринкові, виробничі, організаційні і фінансові аспекти майбутнього бізнесу та особливості керування ним. Він є основою для здійснення підприємницької діяльності, необхідною передумовою залучення інвесторів до процесу

фінансування розробки та реалізації підприємницької ідеї, до інноваційно-інвестиційних проектів.

Класифікуються бізнес-план за трьома основними ознаками: сферою бізнесу — виробництво, будівництво, торгівля, надання послуг, посередницька діяльність тощо; масштабами бізнесу — малий, середній, великий; характером продукту бізнесу — традиційний, принципово новий, продукти виробничо-технічного й споживчого призначення.

У межах кожної класифікаційної ознаки можна відокремлювати й розробляти: а) повний бізнес-план комерційної ідеї або інвестиційного проекту

(для потенційних партнерів та інвесторів); б) бізнес-план фірми (для ради директорів або зборів акціонерів); в) бізнес-план структурного підрозділу (для вищого керівництва фірми). Можуть також складатися спеціальні (скорочені) бізнес-плани для певного кола заінтересованих осіб, а також бізнес-плани розвитку конкретного регіону для органів з бюджетними повноваженнями.

Конкретними цілями розробки бізнес-плану як багатофункціонального документа треба вважати такі: налагодження комунікацій між підприємцем і майбутніми постачальниками, продавцями та найманими працівниками; проектування системи управління започаткованим бізнесом у конкретній сфері виробничої діяльності; своєчасне передбачення можливих перешкод і проблем на шляху до успіху власної справи; формування та розвиток управлінських якостей підприємця; можливість перевірки слушності власної підприємницької ідеї ще до її практичної реалізації.

Обов'язковою передумовою розробки високоякісного бізнес-плану є формування конкретного інформаційного поля, тобто цілеспрямовано створюваної сукупності відомостей різного характеру для забезпечення інформаційних потреб підприємця (господарника) в процесі бізнес-

планування. для розробки бізнес-плану необхідна така інформація: маркетингова (конкуренти, споживачі, ціни, особливості просування на ринок); виробнича (технологія, устаткування, виробничі площі, сировина й матеріали, персонал); фінансова (дохідність і рентабельність, кредити, податки, страхування); загальноекономічна й галузева (економічна ситуація, законодавство, політичні та соціальні умови, тенденції розвитку галузі). При цьому важливо забезпечити об'єктивність, актуальність, своєчасність, комунікативність і наочність інформації.

Загальна методологія розробки бізнес-плану, як правило, охоплює три стадії: початкову, підготовчу та основну.[9] Початкова стадія є обов'язковою, коли засновується цілком нове діло. на цій стадії розробляється концепція майбутнього бізнесу, в рамках якої здійснюється пошук підприємницької ідеї, вибір сфери діяльності та форми організації бізнесу, а також приймається рішення щодо способу започаткування бізнесу.

На підготовчій стадії формується інформаційне поле стосовно майбутнього бізнесу; виявляються сприятливі фактори та загрози з боку зовнішнього середовища; оцінюються сильні й слабкі сторони фірми; формулюються її місія та конкретні цілі; вибирається її стратегія; виявляються можливі стратегічні альтернативи. На основній стадії відбувається безпосереднє опрацювання конкретного бізнес-плану.[12]

З метою удосконалення практики бізнес-планування на досліджуваному підприємстві доцільно використати такі моделі бізнес-планування як : моделі засновані на стратегічних програмах, моделі засновані на ринкових перевагах, моделі зорієнтовані на створенні конкурентності на ринку.

Для забезпечення достатнього інформаційного поля бізнес-пану пропонуємо використати таблиці наведені в додатку.

В формуванні бізнес-плану зорієнтованого на модернізація виробництва доцільно внести зміни в структуру, передбачуючи розділ

аналітики, який враховує фінансову самоокупність підприємства, а також обґрунтування запозичень при фінансуванні бізнес-плану модернізації виробництва.

З метою удосконалення інформаційного забезпечення запропоновано використання Project Expert, який передбачає автоматизовану обробку інформації з прогнозуванням показників бізнес-плану, а також понизити трудомісткість обробки інформації.

З Додатку Б ( Кеш-фло) ми бачимо, як чітко зростають надходження від продаж , в на ряду з першим кварталом 2020 роком в 2021 році вона зросте на 55 мільйонів. Кеш фло від операційних діяльності буде зростати і вийде в плюс вже в другому кварталі. На 2022 рік вона буде встановити вже 6 мільйонів

Згідно проведених розрахунків (Додаток В) можна побачити, що собартість реалізованої продукції в 2020 році зросла на 342608 тис. грн (28,87%), а в 2017 збільшилась на 1774311 тис. грн. (16,03%). Основна частина витрат, припадає на виплати по кредиту та інші витрати. Тому навіть зниження цього показника дуже позитивно відобразилося на прибутку.

Розглядаючи таблицю Прибутку-Збитку (Додаток А) можна побачити, як передбачуваний обсяг продажів починаючи з першого кварталу до 21 року буде чітко зростати, з 22 року обсяги повинні стати більш стабільними, якщо дотримуватися наших розрахунків. Вже з другого кварталу 20 року ми зможемо виходити в плюс з прибутку до виплати кредиту

З 2021 року зарплата персоналу збільшиться на 25%.

До 2022 року планується погашення кредиту.

Також зросте оподаткований прибуток разом з податком на прибуток.

Чистий прибуток, в 2 кварталі буде виходити в плюс, а в 2022 році стане стабільним.

Прибуток від виплати податку в першому кварталі 2020 року був мінусовим, але потім стрімко зросла з інших кварталів 2020 року по 2022 рік. Тому метод, що базується на випуску продукції на виробництво є доцільним для даного. Для цілей проекту були проаналізовані ціни конкурентів виробників силових кабелів в регіоні УФО і ПФО.

Для простоти розрахунків ціни були приведені до середніх показників по кожному виду продукції. Всі ціни наведено з розрахунку за 1 од. продукції.

#### Допущення про інвестиційних витратах

Для визначення суми початкових витрат був проаналізований весь виробничий процес, у відповідності з яким підібрано обладнання і розраховані витрати на оренду приміщення.

#### Допущення про потреби в первинних оборотних коштах

Для розрахунку початкових оборотних коштів був проведений аналіз переліку необхідних ресурсів для здійснення всієї поточної діяльності в рамках проекту[28]. В дані переліку увійшли такі категорії витрат:

- витрати на поточну діяльність;
- витрати на просування продукції;
- адміністративні витрати;
- фонд оплати праці працівників підприємства;
- обслуговування позикових коштів і боргових зобов'язань;
- інші витрати.



Потреба в первісних оборотних засобах розрахована на основі поточних витрат за весь період діяльності, коли показники чистого прибутку мають від'ємне значення.

#### Допущення про податкових відрахуваннях

Для цілей проекту було вирішено використовувати загальну систему оподаткування. Нарахування податку на прибуток здійснювати за схемою (Доходи-Витрати)\*20%. Також підприємство сплачує соціальні відрахування із заробітної плати працівників у розмірі 30 % від суми заробітної плати. Виплати по ПДВ, амортизація, податок на майно також враховані в розрахунковій частині проекту.

#### Допущення про плани продажу

Плани виробництва базуються на планах реалізації. Для розрахунку планів продажів використані припущення про повну навантаженні виробничої лінії з максимальним значенням в 100%. вихід на планове значення відбувається поступово, починаючи з 40% завантаження.

Допущення про виручці, прогнози прибутків і збитків (ППиУ) і руху грошових коштів (ДДС)

Для побудови планів виручки, ППиУ і ДДС були використані всі вищезазначені цілі.

Удосконалення фінансового потенціалу можливе шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства. При цьому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів, при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності.

Хочеться відзначити, що самим виправданим, як критерій абсолютної результативності фінансових ресурсів, слід рахувати показник чистого

доходу, розрахований як сума прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства (чистий прибуток) плюс амортизаційні відрахування.

Аналіз складових та загального рівня фінансового потенціалу ПАТ „Одескабель” показав, що випуск даної продукції кабелів значно підвищить стан підприємства, виходячи з усіх розрахунків проект має сенс.