Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное

учреждение высшего профессионального образования

«Ивановский государственный энергетический

университет имени В.И. Ленина»

Факультет экономики и управления

Кафедра «Экономика и организация предприятия»

**ПРОЕКТНАЯ РАБОТА**

 **«Разработка проекта по переработке полимерных отходов в упаковочную ленту»**

Выполнил: студенты гр. 1-58М

Воеводин М.Д.

Крупин А.Е.

Кострова И.А.

Проверил: д.э.н., проф.
Тарасова А.С.

Иваново 2022

**Содержание**

[1 ПАСПОРТ ПРОЕКТА 3](#_Toc117859144)

[2 SMART АНАЛИЗ 4](#_Toc117859145)

[3 SWOT АНАЛИЗ 5](#_Toc117859146)

[4 СТРУКТУРНАЯ ДЕКОМПОЗИЦИЯ РАБОТ 6](#_Toc117859147)

[5 ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОТ ПО ПРОЕКТУ 7](#_Toc117859148)

[6 КОМАНДА ПРОЕКТА 9](#_Toc117859149)

[7 ИНВЕСТИЦИИ 11](#_Toc117859150)

[8 ПЛАН ПРОДАЖ 12](#_Toc117859151)

[9 ПЛАН ДОХОДОВ И РАСХОДОВ 13](#_Toc117859152)

[10 РИСКИ ПРОЕКТА 15](#_Toc117859153)

# 1 ПАСПОРТ ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| Идея (суть проекта, название) | Производство переработки полимерных отходов в упаковочную ленту, ООО "ЭКОЛЕНТА" |
| Актуальность проекта  | Актуальность проекта обусловлена большим скоплением неиспользуемых полимерных отходов, которые негативно сказываются на окружающей среде |
| Ориентировочная потребность в ресурсах (материальных, трудовых, финансовых и др.) | Финансовая, кадровая, технологическая, административный ресурс  |
| Наша оценка реалистичности проекта  | 8 из 10 |
| Авторы проекта  | Воеводин М.Д., Крупин А.Е., Кострова И.А. |

# 2 SMART АНАЛИЗ

Таблица 1 – SMART АНАЛИЗ

|  |  |
| --- | --- |
| S-Specific (специфичность) | Цена-качество; выгодное условие по рассрочке; ориентированность сбыта по территориальному признаку при меньшей конкуренции |
| M-Measurable (измеримость) | Стоимость 1т сырья и окончательная стоимость 1т продукта; численность сотрудников-40 человек; производительность-100т/мес.; постоянные затраты: логистика, площадь складов, затраты на оборудование. |
| A-Appropriate (уместность) | Назрела проблема перехода от дорогой упаковки на более дешёвую и качественную; решение проблемы загрязнения окружающей среды. |
| R-Realistic (реалистичность) | Реалистичность проекта: 80% |
| T-Timebound (ограниченность во времени) | 3 года  |

# 3 SWOT АНАЛИЗ

SWOT анализ – метод стратегического планирования, для оценки внутренних и внешних факторов, которые влияют на развитие компании. SWOT анализ нужен, чтобы оценить сильные и слабые стороны компании и определить перспективы развития и угрозы извне.

|  |  |
| --- | --- |
| **Внешние факторы** | **Внутренние факторы** |
| ВОЗМОЖНОСТИ | СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ |
| 1. Выход на новые рынки или сегменты рынка2. Расширение производственной линии;3. Добавление сопутствующих продуктов4. Ослабление позиций конкурирующих фирм;5. Появление новых технологий | 1. Хорошая квалификация сотрудников2. Изобретательный стратег в функциональных сферах деятельности организации;3. Подходящая технология4. Преимущества в области конкуренции (по территориальному признаку)5. Наличие инновационных способностей и возможности их реализации;6. Гибкость |
| УГРОЗЫ | СЛАБЫЕ СТОРОНЫ |
| 1. Появление новых конкурентов2. Замедление роста рынка3.Дорогостоящие законодательные требования;4. Неблагоприятное изменения курсов валют;5. Снижение потребительской способности населения. | 1.Отсутствие репутации на рынке2. Низкая прибыльность3. Пуско-наладочные работы (обкатка) оборудования;4. Неспособность финансировать необходимые изменения |

# 4 СТРУКТУРНАЯ ДЕКОМПОЗИЦИЯ РАБОТ

Структурная декомпозиция работ (СДР) – это иерархическое деление всего комплекса работ по проекту на отдельные управляемые элементы. На рис.4.1 представлена СДР ООО «ЭКОЛЕНТА».



Рисунок 1 – Структурная декомпозиция работ ООО «ЭКОЛЕНТА»

# 5 ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОТ ПО ПРОЕКТУ

Планирование представляет собой процесс распределения и назначения ресурсов (материальных и людских) с учетом стоимости и времени выполнения проекта. Планирование относится к наиболее важным процессам для проекта, так как результатом его реализации обычно является уникальный объект, товар или услуга.

Сущность планирования состоит в обосновании целей и способов их удовлетворения на основе выявления детального комплекса работ, определения эффективных методов и способов, ресурсов всех видов, необходимых для установления взаимодействия между организациями-участниками проекта.

На этапе планирования определяются все необходимые параметры реализации проекта:

* продолжительность по каждому из контролируемых элементов проекта;
* потребность в трудовых, материально-технических и финансовых ресурсах;
* сроки поставки сырья, материалов, комплектующих и технологического оборудования;
* сроки и объемы привлечения проектных, строительных и других организаций.

Диаграмма Ганта (планирование работ) приведена на рисунке 2.

Рисунок 2 – Диаграмма Ганта

# 6 КОМАНДА ПРОЕКТА

Таблица 2 – Команда проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Количество сотрудников** | **Заработная плата в месяц на одного сотрудника**  | **Заработная плата всех сотрудников в месяц**  | **Профессиональная компетенция**  |
| 1 | 70000 | 70000 | Уровень образования (высшее-профессиональное); коммуникативность; лидерские качества  |
| 4 | 50000 | 200000 | Клиент-ориентированность; коммуникативность; уровень образования ( высшее-профессиональное) |
| 3 | 50000 | 150000 | Уровень образования (высшее-профессиональное); ориентированность на результат  |
| 30 | 30000 | 900000 | Уровень образования (среднее-специальное); отсутствие вредных привычек; ориентированность на результат |
| 1 | 40000 | 40000 | Высшее экономическое образование, опят работы, ответственность  |

Продолжение таблицы – 2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 6000 | 6000 | Высшее юридическое образование; опыт работы; профессиональные связи  |
| **40** | -  | **1366000** |  - |

# 7 ИНВЕСТИЦИИ

Венчурный рынок в России отличается от США. Если в Америке стартапы легко привлекают инвестиции, то у нас с этим есть явные проблемы. Однако шанс найти средства на развитие все же есть.

Отечественному стартапу на начальной стадии развития соответствуют различные пути привлечения инвестиций.

Для привлечения инвестиций необходимо:

1. трезво оценить свои силы;
2. 2)создать сильную и опытную команду;
3. Оценить уровень востребованности продаваемого продукта и потенциал рынка;
4. Просчитать бизнес-модели плана входа;
5. Найти покупателей.

Минимальный набор для привлечения инвестиций:

* Презентация;
* Прототип продукта;
* Создание листа ожидания для клиентов;

На ранних стадиях необходимо вести бизнес с минимальными затратами без привлечения крупных вложений.

Возможные источники финансирования:

1. Привлечение инвестиций близкого круга людей;
2. Ведение блога в социальных сетях;
3. Привлечение инвестиций через СМИ;
4. Финансовые организации.

В данном проекте источником финансирования принят банк. Сумма кредитования составит 60 млн рублей.

# 8 ПЛАН ПРОДАЖ

План продаж – это обязательный инструмент развития и управления бизнесом, который дает возможность получать прибыль в запланированном размере путем увеличения объёмов реализации.

В основе документа всегда лежат конкретные цифры и расчёты. Он показывает, сколько единиц продукта будет продано компанией в следующем месяце, полугодии или году, а также сумму, которую предстоит заработать за определённый срок.

В таблице 3 отразим расходы на первом году развития реализации проекта.

Таблица 3 – Доходы и расходы за 1 год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Выручка | 1 год | 1год |
| Январь | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь |  |
| В натуральном выражении | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 20 | 40 | 60 | 80 | 100 | 300 |
| В денежном выражении | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 300 000,00 ₽ | 4 600 000,00 ₽ | 6 900 000,00 ₽ | 9 200 000,00 ₽ | 11 500 000,00 ₽ | 34 500 000,00 ₽ |
| Затраты постоянные |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 16 642 000,00 ₽ |

В таблице 4 отобразим доходы и расходы на 4 года работы организации.

Таблица 4 – Доходы и расходы предприятия по годам

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выручка | 1год | 2 год | 3 год | 4 год | ИТОГО |
|   |   |   |   |   |
| В натуральном выражении | 300 | 1200 | 1200 | 1200 | 3900 |
| В денежном выражении |  34 500 000,00 ₽  |  120 000 000,00 ₽  |  138 000 000,00 ₽  |  138 000 000,00 ₽  |  430 500 000,00 ₽  |

# 9 ПЛАН ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

В таблице 5 отразим расходы на первом году развития реализации проекта.

Таблица 5 – Доходы и расходы за 1 год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Выручка | 1 год | 1год |
| Январь | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь |  |
| В натуральном выражении | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 20 | 40 | 60 | 80 | 100 | 300 |
| В денежном выражении | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 300 000,00 ₽ | 4 600 000,00 ₽ | 6 900 000,00 ₽ | 9 200 000,00 ₽ | 11 500 000,00 ₽ | 34 500 000,00 ₽ |
| Затраты постоянные |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 16 642 000,00 ₽ |
| Стоимость аренды склада в месяц |  |  |  |  |  |  |  | 50 000,00 ₽ | 50 000,00 ₽ | 50 000,00 ₽ | 50 000,00 ₽ | 50 000,00 ₽ | 250 000,00 ₽ |
| Издержки ЗП в год |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 16 392 000,00 ₽ |
| Стоимость линии ИНВЕСТВЛОЖЕНИЕ |  | 60 000 000,00 ₽ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 60 000 000,00 ₽ |
| Затраты переменные |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 62 284 000,00 ₽ |
| Издержки на сырье в год |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 12 000 000,00 ₽ |
| Издержки на логистику в год |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 10 000 000,00 ₽ |
| Издержка на аренду |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 600 000,00 ₽ |
| Издержки на ремонт |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 000 000,00 ₽ |
| Коммунальные издержки |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 480 000,00 ₽ |
| Прочие издержки |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 35 204 000,00 ₽ |
| Прибыль |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | - 44 426 000,00 ₽ |

Краткий вывод по результатам таблицы: по первому году видим, что инвестиции составляют 60 млн. руб., прибыль составляет -44 426 000,00 ₽.

В таблице 6 отобразим доходы и расходы на 4 года работы организации.

Таблица 6 – Доходы и расходы предприятия по годам

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выручка | 1год | 2 год | 3 год | 4 год | ИТОГО |
|   |   |   |   |   |
| В натуральном выражении | 300 | 1200 | 1200 | 1200 | 3900 |
| В денежном выражении |  34 500 000,00 ₽  |  120 000 000,00 ₽  |  138 000 000,00 ₽  |  138 000 000,00 ₽  |  430 500 000,00 ₽  |
| Затраты постоянные |  16 642 000,00 ₽  |  16 842 000,00 ₽  |  16 992 000,00 ₽  |  16 992 000,00 ₽  |  67 468 000,00 ₽  |
| Стоимость аренды склада в месяц |  250 000,00 ₽  |  450 000,00 ₽  |  600 000,00 ₽  |  600 000,00 ₽  |  1 900 000,00 ₽  |
| Издержки ЗП в год |  16 392 000,00 ₽  |  16 392 000,00 ₽  |  16 392 000,00 ₽  |  16 392 000,00 ₽  |  65 568 000,00 ₽  |
| Затраты переменные |  62 284 000,00 ₽  |  74 284 000,00 ₽  |  74 284 000,00 ₽  |  74 284 000,00 ₽  |  285 136 000,00 ₽  |
| Издержки на сырье в год |  12 000 000,00 ₽  |  24 000 000,00 ₽  |  24 000 000,00 ₽  |  24 000 000,00 ₽  |  84 000 000,00 ₽  |
| Издержки на логистику в год |  10 000 000,00 ₽  |  10 000 000,00 ₽  |  10 000 000,00 ₽  |  10 000 000,00 ₽  |  40 000 000,00 ₽  |
| Издержка на аренду |  600 000,00 ₽  |  600 000,00 ₽  |  600 000,00 ₽  |  600 000,00 ₽  |  2 400 000,00 ₽  |
| Издержки на ремонт |  4 000 000,00 ₽  |  4 000 000,00 ₽  |  4 000 000,00 ₽  |  4 000 000,00 ₽  |  16 000 000,00 ₽  |
| Коммунальные издержки |  480 000,00 ₽  |  480 000,00 ₽  |  480 000,00 ₽  |  480 000,00 ₽  |  1 920 000,00 ₽  |
| Прочие издержки |  35 204 000,00 ₽  |  35 204 000,00 ₽  |  35 204 000,00 ₽  |  35 204 000,00 ₽  |  140 816 000,00 ₽  |
|   |   |   |   |   |   |
| Прибыль | - 44 426 000,00 ₽  |  28 874 000,00 ₽  |  46 724 000,00 ₽  |  46 724 000,00 ₽  |  77 896 000,00 ₽  |

Чистый доход = -Инвестиции+Прибыль1+Прибыль2+Прибыль3=17,896 млн. руб.

Рентабельность = Чистый доход/Инвестиции = 0,29

# 10 РИСКИ ПРОЕКТА

Описание основных рисков и мероприятия по снижению вероятности их проявления приведены в таблице 7.

 Таблица 7 – Риски проекта

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Риски проекта | Вероятность наступления (числовой показатель) | Ущерб (числовой показатель) | Вес риска (числовой показатель) | Мероприятия по снижению рисков |
| Низкая покупательская способность населения | 5 | 7 | 35 | 1) Работать на склад2) Увеличение складских помещений3) Предложение скидок на оптовые покупки |
| Рост цен на материалы и комплектующие изделия | 6 | 8 | 48 | 1) заложить денежный резерв; 2) поиск альтернативных; поставщиков. |
| Несвоевременная поставка оборудования; расторжение договорных обязательств | 3 | 3 | 9 | 1) выполнение работ согласно утвержденным графикам, планам и контракту;2) учесть в договоре пункт о выплате неустойки при расторжении договора; 3) заложить резерв времени. |

 Продолжение таблицы 7

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Брак закупаемого оборудования | 1 | 4 | 4 | 1) выбор изготовителя оборудования, который более 10 лет на рынке разработки, производства и поставки электротехнического оборудования;2) выбор оборудования с минимальным числом брака;3) положительный опыт эксплуатации оборудования персоналом. |
| Недостаточная квалификационная подготовка монтажного и обслуживающего персонала  | 3 | 7 | 21 | 1) монтаж производить специализированной организацией, имеющей положительный опыт монтажа;2) выбор оборудования в соответствии с квалификацией персонала;3) обучение персонала;4) заложить резерв времени; |

На основании таблицы 7 составлена матрица оценки рисков «Масштаб - вероятность» рисунок 2.

Рисунок 2 – оценки рисков «Масштаб - вероятность»

На основании матрицы риском можно сделать следующие выводы:

1. Высоким риском в связи с ГПО (геополитической обстановкой) является «Рост цен на материалы и комплектующие изделия»№
2. Средними рисками является «Низкая покупательская способность населения» и «Недостаточная квалификационная подготовка монтажного и обслуживающего персонала».

На все риски написаны мероприятия по снижению влияния на конечный результат.