

Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Южно – Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
в г. Нижневартовске
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН
Рецензент Гл. бухгалтер
/С.Г. Качалова/
29 мая 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н.
/Н.В. Зяблицкая/
3 июня 2017 г.

Повышение общей экономической эффективности функционирования ЗАО «НСД»
и обоснование целесообразности реализации инвестиционных мероприятий

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОМУ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ПРОЕКТУ
ЮУрГУ – 38.03.01.2017.033.ПЗ ВКП

Консультанты, (должность)

_____ 2017 г.

Руководитель проекта
к.э.н., доц.

/Т.В. Прокопьева/
27 мая 2017 г.

Консультанты, (должность)

_____ 2017 г.

Автор проекта
обучающийся группы НвФл-414

/К.В. Голубкова/
26 мая 2017 г.

Консультанты, (должность)

_____ 2017 г.

Нормоконтролер

/Н.В. Назарова/
27 мая 2017 г.

Нижневартовск 2017

АННОТАЦИЯ

Голубкова К. В. Повышение общей экономической эффективности функционирования ЗАО «НСД» и обоснование целесообразности реализации инвестиционных мероприятий. - Нижегородск: филиал ЮУрГУ, НвФл-414, 117 с., 16 ил., 46 таб., библиограф. список – 25 наим., 5 прил., 20 л. слайдов.

Цель данного проекта - изучение аспектов эффективности предлагаемых инвестиционных мероприятий с помощью соответствующих методов.

Исходя из поставленной цели, можно сформулировать задачи:

- изучить характеристику предприятия;
- провести SWOT - анализ;
- исследовать динамику основных финансовых показателей ЗАО «НСД»;
- раскрыть сущность инвестиционных мероприятий;
- оценить эффективность предлагаемых проектов;
- проанализировать результаты и сделать соответствующие выводы.

Объектом исследования является ЗАО«НСД».

Данный дипломный проект состоит из четырех частей. В первой части раскрывается теоретическая часть о ЗАО «НСД». Во второй части приводится анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия. Третья и четвертая главы посвящены инвестиционным мероприятиям.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «НСД» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (Разработала Санникова А.Ю.).....	10
1.1 История создания и виды деятельности предприятия.....	10
1.2 Организационная структура компании и система управления.....	18
1.3 Труд и заработная плата.....	24
1.3.1 Персонал предприятия.....	24
1.3.2 Оплата труда.....	26
1.4 СВOT (SWOT) – анализ.....	29
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «НСД» (Разработала Голубкова К.В.).....	33
2.1 Анализ состава структуры и динамики затрат на производство и реализацию продукции.....	33
2.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	43
2.3 Анализ ликвидности и платёжеспособности предприятия.....	48
2.4 Оценка деловой активности предприятия.....	52
2.5 Анализ структуры динамики финансовых результатов деятельности предприятия.....	57
3 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПО ВНЕДРЕНИЮ СУПЕРГИДРОФОБНО-ГО ПОКРЫТИЯ «NANOREFLECTOR INDUSTRIAL»(Разработала Голубкова К.В.).....	62
3.1 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов.....	62
3.2 Сущность инвестиционного проекта и необходимость разработки инвестиционного проекта.....	69
3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия.....	74

3.4	Анализ чувствительности проекта к риску.....	81
4	ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЗВУКОИЗОЛЯЦИОННЫХ БЛОКОВ «ШУМАНЕТ-БМ» (Разработала Санникова А.Ю.).....	84
4.1	Сущность инвестиционного проекта и обоснование инвестиционного проекта.....	84
4.2	Оценка эффективности предлагаемого мероприятия.....	88
4.3	Анализ чувствительности проекта к риску	94
4.4	Сравнительный анализ проектов.....	97
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	103
	БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	105
	ПРИЛОЖЕНИЯ.....	107
	ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура ЗАО «НСД».....	107
	ПРИЛОЖЕНИЕ В. Списочная численность предприятия.....	108
	ПРИЛОЖЕНИЕ С. Тарифные ставки рабочим.....	111
	ПРИЛОЖЕНИЕ D. Горизонтальный и вертикальный анализ.....	113
	ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Анализ структуры и динамики отчета о финансовых результатах.....	117

ВВЕДЕНИЕ

Переходя к рассмотрению сущности данной дипломной работы, введем определения понятий.

Строительная сфера рассматривается только как множества отраслевых компонентов строительных работ, и, следовательно, организация строительной сферы представляет собой комплексное объединение сущности, структуры, содержания, а также процесса множества отраслевых компонентов строительных работ на целенаправленной основе выполнения проектов, заказов и т.д.

Строительство является одной из наиболее важных отраслей отечественной экономики. Её состояние во многом определяет уровень развития общества и его производственных сил. Роль инвестиционно-строительной деятельности особенно возрастает в период структурной перестройки экономики. Строительная отрасль призвана осуществлять обновление на современной технической основе производственных фондов, развитие, совершенствование социальной сферы, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение производства материальных благ.

В настоящее время, в период становления рыночных отношений, строительный рынок переходит на жёсткую и взаимообусловленную систему производственных, хозяйственных, экономических отношений. Кризисное состояние экономики в полной мере отразилось на состоянии предприятий строительной отрасли, где наблюдалось свёртывание инвестиций в условиях прогрессирующего старения и износа основных фондов.

В современных экономических условиях инвестиционная политика предприятия предполагает формирование портфеля инвестиционных проектов и выбор наиболее эффективного из них. Однако сложность отбора для внедрения того или иного инвестиционного решения заключается в многоплановости его воздействия. Это обуславливает необходимость комплексного анализа эффективности вовлечения новшеств, связанных с реализацией инвестиционных проектов в хо-

зайственный оборот предприятия, в определении не только экономической результативности научно-технических разработок, но и социальных, экологических и других показателей эффективности проектов.

Чрезвычайно важно понимать, что поскольку инвестиционный процесс, инвестирование связаны с долгосрочными вложениями экономических ресурсов с целью создания и получения выгоды в будущем, то основной аспект, сущность этих вложений заключается в преобразовании собственных и заемных средств инвестора в активы, которые при их использовании создадут новую стоимость.

Объектом исследования в данном дипломном проекте является ЗАО «НСД».

Цель данного проекта - изучение аспектов эффективности предлагаемых инвестиционных мероприятий с помощью соответствующих методов.

Исходя из поставленной цели, можно сформулировать задачи:

- изучить характеристику предприятия;
- провести SWOT - анализ;
- исследовать динамику основных финансовых показателей ЗАО «НСД»;
- раскрыть сущность инвестиционных мероприятий;
- оценить эффективность предлагаемых проектов;
- проанализировать результаты и сделать соответствующие выводы.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «НСД» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и виды деятельности предприятия

Закрытое акционерное общество «Нижевартовскстройдеталь» - это предприятие с закрытым замкнутым циклом: начиная с выпуска железобетонных конструкций, строительства, реализации жилья и заканчивая передачей жилых домов эксплуатирующей компании.

Закрытое акционерное общество «Нижевартовскстройдеталь» зарегистрировано Постановлением Главы администрации г. Нижевартовска № 235 от 06-04,1998 г.

Общество создано без ограничения срока.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в судах.

Общество обладает полной хозяйственной самостоятельностью, может открывать расчетный, валютный и иные счета в банках на территории РФ и за ее пределами.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место его нахождения.

Общество имеет штамп и бланки со своим наименованием, а также другие средства визуальной идентификации.

«Золотой акции» нет.

Предприятие успешно работает на рынке строительных услуг города Нижевартовска и Ханты-Мансийского автономного округа с апреля 1998 года. Основатель и первый руководитель ЗАО «НСД» - «Заслуженный строитель Российской Федерации», «Почетный строитель России», «Заслуженный гражданин Рос-

сии», «Почетный гражданин города Нижневартовска», «Ветеран труда», Евгений Иванович Куропаткин. С 2010 года должность генерального директора ЗАО «НСД» занимает - «Почетный строитель России», «Заслуженный строитель ХМАО-Югры», награжденный знаком «За заслуги перед городом Нижневартовском», Александр Федорович Литус.

За 15 лет работы силами ЗАО «НСД» построены и введены в эксплуатацию 180 объектов, общей площадью более 900 тыс. кв.м. Предприятие является активным участником в реализации подпрограмм окружного и местного значения «Улучшение жилищных условий населения в ХМАО - Югры на 2011-2013 годы и на период до 2015 года» и Федеральной целевой программы «Жилище», рассчитанной на 2011-2015 годы. В 2010 году ЗАО «НСД» успешно закончило возведение 12-этажной вставки 112-ой серии усовершенствованной технологии, что является новшеством, отвечающим современным архитектурным требованиям: одновременное увеличение этажности и площадей квартир.

Общество создано как коммерческое юридическое лицо для участия в гражданском обороте с целью получения прибыли.

Основными видами деятельности Общества являются:

- производство и реализация железобетонных конструкций,
- производство товарного бетона и раствора,
- строительно-монтажные работы,
- ремонтно-строительные работы,
- выполнение работ по реконструкции и пуско-наладке завода,
- производство стеновых материалов, кирпича строительного,
- производство товаров народного потребления,
- транспортные услуги,
- производство мебели,
- ремонт автотранспортных средств,
- деревообработка,
- выполнение проектных работ,

- организация общественного питания с открытием кафе, ресторанов, столовых,
- торгово-закупочная деятельность (оптовая, розничная, комиссионная торговля) с открытием сети магазинов, товаро-обменные операции,
- заготовка и переработка металлолома,
- реализация недвижимости.

Общество имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых других видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами, общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Право общества осуществлять деятельность, на занятие которой необходимо получение лицензии, возникает с момента получения такой лицензии.

В соответствии с законодательством Российской Федерации общество может иметь права, соответствующие целям его деятельности, предусмотренным в настоящем Уставе, нести обязанности, связанные с этой деятельностью.

Общество может быть ограничено в правах лишь в случаях и в порядке, предусмотренных законодательством. Акты органов государственной власти и управления, направленные на ограничение правоспособности общества и противоречащие законодательству Российской Федерации не имеют юридической силы.

Общество в соответствии с законодательством Российской Федерации может:

- иметь на праве собственности и иных вещных прав любое, не изъятое из гражданского оборота имущество, в частности:
 - жилые и нежилые дома, здания, сооружения, земельные участки и т.п., права на объекты интеллектуальной собственности,
 - иметь зависимые и дочерние общества, с правами юридического лица, иметь филиалы и представительства, не обладающие статусом юридического лица как

на территории Российской Федерации, так и за рубежом к наделять их имуществом,

- быть участником других хозяйственных товариществ или обществ,
- быть участником в союзах и ассоциациях, соблюдая при этом, правила добросовестной конкуренции, деловые отношения и антимонопольное законодательство,
- создавать и быть участником предприятий с иностранными инвестициями,
- самостоятельно вести внешнеэкономическую деятельность, открывать валютные счета.
- размещать облигации и иные ценные бумаги, предусмотренные правовыми актами Российской Федерации,
- быть субъектом инвестиционной деятельности,
- осуществлять валютные операции в порядке, установленном законодательством РФ,
- реализовать продукцию, выполнять работы и предоставлять услуги по ценам и тарифам, устанавливаемым Обществом самостоятельно,
- иметь иные гражданские права и обязанности, которые возникают как из оснований, предусмотренных законодательством России, так и из действий граждан и юридических лиц, которые хотя и не предусмотрены законом, однако в силу общих начал и смысла гражданского законодательства порождают гражданские права и обязанности.

Общество вправе иметь зависимые и дочерние общества с правами юридического лица. Деятельность зависимых и дочерних Обществ на территории РФ регулируется законодательством РФ, а за пределами территории РФ - законодательством иностранного государства по месту нахождения дочернего или зависимого общества, если иное не предусмотрено международным договором.

Общество имеет филиал в п.г.т. Излучинске, Нижневартовского района, ХМАО, Тюменской области. [20, 5 стр.]

Также за 12 лет работы силами компании построены и введены в эксплуа-

тацию объекты, среди которых – окружная детская больница в г. Нижневартовске на 400 мест, психоневрологический интернат в п.г.т. Излучинск, административно-бытовые комплексы Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы города Нижневартовска, Государственной противопожарной службы г. Нижневартовска, пожарные депо, коммерческие центры, административно-офисное здание - Недвижимость» в г. Нижневартовске, Храм в честь Иоанна Предтечи и Храм-часовня во имя всех святых.

В итоге по объемам жилищного строительства, масштабам влияния на решение важнейших социально-экономических проблем, комплексному воздействию на градостроительную среду Югры является безусловным лидером среди строительных компаний округа.

Все строительные подряды на конкурсной основе. Заказчиками выступают предприятия различных форм собственности, в том числе бюджетные организации городского, районного, окружного уровней.

ЗАО «НСД» практикует комплексный подход в организации бизнеса, тесно увязывая свои стратегические планы с решением важнейших социально-экономических задач Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Один из важных показателей высокого уровня предприятия является наличие полного замкнутого цикла, от ведения проектных работ до окончательного ввода в эксплуатацию. Сдача объектов строительства «под ключ» стала возможной благодаря развитой производственной инфраструктуре предприятия, основу которой составляет завод железобетонных изделий с профилирующей специализацией – производство деталей крупнопанельного домостроения.

Соблюдаются и предоставляются социальные льготы работникам:

- построено новое общежитие на 135 койко-мест для персонала;
- организованы столовые на заводе, осуществляется компенсация стоимости питания на отдаленных строительных площадках;
- ежегодно в конкурсах профессионального мастерства со значительным наградным фондом выявляются лучшие мастера своего дела.

Работники предприятия имеют возможность посещать спортзал и регулярно участвовать в спортивных состязаниях. Позаботилось предприятие и о путевках на санаторно-курортное лечение для своих работников и их детей.

С 2008 года преподаватели проводятся курсы повышения квалификации работников, предусмотрен вариант обучения без отрыва от производства, а также прохождения практики учащихся Новосибирского электромеханического колледжа, Сибирской автомобильной дорожной академии и Нижневартковского профессионального училища на базе.

Из числа молодых специалистов, работающих на предприятии, создан кадровый резерв для выдвижения на руководящие должности. Трое молодых специалистов успешно прошли курс обучения по президентской программе «Подготовка управленческих кадров» в лучших ВУЗах России.

Большое внимание уделяется технике безопасности и охране труда на производстве. Разработана и внедрена схема поощрения за соблюдение техники безопасности и снижения коэффициента трудового участия за нарушение основных требований ТБ и охраны труда.

В копилке «НСД» немало заслуженных наград. Одна из последних – за достижения в организации ведения финансовой деятельности в соответствии с государственными программами финансово-экономических преобразований в РФ. В 2008 году стало лауреатом международной премии «Европейский стандарт», в 2009 году включено Госстроем РФ в рейтинг 120 лучших предприятий строительных материалов и стройиндустрии – лидеров строительного комплекса России, награжден вымпелом «Элита строительного комплекса России».

Сегодня «Нижневартовскстройдеталь» стало надежным партнером смежных предприятий, муниципалитетов, бизнеса, для десятков тысяч людей, которые уже приобрели квартиры. Их доверие обусловлено высоким качеством работ коллектива ЗАО «НСД», быстрыми темпами строительства и сдачей объектов в срок.

1.2 Организационная структура компании и система управления

Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставной капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Общество имеет гражданские права и несет обязанности необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

Полное фирменное наименование общества на русском языке: Закрытое акционерное общество «Нишневартовскстройдеталь».

Сокращенное наименование на русском языке: ЗАО «НСД».

Полное фирменное наименование общества на английском языке: Joint Stock Company «Nizneartovskstroidetal».

Сокращенное наименование на английском языке: JSC«NSD».

Место нахождения общества: Россия, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ, г. Нижневартовск-16, Промзона -2.

Органами управления ЗАО «НСД» являются:

- общее собрание акционеров,
- Совет директоров, исполнительные органы: единоличный исполнительный орган - Генеральный директор и коллегиальный исполнительный орган - Правление.

К компетенции общего собрания акционеров относятся следующие вопросы:

- 1) внесение изменений и дополнений в Устав Общества или утверждение Устава Общества в новой редакции,
- 2) реорганизация Общества,
- 3) ликвидация Общества, назначение ликвидационной комиссии, и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов,
- 4) определение количественного состава Совета директоров Общества,

избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий,

5) определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями,

6) увеличение уставного капитала общества путем увеличения номинальной стоимости акций,

7) уменьшение уставного капитала Общества путем уменьшения номинальной стоимости акций, путем приобретения Обществом части акций в целях сокращения их общего количества, а также путем погашения приобретенных или выкупленных Обществом акций,

8) избрание членов ревизионной комиссии (ревизора) Обществе и досрочное прекращение их полномочий,

9) утверждение аудитора Общества,

10) утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетом о прибылях и убытках (счетов прибылей и убытков) Общества, а также распределение прибыли, в том числе выплата (объявление) дивидендов, и убытков Общества по результатам финансового года,

11) определение порядка ведения общего собрания акционеров,

12) избрание членов счетной комиссии досрочное прекращение их полномочий,

13) дробление и консолидация акций,

14) принятие решений об одобрении крупных сделок в случаях, предусмотренных статьей 70 Закона,

15) приобретение Обществом размещенных акций в случаях, предусмотренных Законом,

16) принятие решения об участии в холдинговых компаниях, финансово-промышленных группах, ассоциациях и иных объединениях коммерческих организаций,

17) утверждение внутренних документов, регулирующих деятельность органов Общества,

19) решение иных вопросов, предусмотренных Законом.

Совет директоров ЗАО «НСД» осуществляет общее руководство деятельностью Общества, за исключением решения вопросов, отнесенных Законом и настоящим Уставом к компетенции общего собрания акционеров. Совет директоров состоит из 5 (пяти) членов.

К компетенции Совета директоров относятся следующие вопросы:

- 1) определение приоритетных направлений деятельности Общества,
- 2) созыв годового и внеочередного общих собраний акционеров Общества за исключением случаев, предусмотренных гл.8 ст. 55 Федерального Закона РФ «Об акционерных обществах», утверждение повестки дня общего собрания акционеров.
- 3) определение даты составления списка лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров и другие вопросы, отнесенные к компетенции наблюдательного Совета Общества,
- 4) увеличение уставного капитала Общества путем размещения Обществом дополнительных акций в пределах количества и категорий (типов) объявленных акций,
- 5) размещение Обществом облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг в случаях, предусмотренных Законом,
- 6) определение цены (денежной оценки) имущества, цены размещения и выкупа эмиссионных бумаг в случаях, предусмотренных Законом,
- 7) рекомендации по размеру дивиденда по акциям и порядку его выплаты
- 8) использование резервного фонда, определение размеров и порядка использования иных фондов Общества,
- 9) утверждение внутренних документов, за исключением внутренних документов утверждение которых отнесено Законом к компетенции общего собрания акционеров, а также иных внутренних документов Общества, утверждение которых отнесено Уставом Общества к компетенции исполнительных органов Общества,

10) создание филиалов и открытие представительств Общества,

11) одобрение крупных сделок в случаях, предусмотренных главой 10 Закона, (сделок, предметом которой является имущество, стоимость которого составляет от 25% до 50% балансовой стоимости активов Общества на последнюю отчетную дату),

12) одобрение сделок, предусмотренных главой 11 Закона,

13) иные вопросы, предусмотренные Законом и Уставом Общества.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества - Генеральным директором и коллегиальным исполнительным органом - Правлением.

Генеральный директор ЗАО «НСД» избирается и освобождается от должности Советом директоров Общества сроком на три года и подотчетен общему собранию и Совету директоров Общества.

К компетенции Генерального директора и Правления Общества относятся все вопросы руководства текущей деятельностью, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров или Совета директоров,

Генеральный директор:

- организует выполнение решений общего собрания акционеров, Совета директоров,
- осуществляет оперативное руководство текущей деятельностью,
- без доверенности действует от имени Общества, представляет его во всех учреждениях, предприятиях, организациях,
- открывает в учреждениях банков расчетные, валютные и другие счета,
- выдает доверенности,
- заключает сделки от имени Общества, предметом которых является имущество, стоимость которого составляет до 15% балансовой стоимости активов Общества за последнюю отчетную дату,
- принимает и увольняет работников в соответствии с действующим законодательством.

- издаст приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками Общества.
- решает иные вопросы деятельности Общества.

В подчинении генерального директора находятся руководители:

- главный инженер;
- директор по управлению персоналом;
- управление по работе с совместными предприятиями;
- управление имущественных и корпоративных отношений;
- отдел корпоративных коммуникаций;
- помощник генерального директора;
- юридическое управление;
- директор по безопасности;
- директор по обеспечению производства;
- директор по экономике и финансам.

Правление Общества избирается Советом директоров Общества в количестве пяти человек сроком на три года. Избранным состав Правления считается кандидат, за которого проголосовало большинство членов Совета директоров, участвующих в заседании Совета директоров,

Совет директоров вправе в любое время прекратить полномочия любого из членов Правления и расторгнуть с ним договор. Правление вырабатывает хозяйственную политику Общества, координирует работу служб и подразделений аппарата Общества.

Правление:

- разрабатывает и представляет Совету директоров годовые планы работы Общества, годовые балансы, счета прибылей и убытков и другие документы отчетности;
- регулярно информирует Совет директоров о финансовом состоянии Общества, о реализации приоритетных программ, о сделках и решениях, могущих оказать существенное влияние на состояние дел Общества;

- предоставляет необходимую информацию ревизору и аудитору Общества,
- устанавливает примерные тарифы и расценки, а также размеры комиссионных по заключаемым Обществом договорам;
- осуществляет организационно-техническое обеспечение деятельности общего собрания и Совета директоров, ревизора;
- представляет на утверждение Совета директоров смету расходов на подготовку и проведение общих собраний акционеров;
- осуществляет анализ и обобщение работы отдельных служб и подразделений Общества, а также дает рекомендации по совершенствованию работы служб и подразделений Общества;
- дает заключения о возможности совершения сделок, предметом которых является имущество, стоимость которого составляет от 15% до 25% балансовой стоимости активов Общества на последнюю отчетную дату;
- решает иные вопросы деятельности Общества.

Контроль за финансово - хозяйственной деятельностью Общества осуществляется ревизионной комиссией (ревизором) общества, которая образуется общим собранием акционеров, порядок деятельности ревизионной комиссии определяется внутренним документом Общества, утверждаемым общим собранием акционеров Общества.

Наглядно продемонстрированная структура представлена в приложении А.

Таким образом, организационная структура управления в ЗАО «НСД» представляет собой иерархичность управления, четкое разделение труда, использование на каждой должности специалистов высокого уровня квалификации. Структура основана на принципе единства распределения поручений и обязанностей, согласно которым право отдавать распоряжения имеет только вышестоящий руководитель.

1.3 Труд и заработная плата

1.3.1 Персонал предприятия

Персонал предприятия (кадры, человеческие ресурсы) является главным ресурсом каждого предприятия, от качества и эффективности использования которого во многом зависят, результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность. Человеческие ресурсы приводят в движение материально-вещественные элементы производства, создают продукт, стоимость и «прибавочный продукт» в форме прибыли.

Количественная характеристика персонала предприятия измеряется такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников. Списочная численность работников предприятия - это количество работников, принятых на предприятие по документам. Явочная численность - это расчетное количество работников списочного состава, которые, на данный день должны явиться на работу для выполнения производственного задания. Разница между явочным и списочным составом характеризует количество целодневных простоев (отпуска, болезни, командировки и т.д.).

Структурная характеристика персонала предприятия определяется составом и количественным соотношением отдельных категорий и групп работников предприятия. В зависимости от выполняемых функций работники производственного предприятия разделяются:

- на промышленно-производственный персонал, который непосредственно участвует в процессе производства промышленной продукции, а также руководит им;
- непромышленный персонал, который не связан прямо с выпуском продукции.

К непромышленному персоналу относятся работники жилищно - коммунального хозяйства, культурно-бытовых и лечебно-санитарных учреждений и т.п., состоящих на балансе предприятия.

Работники промышленно-производственного персонала подразделяются на две основные группы - рабочих и служащих. К рабочим относятся лица, непосредственно занятые созданием материальных ценностей, ремонтом основных средств, перемещением грузов, перевозкой пассажиров, оказанием материальных услуг и др. В свою очередь рабочие подразделяются на основных и вспомогательных.

В группе служащих обычно выделяются такие категории работающих, как руководители, специалисты и собственно служащие. К руководителям относятся работники, занимающие должности руководителей предприятия и ее структурных подразделений, а также их заместители по следующим должностям: директора, начальники, управляющие, заведующие на предприятии, в структурных единицах и подразделениях; главные специалисты (главный бухгалтер, главный экономист и др.). К специалистам относятся работники, занятые экономическими, бухгалтерскими, юридическими и другими аналогичными видами деятельности. К собственно служащим относятся работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство (агенты, кассиры, контролеры, делопроизводители, учетчики и работники всех видов охраны).

В зависимости от срока, на который заключается договор найма, работники фирмы подразделяются на постоянных, временных и сезонных:

- к постоянным относятся работники, поступившие на работу без указания срока;
- к временным - поступившие на работу на определенный срок, но не свыше двух месяцев (для замещения отсутствующих работников, за которыми сохраняется их место работы, - не свыше четырех месяцев);
- к сезонным - поступившие на работу на период сезонных работ (например, сплав леса) на срок, не превышающий шести месяцев.

Списочная численность ЗАО «НСД» представлена в приложении В.

Мы видим, что в период с 2013 по 2014 года списочная численность на предприятии возросла. Так численность рабочих увеличилась на 129 человек, административно – управленческий персонал со 114 до 122 человек. Наибольшую долю в рабочих занимает заводское производство.

В 2015 году наибольшую долю в численности ЗАО «НСД» занимают рабочий персонал (1068 человек). Из них 440 человек числятся в строительном производстве.

1.3.2 Оплата труда

Формы и системы оплаты труда — это способы использования норм труда и тарифной системы для расчета заработной платы с учетом особенностей их труда.

Оплата труда - это система отношений, связанных с обеспечением работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законодательством, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами (ст. 129 ТК РФ).

Заработная плата - это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; реальная заработная плата – это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

Различают тарифную и бестарифную системы оплаты труда.

Тарифная система оплаты труда – совокупность нормативов, позволяющих регулировать и дифференцировать ЗП рабочих и служащих в зависимости от ква-

лификации, характера и условий труда, видов производства, отрасли народного хозяйства и регионов.

В целом бестарифная система напоминает обычную систему оплаты труда, только при ее применении вместо разряда по ЕТКС применяются заводские коэффициенты, а учет конкретных достижений (упущений производится при помощи заранее разработанной бальной системы).

Бестарифная система оплаты труда является ключевым элементом системы внутрипроизводственного хозрасчета. Для применения этой системы необходим перевод на хозрасчет всех структурных подразделений предприятия, чтобы устранить внутренние противоречия в области оплаты труда.

У ЗАО «НСД» для расчета заработной платы используется Положение «об оплате труда и премировании работников».

Положение по оплате труда работников, далее по тексту «Положение», является локальным актом, определяющим основные принципы формирования и распределения фонда заработной платы в Закрытом акционерном обществе «Нишневартовскстройдеталь» (далее по тексту – «Общество»)

Настоящее положение разработано в соответствии с действующим Трудовым и Налоговым кодексом Российской Федерации, уставом Общества, коллективным договором Общества, заключенным между администрацией Общества и его работниками и другими локальными нормативными актами, регламентирующими вопросы оплаты труда.

Положение устанавливает принципы и порядок формирования фонда оплаты труда, установления, изменения и выплаты заработной платы работникам Общества с учетом специфики организации труда и его оплаты в Обществе.

Цели применения настоящего Положения:

- упорядочения систем и порядка организации оплаты труда, введения единой схемы мотивации труда во всех структурных подразделениях Общества;
- создания обоснованного соотношения в уровне заработной платы различных профессионально-квалификационных групп и категорий работников в зависимо-

сти от сложности выполняемых работ на основе Единого Тарифно-Квалификационного справочника работ и профессий (ЕТКС) и тарифной сетки;

- обеспечения материальной заинтересованности работников в улучшении количественных и качественных результатов труда (выполнении плановых заданий, повышении производительности труда, улучшении качества выполняемых работ и выпускаемой продукции), создания предпосылок для максимального раскрытия трудового потенциала работников;

- повышения ответственности работников за эффективное использование производственных мощностей, оборудования и инструментов, строительных материалов, тепло энергоресурсов;

- закрепления кадров в Обществе, повышение их деловых качеств, сокращение текучести кадров.

В настоящем Положении под оплатой труда понимаются денежные средства, выплачиваемые сотрудникам за выполнение ими трудовой функции, в том числе компенсационные, стимулирующие и поощрительные выплаты, производимые сотрудникам в соответствии с трудовым законодательством РФ, настоящим Положением, трудовыми договорами.

При оплате труда применяются следующие важнейшие принципы заработной платы:

- равная оплата за равный труд, недопущение дискриминации в оплате труда;

- дифференциация оплаты труда в зависимости от его напряженности (степени загрузки), сложности выполняемой работы, уровня специальных знаний и навыков работника.

- размер заработной платы работника (в том числе и неквалифицированного), при выполнении им норм труда, в нормальных условиях, не может быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом;

– условия оплаты труда работников, в том числе размер тарифной ставки или оклада, определяется штатным расписанием Общества и фиксируются в трудовом договоре.

Тарифные ставки предприятия представлены в приложении С.

1.4 СВOT (SWOT) – анализ

Рыночные формы хозяйствования в условиях жесткой конкуренции приводят к несостоятельности отдельных субъектов хозяйствования или их временной неплатежеспособности. Любую ситуацию, в которой предприятие не успевает подготовиться к изменениям, можно считать кризисной. Чтобы этого не произошло, необходимо вовремя понять причины, по которым экономика предприятия оказалась в кризисе, и принять меры еще до внешнего проявления трудностей (финансовых сложностей).

Поиск путей выхода из экономического кризиса непосредственно связан с устранением причин, способствующих его возникновению. Проводится тщательный анализ внешней и внутренней среды бизнеса, выделяются те компоненты, которые действительно имеют значение для организации, проводится сбор и отслеживание информации по каждому компоненту и на основе оценки реального положения предприятия выясняются причины кризисного состояния. Точная, комплексная, своевременная диагностика состояния предприятия — первый этап в разработке стратегии антикризисного управления деятельностью предприятия.

Изучая внешнюю среду, менеджеры концентрируют свое внимание на выяснении, какие угрозы и какие возможности таит в себе внешняя среда. Довольно популярным способом, также применяемым для анализа внешней среды, является метод SWOT.

SWOT-анализ – это одна из важнейших диагностических процедур, используемых консультационными фирмами мира. Кроме того, ее можно и нужно рассматривать как важную для любой организации бизнес-технологию, техноло-

гию оценки исходного состояния, незадействованных ресурсов и угроз деятельности предприятия. В общем виде, SWOT-анализ, как правило, служит для выявления сильных и слабых сторон фирмы. Но важной частью SWOT-анализа является не только оценка сильных и слабых сторон предприятия, его возможностей и угроз, но также и выводы о необходимости тех или иных стратегических изменений.

Метод SWOT включает:

Составление списка характеристик внутренней и внешней среды и заполнение матрицы SWOT.

Сильные стороны – это внутренние факторы, которые могут способствовать эффективной работе организации. К сильным сторонам организации относятся достаточные финансовые ресурсы, высокая квалификация персонала, хорошая репутация у покупателей, возможность получения экономии от роста объема производства, преимущества в области издержек, передовая технология, наличие инновационных возможностей, эффективный менеджмент, преимущества в области конкуренции и т.д. Сила может заключаться также в навыках, опыте, ценных организационных ресурсах, которые дают фирме преимущества на рынке. С точки зрения формирования стратегии, сильные стороны важны, поскольку они могут быть использованы как основа для формирования стратегии и конкурентных преимуществ.

Слабые стороны – это внутренние факторы, которые могут воспрепятствовать эффективной работе организации. К слабым сторонам организации относятся неопределенное стратегическое направление, ухудшающаяся конкурентная позиция, устаревшее оборудование, низкая рентабельность, низкая эффективность маркетинга, плохое отслеживание процесса выполнения стратегии, производственные проблемы, отставание в области НИОКР, узкий ассортимент продукции, отсутствие у управленческого персонала определенных способностей и навыков в ключевых областях деятельности, негативный имидж на рынке. Успешная стратегия должна быть направлена на устранение слабых сторон организации.

Возможности – это положительные тенденции и явления внешней среды, которые могут привести к увеличению объема продаж и прибыли. К возможностям организации во внешней среде относятся выход на новые рынки, вертикальная интеграция, расширение ассортимента продукции, ускорение роста рынка, ослабление позиций фирм-конкурентов, появление новых технологий, снижение торговых барьеров на привлекательных иностранных рынках, снижение налогов на определенные виды деятельности, рост доходов населения и т.д. Задача анализа заключается в том, чтобы выделить реальные возможности, на основе которых можно обеспечить конкурентное преимущество предприятия.

Угрозы – это отрицательные внешние тенденции и явления, которые могут привести при отсутствии соответствующей реакции предприятия к значительному уменьшению объема продаж и прибыли фирмы. К угрозам относятся возможность появления новых конкурентов, рост продаж замещающего продукта, замедление роста рынка, неблагоприятная государственная политика, усиление конкуренции на рынке, затухание делового цикла (рецессия), изменение потребностей и вкусов покупателей, неблагоприятные демографические изменения, неблагоприятные изменения курсов валют, процентных ставок, опасность поглощения более крупной фирмой.

SWOT - анализ для компании ЗАО «НСД» представлен в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – SWOT – анализ ЗАО «НСД»

Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> – Устойчивое финансовое состояние – Программа социальной ответственности – Широкая продуктовая линейка геотехнических работ и услуг 	<ul style="list-style-type: none"> – Наличие новых привлекательных географических рынков – Появление новых технологий высотного строительства – Приток частного и иностранного капитала
Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – Высокие издержки производства – Использование некачественных материалов – Отсутствие нормативов по стандартизации новых технологий 	<ul style="list-style-type: none"> – Конкуренция – Изменение системы контроля в строительстве – Развитие альтернативных технологий

Для ЗАО «НСД» характерны следующие конкурентные преимущества:

1. Наличие достаточного административного ресурса для возможности получения информации по тендерам и обеспечения возможности получения крупных контрактов и госзаказа.
2. Лидерство на рынке за счет клиентоориентированности компании - гибкость в отношениях с заказчиками
3. Сильная маркетинговая стратегия.
4. Доступ к кредитным или заемным финансовым ресурсам.
5. Большой потенциал, учитывая наработанный опыт, компетенции и высокую квалификацию компании.
6. Более широкая продуктовая линейка.
7. Квалифицированный управленческий и технический персонал, наличие схемы по повышению квалификационного уровня персонала.

Организационной особенностью ЗАО «НСД» является широкая география предложений, лицензия соответствующего уровня , сертификация ISO, а также достаточно высокий технический и технологический уровень работы компании.

Исходя, из всего выше перечисленного можно сделать вывод о том, что наиболее приемлемой стратегией для ЗАО «НСД» является стратегия внедрения передовых технологий и повышения качества строительных материалов.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Анализ состава структуры и динамики затрат на производство и реализацию продукции

Финансовое состояние – важнейшая характеристика хозяйственной деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, служит гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников финансовых отношений: как самого предприятия, так и его партнеров.

Главная цель финансовой деятельности – решить где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли.

Основная цель анализа финансового состояния – своевременно выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности и найти резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Стабильное финансовое положение, высокая кредитоспособность предприятия, его устойчивое положение на рынке в значительной мере обуславливается его деловой активностью. Она характеризуется многими конкретными показателями, по которым можно судить о качественных и количественных критериях его деятельности: объемах реализации продукции и услуг, широте рынков сбыта, прибыли, величине чистых активов. Деловую активность предприятия характеризуют и такие показатели, как скорость оборота его средств, хорошая деловая репутация, степень выполнения плана по основным критериям эффективности его хозяйственной деятельности, уровень эффективности использования имеющихся ресурсов и стабильный экономический рост.

Из всех этих критериев можно выбрать лишь несколько, чтобы с помощью известных экономических законов с уверенностью судить о деловой активности

предприятия. Для этого в мировой практике чаще всего используется закономерность, получившая название «золотое правило экономики».

Любое предприятие, вне зависимости от того, что оно производит – продукцию или услуги, работает по замкнутому циклу: производство продукции и услуг – их продажа – получение прибыли – расширение производства продукции и услуг. «Золотое правило экономики» позволяет оценить экономический потенциал предприятия по трем критериям, характеризующим этот цикл. В нем используются такие показатели, как: темп изменения прибыли (Тп); темп изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг) (Тв); темп изменения активов (имущества) предприятия (Так).

Критерием деловой активности и эффективности деятельности предприятия является соотношение: $Tп > Tв > Так > 100\%$, означающее, что экономический потенциал данного предприятия увеличился по сравнению с предыдущим периодом.

Таблица 2.1 – Темпы изменения активов, выручки и ЗАО «НСД»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Темп изменения прибыли (%)	153,20	98,88	78,91
Темп изменения выручки (%)	131,22	93,74	93,13
Темп изменения активов (%)	121,32	99,10	105,24

Выполненная оценка данных состояния ЗАО «НСД» за 2014 год по данному правилу показала, что финансовое состояние стабилизировано, что свидетельствует об эффективном управлении организацией.

Темп роста прибыли (98,8%) в 2015 году оказался выше выручки (93,74%). Темпы изменения активов выше темпов изменения выручки. Это свидетельствует об эффективном использовании ресурсов и росте экономического потенциала бизнеса.

В 2016 году темпы роста прибыли составили 78,91%. Это связано с резким снижением величины прибыли. Темпы роста активов (105,24%) выше темпов роста выручки (93,13%), что свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов предприятия.

Анализ финансово-экономического состояния ЗАО «НСД» следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) баланса.

Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

1. стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;
2. иммобилизованные активы (внеоборотные активы), итог раздела I баланса;
3. мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог раздела II баланса.

Анализ структуры и динамики актива баланса представлен в таблицах 2.2 и 2.3.

Таблица 2.2 – Динамика активов ЗАО «НСД»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015- 2014	2016- 2015		
1. Внеоборотные активы	36082966	31052304	38916125	-5030662	7863821	86,06	125,32
2. Оборотные активы	44213947	45067767	41195263	853820	-3872504	101,93	91,41
АКТИВЫ - всего	80296913	76120071	80111388	-4176842	3991317	94,80	105,24

Анализ таблицы показывает, что внеоборотные активы в анализируемом периоде увеличились, что не скажешь про оборотные активы, они уменьшились с 44213947 тыс. руб. до 41195263 тыс. руб.

Таблица 2.3 – Структура активов ЗАО «НСД»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+,-)	
							2015- 2014	2016- 2015
1. Внеоборотные активы	36082966	31052304	38916125	44,94	40,79	48,58	-4,15	7,79
2. Оборотные активы	44213947	45067767	41195263	55,06	59,21	51,42	4,15	-7,79
АКТИВЫ - всего	80296913	76120071	80111388	100	100	100	0	0

Наибольший удельный вес в структуре активов в период с 2014 по 2016 года имеют оборотные активы. Их доля снизилась с 55,06% до 51,42% как пока-

зано на рисунке 2.1. Снижение оборотных активов говорит о сокращении хозяйственного оборота.



Рисунок 2.1 – Структура и динамика активов ЗАО «НСД»

Далее в рамках работы охарактеризуем динамику и структуру иммобилизованной части имущества предприятия, представленная в таблицах 2.4 и 2.5.

Таблица 2.4 – Динамика внеоборотных активов ЗАО «НСД»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015- 2014	2016- 2015		
Нематериальные активы	415	5460	6849	5045	1389	1315,6 6	125,44
Основные средства	4666942	5217593	6542208	550651	1324615	111,8	125,39
Доходные вложения в материальные ценности	224	215	207	-9	-8	95,98	96,28
Финансовые вложения	10853835	11264268	19064408	410433	7800140	103,78	169,25
Отложенные налоговые активы	374753	188288	302840	-186465	114552	50,24	160,84
Прочие внеоборотные активы	20186797	14376480	12999613	-5810317	-1376867	71,22	90,42
ИТОГО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	36082966	31052304	38916125	-5030662	7863821	86,06	125,32

Анализ динамики внеоборотных активов показал, что произошло увеличение в таких статьях, как нематериальные активы, основные средства, финансовые вложения за весь анализируемый период.

Произошло уменьшение отложенных налоговых активов с 374753 тыс. руб (2014 год) до 302840 тыс. руб. (2016 год), как правило, это свидетельствует понижение величины налога на прибыль.

Доходные вложения в материальные ценности и прочие внеоборотные активы снизились на 17 тыс. руб. и 7187184 тыс. руб. соответственно.

Таблица 2.5 – Структура внеоборотных активов ЗАО «НСД»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+,-)	
							2015-2014	2016-2015
Нематериальные активы	415	5460	6849	0,001	0,02	0,02	0,02	0
Основные средства	4666942	5217593	6542208	12,93	16,8	16,81	3,87	0,01
Доходные вложения в материальные ценности	224	215	207	0,001	0,001	0,001	0,00	0,00
Финансовые вложения	10853835	11264268	19064408	30,08	36,28	48,99	6,19	12,71
Отложенные налоговые активы	374753	188288	302840	1,04	0,61	0,78	-0,43	0,17
Прочие внеоборотные активы	20186797	14376480	12999613	55,95	46,3	33,4	-9,65	-12,89
ИТО-ГО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	36082966	31052304	38916125	100	100	100	0	0

Наибольший удельный вес в структуре внеоборотных активах с 2014 по 2015 года имеют прочие внеоборотные активы. Однако в 2016 году большую долю имеют финансовые вложения. Их доля составила 48,99%. Это говорит об отвлечении средств из основной деятельности с 2014 по 2016 года с 10 853 835 тыс. руб. до 19 064 408 тыс.руб.

Одним из наиболее важных элементов анализа оборотных активов организации является анализ изменения их динамики и структуры. Оборотные активы являются наиболее мобильной частью капитала, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия в целом. Данный анализ представлен в таблицах в 2.6 и 2.7.

Таблица 2.6 – Динамика оборотных активов ЗАО «НСД»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/2014	2016/2015
				2015-2014	2016-2015		
Запасы	10544638	10168162	11223422	-376476	1055260	96,43	110,38
НДС по приобретенным ценностям	5595	153078	298966	147483	145888	2735,98	195,30
Дебиторская задолженность	25254693	24799896	23758960	-454797	-1040936	98,20	95,80
Финансовые вложения	293185	3269483	486785	2976298	-2782698	1115,16	14,89

Продолжение таблицы 2.6

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015- 2014	2016- 2015		
Денежные средства и денежные эквиваленты	7402702	6194624	5342083	-1208078	-852541	83,68	86,24
Прочие оборотные активы	713134	482524	85047	-230610	-397477	67,66	17,63
ИТОГО ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	44213947	45067767	41195263	853820	-3872504	101,93	91,41

В целом оборотные активы снизились с 44213947 тыс. руб. до 41195263 тыс. руб. Это связано, прежде всего, с уменьшением дебиторской задолженности и денежных средств. Однако произошло увеличение финансовых вложений на 193600 тыс. руб.

Таблица 2.7 – Структура оборотных активов ЗАО «НСД»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+,-)	
							2015- 2014	2016- 2015
Запасы	10544638	10168162	11223422	23,85	22,56	27,24	-1,29	4,68
НДС по приобретенным ценностям	5595	153078	298966	0,01	0,34	0,73	0,33	0,39
Дебиторская задолженность	25254693	24799896	23758960	57,12	55,03	57,67	-2,09	2,65
Финансовые вложения	293185	3269483	486785	0,66	7,25	1,18	6,59	-6,07
Денежные средства и денежные эквиваленты	7402702	6194624	5342083	16,74	13,75	12,97	-3,00	-0,78
Прочие оборотные активы	713134	482524	85047	1,61	1,07	0,21	-0,54	-0,86
ИТОГО ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	44213947	45067767	41195263	100,00	100,0	100,0	0,00	0,00

Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов в исследуемом периоде имеет дебиторская задолженность. В 2014 году их доля составляла 57,12%, в 2015 году 55,03%, а в 2016 году 57,67%. Увеличение доли дебиторской задолженности говорит об ослаблении финансового положения клиентов, которые требуют увеличения отсрочки платежа.

Удельный вес денежных средств снизился с 16,74% до 12,97%. Это связано с уменьшением суммы денежных средств. Они снизились с 7 402 702 тыс.руб., до 5 342 083 тыс.руб.

Для полной характеристики имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса.

Сведения, которые приводятся в пассиве баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных заемных средств, т.е. пассив показывает, откуда взялись средства, кому обязано за них предприятие. Данный анализ представлен в нижеизложенных таблицах.

Таблица 2.8 – Динамика изменений размеров собственного и заемного капитала в ЗАО «НСД»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015- 2014	2016- 2015		
1. Собственный капитал	25593014	30021948	33422675	4428934	3400727	117,31	111,33
2. Заемные средства	54703899	46098123	46640713	-8605776	542590	84,27	101,18
ПАССИВ - всего	80296913	76120071	80111388	-4176842	3991317	94,78	105,24

За анализируемый период собственный капитал увеличился на 7829661 тыс. руб., что не скажешь про заемные средства, которые уменьшились с 55703899 тыс. руб. до 46640713 тыс. руб.

Таблица 2.9 – Структура пассива ЗАО «НСД»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+,-)	
							2015- 2014	2016- 2015
1. Собственный капитал	25593014	30021948	33422675	31,87	39,44	41,72	7,57	2,28
2. Заемные средства	54703899	46098123	46640713	68,13	60,56	57,03	-7,57	-3,53
ПАССИВ - всего	80296913	76120071	80111388	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

В анализируемом периоде в структуре пассива наибольший вес имеют заемные средства. В 2014 году они составили 68,13%; в 2015 году – 60,56%; в 2016 году – 57,03%. Однако стоит заметить, что их доля с каждым годом сокращается. В 2015 году произошел резкий спад величины пассива на 4 176 842 тыс.руб.,

непосредственно за счет снижения заемных средств, как показано на рисунке 2.2.



Рисунок 2.2 – Динамика изменений размеров собственного и заемного капитала в ЗАО «НСД»

Величина собственного капитала имеет особое значение для организаций при анализе их финансового состояния, которая характеризует финансовую независимость и экономическую самостоятельность. Наличие у организации собственного капитала, величина которого имеет устойчивую тенденцию к росту, означает для потенциальных кредиторов, инвесторов и акционеров дополнительные гарантии в рыночных условиях. Для самих организаций собственный капитал является основным источником осуществления уставной деятельности, покрытия возможных убытков, создания новых видов имущества и расширения сферы деятельности. Анализ динамики и структуры собственного капитала ЗАО «НСД» представлен ниже.

Таблица 2.10 – Динамика собственного капитала ЗАО «НСД»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015- 2014	2016- 2015		
Уставный капитал	2100200	2100200	2100200	0,00	0,00	100,00	100,00
Резервный капитал	105010	105010	105010	0,00	0,00	100,00	100,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	23387804	27816738	31217465	4428934	3400727	118,94	112,23
ИТОГО собственный капитал	25593014	30021948	33422675	4428934	3400727	117,31	111,33

Анализ таблицы показал, что собственный капитал увеличился на 7829661 тыс. руб. Это связано со значительным увеличением нераспределенной прибыли.

Таблица 2.11 – Структура собственного капитала ЗАО «НСД»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+,-)	
							2015-2014	2016-2015
Уставный капитал	2100200	2100200	2100200	8,21	7,00	6,28	-1,21	-0,71
Резервный капитал	105010	105010	105010	0,41	0,35	0,31	-0,06	-0,04
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	23387804	27816738	31217465	91,38	92,65	93,40	1,27	0,75
ИТОГО собственный капитал	25593014	30021948	33422675	100	100	100	0,00	0,00

Наибольшую долю в собственном капитале в период с 2014-2016 года имеет нераспределенная прибыль. К 2016 году ее доля увеличилась с 91,38% до 93,40%.

Уставный и резервный капиталы на протяжении всего периода не изменялись.

Рассмотрим структуру и динамику заемного капитала предприятия в таблицах 2.12 и 2.13.

Таблица 2.12 – Динамика заемного капитала ЗАО «НСД»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения), %	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/2014	2016/2015
				2015-2014	2016-2015		
1. Долгосрочные обязательства	14361223	13548541	16390837	-812682	2842296	94,34	120,98
2. Краткосрочные обязательства	40342676	32549582	30249876	-7793094	-2299706	80,68	92,93
Всего	54703899	46098123	46640713	-8605776	542590	84,27	101,18

Как мы видим из таблицы, краткосрочные обязательства снизились на 10092800 тыс. руб. за анализируемый период, это означает, что в рассматриваемом периоде осуществлялись выплаты по обязательствам, возникшим и не погашенным в предыдущем периоде.

Таблица 2.13 – Структура заемного капитала ЗАО «НСД»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+,-)	
							2015-2014	2016-2015
1. Долгосрочные обязательства	14361223	13548541	16390837	31,87	39,44	41,72	7,57	2,28
2. Краткосрочные обязательства	40342676	32549582	30249876	68,13	60,56	57,03	-7,57	-3,53
Всего	54703899	46098123	46640713	100,0	100,0	100,0	0,00	0,00

Наибольшую долю в заемных средствах имеют краткосрочные обязательства. Однако их доля постоянно снижается. Так в анализируемый период их удельный вес снизился с 68,13% до 57,03%, как показано на рисунке 2.1.3.

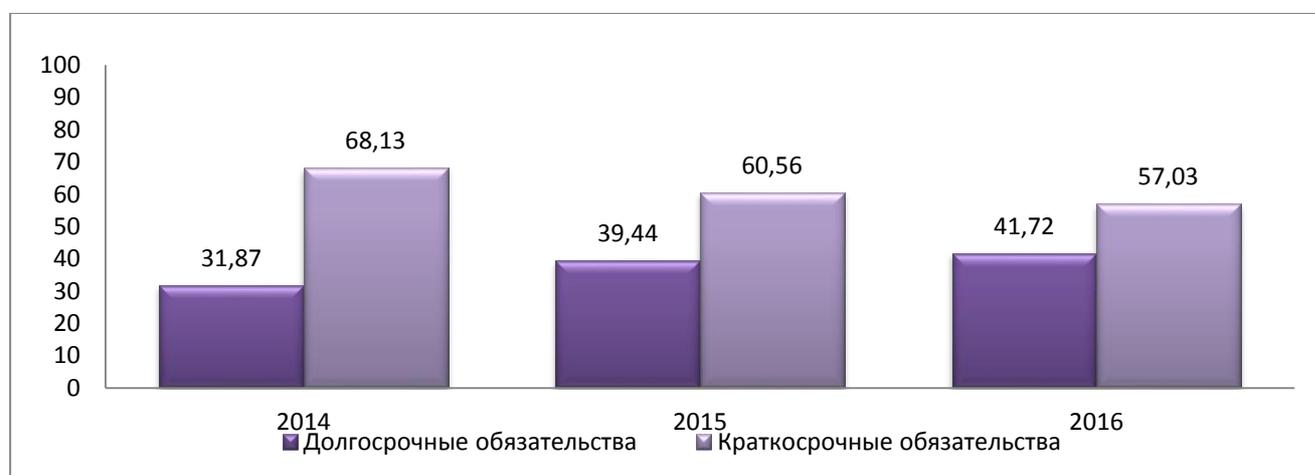


Рисунок 2.3 – Динамика в структуре заемного капитала ЗАО «НСД»

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств, соблюдение расчётной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заёмного капитала и наиболее эффективного их использования.

2.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Одной из основных задач анализа финансово-экономического состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия. Финансовая устойчивость предприятия определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств.

Финансовая устойчивость предприятия характеризует состояние активов, их структуру, а также обеспеченность активов источниками покрытия. Обычно ее оценка осуществляется либо с помощью относительных показателей — финансовых коэффициентов, либо на основе абсолютных показателей «балансовой модели».

Рассмотрим абсолютные показатели финансовой устойчивости.

В ходе производственной деятельности на предприятии идет постоянное формирование (пополнение) запасов товарно-материальных ценностей. Для этого используются как собственные оборотные средства, так и заемные (долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы). Анализируя соответствие или несоответствие (излишек или недостаток) средств для формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости.

На практике применяют различные методики анализа финансовой устойчивости. Наиболее обобщающим показателем является обеспеченность запасов и затрат источниками их формирования.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используют несколько показателей, отражающих различную степень охвата разных видов источников:

1) собственные оборотные средства, характеризуют ту часть собственного капитала предприятия, которая направлена на формирование оборотных средств:

$$COC = CK - ИС, \quad (1)$$

2) собственные и долгосрочно заёмные источники формирования запасов и затрат (равны постоянной части оборотных средств):

$$КФ=(СК+ДК) – ИС, \quad (2)$$

3) общая величина основных источников формирования запасов и затрат:

$$ВИ=(СК+ДК+КК) – ИС. \quad (3)$$

Таблица 2.14 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости ЗАО «НСД»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015-2014	2016-2015
1. Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода (СОС)	-61675980	-61074252	-72338800	601728	-11264548
2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (КФ)	3871271	12518185	10897387	8646914	-1620798
3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ)	3873742	12518806	10898011	8645064	-1620795

Из таблицы видим, что отрицательный показатель собственных оборотных средств крайне негативно характеризует финансовое положение организации.

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов означает, что предприятие не только может погасить их, но и имеет финансовые ресурсы для расширения деятельности в будущем.

Всем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют показатели обеспеченности запасов и затрат этими источниками, которые определяются как разность между соответствующим источником и величиной запасов и затрат. В результате выявляется излишек (+) или недостаток (–) средств (которые являются критериями оценки финансовой устойчивости).

На основе показателей обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования выделяют 4 типа финансовой устойчивости:

1) Абсолютно устойчивое финансовое состояние, обеспечивается при условии:

$$З \leq СОС;$$

2) Нормальная устойчивость (относительна), при которой гарантируется платежеспособность предприятия если:

$$З > СОС,$$

$$З \leq КФ;$$

3) Неустойчивое (предкризисное) финансовое состояние, сопряжённое с нарушениями платежеспособности, но при этом сохраняется возможность восстановления финансового равновесия за счёт привлечения временно свободных источников средств в оборот предприятия.

Возникает, если:

$$З > СОС;$$

$$З > КФ;$$

$$З \leq ВИ.$$

4) Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, когда величина соответствующего источника превышает над всеми показателями наличия источников формирования запасов и затрат.

Таблица 2.15 – Показатели обеспеченности запасов источниками формирования ЗАО «НСД»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015/ 2014	2016/ 2015
1. Излишек (+) или недостаток (-) СОС (Δ СОС)	-72220618	-71242414	-83562222	978204	-12319808
2. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (Δ СД)	-6673367	2350023	-326035	9023390	-2676058
3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (Δ ОИ)	-6670896	2350644	-325411	9021540	-2676055

В 2014 и в 2016 году ЗАО «НСД» имеет кризисное финансовое состояние - $M = (0,0,0)$ Δ СОС < 0, Δ СД < 0, Δ ОИ < 0. Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства.

В 2015 году ЗАО «НСД» имеет нормальную финансовую устойчивость. Запасы финансируются за счет собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств (долгосрочные кредиты и займы), краткосрочных кредитов и займов. Имеется нарушение нормальной платежеспособности, возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования, возможно восстановление платежеспособности.

Рассмотрим относительные показатели финансовой устойчивости.

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия - степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и в максимизации заемного капитала в финансовой структуре организации. Заемщики оценивают устойчивость предприятия по уровню собственного капитала и вероятности банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса.

Анализ проводится посредством расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами, а также изучения динамики их изменений за определенный период.

Базисными величинами могут быть:

- значения показателей за прошлый период;
- среднеотраслевые значения показателей;
- значения показателей конкурентов;
- теоретически обоснованные или установленные с помощью экспертного опроса оптимальные или критические значения относительных показателей.

К ним относят:

1) Коэффициент маневренности определяется как отношение СОС к собственному капиталу:

$$K_M = \frac{СОС}{СК} \quad (4)$$

Он показывает, какая часть собственного капитала предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать капиталом.

Высокие значения коэффициента положительно характеризуют финансовое состояние, однако каких-либо устоявшихся ориентиров в практике не существует. В качестве усредненного ориентира $K_M \leq 0,5$

2) Коэффициент автономии источников формирования запасов показывает долю СОС в общей сумме основных источников формирования запасов:

$$K_{ав} = \frac{СОС}{ВИ} \quad (5)$$

Рост коэффициента отражает тенденцию к снижению зависимости предприятия от заёмных источников финансирования хозяйственного кругооборота и оценивается положительно.

3) Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками определяется как отношение СОС к стоимости запасов:

$$K_{обз} = \frac{СОС}{\text{стоимость запасов}} \quad (6)$$

Для промышленных предприятий нормальное значение $\geq 0,6-0,8$

4) Коэффициент обеспеченности собственными средствами определяется как отношение СОС к общей величине оборотных средств.

$$K_{об} = \frac{СОС}{\text{оборот}} \quad (7)$$

Данный показатель определён «Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса», утвержденными Федеральным управлением по делам о несостоятельности. Данным документом установлено норм ограничения для $K_{об} \geq 0,1$;

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты, приведенные в табл. 2.16. Таблица 2.16 – Относительные показатели финансовой устойчивости ЗАО «НСД»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015-2014	2016-2015
1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	2,14	1,54	1,4	-0,6	-0,14
2. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств	0,36	0,42	0,54	0,06	0,13
3. Коэффициент маневренности	-2,41	-2,03	-2,16	0,38	-0,13
4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	2,14	1,54	1,4	-0,6	-0,14

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств составил в 2014 году 2,14, в 2015 году 1,54 и в 2016 году 1,4. Превышение указанной грани-

цы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности). Однако можно судить о снижении зависимости от внешних источников.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств вырос с 2014 по 2016 гг. с 0,36 до 0,54. Чем выше показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений.

Коэффициент маневренности на конец года составил -2,16. У предприятия мала возможность финансового маневра.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами вырос в 2016 году составил 1,4. Нормативное значение $K_o \geq 0,1$. Это значит, что у предприятия много возможностей для проведения независимой финансовой политики.

2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятием его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Платежность предприятия неразрывно связана с ликвидностью баланса, но понятие ликвидности более ёмкое по сравнению с платежеспособностью, т.к. характеризует не только текущее состояние, но и перспективу.

Главная задача оценки ликвидности баланса - определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

- по степени убывания ликвидности (актив);
- по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:

A1 – высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения);

A2 – активы средней скорости реализации (краткосрочная дебиторская задолженность (до 12 месяцев) + прочие оборотные активы);

A3 – медленно реализуемые активы (запасы, долгосрочная дебиторская задолженность (свыше 12 месяцев), НДС по приобретенным ценностям,);

A4 – трудно реализуемые активы (внеоборотные активы).

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);

П2 – краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы + прочие обязательства);

П3 – долгосрочные обязательства;

П4 – постоянные пассивы (собственный капитал + доходы будущих периодов + оценочные обязательства) .

Для определения степени ликвидности баланса сопоставляют итоги групп актива и пассива.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$$A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3, A4 \leq П4.$$

Выполнение первых двух неравенств свидетельствует о платежеспособности на ближайшее время (при условии погашения Дт задолженности).

Выполнение третьего неравенства свидетельствует о прогнозированной платежности. Четвёртое – наличие СОС.

Если одно из неравенств имеют знак, противоположный ликвидность баланса нельзя считать абсолютной.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Таблица 2.17 – Сравнение групп активов и пассивов за 2014 год ЗАО «НСД»

Актив	2014	Пассив	2014	Абсолютное отклонение (+,-)	Степень покрытия, %	
A1	7695887	П1	28935580	-21239693,00	A1/П1	0,27
A2	25967827	П2	10176319	15791508,00	A2/П2	2,55
A3	10550233	П3	14361223	-3810990,00	A3/П3	0,73
A4	36082966	П4	26823791	9259175,00	A4/П4	1,35

Таблица 2.18 – Сравнение групп активов и пассивов за 2015 год ЗАО «НСД»

Актив	2015	Пассив	2015	Абсолютное отклонение (+,-)	Степень покрытия, %	
A1	9464107	П1	22859428	-13395321,00	A1/П1	0,41
A2	25282420	П2	8287938	16994482,00	A2/П2	3,05
A3	10321240	П3	13548541	-3227301,00	A3/П3	0,76
A4	31052304	П4	31424164	-371860,00	A4/П4	0,99

Таблица 2.19 – Сравнение групп активов и пассивов за 2016 год ЗАО «НСД»

Актив	2016	Пассив	2016	Абсолютное отклонение (+,-)	Степень покрытия, %	
A1	5828868	П1	19893849	-14064981,00	A1/П1	0,29
A2	23844007	П2	9177884	14666123,00	A2/П2	2,60
A3	11522388	П3	16390837	-4868449,00	A3/П3	0,70
A4	38916125	П4	34648818	4267307,00	A4/П4	1,12

С 2014 - 2016 года не соблюдается условие $A1 \geq П1$. Соблюдается условие $A2 \geq П2$. Это может означать, что предприятие в ближайшее время платежеспособно. В анализируемый период не соблюдается третье условие $A3 \geq П3$. Это может свидетельствовать о невозможности прогнозирования платежеспособности. Четвертое условие $A4 \leq П4$ соблюдается в 2014 году. Это говорит о наличии собственных оборотных средств у предприятия. У организации достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств.

Проведем оценку относительных показателей ликвидности и платежеспособности.

Платежеспособность – это готовность предприятия погашать долги в случае одновременного предъявления требований со стороны кредиторов. Анализ платежеспособности необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов. Осо-

бенно важно знать о финансовых возможностях партнёра, если возникает вопрос о предоставлении им коммерческого кредита или отсрочки платежа.

Для оценки платежеспособности предприятия используются 3 относительных показателя, отличающихся набором текущих активов, рассматриваемых в качестве покрытия текущих обязательств.

1) Коэффициент абсолютной ликвидности, показывает какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счёт имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае необходимости:

$$K_{ал} = \frac{\text{Ден.сред.} - \text{ва} + \text{краткоср.фин.влож}}{\text{краткоср.обяз} - \text{ва}} = \frac{A1}{П1 + П2}; \quad (8)$$

Нормальное ограничение $K_{ал} \geq 0,2$, распространяется в экономической литературе, означает, что на дату составления баланса предприятие должно иметь денежные средства 20% от размера краткосрочных пассивов (характеризует мгновенную платежность).

2) Промежуточный коэффициент ликвидности (коэффициент критической ликвидности, коэффициент срочной ликвидности) – характеризует платежеспособность предприятия с учётом предоставляющих поступлений от дебиторов и показывает, какую часть текущей задолженности предприятие сможет покрыть денежными средствами, финансовыми вложениями и дебиторской задолженностью. Данный коэффициент характеризует ожидаемую платёжеспособность на ближайший период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

$$K_{кл} = \frac{\text{Ден.сре} - \text{ва} + \text{крат.ф.вл} + \text{крат.Дт.з} - \text{тв}}{\text{краткоср.обяз} - \text{ва}} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}; \quad (9)$$

Нормальное ограничение $K_{кл} \geq 0,8 \div 1$, что означает, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности (дебиторов) должны покрывать текущие долги. Однако, если большую долю средств, взятых в числителе формулы составляют дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать, то значение $K_{кл} = 1$ может оказаться недостаточным.

3) Общий коэффициент ликвидности (коэффициент текущей ликвидности, общий коэффициент покрытия) – отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии погашения дебиторской задолженности и реализации имеющихся запасов (характеризует ожидаемую платежеспособность на период, равный средней продолжительности оборота всех оборотных средств).

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{оборотн.ср} - \text{ва} - \text{долг.Дт.з} - \text{тб}}{\text{краткосрочные.обязательства}} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}; \quad (10)$$

Таблица 2.20 – Относительные показателей ликвидности и платежеспособности ЗАО «НСД»

Показатель	Значение	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
					2015-2014	2016-2015
1. Коэффициент текущей ликвидности	$K_{\text{тл}} \geq 2$	1,10	1,38	1,36	0,29	-0,02
2. Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	$K_{\text{кл}} \geq 0,8 \div 1$	0,82	1,05	0,98	0,24	-0,08
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{\text{ап}} \geq 0,2$	0,18	0,19	0,18	0,01	-0,01

Коэффициент текущей ликвидности с 2014 по 2016 года варьируется от 1,1 до 1,36. Это свидетельствует о том, что предприятие в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности увеличился с 0,82 до 0,98, следовательно, у ЗАО «НСД» высоко- и быстроликвидных активов недостаточно для полного погашения текущих долгов в течение непродолжительного времени.

Коэффициент абсолютной ликвидности на конец 2016 года составил 0,18. Это значит, что у организации плохая платежеспособность.

2.4 Оценка деловой активности предприятия

Деловую активность предприятия можно представить как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии - это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных по-

ставщиков и потребителей и т. п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия).

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий. Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

Для расчета применяются абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли и т. п. Но показатели баланса исчислены на начало и конец периода, т. е. имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета. Поэтому при расчете коэффициентов применяются показатели, рассчитанные к усредненным значениям статей баланса. Можно также использовать данные баланса на конец года.

Коэффициенты оборачиваемости – группа коэффициентов, показывающая интенсивность использования активов или обязательств:

1) Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала отражает скорость оборота всего капитала предприятия (количество оборотов за период):

$$K_{oa} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя величина активов}}; \quad (11)$$

2) Коэффициент оборачиваемости текущих активов характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия и рассчитывается как отношение выручки к среднегодовой величине текущих активов.

3) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности – показывает эффективность управления дебиторской задолженностью предприятия. Показатель представляет собой отношение выручки от реализации к среднегодовой стоимости дебиторской задолженности. Формула расчета показателя имеет следующий вид:

$$K_{\text{одз}} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовой размер дебиторской задолженности}}; \quad (12)$$

4) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности – показатель отражающий скорость погашения обязательств предприятия перед кредиторами. Оборачиваемость кредиторской задолженности характеризует эффективность управления кредиторской задолженностью и напрямую определяет степень платежеспособности. Оборачиваемость кредиторской задолженностью представляет собой отношение выручки от продаж продукции к среднегодовому объему кредиторской задолженности. Формула расчета имеет следующий вид:

$$K_{\text{окз}} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовой размер кредиторской задолженности}}; \quad (13)$$

5) Коэффициент оборачиваемости денежных средств – отражает активность управления денежными средствами и показывает количество циклов обращения наиболее ликвидных активов предприятия (денежных средств). Показатель представляет собой отношение выручки от продаж продукции к среднегодовому размеру денежных средств.

Фондоотдача – финансовый показатель характеризующий интенсивность и результативность использования основных средств.

Коэффициент фондоотдачи показывает – сколько было продано (произведено) продукции на единицу производственных фондов. Формула расчета имеет следующий вид:

$$K_{\text{фонд.}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость основных производственных фондов}}; \quad (14)$$

Продолжительность операционного цикла – период времени от момента покупки сырья и материалов до оплаты произведенной продукции. Другими словами длительность операционного цикла отражает оборачиваемость оборотных активов предприятия и показывает количество дней необходимое для трансформации сырья и материалов в денежные средства и рассчитывается по формуле:

$$P_{оп} = \frac{365}{K_{дз}} \quad (15)$$

В процессе управления оборотными активами в рамках операционного цикла выделяют его две основные составляющие:

- производственный цикл;
- финансовый цикл (или цикл денежного оборота).

Производственный цикл на предприятии – это период полного оборота оборотных активов, используемых для обслуживания производственной деятельности предприятия, начиная с поступления сырья и материалов и до отгрузки готовой продукции покупателям и рассчитывается, как отношение полных чисел дней в году (365) к значению коэффициента оборачиваемости материальных запасов.

Продолжительность финансового цикла – показывает длительность периода движения денежных средств на предприятии от оплаты сырья и материалов поставщикам до реализации готовой продукции и рассчитывается по формуле:

$$P_{фц} = \frac{365}{K_{кз}} \quad (16)$$

Расчеты по коэффициентам оборачиваемости, фондоотдачи и продолжительности операционного цикла приведены в таблице 2.21.

Таблица 2.21 – Оценка деловой активности ЗАО «НСД»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015-2014	2016-2015
1. Оборачиваемость совокупного капитала	0,29	0,29	0,27	0,00	-0,02
2. Оборачиваемость текущих активов	0,96	0,50	0,48	-0,46	-0,02
3. Оборачиваемость собственного капитала	0,93	0,81	0,66	-0,12	-0,15
4. Оборачиваемость материальных запасов	2,26	2,15	1,91	-0,11	-0,24
5. Оборачиваемость дебиторской задолженности	0,91	0,90	0,86	-0,01	-0,04

Продолжение таблицы 2.21

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015-2014	2016-2015
6. Оборачиваемость кредиторской задолженности	0,78	0,87	0,86	0,09	-0,01
7. Оборачиваемость денежных средств	0,53	3,30	3,63	2,77	0,32
8. Фондоотдача основных средств	5,64	4,54	3,56	-1,10	-0,99
9. Производственный цикл	161,5	169,77	191,1	8,27	21,33
10. Продолжительность операционного цикла	401,1	405,56	424,42	4,46	18,86
11. Продолжительность финансового цикла	467,95	419,54	424,42	-48,41	4,88

Помз = 365 / Комз

Пдз = 365 / Кодз

Пкз = 365 / Кокз

2014 = 365/2,26= 161,5

2014=365/0,91= 401,1

2014=365/0,78= 467,95

2015 =365/2,15= 169,77

2015=365/0,9= 405,56

2015=365/0,87=419,54

2016 =365/1,91= 191,1

2016=365/0,86= 424,42

2016=365/0,86=424,42

В целом оборачиваемость в 2016 году испытывает динамику к снижению. Оборачиваемость совокупного капитала снизилась с 0,29-0,27 оборота. Оборачиваемость текущих активов к 2016 году снизилась с 0,96 до 0,48. Оборачиваемость собственного капитала снизилась с 0,93 до 0,66. Оборачиваемость материальных запасов к концу 2016 года снизилась с 2,26 до 1,91.

Оборачиваемость дебиторской задолженности в анализируемом периоде оказалась выше оборачиваемости кредиторской задолженности, что является положительным фактором в деятельности предприятия.

Оборачиваемость денежных средств увеличилась с 0,53 до 3,63 оборота.

Фондоотдача снизилась с 5,64 до 3,56 оборотов. Снижение показателя фондоотдачи свидетельствует о неэффективном использовании основных фондов.

2.5 Анализ структуры и динамики финансовых результатов деятельности предприятия.

Финансовые результаты (прибыль) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческой деятельности.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов, во-первых, оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период («горизонтальный анализ» показателей); во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры («вертикальный анализ» показателей); в-третьих, изучение хотя бы в самом общем виде динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов («трендовый анализ» показателей); в-четвертых, выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку.

На основе отчета о прибылях и убытках мы провели горизонтальный анализ ЗАО «НСД» (Приложение D, E).

Из таблицы видим, что в целом по предприятию происходит снижение показателей с 2015 по 2016 года: снизились прибыль от продаж на 22%, прибыль до налогообложения на 43,4%, валовая прибыль на 18,7%.

Уменьшение выручки на 1542818 тыс. руб. произошло за счет увеличения себестоимости на 455929 тыс. руб. Также снизились коммерческие расходы на 135877 тыс. руб., что составляет 8%.

Произошло снижение чистой прибыли на 2705212 тыс. руб. (43,1%).

Проценты к получению и проценты к уплате увеличились на 36399 тыс. руб. и 15774 тыс. руб. соответственно.

Финансовые результаты могут измеряться относительными и абсолютными показателями. Наиболее объективными в условиях инфляции становятся отно-

сительные показатели и уровень рентабельности, которые характеризуют размер прибыли с каждого рубля средств, вложенных предприятием.

Рентабельность – это относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйствующих субъектов. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности.

Рентабельность в отличие от прибыли полнее отражает окончательные результаты хозяйственной деятельности, так как показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции покрывают издержки производства и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия. Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику отдельных показателей.

В мировой практике для оценки финансового состояния предприятия предлагается использование системы показателей рентабельности, каждый из которых несет определенную смысловую нагрузку для пользователя. Показатели рентабельности характеризуют работу предприятия в целом и доходность различных направлений деятельности. И поскольку показатели рентабельности относительные показатели, то они практически не подвержены влиянию инфляции.

Формула коэффициента рентабельности собственного капитала состоит из деления чистой прибыли предприятия на его собственный капитал:

$$R_{ск} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}} \quad (17)$$

Рентабельность производства – это отношение балансовой прибыли к средней стоимости производственных фондов. Этот показатель характеризует размер прибыли на один рубль стоимости производственных фондов.

Рентабельность основной деятельности – отношение прибыли от реализации к затратам на производство реализованной продукции (работ, услуг). Данный показатель позволяет судить, какую прибыль дает каждый рубль производственных затрат. Рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{од}} = \frac{\text{прибыль от реализации}}{\text{затраты на производство продукции}} \quad (18)$$

Чистая рентабельность рассчитывается делением чистой прибыли на сумму полученной выручки. Показывает, сколько прибыли приходится на единицу выручки.

Рентабельность продаж (оборота) рассчитывается делением прибыли от продажи продукции, работ и услуг до выплаты процентов и налогов на сумму полученной выручки. Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Этот показатель рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Таблица 2.22 – Оценка рентабельности ЗАО «НСД»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015-2014	2016-2015
1. Рентабельность собственного капитала	29,72	22,60	11,28	-7,12	-11,32
2. Рентабельность внеоборотных активов	20,81	18,72	10,23	-2,09	-8,49
3. Рентабельность оборотных активов	30,77	14,08	8,30	-16,69	-5,78
4. Рентабельность активов	9,37	8,04	4,58	-1,33	-3,45
5. Рентабельность основной деятельности (производства)	76,32	64,85	50,00	-11,46	-14,85
6. Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	32,09	27,99	17,12	-4,11	-10,87
7. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	42,49	39,34	33,33	-3,15	-6,01

Рентабельность предприятия характеризуется динамикой к снижению: рентабельность собственного капитала в анализируемый период снизилась с 29,72% до 11,28%, рентабельность внеоборотных активов снизилась с 20,81 до 10,23%, рентабельность оборотных активов снизилась на 22,47% и на конец 2016 года составила 8,3%, рентабельность производства к 2016 году снизилась с 76,32% до 50%, рентабельность продаж по чистой прибыли снизилась с 42,49% до 33,33%.

В ходе исследования были сделаны следующие выводы:

– В 2015 году темпы роста прибыли превосходят темпы роста выручки, что может свидетельствовать о снижении затрат.

- В исследуемый период наибольший удельный вес в структуре активов имеют оборотные активы.
- Наибольший удельный вес в структуре внеоборотных активах с 2014 по 2015 года имеют прочие внеоборотные активы. Однако в 2016 году большую долю имеют финансовые вложения.
- В период с 2014 по 2016 года наибольший удельный вес в структуре оборотных активов имеет дебиторская задолженность. Увеличение доли дебиторской задолженности говорит о несвоевременной оплате контрагентов предприятия и в будущем могут возникнуть проблемы с возвратом денежных средств.
- В анализируемом периоде в структуре пассива наибольший вес имеют заемные средства.
- В период с 2014 по 2016 года большую долю в собственном капитале имеет нераспределенная прибыль. Она испытывает рост.
- В 2014-2016 года ЗАО «НСД» имеет кризисное финансовое состояние - $M = (0,0,0)$ $\Delta COC < 0$, $\Delta CD < 0$, $\Delta OI < 0$. Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства.
- С 2012 - 2014 года не соблюдается равенство $A1 > П1$, но соблюдается условие $A2 > П2$. Это может означать, что предприятие в ближайшее время платежеспособно. Так же не соблюдается третье условие $A3 > П3$. Это может свидетельствовать о невозможности прогнозирования платежеспособности. Четвертое условие $A4 < П4$ выполняется в 2014 году. Это говорит о наличии собственных оборотных средств у предприятия. У организации достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств.
- Коэффициент текущей ликвидности с 2014 по 2016 года варьируется от 1,1 до 1,36 и вошел в интервал $1 \geq K_{тл} \leq 2$. Это свидетельствует о том, что предприятие в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

- Оборачиваемость дебиторской задолженности в анализируемом периоде оказалась выше оборачиваемости кредиторской задолженности, что является положительным фактором в деятельности предприятия.
 - Оборачиваемость денежных средств увеличилась с 0,53 до 3,63 оборота.
 - Фондоотдача снизилась с 5,64 до 3,56 оборотов. Снижение показателя фондоотдачи свидетельствует о неэффективном использовании основных фондов.
 - Рентабельность ЗАО «НСД» характеризуется динамикой к снижению.
 - Рентабельность внеоборотных активов увеличилась в 3 раза. Она выросла с 1,71% до 4,62%
 - Произошел рост рентабельности производства. В период с 2012 по 2014 года рентабельность выросла с -4,35% до 11,35%.
 - Рентабельность продаж по прибыли от продаж снизилось с 42,49% до 33,33%.
- В рамках проделанной работы, мы разработали мероприятия по внедрению передовых технологий и повышения качества строительных материалов, которые представлены в 3 и 4 главах.

3 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПО ВНЕДРЕНИЮ СУПЕРГИДРО- ФОБНОГО ПОКРЫТИЯ NANOREFLECTOR INDUSTRIAL

3.1 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов

Анализ и оценка эффективности инвестиционных проектов занимают основное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения денежных средств и других капиталов с целью их увеличения.

Методическую основу оценки эффективности проекта составляют определение и соотношение затрат и результатов от его осуществления. При определении показателей эффективности инвестиционных проектов могут использоваться базисные, прогнозные и расчетные цены на продукцию, работы (услуги) и потребляемые ресурсы.

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

Финансовый и экономический анализы являются ключевыми, они должны быть рассмотрены особо. Оба базируются на сопоставлении затрат и выгод от проекта, но отличаются подходами к их оценке. Если экономический анализ оценивает доходность проекта зрения всего общества (страны), то финансовый анализ - только с точки зрения предприятия и его кредитора.

Необходимо также отметить, что оценка эффективности каждого инвестиционного проекта осуществляется с учетом критериев, отвечающих определенным принципам, а именно:

- влияние стоимости денег во времени;
- учет альтернативных издержек;
- учет возможных изменений в параметре проекта;
- проведение расчетов на основе реального потока денежных средств, а не бухгалтерских показателей;
- отражение и учёт инфляции;
- учёт риска, связанного с осуществлением проекта.

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчета. Шагом расчета в пределах периода планирования могут быть; месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t -ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования, определяемый как:

$$\sum_{t=0}^T 1/(1+E)^t, \quad (19)$$

где t - номер шага расчета ($t = 0, 1, \dots, T$),

T - период планирования;

E - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Современные методы определения эффективности инвестиций, в основном опираются на теорию финансовых расчетов, используемых в банковском деле, и предполагают использование следующих критериев эффективности: чистый дис-

контированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведенная к начальному шагу:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) * \alpha_t - K \quad (20)$$

где R_t - результаты, достигаемые на t-ом шаге расчета;

Z_t^+ - затраты, осуществляемые на t-ом шаге расчета, при условии, что в них не входят капиталовложения;

α_t - коэффициент дисконтирования.

K - сумма дисконтированных капиталовложений, вычисляемая по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t * \alpha_t \quad (21)$$

где K_t – капиталовложения на t-ом шаге.

Показатель ЧДД является одним из самых распространенных критериев оценки инвестиционных проектов. Рассмотрим в таблице 3.1, какие решения могут быть приняты при различном значении чистого дисконтированного дохода.

Таблица 3.1 – Оценка значения чистого дисконтированного дохода.

Оценка значения ЧДД	Принятие решения
$\text{ЧДД} \leq 0$	Данный инвестиционный проект не обеспечивает покрытие будущих расходов или обеспечивает только безубыточность и его следует отклонить от дальнейшего рассмотрения
$\text{ЧДД} > 0$	Проект привлекателен для инвестирования и требует дальнейшего анализа
$\text{ЧДД}_1 > \text{ЧДД}_2$ $\text{ЧДД}_1 < \text{ЧДД}_2$	Инвестиционный проект (1) более привлекателен по норме приведенного дохода, чем второй проект (2) и наоборот.

Итак, для того чтобы рассчитать ЧДД необходимо спрогнозировать будущие денежные потоки по инвестиционному проекту, определить ставку дисконтирования и рассчитать итоговое значение приведенных к текущему моменту доходов.

Стоит ли инвестировать свои средства, или нет? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо предварительно рассчитать индекс доходности проекта. Необходимо ознакомиться с порядком его расчета, чтобы правильно распорядиться средствами и в то же время свести риски к минимуму.

Индекс доходности – это показатель эффективности инвестиции, представляющий собой отношение дисконтированных доходов к размеру инвестиционного капитала. Другие синонимы индекса доходности, которые несут аналогичный экономический смысл: индекс прибыльности и индекс рентабельности и рассчитывается по формуле:

$$\text{ИД} = 1 / K \cdot \sum (R_t - Z^+) \cdot 1 / (1 + E)^t, \quad (22)$$

Данный показатель определяет размер дохода на единицу затраты. Чем больше его значение, тем больше дохода получит инвестор. Именно поэтому если инвестор должен выбрать один проект из нескольких представленных, то желательно вложить свои денежные средства в тот, который имеет наиболее высокий индекс рентабельности.

Таким образом, если индекс доходности больше единицы ($\text{ИД} > 1$), то проект эффективен, если индекс доходности меньше единицы ($\text{ИД} < 1$) - неэффективен.

Внутренняя норма доходности ($E_{\text{ВНД}}$) – коэффициент, показывающий максимально допустимый риск по инвестиционному проекту или минимальный приемлемый уровень доходности. Внутренняя норма доходности равна ставке дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход отсутствует, то есть равен нулю и находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z^+}{(1 + E_{\text{ВНД}})^t} - \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E_{\text{ВНД}})^t} = 0 \quad (23)$$

Показатель используется для оценки привлекательности инвестиционного проекта или для сопоставительного анализа с другими проектами. Для этого ВНД сравнивают с эффективной ставкой дисконтирования, то есть с требуемым уровнем доходности проекта. За такой уровень на практике зачастую используют средневзвешенную стоимость капитала (WACC).

Таблица 3.2 – Оценка значения внутренней нормы доходности.

Значение ВНД	Комментарии
$ВНД > WACC$	Инвестиционный проект имеет внутреннюю норму доходности выше чем затраты на собственный и заемный капитал. Данный проект следует принять для дальнейшего анализа
$ВНД < WACC$	Инвестиционный проект имеет норму доходности ниже чем затраты на капитал, это свидетельствует о нецелесообразности вложения в него
$ВНД = WACC$	Внутренняя доходность проекта равна стоимости капитала, проект находится на минимально допустимом уровне и следует произвести корректировки движения денежных средств и увеличить денежные потоки
$ВНД_1 > ВНД_2$ $ВНД_1 < ВНД_2$	Инвестиционный проект (1) имеет больший потенциал для вложения чем второй проект (2) и наоборот.

Следует заметить, что вместо критерия сравнения $WACC$ может быть любой другой барьерный уровень инвестиционных затрат, который может быть рассчитан по методам оценки ставки дисконтирования.

Прежде чем осуществить какие – либо вложения, инвесторы в обязательном порядке стараются узнать, когда инвестиции начнут приносить прибыль. Именно для этого рассчитывается срок окупаемости.

Срок окупаемости инвестиций – это минимальный период времени возврата вложенных средств в инвестиционный проект, бизнес или любую другую инвестицию. Срок окупаемости является ключевым показателем оценки инвестиционной привлекательности бизнес плана, проекта и любого другого объекта инвестирования.

Дисконтированный срок окупаемости – период возврата денежных средств с учетом временной стоимости денег (ставки дисконта). Главное отличие от простой формулы срока окупаемости – это дисконтирование денежных потоков и приведение будущих денежных поступлений к текущему времени.

Расчет приведенной стоимости производится только на основании дисконтирования денежного потока, под которым в общем случае понимают оборот де-

нег определенного направления или вида деятельности, протекающий непрерывно во времени. Целесообразно под потоком денег понимать разность между суммами денег, поступающих инвестору на расчетный счет и в кассу (притоками денег), и суммами, уходящими с расчетного счета и из кассы (оттоки денег).

Денежные потоки проекта классифицируют в зависимости от отдельных видов деятельности:

1. денежный поток от инвестиционной деятельности;
2. денежный поток от операционной деятельности;
3. денежный поток от финансовой деятельности.

Денежные потоки от инвестиционной деятельности включают платежи, осуществленные с целью приобретения дополнительных внеоборотных активов, и денежные поступления от реализации внеоборотных активов. В число этих внеоборотных активов входят обычные статьи, например здания и оборудование. Сюда же могут включаться кредиты, предоставленные компанией, или приобретенные акции других компаний.

Денежные потоки от операционной деятельности это чистый приток или отток денежных средств от основной деятельности после налогообложения и вычета стоимости финансирования. Он равен сумме денежных поступлений от дебиторов и денежных поступлений от продаж за наличный расчет за вычетом платежей, связанных с приобретением запасов, расчетами по аренде, заработной плате и т. п. Из поступлений также вычитаются процентные платежи по займам и кредитам компании, корпоративный налог и дивиденды.

К финансовой деятельности относятся операции со средствами внешними по отношению к проекту, то есть поступающими не за счет осуществления проекта. Они состоят из собственного капитала (акционерного для АО) фирмы и привлеченных средств.

Для денежного потока от финансовой деятельности:

- к оттокам относятся: затраты на возврат и обслуживание займов и выпущенных предприятием долговых ценных бумаг (в полном объеме независимо от

того, были они включены в притоки или в дополнительные фонды), а также при необходимости - на выплату дивидендов по акциям;

- к притокам - вложения собственного капитала и привлеченных средств (субсидий, дотаций, заемных средств, в том числе и за счет выпуска предприятием собственных долговых обязательств.

В рамках каждого из этих трех видов деятельности в ходе любого расчетного периода (шага) - месяца, квартала, года - денежный поток характеризуется:

а) притоком денежных средств, равным размеру денежных поступлений на расчетный счет и в кассу (притоки денег определяют результат реализации инвестиционного проекта в стоимостном выражении на этом шаге);

б) оттоком денежных средств, равным платежам на этом шаге;

в) сальдо (активным балансом, эффектом), равным разности между притоком и оттоком.

Сальдо денежных потоков - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности.

Положительное сальдо денежных потоков на t -ом шаге определяет излишние денежные средства на t -ом шаге. Отрицательное - определяет недостающие денежные средства на t -ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы. Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности.

3.2 Сущность инвестиционного проекта и необходимость инвестиционного проекта

Степень важности утепления стыков крупнопанельного домостроения невозможно переоценить, так как именно стыки являются источником наибольших тепловых потерь здания. С учётом поспешного характера застройки в эпоху панельных «хрущёвок», становится понятным, почему несколько десятилетий назад промежутки между железобетонными плитами в лучшем случае заполнялись ветошью или паклей под раствор, а то и вовсе не утеплялись.

Когда решалась первоочередная задача массового жилищного строительства, энергоэффективностью и бытовым комфортом просто пренебрегали. Спустя три-четыре десятка лет цены на энергоносители выросли настолько, что проблема тепловых потерь в жилых помещениях стала очень актуальной, если не основной.

Стыковочный шов между плитами является слабым местом в прочной железобетонной конструкции. Стыки дома круглогодично подвержены воздействиям атмосферных осадков в условиях постоянного перепада температуры, ветер и ультрафиолетовые лучи разрыхляют поверхность шва и нарушают целостность примыкающих кромок плит. Из-за повреждения швов постоянный холод в квартире, непрекращающиеся сквозняки да ещё изморозь внутри. Данная проблема очень актуальна для домов ЗАО «НСД».

Сущность инвестиционной идеи основана на использовании супергидрофобного покрытия Nanoreflector Industrial. Оно позволяет продлить срок службы материалов, значительно снизить расходы на ремонт и обслуживание зданий, повысить надёжность инвестиций в строительство.

Основными достоинствами указанной технологии по сравнению с другими, применяемыми для этой цели, являются:

- универсальный состав подходит для большинства пористых материалов, используемых в строительстве и тяжелой промышленности.

- истирание по шкале Табера сохраняет супергидрофобные свойства до 43 оборотов абразивного колеса CS17.
- способен сохранять водонепроницаемость, находясь под слоем воды с давлением до 4 атмосфер (применим в морских условиях)
- высокая морозостойкость, возможно наносить в минусовую температуру (от -200 до +30).
- увеличивает стойкость к воздействию щелочей и кислот.
- обеспечивает защиту от ультрафиолетовых лучей, благодаря чему цвет поверхности не выгорает.
- срок службы покрытия не менее 10 лет.
- стоит в 2 раза дешевле используемого на сегодняшний день организацией покрытия межпанельных швов;
- снижает вязкость цементно-водных суспензий, подвижности, пластичности массы, что улучшает технологические свойства бетонных смесей и удобоукладываемость.
- проникает внутрь обрабатываемого материала на глубину до 3.5 см (в зависимости от пористости материала).

Для строительных материалов использование гидрофобного покрытия несет следующий положительный момент. Осенью и зимой перепады температуры гораздо сильнее. Влага попадает в щели строительных материалов. Поскольку они имеют капиллярно-пористую структуру, вода пропитывает ее и вымывает материал. Помимо этого, днем замерзшая вода нагревается и расширяется, что увеличивает микротрещины. Таким образом, вода разрушает материал, сокращая его срок службы. При обработке гидрофобным составом, вода не проникает в материал, и не вымывает его. Соответственно, возрастает срок службы строительных материалов.



Рисунок 3.1 – Супергидрофобное покрытие «NanoReflector Industrial»

Разработка была представлена научно-производственной компанией «Нанотэк Рус» на международной выставке ALL INDUSTRIAL EXPO 2015, проходившей в Джакарте. Nano Reflector Industrial – водоотталкивающее средство последнего поколения, производится на основе кремнийорганики. Покрытие не просто покрывает поверхность защитной пленкой, но и преобразует ее, модифицируя химические свойства на «микро» и «нано» уровне. Все научные разработки проводились совместно со специалистами научно-исследовательской лабораторией «Technische Universität» в Дортмунде. Состав, полученный в результате разработки, проходил длительные испытания в реальных условиях и был высоко оценён экспертами-химиками и промышленными инженерами.

Таким образом, можно сделать вывод, что данная технология будет наилучшим вариантом для решения проблемы разрушения стыковочных швов домов.

Однако для внедрения звукоизоляционных блоков требуется произвести единовременные затраты в сумме 2880 тысяч рублей.

Данные о капитальных затратах представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.3 - Капитальные вложения на приобретение оборудования

Наименование	Сумма, тыс. руб.
1. Приобретение супергидрофобного покрытия «Nanoreflector Industrial»	2880,00
Итого	2880,00

Данная сумма рассчитана на основе нанесения данного покрытия на 5-ти двухподъездных домах.

Помимо единовременных затрат, реализация данного инвестиционного проекта приведет к увеличению текущих издержек, которые представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Текущие издержки

Наименование	Всего текущих затрат, тыс. руб.
1. Материальные затраты	
1.1 Сырье и материалы	100,00
2. Затраты на оплату труда	840,00
3. Социальные выплаты	252,00
4. Амортизация основных фондов	360,00
5. Прочие затраты	50
Итого затрат:	1602,00
Текущие издержки без амортизации	1242,00

Текущие издержки по реализации данного проекта состоят из следующего:

1. Затраты на сырье и материалы в сумме 100 тыс.руб. в год включают в себя приобретение дополнительных материалов.

2. Затраты на оплату труда в сумме 840 тыс. рублей, рассчитаны на основе заработной платы, 2-ум альпинистам:

$$ЗП = 35\,000 * 2 * 12 = 840 \text{ тыс.руб.}$$

3. Социальные выплаты в сумме 252 тыс.руб. рассчитаны исходя из ставки 30%:

$$СВ = 840 * 30\% = 252 \text{ тыс.руб.}$$

4. Амортизация основных фондов составляет 360 тыс. руб. Годовая норма амортизации считается, исходя из срока полезного использования ($100\%:8л = 12,5\%$). Расчет амортизационных отчислений представлен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Расчет амортизационных отчислений

Наименование	Стоимость оборудования, тыс. руб.	Норма годовой амортизации, %	Сумма амортизации, тыс. руб.
Оборудование	2880,00	12,5	360,00

К прочим затратам отнесена плата за приобретение инструментов для нанесения покрытия в сумме 50 тыс. руб.

Осуществление данных затрат (единовременных и текущих) будет являться целесообразным в случае получения экономического эффекта в размере 2 880 тысяч рублей в год.

Данный экономический эффект от использования супергидрофобного покрытия Nanorelector Industrial, вследствие увеличения выручки.

Данное супергидрофобное покрытие Nanorelector Industrial не только эффективно в герметизации межпанельных швов, но и его стоимость в 2 раза ниже применяемых сегодня компанией покрытий.

Стоимость покрытия на 1 м^2 используемого организацией покрытия составляет 400 руб. Один дом – 2880 м^2 Тогда:

$$400 \text{ руб} * 2880 \text{ м}^2 * 5 \text{ домов} = 5\,760 \text{ тыс.руб}$$

Применение данного супергидрофобного покрытия Nanorelector Industrial позволит сократить затраты на покрытие. Его стоимость на 1 м^2 составляет 200 руб. Один дом – 2880 м^2 , тогда:

$$200 \text{ руб} * 2880 \text{ м}^2 * 5 \text{ домов} = 2\,880 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда дополнительная выручка составит:

$$5\,760 - 2\,880 = 2\,880 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 3.6 - Экономический эффект

Наименование	Значение
1. Дополнительная выручка ,тыс.руб.	2 880,00
2. Экономический эффект, тыс.руб.	2 880,00

Таким образом можно сделать вывод, что общий экономический эффект составит в год 2 880 тысячи рублей. Данные расчетов представлены в таблице 3.6.

Для того чтобы, объективно и всесторонне оценить инвестиционный проект рекомендуется провести полную оценку эффективности предлагаемого мероприятия.

3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств в операции с реальными активами. В значительной степени она основывается на проектном анализе.

В основе принятия решений инвестиционного характера лежит оценка экономической эффективности инвестиций. Рыночная экономика требует учета влияния на эффективность инвестиционной деятельности факторов внешней среды и фактора времени, которые не находят полной оценки в расчете указанных показателей.

Показатели эффективности инвестиционных проектов согласно Методическим рекомендациям делятся на следующие виды:

- показатели коммерческой эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия осуществления проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- показатели экономической эффективности, учитывающие результаты и затраты, связанные с реализацией инвестиционного проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта и допускающие стоимостное измерение.

Выделение подобных видов является искусственным и связано с определением единого показателя экономической эффективности, но применительно к различным объектам и уровням экономической системы: народному хозяйству в целом (глобальный критерий экономической эффективности), региональному, отраслевому, уровню предприятия или конкретному инвестиционному проекту.

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет нераспределенной прибыли ЗАО «НСД».

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 8 лет (8 шагов);
- в качестве шага планирования принят один года;
- норма дисконта принята на уровне 19 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменятся в течение всего периода планирования.
- продолжительность периода определена, исходя из среднего срока службы установки производства блоков.
- норма дисконта установлена из условий:
- ключевая ставка ЦБ РФ – 10% (на 13.12.16 г.)
- риск недополучения прибыли 9 %.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта «Внедрение супергидрофобного покрытия «Nanoreflector Industrial» как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности данного инвестиционного проекта представлены в таблицах 3.7– 3.12.

Таблица 3.7 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Расходы на приобретение активов, всего	2 880,00								2 880,00
в том числе:									
за счет собственных средств	2 880,00								
за счет заемных средств.	0,00								0,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	-2 880,00								-2 880,00
2.2. Нарастающим итогом	-2 880,00	-2 880,00	-2 880,00	-2 880,00	-2 880,00	-2 880,00	-2 880,00	-2 880,00	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	-2 880,00								-2 880,00
3.2. Нарастающим итогом	-2 880,00	-2 880,00	-2 880,00	-2 880,00	-2 880,00	-2 880,00	-2 880,00	-2 880,00	

Таблица 3.8 - Поток денежных средств от операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Экономический эффект	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	23 040,00
2. Текущие издержки	1 242,00	1 242,00	1 242,00	1 242,00	1 242,00	1 242,00	1 242,00	1 242,00	9 936,00
3. Амортизация основных средств	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	2 880,00
4. Валовый прибыль	1 278,00	1 278,00	1 278,00	1 278,00	1 278,00	1 278,00	1 278,00	1 278,00	10 224,00
5. Налог на прибыль (20%)	255,60	255,60	255,60	255,60	255,60	255,60	255,60	255,60	2 044,80
6. Чистая прибыль	1 022,40	1 022,40	1 022,40	1 022,40	1 022,40	1 022,40	1 022,40	1 022,40	8 179,20
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	11 059,20
7.2. Нарастающим итогом	1 382,40	2 764,80	4 147,20	5 529,60	6 912,00	8 294,40	9 676,80	11 059,20	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	1 382,40	1 161,68	976,20	820,34	689,36	579,29	486,80	409,08	6 505,15
8.2. Нарастающим итогом	1 382,40	2 544,08	3 520,28	4 340,62	5 029,98	5 609,27	6 096,08	6 505,15	

Таблица 3.9 - Поток денежных средств от финансовой деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Собственный капитал.	2 880,00								2 880,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	2 880,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 880,00
2.2. Нарастающим итогом.	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	2 880,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 880,00
3.2. Нарастающим итогом.	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00	2 880,00

Таблица 3.10 - Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Поток реальных средств (ЧРД)									
1.1. По шагам	-1 497,60	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	8 179,20
1.2. Нарастающим итогом.	-1 497,60	-115,20	1 267,20	2 649,60	4 032,00	5 414,40	6 796,80	8 179,20	
2. Поток дисконтированных средств(ЧДД)									
2.1. По шагам	-1 497,60	1 161,68	976,20	820,34	689,36	579,29	486,80	409,08	3 625,15
2.2. Нарастающим итогом.	-1 497,60	-335,92	640,28	1 460,62	2 149,98	2 729,27	3 216,08	3 625,15	

Таблица 3.11 - Сальдо денежных потоков

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Поток реальных средств									
1.1. По шагам	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	11 059,20
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	1 382,40	2 764,80	4 147,20	5 529,60	6 912,00	8 294,40	9 676,80	11 059,20	

Таблица 3.12 – Расчет значений чистого дисконтированного дохода в зависимости от ставки дисконтирования

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
0	-1 497,60	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	1 382,40	8 179,20
0,1	-1 497,60	1 256,73	1 142,48	1 038,62	944,20	858,36	780,33	709,39	5 232,50
0,2	-1 497,60	1 152,00	960,00	800,00	666,67	555,56	462,96	385,80	3 485,39
0,3	-1 497,60	1 063,38	817,99	629,22	484,02	372,32	286,40	220,31	2 376,04
0,4	-1 497,60	987,43	705,31	503,79	359,85	257,04	183,60	131,14	1 630,55
0,5	-1 497,60	921,60	614,40	409,60	273,07	182,04	121,36	80,91	1 105,38
0,6	-1 497,60	864,00	540,00	337,50	210,94	131,84	82,40	51,50	720,57
0,7	-1 497,60	813,18	478,34	281,38	165,52	97,36	57,27	33,69	429,13
0,8	-1 497,60	768,00	426,67	237,04	131,69	73,16	40,64	22,58	202,17
0,9	-1 497,60	727,58	382,94	201,55	106,08	55,83	29,38	15,47	21,22
1	-1 497,60	691,20	345,60	172,80	86,40	43,20	21,60	10,80	-126,00

За период планирования (8 лет), инвестиционный проект потребует 2 880 тысяч рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 8 179,20 тысяч рублей чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 11 059,20 тысяч рублей, чистый дисконтированный доход – 6 505,15 тысяч рублей (таблица 3.12). Индекс доходности (отношение ЧДД к инвестициям), исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 0,9132.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 91,32% в год. (рисунок 3.2).



Рисунок 3.2 – Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

Для определения срока окупаемости по дисконтированным потокам воспользуемся данными из таблицы 3.10.

Для расчета дисконтированного срока окупаемости, используем формулу:

$$DPP = t_0 - \frac{ЧДД'}{(ЧДД - ЧДД')}, \quad (24)$$

где DPP - срок окупаемости по дисконтированным потокам;

t_0 – год внедрения проекта;

ЧДД' – последнее отрицательное значение ЧДД;

ЧДД – первое положительное значение ЧДД;

Таким образом, подставив значения в формулу, получим срок окупаемости по дисконтированным потокам – 1 год 2 месяца.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивают руководителей. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при данной схеме финансирования.

Далее представим показатели коммерческой эффективности проекта в графическом виде (Рисунок 3.3).

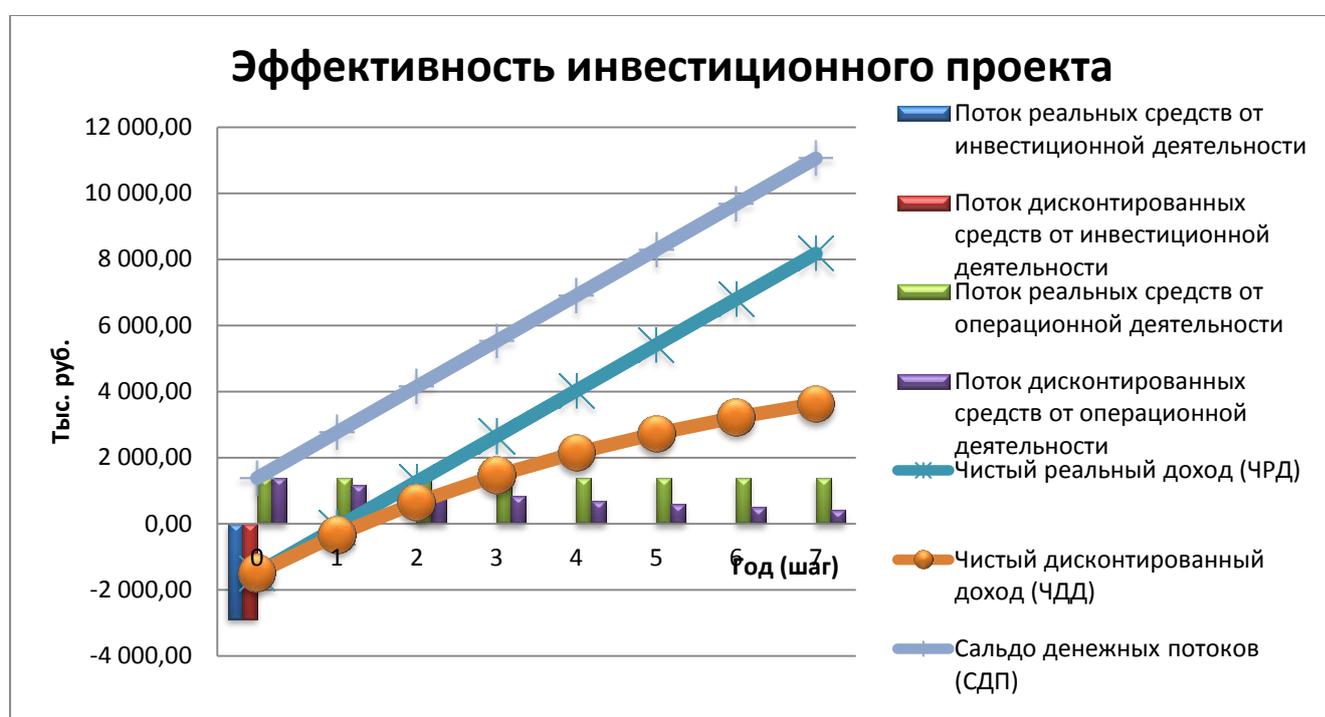


Рисунок 3.3 – Показатели коммерческой эффективности проекта

Таким образом, можно сказать, что реализация данного мероприятия позволит предприятию существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития.

3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Каждый инвестиционный проект весьма рискован, и для того чтобы понять, насколько он будет проблемным или прибыльным, проводится ряд процедур по выявлению тонких мест.

Одно из подобных исследований называется анализом чувствительности. Он применяется в том случае, если необходимо выявить стабильность и силу влияния одной из составляющих проекта. Из общей цепочки в закономерной очередности меняются величины элементов, и определяется, насколько эти перемены повлияли на весь механизм в целом. При этом базовый критерий, на котором основывается весь анализ чувствительности, – ЧДД (чистый дисконтированный доход).

Анализ чувствительности проекта помогает выявить наиболее критичные составляющие, которые имеют в наибольшей степени влияние на жизнеспособность бизнес-проекта. Помимо этого, процедура позволяет проверить значимость последовательного их изменения в процессе воплощения задумки в жизнь.

В результате эксперты имеют величину отклонения в процентном соотношении, которая показывает, насколько перемена той или иной составляющей на одну сотую повлияла на проект в целом. После каждый элемент ранжируется в зависимости от степени важности, и выводится общая картина тонких мест.

Несомненно, анализ чувствительности рисков играет немаловажную роль в принятии решения о целесообразности запуска того или иного инвестиционного проекта, но его результат не является окончательным показателем.

Таблица 3.13 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

В тыс. руб

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	1 301,03			6 505,15			11 709,28
Текущие издержки		10 278,14		6 505,15		2 732,16	
Налоги			6 570,20	6 505,15	6 440,10		

На рисунке 3.4 представлена диаграмма «Анализ чувствительности проекта к риску» для предлагаемого мероприятия.

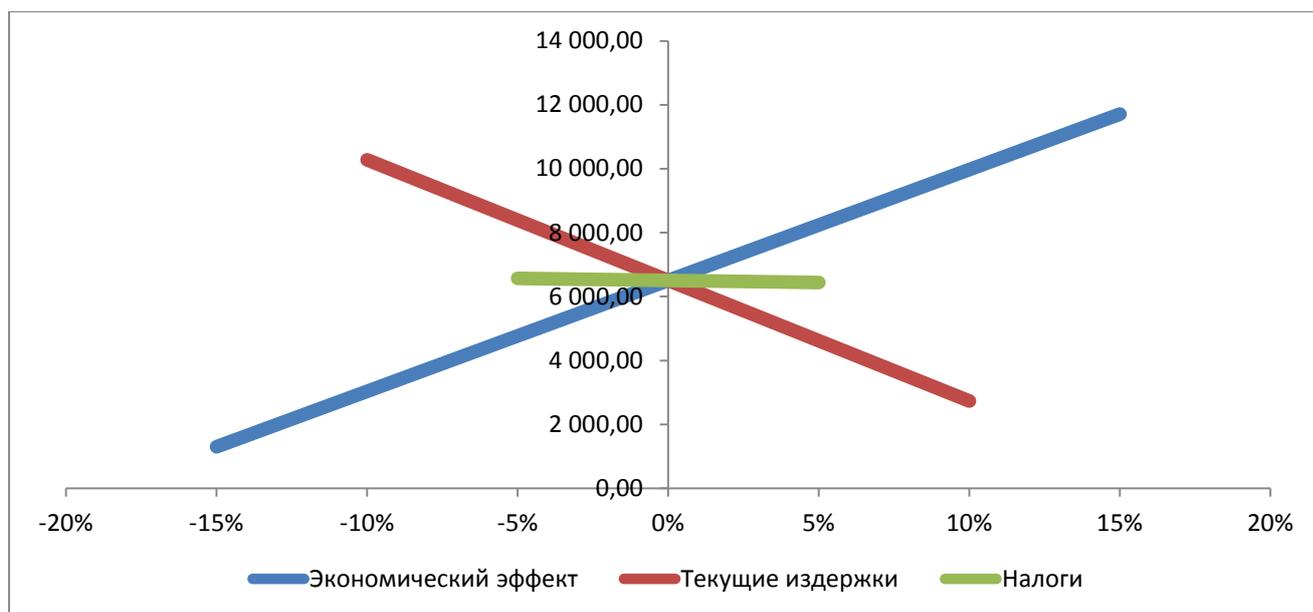


Рисунок 3.4 – Диаграмма «Анализ чувствительности проекта к риску»

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Анализ чувствительности проекта к риску», мы можем сделать вывод, что данный проект имеет незначительный уровень риска, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

Таким образом, принимая во внимание все слабые стороны ЗАО «НСД», наиболее приемлемой стратегией для предприятия является внедрения передовых технологий и повышения качества строительных материалов.

Основными затратами на внедрение проекта являются: затраты на приобретение сырья, а также на оплату труда.

За период планирования (8 лет), инвестиционный проект потребует 2 880 тысяч рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 8 179,20 тысяч рублей чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 11 059,20 тысяч рублей, чистый дисконтированный доход – 6 505,15 тысяч рублей. Индекс доходности, исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 0,9132.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

4 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЗВУКОИЗОЛИРУЮЩИХ БЛОКОВ «ШУМАНЕТ-БМ»

4.1 Сущность инвестиционного проекта и обоснование инвестиционного проекта

Стратегическое направление развития предприятия связано с расширением производственно-коммерческой деятельности, интенсивным освоением новых технологий и сокращением затрат на производство, которые могут быть реализованы в рамках инвестиционного проекта по внедрению производства звукоизолирующих блоков.

Приобретая квартиру в новом доме, приходится анализировать достоинства и недостатки предлагаемых вариантов в желании выбрать среди них наиболее достойный. Большинство из характеристик жилья доступны невооруженному глазу: расположение и тип дома, планировка квартиры, количество лифтов и наличие стеклопакетов. Однако, помимо этого, существуют невидимые на первый взгляд факторы, способные в дальнейшем оказать серьезное влияние на комфортность проживания в новой квартире. Имя одного из самых серьезных факторов - звукоизоляция.

Учеными-медиками давно замечено, что наличие постоянного шума крайне отрицательно влияет на психику человека, не позволяя получить ему полноценного расслабления и отдыха. Именно поэтому, не выдерживая постоянного звукового напора, многие жители городов, особенно те, кто проживают в панельных домах, начинают активные поиски подходящего жилья с звукоизолирующим материалом, который будет соответствовать всем требованиям его применения в условиях квартир.

Решение этой проблемы и ввод новых технологий планируется осуществлять на уже действующих производственных площадях ЗАО «НСД».

Для внедрения звукоизолирующих блоков «ШУМАНЕТ-БМ», необходимы затраты на приобретение данного сырья.

Минеральные плиты на базальтовой основе ШУМАНЕТ-БМ являются одним из наиболее эффективных в классе звукопоглощающих строительных материалов. Обязательный контроль качества каждой плиты обеспечивает стабильно высокие акустические и потребительские свойства данного продукта. Наглядно представленный блок на рисунке 4.1.

Данные блоки мы можем приобрести у ООО «Акустик Групп», которая оказывает полный спектр услуг по акустическому проектированию и мониторингу строительно-монтажных работ с предоставлением реальных гарантий конечного результата.

Для внедрения производства звукоизолирующих блоков «ШУМАНЕТ-БМ» потребуются затраты в размере 1 200 тыс. руб.



Рисунок 4.1 – Шуманет-БМ. Акустическая минеральная плита класса премиум.

Сущность инвестиционной идеи основана на внедрение производства звукоизолирующих блоков «ШУМАНЕТ-БМ», которые необходимы для функционирования такого крупного строительного комплекса. Оно позволяет добиться эффективных значений звукоизоляции конструкций с минимальным увеличением массы конструкции, повысить надёжность инвестиций в строительство.

Для решения данной проблемы можно воспользоваться таким вариантом, как внедрение производства звукоизоляционных блоков.

Основными достоинствами технологии по сравнению с другими, применяемыми для этой цели, являются: экологическая чистота, максимальная звукоизоляция, которой можно добиться с этим материалом и относительно низкая цена делают его очень привлекательным для потребителей.

Толщина материала всего 2,5 мм., но очень большой объемный вес мембраны, придаваемый блоку основным составляющим её минералом – баритом, наряду с гибкостью и эластичностью придают великолепные шумоизоляционные свойства, необходимые для тонких каркасных систем шумоизоляции квартир.

Тонкие и эффективные системы шумоизоляции квартир на основе мембраны из нагруженного винила блока, позволяют получить прекрасные результаты шумоизоляции квартиры при очень небольшой толщине.

Монтаж плит этого шумоизолятора происходит по тому же принципу, как и всех видов минеральной ваты. Однако, нужно учитывать тот факт, что материал будет использоваться в первую очередь, как звукопоглотитель, а уже потом рассматривается как дополнительный утеплитель.

Таким образом, можно сделать вывод, что данная технология будет наилучшим вариантом для решения проблемы звукоизоляционного материала.

Однако для внедрения звукоизоляционных блоков требуется произвести единовременные затраты в сумме 1 200 тысяч рублей.

Данные о капитальных затратах представлены в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Капитальные вложения на приобретение оборудования

Наименование	Сумма, тыс. руб.
1. Установку звукоизоляционных блоков	
1.1 Установку звукоизоляционных блоков	890,00
1.2 Строительно-монтажные работы	310,00
Итого	1 200,00

Данная сумма рассчитана на основе установки звукоизоляционных блоков в десяти 2-ух комнатных квартирах размером 65 м².

Помимо единовременных затрат, реализация данного инвестиционного проекта приведет к увеличению текущих издержек, которые представлены в таблице 4.2.

Таблица 4.2 – Текущие издержки

Наименование	Всего текущих затрат, тыс. руб.
1. Материальные затраты	
1.1. Сырье и материалы	150
2. Затраты на оплату труда	2160
3. Социальные выплаты	648
4. Амортизация основных фондов	150
Итого затрат:	3 108
Текущие издержки без амортизации	2 958

Текущие издержки по данному проекту состоят из следующего:

1. Затраты на сырье и материалы в сумме 150 тыс.руб. в год включают в себя приобретение материалов, а конкретно самих блоков.

2. Затраты на оплату труда в сумме 2 160 тыс. рублей, рассчитаны на основе заработной платы, четырем установщикам звукоизоляционных блоков:

$$ЗП = 45\,000 * 4 * 12 = 2\,160 \text{ тыс.руб.}$$

3. Социальные выплаты в сумме 648 тыс.руб. рассчитаны исходя из ставки 30%:

$$СВ = 2\,160 * 30\% = 648 \text{ тыс.руб.}$$

4. Амортизация основных фондов составляет 150 тыс. руб. Годовая норма амортизации считается, исходя из срока полезного использования ($100\% : 8 \text{ л} = 12,5\%$). Расчет амортизационных отчислений представлен в таблице 4.3.

Таблица 4.3 – Расчет амортизационных отчислений

Наименование	Стоимость оборудования, тыс. руб.	Норма годовой амортизации, %	Сумма амортизации, тыс. руб.
Оборудование	1 200	12,5	150,00

Осуществление данных затрат (единовременных и текущих) будет являться целесообразным в случае получения экономического эффекта в размере 3 550 тысяч рублей в год.

Данный экономический эффект от установки производства блоков, вследствие увеличения выручки от продажи квартир.

Квартиры, продаваемые ЗАО «НСД», характеризуются низкой шумоизоляцией. По расчетам поставщика экономический эффект достигается путем увеличения спроса на квартиры с шумоизоляцией, что позволит увеличить выручку на 10%. Примерная выручка от продажи 10 2-х комнатных квартир составляет 35 500 тыс. руб в год. Тогда дополнительная выручка составит :

$$35\,500 \text{ тыс. руб} * 10\% = 3\,550 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом можно сделать вывод, что общий экономический эффект составит в год 3 550 тысячи рублей. Данные расчетов представлены в таблице 4.4.

Таблица 4.4 – Экономический эффект

Наименование	Значение
1. Выручка от продажи ,тыс.руб.	3 550,00
2. Экономический эффект, тыс.руб.	3 550,00

Таким образом можно сделать вывод, что общий экономический эффект составит в год 3 550 тысячи рублей. Данные расчетов представлены в таблице 4.4.

Для того чтобы, объективно и всесторонне оценить инвестиционный проект рекомендуется провести полную оценку эффективности предлагаемого предложения с помощью расчетных данных таких как: чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности, срока окупаемости, которые представлены в пункте 4.2.

4.2 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет нераспределенной прибыли ЗАО «НСД».

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 8 лет (8 шагов);
- в качестве шага планирования принят один года;

- норма дисконта принята на уровне 19 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменятся в течение всего периода планирования.
- продолжительность периода определена, исходя из среднего срока службы установки производства блоков.
- норма дисконта установлена из условий:
- ключевая ставка ЦБ РФ – 10% (на 13.12.16 г.)
- риск недополучения прибыли 9 %.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта «Внедрение производства звукоизоляционных блоков» как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Методическое обоснование расчетов чистого дисконтируемого дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности и т.д. представлено в главе 3, пункт 3.1.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности данного инвестиционного проекта представлены в таблицах 4.5 – 4.10.

Таблица 4.5 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Расходы на приобретение активов, всего	1 200,00								1 200,00
в том числе:									
за счет собственных средств	1 200,00								
за счет заемных средств.	0,00								0,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	-1 200,00								-1 200,00
2.2. Нарастающим									
итогом	-1 200,00	-1 200,00	-1 200,00	-1 200,00	-1 200,00	-1 200,00	-1 200,00	-1 200,00	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	-1 200,00								-1 200,00
3.2. Нарастающим									
итогом	-1 200,00	-1 200,00	-1 200,00	-1 200,00	-1 200,00	-1 200,00	-1 200,00	-1 200,00	

Таблица 4.6 – Поток денежных средств от операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1.Экономический эффект	3 550,00	3 550,00	3 550,00	3 550,00	3 550,00	3 550,00	3 550,00	3 550,00	28 400,00
2.Текущие издержки	2 958,00	2 958,00	2 958,00	2 958,00	2 958,00	2 958,00	2 958,00	2 958,00	23 664,00
3.Амортизация основных средств	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1 200,00
4.Валовый при-быль	442,00	442,00	442,00	442,00	442,00	442,00	442,00	442,00	3 536,00
5.Налог на при-быль (20%)	88,40	88,40	88,40	88,40	88,40	88,40	88,40	88,40	707,20
6. Чистая прибыль	353,60	353,60	353,60	353,60	353,60	353,60	353,60	353,60	2 828,80
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	4 028,80
7.2.Нарастающим итогом	503,60	1 007,20	1 510,80	2 014,40	2 518,00	3 021,60	3 525,20	4 028,80	
8.Поток дисконти-рованных средств									
8.1. По шагам	503,60	423,19	355,62	298,84	251,13	211,03	177,34	149,02	2 369,79
8.2.Нарастающим итогом	503,60	926,79	1 282,42	1 581,26	1 832,39	2 043,42	2 220,76	2 369,79	

Таблица 4.7 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1.Собственный капитал.	1 200,00								1 200,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	1 200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 200,00
2.2.Нарастающим итогом.	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	

Продолжение таблицы 4.7

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	1 200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 200,00
3.2. Нарастающим итогом.	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	

Таблица 4.8 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Поток реальных средств (ЧРД)									
1.1. По шагам	-696,40	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	2 828,80
1.2. Нарастающим итогом.	-696,40	-192,80	310,80	814,40	1 318,00	1 821,60	2 325,20	2 828,80	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)									
2.1. По шагам	-696,40	423,19	355,62	298,84	251,13	211,03	177,34	149,02	1 169,79
2.2. Нарастающим итогом.	-696,40	-273,21	82,42	381,26	632,39	843,42	1 020,76	1 169,79	

Таблица 4.9 – Сальдо денежных потоков

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0	1	2	3	4	5	6	7	
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Поток реальных средств									
1.1. По шагам	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	4 028,80
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	503,60	1 007,20	1 510,80	2 014,40	2 518,00	3 021,60	3 525,20	4 028,80	

Таблица 4.10 – Расчет значений чистого дисконтированного дохода в зависимости от ставки дисконтирования

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
0	-696,40	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	503,60	2 828,80
0,1	-696,40	457,82	416,20	378,36	343,97	312,70	284,27	258,43	1 755,34
0,2	-696,40	419,67	349,72	291,44	242,86	202,39	168,65	140,55	1 118,87
0,3	-696,40	387,38	297,99	229,22	176,32	135,63	104,33	80,26	714,74
0,4	-696,40	359,71	256,94	183,53	131,09	93,64	66,88	47,77	443,17
0,5	-696,40	335,73	223,82	149,21	99,48	66,32	44,21	29,47	251,85
0,6	-696,40	314,75	196,72	122,95	76,84	48,03	30,02	18,76	111,67
0,7	-696,40	296,24	174,26	102,50	60,30	35,47	20,86	12,27	5,50
0,8	-696,40	279,78	155,43	86,35	47,97	26,65	14,81	8,23	-77,18
0,9	-696,40	265,05	139,50	73,42	38,64	20,34	10,70	5,63	-143,10
1	-696,40	251,80	125,90	62,95	31,48	15,74	7,87	3,93	-196,73

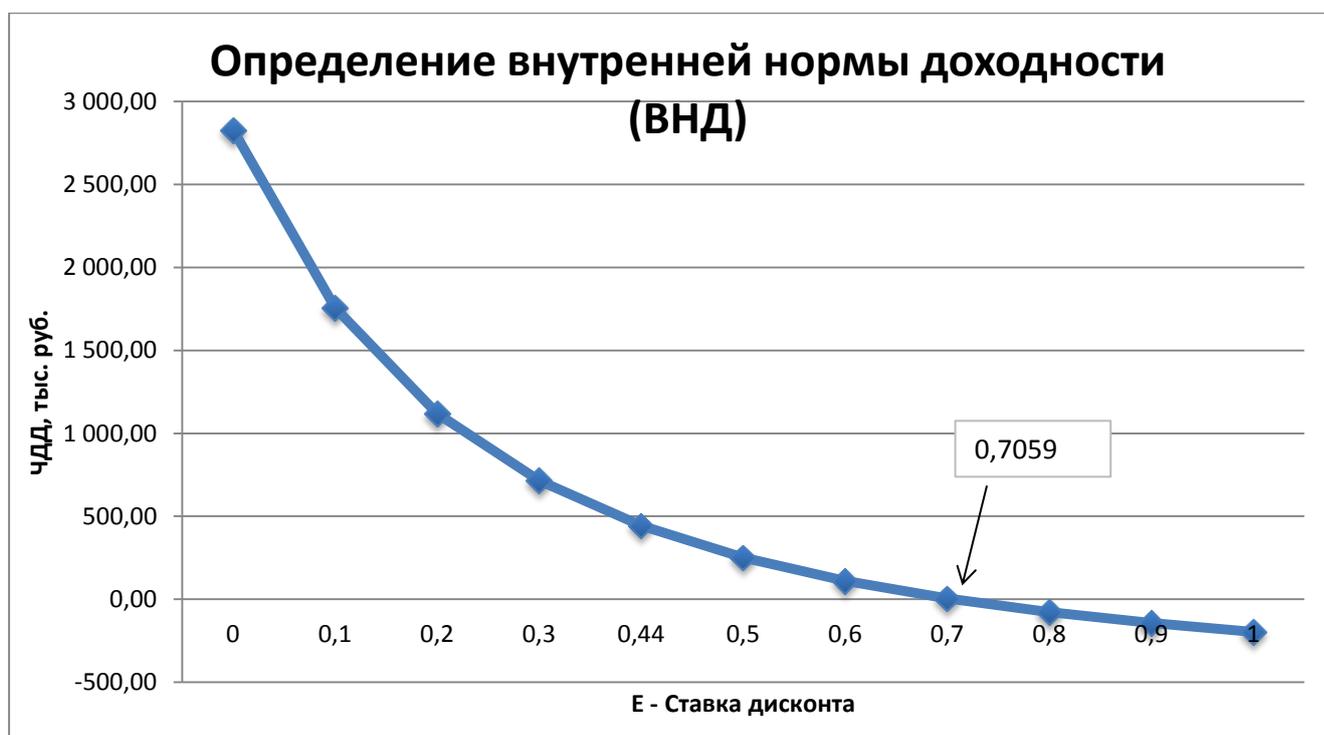


Рисунок 4.2 – Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

За период планирования (8 лет), инвестиционный проект потребует 1 200 тысяч рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 2 828,80 тысяч рублей чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 4 028,80 тысяч рублей, чистый дисконтированный доход – 2 369,79 тысяч рублей (таблица 4.6). Индекс доходности (отношение ЧДД к инвестициям), исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 0,7059.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 70,59% в год. (Рисунок 4.2).

Для расчета дисконтированного срока окупаемости, используем формулу:

$$DPP = t_0 - (\text{ЧДД}' / (\text{ЧДД} - \text{ЧДД}')) , \text{ где} \quad (25)$$

DPP - срок окупаемости по дисконтированным потокам

t_0 – год внедрения проекта

ЧДД' – последнее отрицательное значение ЧДД

ЧДД – первое положительное значение ЧДД

Таким образом, подставив значения в формулу, получим срок окупаемости проекта – 1 год 4 месяца.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивают руководителей. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при данной схеме финансирования.

Далее представим показатели коммерческой эффективности проекта в графическом виде (Рисунок 4.3).

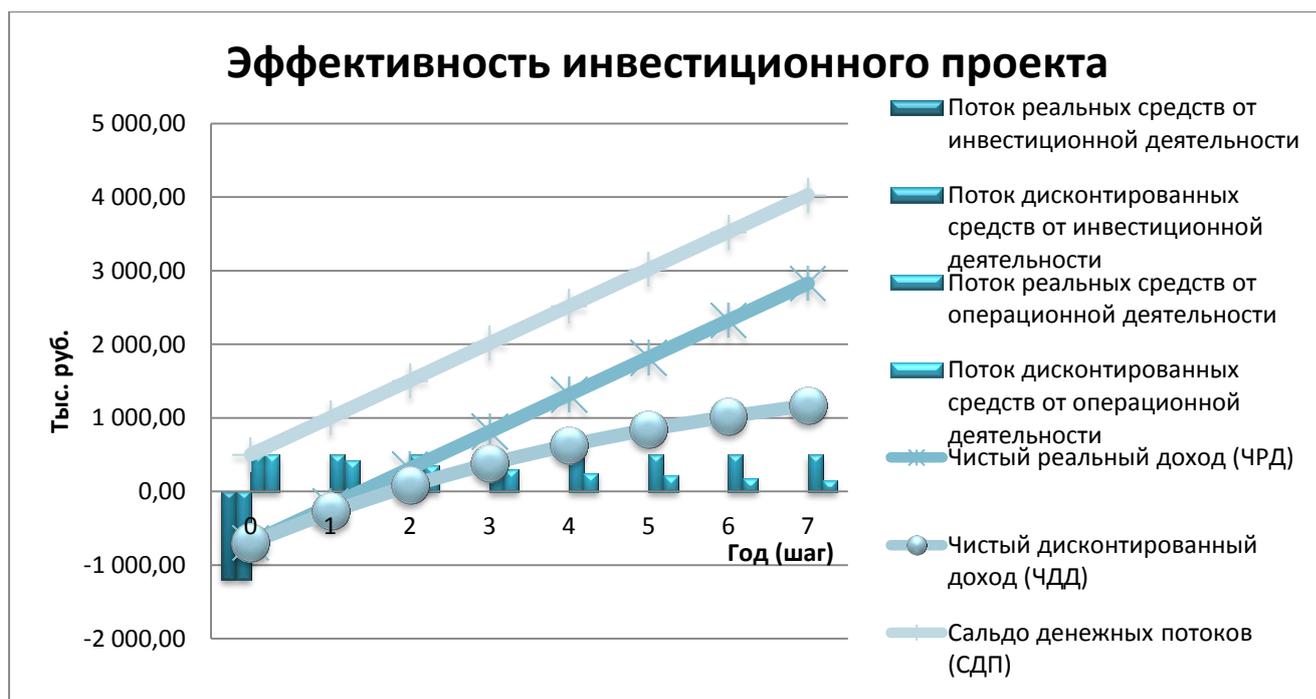


Рисунок 4.3 – Показатели коммерческой эффективности проекта

Таким образом, можно сказать, что реализация данного мероприятия позволит предприятию существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития. Не менее важно также оценить чувствительность проекта к риску, что представлено в следующем пункте.

4.3 Анализ чувствительности проекта к риску

Анализ чувствительности - стандартный метод количественного анализа, который заключается в изменении значений критических параметров (в нашем случае экономического эффекта, текущих издержек и налогов), подстановке их в

финансовую модель проекта и расчете показателей эффективности проекта при каждом таком изменении.

Поскольку проекты в строительном производстве имеют определенную степень риска, связанную с различными факторами, то необходимо провести анализ чувствительности каждого варианта проекта. Анализ чувствительности проекта инновационной деятельности производится с помощью диаграммы чувствительности проекта к риску, которую можно реализовать с помощью как специализированных программных пакетов (ProjectExpert, «Альт-Инвест»), так и программы Excel.

Для построения диаграммы чувствительности проекта к риску необходимо выбрать интервал наиболее вероятного диапазона изменения каждого фактора, что представлено в таблице 4.11.

Таблица 4.11 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

В тыс. руб.

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	473,96			2 369,79			4 265,62
Текущие издержки		3 744,27		2 369,79		995,31	
Налоги			2 393,49	2 369,79	2 346,09		

На рисунке 4.4 представлена диаграмма «Анализ чувствительности проекта к риску» для предлагаемого мероприятия.

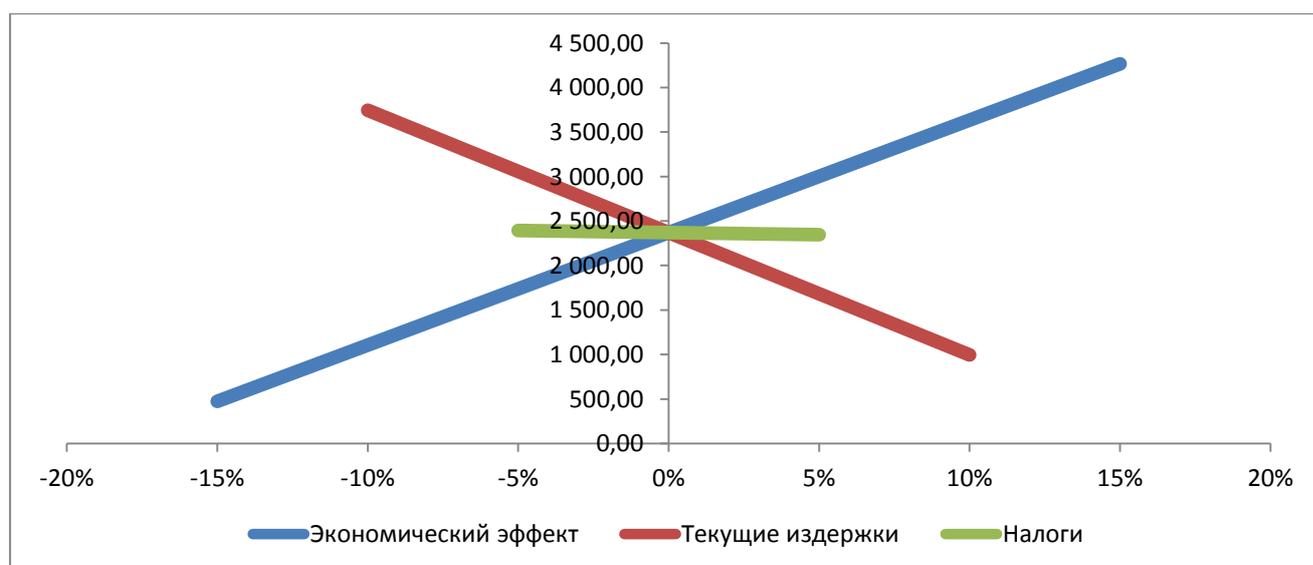


Рисунок 4.4 – Диаграмма «Анализ чувствительности проекта к риску»

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Анализ чувствительности проекта к риску», мы можем сделать вывод, несмотря на незначительный уровень риска, расчетные данные проекта по внедрению звукоизоляционных блоков показывают, что график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

Таким образом, из выше сказанного, можно сделать вывод, что наиболее приемлемой стратегией для предприятия является стратегия внедрения передовых технологий и повышения качества строительных материалов.

За счет разработки и внедрения передовых технологий массового строительства, будет достигнут высокий уровень обеспеченности населения качественным жильем, характеризующимся высокой экологической безопасностью, энергетической эффективностью и широкими возможностями индивидуальной планировки.

Решение этой проблемы и ввод новых технологий планируется осуществлять на уже действующих производственных площадях ЗАО «НСД».

Основными затратами на внедрение проекта являются: затраты на реализация звукоизоляционных блоков.

За период планирования (8 лет), инвестиционный проект потребует 1 200 тысяч рублей капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 2 828,80 тысяч рублей чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 4 028,80 тысяч рублей, чистый дисконтированный доход – 2 369,79 тысяч рублей.

Срок окупаемости – 1 год 4 месяца.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Расчет показателей экономической эффективности говорит об эффективности проекта и целесообразности его реализации для данного предприятия.

4.4 Сравнительный анализ проектов

Проведя анализ двух наших проектов по внедрению, можно прийти к выводу, что они оба являются эффективными, однако необходимо сравнить их эффективность в сравнении друг с другом, другими словами провести сравнительный анализ.

В данной дипломной работе под сравнительным анализом понимается анализ проектов, при котором сравнивается одно инвестиционное предложение с другим. При сравнительном анализе сопоставляется содержание расчетных данных:

- капитальные вложения;
- прибыль;
- чистый дисконтированный доход;
- реальный доход;
- индекс доходности;
- срок окупаемости.

Очевидно, что важным является вопрос о размере предполагаемых инвестиций. Так, уровень ответственности, связанной с принятием проектов стоимостью 1 200 тыс. руб. и 2 880 тыс. руб. различен. Поэтому должна быть различна и глубина аналитической проработки экономической стороны проекта, которая предшествует принятию решения о реализации.

Два анализируемых проекта называются независимыми, если решение о принятии одного из них не влияет на решение о принятии другого.

Два анализируемых проекта называются альтернативными, если они не могут быть реализованы одновременно, т.е. принятие одного из них автоматически означает, что второй проект должен быть отвергнут.

Правила принятия инвестиционных решений:

- Инвестировать денежные средства в производство или ценные бумаги имеет смысл только, если можно получить чистую прибыль выше, чем от хранения денег в банке;
- Инвестировать средства имеет смысл, только если, рентабельности инвестиции превышают темпы роста инфляции;
- Инвестировать имеет смысл только в наиболее рентабельные с учетом дисконтирования проекты.

Таким образом, решение об инвестировании в проект принимается, если он удовлетворяет следующим критериям:

- низкая цена проекта;
- минимизация риска инфляционных потерь;
- краткость срока окупаемости;
- стабильность или концентрация поступлений денежных средств;
- высокая рентабельность;
- отсутствие более выгодных альтернатив.

На практике выбираются проекты не столько наиболее прибыльные и наименее рискованные, сколько лучше всего вписывающиеся в стратегию фирмы.

Перейдем непосредственно к сравнению проектов по внедрению звукоизоляционных блоков «ШУМАНЕТ-БМ» и по внедрению супергидрофобного покрытия «Nanoreflector Industrial».

Сперва сравним капитальные вложения и чистую прибыль.

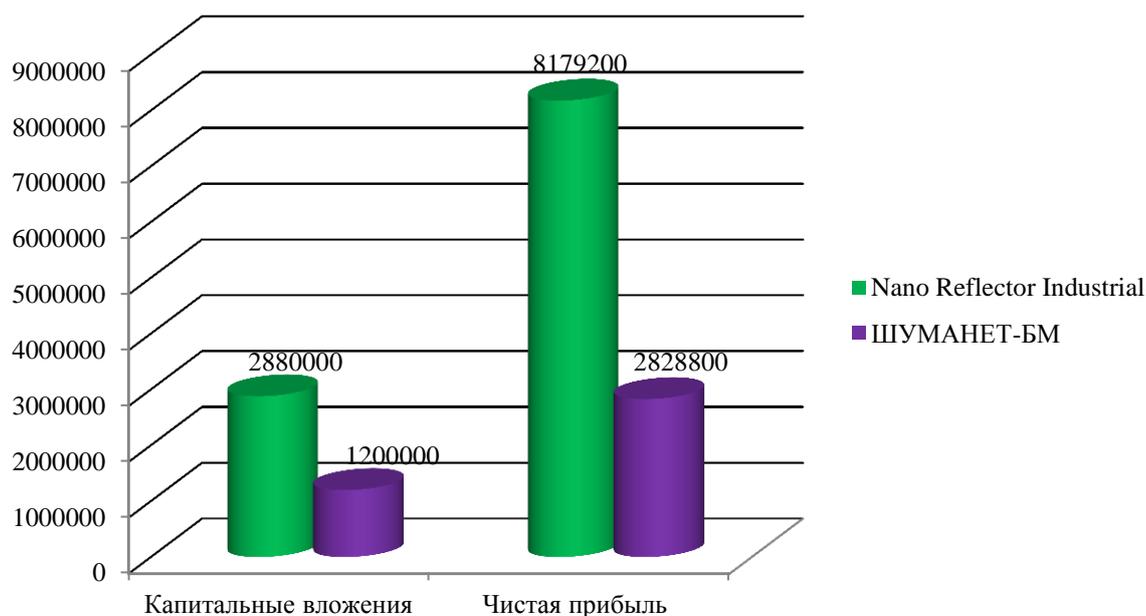


Рисунок 4.1 – Капитальные вложения и чистая прибыль

Из рисунка 4.1 видно, что у проекта по внедрению звукоизоляционных блоков капитальные вложения меньше они составят 2 800 тыс. руб., а капитальные вложения проекта по внедрению покрытия составят 2 880 тыс. руб., что почти в 1,5 раза больше, нежели чем у другого проекта, но чистая прибыль проекта по внедрению покрытия больше и составляет 8 179 тыс. руб., а у проекта с блоками чистая прибыль за период планирования составит 2 828 тыс. руб.

Далее наглядно сравним индекс доходности на рисунке 4.2

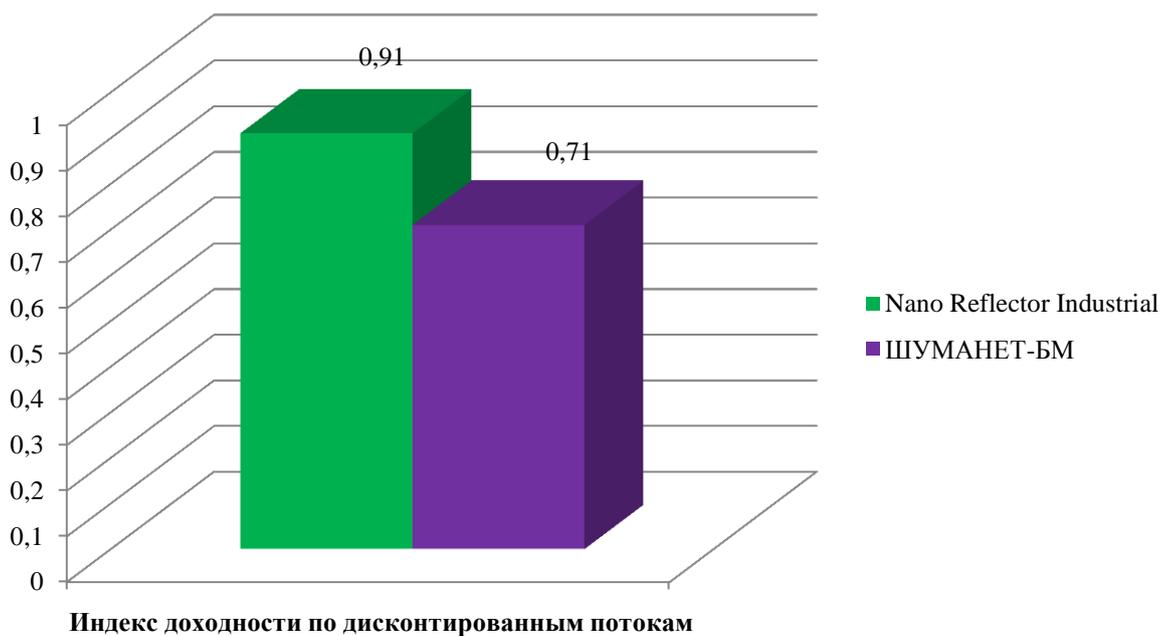


Рисунок 4.2 – Индекс доходности

По показателям видно, что индекс доходности у проекта по внедрению покрытия больше, но они оба одинаково эффективны.

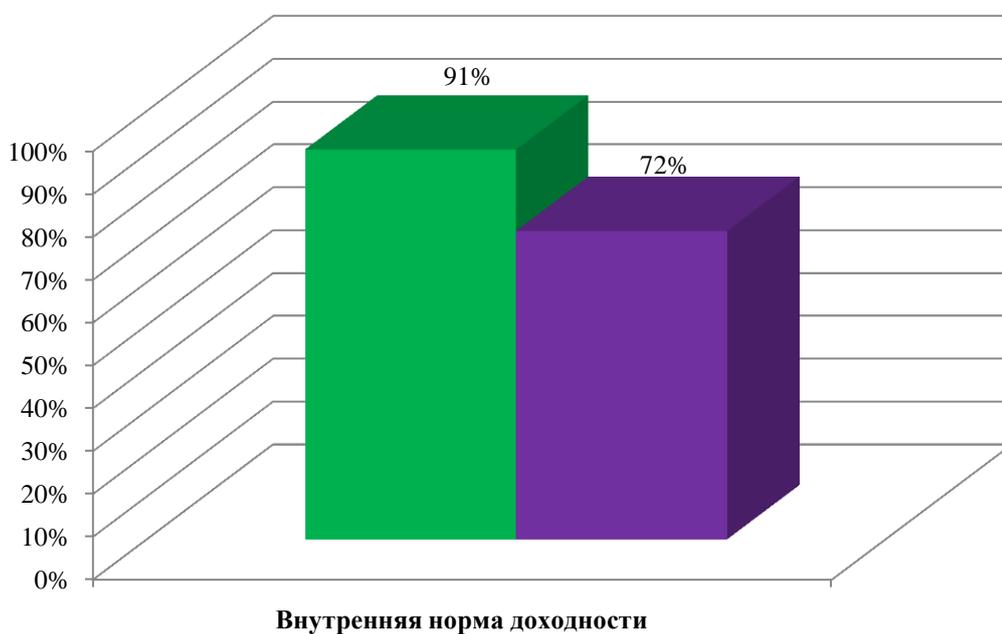


Рисунок 4.3 – ВНД

Диаграмма показывает процент внутренней нормы доходности, у проекта с покрытием ВНД составляет 91%, а у проекта с блоками 72%.

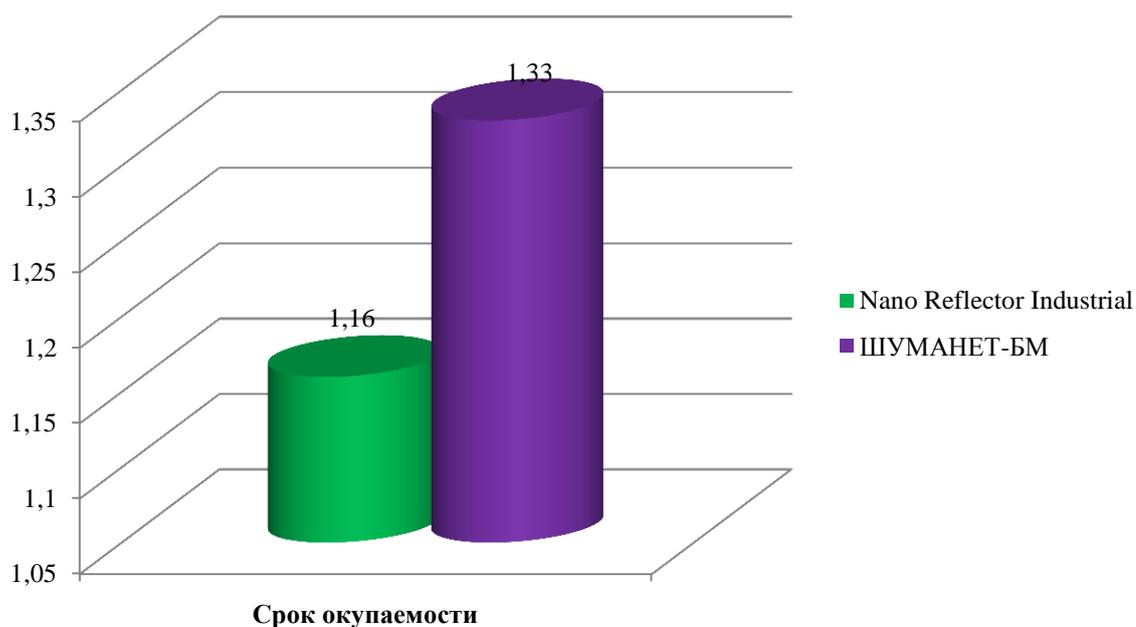


Рисунок 4.4 – Срок окупаемости

Срок окупаемости у проектов почти одинаковый, с небольшой разницей в два месяца.

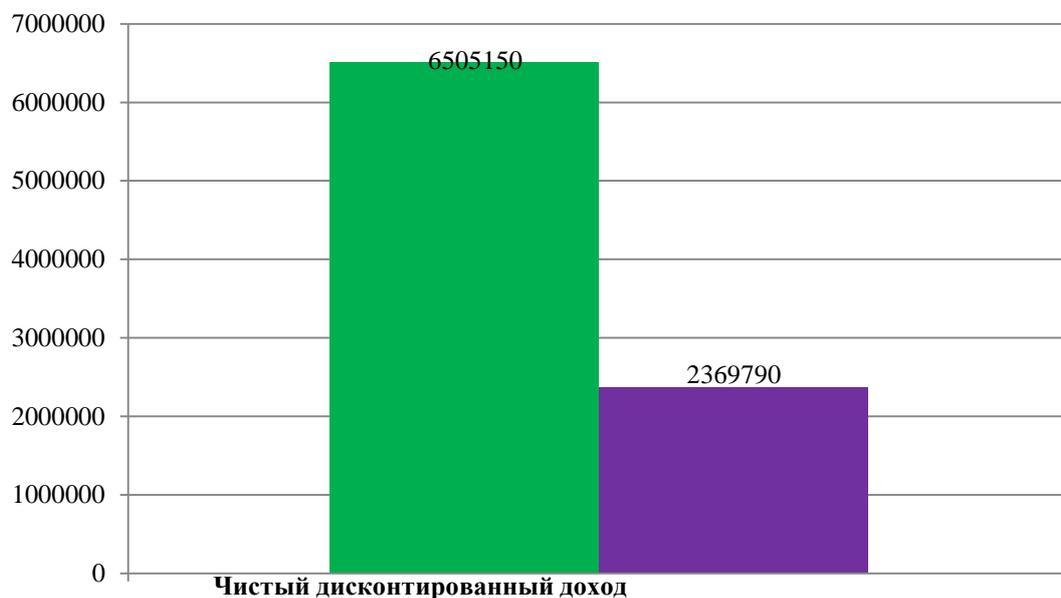


Рисунок 4.5 – ЧДД

ЧДД проекта супергидрофобного покрытия составил 6 505 тыс. руб., а проекта звукоизоляционных блоков 2 369 тыс. руб.

В ходе проведения сравнительного анализа, было выявлено следующее:

Проект по внедрению супергидрофобного покрытия «Nanoreflector Industrial» показал некое преимущество перед другим проектом, в виде показателей чистой прибыли и ЧДД.

Проект по внедрению звукоизоляционных блоков «ШУМАНЕТ-БМ» также имеет свои плюсы в виде меньших капитальных вложений.

Из выше изложенного можно сделать вывод, что оба проекта эффективны и к реализации, возможно, принять оба проекта, т.к. они не противоречат друг другу, т.е. предприятие может реализовать сразу два проекта за счет своей нераспределенной прибыли, которая составляет на 2016 год 31 217 465 тысяч рублей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проанализировав всю проделанную работу можно сделать вывод, что все поставленные задачи и цели были выполнены.

На первоначальном этапе была дана краткая характеристика ЗАО «НСД», его видов деятельности и организационной структуры предприятия.

Самый удобный и апробированный способ оценки стратегического положения предприятия — SWOT-анализ. По предприятию был проведен SWOT-анализ, и были выявлены сильные и слабые стороны данного предприятия, также были представлены угрозы и возможности ЗАО «НСД».

Произведенный анализ финансового состояния ЗАО «НСД» показывает, что темп роста прибыли (98,8%) в 2015 году оказался выше выручки (93,74%). Темпы изменения активов выше темпов изменения выручки. Это свидетельствует об эффективном использовании ресурсов и росте экономического потенциала бизнеса.

В 2015 году ЗАО «НСД» имеет нормальную финансовую устойчивость. Запасы финансируются за счет собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств (долгосрочные кредиты и займы), краткосрочных кредитов и займов. Имеется нарушение нормальной платежеспособности, возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования, возможно восстановление платежеспособности.

Для более эффективного экономического развития были предложены инвестиционные проекты по внедрению новых технологий наряду со строительными материалами.

Был проведен сравнительный анализ.

- Проект по внедрению звукоизоляционных блоков «ШУМАНЕТ-БМ»:
 - проект требует 1 200 тысяч рублей капитальных вложений;
 - чистая прибыль будет составлять 2 828,80 тысяч рублей, а реальный доход составит 4 028,80 тысяч рублей;

- чистый дисконтированный доход будет равен сумме 2 369,79 тысяч рублей;
- срок окупаемости – 1 год 4 месяца.
 - Проект по внедрению супергидрофобного покрытия «Nanoreflector Industrial»:
 - проект требует больше капитальных вложений 2 880 тысяч рублей, но он принесет наибольшую величину чистой прибыли в размере 8 179,20 тысяч рублей;
 - чистый дисконтированный доход составил 6 505,15 тысяч рублей, следовательно, проект эффективен;
 - окупиться данный проект через 1 год 2 месяца.

Исходя, из вышеперечисленных данных сделаем вывод, что оба проекта в ходе анализа показали свои преимущества перед друг другом, и было выявлено, что они не противоречат друг другу, т.е. предприятие может реализовать сразу два проекта за счет своей нераспределенной прибыли, которая составляет на 2016 год 31 217 465 тысяч рублей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет – М.: Финансы и статистика, 2014. – 416 с.
2. Бизнес – планирование: учебник для вузов / Под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 816 с.
3. Бочаров, В.В. Инвестиционный менеджмент. / В.В. Бочаров – СПб: Питер, 2000. – 160с.
4. Бухгалтерская отчетность ЗАО «НСД» за 2013-2016 года.
5. Волков, О.И. Экономика предприятия: курс лекций / О. И. Волков, В.К. Складченко. – М.: ИНФРА – М, 2013. – 280 с.
6. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебник / О.В. Ефимова. – 3-е изд., испр. и доп. – М.:Омега-Л, 2013.- 351 с.
7. Зяблицкая, Н.В. Финансовый менеджмент: методические указания по выполнению курсовой работы по дисциплине «Финансовый менеджмент» для студентов очной и заочной формы обучения по специальности 080100 «Экономика» (профиль «Финансы и кредит») / Южно - Уральский государственный университет. – Нижневартовск, 2012.
8. Когденко, В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография / В.Г. Корденко. – М.: Юнити – Дата, 2013. - 543 стр.
9. Крайнова, К.А. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса / К.А. Крайнова, Е.А. Кулина, В.С. Сатушкина // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 46-50.
10. Нешиной, А.С. Инвестиции / А.С. Нешиной – М.: Дашков и К, 2013. – 372 с.
11. Осмоловский, В.В. Теория анализа хозяйственной деятельности / В.В. Осмоловского. – М.: Новое знание, 2013. - 318 с.
12. Планирование и бюджетирование: учебное пособие для студентов дневной и заочной форм обучения направления подготовки "Экономика" / Т. В.

Прокопьева; М-во образования и науки Российской Федерации, Рубцовский индустриальный ин-т (фил.) ФГБОУ ВПО "Алтайский гос. технический ун-т им. И. И. Ползунова". - Рубцовск : Рубцовский индустриальный ин-т, 2014. - 127 с.

13. Просветов, Г.И. Бизнес-планирование: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов. — 2-е изд., доп. — М. : Альфа-Пресс, 2008. — 255 с.

14. Федеральный закон "Об акционерных обществах" от 26.12.1995 N 208-ФЗ редакция закона 208-ФЗ от 03.07.2016 с изменениями, вступившими в силу с 01.01.2017

15. Федеральный закон от 19.05.1995 N 82-ФЗ (ред. от 02.06.2016) «Об общественных объединениях»

16. Шевчук, Д.А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Д. А. Шевчук. — Ростов н/Д.: Феникс, 2010. – 208 с.

17. Экономика предприятия: методические указания по выполнению курсовой работы /сост. Н.В. Зяблицкая. – Нижневартовск: Изд. ЮУрГУ, 2005. – 21 с.

18. Экономический анализ: методические указания по выполнению курсового проекта для студентов очной и заочной форм обучения / сост.: М.В. Волкова. – Нижневартовск , 2014. – 23 с.

19. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах ЗАО «НСД» за 2015 год

20. Устав ЗАО «НСД» (редакция № 12).

21. Данные сайта: <http://www.nv-sd.ru/commercial/>

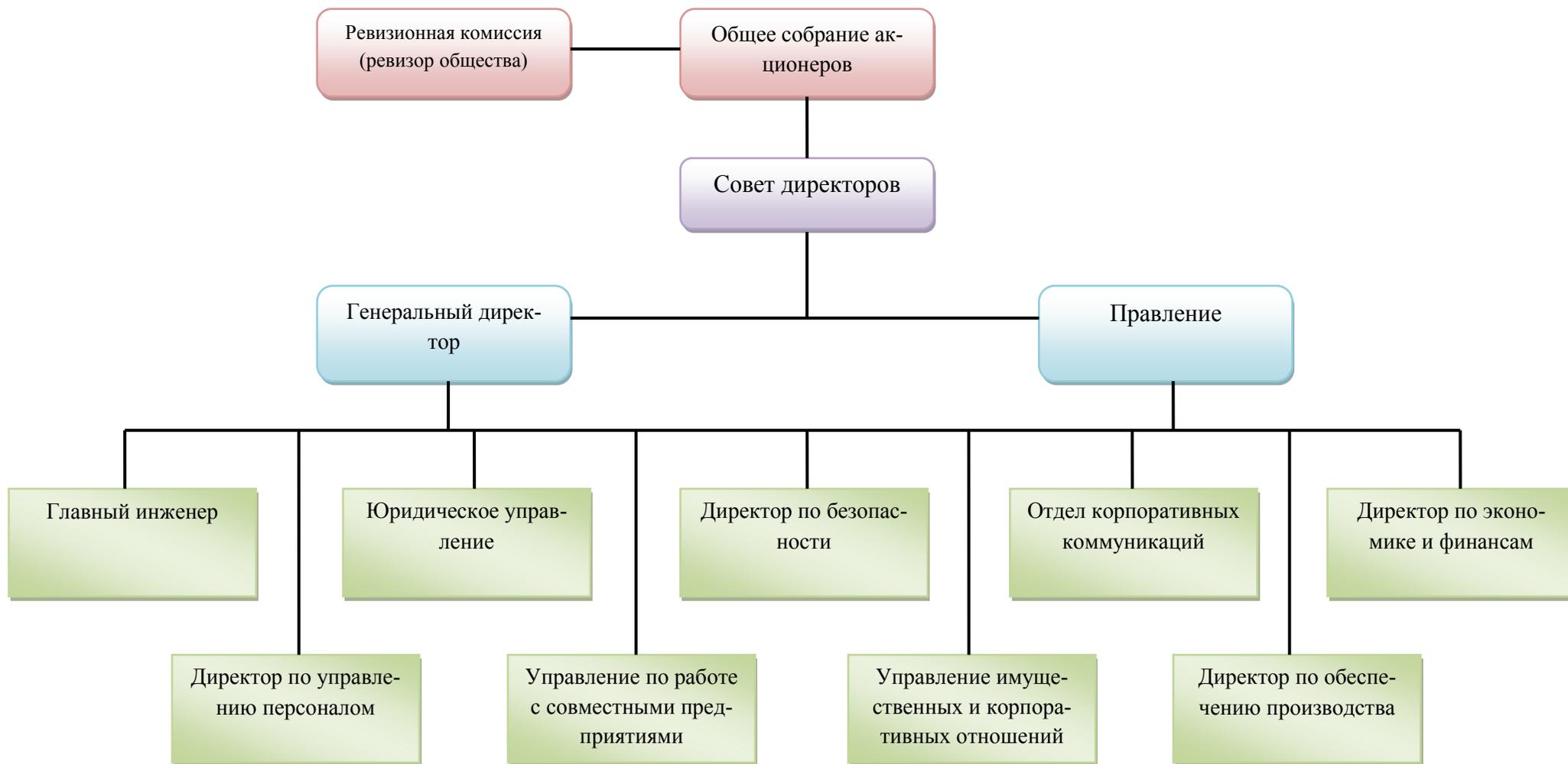
22. Данные сайта: <http://www.nv-sd.ru/> Официальный сайт ЗАО «НСД»

23. Данные сайта: <http://www.inno.tpu.ru/>

24. Данные сайта: <http://www.n-vartovsk.ru/>

25. Данные сайта: <http://www.sites.google.com/>

ПРИЛОЖЕНИЯ
ПРИЛОЖЕНИЕ А
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ЗАО «НСД»



ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В1 - СПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ЗАО «НСД»

Показатели	Ед.изм.	2013												
		Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	ГОД
Среднесписочная численность														
Строительное производство	чел.	401	404	411	412	413	417	423	421	433	445	464	469	426
<i>в том числе: рабочие</i>	чел.	379	382	387	388	389	393	400	397	408	419	437	441	402
<i>линейный персонал</i>	чел.	22	22	24	24	24	24	23	24	25	26	27	28	24
Заводское производство	чел.	450	465	465	466	467	471	461	464	463	468	476	482	466
<i>в том числе: рабочие</i>	чел.	410	424	424	424	425	429	421	423	422	427	434	440	425
<i>линейный персонал</i>	чел.	40	41	41	42	42	42	40	41	41	41	42	42	41
Вспомогательное производство	чел.	274	280	281	293	273	285	303	296	285	295	294	301	288
<i>в том числе: рабочие</i>	чел.	256	262	263	274	259	271	289	282	271	281	281	286	273
<i>линейный персонал</i>	чел.	18	18	18	19	14	14	14	14	14	14	13	15	15
Всего рабочие	чел.	1045	1068	1074	1086	1073	1093	1110	1102	1101	1127	1152	1167	1100
Всего линейный персонал	чел.	80	81	83	85	80	80	77	79	80	81	82	85	80
АУП	чел.	103	106	107	111	117	116	116	118	118	117	117	117	114
<i>в том числе: руководители</i>	чел.	30	32	31	33	36	36	36	36	37	37	37	37	35
<i>специалисты</i>	чел.	72	73	75	77	80	79	79	81	80	79	79	79	78
<i>служащие</i>	чел.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Всего ИТР (АУП+линейный персонал)	чел.	183	187	190	196	197	196	193	197	198	198	199	202	194
Среднесписочная численность всего по предприятию	чел.	1257	1276	1294	1311	1284	1311	1339	1330	1330	1354	1372	1396	1321
в том числе:														
<i>состоят в штате</i>	чел.	1228	1255	1264	1282	1270	1289	1303	1299	1299	1325	1351	1369	1294
<i>по трудовым соглашениям</i>	чел.	29	21	30	29	14	22	36	31	31	29	21	27	27

Таблица В2 - СПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ЗАО «НСД»

Показатели	Ед.изм.	2014												ГОД
		Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
Среднесписочная численность														
Строительное производство	чел.	468	466	471	476	482	494	495	505	516	519	507	490	491
<i>в том числе: рабочие</i>	чел.	440	438	440	444	450	464	465	475	484	487	475	460	460
<i>линейный персонал</i>	чел.	28	28	31	32	32	30	30	30	32	32	32	30	31
Заводское производство	чел.	484	495	504	500	504	506	508	511	516	515	509	503	505
<i>в том числе: рабочие</i>	чел.	442	452	460	457	461	460	462	465	470	469	463	457	460
<i>линейный персонал</i>	чел.	42	43	44	43	43	46	46	46	46	46	46	46	45
Вспомогательное производство	чел.	294	300	304	311	321	351	362	352	319	345	340	335	328
<i>в том числе: рабочие</i>	чел.	277	282	286	292	302	331	342	332	300	326	322	317	309
<i>линейный персонал</i>	чел.	17	18	18	19	19	20	20	20	19	19	18	18	19
Всего рабочие	чел.	1159	1172	1186	1193	1213	1255	1269	1272	1254	1282	1260	1234	1229
Всего линейный персонал	чел.	87	89	93	94	94	96	96	96	97	97	96	94	95
АУП	чел.	118	121	123	124	123	122	122	124	125	121	121	120	122
<i>в том числе: руководители</i>	чел.	38	38	38	38	38	37	37	37	37	37	37	37	37
<i>специалисты</i>	чел.	82	84	83	82	83	83	83	85	86	82	82	81	83
<i>служащие</i>	чел.	1	1	1	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2
Всего ИТР (АУП+линейный персонал)	чел.	205	210	216	218	217	218	218	220	222	218	217	214	217
Среднесписочная численность всего по предприятию	чел.	1379	1402	1422	1433	1451	1490	1508	1516	1502	1522	1494	1467	1466
в том числе:														
<i>состоят в штате</i>	чел.	1364	1382	1402	1411	1430	1473	1487	1492	1476	1500	1477	1448	1446
<i>по трудовым соглашениям</i>	чел.	15	20	20	22	21	17	21	24	26	22	17	19	20

Таблица В3 - СПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ЗАО «НСД»

Показатели	Ед.изм.	2015												
		Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	ГОД
Среднесписочная численность														
Строительное производство	чел.	435	421	416	416	419	424	431	446	456	468	475	467	440
в том числе: рабочие	чел.	408	349	388	386	389	393	399	413	423	435	442	434	409
линейный персонал	чел.	27	27	28	30	30	31	32	33	33	33	33	33	31
Заводское производство	чел.	414	397	399	395	392	388	405	420	414	422	426	421	408
в том числе: рабочие	чел.	373	357	358	355	352	348	363	379	374	382	385	380	367
линейный персонал	чел.	41	40	41	10	40	40	42	41	40	40	41	41	41
Вспомогательное производство	чел.	260	256	271	284	303	339	348	331	309	339	339	331	309
в том числе: рабочие	чел.	243	240	255	268	287	323	331	314	291	321	321	313	292
линейный персонал	чел.	17	16	16	16	16	16	17	17	18	18	18	18	17
Всего рабочие	чел.	1024	991	1001	1009	1028	1064	1093	1106	1088	1138	1148	1127	1068
Всего линейный персонал	чел.	85	83	85	86	86	87	91	91	91	91	92	92	89
АУП	чел.	116	113	111	112	112	112	113	114	118	121	121	119	115
в том числе: руководители	чел.	37	36	36	36	36	36	36	36	36	36	37	36	36
специалисты	чел.	77	76	74	75	75	75	75	76	79	82	81	80	77
служащие	чел.	2	1	1	1	1	1	2	2	3	3	3	3	2
Всего ИТР (АУП+линейный персонал)	чел.	201	196	196	198	198	199	204	205	209	212	213	211	204
Среднесписочная численность всего по предприятию	чел.	1236	1203	1217	1222	1246	1287	1324	1338	1319	1379	1388	1356	1293
в том числе:														
состоят в штате	чел.	1225	1187	1197	1207	1226	1263	1297	1311	1297	1350	1361	1338	1272
по трудовым соглашениям	чел.	11	16	20	15	20	24	27	27	22	29	27	18	21

ПРИЛОЖЕНИЕ С

Таблица С1 - ТАРИФНЫЕ СТАВКИ РАБОЧИМ ЗАО «НСД»

РАЗРЯД		1	2	3	4	5	6
1. Для технологических рабочих заводского производства (формовочный цех, арматурный цех бригада №2, БСЦ, СГП, машинист мостового крана УГПМ, машинист крана ОМТС).	шаг		10%	10%	10%	10%	10%
	1. Часовая ставка (руб.)	33,82	37,21	40,93	45,02	49,52	54,47
	2. Месячный тариф (руб.) - 164,2 ч	5 554	6 109	6 720	7 392	8 132	8 945
	Доплата за вредность 4%	1,35	1,49	1,64	1,80	1,98	2,18
	Доплата за вредность 8 %	2,71	2,98	3,27	3,60	3,96	4,36
	Доплата за вредность 12%	4,06	4,46	4,91	5,40	5,94	6,54
	Доплата за вредность 16%	5,41	5,95	6,55	7,20	7,92	8,72
2. Строительная лаборатория	шаг		10%	10%	10%	10%	10%
	1. Часовая ставка (руб.)	33,82	37,21	40,93	45,02	49,52	54,47
	2. Месячный тариф (руб.) - 164,2 ч	5 554	6 109	6 720	7 392	8 132	8 945
	Доплата за вредность 4%	1,35	1,49	1,64	1,80	1,98	2,18
	Доплата за вредность 8 %	2,71	2,98	3,27	3,60	3,96	4,36
3. Для рабочих занятых на ремонте технологического оборудования (слесарные группы: формовочный цех, БСЦ, арматурный цех, СГП, ЭНЦ, УпоКУ, УпоПСУ, ЦТП, УММиРР, УГПМ)	шаг		10%	10%	10%	10%	10%
	1. Часовая ставка (руб.)	35,25	38,77	42,65	46,91	51,60	56,76
	2. Месячный тариф (руб.) - 164,2 ч	5 787	6 366	7 003	7 703	8 473	9 320
	Доплата за вредность 4%	1,41	1,55	1,71	1,88	2,06	2,27
	Доплата за вредность 8 %	2,82	3,10	3,41	3,75	4,13	4,54
	Доплата за вредность 12%	4,23	4,65	5,12	5,63	6,19	6,81
4. УАиТТ (звено по ремонту и обслуживанию автомобилей), электрики для строительного производства	шаг		10%	10%	10%	10%	10%
	1. Часовая ставка (руб.)	34,50	37,95	41,75	45,92	50,51	55,56
	2. Месячный тариф (руб.) - 164,2 ч	5 665	6 232	6 855	7 540	8 294	9 124
	Доплата за вредность 4%	1,38	1,52	1,67	1,84	2,02	2,22
	Доплата за вредность 8 %	2,76	3,04	3,34	3,67	4,04	4,45
5. Для рабочих занятых на ремонте и обслуживанию оборудования (УпоКУ, УпоПСУ,	шаг		10%	10%	10%	10%	10%
	1. Часовая ставка (руб.)	38,15	41,97	46,17	50,78	55,86	61,45
	2. Месячный тариф (руб.) - 164,2 ч	6 265	6 891	7 581	8 339	9 172	10 090
	Доплата за вредность 4%	1,53	1,68	1,85	2,03	2,23	2,46
	Доплата за вредность 8 %	3,05	3,36	3,69	4,06	4,47	4,92
Доплата за вредность 12%	4,58	5,04	5,54	6,09	6,70	7,37	

Продолжение таблицы С1

6. Для рабочих, занятых на ремонте и наладке автомобилей и строительной техники (слесарная группа УАиТТ). Механизаторы УАиТТ.	шаг		10%	10%	10%	10%	10%
	1. Часовая ставка (руб.)	34,50	37,95	41,75	45,92	50,51	55,56
	2. Месячный тариф (руб.) - 164,2 ч	5 665	6 232	6 855	7 540	8 294	9 124
	Доплата за вредность 4%	1,38	1,52	1,67	1,84	2,02	2,22
	Доплата за вредность 8 %	2,76	3,04	3,34	3,67	4,04	4,45
	Доплата за вредность 12%	4,14	4,55	5,01	5,51	6,06	6,67
7. Для рабочих занятых в строительстве на строительно-монтажных работах и ремонтно-строительных работах, ЦТП ремонтная группа	шаг		10%	10%	10%	10%	10%
	1. Часовая ставка (руб.)	37,38	41,11	45,23	49,75	54,72	60,19
	2. Месячный тариф (руб.) - 164,2 ч	6 137	6 751	7 426	8 169	8 985	9 884
	Доплата за вредность 4%	1,50	1,64	1,81	1,99	2,19	2,41
	Доплата за вредность 8 %	2,99	3,29	3,62	3,98	4,38	4,82
	Доплата за вредность 12%	4,49	4,93	5,43	5,97	6,57	7,22
8. Для рабочих, занятых на погрузо-разгрузочных работах, на внутрискладской переработке грузов (грузчики, стропальщики, машинисты крана ОМТС).	шаг		10%	10%	10%	10%	10%
	1. Часовая ставка (руб.)	34,33	37,77	41,54	45,70	50,27	55,29
	2. Месячный тариф (руб.) - 164,2 ч	5 637	6 201	6 821	7 503	8 254	9 079
	Доплата за вредность 4%	35,71	39,28	43,20	47,52	52,28	57,50
	Доплата за вредность 8 %	37,08	40,79	44,87	49,35	54,29	59,72
	Доплата за вредность 12%	38,45	42,30	46,53	51,18	56,30	61,93
9. Водители автомобилей (УАиТТ)	шаг				10%	10%	10%
	1. Часовая ставка (руб.)				49,75	54,72	60,19
	2. Месячный тариф (руб.) - 164,2 ч				8 169	8 985	9 884
	Доплата за вредность 4%				51,74	56,91	62,60
	Доплата за вредность 8 %				53,73	59,10	65,01
	Доплата за вредность 12%				55,72	61,29	67,42
10. Для отдела социально-бытового и хозяйственного обеспечения. База отдыха.	шаг		10%	10%	10%	10%	10%
	1. Часовая ставка (руб.)	33,82	37,21	40,93	45,02		
	2. Месячный тариф (руб.) - 164,2 ч	5 554	6 109	6 720	7 392		
	Доплата за вредность 4%	1,35	1,49	1,64	1,80		
	Доплата за вредность 8 %	2,71	2,98	3,27	3,60		
	Доплата за вредность 12%	4,06	4,46	4,91	5,40		

ПРИЛОЖЕНИЕ D

Таблица D1 - ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ И ВЕРТИКАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Показатель	Остатки по балансу, тыс.руб			Изменение тыс.руб (+,-)		Темп роста (снижение), %		Структура активов и пассивов, %			Изменение, % (+,-)	
	2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015	2015/2014	2016/2015	2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
АКТИВЫ												
I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ												
Нематериальные активы	415	5460	6849	5045	1389	1315,663	125,4396	0,000517	0,007173	0,008549	0,006656	0,001376
Результаты исследований и разработок												
Нематериальные поисковые активы												
Основные средства	4666942	5217593	6542208	550651	1324615	111,799	125,3875	5,812106	6,854425	8,16639	1,042318	1,311965
Доходные вложения в материальные ценности	224	215	207	-9	-8	95,98214	96,27907	0,000279	0,000282	0,000258	3,48E-06	-2,40E-05
Финансовые вложения	10853835	11264268	19064408	410433	7800140	103,7815	169,2468	13,51713	14,79803	23,79738	1,2809	8,99935
Отложенные налоговые активы	374753	188288	302840	-186465	114552	50,24323	160,8387	0,466709	0,247357	0,378024	-0,21935	0,130667
Прочие внеоборотные активы	20186797	14376480	12999613	-5810317	-1376867	71,21724	90,42278	25,14019	18,88658	16,22692	-6,25361	-2,65966
ИТОГО по разделу I	36082966	31052304	38916125	-5030662	7863821	86,05807	125,3244	44,93693	40,79385	48,57752	-4,14308	7,783674
II.ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ												
Запасы	10544638	10168162	11223422	-376476	1055260	96,42969	110,3781	13,13206	13,35806	14,00977	0,225997	0,651715

Продолжение таблицы D1

НДС по приобретенным ценностям	5595	153078	298966	147483	145888	2735,979	195,303	0,006968	0,201101	0,373188	0,194133	0,172087
Дебиторская задолженность	25254693	24799896	23758960	-454797	-1040936	98,19916	95,80266	31,45164	32,57997	29,65741	1,128333	-2,92256
Финансовые вложения	293185	3269483	486785	2976298	-2782698	1115,16	14,88875	0,365126	4,295165	0,607635	3,930039	-3,68753
Денежные средства и денежные эквиваленты	7402702	6194624	5342083	-1208078	-852541	83,68058	86,23741	9,219161	8,137964	6,668319	-1,0812	-1,46964
Прочие оборотные активы	713134	482524	85047	-230610	-397477	67,66246	17,62544	0,888121	0,633899	0,106161	-0,25422	-0,52774
ИТОГО по разделу II	44213947	45067767	41195263	853820	-3872504	101,9311	91,40738	55,06307	59,20615	51,42248	4,143083	-7,78367
БАЛАНС	80296913	76120071	80111388	-4176842	3991317	94,79825	105,2434	100	100	100	0	0

Таблица D2 - ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ И ВЕРТИКАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Показатель	Остатки по балансу, тыс.руб.			Изменение тыс.руб. (+,-)		Темп роста (снижение), %		Структура активов и пассивов, %			Изменение, % (+,-)	
	2014	2015	2016	2015- 2014	2016- 2015	2015/ 2014	2016/ 2015	2014	2015	2016	2015- 2014	2016- 2015
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ПАССИВ												
III.КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ												
Уставный капитал	2100200	2100200	2100200	0	0	100	100	2,615543	2,759062	2,6216	0,144	-0,14
Собственные акции, выкупленные у акционеров												
Переоценка внеоборотных активов												
Добавочный капитал (без переоценки)												
Резервный капитал	105010	105010	105010	0	0	100	100	0,130777	0,137953	0,13108	0,007176	-0,007
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	23387804	27816738	31217465	4428934	3400727	118,94	112,2255	29,12665	36,54324	38,96757	7,42	2,42
ИТОГО по разделу III	25593014	30021948	33422675	4428934	3400727	117,31	111,3275	31,87297	39,44025	41,72025	7,57	2,28
IV.ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА												
Заемные средства	12948142	13251996	12866633	303854	-385363	102,35	97,09204	16,12533	17,40933	16,06093	1,284002	-1,348
Отложенные налоговые обязательства	104861	0	139	-104861	139	0		0,130592	0	0,000174	-0,13059	0,0002
Оценочные обязательства												
Прочие обязательства	1308220	296545	3524065	-1011675	3227520	22,67	1188,374	1,629228	0,389575	4,398956	-1,23965	4,01
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ IV	14361223	13548541	15390837	-812682	1842296	94,34	113,5977	17,88515	17,79891	19,2118	-0,08624	1,41
V.КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА												
Заемные средства	2471	621	624	-1850	3	25,13	100,4831	0,003077	0,000816	0,000779	0	0

Продолжение таблицы D2

Показатель А	Остатки по балансу, тыс.руб.			Изменение тыс.руб. (+,-)		Темп роста (снижение), %		Структура активов и пас- сивов, %			Изменение, % (+,-)	
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2015/ 2014	2016/ 2015	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Кредиторская задолженность	28935580	22859428	19893849	-6076152	-2965579	79	87,02689	36,03573	30,03075	24,83274	-6	-5,2
Доходы будущих периодов	45438	38173	30889	-7265	-7284	84,01	80,91845	0,056587	0,050148	0,038558	-0,01	-0,01
Оценочные обязательства	1185339	1364043	1195254	178704	-168789	115,07	87,62583	1,476195	1,791962	1,49199	0,32	-0,3
Прочие обязательства	10173848	8287317	9177260	-1886531	889943	81,46	110,7386	12,67029	10,88716	11,45562	-1,78	0,57
ИТОГО по разделу V	40342676	32549582	30297876	-7793094	-2251706	80,68	93,08223	50,24188	42,76084	37,81969	-7,48	-4,94
БАЛАНС	80296913	76120071	80111388	-4176842	3991317	94,8	105,2434	100	100	100	0	0

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Таблица Е1 - АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Показатель	Остатки, тыс. руб.						Изменение, тыс. руб.		Изменение, %	
	2014	Удельное значение, %	2015	Удельное значение, %	2016	Удельное значение, %	2015-2014	2016-2015	2015/2014	2016/2015
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка	23270832	100	22453711	100	20910893	100	-817121	-1542818	96,49	93,13
Себестоимость	12172076	52,31	11745066	52,31	12200995	58,35	-427010	455929	96,49	103,88
Валовая прибыль	11098756	47,69	10708645	47,69	8709898	41,65	-390111	-1998747	96,49	81,34
Коммерческие расходы	1211971	5,21	1875398	8,35	1739521	8,32	663427	-135877	154,74	92,75
Управленческие расходы	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0,00	0,00
Прибыль (убыток) от продаж	9886785	42,49	8833247	39,34	6970377	33,33	-1053538	-1862870	89,34	78,91
Проценты к получению	815705	3,51	795304	3,54	831703	3,98	-20401	36399	97,50	104,58
Проценты к уплате	1848314	7,94	1742442	7,76	1758216	8,41	-105872	15774	94,27	100,91
Доходы от участия в других организациях	901128	3,87	857599	3,82	300166	1,44	-43529	-557433	95,17	35,00
Прочие доходы	325478	1,40	2895146	12,89	2735136	13,08	2569668	-160010	889,51	94,47
Прочие расходы	391165	1,68	3800509	16,93	4644760	22,21	3409344	844251	971,59	122,21
Прибыль (убыток) до налогообложения	9689617	41,64	7838345	34,91	4434407	21,21	-1851272	-3403938	80,89	56,57
Отложенные налоговые активы	210037	0,90	186464	0,83	156917	0,75	-23573	-29547	88,78	84,15
Отложенные налоговые обязательства	124565	0,54	104861	0,47	139	0,00	-19704	-104722	84,18	0,13
Текущий налог на прибыль	1789131	7,69	1456323	6,49	956619	4,57	-332808	-499704	81,40	65,69
Прочее	17993	0,08	15963	0,07	55321	0,26	-2030	39358	88,72	346,56
Чистая прибыль (убыток)	7468563	32,09	6284456	27,99	3579244	17,12	-1184107	-2705212	84,15	56,95