

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Социально-экономические и естественные науки»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензия директор ООО «Курс»

_____ Н.Г. Казанцев
_____ 2017

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ В.С. Лобанов
_____ 2017 г.

Анализ финансового состояния предприятия и разработка мероприятия по
улучшению его деятельности на примере ЗАО Машиностроительный завод
«ЮжУралГидроМаш» филиал г. Трехгорный.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.03.01.2017.000.00.00 ПЗ ВКР

Руководитель работы,
к.э.н

_____ В.С. Лобанов
_____ 2017 г.

Автор работы
студент группы ДО-553

_____ А.В.Атаманиченко
_____ 2017 г.

Нормоконтролер,
Доцент кафедры ЭБ

_____ Т.В. Максимова
_____ 2017 г.

Челябинск 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.	8
1.1 Содержание, формы, принципы анализа финансово- хозяйственной деятельности предприятия.....	8
1.2 Формирование системы анализа финансово-хозяйственной деятельности фирмы.....	16
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	32
2.1 Анализ структуры баланса.....	32
2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	37
2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	41
2.4 Анализ рентабельности предприятия.....	43
3 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ПО ВНЕДРЕНИЮ НОВОГО ВИДА ПРОДУКЦИИ НА ЗАО «МАШЗАВОД «ЮЖУРАЛГИДРОМАШ» С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕТЕЛЬНОСТИ.....	45
3.1 Резюме.....	45
3.2 Описание продукции.....	46
3.3 Оценка рынка сбыта.....	47
3.4 Маркетинговый план.....	48
3.5 Организационный план.....	49
3.6 Производственный план.....	51
3.7 Анализ рисков проекта.....	54
3.8 Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта.	55
3.9 Коммерческая эффективность.....	61
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	69
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	73
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс за 2014 - 2016 год	75
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах за 2014-2016 год....	77

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В условиях рыночной экономики основа экономического развития – финансовый результат, важнейший показатель эффективности работы предприятия, источники его жизнедеятельности. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. Информация о финансовых результатах деятельности организации требуется, чтобы оценить потенциальные изменения в ресурсах, которые, вероятно, будет контролировать организация в будущем, при прогнозировании способности вызывать денежные потоки на основе имеющихся ресурсов при обосновании эффективности, с которой организация может использовать дополнительные ресурсы.

Объектом исследования является внедрение новой продукции на предприятии с точки зрения показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Предметом исследования являются организационно-экономические отношения предприятия, связанные с внедрением нового вида продукции и оценка эффективности её внедрения.

Целью работы является изложение теоретических основ анализа финансовой устойчивости предприятия, а также практическое проведение анализа финансового состояния конкретного предприятия и разработка нового вида продукции и оценка эффективности его её внедрения.

Для достижения указанной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- а) Исследованы теоретические аспекты финансовой деятельности предприятия.
- б) Рассмотрены коэффициенты и показатели финансовой деятельности.
- в) Проведен анализ финансовой деятельности ЗАО «ЮжУралГидромаш».
- г) Сделаны основные выводы и сформулировано предложение по внедрению нового вида продукции ЗАО «ЮжУралГидромаш».

Результаты работы могут быть использованы на конкретном предприятии с целью повышения его эффективности.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Содержание, формы, принципы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Анализ финансового состояния в современных условиях становится элементом управления. Это практически единственный инструмент оценки надежности потенциального партнера (покупателя или поставщика), поскольку данные бухгалтерской отчетности не позволяют составить целостную картину финансового положения предприятия без анализа.

Современная экономическая литература предлагает различные подходы к оценке финансового состояния предприятия (ввиду их многочисленности).

Авторы Ковалев А.И. и Волкова О.Н. финансовое состояние связывают с анализом финансовой отчетности¹. Анализ финансовой отчетности, по их мнению, заключается в оценке показателей:

- ликвидности активов предприятия;
- финансовой устойчивости предприятия;
- деловой активности;
- рентабельности.

Указанными авторами дается следующее определение: «Финансовое состояние предприятия — это совокупность показателей, отражающих его способность погасить свои долговые обязательства»¹. Финансовое состояние определяется:

- динамикой структуры активов;
- динамикой структуры капитала;
- финансовой устойчивостью;
- платежеспособностью.

«Финансовое состояние — комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия. Финансовое состояние — это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами». Таким образом, исходя из данного определения, финансовое положение предприятия определяется его платеже- и кредитоспособностью. Тем не менее, фактически авторы Артеменко В.Г., Беллендир М.В. дополняют его оценкой деловой активности организации и рентабельности¹.

Анализ платежеспособности служит оценке деятельности предприятий более чем в 88 процентов общего числа рассмотренных источников

информации. Анализ финансовой устойчивости служит оценке деятельности предприятий более, чем в 52 процентов общего числа рассмотренных источников информации.

Анализ оборачиваемости активов служит оценке деятельности предприятий в 57 процентов от общего числа рассмотренных источников информации. Анализ рентабельности служит оценке деятельности предприятий в 62 процентов от общего числа рассмотренных источников информации.

Анализ источников формирования актива служит оценке деятельности предприятий в 34 процентов от общего числа рассмотренных источников информации².

Таким образом, к наиболее часто применяемым инструментам, с помощью которых оценивается финансовое состояние предприятия, относятся (в порядке убывания):

- анализ платежеспособности;
- анализ оборачиваемости активов;
- анализ рентабельности;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ источников формирования актива;
- другие инструменты оценки эффективности

Обобщая все вышеперечисленные определения анализа финансового состояния предприятия, можно сделать вывод о том, что анализ финансового состояния - это процесс распознавания диспропорций и оценки особенностей функционирования фирмы, включающий целенаправленное исследование, анализ полученных результатов и их обобщение, а также нахождение путей устранения существующих диспропорций.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия проводится с помощью совокупности методов и рабочих приемов (методологии), позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями.

Анализ абсолютных показателей – это изучение данных, представленных в бухгалтерской отчетности: определение состава имущества предприятия, структуры финансовых вложений, источников формирования собственного капитала, оценка размера заемных средств, объема выручки от продаж, размера прибыли и др.

Горизонтальный (временной) анализ – это сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом, что позволяет выявить тенденции изменения статей баланса или их групп и на основании этого исчислить базисные темпы роста (прироста).

Вертикальный (структурный) анализ проводится в целях определения структуры итоговых финансовых показателей, т. е. выявления удельного веса

отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе (выявление влияния каждой позиции отчетности на результат в целом).

Трендовый (динамический) анализ основан на сравнении каждой позиции отчетности за ряд лет и определении тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя без учета случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда проводится перспективный, прогнозный анализ.

Ведущим методом анализа финансово-экономического состояния является расчет финансовых (аналитических) коэффициентов, необходимый различным группам пользователей: акционерам, аналитикам, менеджерам, кредиторам и др. Анализ таких коэффициентов (относительных показателей) – это расчет соотношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение их взаимосвязей.

Известны десятки относительных показателей, но для удобства пользования они объединены в несколько групп:

- ликвидности;
- платежеспособности;
- финансовой устойчивости;
- интенсивности использования ресурсов;
- деловой активности;
- характеристики структуры имущества.

Информационной базой для проведения анализа финансово-экономического состояния предприятия служит бухгалтерская отчетность.

Финансовая бухгалтерская отчетность состоит из нескольких образующих единое целое отчетных документов:

- бухгалтерского баланса, форма №1;
- отчета о прибылях и убытках, форма №2;
- отчета о движении капитала, форма №3;
- отчета о движении денежных средств, форма №4;
- приложения к бухгалтерскому балансу, форма №5.

Структура анализа финансово-экономического состояния предприятия состоит из оценки пяти основных блок-параметров:

- состава и структуры баланса;
- финансовой устойчивости предприятия;
- ликвидности и платежеспособности предприятия;
- рентабельности;
- деловой активности.

Реализация этих блоков дает наиболее точную и объективную картину текущего экономического состояния предприятия.

Существует несколько видов экономического анализа: Первый вид – это разделение по времени проведения: а) предварительный анализ. Предварительный анализ проводится еще до заключения договора между консультационной фирмой и предприятием. Ее

целью является выяснение проблем, выявление «узких мест» функционирования существующей финансовой системы и составление программы будущей работы.

б) текущий анализ. Он проводится в течение всего времени исследования, направленного на разрешение той или иной проблемы.

Второй вид – это разделение по способам проведения:

- а) с привлечением только сотрудников организации;
 - б) с привлечением внешних консультантов без участия работников фирмы;
- совместное участие внешних консультантов и работников фирмы.

Считается, что оптимальным является третий вариант проведения диагностического исследования. Это связано с тем, что в первом случае, сотрудники фирмы не обладают ни административной, ни финансовой, ни эмоциональной независимостью и поэтому не могут объективно определить проблему и найти оптимальные пути ее решения. Во втором варианте в процессе диагностики участвуют только внешние консультанты, и поэтому не происходит обучение сотрудников клиента методам исследования, применяемым консультантами. В связи с тем, что по нашему мнению, процесс обучения является одной из важных задач проведения исследования, этот вариант анализа нельзя считать оптимальным. Поэтому мы считаем, что наиболее приемлемым является совместное сотрудничество консультанта и клиента.

Третий вид – это разделение по применяемым методам:

- а) активный анализ. В этом случае применяются активные методы, например, деловые игры, мозговая атака и др.
- б) пассивный анализ. При этом применяются такие методы как анкетирование, метод экспертных оценок, наблюдение и др.

Четвертый вид – это разделение по целям консультирования:

- а) практический анализ. Он проводится для конкретного предприятия с целью нахождения путей повышения эффективности его функционирования.
- б) учебный анализ. Он осуществляется для обучения консультантов и работников фирм.

в) исследовательский анализ. Он имеет место в случае испытания новых приемов и методов анализа.

Пятый вид – это разделение по широте охвата:

- а) общий анализ. Он охватывает все стороны деятельности фирмы.
- б) специальный анализ. Он проводится только для определенного направления деятельности. Это может быть только анализ финансовых результатов, либо исследование только эффективности использования капитала и т.д.

Шестой вид – это разделение по времени действия:

а) краткосрочный анализ;

б) долгосрочный анализ.

В современной экономической литературе выделяют две формы анализа финансового состояния фирмы, которые представлены на рис. 1.1.



Рисунок 1.1- Формы анализа предприятия

Основным принципом проведения анализа финансового состояния предприятия является то, что для достижения поставленных целей в ходе анализа следует использовать только те показатели, которые являются информационной основой для принятия решений.

В качестве инструментария для анализа финансово-экономического состояния предприятия широко используются финансовые коэффициенты – показатели, выражающие отношения одних абсолютных финансовых показателей к другим.

Перечень относительных показателей довольно обширен. Например, в Методических указаниях по проведению анализа финансового состояния организации (Приказ ФСФО РФ от 23 января 2001 г. №16) представлено около 30 различных коэффициентов.

Вместе с тем оптимальный перечень показателей, объективно отражающих тенденции изменения финансово-экономического состояния предприятия, формируется каждым из них самостоятельно, в котором коэффициенты распределяются по четырем группам:

- показатели ликвидности;
- показатели финансовой устойчивости;
- показатели рентабельности (прибыльности);
- показатели деловой активности (оборачиваемости активов).

Информационную базу для их формирования дают: форма №1 – Бухгалтерский баланс и приложения к балансу и форма №2 – Отчет о прибылях и убытках. Для удобства расчета показателей отдельные строки Бухгалтерского баланса объединяются в соответствующие агрегаты: активы группируются по степени их ликвидности и располагаются в порядке убывания ликвидности, пассивы группируются по срокам погашения задолженности и располагаются в порядке возрастания сроков уплаты. Группы (агрегаты) бухгалтерского баланса должны быть составлены в соответствии с положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность» ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов РФ

от 06.07.99 г. №43Н и Приказом Министерства финансов РФ от 22.07.2003 г. №67Н «О формах бухгалтерской отчетности организации».

Непосредственное использование финансовой отчетности является первым, но не основным, шагом финансовой диагностики. Прежде всего, подчеркнем разницу между понятиями «информация» и «данные». Данные обычно представляют собой набор каких-либо сведений, главным образом, количественного характера, которые в той или иной манере характеризуют предприятие. Существенно то, что на основе этой слабо структурированной информации принципиально невозможно произвести эффективную диагностику. Термин «информация» предполагает некоторую степень организации данных, причем порядок упорядочивания информации служит целям ее использования.

Первый этап структурного упорядочивания финансовых данных как раз и состоит в составлении финансовой отчетности, когда финансовые данные организуются по специальным форматам, образующим:

- а) баланс;
- б) отчет о прибылях и убытках;
- в) отчет о движении денежных средств.

Исходя из этих документов можно получить обобщающие данные. Это, во-первых, сумму основных и оборотных средств фирмы, величину его задолженностей и собственного капитала. Далее отчет о прибыли предоставляет данные по величине операционной и чистой прибыли. И, наконец, результирующие денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности из отчета о движении денежных средств.

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. В процессе функционирования предприятия и величина активов, и их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными - темпами роста (снижения). Как правило, берутся базисные темпы роста за смежные периоды (лучше кварталы), что позволяет анализировать не только изменения отдельных показателей, но и прогнозировать их значения. Ценность результатов горизонтального анализа существенно снижается в условиях инфляции. Тем не менее, эти данные можно использовать при межхозяйственных сравнениях.

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников. Есть две причины, обуславливающие необходимость и целесообразность проведения такого анализа: с одной стороны - переход к

относительным показателям позволяет проводить межхозяйственные сравнения экономического потенциала и результатов деятельности предприятий, различающихся по величине используемых ресурсов и другим объемным показателям; с другой стороны - относительные показатели в определенной степени сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые могут существенно исказить абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым затруднить их сопоставление в динамике.

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга, поэтому на практике нередко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру, так и динамику отдельных показателей отчетной бухгалтерской формы. Эти виды анализа ценны при межхозяйственных сопоставлениях, так как позволяют сравнивать отчетность совершенно разных по роду деятельности и объемам производства предприятий. На основе этих двух видов анализа строится сравнительный аналитический баланс.

В горизонтальном анализе сопоставляются (в абсолютном и процентном соотношении) основные статьи баланса, отчета о прибыли и отчета о движении денежных средств. В вертикальном анализе все данные финансовых отчетов представляются в относительном (процентном) выражении.

Данный инструментарий финансового анализа иллюстрирует следующее положение финансового анализа, которое можно сформулировать как принцип сравнимости. Суть этого принципа состоит в том, что сами по себе финансовые показатели являются бесполезными для принятия решения, если менеджер не сопоставляет их с какими-то другими данными, имеющими отношение к объекту анализа. Существует два вида показателей для сопоставления:

- а) показатели данного фирмы за предшествующие периоды времени;
- б) аналогичные показатели других фирм, принадлежащих той же отрасли (обычно фирм-конкурентов).

Третий инструментарий финансового анализа — это традиционный набор финансовых коэффициентов.

Суть предлагаемого подхода состоит в том, что основным показателем результативности фирмы признан показатель прибыльности собственного капитала (обычно обозначается ROE). Таким образом, на первое место ставится интерес собственника. Данный показатель обеспечивается, главным образом, двумя факторами: прибыльностью продаж (этот показатель принадлежит к группе показателей операционной деятельности) и оборачиваемостью активов (группа показателей эффективности использования активов). На самом деле, каждый предприниматель понимает, что высокую отдачу от использования вложенных средств можно обеспечить высокой «маржей продаж» и/или высокой оборачиваемостью оборотных средств. Оценка показателей ликвидности является неотъемлемой частью

диагностической процедуры. Их назначение состоит в том, чтобы предостеречь менеджмент фирмы от излишнего увеличения оборачиваемости. Наконец, отдачу от использования вложенных собственником средств можно увеличить за счет использования долгосрочных заемных ресурсов. Эту часть деятельности компании (она называется финансовой) характеризует группа показателей структуры капитала.

Следующим принципом при проведении анализа предприятия является принцип временной согласованности финансового анализа. Согласно этому принципу анализ фирмы должен производиться согласно определенному временному регламенту. Наиболее привлекательным с практической точки зрения представляется регламент анализа, при котором:

а) один раз в году (в период подготовки годового отчета) производится фундаментальный анализ, предполагающий использование всего диагностического инструментария;

б) ежемесячно производится оценка ограниченного количество показателей по результатам текущего месяца (обычно это делается в первых числах последующего месяца).

Последняя процедура носит название «мониторинга» деятельности фирмы. В процессе мониторинга осуществляется контроль показателей, которые характеризуют оперативные результаты деятельности. В частности, в состав показателей мониторинга не имеет смысла вводить показатель прибыльности активов или собственного капитала. Данный показатель является интегральным, он формируется в течение всего года. В то же время в состав показателей мониторинга следует обязательно включить показатель валовой прибыльности (отношение валовой прибыли к выручке). Эту характеристику следует мониторить как можно чаще, чтобы вовремя обнаружить негативную тенденцию ухудшения операционной эффективности фирмы.

Следующим принципом финансового анализа выступает принцип законченности. Его суть в том, что когда рассчитаны все финансовые коэффициенты, сделан горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности и описаны ее особенности характерные для анализируемого периода, необходимо сделать выводы, ради которых, собственно, и были выполнены все указанные выше работы. Представление таких выводов должно быть лаконичным и конструктивным, т.е. направленным на поиск путей улучшения деятельности компании. В качестве такого представления может быть рекомендован формат так называемого SWOT-анализа. Все множество факторов деятельности компании группируется по четырем областям:

S (Strengths) — сильные стороны деятельности фирмы;

W (Weaknesses) — слабые стороны деятельности фирмы;

O (Opportunities) — возможности фирмы, позволяющие ему улучшить свое положение;

T (Threats) — угрозы (опасности), с которыми может столкнуться фирма на пути улучшения своей деятельности.

В рамках каждой группы необходимо сформулировать несколько (не более десяти) лаконичных утверждений — выводов по результатам диагностики. Эти утверждения должны быть связаны с какими-либо показателями или свойствами фирмы. Например, «за текущий период ухудшились показатели оборачиваемости, о чем свидетельствует увеличение длины финансового цикла», или «показатели маржинальной прибыли стабильны». Важно различать сферы ответственности отмеченных выше групп. Первые две буквы S и W «отвечают» за текущее состояние фирмы, в то время как две другие O и T связаны с прогнозом состояния фирмы на ближайшую перспективу.

Прагматическая целесообразность SWOT-анализа заключается в том, что он делает попытку конструктивного улучшения результативности деятельности фирмы. На основе этих основных позиций SWOT-анализа менеджмент фирмы должен сформулировать рекомендации по основным направлениям улучшения деятельности. Только тогда процесс диагностики можно считать законченным.

1.2 Формирование системы анализа финансово-хозяйственной деятельности фирмы

Своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния фирмы и его платежеспособности — главная цель диагностики финансового состояния фирмы. Важной составной частью механизма управления финансовой деятельностью фирмы являются системы и методы его анализа. Финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности фирмы с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения эффективного развития.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия 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:

- стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;
- имобилизованные активы (внеоборотные активы), итог разд. I баланса;
- мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог разд. II баланса.

На рис. 1.2 изображена схема анализа финансового состояния предприятия.

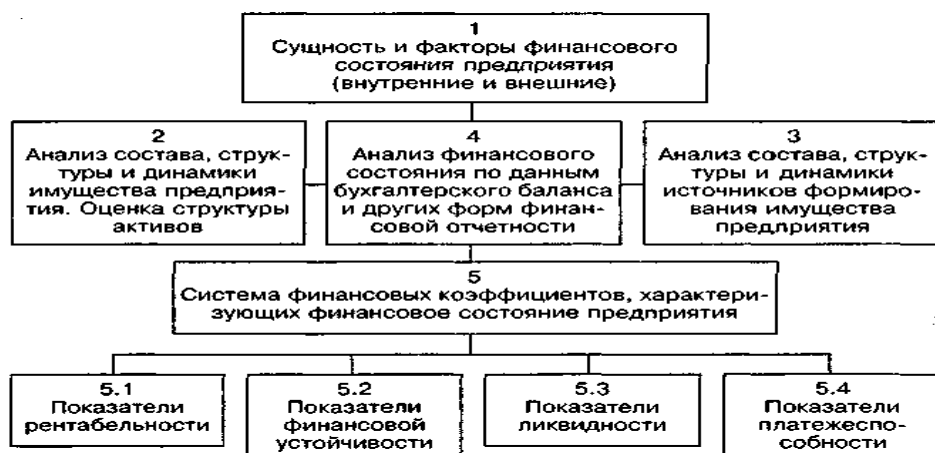


Рисунок 1.2- Схема анализа финансового состояния предприятия

С помощью горизонтального (временного) и вертикального (структурного) анализа можно получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре актива, а также динамике этих изменений. Сравнивая динамику итогов разделов актива баланса, можно выяснить тенденции изменения имущественного положения. Информация об изменении в организационной структуре управления, открытии новых видов деятельности фирмы, особенностях работы с контрагентами и др. обычно содержится в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности. Результативность и перспективность деятельности фирмы могут быть обобщенно оценены по данным анализа динамики прибыли, а также сравнительного анализа элементов роста средств фирмы, объемов его производственной деятельности и прибыли. Информация о недостатках в работе фирмы может непосредственно присутствовать в балансе в явном или завуалированном виде.

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 и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень защищенности интересов инвесторов и кредиторов. Базой для их расчета является стоимость средств или источников функционирования фирмы.

Все относительные показатели финансовой устойчивости можно разделить на две группы: показатели, определяющие состояние оборотных средств, и показатели, определяющие состояние основных средств.

Рассчитанные фактические коэффициенты за отчетный период

сравниваются с нормой, с их значением за предыдущий период, с показателями аналогичных предприятий, и тем самым выявляется реальное финансовое состояние, слабые и сильные стороны фирмы.

Устойчивость финансового положения фирмы в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы.

В процессе функционирования фирмы величина активов, их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источниках, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикальной и горизонтальной диагностики отчетности.

Вертикальный анализ показывает структуру средств фирмы и их источников. Вертикальный анализ позволяет перейти к относительным оценкам и проводить хозяйственные сравнения экономических показателей деятельности фирмы, различающихся по величине использованных ресурсов, сглаживать влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

Горизонтальная диагностика отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Как правило, берутся базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Поэтому на практике не редко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерской отчетности, так и динамику отдельных ее показателей. Оба этих вида диагностики особенно ценны при межхозяйственных сопоставлениях, так как позволяют сравнивать отчетность различных по виду деятельности и объемам производства фирм.

Финансовое положение фирмы можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового положения — ликвидность и платежеспособность фирмы, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций

денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие приемы:

- структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, т. е. анализ ликвидности баланса;
- расчет финансовых коэффициентов ликвидности.

Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов. Говоря о ликвидности фирмы, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

Платежеспособность означает наличие у фирмы денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются:

- а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
- б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Финансовые показатели должны анализироваться в комплексе с остальными «нефинансовыми» показателями.

Для целей анализа следует использовать только те показатели, которые являются информационной основой для принятия управленческих решений.

Финансовые показатели являются бесполезными для принятия решения, если менеджер не сопоставляет их с какими-то другими данными, имеющими отношение к объекту анализа.

Финансовый анализ должен производиться в соответствии с конкретным временным регламентом, например, раз в году производится крупномасштабный анализ, а раз в месяц осуществляется мониторинг выборочных финансовых показателей.

Анализ должен оканчиваться лаконичным представлением основных выводов, например, в формате SWOT-анализа.

Сформулированные выше положения анализа финансового состояния фирмы имеют отчетливый практический смысл. Этими положениями должен следовать любой финансовый аналитик. В противном случае результаты анализа будут бесполезными с точки зрения последующих управленческих решений, направленных на улучшение деятельности компании.

Анализ финансового состояния способствует раннему обнаружению кризисных ситуаций. Кризис фирмы вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды. В глубинных причинах разразившегося кризиса лежит много различных факторов. Данные факторы можно разделить на две основные группы: внешние (не зависящие от деятельности фирмы) и внутренние (зависящие от деятельности фирмы). Несмотря на многообразие факторов, которые могут привести к кризису на фирме, в большинстве случаев такими факторами являются недостатки управления.

В связи с этим особую актуальность приобретает диагностика финансового состояния как оценка структуры баланса, так как решения о несостоятельности фирмы принимаются по признанию неудовлетворительности структуры баланса.

Анализ финансового состояния российской компании по используемым видам и формам принципиально не отличается от аналогичных процедур в рамках традиционного (западного) подхода. В зависимости от конкретных задач анализа финансового состояния фирмы может осуществляться в следующих видах:

Экспресс-анализ (предназначен для получения за 1-2 дня общего представления о финансовом положении компании на базе форм внешней бухгалтерской отчетности);

Комплексный анализ финансового состояния фирмы (предназначена для получения за 3-4 недели комплексной оценки финансового положения компании на базе форм внешней бухгалтерской отчетности, а также расшифровок статей отчетности, данных аналитического учета, результатов независимого аудита и др.);

Анализ финансового состояния фирмы как часть общего исследования бизнес-процессов компании (предназначен для получения комплексной оценки всех аспектов деятельности компании - производства, финансов, снабжения, сбыта и маркетинга, менеджмента, персонала и др.);

Ориентированный анализ финансового состояния фирмы (предназначен для решения приоритетной финансовой проблемы компании, например оптимизации дебиторской задолженности на базе как основных форм внешней бухгалтерской отчетности, так и расшифровок только тех статей отчетности, которые связаны с указанной проблемой);

Регулярный анализ финансового состояния фирмы (предназначен для постановки эффективного управления финансами компании на базе представления в определенные сроки, ежеквартально или ежемесячно, специальным образом обработанных результатов комплексной диагностики финансового состояния фирмы).

В зависимости от заданных направлений анализ финансового состояния фирмы может проводиться в следующих формах:

Ретроспективный анализ (предназначен для анализа сложившихся тенденций и проблем финансового состояния компании);

План-фактный анализ (требуется для оценки и выявления причин отклонений отчетных показателей от плановых);

Перспективный анализ (необходим для экспертизы финансовых планов, их обоснованности и достоверности с позиций текущего состояния и имеющегося потенциала).

Опыт проведения анализа финансового состояния российских компаний в различных видах и изучение попыток выполнения классических аналитических процедур позволяют выделить основные проблемы "российской специфики" в этой области исследований.

Во-первых, во многих случаях на практике анализ финансового состояния фирмы сводится к расчетам структурных соотношений, темпов изменения показателей, значений финансовых коэффициентов. Глубина исследования ограничивается, в лучшем случае, констатацией тенденции "улучшения" или "ухудшения". Сделать выводы и тем более рекомендации на основании исходного информационного массива - неразрешимая проблема для специалистов компаний, оснащенных специальными программными средствами, но не обладающих достаточной квалификацией, профессиональным опытом, творческим отношением к рутинным операциям расчета.

Во-вторых, зачастую результаты анализа финансового состояния фирмы основываются на недостоверной информации, при этом она может быть искажена как по субъективным, так и по объективным причинам. С одной стороны, правилом "умелого" российского менеджера считается занижение или сокрытие любыми ухищрениями полученных доходов (прибыли), поэтому для оценки достоверности исходной информации и, как следствие, получения реальных результатов финансового анализа требуется предварительное проведение независимого аудита для обнаружения преднамеренных и непреднамеренных ошибок. С другой стороны, по российским правилам бухгалтерского учета денежные и неденежные формы расчетов не разведены в отчетности (исключение составляет только форма № 4 "Отчет о движении денежных средств", но она является годовой).

В результате бартерных расчетов создается и культивируется иллюзия о поступательном развитии рыночных отношений в России, при которых фирмы реализуют свою продукцию якобы по рыночным ценам (на самом деле завышенных в силу консенсуса интересов участников бартерных сделок), получают за нее якобы выручку и выплачивают из нее якобы фискальные обязательства в государственный бюджет.

В-третьих, стремление к детализации анализа финансового состояния фирмы обусловило разработку, расчет и поверхностное использование явно избыточного количества финансовых коэффициентов, тем более что большинство из них находится в функциональной зависимости между собой. Предметом особой гордости разработчиков новых программных средств по диагностики финансового состояния фирмы является утверждение о том, что созданный инструмент дает возможность рассчитать 100 и более финансовых

коэффициентов, хотя обычно бывает достаточно использовать не более 2-3 показателей по каждому аспекту финансовой деятельности.

В-четвертых, сравнительный анализ финансового состояния фирмы российских компаний практически невозможен из-за отсутствия адекватной нормативной базы и доступных среднеотраслевых показателей.

В-пятых, достаточно отдаленный от российской практики вид имеют западные интегральные показатели, которые используются многими отечественными аналитиками для оценки вероятности банкротства компаний. Следует также учитывать, что разработанные на Западе модели прогнозирования банкротства соответствуют условиям развитой экономики, поэтому необходимо либо адаптировать их к российским условиям, либо разрабатывать свои адекватные этим условиям прогнозные модели.

Наконец, исходная отчетность анализируемых компаний искажается из-за инфляционных процессов в российской экономике, которые главным образом влияют не на вертикальный (основные пропорции остаются неизменными), а на горизонтальный анализ.

При выборе методики анализа финансового состояния конкретного предприятия необходимо учитывать специфические особенности как самого предприятия, так и той экономической системы, в которой оно функционирует.

Для решения конкретных задач анализа финансового состояния фирмы применяется целый ряд специальных методов, позволяющих получить количественную оценку отдельных аспектов деятельности фирмы. В финансовой практике в зависимости от используемых методов различают следующие системы анализа финансового состояния фирмы, проводимого на предприятии: структурный, трендовый, сравнительный анализ и анализ коэффициентов.

Структурный (вертикальный) анализ финансового состояния базируется на структурном разложении отдельных показателей. В процессе осуществления этого анализа рассчитываются удельный вес отдельных структурных составляющих финансовых показателей. Наибольшее распространение получили следующие формы структурного анализа финансового состояния: анализ активов, капитала, денежных потоков.

Структурный анализ активов. В процессе этого анализа определяются соотношение (удельный вес) оборотных и внеоборотных активов, состав используемых оборотных активов, состав используемых внеоборотных активов, состав активов фирмы по степени их ликвидности, состав инвестиционного портфеля и другие;

Структурный анализ капитала. В процессе этого анализа определяются удельный вес собственного и заемного капиталов, состав используемого собственного капитала, состав используемого заемного капитала по видам, состав используемого заемного капитала по срочности обязательств (возврату) и другие;

Структурный анализ денежных потоков. В процессе этого анализа в составе общего денежного потока выделяют денежные потоки по оперативной (производственной) деятельности, по финансовой и по инвестиционной деятельности. Каждый из этих видов денежных потоков в свою очередь может быть глубоко структурирован по отдельным составляющим его элементам.

Результаты структурного (вертикального) анализа также могут быть оформлены графически в виде столбиковой или секторной диаграммы структуры показателей.

Трендовый (горизонтальный) анализ финансового состояния базируется на изучении динамики отдельных финансовых показателей во времени. В процессе осуществления этого анализа рассчитываются темпы роста (прироста) отдельных показателей и определяются общие тенденции их изменения (или тренд). Наибольшее распространение получили следующие формы трендового (горизонтального) анализа финансового состояния:

Сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями предшествующего периода (например, с показателями предшествующей декады, месяца, квартала);

Сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями аналогичного периода прошлого года (например, показателей второго квартала отчетного года с аналогичными показателями второго квартала предшествующего года). Эта форма анализа применяется на фирмах с ярко выраженными сезонными особенностями хозяйственной деятельности;

Сравнение финансовых показателей за ряд предшествующих периодов. Целью такого анализа является выявление тенденции изменения отдельных показателей, характеризующих результаты финансовой деятельности фирмы. Результаты такого анализа обычно оформляются графически в виде линейных графиков или столбиковой диаграммы изменения показателя в динамике.

Сравнительный анализ финансового состояния базируется на сопоставлении значений отдельных групп аналогичных финансовых показателей между собой. В процессе осуществления этого анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей. Наибольшее распространение получили следующие формы сравнительного анализа финансового состояния: анализ финансовых показателей фирмы и среднеотраслевых показателей, анализ финансовых показателей данной фирмы и фирм-конкурентов, анализ финансовых показателей отдельных структурных единиц и подразделений данной фирмы, анализ отчетных и плановых (нормативных) финансовых показателей.

В процессе сравнительного анализа финансовых показателей фирмы и среднеотраслевых показателей выявляют степень отклонения основных результатов финансовой деятельности данной фирмы от среднеотраслевых в целях дальнейшего повышения ее эффективности;

В процессе сравнительного анализа финансовых показателей данного предприятия и предприятий-конкурентов выявляются слабые стороны деятельности предприятия с целью разработки мероприятий по повышению его конкурентной позиции;

Сравнительный анализ финансовых показателей отдельных структурных единиц и подразделений данного фирмы. Этот вид анализа проводится в разрезе сформированных на предприятии центров экономической ответственности с целью сравнительной оценки эффективности их финансовой деятельности.

Анализ и диагностирование финансового состояния фирмы осуществляется задолго до проявления его явных негативных признаков. Такая оценка и прогнозирование развития кризисных симптомов финансовой деятельности фирмы является предметом диагностики финансового кризиса.

Анализ финансового состояния характеризует систему регулярной оценки кризисных параметров финансового развития фирмы, осуществляемой на базе данных его финансового учета по стандартным алгоритмам диагностики.

В настоящее время в российской экономической науке сформировался подход к оценке конкурентоспособности строительных организаций. Некоторые исследователи (Е. А. Яичников, Х. М. Гумба и др.) предлагают использовать для этого коэффициент конкурентоспособности, определяемый количеством и объемом выигранных тендеров по отношению к общему количеству конкурентных случаев (тендеров, в которых принимает участие фирма). Нетрудно заметить, что наивысший показатель конкурентоспособности в данном случае может иметь фирма, принявшая участие в одном тендере и выигравшая его. Таким образом, несмотря на простоту и удобство использования данный подход имеет существенные недостатки и в связи с этим ограниченный характер применения.

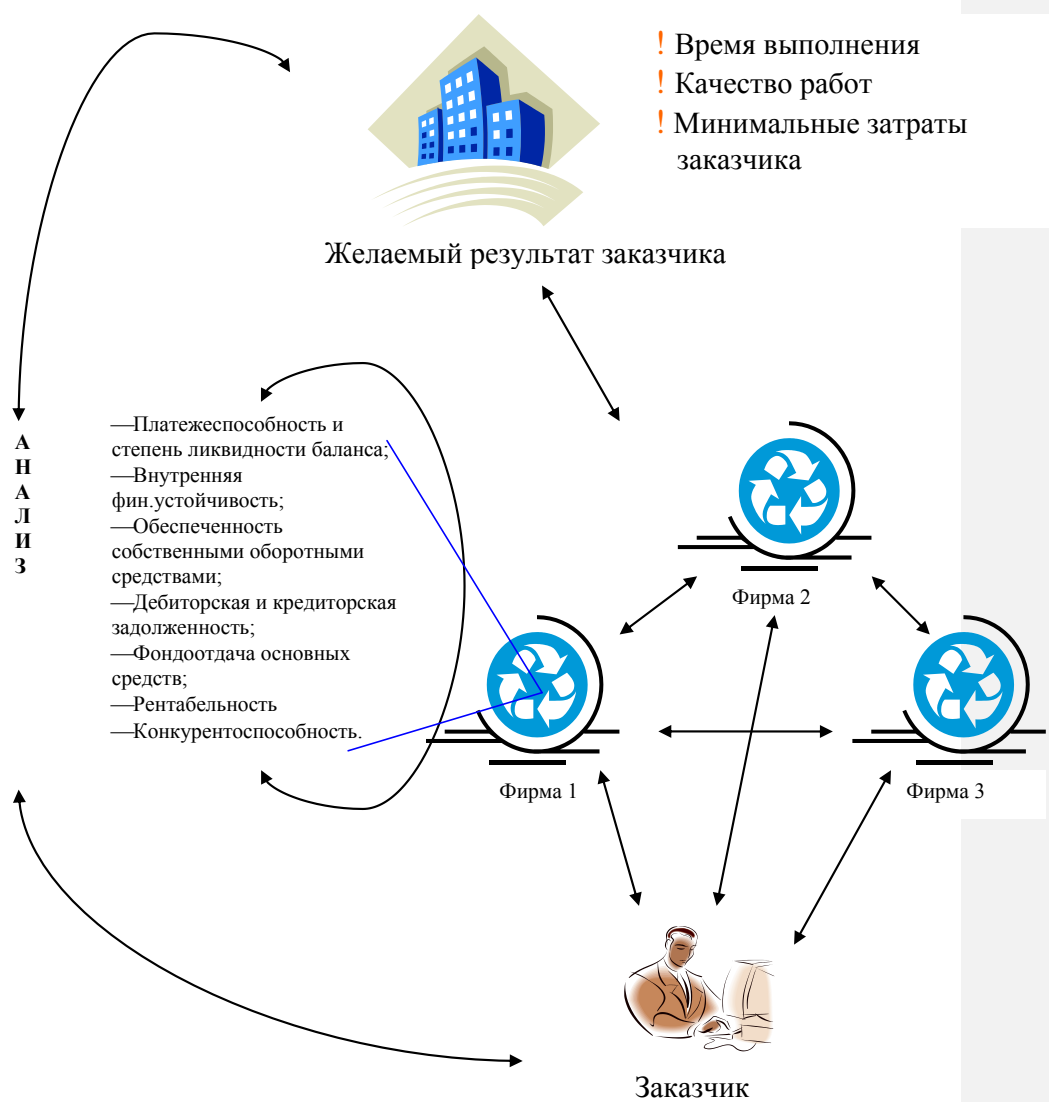
В то же время большинство исследователей сходятся во мнении, что конкурентоспособность строительной фирмы определяется ее способностью получать заказы в условиях конкурентной борьбы с другими участниками рынка. Таким образом, строительная фирма, чтобы объективно оценить конкурентоспособность производимой ею строительной продукции, должна в первую очередь использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель, т. е. заказчик. Следовательно, необходимо определить перечень параметров, существенных с точки зрения покупателей строительной продукции. Чтобы товар представлял интерес для покупателя, он должен обладать определенными технико-эксплуатационными и экономическими параметрами. Условием приобретения товара является соответствие этих параметров основным характеристикам неудовлетворенной потребности покупателя. В процессе покупки потребитель выбирает товар, устанавливает отличительные признаки, характеризующие конкурентное превосходство данного товара над аналогичными по значению товарами конкурентов, находящимися на рынке.

Специфика строительной продукции как инвестиционного товара, как известно, состоит в закреплённости, неподвижности, капиталоемкости, материалоемкости, длительности создания и эксплуатации и др. Она предопределяет характер взаимоотношений участников инвестиционного процесса, особенности обращения строительной продукции как товара. Вследствие неразрывности фаз производства и реализации товар инвестиционного комплекса, как правило, не выходит на рынок в поисках покупателя, а создается по заказу в соответствии с заранее выбранной моделью (проектом) и в строго заданном месте, будучи предназначенным для определенного заказчика (инвестора).

Следует обратить внимание на временной фактор, который играет огромную роль в строительной отрасли. Скорость строительства определяет сроки ввода объекта в эксплуатацию. Подрядные контракты могут выполняться досрочно или с превышением договорных сроков. В первом случае заказчик строительной продукции согласно условиям договора может выплачивать вознаграждение за сокращение срока строительства или выполнения подрядного контракта, а во втором - взыскивать штраф.

Однако практика премирования и штрафных санкций применяется в настоящее время очень редко, при том, что досрочный ввод дает возможность заказчику (инвестору) получить дополнительную прибыль. Если по предмету торгов заказчик в своих требованиях для производственных зданий и сооружений выставляет условия по ускорению их ввода в эксплуатацию и повышению рентабельности проектируемого или сооружаемого объекта, то выбор победителя торгов может осуществляться по критерию минимума затрат, определенных стоимостью строительства, дополнительной прибылью, которую предполагается получить за период сокращения срока строительства, а также дополнительной прибылью от снижения текущих затрат за расчетный период эксплуатации объекта.

Отообразим всё вышеизложенное на рисунке 1.3.



Рассмотрим план анализа финансового состояния фирмы рассмотренный мной, который отображен на рисунке 1.4.

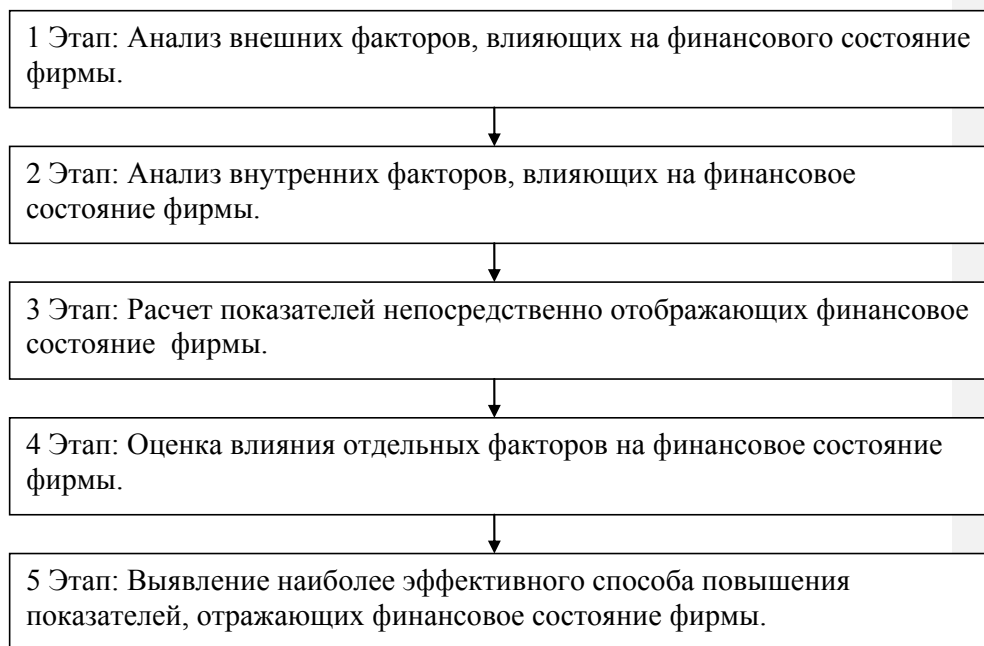


Рисунок 1.4 - Этапы анализа финансового состояния, разработанные автором диплома, наиболее приемлемые для исследуемого предприятия

Теперь более детально рассмотрим вышеизложенные этапы модели анализа финансового состояния фирмы.

1 Этап: Внешние факторы возникновения кризиса можно в свою очередь подразделить на: социально-экономические факторы общего развития страны (рост инфляции, нестабильность налоговой системы, нестабильность регулирующего законодательства, снижение уровня реальных доходов населения, рост безработицы); рыночные факторы (снижение емкости внутреннего рынка, усиление монополизма на рынке строительства, нестабильность валютного рынка, рост предложения товаров-субститутов) и прочие внешние факторы (политическая нестабильность, стихийные бедствия, ухудшение криминогенной ситуации).

2 Этап: Внутренние факторы возникновения кризиса: управленческие (высокий уровень коммерческого риска, недостаточное знание конъюнктуры рынка, неэффективный финансовый менеджмент, плохое управление издержками производства, отсутствие гибкости в управлении, недостаточно качественная система бухгалтерского учета и отчетности); производственные (необеспеченность единства фирмы как имущественного комплекса, устаревшие и изношенные основные фонды, низкая производительность труда, высокие энергозатраты, перегруженность объектами социальной

сферы); рыночные (низкая конкурентоспособность продукции, зависимость от ограниченного круга поставщиков и покупателей).

3 Этап: Рассмотрим детально показатели, с точки зрения автора, от которых зависит финансовая устойчивость фирмы:

а) Фирма считается платежеспособной, если соблюдается следующее условие:

$$OA > KO, \quad (1.1)$$

где: OA — оборотные активы (раздел II баланса);

KO — краткосрочные обязательства (раздел V баланса).

Более частный случай платежеспособности: если собственные оборотные средства покрывают наиболее срочные обязательства (кредиторскую задолженность)

$$COC > CO, \quad (1.2)$$

где COC — собственные оборотные средства (OA - KO);

CO — наиболее срочные обязательства (статьи из раздела V баланса).

На практике платежеспособность фирмы выражается через ликвидность его баланса.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированным по срокам их погашения и расположенных в порядке возрастания сроков погашения.

Степень ликвидности баланса характеризует следующие соотношения:

1. Абсолютная ликвидность:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \geq A4. \quad (1.3)$$

2. Текущая ликвидность (достаточная для рыночных условий):

$$A1 + A2 \geq П1 + П2; A4 \geq A4. \quad (1.4)$$

3. Перспективная ликвидность:

$$A1 + A2 < П1 + П2; A3 \geq П3; A4 \geq A4. \quad (1.5)$$

4. Недостаточный уровень перспективной ликвидности:

$$A1 + A2 < П1 + П2; A3 < П3; A4 \geq A4. \quad (1.6)$$

5. Баланс организации неликвиден

$$A4 < A4. \quad (1.7)$$

б) Диагностика финансовой устойчивости

По состоянию источников формирования материальных запасов определяют внутреннюю финансовую устойчивость.

Различают четыре типа внутренней финансовой устойчивости:

а) Абсолютная устойчивость

$$COC - M3 > 0, \quad (1.8)$$

где COC – собственные оборотные средства,

M3 – материальные запасы

б) Нормальная финансовая устойчивость

$$COC - M3 < 0, \text{ но } KF - M3 > 0, \quad (1.9)$$

где КФ – функционирующий капитал,

КФ = СОС + Долгосрочные кредиты и займы

в) Недостаточный уровень внутренней финансовой устойчивости

$$\text{СОС} - \text{МЗ} < 0; \text{КФ} - \text{МЗ} < 0; \text{И} - \text{МЗ} > 0, \quad (1.10)$$

где И – общая сумма источников формирования материальных запасов

И = КФ + кредиты банков и займы используемые для покрытия запасов + расчеты с кредиторами по товарным операциям

г) Кризисная внутренняя финансовая устойчивость

$$\text{И} - \text{МЗ} < 0 \quad (1.11)$$

Идея расчета показателя финансовой устойчивости (или финансового левериджа) фирмы состоит в том, чтобы оценить риски, связанные с финансированием его деятельности с помощью привлеченных источников средств.

Финансовая устойчивость фирмы или степень его зависимости от привлеченных источников финансирования определяется через сопоставление объема собственных источников средств с объемом привлеченных источников средств.

$$Л = \frac{СС}{КЗ} \quad (1.12)$$

где Л – леверидж,

СС - собственные источники средств = уставной капитал + добавочный капитал + резервный капитал + нераспределенная прибыль + доходы будущих периодов.

КЗ - кредиторская задолженность = долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы + кредиторская задолженность

Коэффициент финансовой независимости (К_{фн}):

$$\text{К}_{\text{фн}} = \text{СК} / \text{ВБ}, \quad (1.13)$$

где СК — собственный капитал;

ВБ - валюта баланса

Значения коэффициента:

0,5 - 0,6 и более - высокое положительное состояние;

0,5 - 0,4 – соотношение среднего уровня;

0,4 - 0,3 – неустойчивое состояние;

< 0,3 – высокая степень риска.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (К₀)

$$\text{К}_0 = \text{СОС} / \text{ОА} \quad (1.14)$$

где СОС —собственные оборотные средства;

О А — оборотные активы

Рекомендуемое значение показателя $\geq 0,1$ (или 10%). Чем выше показатель, тем больше возможностей у фирмы в проведении независимой финансовой политики

в) Анализ деловой активности.

Финансовое положение фирмы находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Ускорение оборачиваемости оборотных средств позволяет либо при том же объеме продаж высвободить из оборота часть оборотных средств, либо при той же величине оборотных средств – увеличить объем продаж.

Оборачиваемость дебиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$O_{дз} = \frac{BP}{(ДЗ_{нп} + ДЗ_{кп}) / 2}, \quad (1.15)$$

где ДЗ_{нп}, ДЗ_{кп} - дебиторская задолженность на начало и конец периода.

Период оборота дебиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$П_{одз} = \frac{T_{пер}}{O_{дз}}. \quad (1.16)$$

Период оборота дебиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых покупателям.

Оборачиваемость кредиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$O_{кз} = \frac{С}{(КЗ_{нп} + КЗ_{кп}) / 2}, \quad (1.17)$$

где КЗ_{нп} - кредиторская задолженность на начало периода,

КЗ_{кп} - кредиторская задолженность конец периода.

Период оборота кредиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$П_{окз} = \frac{T_{пер}}{O_{кз}} \quad (1.18)$$

Период оборота кредиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой предприятию поставщиками. Чем он больше, тем активнее предприятие финансирует текущую производственную деятельность за счет непосредственных участников производственного процесса (за счет использования отсрочки оплаты по счетам, нормативной отсрочки по уплате налогов и т.д.).

Фондоотдача основных средств – характеризует степень эффективности использования основных производственных средств.

$$K = \frac{BP}{(ОС_{нз} + ОС_{кз}) / 2}, \quad (1.19)$$

где BP –выручка от реализации,

ОС_{нз} – основные средства на начало года,

Оскг – основные средства на конец года.

Рост данного показателя свидетельствует о повышении эффективности использования основных средств.

г) Анализ рентабельности.

Расчет данных показателей выполнен в главе 2 диплома. Данный план диагностики фирмы является наиболее приемлемым для строительной фирмы и полностью будет удовлетворять требованию предупреждения проблемных ситуаций до того, как они возникнут.

Расчет данных показателей в главе 2 позволяет сделать вывод о необходимости осуществления ряда мер по улучшению финансового состояния организации.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Анализ структуры баланса

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Она характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

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

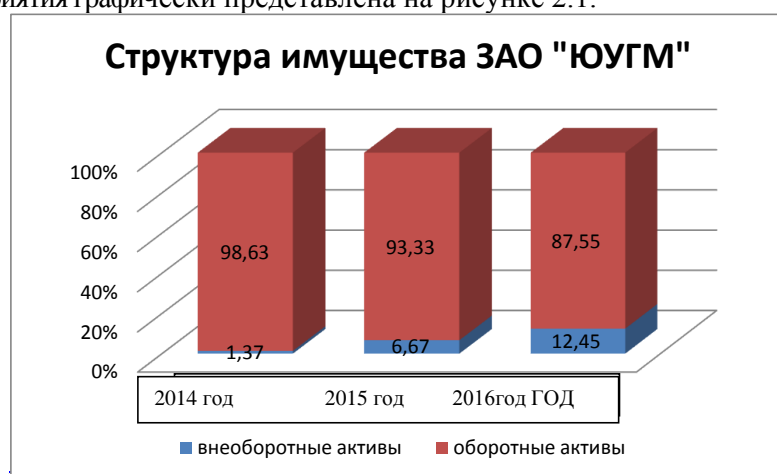
Баланс - это финансовый отчет, отражающий состояние средств, обязательств и капитала на определенный момент времени в денежном выражении. Баланс состоит из двух частей - актива и пассива. Актив показывает экономические ресурсы предприятия, которые должны принести прибыль в результате хозяйственной деятельности. Пассив баланса отражает право собственности на эти экономические ресурсы и состоит из капитала и обязательств, которые предприятие имеет перед кредиторами.

Активы отражают средства предприятия, принадлежащие ей на праве собственности. Результаты анализа структуры активов приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Анализ структуры активов ЗАО «Машзавод «Южуралгидромаш», тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
I Внеоборотные активы	28	486	1677
II Оборотные активы	2020	6796	11790
Итого	2048	7282	13467
Изменение абсолютных величин			
I Внеоборотные активы		458	1191
II Оборотные активы		4776	4994
Итого		5234	6185
Удельный вес в общей величине активов, в %			
I Внеоборотные активы	1,37	6,67	12,45
II Оборотные активы	98,63	93,33	87,55
Итого	100,00	100,00	100,00
Изменения в удельных весах, в %			
I Внеоборотные активы		5,31	5,78
II Оборотные активы		-5,31	-5,78
Итого		0,00	0,00

Исходя из анализа структуры активов предприятия ЗАО «Машзавод «Южуралгидромаш» можно сделать следующие выводы: наибольшую долю в структуре активов предприятия ЗАО «Машзавод «Южуралгидромаш» в течение всего анализируемого периода занимают оборотные активы. Их величина с каждым годом в общей сумме активов возрастает, а доля снижается. В 2014 году они составляли 98,63 %, а в 2016 уже 87,55%. Следовательно, величина внеоборотных активов в общей сумме активов увеличивается (с 1,37% в 2014 году до 12,45% в 2016 году). За рассматриваемый период сумма активов предприятия ЗАО «Машзавод «Южуралгидромаш» увеличилась в 6,6 раза, что, безусловно, является положительным фактором развития предприятия. Структура активов предприятия графически представлена на рисунке 2.1.



Отформатировано: Шрифт: 16 пт, уплотненный на 0,75 пт

Рисунок 2.1 - Динамика структуры имущества предприятия ЗАО «Машзавод «Южуралгидромаш» в удельных весах

Проведём анализ структуры внеоборотных активов предприятия ЗАО «Машзавод «Южуралгидромаш». Результаты данного анализа приведены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Анализ структуры внеоборотных активов предприятия, в тыс. руб.

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
1	2	3	4
Нематериальные активы	21	18	16
Основные средства	7	468	1661
Итого внеоборотных активов	28	486	1677
Изменения абсолютных величин			
Нематериальные активы		-3	-2
Основные средства		461	1193

Итого внеоборотных активов		458	1191
Удельный вес в общей величине внеоборотных активов , в %			
Нематериальные активы	75	3,7	0,95
Основные средства	25	96,3	99,05
Итого внеоборотных активов	100,00	100,00	100,00
Изменения в удельных весах, в %			
Нематериальные активы		-71,3	-2,75
Основные средства		71,3	2,75
Итого внеоборотных активов		0,00	0,00

Исходя из анализа структуры внеоборотных активов предприятия ЗАО «ЮУГМ» можно сделать следующие выводы:

- наибольшую долю в структуре внеоборотных активов предприятия «ЮУГМ» в течение всего анализируемого периода занимают основные средства. Их величина с каждым годом в общей сумме внеоборотных активов увеличивается. В 2014 году они составляли 25%, а в 2016 уже 99,05%;

- нематериальные активы, снижаются с каждым годом;
- за рассматриваемый период сумма внеоборотных активов предприятия «ЮУГМ» увеличилась на 1 191 тыс. руб., что является положительным показателем развития предприятия.

Продолжением анализа активов предприятия «ЮУГМ» является анализ структуры оборотных активов. Результаты данного анализа приведены в таблице 2.3.

Исходя из анализа структуры оборотных активов предприятия «ЮУГМ» можно сделать следующие выводы: наибольшую долю в структуре оборотных активов предприятия «ЮУГМ» в течение всего анализируемого периода занимают запасы (их динамика изменяется от 43,71 % в 2014 году до 43,02% в 2016 году). Увеличение суммы запасов за рассматриваемый период является негативным фактором, так как высокое «замораживание» оборотных средств в запасах не является оптимальной финансовой стратегией для промышленного предприятия.

Также велика в составе оборотных активов предприятия «ЮУГМ» доля дебиторской задолженности (её динамика изменяется от 55,79% в 2014 году до 43,62% в 2016 году). Данный факт связан с тем, что за рассматриваемый период предприятие серьёзно расширило свои рынки сбыта, охватив многие сегменты рынка, однако финансовые подразделения предприятия не всегда справляются со своими обязанностями, что и приводит к неплатежам. Данная проблема может быть решена внедрением высокоэффективных методов расчётов и установлением жёсткой платёжной дисциплины.

Таблица 2.3 - Анализ структуры оборотных активов предприятия, в тыс. руб.

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
1	2	3	4
Запасы	883	2957	5072
НДС по приобретенным ценностям	10	1043	1254
Дебиторская задолженность	1127	2410	5143
Денежные средства	0	386	321
Итого оборотных активов	2020	6796	11790
Изменения абсолютных величин			
Запасы		2074	2115
НДС по приобретенным ценностям		1033	211
Дебиторская задолженность		1283	2733
Денежные средства		386	-65
Итого оборотных активов		4776	4994
Удельный вес в общей величине оборотных активов, в %			
Запасы	43,71	43,51	43,02
НДС по приобретенным ценностям	0,5	15,35	10,64
Дебиторская задолженность	55,79	35,46	43,62
Денежные средства	0	5,68	2,72
Итого оборотных активов	100,00	100,00	100,00
Изменения в удельных весах, в %			
Запасы		-0,2	-0,49
НДС по приобретенным ценностям		14,85	-4,71
Дебиторская задолженность		-20,33	8,16
Денежные средства		5,68	-2,96
Итого оборотных активов		0	0

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. Анализ структуры пассива представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Анализ структуры пассива баланса предприятия в тыс. руб.

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
1	2	3	4
III Капитал и резервы	228	606	5231
IV Долгосрочные обязательства	0	0	1500
V Краткосрочные обязательства	1820	6760	6736
Итого	2048	7282	13467
Изменения абсолютных величин			
III Капитал и резервы		379	4624
IV Долгосрочные обязательства			1500
V Краткосрочные обязательства		4856	60
Итого		5235	6184
Удельный вес в общей величине пассивов, в %			
III Капитал и резервы	11,13	8,33	38,84
IV Долгосрочные обязательства			11,14
V Краткосрочные обязательства	88,87	91,67	50,02
Итого			
Изменения в удельных весах, в %			
III Капитал и резервы		-2,8	30,51
IV Долгосрочные обязательства			11,14
V Краткосрочные обязательства		2,8	-41,65
Итого		0	0

Исходя из анализа структуры пассива предприятия ЗАО «ЮУГМ» можно сделать следующие выводы:

- за рассматриваемый период в структуре пассивов предприятия ЗАО «ЮУГМ» постоянно преобладал заёмный капитал (в 2014 году он составлял 88,87%, к 2016 этот показатель снизился до 61,16%);

- долгосрочные обязательства наблюдается в структуре пассива только в 2016 году, т. к. предприятие делало ставку на краткосрочные займы.

За рассматриваемый период сумма пассивов предприятия ЗАО «ЮУГМ» увеличилась на 6 184 тыс. руб., в сравнении с 2015 годом, что является положительным фактором развития, так как увеличение пассивов способно улучшить финансовое состояние предприятия при условии сохранения оптимальной их структуры.

Структура пассивов предприятия ЗАО «ЮУГМ» графически представлена на рисунке 2.2.

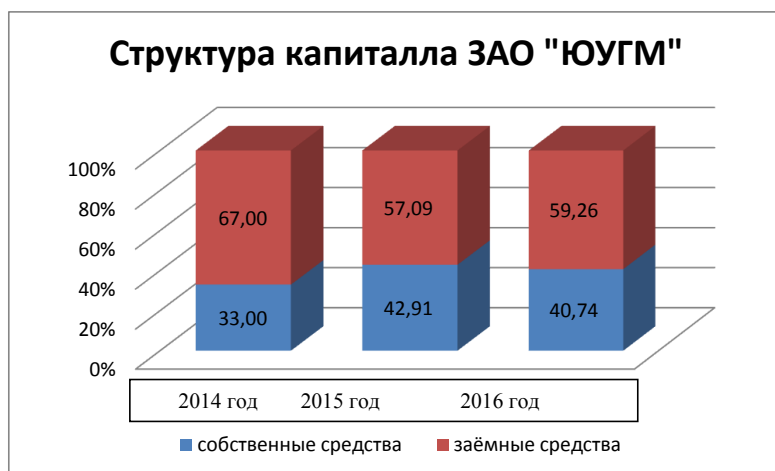


Рисунок 2.2 - Динамика структуры пассивов предприятия ЗАО «ЮУГМ» в удельных весах

2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Для характеристики финансового состояния предприятия ЗАО «ЮУГМ» также необходимо оценить условия, предопределяющие картину движения денежных средств - их наличие на предприятии, направления и объемы расходования, обеспеченность денежных затрат собственными ресурсами, имеющиеся резервы и т.п. Другими словами, определяется то, от чего зависит платежеспособность предприятия, являющаяся важнейшим компонентом (признаком) финансовой устойчивости.

Под ликвидностью понимается способность предприятия осуществлять платежи в объеме и в сроки, предусмотренные своими текущими обязательствами.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке возрастания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке убывания сроков.

Все активы в зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, можно подразделить на следующие группы:

- 1) Наиболее ликвидные активы (А1) - денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).
- 2) Быстрореализуемые активы (А2) - дебиторская задолженность и прочие активы.
- 3) Медленно реализуемые активы (А3) - запасы сырья, материалов, МПБ, незавершенное производство, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), прочие запасы и затраты и НДС.
- 4) Труднореализуемые активы (А4) - статьи раздела I актива баланса

«Внеоборотные» активы.

Пассивы баланса (источники средств предприятия) по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются в четыре группы:

1) Наиболее срочные обязательства (П1) - краткосрочная кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

2) Краткосрочные пассивы (П2) - краткосрочные кредиты и заемные средства, прочие краткосрочные обязательства.

3) Долгосрочные пассивы (П3) - долгосрочные кредиты и заемные средства и прочие долгосрочные пассива;

4) Постоянные пассивы (П4) - статьи раздела III пассива баланса, а также «Доходы будущих периодов», «Средства потребления», «Резервы предстоящих расходов».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву, выявить отклонения между ними и динамику этих показателей за период. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

$$A1 > П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 < П4$$

Для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия ЗАО «ЮУГМ» произведём необходимые группировки и оценим имеющийся излишек либо недостаток. Результаты приведены в таблице 2.5.

Динамика изменения излишка (недостатка) активов различной степени ликвидности предприятия ЗАО «ЮУГМ» графически представлена на рисунке 2.3.

Таблица 2.5 - Группировка активов и пассивов по степени ликвидности в тыс. руб.

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
1	2	3	4
Активы			
A1 - Наиболее ликвидные активы	0	386	321
A2 - Быстрореализуемые активы	1127	2410	5143
A3 - Медленнореализуемые активы	893	4000	6326
A4 - Труднореализуемые активы	28	486	1677
Баланс	2048	7282	13467
Пассив			
П1 - Наиболее срочные обязательства	228	606	5231
П2 - Краткосрочные пассивы	1820	6760	6736
П3 - Долгосрочные пассивы	0	0	1500
П4 - Постоянные пассивы	0	0	0
Баланс	2048	7282	13467

Недостатки и излишки платежных средств			
A1-П1	-228	-220	-4910
A2-П2	-693	-4350	-1593
A3-П3	893	4000	4826
A4-П4	28	486	1677

Теперь следует рассмотреть условия ликвидности баланса предприятия. Данные условия расположены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 Условия ликвидности баланса ЗАО «ЮУГМ»

Условие абсолютной ликвидности баланса	Соотношение между активами и пассивами		
	2014 год	2015 год	2016 год
1	2	3	4
$A1 \geq П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 \geq П2$	$A2 < П2$	$A2 < П2$	$A2 < П2$
$A3 \geq П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 \leq П4$	$A4 > П4$	$A4 > П4$	$A4 > П4$

Из таблицы 2.6 можно сделать вывод о том, что баланс предприятия ЗАО «ЮУГМ» не ликвиден за весь анализируемый период.

Ликвидность предприятия - это более общее понятие, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников (реализации активов). Но предприятие может привлечь заемные средства со стороны, если у него имеется соответствующий имидж в деловом мире и достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности.

Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, является его платежеспособность, то есть возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния предприятия, его устойчивости.

Анализ платежеспособности необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов. Оценка платежеспособности внешними инвесторами осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность.

Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу.

Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но иметь неблагоприятные возможности в будущем.

Расчет показателей ликвидности и платежеспособности предприятия ЗАО «ЮУГМ» представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Показатели ликвидности и платежеспособности ЗАО «ЮУГМ»

Показатели	Формула расчета	Рек. значение	2014 год	2015 год	Откл.	2016 год	Откл.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1$	$\geq 0,05 \dots$ $\dots 0,1$	0	0,06	0,06	0,05	-0,01
	$\frac{A1}{\Pi1 + \Pi2}$						
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{A1 + A2 + A3}{\Pi1 + \Pi2}$	≥ 2	0,99	0,92	-0,07	0,6	-0,32
Коэффициент быстрой ликвидности	$\frac{A1 + A2}{\Pi1 + \Pi2}$	0,7...0,8 ; ≥ 1	0,55	0,38	-0,17	0,46	0,08

На основании анализа показателей ликвидности и платежеспособности предприятия ЗАО «ЮУГМ» можно сделать следующие выводы:

- Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств. В 2014 году значение этого показателя равно нулю, однако, в 2015 году происходит резкое увеличение значения этого показателя и остается в норме и в 2016 году;

- Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая сколько рублей оборотных активов приходится на один рубль текущих обязательств. За анализируемый период значение этого показателя ниже рекомендуемого. Кроме того, наблюдается снижение коэффициента текущей ликвидности: в 2014 он составлял 0,99, а в 2016 – 0,6;

- Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет денежных средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам (дебиторской задолженности). Значение показателя за весь анализируемый период ниже рекомендуемого значения.

Динамика изменения показателей ликвидности и платежеспособности ЗАО «ЮУГМ» графически представлена на рисунке 2.3

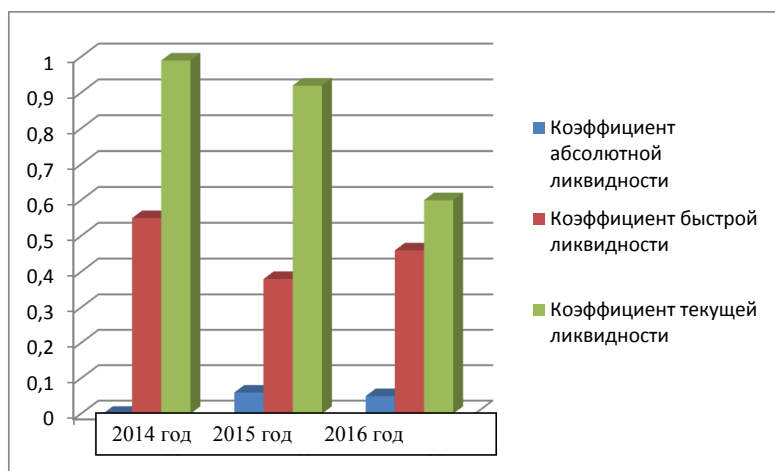


Рисунок 2.3 - Динамика изменения показателей ликвидности и платежеспособности ЗАО «ЮУГМ»

2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

В рыночных условиях, когда хозяйственная деятельность предприятия и его развитие осуществляется за счет самофинансирования, а при недостаточности собственных финансовых ресурсов – за счет заемных средств, важной аналитической характеристикой является финансовая устойчивость предприятия.

Финансовая устойчивость – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: на сколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Для анализа финансовой устойчивости используют несколько важных показателей:

- 1) Коэффициент соотношения заемных и собственных средств.
- 2) Коэффициент автономии.
- 3) Коэффициент финансирования.
- 4) Коэффициент финансовой устойчивости.

Расчет коэффициентов произведен в таблице 2.8 – Показатели финансовой ЗАО "Машиностроительный завод Южуралгидромаш".

По результатам расчетов можно сделать следующие выводы:

1) Значение показателя находится за пределами рекомендуемого, наблюдается увеличение показателя в динамике, что доля собственных источников предприятия увеличилась, но, несмотря на это, предприятие финансово зависимо от привлечённых средств.

2) Значение показателя находится в пределах рекомендуемого, это говорит, о том что весь заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия.

3) Наблюдается увеличение показателя, что имеет положительную тенденцию, то есть деятельность предприятия все больше финансируется за счёт собственных средств.

4) В 2016 году наблюдается увеличение показателя по сравнению с 2014 - 2015 гг., что свидетельствует хоть и о не значительном, но повышении финансовой устойчивости предприятия.

В целом можно сказать, что ЗАО "Машиностроительный завод Южуралгидромаш" имеет финансово не устойчивое положение, оно не может самофинансироваться.

Таблица 2.8 – Показатели финансовой устойчивости ЗАО "Машиностроительный завод «Южуралгидромаш»

Показатели	Значение	Рекомендуемое значение	Сумма тыс. руб.		
			2014 год	2015 год	2016 год
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Сколько заёмных средств организация привлекла на 1 руб. вложенных в активы собственных средств	$K \leq 1$	7,9	11,0	1,57
Коэффициент автономии	Удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования	$K \geq 0,5$	0,11	0,08	0,39
Коэффициент финансирования	Какая часть деятельности финансируется за счёт собственных средств, а какая за счёт заёмных средств	$K \geq 0,7$	0,13	0,09	0,64
Коэффициент финансовой устойчивости	Какая часть активов финансируется за счёт устойчивых источников	$K \geq 0,6$	0,11	0,08	0,50

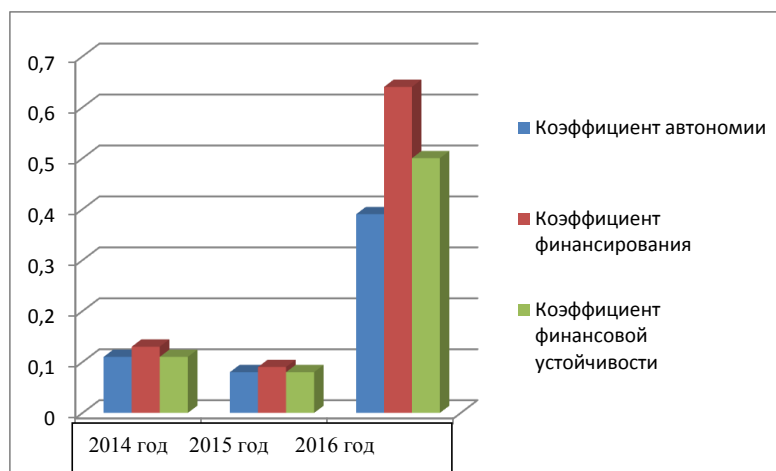


Рисунок 2.4 - Динамика изменения показателей финансовой устойчивости ЗАО «ЮУГМ»

2.4 Анализ рентабельности предприятия

Для поддержания финансовой устойчивости важен не только рост абсолютной величины прибыли, но и ее уровня относительно вложенного капитала и затрат предприятия, то есть рентабельности. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характеризуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций.

Показатели рентабельности - это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Рассчитаем показатели рентабельности:

Таблица 2.9 - Расчет показателей рентабельности предприятия ЗАО «ЮУГМ»

Показатели	2014 год	2015 год	Откл.	2016 год	Откл.
1 Рентабельность совокупных активов, %	1,27	5,2	3,93	34,34	29,14
2 Рентабельность оборотных активов, %	1,29	5,58	4,29	39,22	33,64
3 Рентабельность собственного капитала, %	11,4	62,54	51,14	88,40	25,86

4 Рентабельность основной деятельности,%	0,24	0,89	0,65	6,82	5,93
5 Рентабельность продаж, %	0,66	0,08	-0,58	9,26	9,18

Как видно из таблицы 2.9 – Расчет показателей рентабельности, в 2015 и 2016 г.г. произошло увеличение всех показателей рентабельности.

Рентабельность всего капитала (совокупных активов) показывает, имеет ли компания базу для обеспечения высокой доходности собственного капитала. Данный показатель отражает эффективность использования всего имущества предприятия. Этот показатель имеет хорошую тенденцию увеличения.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования собственного капитала. Этот коэффициент является одним из самых важных показателей, используемых в бизнесе, он измеряет общую величину доходов акционеров. Высокое значение данного коэффициента говорит об успехе компании, что ведет к высокому рыночному курсу ее акций и относительной легкости привлечения новых капиталов для ее развития. Однако надо иметь в виду, что высокий коэффициент рентабельности собственного капитала может быть связан как с высокой инфляцией, так и с высоким риском компании. С 2014 года этот коэффициент вырос с 11,40% до 88,40% в 2016 году.

Рентабельность основной деятельности с 2014 по 2016 г.г. в целом выросла с 0,24% до 6,82%, соответственно, что говорит об эффективности управления затратами компании.

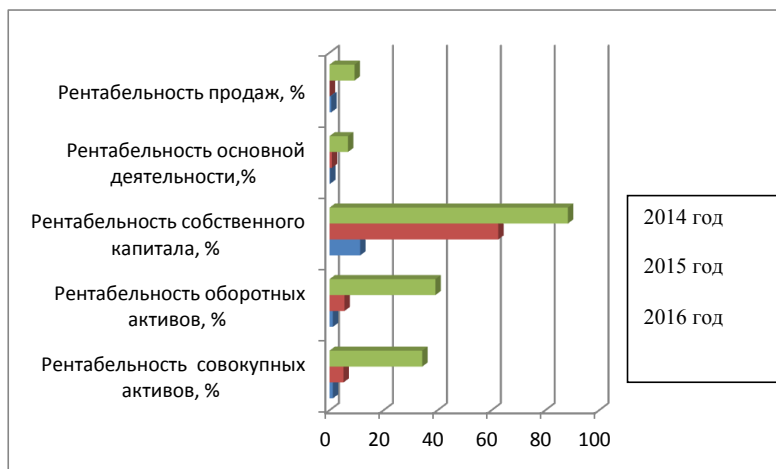


Рисунок 2.5 - Динамика изменения показателей рентабельности ЗАО «ЮУТМ»

3 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ПО ВНЕДРЕНИЮ НОВОГО ВИДА ПРОДУКЦИИ НА ЗАО «МАШЗАВОД «ЮЖУРАЛГИДРОМАШ» С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕТЕЛЬНОСТИ

3.1 Резюме

Предприятие образовано в 2000 году на основе личных вкладов граждан, форма собственности - частная; основной вид деятельности - производство насосного оборудования. Производственное оборудование размещено на собственных площадях. Имеются обустроенные склады для исходных материалов (металла, полимеров) и для запаса готовой продукции.

Целью бизнес-плана является:

а) Обоснование рентабельности инвестиционного проекта путем организации цеха по изготовлению металлочерепицы.

б) Удовлетворение спроса населения близ лежащих населенных пунктов в названных строительных материалах и обеспечение оптовых поставок кровельных элементов строительным и торгующим организациям города Трехгорный, Челябинской области, что соответствует приоритетным направлениям социально-экономического развития области.

в) Получение прибыли фирмы, достаточной для погашения заемных средств и накопления чистой прибыли для дальнейшего увеличения фондов потребления работников фирмы и развития производства, своевременный и полный возврат кредитных средств.

Характеристика рынка.

Рынок - региональный, целевые рынки разделены на 3 сегмента в соответствии с уровнем доходности населения и ценами на готовую продукцию в ассортименте. Конкурентная среда поддается анализу уровень конкуренции - средний. Спрос - циклический, имеет тенденцию к возрастанию.

Инвестиционный замысел - закупить в счет кредитных средств основное технологическое оборудование для организации производства нового вида продукции – металлочерепицы.

Металлочерепица - профилированный лист, изготовленный из оцинкованной листовой стали, имеющей двустороннее покрытие.

К ее достоинствам относятся: малый вес, простота и быстрота монтажа, высокая коррозионная стойкость, архитектурная выразительность. Металлочерепица - материал, сочетающий красоту и выразительность с простотой монтажа и малым общим весом кровельных конструкций.

Ее возможности делают ее незаменимой для устройства сложных кровель изысканной формы, а надежность и долговечность до минимума снижают затраты на обслуживание и ремонт крыши.

Для осуществления проекта проведены предварительные переговоры по расширению объемов закупок материалов и по сбыту готовых изделий, оформлены договоры-намерения.

Введение в строй производственных мощностей нового цеха будет осуществлено в соответствии с организационным планом через три-четыре недели после закупки оборудования.

Сырьем для данного производства металлочерепицы является:

- а) Сталь оцинкованная в рулонах 0,45 - 0,55 x1250 мм по ГОСТ 14918-86 ОН, БТ;
- б) Сталь оцинкованная с полимерным покрытием в рулонах 0,45-0,55 x1250 мм по ТУ 14-1-47-92-90 2 кл. Zn, ОН, БТ RAL 9003, RAL3003, RAL 3009, RAL 3111, RAL 6005, RAL 6002.

Поставщиков сырья является: ОАО "Магнитогорский металлургический комбинат": отдел поставки полимерного металлопроката 8(3519) 24-82-48; отдел поставки оцинкованного металлопроката 24-18-36.

Потребность в инвестициях составляет: 2 000 000 рублей, из которых 2 000 000 рублей, которые будут получены в кредит в Сбергательном Банке России под 16% годовых.

3.2 Описание продукции

Наименование продукции – металлочерепица из оцинкованной стали с полимерным покрытием.

К достоинствам металлочерепицы относятся: малый вес, простота и быстрота монтажа, высокая коррозионная стойкость, архитектурная выразительность

Полимерные покрытия металлочерепицы определяют основные свойства кровельного материала: внешний вид, устойчивость к внешним воздействиям, цену и долговечность металлочерепицы. Для каждого объекта применения выбирается самое подходящее для него покрытие с учетом климатических и эксплуатационных условий, а также требований по внешнему виду.

Основные полимерные покрытия:

1) Пурал (PU). Покрытие на полиуретановой основе, модифицированной полиамидом. На сегодняшний день это оптимальное покрытие, если исходить из сочетания высоких эксплуатационных характеристик и цены. Этот материал отличает высокая стойкость к коррозии, ультрафиолету, механическому износу, способность выдерживать как высокие температуры, так и большие суточные температурные перепады. Пурал имеет шелковисто-матовую поверхность.

2) ПВФ2 (PVDF). Материал, состоящий на 80% из поливинилфторида и на 20% из акрила. Покрытие прочное, наиболее устойчивое к УФ-излучению, практически не выцветает, имеет красивый блеск. ПВФ2 обладает высокой стойкостью к агрессивным средам и к механическому повреждению. ПВФ2 имеет глянцевую поверхность, может быть также с металлическим оттенком в серебристых или медных тонах. Для придания металлического блеска стандартное покрытие ПВФ2

дополняется слоем прозрачного лака с пигментом "металлик". Наиболее целесообразно применять ПВФ2 в условиях агрессивных сред, таких, как морское побережье, промышленные здания химической промышленности и т.п. По своим эксплуатационным характеристикам он превосходит Пурал, однако и стоит металлочерепица этим покрытием дороже.

3) Матовый полиэстр (РЕМА). Полиэфирное покрытие. Имеет хорошую цветостойкость за счет коэффициента преломления солнечных лучей. Этот тип покрытия имеет хорошую коррозионную и механическую устойчивость, сохраняет свои свойства в широком диапазоне климатических условий.

4) Полиэстр (РЕ). Покрытие, изготовленное на основе полиэфира. Подходит тем, у кого нет каких-либо повышенных требований к надежности. Металлочерепица с этим покрытием выдерживает высокие температуры воздуха, стойка к коррозии. Обладает очень низкой стойкостью к механическому воздействию.

5) Пластизол (PVC). Декоративный полимер, состоящий из поливинилхлорида и пластификаторов. Благодаря большой толщине покрытия из пластизола является одним из самых устойчивых к механическим повреждениям. Однако обладает низкой температурной стойкостью и низкой стойкостью к УФ-излучению.

Таблица 3.1 – Технические характеристики металлочерепицы

Наименование	Значение
Ширина листа габаритная, мм	1180
Ширина листа полезная, мм	1100
Высота профиля, мм	39
Шаг волны профиля, мм	350
Толщина металла, мм	0,4-0,5

3.3 Оценка рынка сбыта

Рынок сбыта продукции цеха по изготовлению элементов кровельного покрытия и водосливной системы сегментирован по следующим признакам:

1) Вид потребителя:

а) строительные организации - 55%.

б) индивидуальные застройщики (новостройки) - 30%.

в) индивидуальные потребители (ремонт ветхого жилого фонда) -15%.

2) Уровень доходности клиентов и претензий на престижность (по виду материала покрытия):

а) высокообеспеченные (финский материал) - 10%.

б) среднеобеспеченные (металл оцинкованный с полимерным покрытием) - 40-50%.

в) относительно низкообеспеченные (металл черный с полимерным покрытием) - 35-40%.

3) Географический ареал рынка Челябинской области:

а) по договорам - 30%.

б) розничная торговля – 70%.2

3.4 Маркетинговый план

3.4.1 Продукт и политика продукта

Продукция, планируемая к выпуску, обладает свойствами, выгодно отличающими ее от продукции остальных производителей, используемые и невысокая цена, позволяют положительно расположить покупателя к себе, и выступать фундаментом конкурентоспособности продукции.

В нашем проекте продукцией является металлочерепица из оцинкованной стали с полимерным покрытием, которые будут удовлетворять желание потребителей.

3.4.2 Цена и ценовая политика

Учитывая разбалансирование механизма ценообразования, значительный уровень конкуренции на предприятии применяется ценовая эластичность. Цены устанавливаются на основе соглашения между покупателями и предприятием с учетом экономических интересов. Снижение цен предопределено повышением объемов выпускаемой продукции и сокращением за счет этого издержек производства.

3.4.3 Продвижение продукта на рынок

Реклама является одной из важных составных частей маркетинга, и призвана перенести качественные характеристики товара на язык покупателя.

Основной целью и задачей плана мероприятий рекламной компании на прогнозируемый период, является повышение спроса и стимулирование сбыта выпускаемой продукции.

Главными направлениями рекламной компании являются:

а) участие в проводимых международных, региональных, специализированных универсальных выставках.

б) рассылка брошюр, технических характеристик, анкет и рекламно-технической продукции.

в) размещения рекламы на страницах ведущих журналов, ориентированных на юридических лиц.

г) разработка гибкой системы скидок и кредитования для оптовых покупателей.

Основные конкуренты:

- 1) ООО «Профнастил», г. Челябинск.
- 2) ООО «АЛГА», Челябинск.
- 3) ООО «Интеркров», Челябинск.

Таблица 3.2 - Сравнительная характеристики предприятий – конкурентов

Показатели, которые сравниваются	Сравнительная оценка с продукцией фирм-конкурентов			
	«Профнастил» г. Челябинск	«АЛГА» г. Челябинск	«Интеркров» г. Челябинск	«Южуралгидромаш» г. Трехгорный
1. Ассортимент	высокий	высокий	высокий	низкий
2. Отпускная цена	средняя	средняя	высокая	низкая
3. Качество	среднее	низкое	высокое	высокое

Таблица 3.3 - Цены конкурентов

Наименование товара	Цена единицы товара, (руб./кв.м)		
	«АЛГА»	«Профнастил»	«Интеркров»
Rannila Monterrey	230	225	250

Продажная цена Rannila Monterrey на ЗАО «Машиностроительный завод «Южуралгидромаш» установлена 210 руб./кв.м., что свидетельствует о преимуществе товара перед фирмами - конкурентами.

3.5 Организационный план

Организационная структура управления предприятием.

1) Директор занимается кадрами (приём на работу, увольнение), ведёт переговоры и заключает договора с поставщиками, посредническими компаниями.

2) Главный бухгалтер ведёт всю финансовую деятельность фирмы (начисление и уплата налогов, распределение прибыли, составление балансов предприятий).

К функциям главного бухгалтера относятся:

а) ведение бухгалтерского и налогового учета в соответствии с национальными стандартами и нормативными актами;

б) предоставление налоговой, финансовой и статистической отчетности в сроки и органы, установленные действующим законодательством;

в) предоставление ежегодного отчета в органы правления обществом.

3) К функциям менеджера относятся:

а) Организует сбыт продукции предприятия, ее поставку потребителям.

б) Принимает участие в подготовке прогнозов, проектов перспективных и текущих планов производства.

в) На основе планов производства продукции разрабатывает планы (перспективные и текущие) сбыта продукции, обеспечивает увязку производственных и сбытовых планов.

г) Разрабатывает и обеспечивает выполнение мероприятий по организации и созданию сети сбыта продукции (разработка и построение каналов движения продукции к потребителям; формирование коммерческих связей с потребителями).

д) Выявляет потенциальных потребителей продукции (оптовые и розничные торговые предприятия, иных посредников) и устанавливает деловые контакты.

Таблица 3.4 - Расчёт численности и фонда оплаты труда административно управленческого персонала

Наименование профессии	Количество, чел.	Ставка	Оклад, руб.	Месячный фонд заработной платы, руб.
Директор	1	0,15	20 000	3 000
Бухгалтер	1	0,5	14 000	7 000
Менеджер	1	1	18 000	18 000
Оператор	1	0,5	10 000	5 000
Итого:	8		86 000	33 000

Фонд оплаты труда с учетом отчислений на социальные нужды составит 134 640 руб.

Таблица 3.5 – Численность производственного персонала и фонд заработной платы

Наименование профессии	Кол-во, чел.	Ставка	Заработная плата руб./час	Время работы в смену, час	Заработная плата руб./кв.м	Заработная плата в 1 смену, руб.	Отчисления на социальные нужды, руб.
Оператор	1	0,5	120,00	4	2,00	480,00	144
Подсобный рабочий	1	0,5	150,00	4	2,00	300,00	90
Итого	22	-	270,00		4,00	780,00	234

3.6 Производственный план

Металлочерепица это кровельный материал прекрасно зарекомендовал себя по всей России и Европе благодаря своим несомненным достоинствам – привлекательный внешний вид, простота монтажа, экологичность и приемлемая стоимость. На сегодняшний день кровля из металлочерепицы один из наиболее популярных кровельных материалов в России и ближнем зарубежье. Металлочерепица это кровельные листы из оцинкованной стали толщиной 0,40 мм, 0,50 мм с полимерным покрытием.

Оцинкованная сталь сначала покрывается специальным слоем, предохраняющим цинк от окисления, грунтуется, и далее с лицевой стороны наносится цветное полимерное покрытие, которое не только защищает материал от природных воздействий, но и украшает его. С обратной стороны стали, также наносится защитное покрытие. Потом листу придают желаемый профиль.

Необходимое оборудование: автоматическая линия для производства металлочерепицы, в ее состав входит:

- а) разматыватель до 8 т.
- б) приемный стол для заведения стали с механическими отрезными ножницами.
- в) профилеобразующий стан на 18 пар валов с двумя редукторами.
- г) пресс-форма.
- д) гильотина.
- ж) гидростанция (масляная помпа) с блоком электроклапанов.
- з) приемный стол (в стандарте 6 м).
- к) платформа для вывоза готовой продукции.
- л) компьютерный блок управления MITSUBISHI.

Габаритные размеры линии: длина до 25 метров, ширина до 2,5 метров, высота около 2-х метров. Стоимость оборудования составляет 2 000 000 руб.

Таблица 3.6 - Расчет амортизации

Оборудование	Цена, тыс. руб.	Срок амортизации, лет	Амортизация, тыс. руб.				
			2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Автоматическая линия	2 000	5	400	400	400	400	400
Итого	2 000	-					

Требования к производственному помещению:

- а) Необходимая производственная площадь: 26500x4000x1700 мм.
- б) Температурный режим, без подогрева САУ: + 2С.
- в) Наличие кран-балки: грузоподъемностью 5 - 8 тн.
- г) Обслуживающий персонал: 2 чел.

Установленная мощность комплекса оборудования:

- а) разматыватель - 10,0 Вт.
 б) стан прокатный металлочерепичный - 8,5 кВт.
 в) штампующее устройство – 7,5 кВт.
 г) ножницы - 4,0 кВт.
 Итого: 29,0 кВт.

Потребляемая мощность: 20 кВт/час, стоимость 1 кВт/ч 3,3 руб.

Время работы оборудования в смену – 4 часа.

Годовая потребность в электроэнергии на изготовление 1 кв.м изделия:

$10,8 \text{ кВт/час} \times 3,3 \text{ кВт/час} \times 4 \text{ часа} \times 253 \text{ дня} = 66 \text{ 792}$

Таблица 3.7 – Затраты на электроэнергию

Год	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Планируемый объем выпуска, кв.м	60 480	63 500	66 680	70 001
Потребность в электроэнергии, кВт/кв.м	1,10	1,16	1,22	1,28
Затраты на электроэнергию, руб./кв.м	66 528	66 675	66 680	66 501

Сырьем для данного производства металлочерепицы является:

а) Сталь оцинкованная в рулонах 0,45 - 0, 55 x1250 мм по ГОСТ 14918-86 ОН, БТ;

б) Сталь оцинкованная с полимерным покрытием в рулонах 0,45-0,55 x1250 мм по ТУ 14-1-47-92-90 2 кл. Zn, ОН, БТ RAL 9003, RAL3003, RAL 3009, RAL 3111, RAL 6005, RAL 6002.

Основным поставщиком сырья является - ОАО "Магнитогорский металлургический комбинат":

а) отдел поставки полимерного металлопроката 8(3519) 24-82-48.

б) отдел поставки оцинкованного металлопроката 24-18-36.

Таблица 3.8 - Цены на материалы кровельного покрытия

Наименование материала (ед. изм.)	Цена ед./кв.м, (руб.)
Лист оцинкованный с полимерным покрытием, кв.м	160

Таблица 3.9 – Планируемые расходы на рекламу

Наименование	Год			
	2018	2019	2020	2022
Расходы на рекламу, тыс. руб.	600	600	600	600

Таблица 3. 10 – Переменные затраты 1 кв.м оцинкованной стали с полимерные покрытием по элементам и статьям затрат

Наименование показателей	Себестоимость 1 кв.м изделия, руб.
Переменные затраты, всего	168,43
в том числе:	
материалы, всего	160
Заработная плата производственных рабочих	4
Отчисления на социальные нужды	1,2
Электроэнергия	0,59
Транспортные расходы	2,64

Таблица 3.11 - Постоянные затраты 1 кв.м оцинкованной стали с полимерные покрытием по элементам и статьям затрат

Наименование показателей	Сумма, тыс. руб. в год
Постоянные затраты, всего	1530,64
в том числе:	
Амортизация, всего	400
Заработная плата административно – управленческого персонала	396
Отчисления на социальные нужды	118,8
Расходы на рекламу	600

Таблица 3. 12 - Объем оказываемых услуг, оптовая цена и выручка от реализации оказываемых услуг

Наименование	Шаг (год) расчета					Итого за отчетный период
	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 Год	
1 Годовой объем оказываемых услуг (продаж), тыс.кв.м	-	60,48	63,50	66,68	70,01	260,67
2 Оптовая цена оказываемых услуг (без НДС), руб./кв.м	-	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00
3. Выручка от реализации оказываемых услуг, тыс. руб.	-	12 700,80	13 335,00	14 002,80	14 702,10	54 740,70

Таблица 3.13 - Поток денежных средств инвестиционной деятельности

Наименование	Шаг (год) расчета					Итого за отчетный период
	2017	2018	2019	2020	2021	
1 Капитальные вложения (приобретение активов)	2 000,00	-	-	-	-	2 000,00
1.1 Собственные средства	-	-	-	-	-	
1.2 Заемные средства	2 000,00	-	-	-	-	2 000,00
2 Приток денежных средств						
2.1 Реальный пошаговый						
2.2 Дисконтированный пошаговый						
3 Отток денежных средств						
3.1 Реальный пошаговый	2 000,00	-	-	-	-	2 000,00
3.2 Дисконтированный пошаговый	2 000,00	-	-	-	-	2 000,00
4 Сальдо потока						
4.1 Сальдо реального потока						
4.1.1 Пошаговое	-2 000,00	-	-	-	-	-2 000,00
4.1.2 Накопленное	-2 000,00	-2 000,00	-2 000,00	-2 000,00	-2 000,00	-2 000,00
4.2 Сальдо дисконтированного потока						
4.2.1 Пошаговое	-2 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-2 000,00
4.2.2 Накопленное	-2 000,00	-2 000,00	-2 000,00	-2 000,00	-2 000,00	-2 000,00

3.7 Анализ рисков проекта

Уровень неопределенности в представленных расчетных результатах финансово-хозяйственной деятельности, риск зависит в значительной мере

В период становления рыночных отношений состояние законодательства характеризуется не только сложностью, но и подвижностью, а иногда и неопределенностью, что, несомненно, сказывается на степени риска.

Воздействие потребителей на внутренние перемены в ассортиментной политике значительное, но мобильность технологии и производственного оборудования в значительной мере уменьшает влияние этого фактора.

Существенное воздействие на деятельность предприятия оказывают конкуренты. Изменение состояния экономики значительно влияет на стоимость материальных ресурсов и покупательную способность потребителей, а также на возможность получения фабрикой заемного капитала.

Таблица 3.14 - Риски и мероприятия по уменьшению их влияния на реализацию проекта

Виды рисков	Практические мероприятия
1 Коммерческие риски	
1.1 Остановка объема сбыта.	1.1 Маркетинговая деятельность по стимулированию рынка.
1.2 Успешная деятельность конкурентов.	1.2 Ведение грамотной адекватной конкурентной борьбы.
1.3 Привлекательность отрасли для инвесторов.	1.3 Создание барьеров для фирм входящих в отрасль.
1.4 Повышения цен на сырье.	1.4 Заключение долгосрочных контрактов.
1.5 Повышение цен на энергоносители.	1.5 Работы по проведению энергосберегательных мероприятий.
2 Финансовые риски	
2.1 Неплатежи за поставленный товар.	2.1 Использование аккредитивной системы оплаты.
3 Организационные риски	
3.1 Отказ поставщиков оборудования, сырья от своих обязанностей.	3.1 Альтернативные варианты поставок.
3.2 Ошибка персонала.	3.2 Работа по подбору, обучению кадров.
4 Технологические риски	
4.1 Наличие «узких мест в технологии».	4.1 Выбор наилучшей технологии, создание интеллектуального ядра из работников технической службы.
4.2 Выход из строя оборудования.	4.2 Создание щадящего режима работы технологического оборудования.
5 Субъективные риски	
5.1 Предвзятое отношение со стороны государственных органов.	5.1 Налаживание неформальных отношений.

3.8 Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта

Ключевыми показателями, используемыми для оценки эффективности инвестиционных проектов в России, являются³:

- 1) Чистый доход.
- 2) Чистый дисконтированный доход.
- 3) Внутренняя норма доходности.
- 4) Потребность в дополнительном финансировании.
- 5) Индексы доходности затрат и инвестиций.
- 6) Период окупаемости инвестиций.
- 7) Оценка показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия-участника проекта (показатели финансовой устойчивости, доходности, деловой и рыночной активности).

³ Фальцман В.К Оценка инвестиционных проектов и предприятий. - М.: Тезис – 2006 г.

При оценке эффективности каждого инвестиционного проекта необходимо установить степень его финансовой реализуемости. Данный параметр (принимает два значения - «да» или «нет») выражает наличие финансовых возможностей для реализации проекта. Требование финансовой реализуемости предполагает необходимый объем финансирования проекта. При наличии его финансовой нереализуемости схема финансирования проекта должна быть пересмотрена. Финансовую реализуемость проверяют для консолидированного капитала всех участников (включая инвесторов, кредиторов и государство). Денежные потоки, поступающие от каждого участника в данный проект, являются притоками (показываются со знаком «плюс»), а денежные потоки, поступающие каждому участнику из проекта, - оттоками (берутся со знаком «минус»). Кроме того, рассматривают денежный поток самого проекта. В данном случае сумма потоков из выручки от продаж и прочих доходов считается притоком и записывается со знаком «плюс». Напротив, инвестиционные и производственные расходы (исключая налоги) показывают как оттоки денежных средств со знаком «минус». Правило: проект является финансово реализуемым, если на каждом шаге расчета алгебраическая сумма (с учетом знаков) притоков всех участников и денежного потока проекта является неотрицательной величиной⁴.

Условия финансовой реализуемости и показатели эффективности определяют на базе денежного потока (ДП_t), конкретные составляющие которого зависят от вида оцениваемого объекта⁵.

На разных стадиях расчетов исходя из их целей и специфики финансовой реализуемости инвестиционные проекты оценивают в текущих или прогнозных ценах. Текущими называют цены, заложенные в проект без учета инфляции. Прогнозными считают цены, ожидаемые (с учетом инфляции) на будущих шагах расчета. Дефлированными называют прогнозные цены, приведенные к уровню цен фиксированного момента времени путем деления на общий базисный индекс инфляции. Чистым доходом (ЧД - Net Value, NV) считают накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период:

$$\text{ЧД} = \sum_m \text{ДП}_m, \quad (3.1)$$

где суммирование распространяют на все шаги расчетного периода.

Наибольшее распространение на практике получил показатель чистого дисконтированного дохода (ЧДД - Net Present Value, NPV), т. е. накопленного дисконтированного эффекта за период времени. ЧДД определяют по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum_m \text{ДП}_m * a_m(r), \quad (3.2)$$

⁴ Мелкулов Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиций. - М.: ИКЦ «ДИС», 2007 г.

⁵ Фальцман В.К. Оценка инвестиционных проектов и предприятий. - М.: Тезис - 2006 г.

где a_m - коэффициент дисконтирования, доли единицы.

ЧД и ЧДД показывают превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта (без учета и с учетом неравноценности эффектов, относящихся к различным моментам времени). Указанные показатели для всех характеристик эффективности должны быть положительными. При сравнении по этим параметрам различных вариантов одного и того же проекта предпочтение отдают варианту с наиболее высоким значением ЧДД (при выполнении условия его положительности). Находим:

$$\text{Дисконт проекта} = \text{ЧД} - \text{ЧДД} \quad (3.3)$$

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы ЧДД был положительным ($\text{УДД} > 0$).

На практике встречаются случаи, когда имущество, вкладываемое в проект с целью постоянного использования, но созданное до начала его реализации, рекомендуют учитывать в составе денежных потоков по альтернативной стоимости. Она выражает максимальную дисконтированную упущенную выгоду от альтернативного использования (т. е. применения в других проектах) данного имущества.

При оценке альтернативной стоимости имущества целесообразно рассмотреть следующие альтернативные варианты его использования:

- продажа (реализация на сторону);
- передача другому лицу в аренду;
- вложение в эффективные альтернативные проекты.

Упущенную выгоду (доход) от продажи имущества оценивают с помощью цены, по которой это имущество может быть продано (за вычетом затрат, связанных с его реализацией). При необходимости данную цену дисконтируют к моменту начала использования имущества в рассматриваемом проекте. Если цена продажи зависит от момента реализации имущества, то этот момент принимают в расчет таким образом, чтобы дисконтированная упущенная выгода (доход) была максимальной. Упущенную выгоду от сдачи имущества в аренду определяют с помощью дисконтированной суммы арендных платежей арендатора за вычетом затрат на капитальный ремонт и иных расходов, которые по условиям аренды должен производить арендодатель. Указанные доходы и расходы учитывают за период использования имущества в рассматриваемом проекте.

Упущенную выгоду от использования имущества (V_y) в эффективном альтернативном проекте устанавливают по формуле:

$$V_y = \text{ЧДД}_m - \text{ЧДД}_m^1 \quad (3.4)$$

где ЧДД_m - чистый дисконтированный доход альтернативного проекта,

вычисленный при условии безвозмездного вложения имущества в данный проект;

$ЧДД_m$ - чистый дисконтированный доход альтернативного проекта, вычисленный при условии реализации этого проекта без вложений данного имущества ($ЧДД > 0$).

Внутренняя норма доходности (ВНД - Internal Rate of Return, IRR) характеризует рентабельность проекта. В проектах, начинающихся с инвестиционных затрат и имеющих положительный ЧД, внутренней нормой доходности называют положительное число $г$, если:

1. При норме дисконта $г = г_x$ чистый дисконтированный доход проекта обращается в ноль.

2. Это число единственное.

В более общем случае внутренней нормой доходности называют также положительное число $г$, которое при норме дисконта $г = г$ обращает чистый дисконтированный доход (ЧДД) проекта в ноль. При все больших значениях $г$ - отрицателен, при все меньших значениях $г$ - положителен. Если не выполнено хотя бы одно из этих условий, считают, что ВНД не существует.

ВНД определяют как неотрицательную величину из уравнения:

$$\sum ДП_m * a_m(r) = 0, \quad (3.5)$$

где a_m - коэффициент дисконтирования (при норме дисконта $г$), доли единицы.

Если все притоки и оттоки денежных средств происходят в начале конца каждого шага, а приведение осуществляют к началу (концу) нулевого шага, то уравнение имеет вид:

$$\sum_m \frac{ДП_m}{(1+r)^m} = 0. \quad (3.6)$$

где $ДП_m$ - сальдо денежного потока (накопленный эффект) за расчетный период; $г$ - норма дисконта или ставка доходности, доли единицы; t_m - продолжительность расчетного периода (число лет).

Для определения ВНД необязательно знать заранее норму дисконта, поскольку ее находят обычным подбором показателей. Если уравнения 1.5 и 1.6 не имеют неотрицательных решений или имеют более одного такого решения, то ВНД подобного проекта не существует.

Для оценки эффективности проекта значение ВНД целесообразно сравнивать с нормой дисконта $г$. Проекты, у которых $ВНД < г$, имеют отрицательный ЧДД и поэтому неэффективны.

ВНД может быть использовано также:

1. Для экономической оценки проектных решений, если известны приемлемые значения ВНД у проектов данного типа;

2. Для оценки устойчивости проекта при разности $ВНД - г$,

3. Для определения участниками проекта нормы дисконта γ по данным о внутренней норме доходности альтернативных направлений вложения капитала или собственных средств.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта за первые 10 шагов расчетного периода рекомендуют использовать следующие формулы:

1. Текущий чистый доход ($ЧД_{(\gamma)}$) или накопленное сальдо:

$$ЧД_{(\gamma)} = \sum_{n=0}^i ДП_m, \quad (3.7)$$

2. Чистый дисконтированный доход ($ЧДД_{(\gamma)}$) или накопленное дисконтированное сальдо:

$$ЧДД_{(\gamma)} = \sum_{n=0}^i ДП_m * m_m(\gamma). \quad (3.8)$$

где a_m - коэффициент дисконтирования (при норме дисконта γ), доли единицы. 3. Текущую внутреннюю норму доходности {ВНД}, определяемую как такое численное значение ВНД, что при норме дисконта $\gamma = \text{ВНД}$ величина ЧДД обращается в ноль; при все больших значениях γ - отрицательна; при все меньших значениях γ - положительна. Для отдельных проектов и значений K текущая ВНД может отсутствовать.

Сроком окупаемости (простым сроком окупаемости) называют продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальный момент учитывают в задании на проектировании (обычно это начало нулевого шага или начало текущей деятельности). Моментом окупаемости называют тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого чистый дисконтированный доход ($ЧДД_k$) становится положительным числом, т. е. $ЧДД_k > 0$. Следует отметить, что сроки окупаемости могут устанавливаться от различного начального момента: от начала реализации проекта; от даты ввода в действие первого пускового комплекса; от завершения периода освоения проектной мощности. При оценке эффективности проекта величина срока окупаемости: среди проектов, удовлетворяющих заданному ограничению, дальнейший отбор по данному показателю может не производиться.

Потребность в дополнительном финансировании (ПФ) - максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного сальдо от инвестиционной и текущей деятельности. Величина ПФ не нормируется. Чем ниже абсолютное значение ПФ, тем меньший объем денежных средств должен привлекаться для финансирования проекта из внешних источников. Следовательно, величина ПФ показывает минимальный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости. Поэтому ПФ называют еще капиталом риска. Следует помнить, что реальный объем потребного финансирования не всегда совпадает с ПФ и, как правило, превышает его за счет необходимости

обслуживания долга перед кредиторами (уплата процентов по заемным средствам). Потребность в дополнительном финансировании с учетом дисконта (ДПФ) - максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного дисконтированного сальдо от инвестиционной и текущей деятельности. Величина ДПФ выражает минимальный дисконтированный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости.

Индексы доходности показывают относительную «отдачу проекта» на вложенные в него средства. Их рассчитывают как для дисконтированных, так и не дисконтированных денежных потоков. Для оценки эффективности проектов используют следующие индексы доходности. Индекс доходности затрат - отношение суммы денежных притоков (накопленных поступлений) к сумме денежных оттоков (накопленных платежей). Индекс доходности дисконтированных затрат - отношение суммы дисконтированных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков. Индекс доходности инвестиций (ИД) - отношение суммы элементов денежного потока от текущей деятельности к абсолютной величине суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. Он равен увеличенному на единицу отношению чистого дохода к накопленному объему инвестиций. Индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДД) - отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от текущей деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. ИДД равен увеличенному на единицу отношению чистого дисконтированного дохода к накопленному дисконтированному объему инвестиций. При расчете ИД и ИДД необходимо учитывать либо все капитальные вложения за расчетный период (включая вложения в замещение выбывающих основных средств), либо только первоначальные капиталовложения, осуществляемые до ввода в эксплуатацию предприятия. Индексы доходности затрат и инвестиций больше единицы, если для данного денежного потока чистый доход положителен. Индексы доходности дисконтированных затрат и инвестиций превышают единицу, если для этого потока чистый дисконтированный доход положителен. Индексы доходности затрат и дисконтированных затрат для всех видов эффективности должны быть больше единицы. Близость индекса доходности дисконтированных затрат к единице может свидетельствовать о недостаточной устойчивости проекта к возможным колебаниям доходов и затрат. Индексы доходности инвестиций (ИД и ИДД) также должны быть выше единицы. Эти индексы можно использовать при выборе проектов для финансирования⁶.

В заключение отметим, что при расчете эффективности конкретного проекта с теми же денежными потоками, что и в приведенном примере, результат может оказаться иным из-за различий в распределении текущих и

⁶ Фальцман В.К. Оценка инвестиционных проектов и предприятий. - М.: Тезис – 2006 г.

инвестиционных денежных потоков внутри шагов расчета.

3.9 Коммерческая эффективность

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

- продолжительность периода планирования принята равной 4 лет;
- в качестве шага планирования принят год;
- цены, тарифы и нормы приняты неизменными на протяжении всего планируемого периода. Их значения приняты на уровне текущих, действовавших в 2016 году;
- инфляция отсутствует;
- норма дисконтирования принята равной 16 % в год.

Результаты расчетов по коммерческой эффективности инвестиционного проекта представлены в таблицах.

Таблица 3.15 – Поток денежных средств операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) расчета					Итого за отчетный период
	2017 год	2018 год	2019 год	2020 Год	2021 Год	
1. Доходы	0,00	12 700,80	13 335,00	14 002,80	14 702,10	54 740,70
1.1 Выручка от реализации услуг (без НДС)	0,00	12 700,80	13 335,00	14 002,80	14 702,10	54 740,70
2 Расходы	0,00	12 531,29	12 958,74	13 414,49	13 896,77	52 801,29
2.1 Постоянные текущие издержки предприятия (без амортизации и % по кредиту)	0,00	1 114,80	1 114,80	1 114,80	1 114,80	4 459,20
2.2 Амортизация ОС	0,00	400,00	400,00	400,00	400,00	1 600,00
2.3 Проценты по кредиту	0,00	320,00	213,33	106,67	0,00	640,00
2.4 Переменные издержки	0,00	10 696,49	11 230,61	11 793,02	12 381,97	46 102,09
3 Прибыль предприятия						
3.1 Прибыль отчетного периода (налогооблагаемая)	0,00	169,51	376,26	588,31	805,33	1 939,41
3.2 Налог на прибыль	0,00	33,90	75,25	117,66	161,07	387,88
3.3 Чистая прибыль	0,00	135,61	301,01	470,65	644,26	1 551,53
4 Приток денежных средств						
4.1 Реальный пошаговый	0,00	12 700,80	13 335,00	14 002,80	14 702,10	54 740,70
4.2 Дисконтированный пошаговый	0,00	10 948,97	9 910,08	8 970,98	8 120,02	37 950,04
5 Отток денежных средств						
5.1 Реальный пошаговый	0,00	12 097,39	12 483,49	12 896,83	13 335,70	50 813,41
5.2 Дисконтированный пошаговый	0,00	10 428,78	9 277,27	8 262,43	7 365,35	35 333,83
6 Сальдо потока						
6.1 Сальдо реального потока						
6.1.1 Пошаговое	0,00	603,41	851,51	1 105,97	1 366,40	3 927,29
6.1.2 Накопленное	0,00	603,41	1 454,92	2 560,90	3 927,29	
6.2 Сальдо дисконтированного потока						
6.2.1 Пошаговое	0,00	520,18	632,81	708,55	754,66	2 616,21
6.2.2 Накопленное	0,00	520,18	1 152,99	1 861,54	2 616,21	

Таблица 3.16 - Поток денежных средств финансовой деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) расчета					Итого за отчетный период
	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 Год	
1 Собственный (акционерный) капитал						0,00
1.1 Получение средств						0,00
1.2 Выплата дивидендов						0,00
2 Заемный капитал (кредит)						0,00
2.1 Получение ссуды	2 000,00	0,00				2 000,00
2.2 Возврат ссуды	0,00	666,67	666,67	666,66		2 000,00
3 Приток денежных средств						0,00
3.1 Реальный пошаговый	2 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00
3.2 Дисконтированный пошаговый	2 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 000,00
4 Отток денежных средств						0,00
4.1 Реальный пошаговый	0,00	666,67	666,67	666,66	0,00	2 000,00
4.2 Дисконтированный пошаговый	0,00	574,72	495,44	427,10	0,00	1 497,26
5 Сальдо потока						
5.1 Сальдо реального потока						
5.1.1 Пошаговое	2 000,00	-666,67	-666,67	-666,66	0,00	0,00
5.1.2 Накопленное	2 000,00	1 333,33	666,66	0,00	0,00	
5.2 Сальдо дисконтированного потока						
5.2 Пошаговое	2 000,00	-574,72	-495,44	-427,10	0,00	502,74
5.2.2 Накопленное	2 000,00	1 425,28	929,84	502,74	502,74	

Таблица 3.17 - Поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) расчета	Итого за
--------------	-------------------	----------

	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 Год	отчетный период
1.1 Реальный пошаговый	0,00	12 700,80	13 335,00	14 002,80	14 702,10	54 740,70
1.2 Дисконтированный пошаговый	0,00	10 948,97	9 910,08	8 970,98	8 120,02	37 950,04
2 Отток денежных средств						
2.1 Реальный пошаговый	2 000,00	12 097,39	12 483,49	12 896,83	13 335,70	52 813,41
2.2 Дисконтированный пошаговый	2 000,00	10 428,78	9 277,27	8 262,43	7 365,35	35 333,83
3. Сальдо потока						
3.1. Сальдо реального потока						
3.1.1 Пошаговое	-2 000,00	603,41	851,51	1 105,97	1 366,40	1 927,29
3.1.2 Накопленное	-2 000,00	-1 396,59	-545,08	560,90	1 927,29	
3.2 Сальдо дисконтированного потока						
3.2.1 Пошаговое	-2 000,00	520,18	632,81	708,55	754,66	616,21
3.2.2. Накопленное	-2 000,00	-1 479,82	-847,01	-138,46	616,21	

Таблица 3.18 – Сальдо денежных потоков

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) расчета					Итого за отчетный период
	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	
1 Приток денежных средств						
1.1 Реальный пошаговый	2 000,00	12 700,80	13 335,00	14 002,80	14 702,10	56 740,70
1.2 Дисконтированный пошаговый	2 000,00	10 948,97	9 910,08	8 970,98	8 120,02	39 950,04
2 Отток денежных средств						

Продолжение таблицы 3.18

2.1 Реальный пошаговый	2 000,00	12 764,06	13 150,16	13 563,49	13 335,70	54 813,41
2.2 Дисконтированный пошаговый	2 000,00	11 003,50	4 830,18	8 689,55	7 365,19	33 888,42
3 Сальдо потоков						
3.1 Сальдо реальных потоков						
3.1.1 Пошаговое	0,00	-63,26	184,84	439,31	1 366,40	1 927,29
3.1.2 Накопленное	0,00	-63,26	121,58	560,90	1 927,29	
3.2 Сальдо дисконтированных потоков						

3.2.1 Пошаговое	0,00	-54,53	5 079,90	281,43	754,82	6 061,62
3.2.2 Накопленное	0,00	-54,53	5 025,37	5 306,79	6 061,62	

Таблица 3.19 - Кредит. Получение и возврат ссуды.

Тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) расчета					Итого за отчетный период
	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	
1 Ссуда						
1.1 Задолженность по ссуде на начало шага	-	2 000,00	1 333,33	666,67	-	4 000,00
1.2 Получение ссуды в течение шага	2 000,00	-	-	-	-	2 000,00
1.3 Погашение ссуды в течение шага	-	666,67	666,67	666,67	-	2 000,00
1.4 Задолженность по ссуде на конец шага	2 000,00	1 333,33	666,67	-	-	4 000,00
2. Ставка процента по кредиту, %	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	
3. Сумма процентов по кредиту						
3.1. Задолженность по % на начало шага	0,00	320,00	106,67	213,33	0,00	640,00
3.2. Начислено % по кредиту	320,00	213,33	106,67	0,00	0,00	640,00
3.3. Уплачено % по кредиту	0,00	320,00	213,33	106,67	0,00	320,00
3.4. Задолженность по % на конец шага	320,00	106,67	213,33	0,00	0,00	640,00
4. Кредит						
4.1. Задолженность по кредиту на начало шага	0,00	2 000,00	1 333,33	666,66	0,00	3 999,99
4.2. Задолженность по кредиту на конец шага	2 000,00	1 333,33	666,66	0,00	0,00	3 999,99

Таблица 3.20 - Наличие, движение и амортизация основных средств

Тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) расчета					Итого за отчетный период
	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	
1 Наличие ОС на начало шага, тыс. руб.	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00
2 Наличие ОС на конец шага, тыс. руб.	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00
3 Средняя годовая норма амортизации ОС, %	-	0,20	0,20	0,20	0,20	
4 Амортизация ОС, тыс. руб.	-	400,00	400,00	400,00	400,00	800,00

Таблица 3.21 – Внутренняя норма доходности.

Тыс. руб.

Значение нормы дисконта	Шаг (год) расчета					ЧДД
	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	
0,00	-2 000,00	603,41	851,51	1 105,97	1 366,40	1 927,29
0,03	-2 000,00	585,84	802,63	1 012,12	1 214,03	1 614,61
0,06	-2 000,00	569,26	757,84	928,60	1 082,31	1 338,01
0,09	-2 000,00	553,59	716,70	854,01	967,99	1 092,29
0,12	-2 000,00	538,76	678,82	787,21	868,37	873,16
0,15	-2 000,00	524,71	643,87	727,19	781,24	677,01
0,18	-2 000,00	511,37	611,54	673,13	704,77	500,81
0,21	-2 000,00	498,69	581,59	624,29	637,43	342,01
0,24	-2 000,00	486,62	553,79	580,07	577,95	198,43
0,27	-2 000,00	475,13	527,94	539,92	525,24	68,24
0,30	-2 000,00	464,16	503,85	503,40	478,41	-50,17
0,33	-2 000,00	453,69	481,38	470,10	436,69	-158,14
0,36	-2 000,00	443,69	460,38	439,67	399,41	-256,86
0,00	-2 000,00	603,41	851,51	1 105,97	1 366,40	1 927,29
0,03	-2 000,00	585,84	802,63	1 012,12	1 214,03	1 614,61

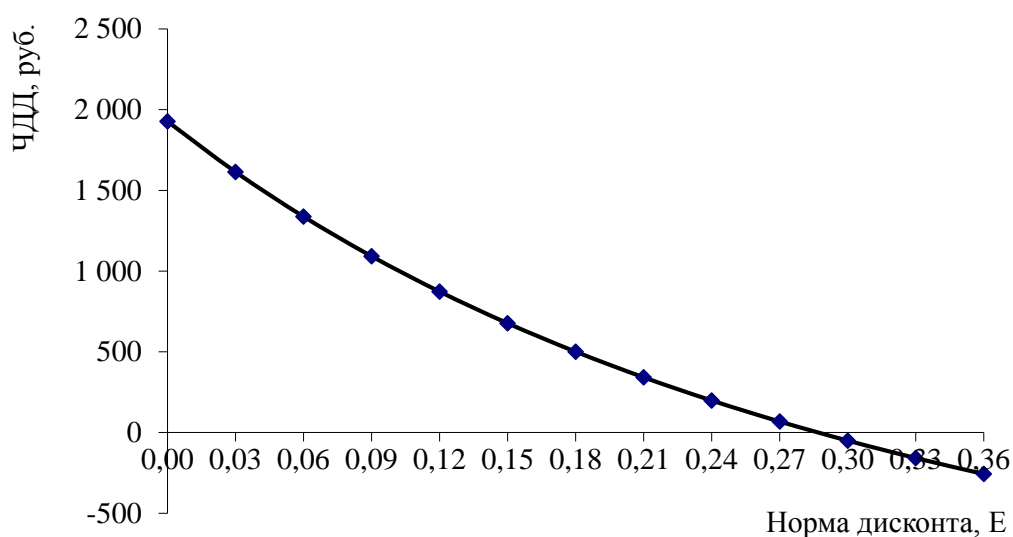


Рисунок 3.2 - Внутренняя норма доходности

Таблица 3.22 – Показатели коммерческой эффективности альтернативных вариантов инвестиционного проекта

Наименование показателя	Значение
1. Чистый реальный доход (ЧРД), руб.	1 927,29
2. Чистый дисконтированный доход (ЧДД), руб.	616,21
3. Индекс доходности реальный (ИДр)	1,96
4. Индекс доходности дисконтированный (ИДд)	1,31
5. Внутренняя норма доходности (ВНД), %	28,70
6. Срок окупаемости капитальных вложений реальный (Ток), лет	2,64
7. Срок окупаемости капитальных вложений дисконтированный (Ток), лет	3,18

Чистый реальный доход проекта составил 1 927,29 тыс. рублей, а чистый дисконтированный доход 616,21 тыс. руб.

Индекс доходности, исчисленный по реальным потокам денежных средств, равен –1,96 а по дисконтированным потокам – 1,31.

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

Внутренняя норма доходности капитальных вложений в инвестиционный проект составляет 28,7%.

Срок окупаемости проекта, исчисленный по реальным потокам денежных средств, составит 2,64 года, а исчисленный по дисконтированным потокам денежных средств – 3,18 года.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости проекта устраивают предприятие, что позволяет охарактеризовать инвестиционный проект как приемлемый для инвестора.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Термин «инвестиция» входит в число наиболее часто используемых понятий в экономике, в особенности в экономике, находящейся в процессе трансформации или испытывающей подъем. Это понятие происходит от латинского *investio* - одеваю и подразумевает долгосрочное вложение капитала в экономику внутри страны и за границей. Закрытое акционерное общество "Машзавод "Южуралгидромаш" зарегистрировано по адресу:

Челябинская область, г. Трехгорный, ул. Первомайская, 2.

Генеральный директор – В.А. Латыпов.

Основным видом хозяйственной деятельности ЗАО "Машзавод "Южуралгидромаш" является производство и поставка специализированного насосного оборудования, которое проектируется и изготавливается по техническим требованиям заказчика. Особое внимание уделяется производству погружных насосов и насосов для перекачки вязких, высокотемпературных сред. Изготавливаемое насосное оборудование может использоваться для агрессивных абразивосодержащих сред.

Имущество предприятия предназначено для производства и реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. В процессе деятельности предприятия происходит изменение величины его активов как постоянных, так и текущих. Наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы, что свидетельствует о формировании достаточно мобильной структуре активов, способствующих ускорению оборачиваемости средств предприятия.

Внеоборотные активы (основной капитал) – это вложения средств с долговременными целями в недвижимость, облигации, акции, запасы полезных ископаемых, совместные предприятия, нематериальные активы и т.д.

Наибольшую долю в структуре внеоборотных активов предприятия «ЮУГМ» в течение всего анализируемого периода занимают основные средства. Их величина с каждым годом в общей сумме внеоборотных активов увеличивается. В 2014 году они составляли 25%, а в 2016 уже 99,05%.

Нематериальные активы, снижаются с каждым годом;

За рассматриваемый период сумма внеоборотных активов предприятия «ЮУГМ» увеличилась на 1 191 тыс. руб., что является положительным показателем развития предприятия.

Основные средства возросли в 2015 году на 461 тыс. руб. и на 71,30 %, в 2016 году на 1 193 тыс. руб. и на 2,75% соответственно к базе 2014 года. Увеличение суммы основных средств, свидетельствует о расширении инвестиционной деятельности предприятия.

Исходя из анализа структуры пассива предприятия ЗАО «ЮУГМ» можно сделать следующие выводы:

- за рассматриваемый период в структуре пассивов предприятия ЗАО

«ЮУГМ» постоянно преобладал заёмный капитал (в 2014 году он составлял 88,87%, к 2016 этот показатель снизился до 61,16%);

- долгосрочные обязательства наблюдается в структуре пассива только в 2016 году, т. к. предприятие делало ставку на краткосрочные займы.

По данным таблицы 2.4 можно сделать вывод о том что, в 2015 г. наблюдается рост дебиторской задолженности: с 1 127 тыс. руб. в 2014 г. до 2 410 тыс. руб. в 2015 г. А в 2016 г. рост дебиторской задолженности с 2 410 тыс. руб. до 5 143 тыс. руб., ее доля в структуре оборотных активов увеличилась, по сравнению с 2015 г. на 8,16 %, и составила 43,62 %. Увеличение дебиторской задолженности может свидетельствовать о неосмотрительности кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж.

Финансовая устойчивость – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность.

В целом можно сказать, что ЗАО "Машиностроительный завод Южуралгидромаш" имеет финансово не устойчивое положение, оно не может самофинансироваться.

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность различных направлений деятельности предприятия. Как видно из таблицы 2.9 – Расчет показателей рентабельности, в 2015 и 2016 г.г. произошло увеличение всех показателей рентабельности.

Ликвидность – способность товарно-материальных ценностей превращаться в деньги.

На основании, приведенных расчетов, можно сделать вывод о том, что в активной части предприятия преобладают оборотные активы, что свидетельствует о достаточно мобильной структуре активов, способствующих ускорению оборачиваемости средств.

В целом можно сказать, что ЗАО "Машиностроительный завод Южуралгидромаш" не имеет финансово устойчивое положение, оно не может самофинансироваться.

Поэтому Главная цель инвестиционного проекта повышение эффективности деятельности исследуемого предприятия, за счёт организации нового производства.

Инвестиционный замысел - закупить в счет кредитных средств основное технологическое оборудование для организации производства нового вида продукции – металлочерепицы.

Металлочерепица - профилированный лист, изготовленный из оцинкованной листовой стали, имеющей двустороннее покрытие.

К ее достоинствам относятся: малый вес, простота и быстрота монтажа, высокая коррозионная стойкость, архитектурная выразительность.

Полимерные покрытия металлочерепицы определяют основные свойства кровельного материала: внешний вид, устойчивость к внешним воздействиям, цену и долговечность металлочерепицы. Для каждого объекта применения выбирается самое подходящее для него покрытие с учетом климатических и эксплуатационных условий, а также требований по внешнему виду.

Продукция, планируемая к выпуску, обладает свойствами, выгодно отличающими ее от продукции остальных производителей, используемые и невысокая цена, позволяют положительно расположить покупателя к себе, и выступать фундаментом конкурентоспособности продукции.

В нашем проекте продукцией является металлочерепица из оцинкованной стали с полимерным покрытием, которые будут удовлетворять желание потребителей.

Главными направлениями рекламной компании являются:

- а) участие в проводимых международных, региональных, специализированных универсальных выставках.
- б) рассылка брошюр, технических характеристик, анкет и рекламнотехнической продукции.
- в) размещения рекламы на страницах ведущих журналов, ориентированных на юридических лиц.
- г) разработка гибкой системы скидок и кредитования для оптовых покупателей.

Основные конкуренты:

- 1) ООО «Профнастил», г. Челябинск.
- 2) ООО «АЛГА», Челябинск.
- 3) ООО «Интеркров», Челябинск.

Продажная цена Rannila Monterrey на ЗАО «Машиностроительный завод «Южуралгидромаш» установлена 210 руб./кв.м., что свидетельствует о преимуществе товара перед фирмами - конкурентами.

Необходимое оборудование: автоматическая линия для производства металлочерепицы, в ее состав входит:

- а) разматыватель до 8 т.
- б) приемный стол для заведения стали с механическими отрезными ножницами.
- в) профилеобразующий стан на 18 пар валов с двумя редукторами.
- г) пресс-форма.
- д) гильотина.
- ж) гидростанция (масляная помпа) с блоком электроклапанов.
- з) приемный стол (в стандарте 6 м).
- к) платформа для вывоза готовой продукции.
- л) компьютерный блок управления MITSUBISHI.

Стоимость оборудования составляет 2 000 000 руб.

Потребляемая мощность: 20 кВт/час, стоимость 1 кВт/ч 3,3 руб.

Время работы оборудования в смену – 4 часа.

Годовая потребность в электроэнергии на изготовление 1 кв.м изделия:
 $10,8 \text{ кВт/час} \times 3,3 \text{ кВт/час} \times 4 \text{ часа} \times 253 \text{ дня} = 66\,792$

Сырьем для данного производства металлочерепицы является:

- а) Сталь оцинкованная в рулонах 0,45 - 0,55 x1250 мм по ГОСТ 14918-86 ОН, БТ;
- б) Сталь оцинкованная с полимерным покрытием в рулонах 0,45-0,55 x1250 мм по ТУ 14-1-47-92-90 2 кл. Zn, ОН, БТ RAL 9003, RAL3003, RAL 3009, RAL 3111, RAL 6005, RAL 6002.

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

- продолжительность периода планирования принята равной 4 лет;
- в качестве шага планирования принят год;
- цены, тарифы и нормы приняты неизменными на протяжении всего планируемого периода. Их значения приняты на уровне текущих, действовавших в 2015 году;
- инфляция отсутствует;
- норма дисконтирования принята равной 16 % в год.

По результатам расчетов, сделали следующие выводы.

Чистый реальный доход проекта составил 1 927,29 тыс. рублей, а чистый дисконтированный доход 616,21 тыс. руб.

Индекс доходности, исчисленный по реальным потокам денежных средств, равен -1,96 а по дисконтированным потокам - 1,31.

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

Внутренняя норма доходности капитальных вложений в инвестиционный проект составляет 28,7%.

Срок окупаемости проекта, исчисленный по реальным потокам денежных средств, составит 2,64 года, а исчисленный по дисконтированным потокам денежных средств - 3,18 года.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости проекта устраивают предприятие, что позволяет охарактеризовать инвестиционный проект как приемлемый для инвестора.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Волков О.И., Складенко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 280 с. – (Высшее образование).
2. Горфинкель В.Я., Швандров В.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов, 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015г. – 718с.
3. Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – М.: КНОРУС, 2014. – 416 с. – (Среднее профессиональное образование).
4. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие - М.: Омега-Л, 2014. – 408 с.
5. Ермолович Л.Л., Сивчик Л.Г., Толкач Г.В., Щитников И.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Под общ.ред. Л.Л. Ермолович. – Мн.: Интерпрессервис; Эксперспектива, 2015. – 576 с.
6. Ковалев А.И., Привалов В. П. Анализ финансового состояния предприятия. - Изд. 4-е, исправл., доп.- М.: Центр экономики и маркетинга, 2016 – 512 с.
7. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник / Л.И.Кравченко – М.: Новое знание, 2004. – 544 с.
8. Э.А.Маркарьян, Г.П.Герасименко Финансовый анализ – М.: “Приор”, 2015. – 160 с.
9. Основин В.Н. Справочник по строительным материалам и изделиям / В.Н. Основин, Л.В. Шуляков, Д.С. Дубяго. – Изд. 5-е – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 443, [1] с.: ил. – (Строительство и дизайн).
10. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд. испр. – М.: ИНФРА-М. 2015. – 479 с.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник, - 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 512 с. – (Высшее образование).
12. Сухова Л.Ф. и Чернова Н.А. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 160 с.: ил.
13. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 208 с.
14. Шмален Г.Ф. Основы и проблемы экономики предприятия. – М.: Финансы и статистка, 2015. – 234 с.
15. Щиборщ К.В. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов// Финансовый менеджмент. – № 4. – 2014 г., 81 с.
16. Экономические основы бизнес - планирования: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 462 с.
17. Савицкая Г.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник.- М: ИНФРА - М, 2017, 153 с.

18. Богатко А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 480 с.
19. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: "Бухгалтерский учет", 2016. - 315 с.
20. Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: "Финансы и статистика", 2015. - 281 с.
21. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово- хозяйственной деятельности предприятия. / Т.Б. Бердникова. Учеб. пособие. - М.: Инфра-М- М, 2016. - 224 с.
22. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия. / А.И. Ковалев В.П. Привалов. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2014- 216 с.
23. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. / Е.С. Стоянова. Учебник- М.: Перспектива, 2016. - 656 с.
24. Бочаров В.В. Инвестиции. -М: Питер – 2015.- 159 с.
25. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Управленческий учет. – М.: КомКнига, 2015.–320 с.
26. Горфинкель В.Я., Швандров В.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов, 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014г. – 718с.
27. Дашков Л.П., Памбухчианц В.К. Коммерция и технология торговли – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2014. – 596 с.
28. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник для вузов – М.: ТК Велби,. Изд-во Проспект, - 2014г. – 424с.
29. Ковалев В.В. Финансы предприятий Учебное пособие. – М.:ООО «ВИТРЭМ», 2015. – 352с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ЗАО «Машзавод «Южуралгидромаш» (ф.1) за 2014 – 2016 гг.

Наименование показателя	На 31.12.2016г., тыс. руб.	На 31.12.2015г., тыс. руб.	На 31.12.2014г., тыс. руб.
АКТИВ			
1. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	16	18	21
Результаты исследований и разработок	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	-	-	-
Материальные поисковые активы	-	-	-
Основные средства	1661	468	7
Доходные вложения в материальные ценности			
Финансовые вложения			
Отложенные налоговые активы			
Прочие внеоборотные активы	-	-	-
ИТОГО по разделу 1	1677	486	28
2. Оборотные активы			
Запасы	5072	2957	883
НДС по приобретенным ценностям	1254	1043	10
Дебиторская задолженность	5143	2410	1127
Финансовые вложения (за исключением финансовых эквивалентов)	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	321	386	
Прочие оборотные активы			
Итого по разделу 2	11790	6796	2020
Баланс	13467	7282	2048
ПАССИВ			
3. Капитал и резервы			
Уставный капитал (складочный капитал, вклады товарищей)	45	45	45
Собственные акции выкупленные у акционеров	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)			
Резервный капитал	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	5186	562	183
Итого по разделу 3.	5231	607	228
4. Долгосрочные обязательства			
Заемные средства	1500		
Отложенные налоговые обязательства			
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-
Итого по разделу 4	1500		
5. Краткосрочные обязательства			
Заемные средства		26	
Кредиторская задолженность	6736	6650	1820
Доходы будущих периодов			
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства			

Наименование показателя	На 31.12.2016г., тыс. руб.	На 31.12.2015г., тыс. руб.	На 31.12.2014г., тыс. руб.
Итого по разделу 5	6736	6676	1820
Баланс	13467	7283	2048

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ЗАО «Машзавод «Южуралгидромаш» за 2014 – 2016 гг.

Наименование показателя	2016г.	2015г.	2014г.
Выручка	67763	42730	10749
Себестоимость продаж	(61487)	(42766)	(10678)
Валовая прибыль (убыток)	6276	-36	71
Коммерческие расходы	0	0	0
Управленческие расходы	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	6276	-36	71
Доходы от участия в других организациях	-	-	-
Проценты к получению			
Проценты к уплате	0	0	0
Прочие доходы	1280	4872	
Прочие расходы	(1431)	(4315)	(36)
Прибыль (убыток) до налогообложения	6125	521	35
Текущий налог на прибыль	0	0	0
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств			
Изменение отложенных налоговых активов			
Прочее	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	4624	379	26