

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Филиал в г. Златоусте  
Факультет «Сервис, экономика и право»  
Кафедра «Экономика и право»  
Направление подготовки 38.03.01 Экономика

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой,  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Т.И. Гусева  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта по производству  
новой продукции для филиала АО «Южуралкондитер»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ – 38.03.01.2017.351.ПЗ ВКР

Руководитель работы  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Т.И. Гусева  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Автор работы  
студент группы ФСЭиП-402

\_\_\_\_\_ С.В. Пономарева  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Нормоконтролер  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ И.И. Турсукова  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

## АННОТАЦИЯ

Пономарева С.В. Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта по производству новой продукции для филиала АО «Южуралкондитер» – Златоуст: ЮУрГУ, ЭиП, 2017, 85 с., 2 ил., 30 табл., библиогр. список – 41 наим., 8 приложений.

В выпускной квалификационной работе разработан бизнес-план инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке.

В теоретической части рассмотрены понятие и задачи бизнес-планирования; дана характеристика структуры бизнес-плана; исследованы методы финансирования и оценки эффективности инвестиционных проектов.

В практической части выпускной квалификационной работы приведена финансово-экономическая характеристика деятельности филиала АО «Южуралкондитер»; описана продукция, предлагаемая для производства; произведена оценка рынка сбыта; разработаны маркетинговый план, производственный и финансовый план изготовления леденцовой карамели; проведен анализ эффективности инвестиционного проекта и анализ рисков, создан организационный план производства леденцовой карамели.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА	9
1.1 Понятие и задачи бизнес-планирования .....	9
1.2 Структура бизнес-плана .....	13
1.3 Методы финансирования и оценки эффективности инвестиционных проектов .....	24
2 РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЛЕДЕНЦОВОЙ КАРАМЕЛИ ДЛЯ ФИЛИАЛА АО «ЮЖУРАЛКОНДИТЕР».....	30
2.1 Общая характеристика финансово-экономической деятельности филиала АО «Южуралкондитер».....	30
2.2 Описание продукции инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке .....	43
2.3 Оценка рынка сбыта.....	44
2.4 Маркетинговый план инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке .....	45
2.5 Производственный план инвестиционного проекта изготовления леденцовой карамели на палочке.....	46
2.6 Финансовый план инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке .....	57
2.7 Риск-анализ инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке .....	60
2.8 Организационный план инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке .....	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	64
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	67
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс филиала АО «Южуралкондитер» за январь–декабрь 2016 г.....	72
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о прибылях и убытках филиала АО «Южуралкондитер» за январь-декабрь 2016 г.....	74
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о прибылях и убытках филиала АО «Южуралкондитер» за январь-декабрь 2015 г.....	76
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Информация о линии производства.....	78
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Объемы производства и реализации продукции на 2018 год.....	82
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Расчет стоимости оборотных средств на образование производственных запасов.....	83
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Денежный поток от производственной деятельности в 2018 году.....	84
ПРИЛОЖЕНИЕ И. Суммарный денежный поток от инвестиционной и производственной деятельности в 2018 году.....	85

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы.** Бизнес-план представляет собой объективную оценку собственной предпринимательской деятельности фирмы и в тоже время является необходимым инструментом проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка. В нем характеризуются основные аспекты коммерческого предприятия, анализируются проблемы, с которыми оно столкнется, и определяются способы их решения. Следовательно, бизнес-план – выступает одновременно поисковой, научно-исследовательской и проектной работой.

Сейчас же все чаще, бизнес-план выступает, как продукт внутренней управленческой деятельности, который необходим для решения многих вопросов функционирования фирмы, не связанных с привлечением внешних инвестиций. Это такие вопросы как: открытие нового дела и определение профиля фирмы и основных направлений ее коммерческой деятельности; репрофилирование существующей фирмы, а также выбор новых видов и способов осуществления коммерческих операций.

Не будет преувеличением назвать бизнес-план основой управления не только коммерческим проектом, но и самим предприятием. Благодаря бизнес-плану у руководства появляется возможность взглянуть на собственное предприятие как бы со стороны. Сам процесс разработки бизнес-плана, включающего детальный анализ экономических и организационных вопросов, заставляет мобилизоваться.

**Объект исследования** – филиал АО «Южуралкондитер».

**Предметом исследования** является бизнес-план инвестиционного проекта.

**Цель работы** – разработать бизнес-план инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке для филиала АО «Южуралкондитер». Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие **задачи**:

- 1) Рассмотреть понятие и задачи бизнес-планирования.
- 2) Охарактеризовать структуру бизнес-плана.
- 3) Исследовать методы финансирования и оценки эффективности инвестиционных проектов.
- 4) Проанализировать общую характеристику финансово-экономической деятельности филиала АО «Южуралкондитер».
- 5) Описать продукцию инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке.
- 6) Оценить рынок сбыта.
- 7) Представить маркетинговый план инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке.
- 8) Разработать производственный план изготовления леденцовой карамели на палочке.
- 9) Сделать финансовый план инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке.
- 10) Провести риск-анализ инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке.
- 11) Сформировать организационный план инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке.

При написании работы были использованы различные методы экономических исследований: абстрактно-логический, экономико-статистический, аналитический, исследовательский и др.

Информационной основой исследования послужили статистические данные, финансовая отчетность филиала АО «Южуралкондитер» в за 2014–2016 годы, нормативные акты РФ, а также данные, собранные автором непосредственно на объекте исследования.

Практическая значимость данного исследования заключается в том, что внедрение бизнес-плана инвестиционного проекта поможет улучшить

эффективность хозяйственной деятельности на предприятии  
АО «Южуралкондитер».

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА

## 1.1 Понятие и задачи бизнес-планирования

В рыночной экономике бизнес-планирование становится важнейшим видом внутрифирменного планирования. С помощью бизнес-планирования возможно получение необходимых инвестиций, оценка финансовых и социальных показателей, по которым предпринимателю можно достоверно судить о степени успешности собственного бизнеса. Разработка бизнес-плана заставит предпринимателя тщательно изучать каждый элемент его предполагаемого рискованного занятия. Можно ожидать, что в ходе этого обнаружится множество слабых мест и пробелов, устранение которых придется уделить существенное внимание [9].

Рассмотрим разные трактовки определения понятия «бизнес-план».

Ильин А.И. считает, что бизнес-план это «документ, который предназначен для оценки целесообразности внедрения того или иного мероприятия» [10, с. 52].

Бухалков М.И. думает, что бизнес-план – это «документ, который разрабатывается на различные инновационные объекты и процессы, связанные с проектированием или созданием новых фирм и их подразделений, разработкой и поставкой на рынок требуемых товаров и услуг, реконструкцией предприятий и расширением выпуска продукции, совершенствованием технологии и организации производства, повышением качества товаров и производительности труда» [22, с. 315].

Морошкин В.А. говорит, что бизнес-план «представляет собой результат комплексного исследования различных сторон её деятельности (производства, реализации продукции, послепродажного обслуживания и др.)» [11, с. 4].

Герасимов Б.И. считает, что бизнес-план – это «документ, где описывают все основные аспекты работы будущего предприятия, анализируют все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяют способы

решения таких проблем либо обосновывают получение инвестиций и кредитов под новый проект» [12, с. 193].

Теплова Т.В. говорит, что бизнес-план – «систематизированное описание конкурентных преимуществ бизнес-идеи и её инициаторов, сроков достижения целей, бизнес-модели реализации, оценок осуществимости, экономической эффективности и жизнеспособности» [13, с. 644].

Стрекалова Н.Д. говорит, что бизнес-план – «это документ, представляющий собой результат комплексного исследования всех сторон деятельности предприятия сферы производства и услуг» [9].

Торосян Е.К. думает, что: бизнес-план – это «программа деятельности и/или развития бизнеса хозяйствующего субъекта, где разрабатываются стратегия и тактика, направленные на достижение целей организации, и основанная на потребностях рынка и возможностях получения необходимых производственных ресурсов» [14, с. 7].

Дубровин И.А. считает, что: «Бизнес-план – это специфический документ, который дает ситуационное описание основных видов деятельности, анализирует основные риски, с которыми оно может столкнуться, определяют способы решения этих проблем, и отвечает, в конечном счете, на вопрос: «Стоит ли вкладывать силы и средства в текущую и перспективную хозяйственную деятельность, принесут ли они доходы, которые окупят затраты ресурсов?» [15, с. 17].

Виноградова М.В. думает, что бизнес-план является «особым видом планирования и выступает как объективная оценка результатов рыночной деятельности компании и в тоже время как необходимый инструмент проектно инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и также является не только конкретным коммерческим проектом, но и всем предприятием» [16, с. 8].

Горелов Д.В. говорит, что бизнес-планирование представляет собой «важную часть осуществления плановой деятельности в процессе функционирования хозяйствующего субъекта» [17, с. 5].

Несмотря на многообразие ситуаций, требующих бизнес-планирование, с точки зрения их классификации по масштабу планирования, все множество бизнес-планов можно свести к двум группам: бизнес-план фирмы и бизнес-план проекта.

В первом случае цель разработки бизнес-плана – дать обоснованную, целостную, системную оценку перспектив развития фирмы в целом, то есть спрогнозировать и спланировать её деятельность на ближайший период, исходя из потребностей рынка и возможностей фирмы по их удовлетворению с целью уменьшения риска возможного её банкротства».

Во-втором случае целью бизнес-планирования является технико-экономическое обоснование целесообразности осуществления конкретного инвестиционного (инновационного) проекта» [11, с. 6–8].

Рассмотрим, что же такое инвестиционный проект более подробно.

В законе Российской Федерации об инвестиционной деятельности определено, что «инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-системная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план) [3].

По мнению Ковалева В.В. инвестиционный проект «последовательность действий связанных с обоснованием объемов и порядка вложения средств, их реальным вложением, введением мощностей в действие, текущей оценке целесообразности поддержания и продолжения проекта и итоговой оценке результативности проекта по его завершении» [18, с. 578].

Теплова Т.В. говорит, что инвестиционный проект – это «обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления

инвестиций в рамках разработанной проектно-сметной документации [13, с. 636].

Выделив в отдельности два понятия «бизнес-план» и «инвестиционный проект» можно сделать вывод, что бизнес-план инвестиционного проекта – основной документ, в котором в краткой форме, в общепринятой последовательности излагаются главные характеристики проекта, позволяющие обосновать и оценить возможности проекта и убедить инвестора в эффективности предполагаемых инвестиций [19, с. 379–380].

Бизнес-план инвестиционного проекта позволяет решить следующие задачи:

- на основе изучения рынка выбрать свой сегмент на нем;
- сделать сравнительный анализ затрат на производство и сбыт продукции, а также цен на аналогичную продукцию; при этом, прежде всего, решают вопрос целесообразности производства и выбирают стратегию ценообразования;
- предусмотреть главные возможные проблемы, связанные с деятельностью предприятия, и пути их решения
- выбрать систему показателей, которые давали бы объективную оценку финансового состояния предприятия.

Выделяет следующие функции бизнес-плана инвестиционного проекта:

- оценка перспективы развития фирмы или проекта, которая позволяет быть готовым к изменениям рыночной и экономической ситуации;
- повышение квалификации аппарата управления, заставляя менеджеров практически думать о возможностях фирмы, ее конкурентах и других проблемах, что ведет к принятию более квалифицированного решения;
- защита средств инвесторов, что является моральным и юридическим долгом предпринимателя;
- определение основных потребителей НТ и стратегии конкурентной борьбы;

- информирование инвестора о состоянии дел предпринимателя, что очень важно для преодоления возможных финансовых проблем;
- обеспечение поставок сырья и комплектующих изделий без предоплаты, так как поставщик, благодаря бизнес-плану, может увидеть своего потенциального надежного клиента;
- рекламирование и формирование убеждения потенциальных потребителей в способности фирмы производить свою продукцию в достаточном количестве и достаточного уровня качества;
- снижение вероятности банкротства в связи с обнаружением возможных дорогостоящих ошибок [27, с. 24–25].

Таким образом, можно сделать вывод, что бизнес-план инвестиционного проекта важное средство для увеличения капитала и развития компании.

## 1.2 Структура бизнес-плана

Не существует жестко регламентированной формы и структура бизнес-плана. Однако, как правило, в нем предусматриваются разделы, в которых раскрываются основные идеи и цели бизнеса, характеризуется специфика продукта предприятия и удовлетворения им рынка, дается оценка рынка и устанавливается стратегия поведения фирмы на определенных рыночных сегментах, определяются организационная и производственная структуры, формируется финансовый проект дела, включая стратегию финансирования и предложения по инвестициям, описываются перспективы роста предприятия. Итак, рассмотрим ниже структуру бизнес-плана более подробно.

1) Введение. Бизнес-план начинается с введения, которое является титульным листом и занимает одну печатную страницу. Введение содержит следующие положения: имя и юридический адрес компании, имя и реквизиты главы компании, область деятельности фирмы и суть инновационного проекта, сумму необходимого кредита и его покрытие, указания строгой конфиденциальности документа. В меморандуме

конфиденциальности может быть дано указание о запрещении копирования всего бизнес-плана или отдельных его частей, для каких-либо целей или о запрещении передачи этой информации третьим лицам [27, с. 37].

2) Резюме – это сжатый обзор делового предложения, предназначенный привлечь внимание инвесторов к разрабатываемому бизнес-проекту и получить необходимые кредиты для его практической реализации. В нем должны быть показаны необходимость его финансирования, а также планируемая эффективность и практическая реализуемость. Резюме составляется на основе уже готового бизнес-плана. Обычно из каждого раздела выбираются самые существенные инновационные предложения и наиболее важные расчетные показатели [22, с. 322].

От резюме зачастую зависит дальнейшая судьба всего проекта. Как правило, знакомство с бизнес-планом начинается с резюме и если оно не заинтересует потенциального клиента, остальные разделы бизнес-плана не будут рассматриваться. Резюме пишется в конце работы, когда остальные разделы завершены и достигнута полная ясность по всем аспектам проекта. Оно должно содержать ответы на два самых главных вопроса: каков будет результат от реализации бизнес-проекта и каков риск потери денег [14, с. 33].

3) Описание вида деятельности. В данном разделе нужно дать ответ на вопрос потенциального читателя бизнес-плана: С чем я буду иметь дело? Что за предприятие? [14, с. 33] Здесь необходимо представить более полную характеристику для существующих предприятий в сокращенном варианте, а именно:

- формулировку миссии предприятия;
- цель создания бизнеса;
- группу населения, для которой предназначен товар или услуга;
- тип бизнеса (оптовая торговля, розничная торговля, торговля или услуги);
- когда была основана компания (фирма);
- что было до основания компания;

- какова форма собственности;
- кто главные действующие лица компании (структура управления предприятием);
- каково финансовое состояние предприятия в настоящее время;
- какие возможности у предприятия к самофинансированию проекта или получению кредита;
- производственные мощности [23, с. 54].

4) Описание продукции. Заключается в том, чтобы наиболее подробно и полно представить в бизнес-плане основные характеристики будущей продукции, товаров и услуг, предлагаемых к поставке на соответствующий рынок. В данном разделе необходимо дать общее представление о товаре и раскрыть его конкурентоспособность, показать динамику спроса, расширение рынка продаж, возможность совершенствования, сокращения издержек и так далее.

В качестве характеристик продукта указывают:

- функциональное назначение продукта и примеры его использования;
- технологичность, универсальность продукта;
- соответствие продукта принятым стандартам и требованиям к контролю его качества (надежность, простота и безопасность эксплуатации и ремонта, прочие достоинства);
- требования к гарантийному, пост гарантийному обслуживанию и поддержке пользователей (потребителей);
- стадия разработанности продукта в текущее время и возможности дальнейшего его развития (доработки).

Кроме характеристик самого продукта, целесообразно раскрыть:

- требования по лицензированию и сертификации производства;
- особенности патентно-лицензионной защиты продукта;
- себестоимость единицы продукта в зависимости от объемов и способа производства (наличие эффекта от масштаба производства);
- возможные технологии (способы) производства продукта;

– результат последних исследований в области разработки и совершенствования продукта;

– анализ продукции конкурентов, конкурентные преимущества и недостатки продукта [14, с. 36–37].

5) Оценка рынка сбыта. Этот раздел является началом все деятельности по составлению бизнес-плана.

Цель раздела – предоставить партнеру (инвестору) достаточные факты с тем, чтобы убедить в конкурентоспособности предлагаемых новым предприятием работ, услуг, товаров. Это один из наиболее трудных и важных разделов, последующие разделы построены на материалах этой оценки [27, с. 39].

6) План маркетинга. Весьма важным подразделом бизнес-плана является план маркетинга.

Структура данного раздела бизнес-плана:

- выбор системы распространения товара;
- анализ ценовой политики и методы ценообразования;
- реклама;
- методы стимулирования продаж;
- организация послепродажного обслуживания;
- формирование общественного мнения.

Этот раздел должен детально раскрывает политику предприятия в области политики ц развития рекламной стратегии, что позволит рассчитать реальный планируемый объем реализации работ, услуг и товаров и занять соответствующее место на рынке. Этот раздел содержит программу действий предпринимателя, фирмы по обеспечению приближения услуг к потребителю и всемирному расширению круга клиентов.

Составление плана маркетинга – важный элемент процесса планирования на предприятии. Этот план должен давать предпринимателю надежный инструмент контроля за всеми показателями, связанными с реализацией

работ, услуг, товаров, за объемами реализации услуг по отдельным видам, за ценами, формами предоставления услуг и сбора заказов от клиентов, каналами сбыта товаров, формами гарантийного обслуживания заказчиков, режимами предоставления услуг. План маркетинга определяет цикл жизнедеятельности предприятия, и поэтому составление его должно стать правилом для любого предпринимателя независимо от размеров или отраслевой принадлежности его фирмы. План маркетинга должен удовлетворять определенным требованиям:

- он должен излагать стратегию, ведущую к реализации целей и задач предприятия;

- в его основе должны лежать реальные факты и реалистические допущения;

- он должен предусматривать рациональное использование всех наличных ресурсов;

- он должен строиться с расчетом на перспективу так, чтобы каждый последующий план маркетинга вытекал из предыдущего;

- все формулировки должны быть краткими и ясными;

- план должен быть гибким, поскольку от этого может зависеть его успешная реализация;

- он должен давать количественные ориентиры, по которым можно будет отслеживать его выполнение.

В данном разделе также необходимо составить план рекламных мероприятий и рассчитать бюджет рекламы.

В плане проведения рекламной кампании предусматривается периодичность осуществления отдельных рекламных мероприятий, определяется их общее количество, а иногда и точные даты проведения, учитываются сезонные колебания спроса, то есть составляется график рекламной кампании [27, с. 46–49].

7) Производственный план. Раздел содержит перечень всех задач, которые возникают в сфере производства, и способы их решения. При разработке раздела необходимо осветить следующие моменты:

- производственные мощности;
- описание всего технологического процесса с выделением охватываемой проектом части, а также операций, передаваемых субподрядчикам;
- субподрядчики;
- оборудование;
- производственные площади;
- сырье;
- себестоимость.

Производственная мощность определяется формулой (1):

$$N_G = F_D \cdot T, \quad (1)$$

где  $N_G$  – годовая программа выпуска, т;

$F_D$  – действительный фонд времени работы оборудования, ч;

$T$  – трудоемкость изготовления тонн в час [28, с. 16].

Действительный фонд времени рассчитывается по формуле (2):

$$F_D = F_H [1 - (\alpha_P + \alpha_H)], \quad (2)$$

где  $F_H$  – номинальный фонд времени работы оборудования при трехсменной работе, ч;

$\alpha_P$  – коэффициент, учитывающий потери времени, связанные с проведением плановых ремонтов и всех видов обслуживания (0,03...0,07);

$\alpha_H$  – коэффициент, учитывающий потери времени на настройку и подналадку оборудования во время рабочих смен (0,05...0,1) [28, с. 17].

Номинальный фонд времени работы оборудования определяется по формуле (3):

$$F_H = T_{CM} \cdot f_{CM} \cdot F_{PD}, \quad (3)$$

где  $T_{CM}$  – продолжительность смены, ч.;

$f_{CM}$  – число смен в сутках;

$F_{РД}$  – число рабочих дней в году [28, с. 17].

Далее считаются основные расходы, а именно: расходы на сырье и материалы, транспортные расходы, расходы на заработную плату, затраты на электроэнергию и топливо. Также считается план инвестирования и план погашения долга. Затем определяется себестоимость продукции, оптовая цена и отпускная цена.

Определяется основная налоговая нагрузка (НДС, налог на прибыль, налог на имущество). Общая сумма налогов включается в соответствии с шагами расчета. Чистый приток от операций соответствует потоку прибыли и амортизационных отчислений по годам расчета.

Налог на добавленную стоимость (НДС) при ставке 18 % определяется по формуле (4):

$$H_{ДС} = 0,18(C - M)N_2, \quad (4)$$

где  $H_{ДС}$  – налог на добавленную стоимость;

$C$  – цена изделия без НДС, руб.

$M$  – материальные затраты на единицу продукции без НДС, руб.;

$N_2$  – годовой объем реализации, шт./год [40].

Налог на имущество  $H_{и}$  при ставке 2,2 % определяется по формуле (5):

$$H_{и} = 0,022K_0, \quad (5)$$

где  $H_{и}$  – налог на имущество;

$K_0$  – суммарные капиталовложения в основные и оборотные фонды предприятия, руб. [40].

Налог на прибыль при ставке 20 % определяется по формуле (6).

$$H_{п} = 0,2(P_p - H_{дс} - H_{и} - H_{м}), \quad (6)$$

где  $P_p$  – прибыль до выплаты налогов;

$H_{м}$  – местные налоги и сборы [40].

Чем больше величина шага, тем больше различие между моментами затрат и результатов от различных составляющих денежных потоков. Сальдо поступлений и затрат от инвестиционной деятельности как правило

относится к началу каждого шага, а денежные потоки от операционной деятельности равномерно распределяются внутри шага. Распределение затрат и результатов внутри шага целесообразно учитывать, вводя коэффициент распределения  $\gamma$ , для шага  $m$  продолжительностью один год по формуле (7):

$$z_m = \frac{1 - (1 + E_m)^{-1}}{\ln(1 + E_m)}, \quad (7)$$

где  $E_m$  – величина нормы дисконта на этом шаге [41].

Далее составляется денежный поток от производственной деятельности и суммарный денежный поток от поток от инвестиционной и производственной деятельности.

В конце данного раздела определяем интегральный экономический эффект, внутреннюю норму доходности и срок окупаемости инвестиционного проекта [29].

8) Финансовый план. Финансовый план предприятия – документ, отражающий объем поступления и расходования денежных средств, фиксирующий баланс доходов и направлений расходов предприятия, включая платежи в бюджет на планируемый период [27, с. 64].

Среди вопросов, решаемых при разработке инвестиционных проектов, важное место занимают два финансовых вопроса: какие средства необходимы для финансирования проекта? Откуда взять эти средства? Приближенный ответ на этот вопрос можно получить уже на стадии оценки эффективности проекта в целом, когда схема финансирования проекта еще не ясна. В этих целях в подробных расчетах определяется потребность в дополнительном финансировании.

Потребность в дополнительном финансировании (ПФ) – максимальная из абсолютных величин отрицательных накопленных сальдо реальных денег.

Величина ПФ показывает, какое количество денег должно быть привлечено в данный проект, для того, чтобы его реализация стала возможной.

Потребность в финансировании можно определять с учетом фактора времени – как максимальную из абсолютных величин дисконтированного денежного потока. При оценке эффективности проекта в целом собственные средства в расчет не включались, поскольку предполагалось, что средств будет привлечено столько, сколько потребуется. Ответ на вопрос, сколько именно потребуется, дается показателями ПФ или дисконтированная потребность в финансировании (ДПФ). Если в результате расчета объем средств и распределение их во времени оказались приемлемыми для участника, то задача решена и эти показатели больше не нужны. Если же участник не располагает необходимыми средствами, то проект будет финансово нереализуем. Чтобы сделать проект финансово реализуемым, необходимо привлечение внешнего финансирования.

Финансовая реализуемость проекта определяется денежным потоком для финансового планирования. Так же как и при оценке эффективности проекта, он определяется по всем видам деятельности, однако дополнительно включает вложения собственных средств и не включает альтернативной стоимости имущества. Проект будет финансово-реализуем, если на любом шаге будут неотрицательным накопленное сальдо денежного потока для финансового планирования.

В практических расчетах условие финансовой реализуемости может иногда нарушаться. Это означает, что схему финансирования проекта нужно изменить, что приведет к формированию нового варианта проекта. Как правило, если проект эффективен, обеспечит его финансовую реализуемость можно следующими мерами:

- привлечение дополнительных собственных средств;
- изменением размеров займов и сроков их погашения, получение дополнительных займов;

- использование краткосрочных кредитов;
- получение налогового кредита;
- изменение условий взаиморасчетов с другими участниками проекта;
- изменение условий оплаты приобретаемых ресурсов и реализуемой продукции.

В случаях использования заемного или привлеченного капитала для реализации проекта необходимо рассмотреть формирование источников финансирования и другой финансовой деятельности предприятия [36].

9) Риск-анализ инвестиционного проекта. На основе производственного и финансового планов можно рассчитать многие экономические и финансовые показатели. На первый план выходит критический объем производства, представляющий расчет условий достижения безубыточности, который характеризуется такими показателями, как:

9.1) Точка безубыточности (критическая) показывает, при каком объеме выпускаемой продукции предприятие не имеет ни прибыли, ни убытка. Для ее расчета используется формула (8).

$$Q_{кр} = \frac{FC}{P - VC}, \quad (8)$$

где  $Q_{кр}$  – точка безубыточности, кг.;

$FC$  – сумма накладных (условно-постоянных) затрат, необходимая для коммерческой деятельности, руб.;

$P$  – цена за единицу продукта, руб.;

$VC$  – сумма средних условно-переменных затрат на единицу продукта, руб. [14, с. 54].

9.2) Порог рентабельности – это такая выручка, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не получает прибыли. Рассчитывается по формуле (9).

$$B_{кр} = Q_{кр} \cdot P = \frac{FC \cdot B}{\Pi_B}, \quad (9)$$

где  $B_{кр}$  – порог рентабельности, руб.;

$B$  – размер выручки, руб.;

$\Pi_B$  – валовая прибыль, руб. [14, с. 54].

9.3) Запас финансовой прочности – это сумма, на которую предприятие может позволить себе снизить выручку, снижая объем производства или цену продукта, не выходя из зоны прибылей. Определяется по формуле (10):

$$B_{пр} = B - B_{кр}, \quad (10)$$

где  $B_{пр}$  – запас финансовой прочности, тыс. руб. [14, с. 54].

4. Маржа безопасности показывает количество продукции, которое не позволит предприятию выйти из зоны прибыли, формула (11):

$$Q_{бз} = Q - Q_{кр}, \quad (11)$$

где  $Q_{бз}$  – маржа безопасности, кг.;

$Q$  – количество продукции, ед. [14, с. 54].

Последние два показателя указывают на то, как далеко предприятие находится от точки безубыточности. Это оказывает прямое влияние на управленческие решения. Если объем производства приближен к точке безубыточности, то возрастает проблема управления постоянными затратами, т. к. их доля в стоимости возрастает.

Расчеты этих показателей следует осуществлять как для планового задания, так и по фактическим результатам. Это даст возможность постоянно держать под контролем деятельность предприятия без убытков. Желательно выполнять расчеты критического объема производства для нескольких уровней (не менее трех) возможной цены реализации и прогноза реализации, что позволит более динамично принимать управленческие решения.

Показатели критического объема производства можно определить и графическим путем. Для построения этого графика составляются уравнения следующего вида:

- уравнение выручки отражает формула (12):

$$B=Q \cdot P, \quad (12)$$

- уравнение общих затрат (ТС), определяется по формуле (12) [14, с. 54]:

$$TC=FC+ Q \cdot VC, \quad (13)$$

10) Организационный план. Данный раздел должен дать ответ на вопрос: «Есть ли команда людей, способная осуществить задуманный проект?» Команда, которая способна противостоять потенциальным трудностям и использовать преимущества рыночной экономики на благо этого проекта. Высококвалифицированный персонал – залог успеха любой коммерческой фирмы.

В этом разделе указывают:

- сведения о владельцах и основных партнерах;
- организационно-функциональную структуру предприятия;
- принципы отбора персонала: квалификационные требования и обязанности руководителей и основного персонала организации;
- характеристику главных менеджеров и основного персонала, отвечающих за реализацию бизнес-плана (возраст, образование, опыт работы, квалификация);
- штатное расписание по каждой категории промышленно-производственного персонала и потребности во временной рабочей силе;
- стимулирование и мотивацию персонала;
- описание бизнес-процессов.

Организациям нужно обратить внимание на относительно новые способы организации труда, такие как аутсорсинг и «дистанционных» работников, прошедшие успешное апробирование за рубежом [14, с. 38–39].

### 3.1 Методы финансирования и оценки эффективности инвестиционных проектов

В постановлении правительства РФ от 21 марта 1994 г. № 220 «Об утверждении Временного положения о финансировании и кредитовании капитального строительства на территории РФ (В редакции от 18 февраля 1998 г. № 216) сказано, что капитальные вложения могут финансироваться за счет:

1) Собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора (прибыли, амортизационных отчислений, денежных сбережений граждан и юридических лиц, средств, выплачиваемых органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и другие средства).

2) Заемных финансовых средств инвестора или переданных им средств (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и другие средства).

3) Привлеченных финансовых средств инвестора (средств, получаемых от продажи акций, паевых и иных взносов членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц).

4) Финансовых средств, централизуемых объединениями (союзами) предприятий в установленном порядке.

5) Средств внебюджетных фондов.

6) Средств федерального бюджета, предоставляемых на безвозвратной основе, средств бюджетов субъектов РФ.

7) Средств иностранных инвесторов [7].

Полная классификация форм и источников финансирования проектов на территории РФ дана в таблице 1.1 [19, с. 401–402].

Таблица 1.1 – Финансирование инвестиционных проектов на территории РФ

Формы финансирования	Источники финансирования
1 Собственные финансовые ресурсы	1.1 Прибыль. 1.2 Амортизационные отчисления.

	1.3 Средства, выплачиваемые страховыми компаниями в виде потерь от стихийных бедствий, аварий и пр.
2 Внутрихозяйственные резервы	2.1 Прибыль. 2.2 Амортизационные отчисления. 2.3 Накопления и сбережения граждан и юридических лиц
3 Заемные финансовые средства	3.1 Облигационные займы. 3.2 Банковские кредиты. 3.3 Бюджетные кредиты
4 Лизинговое финансирование	4.1 Финансовый лизинг. 4.2 Оперативный лизинг. 4.3 Возвратный лизинг.
5 Инвестиционные ассигнования	5.1 Государственный бюджет РФ. 5.2 Республиканские бюджеты. 5.3 Местные бюджеты. 5.4 Внебюджетные фонды.

#### Окончание таблицы 1.1

Формы финансирования	Источники финансирования
6 Иностранные инвестиции	6.1 Капитал иностранных юридических и физических лиц
7 Международные инвестиции	7.1 Кредиты Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития. 7.2 Средства международных фондов, агентств и крупных страховых компаний.

В настоящее время приняты Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиций и их отбору для финансирования (вторая редакция) В них достаточно полно нашли отражение результаты научных исследований отечественных и зарубежных экономистов в области разработки методов оценки эффективности инвестиционных проектов. Показатели эффективности по методу сопоставления разновременных денежных затрат и результатов делятся на:

1) Статические, в которых денежные потоки, возникающие в разные моменты времени, оцениваются как равноценные (срок окупаемости, коэффициент эффективности инвестиций).

2) Динамические, в которых разновременные денежные потоки, вызванные реализацией проекта, приводятся к эквивалентной основе посредством дисконтирования, что обеспечивает их сопоставимость (чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности инвестиций, внутренняя

норма рентабельности, срок окупаемости для дисконтируемых денежных потоков) [19].

Период возврата (срок окупаемости) инвестиционного проекта определяет календарный промежуток времени от момента первоначального вложения капитала до момента времени, когда нарастающий итог суммарного чистого дохода (чистого денежного потока) становится равным 0. Расчет представлен в формуле (14) [20]:

$$PP = \min k, \text{ при котором } \sum P_k \geq K_0, \quad (14)$$

где  $PP$  – срок окупаемости инвестиционного проекта, лет;

$P_k$  – величина сальдо накопленного потока, руб.;

$K_0$  – величина первоначальных инвестиций, руб. [19, с. 108].

При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Нередко  $PP$  рассчитывается более точно, то есть рассматривается и дробная часть интервала (года); при этом делается предположение, что в пределах одного шага (расчётного периода), сальдо накопленного денежного потока меняется линейно. Тогда расстояние  $x$  от начала шага до момента окупаемости (выраженное в продолжительности шага определяется по формуле (15):

$$x = \frac{|P_{k-}|}{|P_{k-}| + P_{k+}}, \quad (15)$$

где  $P_{k-}$  – отрицательная величина сальдо накопленного потока на шаге до момента окупаемости;

$P_{k+}$  – положительная величина сальдо накопленного потока на шаге после момента окупаемости [19, с. 109].

Коэффициент эффективности инвестиций – отношение между средней величиной финансового результата и усредненной оценкой задействованных для его получения активов. Данный коэффициент отражен в формуле (16):

$$ARR = \frac{Pr}{K_0}, \quad (16)$$

где  $ARR$  – коэффициент эффективности инвестиций;

$Pr$  – среднегодовая величина прибыли (за минусом отчислений в бюджет) от реализации проекта [19, с. 119].

Рассмотрим динамические показатели эффективности инвестиций.

Чистый дисконтированный доход (NPV) – это разница между рыночной стоимостью проекта и затратами на его реализацию. Она представляет собой сумму дисконтированных по годам денежных потоков за все периоды реализации проекта и определяется по формуле (17):

$$NPV = \sum_{t=1}^T C_t (1+i)^{-t} - K_0 \quad (17)$$

где,  $C_t$  – денежный поток от реализации инвестиций в момент времени  $t$ ;

$T$  – шаг расчета (год, квартал, месяц и т.д.);

$i$  – ставка дисконтирования, % [19, с. 114].

Под внутренней нормой рентабельности, или внутренней нормой прибыли (IRR) инвестиций понимают значение ставки дисконтирования, при котором NPV проекта равна 0, отражается в формуле (18) [19, с. 118]:

$$IRR = i, \text{ при котором } NPV = f(i) = 0 \quad (18)$$

Для расчета IRR применяют формулу (19):

$$IRR = i_1 + \frac{f(i_1)}{f(i_1) - f(i_2)} \cdot (i_2 + i_1), \quad (19)$$

где  $i_1$  – значение коэффициента дисконтирования, при котором  $f(i_1) > 0$  ( $f(i_1) < 0$ ), %;

$i_2$  – значение коэффициента дисконтирования, при котором  $f(i_2) < 0$  ( $f(i_2) > 0$ ), % [19, с. 119].

Точный расчет IRR возможен только при помощи компьютера.

Критерии NPV, IRR и PI, наиболее часто применяемые в инвестиционном анализе, являются фактически разными версиями одной и той же концепции и поэтому их результаты связаны друг с другом. Таким образом, можно

ожидать выполнения следующих математических соотношений одного проекта (таблица 1.2):

Таблица 1.2 – Условия принятия инвестиционного проекта

Если	NPV>0	то	IRR>i	PP>предельного срока	Проект принят
	NPV<0		IRR<i	PP<предельного срока	Отказ от проекта
	NPV=0		IRR=i	PP= предельного срока	Проект нейтрален

Срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования (DPP) учитывает стоимость денег во времени, а формула для расчета DPP (20), имеет вид:

$$DPP = \min n, \text{ при котором } \sum P_k \cdot \frac{1}{(1+i)^k} \geq K_0, \quad (20)$$

где DPP – дисконтированный срок окупаемости (месяцев, лет и т.д.) [19, с. 123].

Очевидно, что в случае дисконтирования срок окупаемости увеличивается, то есть всегда DPP>PP.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1) Бизнес-план инвестиционного проекта – основной документ, в котором в краткой форме, в общепринятой последовательности излагаются главные характеристики проекта, позволяющие обосновать и оценить возможности проекта и убедить инвестора в эффективности предполагаемых инвестиций.

2) Примерная структура бизнес-плана подразделяется на следующие разделы: введение; резюме; описание вида деятельности; описание продукции; оценка рынка сбыта; план маркетинга; производственный план; финансовый план; риск-анализ инвестиционного проекта; организационный план.

3) Капитальные вложения могут финансироваться за счет собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора, заемных финансовых средств инвестора или переданных им средств, привлеченных финансовых средств инвестора, финансовых средств, централизуемых объединениями, средств внебюджетных фондов, средств федерального бюджета, предоставляемых на безвозвратной основе, средств бюджетов субъектов РФ, средств иностранных инвесторов.

4) Основными показателями эффективности инвестиционного проекта являются такие показатели как: срок окупаемости, коэффициент эффективности инвестиций, чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности инвестиций, внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости для дисконтируемых денежных потоков.

## 2 РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЛЕДЕНЦОВОЙ КАРАМЕЛИ НА ПАЛОЧКЕ ДЛЯ ФИЛИАЛА АО «ЮЖУРАЛКОНДИТЕР»

### 2.1 Общая характеристика финансово-экономической деятельности филиала АО «Южуралкондитер»

Предприятие АО «Южуралкондитер», которое создано в целях получения прибыли от реализации основных направлений деятельности и содействия Обществу в достижении его уставных целей. Филиал АО «Южуралкондитер» осуществляет финансово-хозяйственную деятельность:

1) Филиал осуществляет финансово-хозяйственную деятельность в порядке, определенным настоящим законодательством.

2) Производственная деятельность Филиала планируется и учитывается в составе Общества.

3) Филиал осуществляет распоряжение имуществом и средствами, получаемыми им в результате собственной хозяйственной деятельности в соответствии с решениями Общества.

4) Филиал несет материальную ответственность перед Обществом за нанесенный ущерб.

5) Филиал реализует свою продукцию, работы, услуги, отходы производства по ценам и тарифам, установленным Обществом.

6) Филиал осуществляет все виды хозяйственной деятельности, направленной на решение уставных задач Общества в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, а также законодательствами других стран, на территории которых филиал осуществляет свою деятельность.

7) Итоги деятельности филиала отражаются в балансе, в отчете о прибылях и убытках, а также в годовом отчете общества.

8) Финансовый год филиала совпадает с финансовым годом общества.

9) Филиал предоставляет обществу сведения, необходимые для составления консолидированного баланса, статической отчетности, управленческой отчетности.

Предприятие выполняет следующие виды деятельности:

1) Производство и реализация кондитерских изделий и полуфабрикатов.

2) Производство теплоэнергии.

3) Коммерческая деятельность.

4) Торгово-посредническая деятельность.

5) Внешнеэкономическая деятельность.

6) Оптово-розничная торговля.

7) Услуги общественного питания.

8) Автотранспортные услуги.

9) Иные виды деятельности, не противоречащие действующему законодательству.

Совета директоров осуществляет следующие функции по управлению Обществом:

- внесение изменений и дополнений в настоящее положение;
- назначение и переизбрание директора Филиала;
- определение структуры Филиала;
- принятие решений о прекращении деятельности Филиала, назначение ликвидационной комиссии, утверждение ликвидационного баланса.

Примерная структура управления филиала АО «Южуралкондитер» представлена на рисунке 2.1.

На предприятии имеется штат работников, которые выполняют определенные функции, несут ответственность за свою деятельность и получают заработную плату в соответствии с договором о приеме на работу.

Златоустовская кондитерская фабрика была основана в апреле 1947 года. Предприятие имеет помещение цеха площадью 4300 м<sup>2</sup>.

Структура является линейно-функциональной, она наиболее эффективна в стабильной среде, рассчитана на использование действующих технологий, содействует эффективному выполнению стандартизированных эксплуатационных мероприятий, ориентирована на ценовую конкуренцию. Она наиболее эффективна там, где аппарат управления выполняет рутинные, часто повторяющиеся и редко меняющиеся задачи и функции.

#### Рисунок 2.1 – Структура филиала АО «Южуралкондитер»

Представим основные экономические показатели исследуемого предприятия в таблице 2.1.

Из таблицы 2.1 видно, что выручка от продаж в период с 2015 по 2016 была ниже полной себестоимости реализованной продукции. Это говорит о том, что в 2015–2016 гг. предприятие было в убытке и не имело прибыли.

Таблица 2.1 – Основные экономические показатели филиала АО «Южуралкондитер» за период с 2014 по 2016 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Отклонение по годам		Темп прироста по годам, %	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Выручка от продаж	92 202	107 582	80 159	15 380	-27 423	16,68	-25,49
Полная себестоимость реализованной продукции	84 065	119 670	99 076	35 605	-20 594	42,35	-17,21
Затраты на 1 руб. реализованной продукции, коп.	91,17	111,24	123,60	20,06	12,36	22	11,11
Прибыль:							
от продаж	8137	-12 088	-18 917	-20 225	-6829	-248,6	56,49
до налогообложения	7683	-13 879	-19 859	-21 562	-5980	-280,7	43,09
чистая прибыль	8332	-13 311	-19 859	-21 643	-6548	-259,8	49,19
Активы в среднегодовой оценке	47 645	41 997,5	44 770	-5647,5	2772,5	-11,85	6,60
Средняя численность работников, чел.	177	181	189	4	8	2,26	4,42
Выработка на одного работающего, тыс. руб./чел.	520,92	594,38	424,12	73,46	-170,25	14,10	-28,64
Фонд оплаты труда	3121,4	3210,2	3357,8	88,8	147,6	2,85	4,60
Среднегодовая зарплата на одного работающего, руб.	17 635	17 736	17 766	101	30	0,57	0,17
Рентабельность, %:							
продаж	8,83	-11,24	-23,60	-20,06	-12,36	-227,3	110,03
затрат	9,68	-10,10	-19,09	-19,78	-8,99	-204,4	89,0
основной деятельности	9,91	-11,12	-20,04	-21,03	-8,92	-212,2	80,2
собственного капитала	125,24	-200,08	-298,5	-325,31	-98,42	-259,8	49,2
Оборачиваемость совокупного капитала, обороты	1,94	2,56	1,79	0,63	-0,77	32,37	-30,10

Затраты на 1 руб. реализованной продукции растут на протяжении рассматриваемого периода (с 2014 по 2016 гг.). Среднегодовая величина активов сначала снижается в 2015 г. На 5647,5 тыс. руб., а затем растет на 2772,5 тыс. руб. Фонд оплаты и среднегодовая заработная плата растет.

Средняя численность работников также растет. Выработка на одного работающего в 2015 году растет на 73,46 тыс. руб./чел., а затем снижается на

170,25 тыс. руб./чел. Все показатели рентабельность низкие, так как у предприятия нет прибыли. Оборачиваемость совокупного капитала в 2015 году повышается на 0,63 оборотов, а в 2016 году снижается на 0,77 оборотов.

Проведем анализ финансового состояния предприятия, который позволяет оценить устойчивость финансового положения предприятия, его способность выполнить принимаемые на себя в соответствии с проектом финансовые обязательства. Все финансовые показатели условно могут быть разбиты на четыре группы, характеризующие ликвидность, финансовую устойчивость, оборачиваемость и рентабельность. Анализ имущественного положения предприятия проводится в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Расчетная таблица к аналитическому балансу филиала АО «Южуралкондитер» в г. Златоусте за период 2014 по 2016 гг.

В тысячах рублей

Наименование показателя	Период, годы			Отклонение (+,-)	
	2014	2015	2016	2015	2016
				г.–2014 г.	г.–2015 г.
<b>АКТИВ</b>					
<b>I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
Основные средства	14 773	12 278	10 553	-2495	-1725
Отложенные налоговые активы	648	1127	1172	479	45
Итого по разделу I	15 421	13 405	11 725	-2016	-1680
<b>II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
Запасы	18 134	18 389	32 406	255	14 017
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	27	0	0	-27	0
Дебиторская задолженность	12 668	5616	7686	-7052	2070
Денежные средства и денежные эквиваленты	60	89	73	29	-16
Прочие оборотные активы	78	108	43	30	-65
Итого по разделу II	30 967	24 202	40 208	-6765	16 006

## Окончание таблицы 2.2

Наименование показателя	Период, годы			Отклонение (+,-)	
	2014	2015	2016	2015	2016
				г.-2014 г.	г.-2015 г.
БАЛАНС	46 388	37 607	51 933	-8781	14 326
ПАССИВ					
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Добавочный капитал (без переоценки)	6653	6653	6653	0	0
Итого по разделу III	6653	6653	6653	0	0
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Отложенные налоговые обязательства	324	235	228	-89	-7
Итого по разделу IV	324	235	228	-89	-7
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Кредиторская задолженность	39 067	28 720	43 190	-10 347	14 470
Оценочные обязательства	344	1999	1862	1655	-137
Итого по разделу V	39 411	30 719	45 052	-8692	14 333
БАЛАНС	46 388	37 607	51 933	-8781	14 326

Из таблицы видно, что внеоборотные активы уменьшились в 2015 г. на 2016 тыс. руб. Это произошло вследствие уменьшения стоимости основных средств на 2495 тыс. руб. и увеличения величины отложенных налоговых активов на 479 тыс. руб. В 2016 году внеоборотные активы уменьшились на 1680 тыс. руб. Уменьшение произошло за счет снижения стоимости основных средств на 1725 тыс. руб. и увеличения отложенных налоговых активов на 45 тыс. руб.

Оборотные активы уменьшились в 2015 году на 6765 тыс. руб. за счет уменьшения налога на добавленную стоимость по приобретённым ценностям на 27 тыс. руб., уменьшения дебиторской задолженности на 7052 тыс. руб. Увеличение оборотных активов сложилось за счет увеличения запасов на 255 тыс. руб., за счет, денежных средств и денежных эквивалентов на 29 тыс. руб. и за увеличения счет прочих оборотных активов на 30 тыс. руб. А в 2016

году оборотные активы увеличились на 16 006 тыс. руб., за счет увеличения запасов на 14 017 тыс. руб., дебиторской задолженности на 2070 тыс. руб. и уменьшения денежных средств и денежных эквивалентов на 16 тыс. руб. и снижения прочих оборотных активов на 65 тыс. руб.

Стоимость раздела 3 капитал и резервы не изменилась. Долгосрочные обязательства уменьшились в 2015 году на 89 тыс. руб. из-за уменьшения стоимости отложенных налоговых обязательств на 89 тыс. руб. А в 2016 году долгосрочные обязательства снизились на 7 тыс. руб., из-за снижения стоимости отложенных налоговых обязательств.

Краткосрочные обязательства в 2015 году снизились на 8693 тыс. руб. За счет уменьшения кредиторской задолженности на 10 347 тыс. руб. и за счет увеличения доходов будущих периодов на 1655 тыс. руб. В 2016 году этот показатель повысился за счет увеличения кредиторской задолженности на 14 470 тыс. руб. и за счет снижения оценочных обязательств на 137 тыс. руб.

В результате вышеизложенных изменений валюта баланса снизилась в 2015 году на 8781 тыс. руб., а в 2016 году повысилась на 14 326 тыс. руб.

Для анализа ликвидности баланса сгруппируем активы предприятия по степени ликвидности, а пассивы по срочности погашения обязательств, данные представим в виде таблицы 2.3.

Таблица 2.3 – Группировка активов и пассивов

В тысячах рублей

Группировка активов	Период, годы			Группировка пассивов	Период, годы			Недостаток, излишек платежных средств		
	2014	2015	2016		2014	2015	2016	2014	2015	2016
1 Первоклас- сные ликвидные активы (А1)	60	89	73	1 Наиболее срочные обязательс- тва (П1)	39 067	28 720	43 190	-39 007	-28 631	-43 117
2 Быстрореа- лизуемые активы (А2)	12 668	5616	7686	2 Срочные пассивы (П2)	344	1999	1862	12 324	3 617	5824
3 Средне реализуемые активы (А3)	18 239	18 497	32449	3 Долгосроч- ные пассивы (П3)	324	235	228	17 915	18 262	32 221

Окончание таблицы 2.3

Группировка активов	Период, годы			Группировка пассивов	Период, годы			Недостаток, излишек платежных средств		
	2014	2015	2016		2014	2015	2016	2014	2015	2016
4 Трудно реализуемые активы (А4)	15 421	13 405	11725	4. Постоянные пассивы (П4)	6653	6653	6653	8 768	6 752	5072
5 Чистый оборотный капитал	-8444	-6517	-4844	-	-	-	-	-	-	-

В таблице 2.4 отразим проверку условия абсолютной ликвидности баланса.

Таблица 2.4 – Проверка условия абсолютной ликвидности баланса

2014 г.	2015 г.	2016 г.
A1<П1	A1<П1	A1<П1
A2>П2	A2>П2	A2>П2
A3>П3	A3>П3	A3>П3
A4>П4	A4 >П4	A4>П4

Баланс отличается от абсолютно ликвидного по причине нехватки наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств.

Платежный недостаток за 2015 год уменьшился с 39 007 до 28 631 тыс. руб. А в 2016 году увеличился с 28 631 до 43 117 тыс. руб. Условия 2 и 3 (A2>П2, A3 >П3) выполняются, что говорит о перспективной ликвидности.

Положительно следует оценить наличие собственных оборотных средств. Собственные оборотные средства остались на прежнем уровне. Чистый оборотный капитал величина отрицательная на протяжении всего рассматриваемого периода, кроме того, наблюдается рост показателя. Это свидетельствует о неспособности своевременно погасить все краткосрочные обязательства, т.к. за счет заемного капитала профинансированы все

оборотные средства и часть внеоборотных активов. Анализ платежеспособности предприятия производится в таблице 2.5 с использованием группировки статей активов и пассивов.

Таблица 2.5 – Коэффициенты ликвидности предприятия

Показатель платежеспособности	2014	2015	2016	Изменение	
				2015–2014	2016–2015
1 Общий коэффициент ликвидности баланса $Л1 = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3}$	0,3016	0,2835	0,3089	-0,0181	0,0254
2 Коэффициент абсолютной ликвидности $Л2 = \frac{A1}{П1 + П2}$	0,0015	0,0029	0,0019	0,001	-0,001
3 Коэффициент "критической оценки" $Л3 = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}$	0,3230	0,1857	0,1722	-0,137	-0,013
4 Коэффициент текущей ликвидности $Л4 = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$	0,7857	0,7879	0,8925	0,002	0,105
5 Коэффициент восстановления текущей ликвидности	–	0,3945	0,4724	–	0,0779

Общий коэффициент ликвидности баланса в 2015 году снизился с 0,301 до 0,284, а в 2016 году вырос с 0,284 до 0,309, но норматива достичь не удается (>2), это говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Коэффициент абсолютной ликвидности в 2015 году возрос с 0,002 до 0,003, а в 2016 году снова упал с 0,003 до 0,002, и на протяжении рассматриваемого периода не достиг нормы (>0,05). Коэффициент критической ликвидности также ниже норматива (>0,8). В 2015 году уменьшился с 0,323 до 0,186, а в 2016 году уменьшился с 0,186 до 0,172, т.е. предприятие не способно погасить за счет денежных средств и дебиторской задолженности текущие обязательства. Коэффициент текущей ликвидности имеет положительную

динамику на протяжении трех лет и вырос с 0,786 до 0,893, вследствие опережающих темпов роста оборотных активов по сравнению с краткосрочными обязательствами, но достичь норматива ( $>2$ ) не удастся. Следовательно, предприятие нужно отнести к классу неплатежеспособных, т.к. коэффициент текущей ликвидности является основным краткосрочным критерием платежеспособности предприятия, структура баланса неудовлетворительная. Коэффициент восстановления платежеспособности также растет с 0,395 до 0,472, но значение не достигает нормы ( $>1$ ), это говорит о том, что предприятие не сможет восстановить текущую ликвидность в течение 6 месяцев.

Определим тип финансовой устойчивости в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Тип финансовой устойчивости филиала АО «Южуралкондитер» с 2014 по 2016 гг.

Показатель	2014	2015	2016	Изменение (+,-)	
				2015–2014	2016–2015
1 Капитал и резервы	6653	6653	6653	0	0
2 Внеоборотные активы	15 421	13 405	11 725	-2016	-1680
3 Собственные оборотные средства (СОС)	-8 768	-6 752	-5 072	2016	1680
4 Долгосрочные обязательства (ДЗИ)	324	235	228	-89	-7
5 Краткосрочные обязательства (КЗИ)	344	1999	1862	1655	-137
6 Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ИФЗ)	-8 100	-4 518	-2 982	3582	1536
7 Общая величина запасов (ЗЗ)	18 239	18 497	32 449	258	13 952
8 Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (СОС)	-27 007	-25 249	-37 521	1758	-12 272
9 Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников (СОС+ДЗИ)	-26 683	-25 014	-37 293	1669	-12279
10 Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников запасов и затрат	-26 339	-23 015	-35 431	3324	-12416

(ИФЗ)					
11 Тип финансовой устойчивости	Кризисное финансовое положение				

Из таблицы 2.6 можно увидеть, что предприятие АО «Южуралкондитер» в течение периода с 2014 по 2016 гг. находится в кризисном финансовом положении (ЗЗ>ИФЗ).

Анализ финансовой устойчивости представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия филиала АО «Южуралкондитер» в г. Златоусте за период с 2014 по 2016 гг.

Показатель	Нормативное значение	Период, годы			Изменение (+,-)	
		2014	2015	2016	2015–2014	2016–2015
1 Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования $\text{Косиф} = \frac{\text{П4} + \text{П3} - \text{А4}}{\text{А1} + \text{А2} + \text{А3}}$	0,6...0,8	-0,2727	-0,2693	-0,1205	0,0034	0,1488
2 Коэффициент финансовой независимости $\text{Кфн} = \frac{\text{П4}}{\text{ВБ}}$	более 0,5	0,1434	0,1769	0,1281	0,0335	-0,0488
3 Коэффициент финансирования $\text{Кфин} = \frac{\text{П4}}{\text{П1} + \text{П2} + \text{П3}}$	более 0,1	0,1674	0,2149	0,1469	0,0475	-0,0680
4 Коэффициент маневренности собственных средств $\text{Кмсс} = \frac{\text{П4} + \text{П3} - \text{А3}}{\text{П4}}$	более 0,1	-1,6928	-1,7449	-3,8431	-0,0522	-2,0982
5 Коэффициент финансовой устойчивости $\text{Кфу} = \frac{\text{П3} + \text{П4}}{\text{ВБ}}$	более 0,7	0,1504	0,1832	0,1325	0,0328	-0,0507

6 Коэффициент постоянного актива $K_{па} = \frac{A4 - ПЗ}{П4}$	менее 0,1	2,2692	1,9796	1,7281	-0,2896	-0,2515
--	-----------	--------	--------	--------	---------	---------

Окончание таблицы 2.7

Показатель	Нормативное значение	Период, годы			Изменение (+,-)	
		2014	2015	2016	2015–2014	2016–2015
7 Коэффициент финансового рычага $K_{фр} = \frac{П1 + П2 + П3}{П4}$	менее 1	5,9725	4,6526	6,8060	-1,3199	2,1533
8 Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами $K_{обз} = \frac{П4 + П3 - А4}{А3}$	более 0,8	-0,4630	-0,3523	-0,1493	0,1106	0,2030

Из таблицы 2.7 видно, что предприятие имеет кризисный тип финансовой устойчивости. Коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет положительную динамику и вырос с -0,273 до -0,121. Но нормы достичь не удастся (>0,8). Коэффициент финансовой независимости в 2015 году вырос с 0,143 до 0,177, а затем снизился в 2016 году до 0,128, также не достигает норматива (>0,5). Коэффициент финансирования в 2015 году вырос с 0,167 до 0,215, а затем снизился до 0,147, этот показатель находится в пределах нормы. Коэффициент маневренности собственных средств не достигает норматива (>0,1) и имеет отрицательную динамику на протяжении рассматриваемого периода. Коэффициент финансовой устойчивости в 2015 году вырос с 0,15 до 0,183, а затем в 2016 году снизился до 0,132, коэффициент не достигает нормы (>0,7). Коэффициент постоянного актива снижается на протяжении рассматриваемого периода, но не достигает норматива (<0,1). Коэффициент финансового рычага снизился в 2015 году с 5,972 до 4,653, а затем снова возрос до 6,8. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами отрицателен, но имеет положительную динамику, данный коэффициент не достигает

норматива (>0,8). Все показатели говорят о кризисном типе финансовой устойчивости.

Отразим показатели рентабельности в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Показатели рентабельности активов

В процентах

Показатели рентабельности	2014	2015	2016	Изменение		Темп прироста	
				2015–2014	2016–2014	2014 к 2015	2016 к 2015
1 Рентабельность продаж	8,83	-11,24	-23,60	-20,06	-12,36	-227,32	110,03
2 Рентабельность собственного капитала	125,24	-200,08	-298,50	-325,31	-98,42	-259,76	49,19
3 Экономическая рентабельность	34,31	34,32	28,07	0,01	-6,25	0,03	-18,22
4 Фондорентабельность	50,97	-92,35	-158,05	-143,33	-65,70	-281,18	71,13
5 Рентабельность затрат	9,68	-10,10	-19,09	-19,78	-8,99	-204,36	89,02
6 Рентабельность оборотного капитала	26,62	-48,26	-61,66	-74,88	-13,41	-281,27	27,79
7 Рентабельность заемного капитала	20,33	-37,66	-52,10	-57,99	-14,44	-285,28	38,34
8 Рентабельность основной деятельности	9,91	-11,12	-20,04	-21,03	-8,92	-212,23	80,20

Из таблицы 2.8 видно, что показатели рентабельности имеет отрицательную динамику. Все показатели падают, так как у предприятия нет прибыли.

Проведенный анализ финансового состояния предприятия показал, что предприятие находится в кризисном состоянии. Ликвидность предприятия низкая как в начале года, так и в конце периода.

Долгосрочными методами улучшения финансового состояния являются: активный маркетинг с целью поиска перспективной рыночной ниши, поиск стратегических инвестиций, смена активов под новую продукцию. Следовательно, для выхода предприятия из создавшегося положения

необходимо организовать производство продукции на имеющихся производственных площадях. Однако при организации финансирования нового производства необходимо учесть, что предприятию будет достаточно сложно получить дополнительный заем или кредит из-за низкой ликвидности и очень высокой доли заемных средств в источниках формирования имущества.

## 2.2 Описание продукции инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке

Целью данного бизнес-плана является удовлетворение потребностей различных категорий граждан за счет внедрения технологии изготовления карамели на палочке.

Карамель – это кондитерское изделие, которое производится путем уваривания раствора сахара и воды с крахмальной патокой или инвертным сиропом до получения карамельной массы влажностью 1,5–4 %. Инвертный сироп используется как заменитель патоки, так как он препятствует кристаллизации сахара. Инвертный сироп получают в результате нагревания водного раствора сахара с кислотой, в результате чего происходит процесс инверсии. Он представляет собой расщепление сахарозы на фруктозу и глюкозу. Для осуществления инверсии применяются различные кислоты – соляная, лимонная, уксусная или молочная. Уже из полученной карамельной (или леденцовой, как ее еще называют) массы, иногда с добавлением различных начинок, изготавливают карамель. Карамельная масса, нагретая до температуры свыше 100°, выглядит как вязкая прозрачная жидкая масса. Характеристики карамели:

- 1) Вид: карамель леденцовая.
- 2) Вкус: фруктово-ягодные
- 3) Влажность карамельной массы – 3–4 %.

4) Температура хранения – 18°.

5) Вес 1 изделия – 26 г.

6) Срок хранения – 6 месяцев.

Имеется разрешение Санэпиднадзора на использование помещения, заключение санитарно-эпидемиологической службы о качестве продукта, протокол испытаний, сертификат соответствия.

### 2.3 Оценка рынка сбыта

За пять лет продажи карамели в России сократились на 3,9 %: с 193,3 тыс. тонн в 2011 г до 185,8 тыс. тонн в 2015 г. При этом в 2011–2014 гг. продажи карамели ежегодно демонстрировали снижение, а в 2015 г был зафиксирован рост – на 7,6 %.

Рост продаж карамели характерен для кризисных периодов, когда доходы населения падают, и потребление сладостей более высокого ценового сегмента, таких как шоколад, снижается. Полностью отказаться от потребления сладкого потребители не могут, а поэтому они заменяют шоколад более дешевыми видами кондитерских изделий с длительными сроками хранения – карамелью и мучными кондитерскими изделиями.

В 2011–2015 гг. розничная цена карамели в России выросла на 59,9 %: с 112,7 руб. за кг в 2011 г до 180,1 руб. за кг в 2015 г. В этот период цена реализации продукции в рознице ежегодно демонстрировала рост относительно предыдущих лет темпами от 5,1 % до 28,5 %. Последний зафиксирован в 2015 г.

В 2016 году в России было произведено 212 тыс. тонн карамели, что на 14,1 % выше объема производства предыдущего года. Производство карамели в апреле 2017 года уменьшилось на –5,1 % к уровню апреля прошлого года и составило 19 878,2 тонн. Лидером производства карамели

(тонн) от общего произведенного объема за 2016 год стал Центральный федеральный округ с долей около 59,8 %.

В период 2014–2017 гг. средние цены производителей на карамель выросли на 31,8 %, с 69 442,6 руб./тонн. до 91 541,3 руб./тонн. Наибольшее увеличение средних цен производителей произошло в 2015 году, тогда темп роста составил 41,0 %.

Средняя цена производителей на карамель в 2017 году уменьшилась на –3,2 % к уровню прошлого года и составила 91 541,3 руб./тонн.

Средняя розничная цена на карамель в 2017 году выросла на 3,3% к уровню прошлого года и составила 216,4 руб./кг. Стоит отметить, что столь значительный темп роста розничной цены на карамель был вызван несколькими факторами: высоким уровнем инфляции, удорожанием стоимости производства отечественной продукции, а также ростом цены импортной продукции на фоне девальвации рубля.

Главными конкурентами на данном сегменте кондитерских изделий являются «Chupa-chups» в завёртке, Карамель «Вкус Детства» от Торгового Дома «Пять Звезд».

#### 2.4 Маркетинговый план инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке

Маркетинг, как комплексная, разносторонняя и целенаправленная деятельность в области производства и сбыта, выступает как система согласования потенциала предприятия и имеющегося спроса, обеспечивающая удовлетворение интересов, как потребителя, так и производителя.

Принимая во внимание, что продукция не является новшеством на рынке кондитерских изделий, основными каналами сбыта продукции будут являться – оптовые поставщики. В дальнейшем можно рассмотреть и другие

варианты: продуктовые магазины, в том числе сетевые, павильоны, киоски, передвижные пункты продажи. Также у фабрики имеются собственные магазины. Заключение договоров поставки товара будет реализовываться непосредственно в ходе переговоров с заказчиками.

Важной проблемой в определении стратегии ценообразования является нахождение баланса между двумя значимыми категориями – ценой и качеством. В качестве стратегии ценообразования используется подход: «низкие издержки производства – низкая цена». Цена на продукцию складывается с учетом покрытия затрат на её производство плюс нормативная прибыль 40 %. При этом издержки производства определяются уровнем сложившихся цен на сырье, собственных затрат, а также затрат на реализацию. В процессе производства предполагается проводить систематический анализ себестоимости с целью минимизации затрат и, прежде всего, по непроизводственным расходам.

Важным элементом маркетинга является реклама, предназначенная для информирования заказчиков и привлечения их внимания к предлагаемым изделиям с целью их распространения на рынке.

Рекламу предполагается проводить в нескольких направлениях:

- участие в регулярных специализированных выставках кондитерских изделий;
- помещение продукции в изданиях средств массовой информации.

## 2.5 Производственный план инвестиционного проекта изготовления леденцовой карамели на палочке

Характеристики линий по производству леденцовой карамели на палочке представлены в таблице 2.9. (более подробная характеристика отражена в приложении Г)

Таблица 2.9 – Сравнительные технические и экономические показатели различных производственных технологий

Модель	SE450B	SE450
Производительность, кг./ч.	450	450
Вес леденца, г.	26	23
Диаметр леденца, мм	18–28	25
Размер палочки, мм	60–100	70
Скорость отливки, шт./мин.	30	55

Окончание таблицы 2.9

Модель	SE450B	SE450
Потребление сжатого воздуха, м <sup>3</sup> /мин.	0,6	0,6
Потребление пара, кг./ч.	400	410
Мощность, кВт	34	34
Площадь, м <sup>2</sup>	150	160
Цена, руб.	17 876 908,1	20 000 000
Себестоимость 1 кг.	168,9	170,0
Производительность, кг./ч.	450	450

Из таблицы 2.9 видно, что у линии SE450B характеристики наиболее лучшие, чем у станка SE450. Именно поэтому, для производства предприятие выбирает 1 вид линии.

Проект предусматривает использование уже существующего здания цеха, принадлежащего АО «Южуралкондитер».

Стоимость сертификата качества на производство карамели составляет 27 тыс. руб.

Для производства карамели требуется оборудование, которое включает в себя следующие установки:

- 1) Котел для расплавления сахара.
- 2) Насос подачи.
- 3) Резервуар.
- 4) Машина для варки и система смешивания.
- 5) Серво-фомовочная машина по типу заливки.
- 6) Автомат для ввода палочки.

- 7) Пресс форма для леденцов на палочке.
- 8) Пресс-форма для обычных леденцов.
- 9) Упаковочная машина по типу оборачивания.
- 10) Паровой котел.
- 11) Воздушный компрессор.
- 12) Дополнительные пресс-формы.

Стоимость линии по производству карамели 17 903,91 тыс. руб. Оборудование покупается, так как для предприятия это новый вид продукции. Доставка осуществляется в течение 60 дней после оплаты.

Данные о капитальных вложениях в основные фонды сведены в таблицу 2.10.

Таблица 2.10 – Основные фонды для реализации инвестиционного проекта и их амортизация

В тысячах рублей

Группа фондов	Стоимость основных фондов	Норма амортизации, %	Денежное выражение амортизации
Машины и оборудование	17 903,9081	0,1	1790,39081
Итого	17 903,9081		1790,39081

План объемов производства и реализации продукции

$$F_H = 8 \cdot 2 \cdot 247 = 3952 \text{ ч.}$$

$$F_D = 3952 \cdot [1 - (0,05+0,07)] = 3477,76 \text{ ч.}$$

$$N_{\Gamma} = 3477,76 \cdot 0,45 = 1565 \text{ т.} = 1\ 564\ 992 \text{ кг.}$$

Таким образом, с помощью одного комплекта оборудования при бесперебойной работе гарантируется обеспечение выпуска 1565 тонн в год. Вводимое предприятие почти никогда не начинает функционировать «в проектном режиме» – существует определённый период освоения проектных мощностей, на протяжении которого имеют место более низкий, по сравнению с проектным, выпуск продукции и повышенные удельные затраты на ее производство. Так как осваиваемое производство достаточно простое,

примем период освоения равный одному кварталу. Для расчета планируемых объемов производства и себестоимости производства в период освоения воспользуемся следующей таблицей 2.11.

Реализация инвестиционного проекта включает ряд этапов: доставку оборудования, пусконаладочные работы, погашение инвестиционного кредита, реализация ценовой политики, направленной вначале на завоевание рынка, а затем на сохранение достигнутого положения на рынке и т.д.

Таблица 2.11 – Значения коэффициентов, учитывающих характер процесса освоения

Показатель	Значения показателей по месяцам периода освоения			
	1	2	3	4
Уровень освоения проектного объема производства	0,6	0,79	0,937	1
Уровень освоения проектного удельного расхода сырья	1,04	1,018	1,005	1

Мероприятия, реализуемые на каждом этапе, различаются по существу и по характеру влияния на показатели предприятия, поэтому разные этапы реализации проекта должны соответствовать разным шагам расчетного периода. Следуя этому правилу, предлагается первый год расчетного периода разбивать на месяцы, все последующие шаги принять равными одному году.

Прогноз темпов общей инфляции приведен в таблице 2.12. Предполагается, что инфляция является однородной, т.е. что индексы цен на продукцию и услуги совпадают с индексом общей инфляции.

Таблица 2.12 – Характеристики ожидаемой инфляции с 2018 по 2022 гг.

Показатель	Значение показателя по шагам расчетного периода, %				
	2018	2019	2020	2021	2022
Годовой темп инфляции	4,20	3,90	3,80	3,70	3,50

В течение двух месяцев планируется доставка оборудования и в течение 1 месяца планируется установка оборудования для производства карамели, поэтому производственный процесс начнет осуществляться только в апреле.

Прогнозируемые объемы производства и реализации продукции с учетом инфляции и периода освоения приведены для 2018 года в приложении Д, для 2019–2022 в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Объемы производства и реализации продукции на 2019-2022 гг.

Показатель	2019	2020	2021	2022
Производственная мощность, т	1564,99	1564,99	1564,99	1564,99
Уровень использования, %	1	1	1	1
Объем производства, т	1564,99	1564,99	1564,99	1564,99
Объем реализации, кг	1 564 992	1 564 992	1 564 992	1 564 992

Расчет стоимости оборотных средств на образование производственных запасов (приложение Е).

Расходы на транспортировку сырья отразим в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Транспортные расходы

В рублях

Показатель	В месяц	В год	На 1 кг
Сахар-песок	100 000	1 200 000	0,7668
Патока	450 000	5 400 000	3,4505
Эссенция	8000	96 000	0,0613
Краска пищевая	4000	48 000	0,0307
Вода	0	0	0
Палочки, шт	3333,33	40 000	0,0256
Этикет	15 000	180 000	0,1150
Итого	580 333,33	6 964 000	4,45

Отразим оборотные средства с учетом транспортных расходов и отразим их в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Оборотные средства с учетом транспортных расходов

В рублях

Группа оборотных средств	В месяц	В год
--------------------------	---------	-------

Материалы в производственных запасах	10 979 579	131 754 942
Транспортные расходы	580 333,33	6 964 000
Итого:	115 59912	138 718 942

В таблице 2.16 необходимо разнести инвестиционные вложения в соответствии с планируемым сценарием развития. Все капитальные вложения осуществляются в первый год, в первом месяце. Ликвидационная стоимость может не учитываться и относиться к невозвратным затратам. При этом ошибка в расчетах идет в запас. Горизонт расчета принят равным T=5 годам.

Таблица 2.16 – План инвестирования

В тысячах рублей

Наименование показателя	2018 год			
	Январь	Февраль	Март	Апрель
Машины, оборудование	17 903,908	179,04	179,04	–
Прочие основные фонды	–	–	–	–
Нематериальные активы	27	–	–	–
Поступления от продажи активов	–	–	–	–
Итого: вложения в основной капитал	17 930,908	–	–	–
Оборотные средства и их прирост	–	–	–	7168,08
Всего инвестиций	17 930,908	179,04	179,04	7168,08
Итого	25 457,067			

С учетом непредвиденных расходов, суммарные инвестиции по проекту составляют 27 000 тыс. руб.

Финансирование проекта планируется осуществлять за счет банковского кредита. Условия кредитования для предприятия следующие: кредит в размере 27 000 тыс. руб. берется на три года под 25 % годовых.

Составим план погашения долга для предприятия АО «Южуралкондитер» с учетом предыдущих условий.

План погашения долга рассчитаем с помощью специальных функций в Microsoft Excel. Отразим его в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – План погашения долга

В тысячах рублей

Период	Плата по процентам	Основная плата	Ежегодная плата	Остаток долга
1	6750,00	7081,97	13 831,97	27 000
2	4979,51	8852,46	13 831,97	19 918,03
3	2766,39	11 065,57	13 831,97	11 065,57

Расчет заработной платы производственных рабочих отразим в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Расчет затрат на заработную плату

В рублях

Показатель	Производственные рабочие	Наладчики
Состав бригады, количество рабочих, чел.	8	2
Тарифная ставка, руб.	26,38	39
Поясная надбавка (15 %), руб.	3,957	5,85
Премия (80 %), руб.	24,2696	35,88
Основная заработная плата, руб./месяц	73 391,27	27 125,28
Отчисления от заработной платы (30 %), руб./месяц	22 017,381	8137,584
Итого расходы на заработную плату за месяц	130 671,52	
Итого расходы на заработную плату за год	1 568 058,19	
Итого расходы на заработную плату за 1 кг.	1,002	

Затраты на электроэнергию и топливо, используемые линией, отразим в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Затраты на электроэнергию и топливо

В рублях

Показатель	В месяц	В год	За 1 кг
Электричество	50 951,04	611 412,48	0,39
Пар	86 154	1 033 848	0,66
Сжатый воздух	0,06	8242,08	98 904,96
Итого	1,11	145 347,12	1 744 165,44

Прочие затраты включающие общезаводские, управленческие и коммерческие расходы отразим в таблице 2.20.

Таблица 2.20 – Прочие расходы

В рублях

Показатель	Цена за 1 кг, руб./кг.	В месяц	В год
Общезаводские расходы	8	1043328	12519936
Управленческие расходы	1,5	195624	2347488
Коммерческие расходы	1,3	169540,8	2034489,6

Расчет прямых производственных затрат. Прямые материальные затраты состоят из материальных затрат, затрат на заработную плату производственных рабочих, а также затрат на топливо, энергию, воду для технологических целей. Отразим затраты на 1 кг леденцов в таблице 2.21.

Таблица 2.21 – Себестоимость и цена кг. леденцовой карамели на палочке

В рублях

Наименование статьи затрат	Сумма
Затраты на сырье и материалы	84,1889
Транспортные расходы на доставку сырья	4,4499
Затраты на заработную плату производственных рабочих	1,0020
Затраты на топливо и энергию для технологических целей	1,1145
Амортизационные отчисления	1,1440
Управленческие расходы	1,5
Итого производственная себестоимость	93,3992
Общезаводские расходы, руб./кг	8
Коммерческие расходы	1,3
Полная себестоимость	102,6992
Рентабельность (40%)	41,0797
Оптовая цена	143,7789
НДС	25,8802
Отпускная цена	169,6591

Далее рассчитываются денежные потоки от инвестиционной и операционной видов деятельности. Поток средств от инвестиционной деятельности рассчитывается на основании данных о капиталовложениях в основные и оборотные средства с распределением платежей по периодам расчета.

Данные для расчетов денежного потока от операционной деятельности берутся из предыдущих расчетов. Необходимо учесть, что производственная деятельность начинается в следующем месяце после осуществления капитальных вложений. Цена продукции берется с учетом НДС, т.е. увеличивается на 18 % по сравнению с оптовой ценой. Затраты по строке переменные издержки также увеличены на 18 % от стоимости материалов (т.е. с учетом фактических расходов, включающих НДС). Налоги и сборы рассчитываются по упрощенной методике, данные представлены в таблице 2.22.

Таблица 2.22 – Порядок расчета налогов

Название налога	Объект налогообложения	Ставка, %
НДС	Добавленная стоимость	18
Налог на имущество	Стоимость имущества	2,2
Налог на прибыль	Налогооблагаемая прибыль	20

Общая сумма налогов включается в соответствии с шагами расчета. Чистый приток от операций соответствует потоку прибыли и амортизационных отчислений по годам расчета. Амортизационные отчисления берутся из таблицы 2.10. В результате рассчитывается чистый приток от производственной деятельности по шагам реализации проекта. Проценты по кредиту берутся из таблицы 2.17. Денежный поток от производственной деятельности рассчитывается для 2018 года в приложении Ж, а для периода с 2019 по 2022 в таблице 2.23.

Таблица 2.23 – Денежный поток от производственной деятельности в 2019–2022 гг.

В тысячах рублей

Наименование показателя	Период, годы			
	2019	2020	2021	2022
1 Цена продукции, руб./кг,	181,63	188,54	195,51	202,35
2 Объем продаж, кг	1 564 992	1 564 992	1 564 992	1 564 992
3 Выручка от реализации	284 255,82	295 057,54	305 974,67	316 683,78
4 Переменные издержки	142 031,17	142 031,17	142 031,17	142 031,17
5 Постоянные издержки	18 692,30	18 692,30	18 692,30	18 692,30
6 Проценты за кредит	4979,51	2766,39	0	0

7 Прибыль до вычета налогов	118 552,84	131 567,67	145 251,19	155 960,31
8 Налоги и сборы	24 084,41	26 687,38	29 424,09	31 565,91
9 Чистая прибыль	94 468,42	104 880,29	115 827,11	124 394,40
10 Амортизация	1790,39	1790,39	1790,39	1790,39
11 Чистый приток от производственной деятельности	92 678,03	103 089,90	114 036,72	122 604,01

Чем больше величина шага, тем больше различие между моментами затрат и результатов от различных составляющих денежных потоков. Сальдо поступлений и затрат от инвестиционной деятельности как правило относится к началу каждого шага, а денежные потоки от операционной деятельности равномерно распределяются внутри шага.

Таким образом, для корректного учета неравномерности поступлений и затрат внутри шага денежные потоки от инвестиционной и производственной деятельности будем дисконтировать отдельно.

Суммарный денежный поток от инвестиционной и производственной деятельности рассчитывается для 2018 года в приложении И, а для периода с 2019 по 2022 годы в таблице 2.24.

Исходные данные для заполнения приложения И и таблицы 2.24 берутся из предыдущих расчетов. Значение нормы дисконтирования следует принять, исходя из современной инвестиционной конъюнктуры.

Инвестиционному анализу предшествует расчет средневзвешенной стоимости капитала (ССК). ССК представляет собой средневзвешенную посленалоговую «цену», в которую предприятию обходятся собственные и заемные источники финансирования. ССК представляет собой минимальную норму прибыли, ожидаемую инвесторами и кредиторами от своих вложений. С точки зрения риска, ССК определяется как безрисковая часть нормы прибыли на вложенный капитал (которую обычно принимают равной средней реальной, т.е. безинфляционной доходности по ценным государственным бумагам) плюс премия за финансовый и предпринимательский риски, свойственные данному предприятию, плюс

инфляционная премия. В повседневной практике часто используется экспресс-метод, в котором за средневзвешенную стоимость капитала принимается средняя банковская ставка процента, учитывая, что при выборе любого варианта вложений физическими или юридическими лицами предпочтение отдается варианту, ожидаемая норма прибыли которого выше среднего банковского процента. Таким образом, значение нормы дисконтирования для данного проекта принято равным 25 %.

Таблица 2.24 – Суммарный денежный поток от инвестиционной и производственной деятельности в 2018–2022 гг.

В тысячах рублей

Наименование показателя	Период, годы				
	2018	2019	2020	2021	2022
1 Чистый приток от производства	53 559,5	92 678,03	103 089,90	114 036,72	122 604,01
2 Коэффициент распределения для производственной деятельности	0,8963	0,8963	0,8963	0,8963	0,8963
3 Объемы инвестиций	25 457,1	–	–	–	–
4 Суммарный чистый денежный поток	28 102,4	83 067,32	92 399,48	102 211,11	109 889,97
5 Коэффициент приведения при ставке $E=0,25$	0,77	0,64	0,512	0,4096	0,32768
6 Текущая (современная) стоимость потоков	21 619,1	53 163,09	47 308,53	41 865,67	36 008,75
7 То же, нарастающим итогом	21 619,1	74 782,19	122 090,72	163 956,39	199 965,14

Выполняя дисконтирование и суммирование итогового денежного потока, получим искомое значение интегрального экономического эффекта проекта. Интегральный экономический эффект  $W=199\,965,14$  тыс. руб.

При расчете внутренней нормы доходности ВНД необходимо учесть, что при расчете чистого денежного потока использовался коэффициент распределения производственных затрат, зависящий от коэффициента дисконтирования. Искомое значение ВНД при использовании электронных таблиц легко находится подбором (в Excel есть специальная опция «Подбор параметра» в меню «Сервис»). Внутренняя норма доходности составит 490 %

Срок окупаемости инвестиций (если он существует на данном горизонте расчета) определится автоматически, при смене знака суммарного денежного потока. Для повышения точности полученного значения можно разбить шаги расчета на более мелкие (квартал, месяц) или при стабильных денежных потоках (аннуитетах). Срок окупаемости с дисконтом 7 месяцев.

Отразим расчет прогнозируемой рентабельности активов предприятия после ввода проекта за 2018 г. В таблице 2.25

Таблица 2.25 – Расчет прогнозируемой рентабельности активов предприятия после ввода проекта

В тысячах рублей

Показатель	Отчетный период	Прогнозный период	Отклонение
Прибыль	-19 859	33 700,5	53 559,5
Активы	51 933	77 390,07	25 457,06
Рентабельность активов	-38,24	10,7	48,94

Из таблицы 2.25 видно, что при условии реализации бизнес-плана инвестиционного проекта производства карамели на палочке рентабельность активов вырастит с -38,24 % до 10,7 %, то есть она вырастит на 48,94 %. А это значит, что у предприятия будет прибыль, чтобы покрыть свои обязательства.

## 2.6 Финансовый план инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке

В случаях использования заемного или привлеченного капитала для реализации проекта необходимо рассмотреть формирование источников финансирования и другой финансовой деятельности предприятия.

Для оценки финансовой реализуемости проекта и эффективности акционерного капитала разработаем схему финансирования.

1) Заемный капитал привлекается на следующих условиях: заем берется в размере 27 000 тыс. руб. на 3 года под 25 % годовых, начисление и выплата процентов производится один раз в год; взятие и возврат займа происходят в начале шага расчетного периода, выплата процентов по нему происходят в конце шага.

2) Процентная ставка по депозитам в постоянных ценах равна 5 % годовых.

Расчет денежных потоков от финансовой деятельности выполнен в таблице 2.26. Учет финансовой деятельности позволяет рассчитать результирующий денежный поток и остаток накопленных свободных денежных средств предприятия по годам осуществления проекта. Накопленный денежный поток рассчитывается последовательным суммированием данных строки 8.

Таблица 2.26 – Финансовый план инвестиционного проекта за 2018 – 2022 гг.

В тысячах рублей

Показателя	Период, годы				
	2018	2019	2020	2021	2022
1 Денежный поток от инвестиционной деятельности	-25 457,05	–	–	–	–
2 Денежный поток от операционной деятельности	53 559,50	92 678,03	103 089,9	114 036,72	122 604,01
Финансовая деятельность	–	–	–	–	–
3 Акционерный капитал	0	–	–	–	–
Заем:					
4 Взятие	27 000	–	–	–	–

5 Возврат	7081,97	8852,46	11 065,57	–	–
6 Долг	19 918,03	11 065,57	–	–	–
7 Сальдо (суммарный поток)	48 020,47	83 825,57	92 024,33	114 036,72	122 604,01
8 То же накопленным итогом	48 020,47	131 846,04	223 870,37	337 907,09	460 511,10
Расчет свободных средств					
9 Свободные средства в начале шага	–	48 020,47	131 846,04	223 870,37	337 907,09

#### Окончание таблицы 2.26

Показатель	Период, годы				
	2018	2019	2020	2021	2022
10 Коэффициент компаундирования	–	1,05	1,05	1,05	1,05
11 Свободные средства в конце шага	–	50 421,49	138 438,34	235 063,89	354 802,44

Данные таблицы 2.26 показывают финансовую реализуемость проекта и позволяют вычислить значения показателей эффективности акционерного капитала. Для расчета показателей эффективности собственного (акционерного капитала) необходимо произвести дисконтирование потока собственного капитала (таблица 2.27).

Таблица 2.27 – Расчет показателей эффективности акционерного капитала за период с 2018 по 2022 гг.

Показатель	Период, годы				
	2018	2019	2021	2022	2022
1 Денежный поток от инвестиционной деятельности	25 457,07	–	–	–	–
2 Коэффициент распределения для инвестиционной деятельности	1	–	–	–	–
3 Денежный поток от производственной деятельности	53 559,50	92 678,03	103 089,90	114 036,72	122 604,01

4 Коэффициент распределения для производственной деятельности	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
5 Денежный поток от финансовой деятельности	7081,97	8852,46	11 065,57	–	–
6 Коэффициент распределения для финансовой деятельности	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
7 Коэффициент дисконтирования (норма дисконта 25%)	0,8	0,64	0,51	0,41	0,33

Окончание таблицы 2.27

Показатель	Период, годы				
	2018	2019	2021	2022	2022
8 Дисконтированный денежный поток для расчета эффективности акционерного капитала	58 769,27	58 827,71	52 973,26	41 864,92	36 008,10
9 То же накопленным итогом	58 769,27	117 596,98	170 570,24	212 435,17	248 443,27

Так как затраты и результаты от финансовой и инвестиционной деятельности происходят в начале шага, то коэффициенты распределения для них равны 1. Чистый дисконтированный доход акционерного капитала отражен в последнем столбце строки 9 таблицы 2.27, он равен 248 443,27 тыс. руб.

## 2.7 Риск-анализ инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке

Устойчивость проекта по отношению к возможным изменениям условий реализации может быть оценена как на отдельных шагах расчетного периода, так и в целом за период его реализации. В этих целях для наиболее важных параметров проекта и внешней среды (объема производства, цен производимой продукции и др.) определяются границы безубыточности и эффективности. На стадии оценки эффективности проекта в целом при

расчете уровня безубыточности в составе полных операционных издержек не учитываются платежи в погашение займов и проценты по ним. При этом проект считается устойчивым, если в расчетах по проекту в целом уровень безубыточности не превышает 0,7–0,6 после освоения проектных мощностей. Проект считается устойчивым с точки зрения участника, если уровень безубыточности не превышает 1,0 после освоения проектных мощностей и 0,6 после завершения расчетов по инвестиционному кредиту. Близость уровня безубыточности к единице (100%) свидетельствует при этом о недостаточной устойчивости проекта к колебаниям спроса на продукцию на данном шаге. В то же время высокие значения этого показателя не могут рассматриваться как признак нереализуемости проекта [20].

Рассчитаем показатели безубыточности инвестиционного проекта в таблице 2.28. Исходные данные возьмем в таблице 2.23 для 2019 года, когда будут достигнуты проектные мощности.

Таблица 2.28 – Расчет точки безубыточности инвестиционного проекта по производству леденцовой карамели на палочке за 2019 г.

В рублях

Показатель	Обозначение	Значение
1 Цена реализации, руб.	P	181,63
2 Объем реализации, кг.	Q	1 564 992,00
3 Валовая выручка (стр. 1 · стр. 2)	B	284 255 815,41
4 Постоянные затраты	FC	18 692 304,41
5 Переменные затраты	Иперем	142 031 166,10
6 Валовые затраты (стр. 4+стр. 5)	И	160 723 470,51
7 Переменные расходы на единицу продукции, руб./ кг.	VC	90,76
8 Критический объем производства, кг. (стр. 4/(стр. 1–стр. 7))	Q <sub>кр</sub>	205 683,80
9 Критическая выручка от реализации (стр. 8 · стр. 1)	B <sub>кр</sub>	37 359 179,70
10 Маржинальная прибыль (стр. 3–стр. 5)	Пм	142 224 649,31
11 Прибыль (стр. 3–стр. 6)	Пв	123 532 344,90
12 Рентабельность, % (стр. 11/стр. 6 · 100)	R	65,2
13 Запас прочности ((стр. 3–стр. 9)/стр. 3 · 100)	Зп	86,86
14 Уровень безубыточности (стр. 5/(стр. 3 · стр. 4))	Уб	0,53
15 Сила воздействия операционного рычага (стр. 10/стр. 11)	Роп	1,15

Запас прочности означает, что при снижении объема производства на половину предприятие останется в нормальном финансовом состоянии. Так как уровень безубыточности не превышает 0,7–0,8, то проект можно признать устойчивым. Сила воздействия операционного рычага показывает, что при возможном увеличении выручки от реализации на 1 %, прибыль увеличится на 1,15 % и наоборот.

Определение точки безубыточности графическим методом представлено на рисунке 2.1.

#### Рисунок 2.1 – График безубыточности проекта за 2019 год

На графике безубыточный объем производства определен в натуральном выражении, которое показывает, что снижение объема производства ниже критической величины при сохранении неизменными цен товаров сделает работу предприятия убыточной. Сравнивая фактический уровень объемов производства с рассчитанной точкой критического объема, можно сказать, что предприятие достаточно устойчиво стоит на ногах и в убытке может оказаться только в случае уменьшения объемов производства в 7,6 раза.

#### 2.7 Организационный план инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке

Для реализации данного инвестиционного проекта необходимо провести следующие организационные процедуры:

- 1) Определение источника финансирования: за счет привлеченных средств, в том числе взносы и пожертвования, либо за счет заемных средств в виде бюджетных, банковских и коммерческих кредитов (на процентной и беспроцентной возмездной и безвозмездной основе). Проведенный в первой главе анализ финансового состояния показал, что предприятию будет

достаточно сложно получить кредит банка или иной заем. Но рассмотрев все варианты финансирования, мы остановились на варианте займа у банка на следующих условиях: предприятие ПАО Сбербанк финансирует покупку одной линии по производству карамели на палочке, которая будет принадлежать АО «Южуралкондитер».

2) Все условия финансирования проекта, обязательства и гарантии оговорены в договоре между АО «Южуралкондитер» и ПАО «Сбербанк», составленном согласно действующему законодательству.

3) Заем предоставляется в полном объеме в начале реализации проекта.

4) Погашение займа будет в конце каждого года, по мере образования свободных денежных средств.

Процесс планирования начинается с утверждения объема работ и продолжается в ходе выполнения проекта и внесения изменений. Применение средств планирования и управления проектом позволяет более четко описывать проблемы и контролировать изменения по проекту более эффективно.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа посвящена раскрытию теоретических и методологических аспектов разработки бизнес-плана инвестиционного проекта.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе выступает филиал акционерного общества «Южуралкондитер», основным видом деятельности которого является производство и продажа кондитерских изделий.

Предметом исследования является бизнес-план инвестиционного проекта.

Цель работы – разработать бизнес-план инвестиционного проекта производства леденцовой карамели на палочке для филиала АО «Южуралкондитер». Результаты проведенного исследования позволили сформулировать следующие выводы:

1) Бизнес-план инвестиционного проекта – основной документ, в котором в краткой форме, в общепринятой последовательности излагаются главные характеристики проекта, позволяющие обосновать и оценить возможности проекта и убедить инвестора в эффективности предполагаемых инвестиций.

2) Примерная структура бизнес-плана подразделяется на следующие разделы: введение; резюме; описание вида деятельности; описание продукции; оценка рынка сбыта; план маркетинга; производственный план; финансовый план; риск-анализ инвестиционного проекта; организационный план.

3) Капитальные вложения могут финансироваться за счет собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора, заемных финансовых средств инвестора или переданных им средств, привлеченных финансовых средств инвестора, финансовых средств, централизуемых объединениями, средств внебюджетных фондов, средств федерального

бюджета, предоставляемых на безвозвратной основе, средств бюджетов субъектов РФ, средств иностранных инвесторов.

4) Основными показателями эффективности инвестиционного проекта являются такие показатели как: срок окупаемости, коэффициент эффективности инвестиций, чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности инвестиций, внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости для дисконтируемых денежных потоков.

5) Целью данного бизнес-плана является производство кондитерских изделий (леденцовой карамели на палочке) с использованием производственной линии SE450B, разработанной в Китае. Применение этой технологии связано с её экономичностью и минимальными сроками производства. Экономичность обусловлена снижением материалоемкости, энергоемкости, экономией трудовых и финансовых ресурсов

6) В ходе анализа конкурентной среды выявлено, что предлагаемая к разработке, производству и использованию технология имеет аналоги, такие как «Chupa-chups» в завёртке, Карамель «Вкус Детства» от Торгового Дома «Пять Звезд» и другие.

7) В качестве стратегии ценообразования используется подход: «низкие издержки – низкая цена». Цена складывается с учетом покрытия затрат на производство плюс нормативная прибыль.

8) Объем производства в первый год использования технологии планируется 1 085 974,03 кг,

9) Выручка от продаж равна 187 230,84 тыс. руб. возрастает за пять лет до 316 683,78 тыс. руб. Потребность в инвестициях составляет 25 457,07 тыс. руб., учитывая производственное оборудование, помещение цеха и складское помещение, транспорт.

10) Цена 1 кг готового изделия равна 169,66 рублей при себестоимости 102,7 рублей.

11) Прибыль от производственной деятельности равна в первый год эксплуатации технологии 53 559,50 тыс. руб.

12) Для финансирования проекта необходим заем на три года в сумме 27 000 тыс. руб.

13) Внутренняя норма доходности на вложенный капитал составит 490 %.

14) Срок окупаемости проекта – 6 месяцев.

15) Дисконтированный срок окупаемости проекта – 7 месяцев.

16) Интегральный экономический эффект равен – 199 965,14тыс. руб.

17) Прогнозная рентабельность активов после ввода в эксплуатацию за 2018 год – 10,7%

18) Чистый дисконтированный доход акционерного капитала равен 248 443,27 тыс. руб.

19) Критический объем производства равен 205 683,8 кг.

20) Критическая выручка от реализации проекта 37 359 179,9 руб.

Практическая значимость данного исследования заключается в том, что внедрение бизнес-плана инвестиционного проекта поможет улучшить эффективность хозяйственной деятельности на предприятии АО «Южуралкондитер».

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации. – ред. от 26.07.2016
- 2 Федеральный закон от 26 января 2002 г. № 127–ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (редакция 2016 г.) // Правовая справочная система «Гарант».
- 3 Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99): утв. приказом Минфина России № 32н от 6 мая 1999 г. (редакция 2016 г.) // Правовая справочная система «Консультант Плюс».
- 4 Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): утв. приказом Минфина России № 33н от 6 мая 1999 г. (редакция 2016 г.) // Правовая справочная система «Консультант Плюс».
- 5 Положение по бухгалтерскому учету. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» (утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.2001 г. № 26н) // Правовая справочная система «Консультант Плюс».
- 6 Федеральный закон от 25.02.1999 № 39–ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
- 7 Постановление Правительства РФ от 21 марта 1994 г. № 220 «Об утверждении Временного положения о финансировании и кредитовании капитального строительства на территории Российской Федерации».
- 8 «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477).
- 9 Стрекалова, Н.Д. Бизнес-планирование: учебное пособие / Н.Д. Стрекалова. – СПб.: Изд-во Питер, 2012. – 352 с.

10 Ильин, А.И. Планирование на предприятии: учебное пособие / А.И. Ильин. – 9-е изд., стер. – Минск: Новое знание; М.: ИНФРА-М, 2014. – 688 с.

11 Морошкин В.А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ, 2010. – 256 с.

12 Организация планирования на предприятии: учебное пособие / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, В.Д. Жариков. – М.: ФОРУМ, 2009. – 240 с.

13 Теплова, Т.В., Инвестиции. Теория и практика: учебник для бакалавров / Т.В. Теплова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 782 с.

14 Торосян, Е. К., Сажнева Л. П., Варзунов А. В. Бизнес-планирование // Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2015. – 90 с. – <http://books.ifmo.ru/file/pdf/1721.pdf>.

15 Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / И.А. Дубровин. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 432 с. – [https://e.lanbook.com/book/56180#book\\_name](https://e.lanbook.com/book/56180#book_name).

16 Виноградова, М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: Учебное пособие / М.В. Виноградова, З.И. Панина, А.А. Ларионова, Л.А. Васильева. – 4-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 280 с. – [https://e.lanbook.com/book/56369#book\\_name](https://e.lanbook.com/book/56369#book_name).

17 Горелов, Д.В. Организационно-экономические аспекты обеспечения качества бизнес-планирования на промышленных предприятиях: Монография / Д.В. Горелов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 144 с. – [https://e.lanbook.com/book/70552#book\\_name](https://e.lanbook.com/book/70552#book_name).

18 Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент; теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 1024 с. – <http://flightcollege.com.ua/library/6%20ОБЩЕСТВЕННЫЕ%20НАУКИ/65%20ЭКОНОМИКА/65.050%20МЕНЕДЖМЕНТ/Ковалёв%20В.В.%20->

[%20Финансовый%20менеджмент%3В%20теория%20и%20практика.%202-е%20изд.,%20Изд-во%20Проспект,2007-%201024с-OCR\\_www.efbgu.ru.pdf](#)

19 Касьяненко, Т.Г., Экономическая оценка инвестиций: учебник и практикум / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 559 с.

20 Рогова, Е.М. Финансовый менеджмент : учебник для бакалавров / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 540 с.

21 Бизнес-планирование: учебное пособие / Л.Н. Гутман; под ред. Е.Н. Зайцевой. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 87 с.

22 Бухалков, М.И., Планирование на предприятии: Учебник. 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 411 с.

23 Джакубова, Т.Н. Бизнес-план: расчеты по шагам / Т.Н. Джакубова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 104 с.: – <https://e.lanbook.com/reader/book/91213/#14>.

24 Абрамс, Р. Бизнес-план на 100 %: Стратегия и тактика эффективного бизнеса. 2-е изд. / Р. Абрамс. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 486 с. – [https://e.lanbook.com/book/60254#book\\_name](https://e.lanbook.com/book/60254#book_name).

25 Лаенко, О.А. Джакубова, Т.Н. Бизнес-план: расчеты по шагам / Т.Н. Джакубова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – Методы финансового планирования и прогнозирования на предприятиях // Вестник Прикамского социального института. 2016. № 2 (74). с. 52–55 <https://m.cyberleninka.ru/article/v/metody-finansovogo-planirovaniya-i-prognozirovaniya-na-predpriyatiyah>.

26 Орлова, Е. Р. Инвестиции [Электронный ресурс]: учеб.пособие по специальности «Финансы и кредит» / Е. Р. Орлова. – 7-е изд., испр. и доп. – Электрон. дан. – М.: Омега-Л, 2012. – 240 с. – <http://e.lanbook.com/view/book/5529/>.

27 Алиев, В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): Учебное пособие / В.С. Алиев. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 352 с.

28 Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2013. – 256 с.

29 Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. –М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2012. - 224 с.

30 Гладкий, А.А. Бизнес-план: Делаем сами на компьютере / А.А. Гладкий. – М.: Рид Групп, 2012. – 240 с.

31 Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 248 с.

32 Лосев, В. Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. / В. Лосев. – М.: Вильямс, 2013. – 208 с.

33 Ваисблат, Б.И., Пистонов, М.А. Управление рисками бизнес-плана инвестиционного проекта// «Экономический анализ: теория и практика» – № 2–2012. – с. 25–29.

34 Степочкина, Е. А. Интерактивный бизнес-план на основе реализации принципа участия// «Экономический анализ: теория и практика» – № 21–2012. – с. 36 – 42.

35 Кастюкова, Е.Е., Журавлева, А.В. Формирование универсальной системы показателей инвестиционной привлекательности бизнес-проекта// «Экономический анализ: теория и практика» – № 9–2016. – с. 128–137.

36 Оборудование из Китая. Компания Научно-Технического Развития "Универсал".– <http://86007machine.tiu.ru/p77887164-liniya-dlya-otlivki.html>

37 Магазин-склад м. Площадь Ленина – Цены на палочки для карамели [Электронный ресурс] – <http://fullkitchen.ru/rashodnye-materialy/palochki-shpazhki-shampury/>

38 Анализ рынка карамели в России в 2011–2015 гг., прогноз на 2016–2020 гг. – [http://www.businessstat.ru/images/demo/caramel\\_russia\\_2016.pdf](http://www.businessstat.ru/images/demo/caramel_russia_2016.pdf)

39 Диет талия. Магазин диетических продуктов Санкт-Петербург – <http://otrubi-otrubi.ru/categorija/aromatizatory/?yclid=771939015316419857>

40 Порядок расчета основных налогов – <http://poisk-ru.ru/s43280t3.html>

41 StudFiles            файловый            архив            студентов            –  
<http://www.studfiles.ru/preview/2155441/>