

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)» в г. Миассе
Факультет «Экономика, управление, право»
Кафедра «Экономика, финансы и финансовое право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент
_____ О.Н. Пастухова
_____ 2018 г.

Разработка инвестиционного проекта по освоению собственного производства
кровельных материалов (на примере ООО ПСК «Кровстрой»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.03.02.2018.899.ВКР

Руководитель работы, ст.преподаватель
_____ А.В. Федотов
_____ 2018 г.

Автор работы (проекта)
студент группы МиЭУП-518
_____ А.А. Кистанов
_____ 2018 г.

Нормоконтролер, доцент
_____ А.С. Кондратьев
_____ 2018 г.

АННОТАЦИЯ

Кистанов А.А. Разработка инвестиционного проекта по освоению собственного производства кровельных материалов (на примере ООО ПСК «Кровстрой») – Миасс: ЮУрГУ, МиЭУП-518, 2018. - 76 с., 3 ил., 26 табл., библиогр. список – 53 наим., 3 прил.

Цель работы - на основе анализа деятельности объекта исследования, разработать инвестиционный проект освоения новой продукции на предприятии. В работе для достижения поставленной цели были решены следующие задачи: изучены основы бизнес-планирования; проанализированы деятельность объекта исследования; разработан инвестиционный проект освоения новой продукции, включая разработку экономического и финансового разделов; оценена экономическая целесообразность реализации инвестиционного проекта.

Объектом исследования в работе является – ООО СК «Кровстрой», частная компания, занимающаяся производством кровельных и общестроительных работ, оптово-розничной торговлей строительными материалами.

Предмет исследования – инвестиционный проект освоения новой продукции.

Практическая значимость состоит в том, что разработанный инвестиционный проект позволит фирме добиться снятия ряда насущных проблем, а так же повышения объема продаж, уровня прибыльности и рентабельности, тем самым повысить эффективность своей деятельности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ, МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	7
1.1 Основные принципы и методы оценки эффективности и финансовой реализуемости инвестиционных проектов (ИП).....	7
1.1.1 Определение и виды эффективности ИП	7
1.1.2 Определение и виды эффективности ИП	9
1.1.3 Общая схема оценки эффективности	11
1.1.5 Денежные потоки ИП	13
1.1.6 Схема финансирования, финансовая реализуемость ИП.....	16
1.1.7 Дисконтирование денежных потоков	17
1.1.8 Показатели эффективности ИП	19
2 ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	25
2.1 Общая характеристика объекта исследования.....	25
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности	34
2.2.1 Анализ экономических показателей	34
2.2.2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия	35
2.2.3 Финансовая устойчивость	37
2.2.4 Анализ деловой активности	42
2.2.5 Диагностика вероятности банкротства методом кредитного скоринга	44
3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТ-ПРОЕКТА ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УВЕЛИЧЕНИЯ ВЫРУЧКИ ООО «СК «КРОВСТРОЙ»	46
3.1 Расчет проекта	46
3.2 Экономическая целесообразность проекта	46
3.3 Финансовый план	51
3.4 Анализ рисков.....	59
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Отчетные данные по бухгалтерскому балансу.....	69
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчетные данные по бухгалтерскому балансу	71
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчетные данные по бухгалтерскому балансу.....	73

ВВЕДЕНИЕ

Инвестиции играют важнейшую роль как на макро-, так и на микроуровне. По сути они определяют будущее страны в целом, отдельного субъекта хозяйствования и являются локомотивом в развитии экономики. Традиционно под инвестициями принято понимать осуществление определенных экономических проектов в настоящем, с расчетом получить доход в будущем [18].

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что руководство рассматриваемого предприятия столкнулось с необходимостью организации собственного производства части реализуемой продукции, но реализация подобного проекта исключительно по воле и на страх предпринимателя может оказаться экономически не целесообразной, а потому мы проведем всесторонний анализ инвестиционного проекта, произведем необходимые расчеты и оценим положительные / отрицательные стороны.

Идея освоения собственного производства доборных кровельных элементов возникла у генерального директора предприятия не «вчера». Во-первых постоянно возникают конфликтные ситуации из-за задержек выполнения заказов, т.к. основной заказ исполняется поставщиками довольно быстро, а вот комплектующие элементы, в силу логистических особенностей, приходится ждать очень долго; во-вторых сумма как прямых, так и косвенных издержек (дополнительный транспорт, погрузочно-разгрузочные работы, простой бригады монтажников) составляют серьезную сумму; в-третьих в процессе транспортировки возникает большое количество брака, не подлежащего возврату поставщику. К тому же опыт общения с «коллегами по цеху», конкурентами показал, что данная проблема в той или иной степени присутствует у всех, а переговоры с различными поставщиками к существенным изменениям ситуации не привели. Анализ хозяйственной деятельности за прошлые периоды и опыт работы более развитых организаций подсказал, что необходимо проработать возможность смены аутсорсинговой системы поставок, на инсорсинговую. К тому

же беглый анализ необходимых затрат показал, что особенных препятствий на пути реализации проекта нет: есть потенциально-свободные производственные площади, стоимость оборудования не столь высока и не окажет существенного влияния на экономику предприятия, обслуживающий персонал можно обучить из штатных сотрудников, перераспределив их обязанности с последующим созданием новых рабочих мест. К тому же освоение собственного производства расширяет экономический потенциал предприятия в целом, т.к. есть возможность выхода с данной продукцией на внешний рынок, поставки доборных элементов партнерам, либо их розничная реализация.

Целью написания данной выпускной квалификационной работы является оценка эффективности инвестиционного проекта.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы составления инвестиционного проекта.
2. Провести анализ финансового состояния предприятия за 2014-2016 годы.
3. Оценить экономическую и имиджевую привлекательность реализации инвестиционного проекта.

Объектом исследования в работе является – ООО СК «Кровстрой», частная компания, занимающаяся производством кровельных и общестроительных работ, оптово-розничной торговлей строительными материалами.

Предмет исследования – инвестиционный проект освоения новой продукции.

Для решения вышеперечисленных задач была использована годовая бухгалтерская и финансовая отчетность ООО ПСК «Кровстрой» за 2013-2015 годы, а так же основополагающие данные инвестпроекта (затраты, планируемые доходы, объемы и сроки реализации, период окупаемости).

Методы исследования: являются анализ научной и научно-методической литературы, наблюдение, беседа, опрос, сравнение, экспертная оценка, метод цепных подстановок, метод группировок, метод факторного анализа, методы

дисконтирования денежных потоков [53].

Структура работы состоит из введения, трех основных глав, заключения и списка литературы.

В первой главе рассматриваются вопросы определения понятия инвестиционного проекта, методы расчета и анализа.

Во второй главе дана организационно-правовая, финансово-экономическая характеристика объекта исследования, проведен анализ экономических показателей инвестиционного проекта.

Третья глава носит рекомендательный характер по необходимости реализации инвестиционного проекта на ООО ПСК «Кровстрой». Даны краткие выводы, рассмотрены сильные и слабые стороны проекта.

В ходе разработки проблем будем опираться на зарубежные и российские труды, таких авторов и исследователей, как В.М. Попов, И.О. Кожук, Г.В. Савицкая, Е.С. Стоянова, Н.В. Колчина, А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова, и других.

1 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ, МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

1.1 Основные принципы и методы оценки эффективности и финансовой реализуемости инвестиционных проектов (ИП)

1.1.1 Определение и виды эффективности ИП

Эффективность ИП - категория, отражающая соответствие проекта, порождающего данный, целям и интересам его участников [53].

Осуществление эффективных проектов увеличивает поступающий в распоряжение общества внутренний валовой продукт (ВВП), который затем делится между участвующими в проекте субъектами (фирмами (акционерами и работниками), банками, бюджетами разных уровней и пр.). Поступлениями и затратами этих субъектов определяются различные виды эффективности ИП.

Рекомендуется оценивать следующие виды эффективности:

- эффективность проекта в целом;
- эффективность участия в проекте.

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования. Она включает в себя:

- общественную (социально - экономическую) эффективность проекта;
- коммерческую эффективность проекта.

Показатели общественной эффективности учитывают социально - экономические последствия осуществления ИП для общества в целом, в том числе как непосредственные результаты и затраты проекта, так и "внешние": затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические эффекты. "Внешние" эффекты рекомендуется

учитывать в количественной форме при наличии соответствующих нормативных и методических материалов. В отдельных случаях, когда эти эффекты весьма существенны, при отсутствии указанных документов допускается использование оценок независимых квалифицированных экспертов. Если "внешние" эффекты не допускают количественного учета, следует провести качественную оценку их влияния. Эти положения относятся также к расчетам региональной эффективности.

Показатели коммерческой эффективности проекта учитывают финансовые последствия его осуществления для участника, реализующего ИП, в предположении, что он производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами.

Показатели эффективности проекта в целом характеризуют с экономической точки зрения технические, технологические и организационные проектные решения.

Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости ИП и заинтересованности в нем всех его участников.

Эффективность участия в проекте включает:

- эффективность участия предприятий в проекте (эффективность ИП для предприятий - участников);
- эффективность инвестирования в акции предприятия (эффективность для акционеров акционерных предприятий - участников ИП);
- эффективность участия в проекте структур более высокого уровня по отношению к предприятиям - участникам ИП, в том числе:
 - региональную и народнохозяйственную эффективность - для отдельных регионов и народного хозяйства РФ;
 - отраслевую эффективность - для отдельных отраслей народного хозяйства, финансово - промышленных групп, объединений предприятий и холдинговых структур;

- бюджетную эффективность ИП (эффективность участия государства в проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней).

1.1.2 Определение и виды эффективности ИП

В основу оценок эффективности ИП положены следующие основные принципы, применимые к любым типам проектов независимо от их технических, технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла (расчетного периода) - от проведения прединвестиционных исследований до прекращения проекта;

- моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период с учетом возможности использования различных валют;

- сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта);

- принцип положительности и максимума эффекта. Для того чтобы ИП, с точки зрения инвестора, был признан эффективным, необходимо, чтобы эффект реализации порождающего его проекта был положительным; при сравнении альтернативных ИП предпочтение должно отдаваться проекту с наибольшим значением эффекта;

- учет фактора времени. При оценке эффективности проекта должны учитываться различные аспекты фактора времени, в том числе динамичность (изменение во времени) параметров проекта и его экономического окружения; разрывы во времени (лаги) между производством продукции или поступлением ресурсов и их оплатой; неравноценность разновременных затрат и / или результатов (предпочтительность более ранних результатов и более поздних затрат);

- учет только предстоящих затрат и поступлений. При расчетах показателей эффективности должны учитываться только предстоящие в ходе

осуществления проекта затраты и поступления, включая затраты, связанные с привлечением ранее созданных производственных фондов, а также предстоящие потери, непосредственно вызванные осуществлением проекта (например, от прекращения действующего производства в связи с организацией на его месте нового). Ранее созданные ресурсы, используемые в проекте, оцениваются не затратами на их создание, а альтернативной стоимостью (opportunity cost), отражающей максимальное значение упущенной выгоды, связанной с их наилучшим возможным альтернативным. Прошлые, уже осуществленные затраты, не обеспечивающие возможности получения альтернативных (т.е. получаемых вне данного проекта) доходов в перспективе (невозвратные затраты, sunk cost), в денежных потоках не учитываются и на значение показателей эффективности не влияют;

- сравнение "с проектом" и "без проекта". Оценка эффективности ИП должна производиться сопоставлением ситуаций не "до проекта" и "после проекта", а "без проекта" и "с проектом";

- учет всех наиболее существенных последствий проекта. При определении эффективности ИП должны учитываться все последствия его реализации, как непосредственно экономические, так и внеэкономические (внешние эффекты, общественные блага). В тех случаях, когда их влияние на эффективность допускает количественную оценку, ее следует произвести. В других случаях учет этого влияния должен осуществляться экспертно;

- учет наличия разных участников проекта, несовпадения их интересов и различных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта;

- многоэтапность оценки. На различных стадиях разработки и осуществления проекта (обоснование инвестиций, ТЭО, выбор схемы финансирования, экономический мониторинг) его эффективность определяется заново, с различной глубиной проработки;

- учет влияния на эффективность ИП потребности в оборотном капитале, необходимом для функционирования создаваемых в ходе реализации проекта производственных фондов;

- учет влияния инфляции (учет изменения цен на различные виды продукции и ресурсов в период реализации проекта) и возможности использования при реализации проекта нескольких валют;

- учет (в количественной форме) влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих реализацию проекта.

1.1.3 Общая схема оценки эффективности

Перед проведением оценки эффективности экспертно определяется общественная значимость проекта. Общественно значимыми считаются крупномасштабные, народнохозяйственные и глобальные проекты. Далее оценка проводится в два этапа.

На первом этапе рассчитываются показатели эффективности проекта в целом. Цель этого этапа - агрегированная экономическая оценка проектных решений и создание необходимых условий для поиска инвесторов. Для локальных проектов оценивается только их коммерческая эффективность и, если она оказывается приемлемой, рекомендуется непосредственно переходить ко второму этапу оценки. Для общественно значимых проектов оценивается в первую очередь их общественная эффективность. При неудовлетворительной общественной эффективности такие проекты не рекомендуются к реализации и не могут претендовать на государственную поддержку. Если же их общественная эффективность оказывается достаточной, оценивается их коммерческая эффективность.

При недостаточной коммерческой эффективности общественно значимого ИП рекомендуется рассмотреть возможность применения различных форм его поддержки, которые позволили бы повысить коммерческую эффективность ИП до приемлемого уровня.

Если источники и условия финансирования уже известны, оценку коммерческой эффективности проекта можно не производить.

Второй этап оценки осуществляется после выработки схемы финансирования. На этом этапе уточняется состав участников и определяются финансовая реализуемость и эффективность участия в проекте каждого из них (региональная и отраслевая эффективность, эффективность участия в проекте отдельных предприятий и акционеров, бюджетная эффективность и пр.).

Для локальных проектов на этом этапе определяется эффективность участия в проекте отдельных предприятий - участников, эффективность инвестирования в акции таких акционерных предприятий и эффективность участия бюджета в реализации проекта (бюджетная эффективность). Для общественно значимых проектов на этом этапе в первую очередь определяется региональная эффективность и в случае, если она удовлетворительна, дальнейший расчет производится так же, как и для локальных проектов. При необходимости на этом этапе может быть оценена также отраслевая эффективность.

1.1.4 Особенности оценки эффективности на разных стадиях разработки и осуществления проекта

Оценка эффективности ИП должна осуществляться на стадиях:

- разработки инвестиционного предложения и декларации о намерениях (экспресс - оценка инвестиционного предложения);
- разработки "Обоснования инвестиций";
- разработки ТЭО (проекта);
- осуществления ИП (экономический мониторинг).

Принципы оценки эффективности ИП одинаковы на всех стадиях. Оценка может различаться по видам рассматриваемой эффективности, а также по набору исходных данных и степени подробности их описания.

На стадии разработки инвестиционного предложения во многих случаях можно ограничиться оценкой эффективности ИП в целом. Схема финансирования

проекта может быть намечена в самых общих чертах (в том числе по аналогии, на основании экспертных оценок).

При разработке Обоснования инвестиций и ТЭО (проекта) должны оцениваться все приведенные выше виды эффективности. При этом:

- на стадии разработки обоснования инвестиций схема финансирования может быть ориентировочной;
- на стадии разработки ТЭО (проекта) должны использоваться реальные исходные данные, в том числе и по схеме финансирования.

В процессе экономического мониторинга ИП рекомендуется оценивать и сопоставлять с исходным расчетом только показатели эффективности участия предприятий в проекте. Если при этом обнаруживается, что показатели эффективности, полученные при исходном расчете, не достигаются, рекомендуется на основании расчета эффективности инвестиций для участников ИП с учетом только предстоящих затрат и результатов рассмотреть вопрос о целесообразности продолжения проекта, введения в него изменений и т.д., после чего пересчитать эффективность участия предприятия - проектостроителя и эффективность инвестирования в акции других участников (в частности, для оценки степени привлекательности проекта для акционеров).

1.1.5 Денежные потоки ИП

Эффективность ИП оценивается в течение расчетного периода, охватывающего временной интервал от начала проекта до его прекращения. Начало расчетного периода рекомендуется определять в задании на расчет эффективности ИП, например как дату начала вложения средств в проектно - изыскательские работы.

Расчетный период разбивается на шаги - отрезки, в пределах которых производится агрегирование данных, используемых для оценки финансовых показателей. Шаги расчета определяются их номерами (0, 1, ...). Время в

расчетном периоде измеряется в годах или долях года и отсчитывается от фиксированного момента $t_0 = 0$, принимаемого за базовый (обычно из соображений удобства в качестве базового принимается момент начала или конца нулевого шага; при сравнении нескольких проектов базовый момент для них рекомендуется выбирать одним и тем же). В тех случаях, когда базовым является начало нулевого шага, момент начала шага с номером m обозначается через t_m ; если же базовым моментом является конец нулевого шага, через t_m обозначается конец шага с номером m . Продолжительность разных шагов может быть различной.

Проект, как и любая финансовая операция, т.е. операция, связанная с получением доходов и (или) осуществлением расходов, порождает денежные потоки (потоки реальных денег).

Денежный поток ИП - это зависимость от времени денежных поступлений и платежей при реализации порождающего его проекта, определяемая для всего расчетного периода [20].

Значение денежного потока обозначается через $\Phi(t)$, если оно относится к моменту времени t , или через $\Phi(m)$, если оно относится к m -му шагу. В тех случаях, когда речь идет о нескольких потоках или о какой-то составляющей денежного потока, указанные обозначения дополняются необходимыми индексами.

На каждом шаге значение денежного потока характеризуется:

- притоком, равным размеру денежных поступлений (или результатов в стоимостном выражении) на этом шаге;
- оттоком, равным платежам на этом шаге;
- сальдо (активным балансом, эффектом), равным разности между притоком и оттоком.

Денежный поток $\Phi(t)$ обычно состоит из (частичных) потоков от

- денежного потока от инвестиционной деятельности $\Phi_i(t)$;
- денежного потока от операционной деятельности $\Phi_o(t)$;

- денежного потока от финансовой деятельности $\Phi_f(t)$.

Для денежного потока от инвестиционной деятельности:

- к оттокам относятся капитальные вложения, затраты на пусконаладочные работы, ликвидационные затраты в конце проекта, затраты на увеличение оборотного капитала и средства, вложенные в дополнительные фонды;

- к притокам - продажа активов (возможно, условная) в течение и по окончании проекта, поступления за счет уменьшения оборотного капитала.

Для денежного потока от операционной деятельности:

- к притокам относятся выручка от реализации, а также прочие и внереализационные доходы, в том числе поступления от средств, вложенных в дополнительные фонды;

- к оттокам - производственные издержки, налоги.

К финансовой деятельности относятся операции со средствами, внешними по отношению к ИП, т.е. поступающими не за счет осуществления проекта. Они состоят из собственного (акционерного) капитала фирмы и привлеченных средств.

Для денежного потока от финансовой деятельности:

- к притокам относятся вложения собственного (акционерного) капитала и привлеченных средств: субсидий и дотаций, заемных средств, в том числе и за счет выпуска предприятием собственных долговых ценных бумаг;

- к оттокам - затраты на возврат и обслуживание займов и выпущенных предприятием долговых ценных бумаг (в полном объеме независимо от того, были они включены в притоки или в дополнительные фонды), а также при необходимости - на выплату дивидендов по акциям предприятия.

Денежные потоки от финансовой деятельности учитываются, как правило, только на этапе оценки эффективности участия в проекте. Соответствующая информация разрабатывается и приводится в проектных материалах в увязке с разработкой схемы финансирования проекта.

Денежные потоки могут выражаться в текущих, прогнозных или дефлированных ценах в зависимости от того, в каких ценах выражаются на каждом шаге их притоки и оттоки.

Текущими называются цены, заложенные в проект без учета инфляции.

Прогнозными называются цены, ожидаемые (с учетом инфляции) на будущих шагах расчета.

Дефлированными называются прогнозные цены, приведенные к уровню цен фиксированного момента времени путем деления на общий базисный индекс инфляции [25].

Денежные потоки могут выражаться в разных валютах. Рекомендуется учитывать денежные потоки в тех валютах, в которых они реализуются (производятся поступления и платежи), вслед за этим приводить их к единой, итоговой валюте и затем дефлировать, используя базисный индекс инфляции, соответствующий этой валюте. По расчетам, представляемым в государственные органы, итоговой валютой считается валюта Российской Федерации. При необходимости по требованию, отраженному в задании на расчет эффективности ИП, денежные потоки выражаются также и в дополнительной итоговой валюте.

В настоящей работе используются:

- денежные потоки ИП;
- денежные потоки для отдельных участников проекта.

Наряду с денежным потоком при оценке ИП используется также накопленный денежный поток - поток, характеристики которого: накопленный приток, накопленный отток и накопленное сальдо (накопленный эффект) определяются на каждом шаге расчетного периода как сумма соответствующих характеристик денежного потока за данный и все предшествующие шаги..

1.1.6 Схема финансирования, финансовая реализуемость ИП

Схема финансирования подбирается в прогнозных ценах. Цель ее подбора - обеспечение финансовой реализуемости ИП, т.е. обеспечение такой структуры

денежных потоков порождающего его проекта, при которой на каждом шаге расчета имеется достаточное количество денег для его продолжения. Если не учитывать неопределенность и риск, то достаточным (но не необходимым!) условием финансовой реализуемости ИП является неотрицательность на каждом шаге m величины накопленного сальдо потока V_m :

$$V_m = b_0 + b_1 + \dots + b_{(m-1)} + b_m \geq 0, \quad (1.1)$$

где b_i ($i = 0, 1 \dots m$) - суммарное сальдо потоков от инвестиционной, операционной и финансовой деятельности на i -м шаге.

При разработке схемы финансирования определяется потребность в привлеченных средствах. При необходимости предусматривается вложение части положительного сальдо суммарного денежного потока на депозиты или в долговые ценные бумаги, если это предусмотрено проектом. Такое вложение будет в дальнейшем называться включением в дополнительные фонды.

В дополнительные фонды могут включаться средства из амортизации и чистой прибыли, предназначенные для компенсации отрицательных значений сальдо суммарного денежного потока на отдельных будущих шагах расчета (например, при наличии больших ликвидационных затрат) или для достижения на них приемлемого значения финансовых показателей. Включение средств в дополнительные фонды рассматривается как отток.

Притоки от этих средств рассматриваются как часть внереализационных притоков ИП (от операционной деятельности).

1.1.7 Дисконтирование денежных потоков

Дисконтированием денежных потоков называется приведение их разновременных (относящихся к разным шагам расчета) значений к их ценности на определенный момент времени, который называется моментом приведения и обозначается через t . Момент приведения может не совпадать с базовым

моментом. Дисконтирование применяется к денежным потокам, выраженным в текущих или дефлированных ценах и в единой валюте.

Основным экономическим нормативом, используемым при дисконтировании, является норма дисконта (E), выражаемая в долях единицы или в процентах в год.

Дисконтирование денежного потока на m -м шаге осуществляется путем умножения его значения Φ_m на коэффициент дисконтирования $АЛЬФAm$, рассчитываемый по формуле:

$$АЛЬФAm = \frac{1}{t - t(1 + E)}, \quad (1.2)$$

где t - момент окончания m -го шага (в (1.2) E выражена в долях единицы в год, а $t - t$ - в годах).

В тех случаях, когда произведение $E \times ДЕЛЬТАm$ (где E - норма дисконта, выраженная в долях единицы в год, а $ДЕЛЬТАm$ - продолжительность m -го шага, выраженная в годах) превышает 0,1 - 0,15, вместо этой формулы рекомендуется использовать более точную, особенно если элементы потоков от инвестиционной, операционной и финансовой деятельности по-разному распределены внутри шага расчета.

Норма дисконта (E) является экзогенно задаваемым основным экономическим нормативом, используемым при оценке эффективности ИП.

В отдельных случаях значение нормы дисконта может выбираться различным для разных шагов расчета (переменная норма дисконта). Это может быть целесообразно в случаях:

- переменного по времени риска;
- переменной по времени структуры капитала при оценке коммерческой эффективности ИП.

Различаются следующие нормы дисконта: коммерческая, участника проекта, социальная и бюджетная.

Коммерческая норма дисконта используется при оценке коммерческой эффективности проекта; она определяется с учетом альтернативной (т.е. связанной с другими проектами) эффективности использования капитала.

Норма дисконта участника проекта отражает эффективность участия в проекте предприятий (или иных участников). Она выбирается самими участниками. При отсутствии четких предпочтений в качестве нее можно использовать коммерческую норму дисконта.

Социальная (общественная) норма дисконта используется при расчетах показателей общественной эффективности и характеризует минимальные требования общества к общественной эффективности проектов. Она считается национальным параметром и должна устанавливаться централизованно органами управления народным хозяйством России в увязке с прогнозами экономического и социального развития страны.

Временно, до централизованного установления социальной нормы дисконта в качестве нее может выступать коммерческая норма дисконта, используемая для оценки эффективности проекта в целом.

В расчетах региональной эффективности социальная норма дисконта может корректироваться органами управления народным хозяйством региона.

Бюджетная норма дисконта используется при расчетах показателей бюджетной эффективности и отражает альтернативную стоимость бюджетных средств. Она устанавливается органами (федеральными или региональными), по заданию которых оценивается бюджетная эффективность ИП.

1.1.8 Показатели эффективности ИП

В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности ИП, рекомендуются:

- чистый доход;

- чистый дисконтированный доход;
- внутренняя норма доходности;
- потребность в дополнительном финансировании (другие названия - ПФ, стоимость проекта, капитал риска);
- индексы доходности затрат и инвестиций;
- срок окупаемости;
- группа показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия - участника проекта.

Условия финансовой реализуемости и показатели эффективности рассчитываются на основании денежного потока Φ_m , конкретные составляющие которого зависят от оцениваемого вида эффективности.

На разных стадиях расчетов в соответствии с их целями и спецификой ПФ финансовые показатели и условия финансовой реализуемости ИП оцениваются в текущих или прогнозных ценах. Остальные показатели определяются в текущих или дефлированных ценах.

Чистым доходом (другие названия - ЧД, Net Value, NV) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период:

$$\text{ЧД} = \text{SUM } \Phi_m, \quad (1.3)$$

где суммирование распространяется на все шаги расчетного периода.

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистый дисконтированный доход (другие названия - ЧДД, интегральный эффект, Net Present Value, NPV) - накопленный дисконтированный эффект за расчетный период. ЧДД рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧДД} = \text{SUM } \Phi_m \text{ АЛЬФА}_m(E). \quad (1.4)$$

ЧД и ЧДД характеризуют превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта соответственно без учета и с учетом неравноценности эффектов (а также затрат, результатов), относящихся к различным моментам времени.

Разность ЧД - ЧДД нередко называют дисконтом проекта.

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы ЧДД проекта был положительным; при сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с большим значением ЧДД (при выполнении условия его положительности).

Внутренняя норма доходности (другие названия - ВНД, внутренняя норма дисконта, внутренняя норма рентабельности, Internal Rate of Return, IRR). В наиболее распространенном случае ИП, начинающихся с (инвестиционных) затрат и имеющих положительный ЧД, внутренней нормой доходности называется положительное число E_v , если:

- при норме дисконта $E = E_v$ чистый дисконтированный доход проекта обращается в 0,

- это число единственное.

В более общем случае внутренней нормой доходности называется такое положительное число E_v , что при норме дисконта $E = E_v$ чистый дисконтированный доход проекта обращается в 0, при всех больших значениях E - отрицателен, при всех меньших значениях E - положителен. Если не выполнено хотя бы одно из этих условий, считается, что ВНД не существует.

Для оценки эффективности ИП значение ВНД необходимо сопоставлять с нормой дисконта E . Инвестиционные проекты, у которых $ВНД > E$, имеют положительный ЧДД и поэтому эффективны. Проекты, у которых $ВНД < E$, имеют отрицательный ЧДД и потому неэффективны.

ВНД может быть использована также:

- для экономической оценки проектных решений, если известны приемлемые значения ВНД (зависящие от области применения) у проектов данного типа;

- для оценки степени устойчивости ИП по разности ВНД - E;

- для установления участниками проекта нормы дисконта E по данным о внутренней норме доходности альтернативных направлений вложения ими собственных средств.

Для оценки эффективности ИП за первые k шагов расчетного периода рекомендуется использовать следующие показатели:

- текущий чистый доход (накопленное сальдо):

$$\text{ЧД}(k) = \sum_{m=0} \Phi_m;$$

- текущий чистый дисконтированный доход (накопленное дисконтированное сальдо):

$$\text{ЧДД}(k) = \sum_{m=0} \Phi_m \text{АЛЬФА}_m (E);$$

- текущую внутреннюю норму доходности (текущая ВНД), определяемая как такое число ВНД(k), что при норме дисконта $E = \text{ВНД}(k)$ величина ЧДД(k) обращается в 0, при всех больших значениях E - отрицательна, при всех меньших значениях E - положительна. Для отдельных проектов и значений k текущая ВНД может не существовать.

Сроком окупаемости ("простым" сроком окупаемости, payback period) называется продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости [40]. Начальный момент указывается в задании на проектирование (обычно это начало нулевого шага или начало операционной деятельности). Моментом окупаемости называется тот наиболее ранний момент времени в

расчетном периоде, после которого текущий чистый доход $ЧД(k)$ становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

При оценке эффективности срок окупаемости, как правило, выступает только в качестве ограничения.

Сроком окупаемости с учетом дисконтирования называется продолжительность периода от начального момента до "момента окупаемости с учетом дисконтирования". Моментом окупаемости с учетом дисконтирования называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущий чистый дисконтированный доход $ЧДД(k)$ становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Потребность в дополнительном финансировании (ПФ) - максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности. Величина ПФ показывает минимальный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости. Поэтому ПФ называют еще капиталом риска. Следует иметь в виду, что реальный объем потребного финансирования не обязан совпадать с ПФ и, как правило, превышает его за счет необходимости обслуживания долга.

Потребность в дополнительном финансировании с учетом дисконта (ДПФ) - максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного дисконтированного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности (см. ниже). Величина ДПФ показывает минимальный дисконтированный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости.

Индексы доходности характеризуют (относительную) "отдачу проекта" на вложенные в него средства. Они могут рассчитываться как для дисконтированных, так и для недисконтированных денежных потоков. При оценке эффективности часто используются:

- Индекс доходности затрат - отношение суммы денежных притоков (накопленных поступлений) к сумме денежных оттоков (накопленным платежам).

- Индекс доходности дисконтированных затрат - отношение суммы дисконтированных денежных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков.

- Индекс доходности инвестиций (ИД) - отношение суммы элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. Он равен увеличенному на единицу отношению ЧД к накопленному объему инвестиций;

- Индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДД) - отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. ИДД равен увеличенному на единицу отношению ЧДД к накопленному дисконтированному объему инвестиций.

При расчете ИД и ИДД могут учитываться либо все капиталовложения за расчетный период, включая вложения в замещение выбывающих основных фондов, либо только первоначальные капиталовложения, осуществляемые до ввода предприятия в эксплуатацию (соответствующие показатели будут, конечно, иметь различные значения).

Индексы доходности затрат и инвестиций превышают 1, если и только если для этого потока ЧД положителен.

Индексы доходности дисконтированных затрат и инвестиций превышают 1, если и только если для этого потока ЧДД положителен.

2 ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Общая характеристика объекта исследования

Полное наименование исследуемой организации – Общество с ограниченной ответственностью СК «Кровстрой», в дальнейшем именуемое «Общество», создано в соответствии с гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Место нахождения Общества: 456313, Челябинская область, город Миасс, Тургоякское шоссе, 7.

Общество является коммерческой организацией в сфере строительства и оптовой торговли строительными материалами. Основной целью деятельности Общества является извлечение прибыли.

Общество вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом, в том числе:

1. Оптовая торговля лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием;
2. Разборка и снос зданий, расчистка строительных площадок;
3. Производство земляных работ;
4. Производство общестроительных работ по возведению зданий;
5. Производство общестроительных работ по строительству мостов, надземных автомобильных дорог, тоннелей и подземных дорог;
6. Производство общестроительных работ по прокладке магистральных трубопроводов, линий связи и линий электропередач;
7. Производство общестроительных работ по прокладке местных трубопроводов, линий связи и линий электропередач, включая взаимосвязанные вспомогательные работы;

8. Производство общестроительных работ по строительству электростанций и сооружений для горнодобывающей и обрабатывающей промышленности;

9. Устройство покрытий зданий и сооружений;

10. Монтаж строительных лесов и подмостей;

11. Строительство фундаментов и бурение водяных скважин;

12. Производство бетонных и железобетонных работ;

13. Монтаж металлических строительных конструкций;

14. Производство каменных работ;

15. Производство прочих строительных работ, требующих специальной квалификации;

16. Производство штукатурных работ;

17. Производство столярных и плотничных работ;

18. Устройство покрытий полов и облицовка стен;

19. Производство малярных и стекольных работ;

20. Аренда строительных машин и оборудования с оператором;

21. Торговля автотранспортными средствами;

22. Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;

23. Деятельность агентов по оптовой торговле химическими веществами;

24. Деятельность агентов по оптовой торговле лесоматериалами и строительными материалами;

25. Деятельность агентов по оптовой торговле офисным оборудованием и вычислительной техникой;

26. Деятельность агентов по оптовой торговле прочими видами машин и оборудования;

27. Деятельность агентов по оптовой торговле мебелью, бытовыми товарами, скобяными, ножевыми и прочими металлическими изделиями;

28. Оптовая торговля изделиями из керамики и стекла, обоями, чистящими средствами;

29. Оптовая торговля прочими непродовольственными потребительскими товарами;
30. Оптовая торговля скобяными изделиями, ручным инструментом, водопроводным и отопительным оборудованием;
31. Оптовая торговля станками;
32. Прочая оптовая торговля;
33. Розничная торговля скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и материалами для остекления;
34. Организация перевозок грузов;
35. Сдача внаем собственного недвижимого имущества;
36. Сдача внаем собственного нежилого недвижимого имущества;
37. Предоставление посреднических услуг при покупке, продаже и аренде недвижимого имущества;
38. Иные виды деятельности, не запрещенные законом.

Численность работающих 20 человек (среднеспис.).

Положение на рынке достаточно стабильное и уверенное. Несмотря на высокую конкуренцию, предприятие остается конкурентоспособным на региональном уровне [40].

В жизни города данная организация не играет значимой роль, но обеспечивает занятость, выполняет работы направленные на благоустройство города, а так же поддерживает социальные и спортивные инициативы.

ОГРН 1127415003430,

ИНН 7415078310,

КПП 741501001,

юр.адрес: 456390, Челябинская область, г. Миасс, Тургоякское шоссе 7,

Генеральный директор Маслов Павел Борисович

В настоящее время участниками общества являются:

ООО СК «Кровстрой» (2/3)

Маслов П.Б. (1/3)

ООО СК «Кровстрой» было основано 22 декабря 2000 г. и специализируется на реализации строительных материалов для кровли, фасада, внутренней отделки, а также ремонте и устройстве мягких и жестких кровель, реконструкции промышленных зданий и сооружений, монтаже быстровозводимых зданий.

В период 2000-2002 гг. предприятие осуществляло только ремонтно-строительные работы.

С 2002 г. предприятием заключен ряд дилерских договоров с производителями кровельных материалов, открыты оптовые склады в городах Златоусте, Челябинске, что позволило приобрести постоянных покупателей кровельных материалов: ЗАО УПТК «Южно-Уральское управление строительства» (г. Озерск), ООО «РАЗАНТ» (г. Челябинск), ООО «Керамин-Снежинск», ОАО «ЧЭМК», ЗАО «Проект-Сервис», ООО «Альта» и др. Был организован торговый отдел по строительным и отделочным материалам.

С 2005 г. началось планирование, организация и запуск проекта «Упаковка» (производство и реализация термоусадочной упаковки). В 1 кв. 2006 г. предприятием проведена активная работа по приобретению в лизинг оборудования для производства рукавной полиэтиленовой пленки и производства термоусадочных пакетов из полиэтиленовой пленки с участием ООО «Лизинговая компания «УРАЛСИБ». Во 2 кв. 2006 г. проведена настройка, пробные запуски, и в настоящий момент предприятие активно выпускает готовую продукцию для реализации конечным потребителям. С целью выделения нового направления деятельности (производство полиэтиленовой пленки и пакетов) в конце 2006 г. открыто новое предприятие ООО «Мирэкст полимер», где доля участия ООО «СК «Кровстрой» в уставном капитале составила 100%.

Также в конце 2006 г. было выделено торгового подразделения в отдельную компанию.

В 2007 г. предприятие открыло филиал в г. Челябинске.

На сегодняшний день идет формирование группы компаний, которая включает:

- ООО СК «Кровстрой»;
- ООО «Мирэкт-Полимер»;
- ООО «Торговый Дом «Кровстрой».

Материально-техническая база.

В настоящий момент в городе Миассе арендуются офисные (общая площадь 134,6 кв. м.), складские и производственные (общая площадь 864 кв. м.) помещения по адресу: Тургоякское шоссе, 7, где организован большой оптовый склад предприятия (арендодатель: ООО «Золотухин»). В городе Златоусте основным дилером является ИП Сурков, которому на ответственное хранение поставляется товар и таким образом формируется оптовый склад. В городе Челябинске предприятие представлено несколькими дилерами: ООО «Партнер-Строй», ООО «Техноком», которые в свою очередь также содержат оптовые склады, в том числе с продукцией предприятия.

События, повлиявшие на развитие группы компаний «Кровстрой»:

- получение дилерства от корпорации «ТехноНИКОЛЬ» в 2002 г.;
- выигран тендер на реконструкцию мясокомбината ОАО Агрофирмы «Ариант» в 2004 г., на данный момент идет реконструкция суммарной площадью 50000 м²;
- получено предложение от корпорации «ТехноНИКОЛЬ» о производстве и поставке упаковки для нужд корпорации «ТехноНИКОЛЬ»;
- 2007 год заключено соглашение о начале производства конструкций по технологии фирмы Mitek.

Компания имеет автопарк, состоящий из 8 машин.

На рис. 1.1. представлена структура группы компаний «Кровстрой».

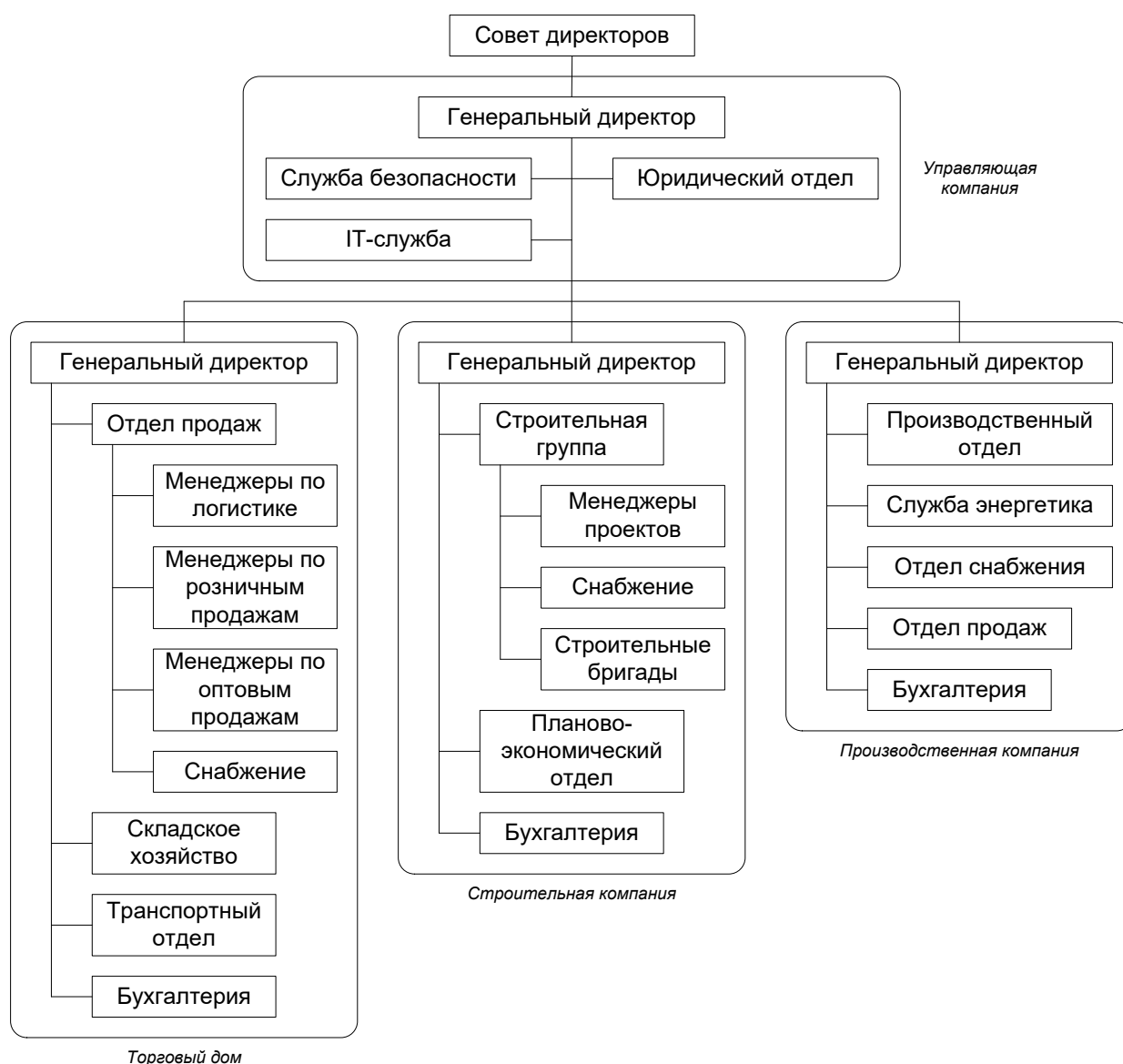


Рис. 1.1. Организационная структура группы компаний «Кровстрой»

Данная организационная структура является линейно-функциональной, то есть организация группы компаний «Кровстрой» построена по принципу разделения обязанностей между функциональными подразделениями, отвечающими за одно из направлений деятельности – планирование, торговля, учет, снабжение и т.п.

Данная структура имеет следующие преимущества:

- передача текущего управления руководителям линейных подразделений и функциональное разделение управленческой деятельности организации в целом позволяют высшему руководству сосредоточиться на решении стратегических проблем развития предприятия, обеспечить его наиболее рациональное взаимодействие с внешней средой;

- обеспечивает высокую профессиональную специализацию сотрудников;

- позволяет точно определить места принятия решений и необходимые ресурсы (кадровые);

- высокая производственная реакция компании, так как она построена на узкой специализации производства и узкой квалификации специалистов;

- уменьшение дублирования усилий в функциональных областях;

- способствует стандартизации, формализации и программированию процессов управления.

Недостатки:

- отсутствие тесных взаимосвязей и взаимодействия на горизонтальном уровне между подразделениями;

- размывание разработанной стратегии развития компании: подразделения могут быть заинтересованы в реализации своих локальных целей и задач в большей степени, чем всей компании в целом, то есть ставить свои собственные цели выше целей всей компании;

- ограничение возможности профессионального развития функциональных и особенно линейных руководителей (последние освобождаются от специализированных управленческих функций, сосредотачивая свое внимание на проблемах собственно производства);

- недостаточность полномочий у функциональных и линейных руководителей, которые перекладывают принятие решения на уровень вышестоящего руководителя, тем самым перегружая его текущими проблемами;

- резкое увеличение объема работы руководителя компании и его заместителей из-за необходимости согласования действий разных функциональных служб;

- слабая инновационная и предпринимательская реакция компании с такой организационной структурой управления;

- затруднение и замедление передачи информации, что сказывается на скорости и своевременности принятия управленческих решений; цепь команд от руководителя к исполнителю становится слишком длинной, что затрудняет коммуникацию.

Следует отметить, что вышеперечисленные недостатки, как отмечают Н. Ю. Бибилова, К. И. Рогозин, А. А. Стриженко, сглаживаются при следующих условиях:

- линейно-функциональные структуры управления наиболее эффективны там, где аппарат управления выполняет рутинные, часто повторяющиеся и редко меняющиеся задачи и функции, то есть в компаниях, функционирующих в условиях решения стандартных управленческих проблем;

- достоинства этих структур проявляются в управлении компаниями с массовым или крупносерийным типом производства, в компаниях, выпускающих относительно ограниченную номенклатуру продукции;

- они наиболее эффективны при хозяйственном механизме затратного типа, когда производство наименее восприимчиво к прогрессу в области науки и техники;

- линейно-функциональные структуры успешно применяются в компаниях, действующих в стабильных внешних условиях .

Управление деятельностью предприятия осуществляется следующими органами:

- совет директоров;
- генеральный директор.

Высшим органом управления является совет директоров, к функциям которого относятся:

- определение приоритетных направлений деятельности группы компаний, утверждение перспективных планов и основных программ деятельности группы компаний;
- использование резервного и иных фондов группы компаний;
- утверждение внутренних документов группы компаний по вопросам, находящимся в компетенции совета директоров;
- принятие решений об участии в дочерних и зависимых обществах;
- принятие решений об одобрении крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность;
- выработка оптимальных методов работы, распространение передового опыта и совершенствование организации управления.

Дирекция предприятия осуществляет оперативное руководство деятельностью предприятия в рамках ее прав, определяемых Уставом предприятия.

Генеральный директор руководит в соответствии с действующим законодательством производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности. Организует работу и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений, направляет их деятельность на развитие и совершенствование деятельности с учетом социальных и рыночных приоритетов, повышение эффективности работы предприятия, рост объемов сбыта продукции и увеличение прибыли, качества и конкурентоспособности продукции, ее соответствие мировым стандартам в целях завоевания отечественного и зарубежного рынка и удовлетворения потребностей населения в соответствующих видах отечественной продукции.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

2.2.1 Анализ экономических показателей

Анализ экономических показателей показан в таблице 1.

Таблица 1 – Выручка и затраты ООО «СК «КРОВСТРОЙ» за 2014-2016 гг.

Показатель		2014г.	2015г.	2016г.
	код			
1	2	3	4	5
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка	2110	18888	15656	13828
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2120	18564	14524	13152
Валовая прибыль	2100	324	1132	676
Коммерческие расходы	2210			
Управленческие расходы	2220			
Прибыль(убыток) от продаж	2200	324	1132	676
Прочие доходы и расходы				
Доходы от участия в других организациях	2310			
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330			
Прочие доходы	2340	360	371	136
Прочие расходы	2350	105	1327	255
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	579	176	557
Текущий налог на прибыль	2410	13	1	8
в. т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенные налоговые активы	2430			
Изменение отложенные налоговые обязательства	2450			
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	566	175	549

На предприятии в 2014-2016 гг. происходило постоянное снижение объемов реализации, особенно в 2015 году по сравнению с 2014 годом (на 17,1%). Что объясняется снижением спроса на строительные работы в целом по стране и в

регионе. Но благодаря тому, что затраты также снижались величина прибыли в 2016г. практически вышла на уровень 2014 года.

2.2.2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Под финансовым результатом понимается конечный результат деятельности предприятия, который определяется как разность между доходами и расходами. Он может иметь как положительное значение, т.е. прибыль, так и отрицательное – убыток. Для нашего предприятия, не ставящего задачи роста прибыли, исходя из формы собственности, прибыль не является результирующим показателем и для предприятия аналогом для данного показателя является превышение чистого дохода над расходами, которые остаются в распоряжении предприятия и могут быть им использованы для укрепления собственной материальной базы.

Для того чтобы провести анализ финансовых результатов деятельности ООО ПСК «Кровстрой», необходимо составить аналитическую таблицу, основные данные для которой взяты из формы №2 «Отчет о финансовых результатах».

Таблица 2 - Состав, структура и динамика балансовой прибыли

Состав балансовой прибыли	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение, тыс. руб.	
				2015г. к 2014г.	2016г. к 2015г.
1. Балансовая прибыль (убыток)	566	175	549	-391	374
2. Прибыль от продаж (убыток)	324	1132	676	808	-456
3. Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
4. Разница полученных и уплаченных процентов	0	0	0	0	0
5. Разница между прочими доходами и расходами	255	-956	-119	-1211	837

Предприятие за отчетный и предыдущий период отработало прибыльно, но за предпоследний год балансовая прибыль снизилась и составила всего 175 тыс.руб., а за предыдущий она составляла – 566 тыс.руб. Основным источником формирования балансовой прибыли предприятия является прибыль от продаж. За 2014 год она составила 324 тыс.руб., за 2015 г. – 1,132 млн.руб. Предприятие не принимало финансового участия в других организациях.

Факторный анализ прибыли от реализации представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Факторный анализ прибыли от реализации

Показатели	Изменение, тыс. руб.	
	2015г. к 2014г.	2016г. к 2015г.
1. Общее изменение прибыли: $dP=P_1 -P_0$	808	-456
2. Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 /Q_0$	0,83	0,88
3. Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_2-1)$	-71	-107
4. Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	0,78	0,91
5. Влияние изменения структуры: $dP_2 =P_0*(K_1-K_2)$	15	-25
Влияние изменения структуры выручки и затрат: $dP_3= -Q_1*(S_1/Q_1-S_0/Q_0)$	863	-324
6. Проверка: $dP =dP_1+dP_2+dP_3$	808	-456

Снижение объемов реализации привело к сокращению прибыли в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 71 тыс.руб. А в результате изменения структуры выручки прибыль выросла на 15 тыс.руб. изменение структуры затрат вызвало рост прибыли на 863 тыс.руб. В 2016 году при практически равных темпах роста выручки и себестоимости снижение реализации в конечном итоге привело к общему снижению прибыли от реализации в отчетном году по сравнению с предыдущим годом почти на полмиллиона рублей.

2.2.3 Финансовая устойчивость

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность на данный момент времени и характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия финансировать свою деятельность на данный момент времени, и состоит из платежеспособности и финансовой устойчивости [25].

С одной стороны структура баланса предприятия, свидетельствует о невысокой финансовой устойчивости предприятия, о чём говорит недостаток собственных оборотных средств и недостаток долгосрочных источников формирования запасов у предприятия на протяжении трёх последних анализируемых лет.

Таблица 4 Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	На 31.12.13 г.	На 31.12.14 г.	На 31.12.15 г.	На 31.12.16 г.
1. Реальный собственный капитал	13345	7521	7696	5422
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	97	15	21	0
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	13248	7506	7675	5422
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0	0
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов	13248	7506	7675	5422
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	0	0	246	192
7. Общая величина основных источников формирования запасов	13248	7506	7921	5614
8. Общая величина запасов	21183	18159	19019	5076
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-7935	-10653	-11344	346
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов (5п-8п)	-7935	-10653	-11344	346

Окончание таблицы 4

11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (7п-8п)	21183	18159	19265	5268
12. Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	Ec<0 Ec<0 Ec>=0	Ec<0 Ec<0 Ec>=0	Ec<0 Ec<0 Ec>=0	Ec>=0 Ec>=0 Ec>=0

Об этом же говорит и анализ показателей ликвидности. Относительные показатели ликвидности представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Относительные показатели ликвидности

Показатели	На 31.12.13г.	На 31.12.14г.	На 31.12.15г.	На 31.12.16г.
1. Денежные средства	21	30	73	0
2. Краткосрочные финансовые вложения	0	0	0	0
3. Итого: (1п+2п)	21	30	73	0
4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	59311	70981	28783	3521
5. Прочие оборотные активы	0	0	0	0
6. Итого: (3п+4п+5п)	59332	71011	28856	3521
7. Запасы с НДС	21183	18159	19019	5076
8. Итого: (6п+7п)	80515	89170	47875	8597
9. Краткосрочные кредиты и займы	0	0	246	192
10. Кредиторская задолженность	67267	81664	39954	2983
11. Прочие краткосрочные пассивы (660)	0	0	0	0
12. Итого: Краткосрочных обязательств	67267	81664	40200	3175
13. Коэффициент абсолютной ликвидности (К _{аб})	0,000	0,000	0,002	0,000
14. Коэффициент критической ликвидности (К _{кр})	0,882	0,870	0,718	1,109
15. Коэффициент покрытия (К _п)	1,197	1,092	1,191	2,708

Практически все коэффициенты, кроме показателя текущей ликвидности (Коэффициент покрытия) в 2014-2016гг. ниже рекомендованных значений, особенно показатели абсолютной ликвидности.

Но важность указанных показателей для предприятия минимальна по причине того, что у предприятия, исходя из рода его деятельности, запасы

которые заставляют отвлекать оборотные средства из оборота - наполовину представляют собой авансы заказчиков.

С другой стороны относительные показатели финансовой устойчивости у предприятия за последний год в норме и повышаются.

Коэффициент общей платежеспособности соответствует рекомендуемому значению, что означает у предприятия достаточно реального собственного капитала и коэффициент прогноза банкротства у предприятия стал положительным, расчеты приведены в таблице 6.

Таблица 6 - Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	На 31.12.13г.	На 31.12.14г.	На 31.12.15г.	На 31.12.16г.
1. Имущество предприятия	80612	89185	47896	8597
2. Реальный собственный капитал	13345	7521	7696	5422
3. Заемные средства всего:	67267	81664	40200	3175
в.ч.3.1 Долгосрочные кредиты и займы	0	0	0	0
3.2 Краткосрочные кредиты и займы	0	0	246	192
3.3 Кредиторская задолженность и прочие пассивы	67267	81664	39954	2983
4. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	97	15	21	0
5. Наличие собственных оборотных средств	13248	7506	7675	5422
6. Запасы с НДС	21183	18159	19019	5076
7. Денежные средства, Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	21	30	73	0
8. Коэффициент автономии	0,166	0,084	0,161	0,631
9. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,993	0,998	0,997	1,000
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,625	0,413	0,404	1,068
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	5,041	10,858	5,223	0,586
12. Коэффициент кредиторской задолженности	1,000	1,000	0,994	0,940
13. Коэффициент прогноза банкротства	-0,571	-0,712	-0,441	0,221

Активы предприятия состоят из внеоборотных и оборотных активов. Их анализ приведен в таблице 7.

Таблица 7 - Анализ состава, структуры и динамики активов

АКТИВ	Остатки по балансу, тыс. руб.			Структура активов, %		
	На 31.12.14 г.	На 31.12.15 г.	На 31.12.16 г.	На 31.12.14 г.	На 31.12.15 г.	На 31.12.16 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Результаты исследований и разработок	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Основные средства	13	0	0	0,01%	0,00%	0,00%
Доходные вложения в материальные ценности	2	21	0	0,00%	0,04%	0,00%
Финансовые вложения	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Отложенные налоговые активы	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Итого по разделу I.	15	21	0	0,02%	0,04%	0,00%
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	18159	19019	5076	20,36%	39,71%	59,04%
Налог на добавленную стоимость по приоб-м ценностям	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Дебиторская задолженность	70981	28783	3521	79,59%	60,09%	40,96%
Финансовые вложения	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Денежные средства и денежные эквиваленты	30	73	0	0,03%	0,15%	0,00%
Прочие оборотные активы	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Итого по разделу II	89170	47875	8597	99,98%	99,96%	100,00%
БАЛАНС	89185	47896	8597	100,00%	100,00%	100,00%

Стоимость активов ООО «СК «КРОВСТРОЙ» за 2014-2016 гг за снизилась на 80 млн. руб. За рассматриваемый период стоимость оборотных активов упала на те же 80 млн. руб. При этом удельный вес внеоборотных активов практически не изменился. Исходя из представленной структуры пассивов (Таблица 8), можно сделать вывод, что сокращение кредиторской задолженности существенно повысило долю собственных средств, даже при небольшом снижении минимальном собственных средств.

Таблица 8 – Анализ состава, структуры и динамики пассивов

ПАССИВ	Остатки по балансу, тыс. руб.			Структура пассивов, %		
	На 31.12.14г	На 31.12.15г	На 31.12.16г	На 31.12.14г.	На 31.12.15г.	На 31.12.16г.
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд)	20	20	20	0,02%	0,04%	0,23%
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Переоценка внеоборотных активов	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Резервный капитал	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	7501	7676	5402	8,41%	16,03%	62,84%
Итого по разделу III	7521	7696	5422	8,43%	16,07%	63,07%
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Займы и кредиты	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Резервы под условные обязательства	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Прочие долгосрочные обязательства	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Итого по разделу IV	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	0	246	192	0,00%	0,51%	2,23%
кредиторская задолженность	81664	39954	2983	91,57%	83,42%	34,70%
Доходы будущих периодов	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Оценочные обязательства	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Прочие обязательства	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
Итого по разделу V	81664	40200	3175	91,57%	83,93%	36,93%
БАЛАНС (сумма строк 490+590+690)	89185	47896	8597	100,00%	100,00%	100,00%

2.2.4 Анализ деловой активности

Анализ деловой активности позволяет охарактеризовать результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности [45].

К показателям, характеризующим деловую активность, мы относим коэффициенты оборачиваемости и рентабельности.

Таблица 9 – Показатели деловой активности

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	18 888	15 656	13 828
2. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	10433	7609	6559
3. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	37	7	0
4. Среднегодовая стоимость оборотного активов, тыс. руб.	84843	68523	28236
5. Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	19671	18589	12048
6. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	65146	49882	16152
7. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	74466	60809	21469
8. Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	10433	7609	6559
9. Коэффициент общей оборачиваемости капитала	1,81	2,06	2,11
10. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,22	0,23	0,49
11. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	0,96	0,84	1,15
12. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,29	0,31	0,86
13. Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	1259	1163	426
14. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,25	0,26	0,64
15. Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	1439	1418	567

Наблюдается улучшение коэффициентов оборачиваемости за анализируемый период. Продолжительность оборота дебиторской задолженности больше продолжительности оборота кредиторской задолженности, что позволяет предприятию обеспечивать бесперебойную работу организации.

Анализ и оценка показателей рентабельности. Рентабельность предприятия - показатель эффективности использования основных средств предприятия, производственных ресурсов [32]. Общая рентабельность предприятия определяется как отношение прибыли к показателю по отношению к которому рассчитывается рентабельность. Оценка показателей рентабельности представлена в таблице 10.

Таблица 10 – Показатели рентабельности

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.
1. Прибыль от продаж	324	1132	676
2. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	579	176	557
3. Чистая прибыль тыс. руб.	566	175	549
4. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	10433	7609	6559
5. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	37	7	0
6. Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	10433	7609	6559
7. Среднегодовая стоимость инвестиционного капитала, тыс. руб.	10433	7609	6559
8. Рентабельность продаж, %	1,72%	7,23%	4,89%
9. Рентабельность всего капитала, %	4,31%	14,71%	12,47%
10. Рентабельность собственного капитала, %	3,11%	14,88%	10,31%
11. Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, %	5,43%	2,30%	8,37%

Рентабельность продаж ООО «СК «КРОВСТРОЙ» в 2015 году увеличилась по сравнению с 2014 на 5,51%, в то время как в 2016 году по сравнению с 2015 годом этот показатель снизился на 2,34%. Показатель рентабельности всего капитала предприятия в 2015 году вырос на 10,4%, но в 2016 году он снизился на

2.24%, понятно, что восстановление уровня продаж и рентабельности происходит очень медленно. Но тем не менее, показатели рентабельности и деловой активности позволяют говорить, что Предприятие находится в устойчивом состоянии.

2.2.5 Диагностика вероятности банкротства методом кредитного скоринга

Банкротство – финансовый крах, разорение, подтвержденное документально, не способность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать основную деятельность из-за отсутствия средств [48].

Предпосылкой банкротства может быть неудовлетворительная структура баланса или такое состояние имущества и обязательств должника, при котором за счет имущества не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной степенью ликвидности имущества должника (таблица 12). Предпосылки банкротства возникают в результате взаимодействия внутренних и внешних факторов.

Таблица 12 – Группировка предприятий на классы по уровню платежеспособности

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность совокупного капитала, %	30 и выше (50 баллов)	29,9-20 (49,9-35 баллов)	19,9-10 (34,9-20 баллов)	9,9-1 (19,9 - 5 баллов)	менее 1 (0 баллов)
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	2,0 и выше (30 баллов)	1,99-1,7 (29,9-20 баллов)	1,69-1,4 (19,9-10 баллов)	1,39-1,1(9,9-1 баллов)	1 и ниже (баллов)
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,7 и выше (20 баллов)	0,69-0,45 (19,9-10 баллов)	0,44-0,30 (9,9 - 5 баллов)	0,29-0,20 (5 - 1 баллов)	менее 0,2 (0 баллов)
Границы классов	100 баллов и выше	99-65 баллов	64-35 баллов	34-6 баллов	0 баллов

I класс – предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющем быть уверенным в возврате заемных средств;

II класс – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

III класс – проблемные предприятия. Здесь вряд ли существует риск потери средств, но полное получение процентов представляется сомнительным;

IV класс – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты:

V класс – предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Используя эти критерии, определяем, к какому классу относится анализируемое предприятие, см.таблицу 13.

Таблица 13 – Обобщающая оценка финансовой устойчивости анализируемого предприятия

Номер показателя	На 31. 12. 2014 г.		На 31. 12. 2015 г.		На 31. 12. 2016 г.	
	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов
Рентабельность совокупного капитала, %	3,11%	0,046	14,88%	0,227	10,31%	0,154
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	1,09	2	1,19	2	2,71	50
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,08	0	0,16	0	0,631	7
Итого:		2		2		57
Класс		III кл.		III кл.		II кл.

Таким образом, по степени финансового риска, исчисленного с помощью данной методики, анализируемое предприятие на рассматриваемый момент относится к II классу, а ранее постоянно относилось ко III классу, таким образом предприятие, демонстрирует повышение финансовой независимости и не должно рассматриваться как рискованное с точки зрения угрозы банкротства.

3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТ-ПРОЕКТА ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УВЕЛИЧЕНИЯ ВЫРУЧКИ ООО «СК «КРОВСТРОЙ»

3.1 Расчет проекта

Продукция – угловой профиль разной ширины. Производиться будет на холодно-гибочном механическом станке, стоимость которого 249 тыс.руб. и прочее дополнительное оборудование к нему, для разных параметров профиля 210,5 тыс.руб., также требуются оборотные средства для приобретения первой партии листового проката в сумме 263 тыс.руб.

Реализация настоящего инвест-проекта предполагается за счет привлечения кредита в размере 760 тыс.руб., которые будут получены в ЧелИндБанке сроком на один год под 18% годовых.

Проект окупается меньше чем через 5 месяцев (4 месяца 1 декаду).

Расчет показателей эффективности проекта, приведенный в финансовом разделе бизнес-плана показал, что проект является прибыльным и его можно принять к реализации.

Анализ показателей эффективности деятельности предприятия и его устойчивости при условии реализации проекта, доказывает необходимость его реализации.

3.2 Экономическая целесообразность проекта

1. Определение потребности в оборудовании

Для производства углового профиля разработан технологический процесс. Перечень операций технологического процесса представлен в таблице 14.

Таблица 14 - Наименование операций изготовления профиля

Наименование операций	Норма штучного времени, кв.м./мин.
Рубка прокатного листа в размер	4,7
Слесарная обработка кромок	6
Гибка профиля	14,6
Итого	39,4 (0,66 час.)

На предприятии ООО «СК «КРОВСТРОЙ» имеется недозагруженное оборудование (Гидравлический пресс), которое можно использовать для производства нового вида продукции. Необходимое оборудование и его стоимость представлены в таблице 15.

Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств являются: суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу), а также суммы, уплачиваемые за доставку объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования.

Таблица 15 – Необходимое оборудование и его стоимость

Необходимое оборудование		Цена за ед., руб.	Затраты на оборудование, руб.
Наименование	Кол-во, шт.		
Листогиб ручной MAZANEK ZGR-2500	1	249000,00	249000,00
Протяжной конвейер AD- 815-ТС	1	210500,00	210500,00
ИТОГО необходимые затраты на оборудование			459500,00

Руководством предприятия было принято решение о приобретении оборудования у специализирующейся на поставках холоднокатаного оборудования ООО «УралСпецТехКомплект», с учетом затрат на доставку и предоставления услуг по монтажу.

Приобретаемое оборудование относится к 5 группе амортизации – со сроком полезного использования от 5 лет. Амортизация начисляется линейным способом. Расчет амортизационных отчислений представлен в таблице 16.

Таблица 16 – Амортизационные отчисления по приобретаемому оборудованию, руб.

Наименование показателей	Аморт. отчисл.	2018 год	2019 год	2020 год
1. Основные фонды по бизнес - плану, всего		459500		
в том числе:				
1.1 оборудование		459500		
2. Начисленная амортизация по приобретаемому оборудованию	283446,46	77303,58	103071,44	103071,44
3. Остаточная стоимость основных фондов по проекту (сальдо показателей 1 и 2)	176053,54			

По бизнес-плану планируется приобрести оборудования на сумму 459,5 тыс. руб.

Увеличение оборотного капитала является частью инвестиционных затрат (оттоков) проекта.

Выручка от реализации продукции обычно поступает не с самого начала реализации инвестиционного проекта и не непрерывно с течением времени, поэтому производство нуждается в некоторых запасах оборотных средств для удовлетворения своих краткосрочных потребностей в сумме 263 тыс.руб. и 10 тыс.руб. требуется для обучения персонала для работы на новом оборудовании.

Для данного проекта потребность в оборотных средствах – приобретение полуфабрикатов, определяется исходя из стоимости необходимых покупных полуфабрикатов и программы выпуска за 1 месяц, так как длительность производственного цикла значительно меньше данного периода и приобретение полуфабрикатов на последующие периоды будет производиться за счет выручки предыдущих месяцев.

Стоимость листового проката на месяц производства равна 263 тыс.руб. Программа выпуска за 1 месяц равна 960 шт. (кв.м.) Расчет объема инвестиций представлен в таблице 17.

Таблица 17 – Расчет объема инвестиций, руб.

Статьи затрат	Всего по проекту	2018 г.
1.Приобретаемое оборудование по инвестиционному проекту (см. табл. 3.2)	459500	459500
2.Увеличение оборотных средств	263000	263000
3.Другие инвестиции в период освоения производственных мощностей и эксплуатации предприятия	45000	45000
4.Итого - объем инвестиций (сумма показателей пп. 1 - 3)	757500	757500

Годовой объем выпуска по проекту для изготовления новой продукции на первый год планируется в размере 5280000 кв.м., а в последующие 6336000 кв.м.

Учитывая технологический процесс изготовления изделия, принимаем одного человека. Кроме этого для производства нового вида продукции предприятие не нуждается в дополнительной потребности специалистов и служащих.

2. Расчет себестоимости по статьям калькуляции

Из всех затрат на предприятии наибольший удельный вес занимают затраты на производство продукции. Совокупность производственных затрат показывает, во что обходится предприятию изготовление выпускаемой продукции, т.е. составляет производственную себестоимость продукции. Кроме того, предприятие осуществляет внепроизводственные расходы (коммерческие расходы). Производственная себестоимость и коммерческие расходы составляют полную себестоимость [51].

Себестоимость продукции является одним из важных обобщающих показателей деятельности фирмы, отражающих эффективность использования

ресурсов, результаты внедрения новой техники и прогрессивной технологии, совершенствование организации труда, производства и управления.

Затраты на производство по первому году приведены в Таблице 18.

Таблица 18 – Затраты на производство и сбыт продукции

Показатели (вид продукции*)	1 год				
	Всего	по кварталам			
		I	II	III	IV
Затраты, всего	1 464 630	282 022	615 503	521 154	521 154
в том числе:					
1. Затраты на сырье, продукты и др.	2 620 800	262 080	786 240	786 240	786 240
2. Затраты на коммунальные услуги	180 000	45 000	45 000	45 000	45 000
3. Затраты на оплату труда	660 000	120 000	180 000	180 000	180 000
4. Отчисления на социальные нужды	624 630	36 480	196 050	196 050	196 050
5. НДС.	27 458	80 542	194 453	100 104	100 104

Рост затрат по второму кварталу объясняется ростом НДС, по которому еще не будет вычетов.

Программа производства и реализации профиля углового представлена в таблице 19.

Таблица 19 – Программа производства и реализации

Показатели	2018 год				
	Всего	по кварталам			
		I	II	III	IV
Профиль угловой (кв.м)	9600	960	2880	2880	2880
Цена реализации за единицу продукции:		550	550	550	550
Стоимость продукции	5 280 000	528 000	1 584 000	1 584 000	1 584 000
2. Общая выручка, итого (в рублях)	5 280 000	528 000	1 584 000	1 584 000	1 584 000
в том числе НДС:	805 424	80 542	241 627	241 627	241 627

Общая выручка от реализации продукции за год составит 5280 тыс.руб., в т.ч. НДС 805,4 тыс.руб. в первый год реализации бизнес-проекта.

3.3 Финансовый план

С учетом затрат на производство и сбыт продукции, которые определяются по составляющим: материальные затраты, в т.ч. покупные комплектующие и полуфабрикаты, и транспортные расходы; затраты на заработную плату, в т.ч. отчисления на социальные нужды и т.д., а также производственной программы, можно спроектировать финансовые результаты производственной и сбытовой деятельности, которые представлены в таблице 20.

Таблица 20 - Финансовые результаты производственной и сбытовой деятельности, руб.

Всего		2018 год			
		по кварталам			
		I	II	III	IV
Общая выручка от реализации продукции	5 280 000	528 000	1 584 000	1 584 000	1 584 000
НДС	805 424	80 542	241 627	241 627	241 627
Выручка от реализации продукции за минусом НДС	4 474 576	447 458	1 342 373	1 342 373	1 342 373
Общие затраты	0	0	615 503	0	0
в том числе:					
НДС, уплачиваемые из затрат на сырье, коммунальные услуги	27 458	80 542	194 453	100 104	100 104
Амортизационные отчисления (таблица 7, пункт 3)	77 304	0	25 768	25 768	25 768
Финансовый результат (прибыль) (разность между показателями пункта 4 и пунктов 5, 6 и 7)	4 397 273	447 458	701 102	1 316 605	1 316 605
в том числе: налог на имущество	7 437	0	2 677	2 592	2 167
другие налоги (указать каждый в отдельности)					

Окончание таблицы 20

выплата процентов за кредит	26 400	4 800	11 520	7 200	2 880
Налогооблагаемая прибыль					
(разность показателей пункта 8 и пунктов 9 и 10)		391 658	567 182	1 232 905	1 283 125
Налог на прибыль	438 349	0	78 332	113 436	246 581
Чистая прибыль					
(разность показателей пункта 8 и пунктов 9 и 12)	3 343 421	447 458	622 771	1 203 169	1 070 024
Платежи в бюджет					
(сумма показателей пунктов 2, 3, 7, 9, 12 за вычетом показателя пункта 5 "а")	1 251 210	80 542	322 636	357 656	490 375

В первый год реализации бизнес-плана предприятие получит 1 251 210 руб. чистой прибыли.

Инвестиционные затраты по проекту составляют 757 500 руб. Исходя из чего поток планируется в следующих объемах, (см. Таблицу 21).

Таблица 21 – План денежных поступлений и выплат, руб.

Показатели	I год				
	Всего	по кварталам			
		I	II	III	IV
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И СБЫТУ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)					
Денежные поступления, всего	5 280 000	528 000	1 584 000	1 584 000	1 584 000
в том числе: поступления от продажи продукции (услуг)	5 280 000	528 000	1 584 000	1 584 000	1 584 000
	0	0	0	0	0
Денежные выплаты, всего (сумма показателей пунктов 2 «а» и 2 «б»)	1 866 712	80 542	938 139	357 656	490 375
в том числе: затраты на рекламу (услуг) (таблица 8, пункт 5)	615 503	0	615 503	0	0
платежи в бюджет (таблица 8, пункт 14)	1 251 210	80 542	322 636	357 656	490 375

Продолжение таблицы 21

Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту продукции (разность показателей пунктов 1 и 2)	3 413 288	447 458	645 861	1 226 344	1 093 625
Поступление средств, всего (сумма показателей пунктов 4 «а», 4 «б» и 4 «в»)	0	0	0	0	0
в том числе:					
денежные средства претендента на начало реализации проекта	0	0	0	0	0
продажа имущества	0	0	0	0	0
продажа финансовых активов (паи, ценные бумаги других эмитентов)	0	0	0	0	0
Выплаты, всего (таблица 2, пункт 5)	757 500	757 500	0	0	0
Сальдо потока от инвестиционной деятельности (разность показателей пунктов 4 и 5)	-757 500	-757 500	0	0	0
Сальдо потока по производственной и инвестиционной деятельности (сумма показателей пунктов 3 и 6)	2 655 788	-310 042	645 861	1 226 344	1 093 625
Поступление средств, всего (сумма показателей пунктов 8 «а», 8 «б» и 8 «в»)	760 000	760 000	0	0	0
в том числе:					
поступления от продажи своих акций	0	0	0	0	0
из них продажа государству	0	0	0	0	0
кредиты	760 000	760 000	0	0	0
в том числе государственная поддержка	0	0	0	0	0
займы	0	0	0	0	0
Выплата средств, всего (сумма показателей пунктов 9 «а», 9 «б» и 9 «в»)	394 100	63 350	118 800	110 250	101 700
в том числе:					
уплата процентов за предоставленные средства (кроме процентов по краткосрочным кредитам)	74 100	31 350	22 800	14 250	5 700
из них:					
по средствам государственной поддержки за счет федерального бюджета	0	0	0	0	0
по кредитам коммерческих банков (по каждому кредиту в отдельности)	74 100	31 350	22 800	14 250	5 700
по другим заемным средствам (по каждому кредиту в отдельности)	0	0	0	0	0
погашение основного долга, всего	320 000	32 000	96 000	96 000	96 000

Окончание таблицы 21

из них: по средствам государственной поддержки	0	0	0	0	0
за счет федерального бюджета					
по кредитам коммерческих банков (по каждому в отдельности)	320 000	32 000	96 000	96 000	96 000
по другим заемным средствам (по каждому кредиту в отдельности)	0	0	0	0	0
выплата дивидендов	0	0	0	0	0
Сальдо потока по финансовой деятельности (разность показателей пунктов 8 и 9)	x	696 650	-118 800	-110 250	-101 700
Общее сальдо потока (сумма показателей пунктов 7 и 10)	x	386 608	527 061	1 116 094	991 925
Сальдо потока нарастающим итогом	x	386 608	913 669	2 029 763	3 021 688
ЧД (чистый доход)	3 021 688				
К (объем инвестиций)	757 500				
Е норма дисконта	0				
Кдиск $1/(1+E)^t$		0,96	0,92	0,88	0,84
ЧДД (чистый дисконтированный доход)	2 662 424	369 959	482 646	978 030	831 790
ЧДД нарастающим итогом		369 959	852 605	1 830 635	2 662 424
ИД (индекс доходности)	3,51				

Проведенный анализ формирования потоков денежных средств от осуществления инвестиционной, операционной и финансовой деятельности, позволяет выявить сальдо денежных потоков.

Денежный поток в нашем случае состоит из (частичных) потоков от отдельных видов деятельности:

- денежного потока от производственной деятельности;
- денежного потока от инвестиционной деятельности;
- денежного потока от финансовой деятельности.

Денежный поток от производственной деятельности состоит из притока (выручка от реализации) и оттока (затраты по проекту).

Денежный поток от инвестиционной деятельности состоит из оттока (инвестиции) и притока (денежные средства на начало реализации проекта). В данном проекте – это нераспределенная прибыль.

Сальдо потока от производственной и инвестиционной деятельности вычисляется путем сложения суммы сальдо потока от производственной деятельности и суммы сальдо потока от инвестиционной деятельности.

Денежный поток от финансовой деятельности состоит из притока (заемные средства) и оттока (погашение основного долга по кредиту и выплата процентов по нему).

Сальдо от трех видов деятельности вычисляется путем сложения суммы инвестиционной деятельности (отрицательное число), суммы производственной и финансовой деятельности.

Сальдо на конец периода накопительным итогом на первый период реализации проекта равно сумме сальдо от трех видов деятельности за этот же год. В последующем периоде сальдо накопительным итогом равняется сумме сальдо накопительным итогом за предыдущий период плюс сумма сальдо от трех видов деятельности за текущий период.

Соизмерение этих разновременных показателей произведено путем приведения их к ценности в начальном периоде - дисконтирования. Технически приведение к базисному моменту времени затрат, результатов и эффектов, имеющих место на t -ом шаге расчета реализации проекта, удобно производить путем их умножения на коэффициент дисконтирования at , определяемой для постоянной нормы дисконта E по следующей формуле:

$$at = 1/(1+E)^t \quad (3.1)$$

где t – номер шага расчета;

E - норма дисконта.

В данном бизнес-плане норма дисконта рассчитана исходя из ставки рефинансирования 8% и поправки на риск 10%.

В нашем случае риск – высокий, связанный с вводом на рынок новой продукции. Размер поправки на риск устанавливается в соответствии с рекомендациями ВК477 [6].

Срок окупаемости - это время от начала реализации инвестиционного проекта до момента, когда первоначальные инвестиционные вложения и другие затраты, связанные с реализацией инвестиционного проекта, покрываются суммарными результатами от его осуществления.

Рассчитывается по формуле:

$$T = \frac{K}{P_{ч} + A} \leq T_{эо} \quad \text{или} \quad T = \frac{K}{D_{ч}} \leq T_{эо} \quad (3.2)$$

при этом

где T - срок окупаемости инвестиционного проекта, годы;

$P_{ч}$ - чистые поступления (чистая прибыль) в первый год реализации инвестиционного проекта при равномерном поступлении доходов за весь срок окупаемости, руб.;

K - полная сумма расходов на реализацию инвестиционного проекта, включая затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, руб.;

P_i - чистые поступления (чистая прибыль) в i -м году, руб.;

$T_{эо}$ - экономически оправданный срок окупаемости инвестиций, определяется руководством фирмы субъективно, годы (кварталы);

A - амортизационные отчисления на полное восстановление в расчете на год реализации инвестиционного проекта при равномерном поступлении доходов за весь срок окупаемости, руб.;

$D_{ч}$ - чистый доход в первый год реализации инвестиционного проекта при равномерном поступлении доходов за весь срок окупаемости, руб. не выходит на красное сальдо, ЧДД по году положительно, индекс доходности составил 3,51 (>1) и следовательно проект является реализуемым/

Срок окупаемости инвестиционного проекта - 4 мес 1 декада.

Расчет срока окупаемости представлен в таблице 22.

Таблица 22 – Расчет срока окупаемости

Инвестиции	Амортизация (А)	Чистая прибыль (Рч)	Сумма чистой прибыли и амортизации (Дч=Рч+А)	Баланс на конец периода
757 500,00				
1 кв.	0,00	386 607,63	386 607,63	-370 892,37
2 кв.	25 767,86	527 061,38	552 829,24	181 936,87
3 кв.	25 767,86	1 116 094,16	1 141 862,02	1 323 798,88
4 кв.	25 767,86	991 924,58	1 017 692,43	2 341 491,32
1 кв. сл.г.	25 767,86	1 083 325,60	1 109 093,46	3 450 584,77
Итого	103 071,43	4 105 013,34	4 208 084,77	

Заключительным этапом финансового плана является прогноз влияния реализации бизнес-плана на деятельность ООО СК «КРОВСТРОЙ». Для этого был разработан прогнозный отчет о прибылях и убытках (см. таблицу 23).

Таблица 23– Прогнозный отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Наименование показателя	2018 год без учета бизнес-плана	2018 год с учетом бизнес-плана
Выручка	14 678	19 958
Себестоимость	13 941	16 615
Валовая прибыль	737	3 343
Прибыль от продаж	737	3 343
Прибыль до налогообложения	590	2 855
Текущий налог на прибыль	118	571
Чистая прибыль	472	2 284

Из приведенных данных видно, что с учетом внедрения инвест-проекта, выручка и прибыль предприятия ООО «СК «КРОВСТРОЙ» растут. И эти показатели выше, чем без внедрения проекта (см. рис. 3.1).

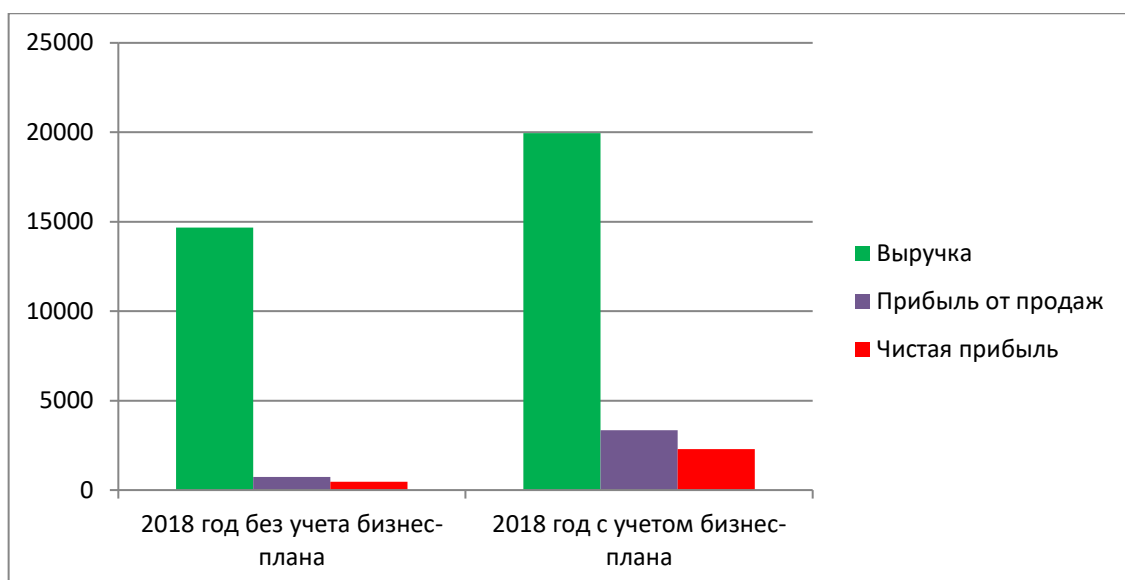


Рисунок 3.1 -Прогноз прибыли от продаж и чистой прибыли с учетом и без учета бизнес-плана, руб.

Рассчитаем основной показатель эффективности деятельности предприятия - рентабельность продаж с проектом и без учета бизнес-плана, (см. таблицу 24).

Таблица 24 – Рентабельность продаж с учетом и без учета бизнес-плана

Показатель	Без бизнес-плана 2018 г.	С бизнес-планом 2018 г.
1. Выручка, тыс. руб.	14 678	19 958
2. Прибыль от продаж, тыс. руб.	737	3 343
3. Рентабельность продаж, % (п.2/п.1*100%)	5,0	16,7

Рост рентабельности продаж показан на рисунке 3.2.

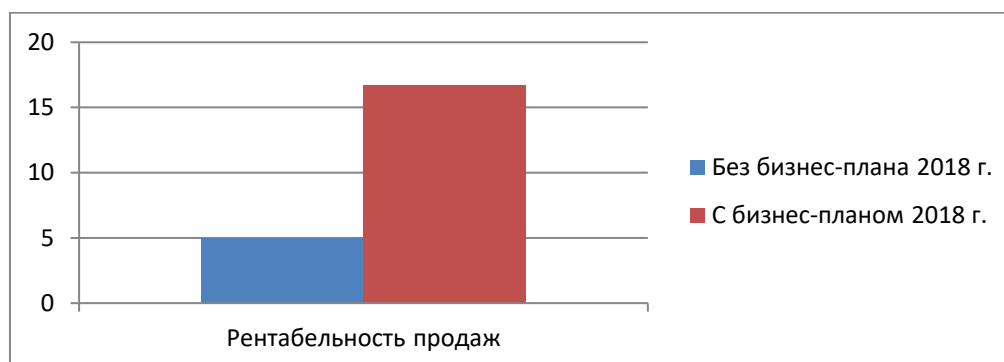


Рисунок 3.2 – Прогноз рентабельности продаж с учетом и без учета бизнес-плана на 2018 год, %

Увеличение финансовых результатов и рентабельности продаж в результате реализации бизнес-плана свидетельствуют, что эффективность деятельности объекта исследования повысится. А поскольку производственный цикл, вместе с периодом на реализацию по изготовлению углового профиля, во много раз короче строительного цикла, по основной деятельности компании, то так же улучшатся показатели ликвидности и деловой активности (см. Таблицу 25), которые были рассчитаны исходя из прогнозных баланса и отчета о финансовых на 2018 год.

Таблица 25- Прогнозные показатели деловой активности и ликвидности

Показатели	2017г.	пр. на 2018г.
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$)	0,000	0,08
Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$)	1,109	1,567
Коэффициент покрытия ($K_{п}$)	2,708	2, 812
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,490	0,601
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	1,148	1, 204

Таким образом, обоснована целесообразность внедрения разработанного бизнес-плана в ООО «СК «КРОВСТРОЙ» по разработке новой продукции.

3.4 Анализ рисков

Риск - предполагаемое событие, способное принести ущерб или убыток.

Риск всегда обозначает вероятностный характер исхода, при этом в основном под словом риск чаще всего понимают вероятность получения неблагоприятного результата (потерь), хотя его можно описать и как вероятность получить результат, отличный от ожидаемого.

Сам «риск», как следует из определения, обладает характерными свойствами:

1. Неопределённость. Риск существует тогда и только тогда, когда возможно не единственное развитие событий.

2. Ущерб. Риск существует, когда исход может привести к ущербу (убытку) или другому негативному (только негативному!) последствию.

3. Наличие анализа. Риск существует, только когда сформировано субъективное мнение «предполагающего» о ситуации и дана качественная или количественная оценка негативного события будущего периода (в противном случае это угроза или опасность).

4. Значимость. Риск существует, когда предполагаемое событие имеет практическое значение и затрагивает интересы хотя бы одного субъекта. Риск без принадлежности не существует.

Для того, чтобы проанализировать влияние на проект изменений различных параметров и выявить риски, необходимо провести анализ чувствительности.

Изменим показатели размера инвестиций, выручки, затрат и ставки дисконтирования и проанализируем последующее изменение чистого дисконтированного дохода, индекса доходности и срока окупаемости. Чем сильнее уменьшатся эти показатели, тем чувствительнее проект к данным изменениям внешней среды (см. таблицу 26).

Таблица 26 - Оценка чувствительности проекта

Однопараметрический анализ чувствительности			
Показатели	ЧДД (Т.Р.)	ИД	Срок окупаемости
Базовый вариант	2 662	3,51	3 мес. 1 дек.
1. Увеличение инвестиций на 30%	2 435	3,51	4 мес. 2 дек.
2. Увеличение издержек на 20% от проектного уровня	2 415	3,16	5 мес. 2 дек.
3. Уменьшение объема выручки до 80% её проектного значения	1 606	2,61	6 мес. 2 дек.
4. Увеличение процента за предоставленный кредит на 40% от его проектного значения	2 635	3,39	4 мес. 1 дек.
5. Увеличение ставки дисконтирования с 18% до 30 %	2 318	3,37	4 мес. 2 дек.

Окончание таблицы 26

Двухпараметрический анализ чувствительности			
Показатели	ЧДД	ИД	Срок окупаемости
1. Уменьшение объема выручки до 80% её проектного значения и увеличение инвестиций на 20% от проектного значения	1587	2,53	7 мес. 1 дек.

Анализ чувствительности показал, что наибольшая чувствительность проекта наблюдается на снижение выручки и увеличение издержек.

Предотвратить риск неполучения предусмотренных проектом доходов, возможно за счет следующих мероприятий:

- расширение рынка сбыта за счет стимулирования сбыта и мониторинг рынка с целью выявления выгодных поставщиков сырья и материалов;
- выявление резервов снижения себестоимости, в частности предотвращения непроизводственных выплат связанных с условно-постоянными расходами на хранение при условии выстраивания логистических схем, минимизирующих остатки материалов на складе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Согласно финансового анализа, на ООО СК «Кровстрой» усматривается недостаток оборотных средств, реализация проекта по освоению собственного производства доборных элементов кровли кроме решения насущных вопросов с комплектацией заказов, сроков и качества их исполнения, способна так же увеличить приток денежных средств со стороны, оздоровив финансовую среду на предприятии.

Востребованность выпускаемой продукции частично гарантирована портфелем заказов, сформированным согласно предварительно проведенным переговорам и заключенным соглашениям. Так же проведены маркетинговые исследования рынка на предмет емкости по ассортименту и объемам, конкурирующим предложениям, ранжированным по стоимостным и качественным показателям.

С другой стороны существует риск падения востребованности продукции в следствие роста конкуренции (идеи по внедрению собственного производства доборных элементов посещают не только руководителей «Кровстроя», но и смежные организации), так же растет количество независимых производителей, о чем говорит и статистика продаж листогибочных станков.

Но общие экономические показатели проекта говорят о его несомненной необходимости, не столь высокие инвестиции способны принести достаточно ощутимый эффект в сравнительно короткие сроки, а учитывая что проект реализуется на собственные средства, степень риска сводится к минимуму, оставляя зависимость лишь в сроке его окупаемости.

Таким образом, поставленные цели работы были достигнуты.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

1 «Конституция Российской Федерации»: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) / Опубликована на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

2 «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

3 «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015, с изм. от 07.04.2015) / Опубликована на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

4 «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья)» от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 05.05.2014) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

5 «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)» от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 31.12.2014) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

6 «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 02.05.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

7 «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 06.04.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

8 «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 06.04.2015, с изм. от 02.05.2015) / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

9 Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 06.04.2015) / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

10 Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

11 Федеральный закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» от 24.07.2009 № 212-ФЗ (ред. от 23.05.2015) / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

12 Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» от 24.07.1998 № 125-ФЗ (ред. от 01.12.2014) / Опубликована на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

13 Федеральный закон «О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» от 01.12.2014 № 401-ФЗ / Опубликована на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

14 Федеральный закон «О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» от 01.12.2014 № 401-ФЗ / Опубликована на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

15 Постановление Правительства РФ «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации» от 22.11.1997 № 1470 (ред. от 03.09.1998) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

16 Постановление Правительства РФ «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» от 01.01.2002 № 1 (ред. от 10.12.2010) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

17 «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов»: утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477 / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

Книги и статьи

18 Артёменко, В.Г. Экономический анализ: Учебное пособие / В.Г. Артёменко, Н.В. Анисимова. - М: КНОРУС, 2013. - 288 с.

19 Астахов, В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет / В.П. Астахов. - Ростов н / Д: Март, 2015. - 922 с.

20 Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник/ Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с.

21 Бертонеш, М., Найт Р. Управление денежными потоками /М. Бертонеш, Р. Найт - СПб.: Питер, 2014.

22 Бригхэм, Ю.Ф. Финансовый менеджмент: Экспресс-курс / Ю.Ф. Бригхэм. - СПб.: Питер, 2016. - 592 с.

- 23 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 215 с. - (Высшее образование).
- 24 Бланк, И.А. Управление прибылью / И. А. Бланк. - К.: Ника-Центр, 2012. - 280 с.
- 25 Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет / М. А. Вахрушина. - М.: Омега - М, 2012. - 672 с.
- 26 Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов - М.:КНОРУС, 2013. - 531 с.
- 27 Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 663 с.
- 28 Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник для магистров / Т.И. Григорьева. - М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2013. - 462 с.
- 29 Ермолович, Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Мн.: БГЭУ, 2012. - 111 с.
- 30 Ильенкова, С.Д. Экономика и статистика предприятия / С.Д. Ильенкова, Т. П. Сиротина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 460 с.
- 31 Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие/ В.В. Ковалев В.В. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013.
- 32 Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 293 с.
- 33 Лытнева, Н.А., Малявкина Л.И., Федорова Т.В. Бухгалтерский учет: Учебник / Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина, Т.В. Федорова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015. - 512 с.
- 34 Лысенко, Д.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Д.В. Лысенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 372 с.

- 35 Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, В.С. Гроссу. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 528 с.
- 36 Негашев, Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка: Учебное пособие / Е.В. Негашев - М.: Высшая школа, 2015. - 326 с.
- 37 Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом / Л.Н. Павлова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 269 с.
- 38 Паламарчук, А.С. Экономика предприятия / А.С. Паламарчук М.: ИНФРА-М «Российская экономическая академия», 2013. - 458с.
- 39 Рогова, Е.М. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.М.Рогова, Е.А. Ткаченко. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 540 с.
- 40 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 536 с.
- 41 Савицкая, Г. В. Экономический анализ : Учебник / Г. В. Савицкая. - 14-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 648 с.
- 42 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/ Под ред. Е.С.Стояновой. - М.: Перспектива, 2010. - 656 с.
- 43 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев - М.: ИНФРА - М, 2013. - 208 с.
- 44 Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. - 368 с.
- 45 Чернецова, Н.С. Экономическая теория: Учебное пособие / Н.С. Чернецова, В.А. Скворцова, И.Е. Медушевская. - М.: КноРус, 2013. - 264 с.

Internet-источники

- 46 Сайт Вестника Финансовой академии при Правительстве РФ – URL: <http://www.vestnik.fa.ru>.
- 49 Сайт Министерства финансов РФ – URL: <http://www.minfin.ru>.
- 50 Сайт Центрального Банка РФ – URL: <http://www.cbr.ru>.

51 Статистика, исследования финансовых структур [Электронный ресурс]: информационный портал – URL: <http://mkbank.ru/ak-bars>.

52 Электронная библиотека: статей, учебной и художественной литературы [Электронный ресурс]: электронная библиотека студента – URL: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=491312>.

53 Консультант плюс [Электронный ресурс]: информационный портал – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28224 "Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов" (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477)

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчетные данные по бухгалтерскому балансу
За 2014 год

Наименование показателя	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года
1	2	3
АКТИВ		
Материальные внеоборотные активы (включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства)	13	60
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы (включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы)	2	37
Запасы	18159	21183
Денежные средства и денежные эквиваленты	30	21
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	70981	59311
БАЛАНС	89186	80611
ПАССИВ		
Капитал и резервы	7521	13345
Долгосрочные заемные средства	0	0
Другие долгосрочные обязательства	0	0
Краткосрочные заемные средства	0	0
Кредиторская задолженность	81665	67266
Другие краткосрочные обязательства	0	0
БАЛАНС	89186	80611

Наименование показателя	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3
Выручка	18888	35025
Расходы по обычной деятельности	(18564)	(33808)
Проценты к уплате	(0)	(0)
Прочие доходы	360	425
Прочие расходы	(105)	(1361)
Налоги на прибыль (доходы)	13	375
Чистая прибыль (убыток)	566	-94

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчетные данные по бухгалтерскому балансу
За 2015 год

Наименование показателя	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года
1	2	3
АКТИВ		
Материальные внеоборотные активы (включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства)	0	13
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы (включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы)	21	2
Запасы	19019	18159
Денежные средства и денежные эквиваленты	73	30
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	28783	70981
БАЛАНС	47897	89186
ПАССИВ		
Капитал и резервы	7696	7521
Долгосрочные заемные средства	0	0
Другие долгосрочные обязательства	0	0
Краткосрочные заемные средства	246	0
Кредиторская задолженность	39955	81665
Другие краткосрочные обязательства	0	0
БАЛАНС	47897	89186

Наименование показателя	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3
Выручка	15656	18888
Расходы по обычной деятельности	(14524)	(18564)
Проценты к уплате	(0)	(0)
Прочие доходы	371	360
Прочие расходы	(1327)	(105)
Налоги на прибыль (доходы)	1	13
Чистая прибыль (убыток)	175	566

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчетные данные по бухгалтерскому балансу
За 2016 год

Наименование показателя	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года
1	2	3
АКТИВ		
Материальные внеоборотные активы (включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства)	0	0
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы (включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы)	0	21
Запасы	5076	19019
Денежные средства и денежные эквиваленты	0	73
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	3521	28783
БАЛАНС	8596	47897
ПАССИВ		
Капитал и резервы	5422	7696
Долгосрочные заемные средства	0	0
Другие долгосрочные обязательства	0	0
Краткосрочные заемные средства	192	246
Кредиторская задолженность	2983	39955
Другие краткосрочные обязательства	0	0
БАЛАНС	8596	47897

Наименование показателя	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3
Выручка	13828	15656
Расходы по обычной деятельности	(13152)	(14524)
Проценты к уплате	(0)	(0)
Прочие доходы	136	371
Прочие расходы	(255)	(1327)
Налоги на прибыль (доходы)	8	1
Чистая прибыль (убыток)	549	175