

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор ООО
«ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ»

_____ А.Г. Сурков
_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой,
д.э.н., доцент

_____ Т.А. Худякова
_____ 2019 г.

Разработка инвестиционного предложения по открытию филиала в
городе Челябинске ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» (г.Чебаркуль)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.147. ПЗ ВКР

Руководитель работы,
к.э.н., доцент

_____ Е.С. Федяй
_____ 2019 г.

Автор работы,
студент группы ЭУ-417

_____ А.А. Машкин
_____ 2019 г.

Нормоконтролер,
старший преподаватель

_____ М.Г. Трубева
_____ 2019 г.

АННОТАЦИЯ

Машкин А.А. Разработка инвестиционного предложения по открытию филиала в городе Челябинске ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» (г.Чебаркуль). – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ – 417,2019, 87 с., 2 ил., 23 табл., библиогр. список – 76 наим., 1 приложение.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью обоснования экономической эффективности инвестиционного проекта по открытию филиала в городе Челябинске ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ».

В первом разделе рассмотрены основные виды инвестиционной деятельности, участников инвестиционной деятельности, а также методы, критерии, риски и показатели, анализируемые при оценке инвестиций.

Во втором разделе проанализирована строительная отрасль за рубежом и в Российской Федерации. Также был выполнен анализ финансово – экономических показателей деятельности ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ».

Третий раздел содержит оценку эффективности инвестиционного проекта.

В результате проведенной работы был создан и обоснован инвестиционный проект по открытию филиала в городе Челябинске.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ВИДЫ И ОЦЕНКА	8
1.1 Основные виды инвестиционной деятельности.....	8
1.2 Участники инвестиционной деятельности	10
1.3 Показатели, анализируемые при оценке инвестиций.....	12
1.4 Оценка инвестиций: методы, критерии, показатели.....	19
1.5 Оценка рисков инвестиций.....	21
2 ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ ФИЛИАЛА ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» В Г. ЧЕЛЯБИНСКЕ.....	25
2.1 Анализ рынка жилищного строительства в России.....	25
2.2 Анализ зарубежного рынка жилищного строительства.....	32
2.3 Анализ финансового состояния ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ».....	35
3 РАСЧЕТ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	50
3.1 Оценка инвестиционных затрат	50
3.2 Расчет оптимистичного варианта продаж.....	57
3.3 Расчет пессимистичного варианта продаж	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	66
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	69
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность.....	77

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Инвестиционная деятельность имеет большое значение, поскольку создает основы для стабильного развития экономики в целом, отдельных ее отраслей, хозяйствующих субъектов. То есть инвестиционная деятельность является залогом успешного развития экономики любой страны.

Успешное развитие экономики любой страны требует от предприятия повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм управления производством, активизации предпринимательства, инициативы и так далее.

Важная роль в реализации этой задачи отводится инвестиционному анализу, так как результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования инвестиционной деятельности предприятия. Поэтому вопрос о наличии инвестиций является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования.

Для анализа инвестиционной привлекательности определяется уровень каждого показателя и его динамика за ряд периодов. Инвестиционная привлекательность важна для инвесторов, так как анализ предприятия, особенно вновь открывающегося, и его инвестиционной привлекательности позволяет свести риск неправильного вложения средств к минимуму.

Все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Любая фирма в результате своего функционирования сталкивается с необходимостью вложения средств в свое развитие. Иначе говоря, чтобы фирма эффективно развивалась, ей необходимо наличие четкой политики своей инвестиционной деятельности. В любой эффективно действующей фирме вопросы управления инвестиционным процессом занимают одно из самых главных мест. Без инвестиций невозможны современное создание капитала, обеспечение конкурентоспособности товаропроизводителей на внешних и внутренних рынках.

Причинами, обуславливающими необходимость инвестиций, являются обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности.

Исходя из всего вышеперечисленного, необходимость разработки инвестиционного проекта по открытию филиала в городе Челябинске не вызывает сомнений. Это позволит компании выйти на новый рынок, превышающий размеры и конкурентность рынка, в котором сейчас работает компания.

Таким образом, роль анализа инвестиционной привлекательности предприятия (организации) значительно возрастает в условиях рыночных отношений, а тема дипломной работы является актуальной.

Цель работы – определить экономическую эффективность инвестиционного проекта по открытию филиала в городе Челябинске ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ».

Задачи работы:

- изучить основные виды инвестиционной деятельности, участников инвестиционной деятельности;
- изучить методы, критерии, риски и показатели, анализируемые при оценке инвестиций;
- проанализировать строительную отрасль за рубежом и на территории Российской Федерации;
- дать общую характеристику предприятия ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» и проанализировать финансово – экономические показатели предприятия;
- оценить экономическую эффективность инвестиционного проекта по открытию филиала в городе Челябинске ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ»

Объектом исследования: ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ».

Предмет исследования: оценка эффективности инвестиционного проекта.

Результаты могут быть использованы в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с потенциальными инвесторами и кредиторами для принятия ими решений о дальнейшем взаимодействии.

В первой главе рассмотрены основные виды инвестиционной деятельности, участников инвестиционной деятельности, а также методы, критерии, риски и показатели, анализируемые при оценке инвестиций.

Во второй главе проанализирована строительная отрасль за рубежом и в Российской Федерации, в частности в Челябинской области. Также был выполнен анализ финансово – экономических показателей деятельности ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» за 2016 – 2018 года.

Третья глава содержит оценку эффективности инвестиционного проекта при оптимистичном и пессимистичном варианте.

В результате проведенной работы был создан и обоснован инвестиционный проект по открытию филиала в городе Челябинске.

В заключении изложены результаты разработки инвестиционного проекта и сформулированы выводы.

В процессе выполнения работы использовались: финансовая бухгалтерская отчетность ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» за 3 года, методические указания по оценке эффективности инвестиционных проектов, учебники по финансовому менеджменту, экономическому анализу и инвестициям и инвестиционному анализу, методические указания по написанию ВКР.

1 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ВИДЫ И ОЦЕНКА

1.1 Основные виды инвестиционной деятельности

Инвестиции – это вливания на долгосрочную перспективу, производимые на территории страны или за рубежом. Цель инвестиционной деятельности предприятия – прежде всего, заработок. Кроме того, подобные вложения сопряжены с внедрением передовых технологий в производственный процесс, созданием новых и модернизацией старых компаний [13]. Эффективность инвестиций – это финансовый (социальный) результат относительно одной единицы валюты вложенных средств.

Инвестиционная деятельность любого предприятия имеет очень много общего, например, с банковскими кредитами. Когда компания думает вложить свой капитал в какие-либо инвестиционные проекты с целью его приумножения, она должна быть уверена, что:

- вложенные средства вернутся в компанию;
- уровень дохода от инвестирования полностью компенсирует отказ от альтернативных вариантов вложения и риски по проведению данной операции.

Существует четыре основных вида инвестиций [53].

Рисковые – например, выпуск новых акций в бизнес-сферах, связанных с серьезной вероятностью убытков. Рисковые вложения чаще всего делают в проекты, которые не соотносятся друг с другом, с целью быстрого возвращения окупившихся средств.

Прямые – это вклады в уставной капитал каких-либо компаний с намерением иметь возможность частично, либо полностью управлять ими и, желательно, получать доход в будущем.

Портфельные – это те инвестиции, при которых предприятия создают портфель инвестиций с разными инвестиционными объектами, такими как ценные бумаги и иные активы.

Аннуитеты – это вложения, приносящие свой доход через определенный срок, например вклады в пенсионные, страховые фонды [15].

Инвестиции так же подразделяются на внутренние и внешние инвестиции.

К внутренним (отечественным) инвестициям относятся:

- финансовые, такие как покупка разных ценных бумаг и депозитных вкладов;

- реальные, например, капитальные инвестиции, цель которых, чаще всего, заключается в расширении деятельности производственных компаний либо капитальном строительстве;

- интеллектуальные вложения, направленные на повышение квалификации работников или разработку передовых технологий.

Грамотная и профессиональная инновационная и инвестиционная деятельность предприятия крайне важны для его успешной работы [35].

К внешним (иностранным) инвестициям относятся:

- портфельные, предполагающие получение прибыли от ценных бумаг, которые были куплены у иностранных компаний;

- прямые, которые направлены на обретение полного контроля над деятельностью зарубежного предприятия.

Различия между внешними инвестициями и внутренними несущественны. В обоих случаях речь идет чаще всего об интеллектуальных вложениях, основном и оборотном капитале, акциях, ценных бумагах.

В зависимости от цели предприятия инвестиции бывают:

- начальными;
- экономическими, направленными на расширение производства;
- реинвестициями, направленными на покупку новых основных фондов предприятия;

- на диверсификацию;
- на замену основных средств.

Очень часто на ранних стадиях деятельности компании у нее возникает необходимость в формировании своей инвестиционной политики. Если же она работает на рынке давно, то, чаще всего, вкладывает средства в покупку оборудования для увеличения своих производственных объемов. Преимущество данного вида инвестиций в том, что они позволяют получить дополнительную прибыль от дополнительных продаж. Кроме этого, компании часто инвестируют деньги в модернизацию уже устаревших технических средств в производстве. Что касается торговых организаций, они чаще всего предпочитают инвестировать деньги в продвижение своих услуг или продукции в целом на рынке [44].

1.2 Участники инвестиционной деятельности

Инвестиционная деятельность предприятия чаще всего нуждается в грамотном управлении. С этой целью формируются целые подразделения, ответственные за действия инициатора, заказчика, инвестора, потребителя и покупателя. Всех этих участников преследуют разные цели, чаще всего противоречащие друг другу [43].

Инициатор отвечает за исследование предприятия, определение в нем слабых мест, формирование и рассмотрение бизнес-идей. Нередко всем этим занимается департамент по развитию, представляющий интересы руководства непосредственно в самой компании.

Инвестор является субъектом или структурным подразделением. Он изучает предложения о финансировании, решает, когда запустить тот или иной комплекс мероприятий, определяет заказчика и вместе с ним создает бизнес-план инвестиционного проекта. Инвестор также заботится о поступлении денег в проект, контролирует, как он реализуется, оценивает, насколько эффективны реальные вложения [24]. Всё это зачастую входит в обязанности департамента по развитию (в холдингах он может значиться как часть структуры управляющей компании). Решает, запускать проект или нет, инвестиционный комитет (то есть, орган, позиция которого выше генерального директора предприятия).

Отдел компании, выступающий в роли заказчика, отвечает за разработку и эксплуатацию продукции. Заказчик и инвестор совместно формируют бизнес-план. Затем заказчик выбирает, кто будет исполнителем, контролирует его работу и принимает готовую продукцию. Заказчик также определяет целевую аудиторию, реализует ей товар или услугу, обеспечивая инвестору возврат вложений вместе с вознаграждением. Обычно за это отвечают департаменты по развитию определенных направлений основной деятельности компании.

В качестве исполнителя заказчик обычно выбирает стороннее предприятие или специализированный отдел собственной компании, создающий продукт. Стороны совместно составляют техзадание, организуют производственный процесс и выпуск товара. В обязанности исполнителя, кроме прочего, входит взаимодействие с поставщиками и субподрядчиками, а также передача продукции заказчику. Обычно эти задания поручают операционному подразделению предприятия [30].

Потребитель – это операционный отдел компании, использующий продукт и получающий от этого выгоду. В результате вложенные средства возвращаются вместе с вознаграждением.

Рассматривая участников типового инвестиционного проекта следует выделить несколько ключевых ролей.

Руководитель рабочей группы отвечает за сроки разработки и принятия решений по проекту, соответствие инвестиционного проекта внутренним регламентам и процедурам, а так же необходимость и достаточность запрашиваемых ресурсов.

Отраслевой специалист отвечает за достоверность общей информации об отрасли и продукте, достоверность анализов и прогнозов развития отрасли. Выполняет экспертную оценку данных, специфичных для отрасли, продукта, ниши и т. д., а так же определяет циклы разработки, производства, внедрения, обслуживания, эксплуатации.

Специалист по инвестициям, в свою очередь, отвечает за достоверность расчета инвестиционных показателей, организация оценки рисков, предложения по управлению рисками. А так же разрабатывает инвестиционную модель.

Специалист по финансам отвечает за достоверность данных об обеспечении проекта денежными ресурсами, выбор оптимальной формы финансирования. Также он согласует поступления средств с юридическими аспектами проекта и оптимизирует налогообложение, минимизирует налоговые риски.

Юрист проверяет соответствие проекта действующему законодательству и, так же как и специалист по финансам, занимается оптимизацией налогообложения и минимизацией налоговых рисков.

Специалист по маркетингу, в основном, работая вместе с отраслевым специалистом, отвечает за достоверность цен на материалы и комплектующие, готовые изделия. Также он занимается анализом отрасли, конкурентов, поставщиков, клиентов [47].

1.3 Показатели, анализируемые при оценке инвестиций

Оценивая инвестиционный проект, эксперты акцентируют внимание на определенных показателях, анализируя:

- все этапы реализации проекта, начиная с предынвестиционного и заканчивая финальным;
- обоснованность прогнозов денежных потоков для всего периода реализации проекта;
- сопоставимость условий сравнения различных проектов, чтобы выбрать наиболее рациональное решение.

1. Достижение максимального положительного эффекта от реализации инвестиционного проекта.

2. Временной фактор.

3. Ожидаемые денежные вложения и доходы.

4. Наиболее значимые последствия реализации проекта.

5. Интересы всех инвесторов, участвующих в проекте.
6. Воздействие инфляции.
7. Влияние рисков реализации.

Оценка инвестиций проводится, чтобы узнать три ключевых момента: насколько рентабельно вкладывать средства в проект, как скоро он окупится, с какими рисками может столкнуться фирма при реализации проекта [56].

Если оценка инвестиций выполнена правильно, предприятие может:

- понять, стоит ли вкладывать деньги в проект, и есть ли для его реализации все необходимые условия;
- сделать выбор в пользу оптимальных инвестиционных решений;
- определить факторы, способные повлиять на фактические результаты реализации проекта, и откорректировать их воздействие на данный процесс;
- провести оценку приемлемых параметров риска; также компанией может быть проведена оценка доходности инвестиций;
- выработать мероприятия, направленные на поинвестиционный мониторинг.

Как правило, оценка инвестиционной привлекательности проекта интересна, в первую очередь, самому инвестору.

Иногда реализация одного определенного проекта может не принести ожидаемых финансовых результатов. Именно поэтому фирмы часто рассматривают несколько вариантов, чтобы выбрать наиболее перспективные. Оценку проводят, чтобы понять, насколько эффективны независимые инвестиционные проекты, когда решение о дальнейшей реализации или отказе от одного варианта не влияет на решение о принятии другого. А также, чтобы определить, насколько эффективны альтернативные или взаимоисключающие друг друга проекты, когда решение о дальнейшей реализации одного предполагает автоматический отказ от другого; в данном случае речь идет о сравнительной эффективности [65].

Благодаря определенным методам предприятия сегодня могут делать обоснованные выводы, проводить расчеты, оценивать эффективность проекта, реализованного в нескольких вариантах, а также выбирать оптимальные сценарии из множества существующих.

Оценка финансовой эффективности.

Оценка финансовой эффективности предполагает расчет показателя чистого дисконтированного дохода по проекту, определяемого как разница между поступлением и оттоком средств в течение каждого расчетного периода (месяца, года), приведенных к текущей стоимости (учитывается инфляция). Если чистый дисконтированный доход больше 0, инвестировать в проект целесообразно. Если показатель меньше 0, от него лучше отказаться. Благодаря оценке финансовой эффективности компания может понять, насколько рентабельны вложения, то есть узнать о соотношении уже инвестированных средств и полученной прибыли.

При оценке финансовой привлекательности рассчитывают не только показатель чистого дисконтированного дохода, но и период окупаемости, индекс и внутреннюю норму доходности. Комплексная оценка значений всех показателей позволяет понять, насколько проект эффективен. То есть будет проведена оценка рентабельности инвестиций [50].

Оценка социально-экономической эффективности.

Социально-экономическая оценка инвестиций помогает судить о том, какую пользу проект может принести государству, гражданам и другим предприятиям. Показателями социально-экономической эффективности являются главные итоги реализации инвестиционного проекта, а именно:

- прибыль от продажи выпущенной продукции или предоставленных услуг на рынке России и других государств;
- прибыль от реализации интеллектуальных ценностей, созданных в рамках инвестиционного проекта (к интеллектуальным ценностям относятся технологии, научные разработки, патенты);

- итоговые денежные показатели (доход предприятия, сумма выданных дивидендов акционерам, сумма дивидендов на одну акцию и т. д.).

Социальные итоги реализации инвестиционного проекта – это:

- формирование новых рабочих мест, улучшение трудовых условий благодаря реализации социальных программ для сотрудников;
- предоставление гражданам необходимых услуг и товаров;
- обновление жилищного фонда и вклад в культурное развитие общественной сферы.

Оценка бюджетной эффективности.

При оценке бюджетной эффективности сравнивают размер инвестиций из определенного бюджета и суммарный доход для всей бюджетной системы. Эксперты при этом оценивают, как достигнутые результаты отражаются на доходной и расходной частях бюджетов всех уровней.

Основной показатель оценки бюджетной эффективности инвестиций – объем чистого дисконтированного дохода определенного бюджета. Рассчитывают его как разницу между суммой поступлений (налоги и сборы, суммы, направленные на погашение кредитов и т.д.) и суммарными затратами (на реализацию государственных функций и предоставление межбюджетных трансфертов в виде субсидий, дотаций, субвенций).

Также используют показатель интегрального бюджетного эффекта, рассчитываемого как сумма дисконтированных годовых бюджетных эффектов за время реализации инвестиционного проекта или как превышение интегральных доходов бюджета над бюджетными затратами.

Статические показатели оценки инвестиций

Статические показатели – это оценка эффективности инвестиционного проекта в определенный период, как правило, в данный момент. Статическими показателями также называют среднее арифметическое всех финансовых вложений в течение жизненного цикла проекта. При этом показатели становятся

менее ценными, так как не учитывают временных изменений. Наиболее важные из них следующие:

1. Рентабельность вложенного капитала (Р).

Здесь речь идет о степени доходности проекта. Показатель рентабельности вложенных средств применяется, когда нужно:

- вычислить сравнительную рентабельность разных вариантов;
- оценить текущую стоимость бизнеса;
- Рассчитать рентабельность выпуска определенного продукта или услуги.

Степень рентабельности инвестиций высчитывают как всю полученную прибыль, поделенную на сумму вложенного капитала. Показатель выражается в процентах [34].

2. Срок окупаемости инвестиций (РР).

Оценка срока окупаемости инвестиций очень важна для компании, принимающей решение о реализации проекта. Следует отметить, что не все вложения окупаются напрямую, даже если предприятие достигло поставленных результатов при реализации проекта. Как правило, такая ситуация возникает с социально-экономическими проектами.

Сложность при оценке эффективности заключается в том, что средства, вложенные для реализации социальных целей (в развитие образовательного учреждения, больницы или прокладку хайвея) окупаются опосредованно. Благодаря вложениям улучшается человеческий капитал и иные факторы, аналогичные по значимости. При этом точно рассчитать срок окупаемости почти нереально. Но критерии эффективности вложений в человеческий капитал можно определить как коэффициент окупаемости, показывающий сумму инвестированных финансовых единиц на единицу прибыли

Сроком окупаемости называют срок, по истечении которого компания начинает получать доход от инвестиций. Все остальное время она получает от бизнеса дивиденды. Их сумму и соотношение с отраженными показателями в бизнес-плане организации не афишируют [29].

Следует подчеркнуть, что общая оценка доходности инвестиций предполагает и учет периода существования проекта. Нередко инвестиционные проекты с более длительным жизненным циклом способны приносить большую выгоду даже при длительном сроке окупаемости.

3. Коэффициент эффективности инвестиций (ARR).

При расчете ARR среднюю величину прибыли за изучаемый период делят на общую сумму вложений за него.

Показатель особенно значим при инвестировании заемных средств, поскольку позволяет просчитать вероятный период погашения долга [37].

Динамические показатели оценки эффективности инвестиций

1. Чистый дисконтированный доход (Net present value, NPV).

Показатель рассчитывают как разность дисконтированных финансовых доходов и расходов, которые компания несет при реализации проекта в течение прогнозного периода. Эту величину определяют, чтобы сравнить текущую стоимость предполагаемой прибыли от инвестиционного проекта с затратами, необходимыми для его реализации.

Ниже обозначены условия, основываясь на которых предприятие может принимать решение о реализации проекта:

- если ЧДД > 0 , инвестиционный проект стоит принять;
- если ЧДД < 0 , проект лучше не принимать;
- если ЧДД $= 0$, то при принятии инвестиционного проекта компания и не заработает, и не понесет убытков.

Основа этого способа оценки инвестиций – следование цели инвестора, будь то максимизация конечного состояния или повышение ценности фирмы. Следование целевой установке инвестора – одно из условий сравнительной оценки вложений на основе данного показателя.

Несмотря на то, что этот критерий имеет немало достоинств, у него есть и минусы. Поскольку выбрать ставку дисконта, спрогнозировать и сформировать

финансовый поток от вложений сложно, и результат может быть неоднозначным, компания может недооценить риски инвестиционного проекта [36].

2. Индекс рентабельности инвестиций (Profitability index, PI).

Индексом рентабельности инвестиций называют относительный показатель эффективности инвестиционного проекта, который отражает уровень доходов на единицу расходов. Таким образом, он демонстрирует, насколько целесообразно вкладывать средства в проект. Чем выше значение критерия, тем больше компания может заработать. Формируя портфель инвестиций, чтобы максимизировать суммарное значение NPV, предприятию лучше пользоваться именно этим показателем.

Вот условия, основываясь на которых фирма может принимать решение об инвестировании:

- если $PI > 1$, проект можно принимать;
- если $PI < 1$, проект лучше не принимать;
- если $PI = 1$, проект не принесет ни прибыли, ни убытков.

Отметим, что при оценке проектов с одинаковым размером первоначальных вложений PI полностью соответствует критерию ЧДД [46].

3. Внутренняя норма рентабельности (Internal rate of return, IRR).

Рассматривая динамические методы оценки инвестиций, необходимо остановиться и на внутренней норме рентабельности. Данный показатель рассчитывают со следующей целью. IRR демонстрирует максимально допустимый относительный уровень затрат, которые компания может понести при реализации проекта. К примеру, если инвестиционный проект в полном объеме реализуется на средства ссуды коммерческого банка, IRR покажет верхний предел допустимой банковской процентной ставки, превышение которой означает убыточность проекта.

С экономической точки зрения внутренняя норма рентабельности означает следующее: компания может принимать любые инвестиционные решения, рентабельность которых не ниже действующего в данный момент значения

показателя CC (стоимости источника финансовых средств для инвестиционного проекта). Именно с ним сравнивают значение IRR , рассчитанное для данного проекта. Соотносятся эти показатели так:

- если $IRR > CC$, проект можно принимать;
- если $IRR < CC$, проект не нужно принимать;
- если $IRR = CC$, инвестиционный проект не принесет ни прибыли, ни убытков.

Метод внутренней нормы рентабельности по сравнению с методом чистой дисконтированной прибыли имеет преимущество, которое заключается в возможности его интерпретации. Он означает начисление процентов на затраченные средства (уровень рентабельности затраченного капитала).

В рамках инвестиционного анализа чаще всего используют критерии оценки эффективности инвестиций NPV , IRR и PI . По факту это разные варианты одной и той же концепции, а потому и их результаты соотносятся. То есть для одного инвестиционного проекта возможны следующие математические соотношения:

- если $NPV > 0$, то $IRR > CC(r)$; $PI > 1$;
- если $NPV < 0$, то $IRR < CC(r)$; $PI < 1$;
- если $NPV = 0$, то $IRR = CC(r)$; $PI = 1$.

Есть методы оценки рисков инвестиций, корректирующие IRR для использования в определенных нестандартных ситуациях. Речь, в частности, идет о методе модифицированной внутренней нормы рентабельности ($MIRR$) [52].

1.4 Оценка инвестиций: методы, критерии, показатели

Как проводится анализ и оценка инвестиций: 5 этапов

Этап 1. Прогнозирование вероятного уровня дохода инвестиционного проекта.

Чтобы понять, эффективен ли проект, уровень дохода оценивают относительно понесенных затрат. Прибыль в данном случае – не увеличение дохода само по себе. Важна прибыль, компенсирующая постоянное обесценивание средств в течение всего периода существования проекта.

То есть по факту нужно спрогнозировать, какие новые услуги или продукцию будет предлагать компания, какие новые технологии позволит внедрить проект, что это принесет в финансовом отношении с учетом инфляции.

Необходимо помнить, что при инвестировании всегда существуют немалые риски. Инвестирование осуществляется в частично неопределенных условиях – рыночная конъюнктура непрерывно изменяется, и невозможно предугадать успех того или иного проекта. Именно поэтому решения о вложении средств компании нередко принимают, полагаясь на интуицию. Но при этом важны и экономические расчеты. Здесь главное понять, какой доход фирма получит от реализации проекта с учетом инфляции и всех рисков [49].

Этап 2. Анализ текущих расходов.

Рассчитывая доходы, компания должна учитывать и расходы. Ведь в случае превышения расходов над прибылью проект принесет одни убытки.

Под текущими затратами понимают выплату зарплаты сотрудникам, содержание помещений и производственного процесса, расходы на материалы, оборудование, закупку продукции, обеспечение активов.

При расчетах нужно учитывать и эксплуатационные затраты. Принимая во внимание специфику компании, аналитики могут заблаговременно подсчитать расходы на эти цели. Под эксплуатационными понимают ежегодные (регулярные) расходы на пользование активами.

Этап 3. Учет инвестиций, которые могут пригодиться в дальнейшем периоде.

Очень часто компании становятся банкротами из-за оптимистичных прогнозов, при которых занижают будущие затраты на реализацию инвестиционного проекта. Чтобы оценка инвестиций была объективной, учитывать нужно все расходы – капитальные, на начальном этапе, и дальнейшие (разовые и систематические). Необходимо помнить и о непредвиденных расходах в размере 5-20 %, в зависимости от сферы, где реализуется проект, затратах на уплату налогов и неоднозначных издержках.

При реализации инвестиционных проектов у предприятий нередко возникает потребность в дополнительных инвестициях, необходимых на строительные цели, подводку коммуникаций, и непредвиденных вложениях в оборотный капитал. Заблаговременно подумайте, откуда возьмете средства. Если вы не сможете вовремя покрыть непредвиденные затраты, проект реализовать не удастся.

Этап 4. Тщательное изучение источников финансирования.

Не забывайте о золотом правиле инвесторов: долгосрочные инвестиции финансируются за счет долгосрочных финансовых средств. Вам нужно знать, где вы будете брать средства на проект, и не сомневаться в стабильности финансовых источников. Если хотя бы из одного источника невозможно будет брать средства, проект затормозится и принесет убытки.

Этап 5. Учет основных налогов.

Оценка экономической эффективности инвестиций непременно должна учитывать сумму на уплату налогов, которыми будет облагаться прибыль. Получите консультацию у юристов и узнайте, сколько придется выплатить государству после реализации проекта. Распространены ситуации, когда по итогам расчетов выгодные проекты становятся убыточными [25].

1.5 Оценка рисков инвестиций

Оценку рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта, необходимо вести по двум направлениям. Во-первых, комплексно анализировать рыночную среду, во-вторых – анализировать внутреннюю бизнес-модель с технической точки зрения.

При оценке рисков инвестиционной деятельности учитывается:

Насколько привлекательна деловая среда в конкретной стране, на определенной территории. Здесь определяют, стабильна ли политическая система, какую налоговую политику ведет государство, как защищаются права частного собственника, выстроена ли современная финансовая инфраструктура и т.д.

Какие условия существуют на рынке. В данном случае оценивают уровень конкуренции в рыночной среде, обеспеченность ресурсами, общую норму прибыли, цикличность, конъюктуру и наличие новых технологий на рынке, частоту смены материальной базы и т.д.

Способность инвестиционных проектов сохранять свои позиции или бороться в ситуациях, когда возникают форс-мажорные обстоятельства, техногенные катастрофы, стихийные бедствия или военные действия и т.д.

Оценивать инвестиционные риски проекта необходимо, отталкиваясь от конкретных условий бизнеса. Однако есть общие принципы, на которых базируется этот анализ.

Нужно оценивать возможности проекта – способен ли он сохранять эффективность в неблагоприятной обстановке, к примеру, если падает спрос на выпускаемый товар, в стране наблюдается инфляция или конкуренты предпринимают определенные действия, чтобы обойти вас (демпингуют цены, что очень часто встречается).

Оценивать финансовые риски следует с учетом экономических условий; однако экономическая оценка инвестиций для инвестора нужна, прежде всего, чтобы понять, сможет ли проект приносить прибыль даже под влиянием неблагоприятных факторов. К примеру, как понижение курса национальной валюты отразится на кредитоспособности инвестиционного проекта, или сможет ли покрыть увеличение страховой премии со стороны генерального страховщика застрахованные убытки в дальнейшем [42].

Данные принципы вполне можно применять при прогнозировании, определении и страховании рисков инвестиционных проектов.

Инвестиционный анализ и моделирование осуществляются с использованием методов:

Статистический. Рассчитывают возможность появления финансовых убытков, основываясь на стратегической информации об итогах работы компании. В основе методики лежат статистические данные и способность оценивать прибыль

при реализации инвестиционного проекта. Здесь можно упомянуть о таких формах анализа и оценки рисков в бизнесе, как изучение исторических сведений по рыночным активам, вероятность выхода из строя основных фондов, коммуникационных систем и т.д.

Метод анализа целесообразности затрат, призванный выявить потенциальные зоны риска. Методика должна дифференцированно оценивать и анализировать расходы, выявлять, насколько они оправданы, а также учитывать меры по их снижению.

Критерий MINIMAX (критерий Сэвиджа) применяется не столько для поиска путей повышения прибыли, сколько для минимизации финансовых потерь или упущенной прибыли. Критерий допускает оправданный риск ради получения дополнительного дохода, и использовать его при выборе тактики поведения в неопределенном положении разумно только в том случае, если компания уверена, что случайные финансовые потери от инвестиционного проекта не приведут ее к полному банкротству. Данный показатель применяют при принятии решений по проекту для оценки рисков, связанных с неблагоприятным развитием внешней среды.

Имитационное моделирование по методу Монте-Карло – самый сложный, но, вместе с тем, и самый мощный метод оценки и учета рисков. Так как при его реализации изучают разные варианты развития событий, его можно отнести к дальнейшему развитию метода сценариев. Благодаря имитационному моделированию можно вынести более объективные оценки по сравнению с обозначенными ранее способами. Но, несмотря на продуманность и возможность с его помощью получить грамотное обоснование вывода, применять метод достаточно сложно. Это связано с высокой ценой, трудностями при использовании компьютерных моделей и невозможностью стандартизировать его для инвестиционных проектов разного вида и бизнеса разной направленности [54].

Оценка инвестиционных рисков с помощью экспертов. Метод применяется на практике, но он субъективен, и его нельзя использовать оперативно.

Выводы по первому разделу.

Инвестиции – это вливания на долгосрочную перспективу, производимые на территории страны или за рубежом. Цель инвестиционной деятельности предприятия – прежде всего, извлечение прибыли от вложений.

В первом разделе были изучены теоретические вопросы, касающиеся основных видов инвестиций, а именно: рискованных, прямых, портфельных и аннуитетов. А также этапы проведения и оценки инвестиционных проектов.

Основными участниками инвестиционной деятельности являются инициатор, инвестор, заказчик, исполнитель и потребитель. Также выделены ключевые роли участников инвестиционного проекта и взаимосвязь между ними.

Также были изучены методы, критерии и показатели, рассчитываемые при оценке инвестиционных проектов.

Оценка инвестиций проводится, чтобы узнать три ключевых момента: насколько рентабельно вкладывать средства в проект, как скоро он окупится, с какими рисками может столкнуться фирма при реализации проекта. Существует 5 основных методов оценки инвестиций: условное выделение, объединение, сравнение, анализ изменения и наложение.

Рассмотрены показатели экономической эффективности инвестиционного проекта, в частности, динамические, которые будут использоваться в третьей главе выпускной квалификационной работы для оценки инвестиционного предложения по открытию филиала строительной компании, такие как чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности инвестиций, внутренняя норма рентабельности, простой и дисконтированный сроки окупаемости.

Рассмотрены несколько методов инвестиционного анализа и моделирования при оценке рисков инвестиционного проекта, такие как статистический, метод анализа целесообразности затрат, критерий MINIMAX, имитационное моделирование и оценка инвестиционных рисков с помощью экспертов.

2 ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ ФИЛИАЛА ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» В Г. ЧЕЛЯБИНСКЕ

2.1 Анализ рынка жилищного строительства в России

На сегодняшний день строительный бизнес – одна из наиболее перспективных и быстроразвивающихся отраслей, соответственно, и очень прибыльных. Это объясняется тем, что люди всегда хотят жить в красивых домах, квартирах с современным ремонтом и нуждаются в периодическом обновлении и улучшении своего жилья. Но помимо большой денежной привлекательности, не следует забывать и о высокой конкуренции на рынке, способной усложнить работу молодых строительных компаний [14].

Выделяют также и свойства недвижимости: полезность; фундаментальность (невозможность потери, поломки хищения); стационарность (территориальная закреплённость); неповторимость (уникальность каждого объекта); ликвидность (не движимость обладает низкой ликвидностью) [33].

В соответствии с современным законодательством выделяют следующие сферы в строительном бизнесе.

Гражданское строительство занимается возведением жилых зданий, чаще всего готовых к проживанию, то есть вести строительство от первого этапа строительства до полностью готового дома. К данной сфере относятся гаражи для автомобилей, дачные постройки, монтаж и демонтаж зданий, а также подготовка участка к застройке. Строительство зданий высотой до 3-х этажей также является гражданским [18].

Промышленное строительство занимается возведением фабричных помещений, зданий производственного назначения, складов и других хозяйственных объектов. Для промышленного строительства потребуются большие денежные вложения, а также специальная строительная техника, инженеры и сметчики.

Дорожное строительство является наиболее прибыльной, но в то же время сложной и затратной сфера строительства. Как правило, главным заказчиком является государство, а значит, что компании занимаются чаще всего возведением новых магистралей, дорожных развязок, ремонтом и реставрацией старых дорог [20].

Помимо этого строительные компании могут заниматься следующей деятельностью:

- производство и продажа строительных материалов;
- разработка и реализация строительных проектов;
- сдача в аренду оборудования, техники;
- обучение работников других строительных компаний.

Строительство – это вид строительного бизнеса, в который необходимо вкладывать значительные денежные средства, иметь специальную технику и высококвалифицированный персонал.

В строительном деле компании обычно классифицируют в соответствии с выполняемыми ими функциями. Выделяют следующие виды строительных организаций:

- архитектурно-дизайнерские;
- генеральный подрядчик;
- субподрядчики.

Последний вид подразделяют на работников и поставщиков [66].

Архитектурно-дизайнерские компании – это элитные фирмы, в которых работают высококлассные специалисты с большим практическим опытом. Зачастую в подобных организациях трудятся гениальные архитекторы с ученой степенью.

Генеральному подрядчику также нужен опытный и квалифицированный персонал, хорошо разбирающийся в строительстве зданий, монтаже, внутренней отделке и т.п.

В свою очередь субподрядчики могут сотрудничать с генеральными подрядчиками, выполняя отдельные виды работ, а могут вести и самостоятельную деятельность, делая то же, что и генподрядчик, но в существенно меньшем объеме [12].

Поставщики – это не только строительные организации, но и продавцы, поставляющие материалы, оборудование и технику. Они специализируются на торговле.

Строительные компании чаще всего не начинают свою деятельность с нуля, а начинают свою деятельность в качестве субподрядчика по внутренней отделке помещений по ряду причин, среди которых:

- небольшие суммы в будущем станут значительным денежным потоком;
- найдя ответственных рабочих и зарекомендовав себя на рынке, компания сможет сформировать клиентскую базу, которая со временем будет увеличиваться.

Отделочные работы имеют свои преимущества. Это всегда актуально: отделка необходима всем помещениям, значит, у компании будут регулярные заказы. Несмотря на то, что фирма-новичок вряд ли сразу получит большой объем работ, косметический, а возможно, и полный ремонт какого-нибудь помещения могут поручить и молодой компании.

Следует обратить внимание на деятельность по отделке, если у компании немного денежных средств. Для дополнительной экономии молодые строительные компании могут прибегнуть к лизингу [58].

Лизинг – это долгосрочная аренда необходимого оборудования (техники, инструментов) с возможностью дальнейшего выкупа по остаточной стоимости. Эта услуга будет полезна и молодым организациям, и довольно успешным. Ведь если экскаватор нужен вам всего пару раз в год, выгоднее взять его в лизинг, чем покупать дорогостоящую технику и выдавать ежемесячную зарплату работнику.

Жилье – это строение со всеми удобствами, предназначенное для проживания человека. Жильё может быть: элитным; типовым; городским; загородным.

Строительный бизнес в России сейчас находится на стадии активного роста и пока не планирует сдавать позиции. На сегодняшний день срок окупаемости начальных инвестиций снизился до уникальной отметки – всего 1 год. Успешная строительная организация способна добиться стопроцентной рентабельности, а неопытная фирма, функционирующая в дотационных областях, может получить около 40%.

Между тем власти готовятся провести реформу долевого участия в строительстве жилья, которая, по мнению экспертов, увеличит стоимость квартир для потребителей на 35-50% и может разорить до 75% еще держащихся на плаву застройщиков. [60]

По данным Росстата, денежный объем работ в строительстве в 2017 году составил 7,55 триллиона рублей, что на 1,4% меньше уровня 2016 года в сопоставимых (условно постоянных) ценах. В 2015 – 2017 годах падение составило 9,4%. За год построено 1 миллион 130 тысяч новых квартир, введено 78,6 миллиона 1м^2 жилья (на 2,1% меньше, чем в 2017 году). В 2015-2017 ввод жилых домов сократился на 6,7%.

По данным Росстата на сентябрь 2017 года, 27,8% строительных компаний России работают в убыток. За весь предыдущий год, по оценке Российского агентства страхового комплекса, обанкротились или закрылись 1,2 тысячи строительных компаний, то есть 20% от их общего числа. [7]

Согласно опросу ВШЭ, в IV квартале 2017 года 40% строительных компаний оценили состояние портфеля заказов как «ниже нормального». Как и в 2016 году, сохранилась тенденция сокращения инвестиционных программ: в каждой четвертой подрядной организации инвестирование отсутствовало. Примерно 16-17% от общего числа опрошенных организаций находятся в предбанкротном состоянии. «Это те компании, у которых на протяжении 3-4 кварталов ухудшается финансовое состояние, падает объем строительно-монтажных работ и серьезно сокращается портфель новых заказов», — говорится в опросе.

Опрос также показал, что основными негативными факторами для строительных компаний являются высокий уровень налогов (на этот фактор указали 34% топ-менеджеров), высокая стоимость материалов (30% руководителей), нехватка заказов на работы (29%) и неплатежеспособность частных и государственных заказчиков (27%). [73]

Анализируя рынок жилищного строительства в Челябинской области, можно сделать сказать о том, что рынок жилья в Челябинске переживает не лучшие времена [8]. Ситуация усугубляется падением спроса на квартиры, снижением численности реальных покупателей. На тенденции рынка реагируют строители. Падению цен на квартиры способствовало снижение почти в два раза курса рубля за последние два года кризиса. На рисунке 1 наглядно показано процентное соотношение домов из различных материалов.

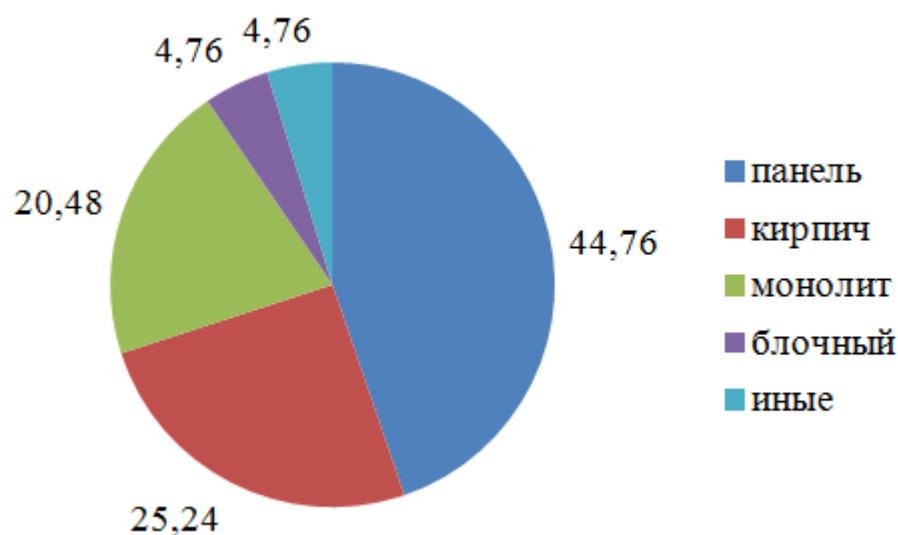


Рисунок 1 – Материалы стен жилых домов Челябинской области

Из рисунка 1 можно сделать вывод, что большинство строящихся домов являются панельными. Средняя цена таких домов на конец 2016 года составляла 36 816 рублей за квадратный метр. Себестоимость такого жилья примерно 31 000 рублей за квадратный метр, что позволяет сделать вывод о том, что в Челябинской области жилье более доступно, чем в других городах России. Такая низкая цена связана с переходом на более дешевые строительные материалы.

Использование дешевых материалов сказывается на качестве жилья. Многие владельцы квартир жалуются на такие недостатки как:

- неровный пол и стены;
- слабая шумо-теплоизоляция;
- неработающая вентиляция;
- низкое качество ПВХ-окон.

В 2016 году по сравнению с 2015 годом сократился объем ввода в эксплуатацию малоэтажных домов на 41%. Это связано с кризисом и низкими доходами граждан [17].

Негативная ситуация на рынке подталкивает застройщиков переносить сроки сдачи жилья. Около 170 объектов жилищного строительства будут сданы позже намеченного изначально срока.

Несмотря на то, что риелторы Челябинской области говорят о том, что сейчас самое лучшее время для покупки жилья, ощутимого роста числа покупателей не наблюдается. Тенденция изменения цены за 1 м² жилья в Челябинской области представлена на рисунке 2.

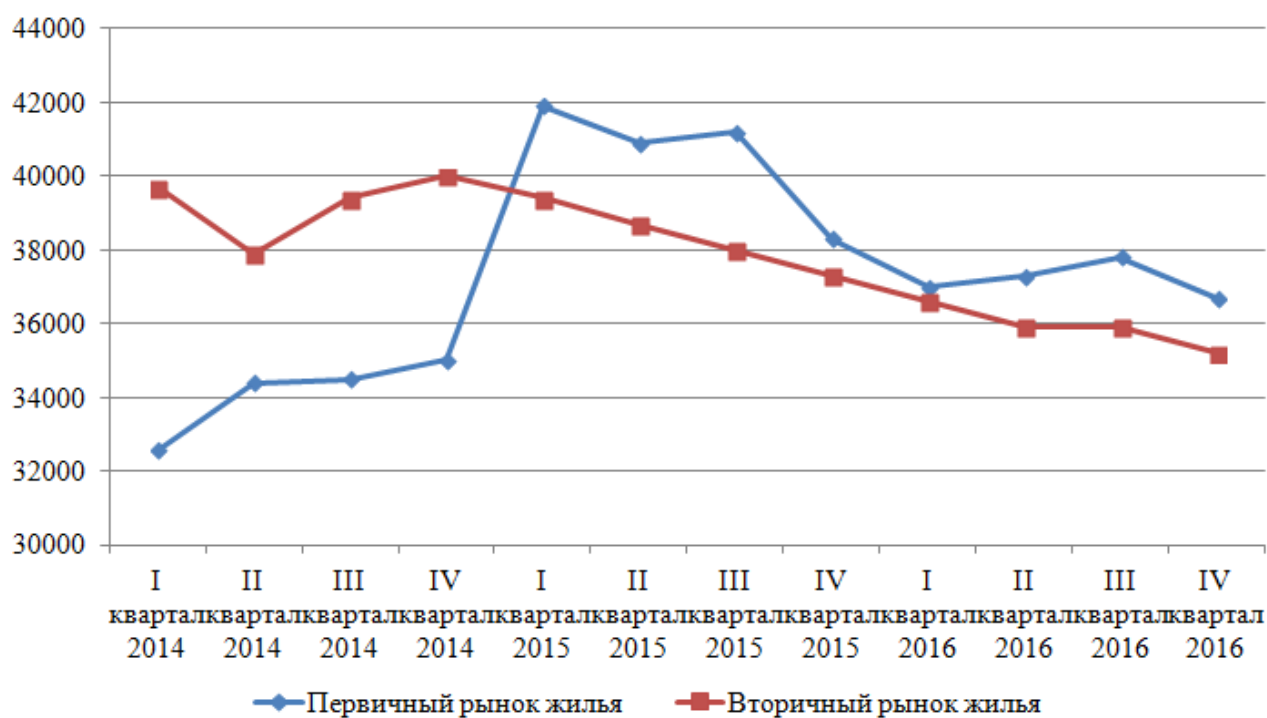


Рисунок 2 – Цена за 1 м² жилья в Челябинской области

Рынок недвижимости пытаются оживить банки, предоставляя ипотечные кредиты на более выгодных условиях. Например, сбербанк снизил ставку ипотечного кредитования до 8,5% годовых. Риелторы оценивают это как позитивную тенденцию, но кардинального роста покупателей это не дает, потому что за последние годы у граждан нет уверенности в том, что они смогут выплачивать ипотеку [68].

Негатива рынку челябинской недвижимости добавляют настроения челябинцев на отъезд из столицы Южного Урала. Желание сменить место проживания усиливается формируемым общественным мнением о том, что Челябинск — экологически грязный город, с отсутствием перспективы социально-экономического развития.

Но, в 2018 году замечен небольшой рост, относительно 2017 года, покупателей жилой недвижимости. Прежде всего, стоит отметить, что люди стали меньше бояться новостроек, приобретать их на начальных стадиях строительства — на этапе котлована или в минимальной готовности. Достраивается некогда самый проблемный «Академ-Риверсайд», появляются новые дома на противоположной стороне Университетской набережной.

Кроме того, в последнее время застраиваются разные поселки застроенные однотипными домами с разными ценовым сегментом за пределами города или участки под строения. Поселки разделены на 3 сегмента.

1. Элитные. Цена таких участков от 150 тыс. рублей за 1 сотку. Такие участки продаются уже с готовыми к заселению строениями, либо с строениями под застройку.

2. Средние. Цена таких участков от 50 тыс. рублей до 149 тыс. рублей за 1 сотку. Такие участки предлагаются с домами «под ключ», либо для застройки.

3. Эконом. Цена таких участков от 15 тыс. рублей до 49 тыс. рублей за 1 сотку. Такие участки предлагаются для самостоятельной застройки и не имеют генерального плана.

На фоне падения стройиндустрии в Челябинском регионе в Москве продолжает разворачиваться стратегическая программа строительства жилья на смену существующим пятиэтажкам времен Хрущева. В ближайшие годы осталось снести 78 домов. Горожан 49 из них расселят за счёт бюджета Москвы, остальные 29 домов — за счет средств инвесторов.

Из всего этого можно сделать вывод о том, что компаниям Челябинска и Челябинской области необходимо срочно искать пути снижения эксплуатационных расходов и времени на строительство.

2.2 Анализ зарубежного рынка жилищного строительства

Что же касается зарубежного рынка жилья, то можно сказать о том, что на рынках элитного жилья в годовой динамике отмечено увеличение цен на высокобюджетную недвижимость в среднем на 2,7% по всему миру – самый низкий показатель прироста с конца 2012 года. Среди российских инвесторов популярнейшим направлением в этом году стал Кипр, где число заявок на покупку недвижимости с целью участия в паспортной программе страны выросло на 40% в годовой динамике и продолжит увеличиваться в 2019 году [75].

В 2018 году наблюдается растущий интерес к экзотическим локациям со стороны ультрахайнетов России (владельцев состояния более \$50 млн), которые приобретают курортную недвижимость как для собственного проживания, так и под коммерческие проекты. В обоих случаях покупку можно считать инструментом инвестирования для приумножения вложений или их сохранения. Если в 2017 году по количеству заявок на покупку недвижимости лидировала Швейцария, то по предварительным итогам этого года самым популярным направлением для получения второго паспорта стал Кипр – число заявок россиян на покупку жилой и коммерческой недвижимости для получения гражданства этой страны увеличилось на 40%.

На мировых рынках элитного жилья по данным исследования Prime Global Cities Index в годовой динамике отмечено увеличение цен на высокобюджетную

недвижимость в среднем на 2,7%. Анализ, проведенный в 43 городах мира, показал, что темпы прироста цен снижались в течение трех кварталов подряд и достигли самого низкого значения с конца 2012 года.

Среди всех проанализированных городов 74% демонстрируют увеличение цен. Самый существенный рост отмечен в Сингапуре – на 13% за год, что закономерно в связи с ограниченным предложением высокобюджетного жилья и перспективами рынка. В тройку лидеров также входят Эдинбург (10,6%) и Мадрид (10,1%). Однако ситуация в Европе в целом неоднозначна, например, в Лондоне цены на элитную недвижимость упали на 2,9%, как следствие политической неопределенности вокруг Brexit и резкого увеличения налогообложения дорогостоящих объектов недвижимости. За последние 3 года цены на лондонском рынке упали на 10-20%.

Москва занимает в Prime Global Cities Index 8 строчку с показателем годового роста цен в 7%, а Санкт-Петербург на 31 месте – 0,4%. К аутсайдерам рейтинга относятся Стокгольм, Тайбэй и Стамбул с отрицательной динамикой цен в 6,3%, а также Ванкувер, который замыкает список с существенно замедлившимися темпами вымывания предложения и прироста цен – на 11,2%[71]. Темпы прироста мировых цен на элитное жилье в годовой динамике представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Темпы прироста мировых цен на элитное жилье в годовой динамике

Город	Регион	Изменение за год
1 Сингапур	Азия	13,1%
2 Эдинбург	Европа	10,6%
3 Мадрид	Европа	10,1%
4 Сан-Франциско	Северная Америка	9,5%
5 Токио	Азия	8,6%
6 Окленд	Австралия	8,5%
7 Торонто	Северная Америка	8,5%
8 Москва	Россия	7%
...		
31 Санкт-Петербург	Россия	0,4%
...		
38 Лондон	Европа	-2,9%

Окончание таблицы 1

Город	Регион	Изменение за год
39 Дубай	Средний Восток	-3,8%
40 Тайбэй	Азия	-6,3%
41 Стокгольм	Европа	-6,3%
42 Стамбул	Средний Восток	-6,3%

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод о том, что Москва входит в десятку городов с самым большим приростом цен на элитное жилье.

Согласно данным глобального исследования Prime International Residential Index 20, проведенного среди 20 городов мира, самая дорогая элитная недвижимость по-прежнему экспонируется в Монако, где за \$1 млн можно приобрести 16 м² жилья. В Гонконге за ту же сумму можно купить 22 м², а в Лондоне – 29 м², данные города занимают в рейтинге вторую и третью позиции соответственно. Среди городов, попавших в выборку, больше всего квадратных метров за \$1 млн доступно в Дубае (137 м²), Мадриде (108 м²), Майами (105 м²) и Стамбуле (104 м²). Данные рейтинга приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Рейтинг городов по площади элитного жилья, которую можно приобрести на \$1 млн

Место	Город	Площадь, которую можно приобрести на \$1 млн, м ²
1	Монако	16
2	Гонконг	22
3	Лондон	29
4	Нью-Йорк	30
5	Сингапур	37
6	Лос-Анджелес	39
7	Париж	46
8	Сидней	50
9	Шанхай	54
10	Пекин	65
11	Токио	70
12	Берлин	76
13	Москва	83
14	Мельбурн	94
15	Ванкувер	98

Окончание таблицы 2

Место	Город	Площадь, которую можно приобрести на \$1 млн, м ²
16	Мумбаи	99
17	Стамбул	104
18	Майами	105
19	Мадрид	108
20	Дубай	137

Таким образом, можно сделать вывод, что зарубежное жилищное строительство хорошо развито и имеет возможности для дальнейшего развития отрасли. Набирающий популярность в последнее время Дубай имеет меньшую стоимость квадратного метра элитного жилья, чем в Москве. Это указывает на одну из причин не утратившей своей актуальности эмиграции из России.

2.3 Анализ финансового состояния ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ»

Финансовый анализ предприятия является совокупностью процедур и методов для объективной оценки состояния предприятия и его хозяйственной деятельности. Основанием для выводов служит количественная и качественная учетная информация. Именно после ее мониторинга принимаются решения.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия делает управление денежными ресурсами более эффективным, выявляет тенденции в их применении, вырабатывает прогнозы развития компании на ближайшее время и на перспективу. Финансовый анализ проводится с главной целью – оценить внутренние проблемы, чтобы разработать, обосновать и принять решения по развитию.

Анализ финансового состояния организации целесообразно проводить по этапам. На первом этапе нам необходимо провести общий анализ финансового состояния, по данным бухгалтерского баланса (приложение А), с целью получения предварительной оценки финансового состояния ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ».

Экспресс-анализ всегда начинается с общего анализа финансового состояния, поскольку именно данный вид анализа выявляет больные статьи отчетности, а также направления дальнейшего анализа. [59]

На основании данных бухгалтерского баланса проанализируем структуру и динамику активов предприятия. Результаты анализа оформим в виде таблицы 3 и таблицы 2.4 и сформулируем соответствующие выводы.

Таблица 3 – Анализ динамики активов организации в 2016 – 2018 гг., тыс. рублей

Показатели баланса	1.01.2018	1.01.2017	1.01.2016	Δ2017-2016	Δ2018-2017	Тр18-17
1. Внеоборотные активы						
Основные средства	414	10 515	19 199	-8684	-10 101	-96,06
Прочие внеоборотные активы	327 463	146 751	54 796	91 955	180 712	123,14
Итого по разделу I	327 877	157 266	73 995	83 271	170 611	108,49
2. Оборотные активы						
Запасы	6646	9766	15 071	-5305	-3120	-31,95
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	565	925	198	727	-360	-38,92
Дебиторская задолженность	1061	2233	3804	-1571	-1172	-52,49
Денежные средства и денежные эквиваленты	51 700	10 189	35171	-24 982	41 511	407,41
Прочие оборотные активы	1062	3149	2266	883	-2087	-66,28
Итого по разделу II	61 034	26 262	56 510	-30 248	34 772	132,40
БАЛАНС	388 911	183 528	130 505	53 023	205 383	111,91

Исходя из полученных в таблице 3 данных, можно сделать следующие выводы:

Абсолютное изменение основных средств в течение трех лет отрицательное, что говорит о ежегодной продаже доли основных средств. Из этого можно сделать вывод о том, что предприятие постепенно переходит на аренду основных средств.

Увеличение прочих внеоборотных активов в течение трех лет говорит о том, что с каждым годом увеличиваются затраты, связанные с незавершенными НИОКР, расходы на ремонт основных средств, выданные авансы на строительство зданий, незавершенными капитальными вложениями и прочим .

Регулярное уменьшение запасов может говорить о возможной нехватке оборотных средств для закупки необходимого объема запасов [21].

Уменьшение дебиторской задолженности на фоне уменьшения выручки свидетельствует о снижении объема продаж.

Увеличение денежных средств в 2018 году по сравнению с 2017 более чем на 41 миллион рублей говорит, как правило, об укреплении финансового состояния предприятия.

Анализ финансовой устойчивости должен показать наличие или отсутствие у предприятия возможностей по привлечению дополнительных заемных средств, способность погасить текущие обязательства за счет активов разной степени ликвидности [39]. Анализ структуры активов представлен в таблице 4

Таблица 4 – Анализ структуры активов организации в 2016 – 2018 гг., тыс. рублей

Показатели баланса	1.01.18	1.01.17	1.01.16	Удальный вес		
				1.01.2018	1.01.2017	1.01.2016
1. Внеоборотные активы						
Основные средства	414	10 515	19 199	0,11%	5,73%	14,71%
Прочие внеоборотные активы	327 463	146 751	54 796	84,20%	79,96%	41,99%
Итого по разделу I	327 877	157 266	73 995	84,31%	85,69%	56,70%
Запасы	6646	9766	15 071	1,71%	5,32%	11,55%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	565	925	198	0,15%	0,50%	0,15%

Окончание таблицы 4

Показатели баланса	1.01.18	1.01.17	1.01.16	Удельный вес		
				1.01.2018	1.01.2018	1.01.2018
Дебиторская задолженност ь	1061	2233	3804	0,27%	1,22%	2,91%
Денежные средства и денежные эквиваленты	51 700	10 189	35 171	13,29%	5,55%	26,95%
Прочие оборотные активы	1062	3149	2266	0,27%	1,72%	1,74%
Итого по разделу II	61 034	26 262	56 510	15,69%	14,31%	43,30%
БАЛАНС	388 911	183 528	130 505	100%	100%	100%

Анализ данной таблицы за 2016 год показывает:

Значительная часть активов предприятия представлена внеоборотными активами. В 2016 году удельный вес внеоборотных активов составил 56,7%, при этом значительный удельный вес внеоборотных активов в 2016 году обеспечивался высоким удельным весом прочих внеоборотных активов, который составил 41,99% в общей величине активов предприятия. Доля основных средств составила 14,71%.

Остальная часть активов предприятия представлена оборотными активами. Удельный вес оборотных активов в 2016 году составил 43,3%, при этом доля денежных средств и денежных эквивалентов составила 26,95%. Доля запасов занимала 11,55% активов предприятия. Удельный вес дебиторской задолженности в 2016 году составил 2,91%. Доля налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям составила 0,15% в общей величине активов предприятия. Удельный вес прочих оборотных активов составлял 1,74%

Анализ таблицы 4 за 2017 год показывает:

Удельный вес внеоборотных активов в 2017 году составил 85,69%, при этом значительный удельный вес внеоборотных активов в 2017 году обеспечивался

высоким удельным весом прочих внеоборотных активов, который составил 79,96% в общей величине активов предприятия. Удельный вес основных средств в 2017 году составил 5,73%.

Удельный вес оборотных активов в 2017 году составил 14,31%, при этом доля денежных средств и денежных эквивалентов составила 5,55%. Доля запасов составила 5,32% активов предприятия. Удельный вес дебиторской задолженности в 2017 году составил 1,22%. Доля налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям составила 0,5% в общей величине активов предприятия. Удельный вес прочих оборотных активов составлял 1,72%.

Анализ таблицы 4 за 2018 год показывает:

Удельный вес внеоборотных активов в 2018 году составил 84,31%, при этом значительный удельный вес внеоборотных активов в 2018 году обеспечивался высоким удельным весом прочих внеоборотных активов, который составил 84,2% в общей величине активов предприятия. Удельный вес основных средств в 2018 году составил 0,11%.

Удельный вес оборотных активов в 2018 году составил 15,69%, при этом доля денежных средств и денежных эквивалентов составила 13,29%. Доля запасов составила 1,17% активов предприятия. Удельный вес дебиторской задолженности в 2018 году составил 1,22%. Доля налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям составила 0,15% в общей величине активов предприятия. Удельный вес прочих оборотных активов составлял 0,27%.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия используется система показателей:

- абсолютные;
- относительные.

Сущность абсолютных показателей финансовой устойчивости заключается в обеспеченности запасов и затрат собственными источниками их формирования, т.е. это показатели разности между источниками средств и величиной запасов и

затрат. При этом имеется в виду обеспеченность собственных и заёмных источников за исключением кредиторской задолженности и прочих пассивов [51].

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» за 2017 год представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» за 2017 год

№	Показатели	Нач. пер. (руб)	Кон.пер. (руб.)
1	Капитал и резервы (I^C)	52 393	70 992
2	Внеоборотные активы (F)	73 995	157 266
3	Наличие собственных оборотных средств (E^C)	-21 602	-86 274
4	Долгосрочные пассивы (K^T)	4226	0
5	Наличие собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов (E^T)	-17 376	-86 274
6	Краткосрочные кредиты (K^C)	73 886	112 536
7	Общая величина источников формирования запасов (E^O)	56 510	26 262
8	Общая величина запасов (Z)	15 071	9766
9	Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ($\pm E^C$)	-36 673	-96 040
10	Излишек (+) или недостаток (-) величины собственных оборотных и долгосрочных заёмных средств ($\pm E^T$)	-32 447	-96 040
11	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов ($\pm E^O$)	41 439	16 496
12	Тип финансовой ситуации	Неустойчивое финансовое положение	Неустойчивое финансовое положение

Анализируя таблицу 5, можно сказать, что наблюдается недостаток собственных оборотных и долгосрочных заёмных средств. Исходя из этого, финансовое положение ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» за 2017 год по данному признаку можно характеризовать как неустойчивое. Более того, за рассматриваемый период все три показателя ухудшили свои значения.

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» за 2018 год представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» за 2018 год

№	Показатели	Нач. пер. (руб)	Кон. пер. (руб.)
1	Капитал и резервы (I^C)	70 992	85 430
2	Внеоборотные активы (F)	157 266	327 877
3	Наличие собственных оборотных средств (E^C)	-86 274	-242 447
4	Долгосрочные пассивы (K^T)	0	0
5	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (E^T)	-86 274	-242 447
6	Краткосрочные кредиты (K^t)	112 536	303 481
7	Общая величина источников формирования запасов (E^O)	26 262	61 034
8	Общая величина запасов (Z)	9766	6646
9	Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ($\pm E^C$)	-96 040	-249 093
10	Излишек (+) или недостаток (-) величины собственных оборотных и долгосрочных заемных средств ($\pm E^T$)	-96 040	-249 093
11	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов ($\pm E^O$)	16 496	54 388
12	Тип финансовой ситуации	Неустойчивое финансовое положение	Неустойчивое финансовое положение

Анализируя таблицу 6, можно сказать, что наблюдается недостаток собственных оборотных и долгосрочных заемных средств. Исходя из этого, финансовое положение ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» за 2018 год по данному признаку можно характеризовать как неустойчивое.

Недостаток собственных оборотных и долгосрочных заемных средств увеличился, как и излишек общей величины основных источников формирования запасов. Соответственно, финансовая неустойчивость за выбранный период увеличилась [19].

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» за 2016-2017 годы представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» за 2017 год

ПОКАЗАТЕЛЬ	Нормативное значение	На начало периода.	На конец периода.	Изменение
Коэффициент автономии	>0,5	0,40	0,54	0,14
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	>1	0,67	0,63	-0,04
Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными оборотными средствами	>0,1	-0,38	-4,81	-4,43
Коэффициент обеспечения запасов собственными источниками формирования	0,6 – 0,8	-1,43	-8,83	-7,40

Анализируя таблицу 7, можно сделать следующие выводы:

Коэффициент автономии - характеризует независимость предприятия от заемных средств и показывает долю собственных средств в общей стоимости всех средств предприятия. Чем выше значение данного коэффициента, тем финансово устойчивее, стабильнее и более независимо от внешних кредиторов предприятие [76].

Коэффициент автономии предприятия составил 0,4 в 2016 году и 0,54 в 2017 году. Полученное в 2016 году значение не укладывается в принятую для этого показателя норму (нормальное значение 0,5 и более, оптимальное 0,6-0,7) и свидетельствует о плохом балансе собственного и заемного капитала. В течение периода имело место некоторое повышение коэффициента автономии на 0,14, т.е. коэффициент автономии находился в пределах нормы – это означает, что все обязательства могут быть покрыты за счет собственных средств предприятия. В 2017 году коэффициент показывает, что удельный вес собственного капитала в общих активах составлял не менее 54%.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных средств.

Значение коэффициента не превышает нормативного значения, что говорит о том, что ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» финансово устойчиво. Чем выше

значение показателя, тем выше степень риска инвесторов, поскольку в случае невыполнения обязательств по платежам возрастает возможность банкротства [72]. В течение отчетного периода имело место уменьшение данного коэффициента на 0,04.

Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными оборотными средствами показывает наличие у предприятия собственных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

Предприятие обеспечено собственными источниками финансирования оборотного капитала при значении коэффициента $\geq 0,1$. Однако, рассчитанный показатель не соответствует установленному нормативу, что характеризует неустойчивое финансовое положение ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ».

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования - показатель характеризующий уровень финансирования запасов за счет собственных источников (средств) предприятия.

Нормативное значение коэффициента лежит в диапазоне от 0,6 до 0,8, т.е. формирование 60-80% запасов предприятия должно осуществляться за счет собственных средств.

Рассчитанный показатель ниже нормативного ограничения, следовательно, ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» зависимо от заемного капитала в части формирования запасов и, следовательно, ниже финансовая устойчивость предприятия.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» за 2017-2018 годы представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости
ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» за 2018 год

ПОКАЗАТЕЛЬ	Нормативное значение	На начало периода.	На конец периода.	Изменение
Коэффициент автономии	>0,5	0,54	0,22	-0,32
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	>1	0,63	0,28	-0,35

Окончание таблицы 8

ПОКАЗАТЕЛЬ	Нормативное значение	На начало периода.	На конец периода.	Изменение
Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными оборотными средствами	>0,1	-4,81	-3,97	0,84
Коэффициент обеспечения запасов собственными источниками формирования	0,6 – 0,8	-8,83	-36,48	-27,65

Анализируя таблицу 8, можно сделать следующие выводы:

Коэффициент автономии - характеризует независимость предприятия от заемных средств и показывает долю собственных средств в общей стоимости всех средств предприятия. Чем выше значение данного коэффициента, тем финансово устойчивее, стабильнее и более независимо от внешних кредиторов предприятие [11].

Коэффициент автономии предприятия составил 0,54 в 2017 году и 0,22 в 2018 году. Полученное в 2018 году значение не укладывается в принятую для этого показателя норму и свидетельствует о плохом балансе собственного и заемного капитала. В течение периода имело место уменьшение коэффициента автономии на 0,32, то есть коэффициент автономии не находится в пределах нормы – это означает, что обязательства не могут быть покрыты за счет собственных средств предприятия. В 2018 году коэффициент показывает, что удельный вес собственного капитала в общих активах составлял около 22%.

Значение коэффициента соотношения собственных и заемных средств не превышает нормативного значения, что говорит о том, что компания финансово устойчива. Чем выше значение показателя, тем выше степень риска инвесторов, поскольку в случае невыполнения обязательств по платежам возрастает возможность банкротства. В течение отчетного периода имело место уменьшение данного коэффициента на 0,35.

Предприятие обеспечено собственными источниками финансирования оборотного капитала при значении коэффициента обеспечения оборотных активов собственными оборотными средствами $\geq 0,1$. Однако, рассчитанный

показатель не соответствует установленному нормативу, что характеризует неустойчивое финансовое положение ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ».

Нормативное значение коэффициента обеспеченности запасов собственными источниками формирования лежит в диапазоне от 0,6 до 0,8, т.е. формирование 60-80% запасов предприятия должно осуществляться за счет собственных средств.

Расчитанный показатель в 2018 году намного ниже нормативного ограничения, следовательно, ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» зависимо от заемного капитала в части формирования запасов и, следовательно, ниже финансовая устойчивость предприятия.

Анализ финансовых результатов коммерческой организации (предприятия) является, безусловно, одной из важнейших составляющих финансового анализа ее деятельности, направленной на получение прибыли, и основан в значительной степени на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности [57].

Анализ финансовых результатов по данным отчета о прибылях и убытках проводится согласно принципу дедукции и позволяет исследовать их формирование.

В таблице 9 приведены показатели состава, структуры и динамики прибыли от продаж.

Таблица 9 – Показатели состава, структуры и динамики прибыли от продаж

Состав прибыли	Код строк и	2017		2019		Изменение		Темп роста
		Абс.	Уд. вес	Абс.	Уд. вес.	Абс.	Уд. вес	
1. Выручка-нетто от продажи товаров, продукции, работ, услуг	2110	26 946	100,00	20 405	100,00	-6541	0,00	75,73%
2. Себестоимость	2120	16 404	60,88%	13 580	66,55%	-2824	5,68%	82,79%
3. Прибыль от продаж	2200	10 542	39,12%	6825	33,45%	-3717	-5,68%	64,74%

Исходя из полученных результатов в таблице 9, можно сделать вывод о том, что на уменьшение прибыли от продаж на фоне снижения выручки от реализации оказало влияние снижение себестоимости проданных товаров на 2824 тыс. рублей или 5,68%. Показателем снижения эффективности деятельности предприятия можно назвать низкий рост выручки по отношению к росту себестоимости.

Таблица 10 – Анализ динамики финансовых результатов

Наименование показателя	1.01.2018	1.01.2017	Абс. Прирост	Относительный прирост	Относительный рост
Выручка	20405	26946	-6541	-24,27%	75,73%
Себестоимость продаж	-13580	-16404	2824	-17,22%	82,78%
Валовая прибыль	6825	10542	-3717	-35,26%	64,74%
Прибыль от продаж	6825	10542	-3717	-35,26%	64,74%
Проценты к получению	873	642	231	35,98%	135,98%
Проценты к уплате	0	-119	119	-100,00%	0,00%
Прочие доходы	20801	28989	-8188	-28,25%	71,75%
Прочие расходы	-10197	-8533	-1664	19,50%	119,50%
Прибыль до налогообложения	18302	31521	-13219	-41,94%	58,06%
Текущий налог на прибыль	-3842	-6523	2681	-41,10%	58,90%
Чистая прибыль	14460	24998	-10538	-42,16%	57,84%

Проведя горизонтальный анализ финансовых результатов в таблице 10, следует сделать вывод о том, что выручка растет более быстрым темпом, по сравнению с чистой прибылью. Себестоимость растет так же более быстрым темпом, чем выручка, что указывает на ухудшение качества управления производственными расходами.

Коэффициенты рентабельности оценивают прибыль, заработанную компанией в течение периода. В таблице 11 приведены несколько наиболее часто используемых показателей прибыльности.

Показатели рентабельности продаж выражают различные промежуточные итоги в отчете о финансовых результатах (например, валовую прибыль, операционную прибыль, чистую прибыль) как процент от выручки [6].

Таблица 11 – Показатели рентабельности предприятия

Показатель	2018	2017	Абсолютное изменение
Валовая маржа	0,33	0,39	-0,06
Операционная маржа	0,33	0,39	-0,06
Доналоговая маржа	0,90	1,17	-0,27
Чистая маржа	0,71	0,93	-0,22

Значение показателя валовой маржи и операционной маржи в 2018 году говорят о том, что с 1 рубля выручки предприятие получает прибыль в 33 копейки на данных этапах. Этот показатель уменьшился на 0,06 по сравнению с 2017 годом.

Высокое значение показателя доналоговой маржи в 2018 году свидетельствует о том, что компания имеет высокие доходы от внеоперационной деятельности, что может говорить о преднамеренном изменении бизнес-фокуса компании и дальнейшем росте доналоговой маржи. Однако в 2018 году по сравнению с 2017 годом этот показатель так же снизился на 0,27.

Значение чистой маржи в 0,71 в целом говорит о хорошей рентабельности продаж предприятия, но он так же снизился по сравнению с предыдущим годом на 0,22.

Платежеспособность предприятия с позиции ликвидности активов анализируется с помощью коэффициентов ликвидности. Расчет коэффициентов ликвидности позволяют провести анализ ликвидности предприятия, т.е. анализ возможности для предприятия покрыть все его финансовые обязательства [70]. Результаты их расчета приведены в таблице 12.

Таблица 12 – Коэффициенты ликвидности

Коэффициент	31.12.2017	31.12.2018	Изменение
Общей ликвидности	0,780	1,055	0,275
Абсолютной ликвидности	0,056	0,170	0,115
Промежуточной ликвидности	0,068	0,174	0,106
Текущей ликвидности	0,143	0,201	0,058

Коэффициент общей ликвидности характеризует ликвидность баланса предприятия в целом. Он показывает соотношение суммы всех ликвидных средств предприятия и суммы всех платежных обязательств.

Нормативное значение данного показателя находится выше 1. В 2018 году данный коэффициент вырос на 0,275 по сравнению с 2017 годом, что способствовало вывести данный показатель в пределы нормы.

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует способность компании погашать текущие обязательства за счёт денежных средств, средств на расчетный счетах и краткосрочных финансовых вложений. Оптимальное значение этого показателя $> 0,15$.

Данный показатель так же в 2018 году соответствует норме, в то время как в 2017 году он находился ниже оптимального значения.

Коэффициент промежуточной ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств можно погасить при возникновении критического положения. Нормальное значение коэффициента не менее 0,9.

Данный коэффициент не соответствует нормативному значению, что говорит о том, что у предприятия недостаточно ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств. При этом нужно обратить внимание на имевшее место за весь рассматриваемый период позитивное изменение – коэффициент повысился на 0,106.

Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) – отражает возможность предприятия погасить краткосрочные обязательства за счет собственных средств, при нормативе 1,8 и более.

Рассчитанный показатель в 2017 году составил 0,143 и за год увеличился до 0,201, чего было недостаточно для достижения нормативного значения данного коэффициента [45].

Выводы по второму разделу

Во втором разделе выпускной квалификационной работы был выполнен анализ строительного рынка за рубежом, в Челябинской области и по России в

целом. Также в данном разделе был выполнен финансово-экономический анализ ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ».

В результате анализа строительной отрасли в Челябинске можно сделать вывод о том, что строительство в Челябинске активно набирает обороты и открытие филиала в данном городе, без сомнений, повлечет за собой необходимый для деятельности спрос. Челябинск застраивается, в основном, в западную сторону, когда как с восточной стороны находится большое количество готовой к застройке земли.

В результате финансово-экономического анализа был сделан вывод о том, что компания финансово не устойчиво, и данная неустойчивость только ухудшилась за 2018 год. Однако, в результате анализа платежеспособности было выявлено, что компания имеет способно погашать текущие обязательства за счёт денежных средств, средств на расчетный счетах и краткосрочных финансовых вложений, но недостаточно ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств. Также компания не имеет возможность погасить краткосрочные обязательства за счет собственных средств.

Опираясь на совокупность вышеперечисленных результатов анализа финансового состояния компании и анализа строительного рынка Челябинской области, можно сделать вывод о том, что компания нуждается в открытии филиала в городе Челябинске. Особенно об этом свидетельствует значительное наличие денежных средств, что говорит о способности и необходимости их реинвестировать.

3 РАСЧЕТ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

3.1 Оценка инвестиционных затрат

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта [41].

Календарное планирование проекта – это ключевой и важный процесс, результатом которого является утвержденный руководством компании календарный план проекта, который служит основой его реализации. Начать разработку инвестиционного предложения необходимо именно с него. Цель календарного плана – получить точное и полное расписание проекта с учетом работ, их длительностей, необходимого ресурсного обеспечения [64].

Календарное планирование включает в себя:

- определение последовательности работ;
- планирование сроков, длительностей и логических связей работ;
- определение потребностей в ресурсах и составление ресурсного плана проекта;
- расчет финансовых и временных затрат по проекту.

Календарное планирование проекта предполагает планирование трех фаз жизненного цикла проекта.

1. Преинвестиционная фаза.
2. Инвестиционная фаза.
3. Эксплуатационная фаза.

Преинвестиционная фаза включает все виды работ, связанные с технико-экономическим обоснованием проекта, вплоть до проведения переговоров и заключения контрактов на технологическое проектирование и поставку оборудования.

Инвестиционная фаза включает в себя работы, связанные с собственно реализацией проекта, вплоть до запуска его в эксплуатацию.

Эксплуатационная фаза – это фаза эксплуатации проекта, то есть производства и реализации продукции и услуг, для которого и создавался проект [67].

Оценивая затраты проекта важно правильно разделять их на инвестиционные (единовременные) и эксплуатационные (текущие или операционные). К инвестиционным затратам относятся все расходы, связанные с прединвестиционной и инвестиционной фазами проекта, включая затраты на запуск проекта. Сюда же относятся и затраты, связанные с приращениями оборотного капитала на всех фазах жизненного цикла проекта (включая эксплуатационную фазу) [22].

К эксплуатационным (операционным) затратам относятся все затраты, связанные с производством и реализацией продукции. В таблице 13 представлен календарный график инвестиционного предложения, где указаны даты и длительность каждого мероприятия подготовительного этапа инвестиционного предложения.

Таблица 13 – Календарный график инвестиционного предложения

Мероприятие	Дата начала	Дата окончания	Длительность в днях
Подготовительный этап			
Оформление документов по созданию филиала и аренда помещения	13.01.2020	17.01.2020	4
Проведение косметического ремонта	20.01.2020	18.02.2020	30
Наем работников в офис филиала	19.02.2020	04.03.2020	14
Эксплуатационный этап			
Ввод в эксплуатацию филиала	5.03.2020		
Итого длительность подготовительного этапа			48

Исходя из расчетов таблицы 13, можно сделать вывод о том, что филиал будет готов работать 5 марта 2020 года, в пятницу.

Когда перед ООО встает вопрос об открытии филиала, каждый участник ООО хочет перед собой видеть четкий план действий, которые необходимо выполнить, чтобы понять с чего начать и чтобы ничего не упустить. Обычно решение об открытии филиала принимается общим собранием участников ООО или единственным участником ООО.

Следующее действие заключается в определении компанией необходимости внесения в устав изменений в связи с открытием филиала либо с отсутствием такой необходимости. Дело в том, что с 29 декабря 2015 года компаниям разрешено не отражать свои филиалы в уставе. Закон обязывает отражать информацию об уже открытых филиалах ООО в ЕГРЮЛ. Безусловно, для ООО проще всего отразить информацию о филиале только в ЕГРЮЛ, ведь за данное регистрационное действие нет необходимости оплачивать госпошину и регистрировать изменения в устав. Однако, есть ситуации, при которых компании так или иначе придется вносить изменения в устав в связи с открытием филиала. Первая ситуация, когда в уставе уже отражены открытые филиалы ООО. В данном случае есть необходимость либо внести в устав информацию о новом открывшемся филиале наравне с остальными филиалами либо вовсе исключить из устава пункт с информацией о филиалах [3].

Вторая ситуация, в которой есть необходимость внесения изменений в устав при открытии филиала, это наличие у компании оснований полагать, что регистрирующий орган откажется вносить сведения о филиале в ЕГРЮЛ без внесения изменений об этом в устав. В данном случае проблема заключается в следующем: законодательно разрешено отражение информации о филиале ООО только в ЕГРЮЛ и это можно сделать, представив в регистрирующий орган форму Р14001. Однако данная форма не содержит причины внесения изменений в ЕГРЮЛ ввиду открытия филиала. Такую причину содержит только форма Р13001, но данная форма предусмотрена для внесения изменений в устав ООО, а не только ЕГРЮЛ [4].

ФНС России в своих разъяснениях отметила, что изменения об открытии филиала могут вноситься как по форме Р14001, так и по форме Р13001, но уточнений по заполнению формы Р14001 в данном случае так и не дала. Таким образом, некоторые налоговые инспекции проводят регистрацию открытия филиала по форме Р14001. А некоторые указывают на то, что данные изменения вносятся по форме Р13001. Таким образом, целесообразным является, перед внесением изменений по открываемому филиалу прежде уточнить в своей регистрирующей налоговой инспекции по какой форме инспекция проводит такого рода изменения. [27]

В данном случае открытый филиал не будет отражаться в уставе компании, так как ранее открытых филиалов у компании нет.

Одним из самых главных аспектов открытия филиала является грамотный подбор персонала. В рамках данного инвестиционного предложения рассматривается вариант найма директора представительства по совместительству начальника ПТО, бухгалтера, специалиста сметного отдела и двух секретарей.

Бухгалтера с необходимым опытом работы довольно сложно найти в краткие сроки, поэтому в условиях к данной работе будет указан вариант обучения, для которого будет вызван главный бухгалтер из Чебаркуля. То же самое со специалистом сметного отдела.

Поиск подходящего помещения под офис не вызвал больших сложностей и проводился на сайте продажи недвижимости в Челябинске. В ходе поиска было выбрано сдающееся помещение по адресу улица Лесопарковая, дом 5.

Выбранный офис имеет удобное расположение по нескольким причинам:

- центр города;
- удобные ориентиры (ЮУрГУ, ЦПКиО им. Ю.А. Гагарина, памятник Курчатову);
- удобная развязка транспортных путей.

Стоимость аренды данного помещения, площадью 50 м², 35000 рублей в месяц. В эту стоимость входят все коммунальные услуги, включая интернет. Вход в помещение осуществляется через подъезд, что обеспечивает достаточную безопасность. Помещение находится в жилом доме, на втором этаже, что предполагает тишину выбранного места.

Безусловно, в арендуемом помещении необходимо сделать косметический ремонт, поскольку уже имеющийся не подходит под общую стилистику компании.

Косметический ремонт будет производиться хозяйственным способом, в таблице 14 приведены затраты на проведение данного вида работ.

Таблица 14 – Затраты на косметический ремонт, рублей

Наименование	Цена	Количество	Сумма
Комплект подвесного потолка типа Армстронг (Китай)	250	50	12 500
Краска для стен офиса Dalі база А 2.5 л	734	8	5872
Оплата труда рабочих	30 000	2	60 000
Итого			78 372

Комплект подвесного потолка был выбран на официальном сайте ООО «Авангард-Урал», краска для покраски стен офиса, в свою очередь, была выбрана в ООО «Леруа Мерлен».

В будущем офисе необходимо было сменить краску на стенах и сделать подвесной потолок, так как в данном помещении была уже выведена вентиляция под подвесной потолок, но потолка, как такового, не было. Количество необходимой краски для покрытия стен в два слоя была вычислена исходя из информации о расходе краски на один слой на обратной стороне банки.

Согласно данным сайта территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области, приведенным в таблице 15, видно, что средняя фактическая стоимость строительства одного квартирного метра общей площади отдельно стоящих жилых домов квартирного типа по Челябинской области в 2018 году в городской местности составляла около 31000 рублей [8].

Таблица 15 – Средняя фактическая стоимость строительства 1 м²

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	30 249	30 861	30 301	30 974	31 264	30 369
в том числе:						
городская местность	30 569	30 970	30 433	31 227	31 398	30 967
сельская местность	26 681	29 668	28 808	29 089	29 637	25 954

Исходя из данных таблицы 15, можно составить предполагаемые объемы для разработки оптимистичного и пессимистичного варианта деятельности филиала, взяв среднюю фактическую стоимость строительства за прошлый год в качестве себестоимости.

Согласно отчету о финансовых результатах ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» за 2018 год себестоимость продаж в 2018 году составила 13580 тыс. рублей, а в 2017 году 16404 тысяч рублей. Соответственно, путем деления средней себестоимости продаж за два года на среднюю фактическую стоимость строительства одного квартирного метра, можно определить объем продаж в натуральной величине. В результате получается число 484 м². Это и будет предполагаемый объем продаж при оптимистическом варианте работы филиала компании.

В таблице 16 приведены инвестиционные затраты на открытие филиала при оптимистичном варианте событий.

Таблица 16 – Смета инвестиционных затрат оптимистичного варианта,
рублей.

Наименование	Цена	Количество	Сумма
Единовременные затраты			
Ноутбук HP ProBook 450 G5	51 390	5	256 950
Стоимость ремонта	78 372	1	78 372
Офисное кресло AV 220	3193	5	15 965
Диван 2-х местный MC	18 120,00	2	36 240
Металлический стеллаж для офиса Практик MS Standart	2600	1	2600
Итого единовременные затраты			390 127
Затраты на приращение оборотного капитала			
Заработная плата работников	30 000	2	60 000
Заработная плата секретарей	20 000	2	40 000
Заработная плата директора	50 000	1	50 000
Арендная плата	35 000	1	35 000
Сметная стоимость строительства	31 000	36,5	1 131 500
Итого затрат на приращение оборотного капитала			1 316 500
Итого инвестиционных затрат			1 706 627

За сметную стоимость строительства взят предполагаемый месячный объем продаж оптимистичного варианта. Из таблицы 16 можно сделать вывод о том, что у компании нет потребности в заемных средствах, поскольку у компании хватит собственных средств для реализации данного проекта.

3.2 Расчет оптимистичного варианта продаж

Расчет оптимистичного варианта продаж выполнен, предполагая, что компания будет иметь объем строительства в городе Челябинске, аналогичный городу Чебаркулю.

Взяв за среднегодовой объем продаж 484 м² можно составить прогнозный отчет о движении денежных средств, представленный в таблице 17.

Таблица 17 – Отчет о движении денежных средств оптимистичного варианта

Показатели	2020	2021	2022	2023	2024	Итого
Операционная деятельность						
Объем продаж	438	438	438	438	438	2 190
Цена реализации	46 582	46 582	46 582	46 582	46 582	232 910
Выручка	20 402 916	20 402 916	20 402 916	20 402 916	20 402 916	102 014 580
Материальные затраты на ед.	31 000	31 000	31 000	31 000	31 000	155 000
Материальные затраты	13 578 000	13 578 000	13 578 000	13 578 000	13 578 000	67 890 000
Зар. плата со страхов. взносами	1 320 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000	6 600 000
Накладные расходы	505 650	505 650	505 650	505 650	505 650	2 528 250
Налоги	0	324 886	324 886	324 886	324 886	1 299 544
Чистый приток от операционной деятельности	4 999 266	4 674 380	4 674 380	4 674 380	4 674 380	23 696 786
Инвестиционная деятельность						
Инвестиции в проект	1 706 627					
Чистый приток от инвестиц. деятельности	1 706 627					
Финансовая деятельность						
Собственные средства	1 706 627					
Чистый приток от финансовой деятельности	1 706 627	0	0	0	0	1 706 627

Окончание таблицы 17

Совокупный чистый приток	4 999 266	4 674 380	4 674 380	4 674 380	4 674 380	23 696 786
Совокупный чистый приток на вложенный капитал	3 292 639	4 674 380	4 674 380	4 674 380	4 674 380	21 990 159
То же нарастающим итогом	3 292 639	7 967 019	12 641 399	17 315 779	21 990 159	63 206 995
Ставка дисконтирования	0,33					0,33
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,75	0,57	0,43	0,32	
Дисконтированный денежный поток	3 292 639	3 514 571	2 642 535	1 986 868	1 493 886	12 930 500
То же нарастающим итогом	3 292 639	6 807 210	9 449 745	11 436 613	12 930 499	43 916 708

За ставку дисконтирования взята текущая рентабельность производство, рассчитанная исходя из прибыли и выручки за 2018 год. На основе данных о денежных потоках можно выполнить расчет показателей экономической эффективности. В таблице 18 представлены показатели экономической эффективности оптимистичного варианта.

Таблица 18 – Показатели экономической эффективности

Показатель	Значение
ЧДД (NPV)	12 930 499,67
ВНД (IRR)	–
ИД (IR)	8,58
Срок окупаемости	
простой	0,37
дисконтированный	0,52

Чистый приведенный доход (NPV) – показывает экономический эффект проекта с учетом упущенной выгоды и рисков, и равен разнице продисконтированных притоков и оттоков денежных средств проекта.

Индекс доходности (IR) – показывает эффективность проекта, отражая величину сальдо (остатка) денежных потоков от операционной деятельности, приходящегося на единицу продисконтированных инвестиций.

Внутренняя норма рентабельности (IRR), рассчитывается как решение уравнения $NPV(IRR) = 0$, и демонстрирует максимально допустимую для безубыточности проекта средневзвешенную стоимость капитала.

Срок окупаемости (простой и дисконтированный) – это показатели ликвидности проекта, они отражают период времени, который необходим, чтобы покрыть чистыми поступлениями требуемые инвестиции. В общем случае, срок окупаемости показывает, за какой период сумма сальдо притоков от операционной деятельности покроет сумму инвестиционных потоков [10].

Соответствие показателей критериям говорит о целесообразности вложения средств (при заданных условиях финансирования) в проект и запуска проекта в реализацию. При этом следует понимать, что доказательно нормируются лишь показатели эффекта и эффективности, а сроки окупаемости экономически доказанных нормативов не имеют [16].

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- NPV положительный и указывает на превышение продисконтированных денежных притоков над продисконтированными инвестициями на 12 930 499,67 рублей;
- IR больше единицы характеризует получение 8 рублей 58 копеек дисконтированного дохода на 1 руб. дисконтированных вложений в проект;
- срок простой равен 4 с половиной месяца;
- дисконтированный срок окупаемости равен 7 месяцев

На основании рассчитанных денежных потоков можно составить предполагаемый план финансового результата, представленный в таблице 19.

Таблица 19 – План финансового результата оптимистичного варианта

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024	итого
Выручка от продаж	17 002 430	17 002 430	17 002 430	17 002 430	17 002 430	85 012 150
Переменные расходы, в т.ч.	15 344 627	13 578 000	13 578 000	13 578 000	13 578 000	69 656 627
Материальные затраты	15 284 627	13 578 000	13 578 000	13 578 000	13 578 000	69 596 627
Зар. плата со страхов. взносами	60 000					60 000
Маржинальная прибыль	1 657 803	3 424 430	3 424 430	3 424 430	3 424 430	15 355 523
Постоянные расходы в т.ч.	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	9 000 000
Зар. плата со страхов. взносами	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	6 000 000
Общепроизв. расходы	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	3 000 000
Накладные расходы, в т.ч.	85 650	85 650	85 650	0	0	256 950
Амортизация	85 650	85 650	85 650	0	0	256 950
Операционная прибыль	-142 197	1 624 430	1 624 430	1 624 430	1 624 430	6 355 523
Налоги	0	324 886	324 886	324 886	324 886	1 299 544
Чистая прибыль	-142 197	1 299 544	1 299 544	1 299 544	1 299 544	5 055 979

Исходя из плана о финансовых результатах, представленных в таблице 19 чистая прибыль за 5 лет при оптимистичном варианте составляет 5 055 979 рублей. Амортизация рассчитана по купленным ноутбукам линейным способом, срок полезного использования равен 3 года. Выручка взята без учета НДС, путем деления выручки из отчета о движении денежных средств на 1,2.

3.3 Расчет пессимистичного варианта продаж

За основу расчета пессимистичного объема продаж взят уменьшенный в 1,5 раза объем продаж предыдущего варианта. Инвестиционные затраты, соответственно, также изменятся, поскольку материальные затраты за месяц изменятся. В таблице 20 представлены инвестиционные затраты данного варианта событий.

Таблица 20 – Инвестиционные затраты пессимистичного варианта

Наименование	Цена	Количество	Сумма
Единовременные затраты			
Ноутбук HP ProBook 450 G5	51 390	5	256 950
Стоимость ремонта	78 372	1	78 372
Офисное кресло AV 220	3193	5	15 965
Диван 2-х местный MC	18 120	2	36 240
Металлический стеллаж для офиса Практик MS Standart	2600	1	2600
Итого единовременные затраты			390 127
Затраты на приращение оборотного капитала			
Заработная плата работников	30 000	2	60 000
Наименование	Цена	Количество	Сумма
Заработная плата секретарей	20 000	2	40 000
Заработная плата директора	50 000	1	50 000
Арендная плата	35 000	1	35 000
Сметная стоимость строительства	31 000	24	754 333
Итого затрат на приращение оборотного капитала			939 333
Итого инвестиционных затрат			1 329 460

Из таблицы 20 видна итоговая цифра инвестиционных затрат равная 1 329 460 рублей.

Взяв за среднегодовой объем продаж 292 м² можно составить прогнозный отчет о движении денежных средств, представленный в таблице 21.

Таблица 21 – Отчет о движении денежных средств пессимистичного варианта

Показатели	2020	2021	2022	2023	2024	Итого
Операционная деятельность						
Объем продаж	292	292	292	292	292	1 460
Цена реализации	46 582	46 582	46 582	46 582	46 582	232 910
Выручка	13 601 944	13 601 944	13 601 944	13 601 944	13 601 944	68 009 720
Материальные затраты на ед.	31 000	31 000	31 000,00	31 000,00	31 000,00	31 000
Материальные затраты	9 052 000	9 052 000	9 052 000	9 052 000	9 052 000	45 260 000
Зар. плата со страхов. взносами	1 320 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000	6 600 000
Накладные расходы	505 650	505 650	505 650	505 650	505 650	2 528 250
Налоги	0,00	96 590,67	96 590,67	96 590,67	96 590,67	482 953
Чистый приток от операционной деятельности	2 724 294	2 627 703	2 627 703	2 627 703	2 627 703	13 235 107
Инвестиционная деятельность						
Инвестиции в проект	1 329 460					
Чистый приток от инвестицион. деятельности	1 329 460					
Финансовая деятельность						
Собственные средства	1 329 460					
Чистый приток от финансовой деятельности	1 329 460	0,00	0,00	0,00	0,00	1 371 283
Совокупный чистый приток	2 724 294	2 627 703	2 627 703	2 627 703	2 627 703	13 235 107
Совокупный чистый приток на капитал	1 394 833	2 627 703	2 627 703	2 627 703	2 627 703	11 809 056
То же нарастающим итогом	1 394 833	4 022 537	6 650 240	9 277 943	11 905 647	33 251 201
Ставка дисконтирования	0,33					0,33
Коэффициент дисконтиров.	1,00	0,75	0,57	0,43	0,32	

Окончание таблицы 21

Показатели	2020	2021	2022	2023	2024	Итого
Дисконтиров. денежный поток	1 394 833	1 975 716	1 485 501	1 116 918	839 788	6 812 758,31
То же нарастающим итогом	1 394 833	3 370 550	4 856 051	5 972 970	6 812 758	22 407 164

За ставку дисконтирования взята текущая рентабельность производство, рассчитанная исходя из прибыли и выручки за 2018 год. На основе данных о денежных потоках можно выполнить расчет показателей экономической эффективности для данного варианта. Расчет показателей экономической эффективности представлен в таблице 22.

Таблица 22 – Показатели экономической эффективности

Показатель	Значение
ЧДД (NPV)	6 812 758,31
ВНД (IRR)	-
ИД (IR)	6,12
Срок окупаемости	
простой	0,51
дисконтированный	0,95

Таким образом можно сделать следующие выводы:

- NPV положительный и указывает на превышение продисконтированных денежных притоков над продисконтированными инвестициями на 6 812 758,31 рублей;
- IR больше единицы характеризует получение 6 рублей 12 копеек дисконтированного дохода на 1 руб. дисконтированных вложений в проект;
- срок окупаемости вырос до 6 с половиной месяца по сравнению с оптимистичным вариантом;
- дисконтированный срок окупаемости также вырос до 12 месяцев по сравнению с оптимистичным вариантом.

На основании рассчитанных денежных потоков можно составить предполагаемый план финансового результата, представленный в таблице 23.

Таблица 23 – План финансового результата пессимистичного варианта

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024	Итого
Выручка от продаж	11 334 953	11 334 953	11 334 953	11 334 953	11 334 953	56 674 767
Переменные расходы, в т.ч.	10 441 460	9 052 000	9 052 000	9 052 000	9 052 000	46 649 460
Материальные затраты	10 381 460	9 052 000	9 052 000	9 052 000	9 052 000	46 589 460
Зар. плата со страхов. взносами	60 000					60 000
Маржинальная прибыль	893 493	2 282 953	2 282 953	2 282 953	2 282 953	10 025 306
Постоянные расходы в т.ч.	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	9 000 000
Зар. плата со страхов. взносами	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	6 000 000
Общепроизв. расходы	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	3 000 000
Накладные расходы, в т.ч.	85 650	85 650	85 650	0	0	256 950
Амортизация	85 650	85 650	85 650	0	0	256 950
Операционная прибыль	-906 507	482 953	482 953	482 953	482 953	1 025 306
Налоги	0	96 591	96 591	96 591	96 591	386 363
Чистая прибыль	-906 507	386 363	386 363	386 363	386 363	638 944

Исходя из плана о финансовых результатах, представленных в таблице 23, чистая прибыль за 5 лет при пессимистичном варианте составляет 638 944 рубля.

Выводы по третьему разделу

В третьем разделе выпускной квалификационной работе были выполнены расчеты инвестиционных затрат на открытие филиала ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» в городе Челябинске.

Для реализации данного инвестиционного предложения принято решение о необходимости арендовать подходящее помещение для офиса филиала. Исходя из удобства расположения и доступности проезда к нему, решение было принято в пользу центрального района города Челябинска, точнее, улицы Лесопарковой, 5.

Так же в разделе приведены расчеты двух вариантов развития событий при принятии данного инвестиционного предложения: оптимистичный и пессимистичный.

Под оптимистичным вариантом понимается разработка плана производства при объеме, аналогичным реальному объему производства в городе Чебаркуле.

Под пессимистичным же вариантом понимается разработка плана производства при объеме, в 1,5 раза меньше, чем в предыдущем.

В результате расчета оптимистичного варианта чистый дисконтированный доход от реализации инвестиционного проекта был выше нуля и имел значение 12 930 499,67. Индекс доходности при этом равен 8,58, а простой срок окупаемости равен 4 с половиной месяцев, дисконтированный – 7 месяцев.

В результате пессимистичного варианта чистый дисконтированный доход от реализации инвестиционного проекта был также выше нуля, но имел значение 6 812 758,31 рубля. Индекс доходности при этом равен 6,12, а простой срок окупаемости равен полгода, дисконтированный около года.

После расчетов оптимистичного и пессимистичного варианта можно сделать вывод о том, что при любом варианте показатель NPV больше нуля, а так же срок окупаемости меньше, либо равен одному году, что говорит об однозначной эффективности открытия филиала в Челябинске, с учетом альтернативных вложений средств.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенной работы оценена эффективность инвестиционного проекта по открытию филиала в городе Челябинске ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ».

В процессе исследования проанализирована строительная отрасль в Российской Федерации и за рубежом, проведен анализ финансово – экономических показателей предприятия ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ», а также проведена оценка экономической эффективности проекта и сделаны соответствующие выводы по разделам.

Инвестиции – это вливания на долгосрочную перспективу, производимые на территории страны или за рубежом. Цель инвестиционной деятельности предприятия – прежде всего, извлечение прибыли от вложений.

В первой главе были изучены теоретические вопросы, касающиеся основных видов инвестиций, а именно: рискованных, прямых, портфельных и аннуитетов. А также этапы проведения и оценки инвестиционных проектов.

Основными участниками инвестиционной деятельности являются инициатор, инвестор, заказчик, исполнитель и потребитель. Также выделены ключевые роли участников инвестиционного проекта и взаимосвязь между ними.

Также были изучены методы, критерии и показатели, рассчитываемые при оценке инвестиционных проектов.

Оценка инвестиций проводится, чтобы узнать три ключевых момента: насколько рентабельно вкладывать средства в проект, как скоро он окупится, с какими рисками может столкнуться фирма при реализации проекта. Существует 5 основных методов оценки инвестиций: условное выделение, объединение, сравнение, анализ изменения и наложение.

Рассмотрены показатели экономической эффективности инвестиционного проекта, в частности, динамические, которые были использованы в третьей главе выпускной квалификационной работы для оценки инвестиционного предложения по открытию филиала строительной компании, такие как чистый

дисконтированный доход, индекс рентабельности инвестиций, внутренняя норма рентабельности, простой и дисконтированный сроки окупаемости.

Рассмотрены несколько методов инвестиционного анализа и моделирования при оценке рисков инвестиционного проекта, такие как статистический, метод анализа целесообразности затрат, критерий MINIMAX, имитационное моделирование и оценка инвестиционных рисков с помощью экспертов.

В результате анализа строительной отрасли в Челябинске можно сделать вывод о том, что строительство в Челябинске активно набирает обороты и открытие филиала в данном городе, без сомнений, повлечет за собой необходимый для деятельности спрос. Челябинск застраивается, в основном, в западную сторону, когда как с восточной стороны находится большое количество готовой к застройке земли.

В результате финансово-экономического анализа был сделан вывод о том, что компания финансово не устойчиво, и данная неустойчивость только ухудшилась за 2018 год. Однако, в результате анализа платежеспособности было выявлено, что компания имеет способно погашать текущие обязательства за счёт денежных средств, средств на расчетный счетах и краткосрочных финансовых вложений, но недостаточно ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств. Также компания не имеет возможность погасить краткосрочные обязательства за счет собственных средств.

Основной частью третьей главы являются расчеты показателей оценки инвестиционной привлекательности проекта по открытию филиала в городе Челябинске при оптимистичном и пессимистичном варианте.

Под оптимистичным вариантом понимается разработка плана производства при объеме, аналогичным реальному объему производства в городе Чебаркуле.

Под пессимистичным же вариантом понимается разработка плана производства при объеме, в 1,5 раза меньше, чем в предыдущем.

В результате расчета оптимистичного варианта чистый дисконтированный доход от реализации инвестиционного проекта был выше нуля и имел значение

12 930 499,67. Индекс доходности при этом равен 8,58, а простой срок окупаемости равен 4 с половиной месяцев, дисконтированный – 7 месяцев.

В результате пессимистичного варианта чистый дисконтированный доход от реализации инвестиционного проекта был также выше нуля, но имел значение 6 812 758,31 рубля. Индекс доходности при этом равен 6,12, а простой срок окупаемости равен полгода, дисконтированный около года.

После расчетов оптимистичного и пессимистичного варианта можно сделать вывод о том, что при любом варианте показатель NPV больше нуля, а так же срок окупаемости меньше, либо равен одному году, что говорит об однозначной эффективности открытия филиала в Челябинске, с учетом альтернативных вложений средств.

Полученные результаты могут быть использованы в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с компанией ООО «ЖИЛГРАЖДАНСТРОЙ» для принятия решения об открытии филиала в городе Челябинске.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативно – правовые акты

1 Налоговый кодекс РФ (2016 год, действующая редакция) [Электронный ресурс]. / Принят 31.07.1998 / Последняя редакция 03.07.2016 на основании 249-ФЗ. – Режим доступа: http://kodeks.systems.ru/nk_rf/ (Дата обращения 20.04.2019).

2 Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]/ Часть I от 31.07. 1998 г.

№ 146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) / с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/081b9eb79fb357ad49a05a35fd0ecd9de04a348c/ (Дата обращения 20.04.2019).

3 Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. (ред. от 3 июля 2016 г.) N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://base.garant.ru/12114699/1/> (Дата обращения 20.04.2019).

4 Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. (ред. от 03 июля 2016 г.) N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» / с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base> (Дата обращения 20.04.2019).

5 Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 N 1 (ред. от 06.07.2015) «О Классификации основных средств, включаемых в 88 амортизационные группы».

6 Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 N 91н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» [Электронный ресурс]/ Зарегистрировано в Минюсте РФ 21.11.2003 N 5252. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45140/ (Дата обращения 20.04.2019).

7 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf (Дата обращения 20.04.2019).

8 Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chelstat.gks.ru/> (Дата обращения 20.04.2019).

Периодические издания

9 Андрейчиков, А.В. Оценка и выбор инвестиционных проектов с использованием многокритериальных методов теории принятия решений / А.В. Андрейчиков, О.В. Андрейчикова // Вестник машиностроения. 2006. – № 8. – С.54 – 58.

10 Аньшин, В. М. Инвестиционный анализ: учебное пособие / В. М. Аньшин; Академия наук при Правительстве РФ.– М.: Дело, 2017. - 280 с.

11 Арутюнова, Д.В. Проктикум по финансовому менеджменту. Таганрог: Изд-во ГТИ ЮФУ, 2009. – 65 с.

12 Архипова, Н.И. Исследование систем управления: Учеб. Пособие для вузов/ И.Н. Архипова, В.В. Кульба, С.А. Косяченко, Ю.Ф. Чанхиева. – М.: Приор, 2006 – 384 с.

13 Афанасьев, К. С. Государственное регулирование экономики как средство экономической политики: моногр. Издательство Ленинградского университета Издательство ЛГУ им. А. С. Пушкина – М., 2017. – 148 с.

14 Баканов, М.И. Теория экономического анализа./ М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 288 с.

15 Белоглазова, М. С. Анализ и проблемы строительной отрасли. /М.С. Белоглазова. Молодой ученый. – 2018. – №4. – С. 104-107.

16 Белоусова, Н. И. Вопросы теории государственного регулирования и идентификации естественных монополий: моногр. / Н.И. Белоусова. – М.: КомКнига, 2017. – 320 с.

17 Беренс, В. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований/ В. Беренс. М.: Интерэкспорт, 2007 – 343с.

18 Бирман, Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман.: Пер. с англ. / Под ред. Л.П.Белых. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006 – 631с.

- 19 Бирман, Г. Экономический анализ инвестиционных проектов, перевод с англ. Под ред. Белых Л.П. – М: Юнити, 2014. – 412 с.
- 20 Бланк, И.А. Управление производственным предприятием./ И.А. Бланк - М.: Ассоциация авторов и издателей Тамдем. Изд-во ЭКМОС, 2007. – 416 с.
- 21 Борисова, О.В. Инвестиции. В 2 т. Т.1. Инвестиционный анализ: Учебник и практикум / Под ред. О.В. Борисова, Н.И. Малых, Л.В. Овешникова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 218 с.
- 22 Буров, В.П. Инновации и оценка их эффективности. / В.П. Буров. М.: ЦИПКК, 2012. –312 с.
- 23 Варкова, Н.Ю. Инновации и менеджмент [Текст] : учебное пособие / Н. Ю. Варкова ; М-во образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский гос. ун-т. –Челябинск : Изд. центр ЮУрГУ, 2010. – 73, [1] с. : ил.; 21 см.
- 24 Волкова, О.И. Экономика предприятия / Под ред. О.И. Волкова. М.: ИНФРА–М, 2008. – 468 с.
- 25 Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии. / В.А. Горемыкин. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 312 с.
- 26 Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Практикум / О.В. Губина.– Изд: М: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА–М, 2012. –192с.
- 27 Дондуков, А.Н. Антикризисное управление и реструктуризация предприятий в Российской Федерации / А.Н. Дондуков, Г.Б. Юн, Н.Б. Рябцева. – М.: Грааль, 2010. – 464 с.
- 28 Донцова, Л.В., Анализ финансовой отчетности. / Л.В. Донцова. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 368 с.
- 29 Другов, И.К. Стратегия антикризисного управления предприятием: Автореф. дис. канд. экон. наук / С. –Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. – СПб., 2012. – 17 с.
- 30 Евтюкова, К.С. Состояние строительной отрасли в Российской Федерации. / К.С. Евтюкова. Современные проблемы науки и образования. –2012. – № 5.

31 Ендовицкий, Д.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2010. – 376 с.

32 Иванова, И.В. Анализ и прогнозирование финансового состояния предприятия в целях финансового оздоровления: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Иванова И.В. – СПб., 2011. – 21 с.

33 Иванов, Г.П. Банкротство: причины и последствия / Г.И.Иванов, А.И.Семенихин // Финансы. – 2010. – № 2. – С. 30 – 36.

34 Ивасенко, А.Г. Инвестиции: источники и методы финансирования / А.Г. Ивасенко. – М.: Омега-Л, 2010. – 261 с.

35 Ильин, А.И. Планирование на предприятии./А.И. Ильин/ Учебное пособие. В 2 ч. ч. 1. Стратегическое планирование. Мн.: ООО «Новое знание», 2012 . – 186 с.

36 Карелина, С.А. Правовое регулирование планирования в процессе несостоятельности (банкротства) // Арбитражный и гражданский процесс. - 2012. – № 7. – С. 38 – 41.

37 Казейкин, В.С. Ипотечно-инвестиционный анализ: Учебное пособие / В.С. Казейкин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 176 с.

38 Ковалев, А.И., Анализ финансового состояния предприятия /А.И. Ковалев/ – М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. – 208 с.

39 Ковалев, В.В. Методы оценки инвестиционных проектов /В.В. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 2014. – 312 с.

40 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры /В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 560 с.

41 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит в условиях рынка / Н.П. Кондраков. – М.: Перспектива, 2011. – 530 с.

42 Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т.С. Колмыкова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 214 с.

43 Колчина, Н.В. Финансы организаций (предприятий): Учеб.пособие /Н.В.Колчина.–М.:Юнити-Дана,2007.–383с.

- 44 Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. М.: Прогресс, 2012. – 205 с.
- 45 Кравченко, Н.А. Инвестиционный анализ / Н.А. Кравченко. – М.: Дело, 2017. – 264 с.
- 46 Крылов, Э.И. Анализ инвестиционной привлекательности предприятия / Э.И. Крылов. – М.: Инфра – М, 2012. – 192 с.
- 47 Крылов, Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям: «Финансы и кредит», «Бух. учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / Э.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 191 с.
- 48 Крылов, Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия / Э.И. Крылов. Учеб. пособие / – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
- 49 Кузнецова, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: / Учебное пособие. – Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2004. – 153 с.
- 50 Кузнецов, Б.Т. Инвестиционный анализ. учебник и практикум для академического бакалавриата / Б.Т. Кузнецов. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 361 с.
- 51 Лапуста, М.Г. Банкротство предприятий (организаций) / М.Г. Лапуста. Экономика и коммерция. – 2010. – № 2. – С. 96 – 118.
- 52 Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: Учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 320 с.
- 53 Любанова, Т.П. Инновации и инвестиции, Учебно-практическое пособие / Т.П. Любанова. М.: Издательство «ПРИОР», 2014. – 169 с.
- 54 Маркарян, Э.А. Методика анализа показателей эффективности производства: Уч. пос. / Э. А. Маркарян. – Ростов-на-Дону: издательский дом «МарТ», 2007. – 208 с.

55 Марк, К. Фирма профессиональных услуг. Руководство для менеджера по максимизации прибыли и стоимости / К. Марк. Олимп-Бизнес. –2014. 2014. – 209 с.

56 Марчук, Ф.Л. Как повысить эффективность управления предприятием. / Ф.Л. Марчук. М.: Экономика, 2007. – 197 с.

57 Михеева, Л.А. Экономика строительного предприятия: учебное пособие / Михеева Л.А., Данильчук М.А. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2013. – 156 с.

58 Москвин, В. Управление риском реализации проектов / В. Москвин // Инвестиции в России. – 2009. – № 9. – С. 27-37.

59 Незамайкин, В.Н. Финансы организаций: менеджмент и анализ. Учеб. Пособие. – М.: изд-во Эксмо, 2004. – 448с. – (Высшее экономическое образование).

60 Пржедецкая, Н.В. Инвестиционная политика российского региона на современном этапе /Н.В. Пржедецкая. – Фундаментальные исследования. – 2016. – № 6–2. – С. 449 – 453с.

61 Смоляк, С.А. О норме дисконта для оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях риска/ Смоляк С.А.: Аудит и финансовый анализ» – 2007. – №2. – 17 с.

62 Худякова, Т.А. Инвестиции и инвестиционный анализ: учебное пособие / Т.А. Худякова, А.В. Шмидт. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – 73 с.

63 Чернов, В.А. Анализ выбора инвестиционных решений на основе показателей дисконтирования / В. Чернов // Консультант директора. – 2009. – №18. – С. 23 - 28.5.39.

64 Чернов, В.А. Инвестиционный анализ: Учебное пособие для вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение», по спец. экономики управления (080100) / В.А. Чернов; Под ред. М.И. Баканов. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2018. – 159 с.

65 Чернов, В.А. Инвестиционный анализ. 2-е изд., перераб. и доп. Учебное пособие. Гриф УМО. Гриф УМЦ «Профессиональный учебник» / В.А. Чернов; Под ред. М.И. Баканова. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 159 с.

Электронные источники

66 Бадокина, Е.А. Оценка инвестиционной привлекательности организаций промышленности [Электронный ресурс] // Управленческий учет: электронный журнал 08.09.2011 год. Режим доступа: <http://www.upruchet.ru> (Дата обращения 20.04.2019).

67 Ватсон, Р. Обзор рынка экологического строительства, 2011 [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.greenerbuildings.com (Дата обращения 20.04.2019).

68 Маркс, К. Сочинения: в 26 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. [Электронный ресурс] – М.: Государственное издательство политической литературы, 1962. Режим доступа: <http://www.uaio.ru/marx/26-1.htm/>. – Т. 26. – 476 с. (Дата обращения 20.04.2019).

69 Маркс, К. Сочинения: в 26 т. [Электронный ресурс]/ К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1962. Режим доступа: <http://www.uaio.ru/marx/24.htm/>. – Т. 24. – 648 с. (Дата обращения 20.04.2019)

70 Матвеев, Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия [Электронный ресурс] // Труды МГТА: электронный журнал. 26.09.11. Режим доступа: http://emagazine.meli.ru/vipsk_19/262_v19_Matveev.doc (Дата обращения 20.04.2019).

71 Методические указания по проведению анализа финансового состояния предприятий. Утв. Приказом Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 23.01.2001. № 16. // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения 20.04.2019).

72 Методы анализа инвестиционных проектов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://php.ieau.ru/fdo/doc/39/2665.pdf> (Дата обращения 20.04.2019).

73 Научная библиотека КиберЛенинка. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://cyberleninka.ru> (Дата обращения 20.04.2019).

74 О деловой активности в строительстве во II квартале 2017 года (размещено 13.07.2017г.): Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/# (Дата обращения 06.01.2019).

75 Финансовый словарь трейдера (от 26 мая 2015 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://utmagazine.ru/posts/9337-ekonomika-transport> (Дата обращения 20.04.2019).

76 Якименко, Е.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия [Электронный ресурс] // Экономика АПК: электронный журнал. 10.11.2010. Режим доступа: http://www1.asau.ru/doc/nauka/vestnik/2009/11/Ekonomix_Yakimenko.pdf] (Дата обращения 27.02.2019).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерская (финансовая) отчетность



ИНН 7453185426

КПП 741501001 стр. 001



Форма по КНД 0710099

Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0 Отчетный период (код) 34 Отчетный год 2018
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК "ЖИЛГРАЖД
АНСТРОЙ"

(наименование организации)

Дата утверждения отчетности 04.03.2019
Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 41.2
Код по ОКПО 82876905
Форма собственности (по ОКФС) 16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 12300
Единица измерения: (тыс. руб. / млн. руб. – код по ОКЕИ) 384

На 10 страницах с приложением документов или их копий на [] листах

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:

1 1 – руководитель
2 – уполномоченный представитель

СУРКОВ
АЛЕКСАНДР
ГЕННАДЬЕВИЧ

(фамилия, имя, отчество* руководителя
(уполномоченного представителя) полностью)

Подпись _____ Дата 25.03.2019



наименование документа,
подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код) []

на [] страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001	<input type="checkbox"/>	0710002	<input type="checkbox"/>
0710003	<input type="checkbox"/>	0710004	<input type="checkbox"/>
0710005	<input type="checkbox"/>	0710006	<input type="checkbox"/>

с приложением документов или их копий на [] листах

Дата представления документа 25-МАР-2019

Зарегистрирован за № _____

Фамилия, И. О.*

Подпись

* Отчество при наличии.
** При наличии.



Рисунок А.1 – Первая страница бухгалтерской отчетности

Продолжение приложения А



ИНН 7453185426
КПП 741501001 стр. 003



Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	4 1 4	1 0 5 1 5	1 9 1 9 9
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190	3 2 7 4 6 3	1 4 6 7 5 1	5 4 7 9 6
	Итого по разделу I	1100	3 2 7 8 7 7	1 5 7 2 6 6	7 3 9 9 5
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	6 6 4 6	9 7 6 6	1 5 0 7 1
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	5 6 5	9 2 5	1 9 8
	Дебиторская задолженность	1230	1 0 6 1	2 2 3 3	3 8 0 4
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	5 1 7 0 0	1 0 1 8 9	3 5 1 7 1
	Прочие оборотные активы	1260	1 0 6 2	3 1 4 9	2 2 6 6
	Итого по разделу II	1200	6 1 0 3 4	2 6 2 6 2	5 6 5 1 0
	БАЛАНС	1600	3 8 8 9 1 1	1 8 3 5 2 8	1 3 0 5 0 5



Рисунок А.2 – Вторая страница бухгалтерской отчетности

Продолжение приложения А



ИНН 7 4 5 3 1 8 5 4 2 6
КПП 7 4 1 5 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 4



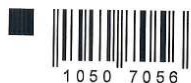
ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	4 0 0 0 0	4 0 0 0 0	1 0
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4 5 4 3 0	3 0 9 9 2	5 2 3 8 3
	Итого по разделу III	1300	8 5 4 3 0	7 0 9 9 2	5 2 3 9 3
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
	Паевой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410	0		4 2 2 6
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	0	0	4 2 2 6



Рисунок А.3 – Третья страница бухгалтерской отчетности

Продолжение приложения А



ИНН 7453185426
КПП 741501001 стр. 005



+

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
—	Заемные средства	1510	—	—	—
—	Кредиторская задолженность	1520	3 2 7 8 8	5 4 4 0 6	3 5 5 2 4
—	Доходы будущих периодов	1530	—	—	—
—	Оценочные обязательства	1540	—	—	—
—	Прочие обязательства	1550	2 7 0 6 9 3	5 8 1 3 0	3 8 3 6 2
—	Итого по разделу V	1500	3 0 3 4 8 1	1 1 2 5 3 6	7 3 8 8 6
—	БАЛАНС	1700	3 8 8 9 1 1	1 8 3 5 2 8	1 3 0 5 0 5

+

Примечания

- 1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
- 2 Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.
- 3 Заполняется некоммерческими организациями.



+

+

Рисунок А.4 – Четвертая страница бухгалтерской отчетности

Окончание приложения А.



ИНН 7453185426
КПП 741501001 стр. 010



Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год	
1	2	3	4	5	
	Выручка ²	2110	2 0 4 0 5	2 6 9 4 6	
	Себестоимость продаж	2120	(1 3 5 8 0)	(1 6 4 0 4)	
	Валовая прибыль (убыток)	2100	6 8 2 5	1 0 5 4 2	
	Коммерческие расходы	2210			
	Управленческие расходы	2220			
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	6 8 2 5	1 0 5 4 2	
	Доходы от участия в других организациях	2310			
	Проценты к получению	2320	8 7 3	6 4 2	
	Проценты к уплате	2330	(0)	(1 1 9)	
	Прочие доходы	2340	2 0 8 0 1	2 8 9 8 9	
	Прочие расходы	2350	(1 0 1 9 7)	(8 5 3 3)	
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 8 3 0 2	3 1 5 2 1	
	Текущий налог на прибыль	2410	(3 8 4 2)	(6 5 2 3)	
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	9 0 9	1 0 9 6	
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
	Изменение отложенных налоговых активов	2450			
	Прочее	2460			
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1 4 4 6 0	2 4 9 9 8	
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510			
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520			
	Совокупный финансовый результат периода³	2500	1 4 4 6 0	2 4 9 9 8	
	СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900			
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910			

Примечания

1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».



Рисунок А.5 – Пятая страница бухгалтерской отчетности