

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 «Финансовые технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н., проф.
_____ И.А. Баев
«__» _____ 2020 г.

Оценка эффективности инвестиционного проекта по организации в городе
Челябинске корпоративного КВН (для ПАО "ЧТПЗ")

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2020.301/26.ВКР

Руководитель работы,
ст. преподаватель кафедры
_____ И.А. Мостовщикова
«__» _____ 2020 г.

Автор работы,
студент группы ВШЭУ-438
_____ К.Д. Ивлева
«__» _____ 2020 г.

Нормоконтролер,
ст. преподаватель
_____ Е.Ю. Куркина
«__» _____ 2020 г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Ивлева К.Д. Оценка инвестиционного проекта по организации в городе Челябинске корпоративного КВН (для ПАО "ЧТПЗ"). – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ–438, 89 с., 30 табл., 8 ил., библиограф. список – 25 наим., 3 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки экономической эффективности инвестиционного проекта по организации в городе Челябинске корпоративного КВН (для ПАО "ЧТПЗ").

В работе рассмотрены теоретические аспекты реализации социальных инвестиций в России, различные зарубежные и отечественные подходы к оценке эффективности социальных инвестиций, рассмотрены проблемы привлечения инвестиционных средств в РФ, дана краткая характеристика ПАО «ЧТПЗ», проведен анализ финансового состояния компании. Проведен анализ емкости рынка, составлена финансовая модель проекта, проведены расчеты показателей эффективности проекта по методике UNIDO и сделаны выводы об экономической эффективности и коммерческой состоятельности данного проекта.

ABSTRACT

Ivleva K.D. Evaluation of the investment project for the organization of a corporate KVN in the city of Chelyabinsk (for PJSC «ChTPZ»). – Chelyabinsk: SUSU, Higher School of Economics – 438, 89 pp., 30 tablets, 8 ill., Bibliographer. list – 25 nom., 3 adj.

The final qualification work was performed to assess the economic efficiency of the investment project on the organization of a corporate KVN in the city of Chelyabinsk (for PJSC ChTPZ).

The paper considers the theoretical aspects of the implementation of social investments in Russia, various foreign and domestic approaches to assessing the effectiveness of social investments, considers the problems of attracting investment funds in the Russian Federation, gives a brief description of PJSC ChTPZ, and analyzes the financial condition of the company. The analysis of the market capacity was carried out, the financial model of the project was compiled, the project performance indicators were calculated using the UNIDO methodology, and conclusions were drawn on the economic efficiency and commercial viability of this project.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ	
1.1 Понятие и классификация инвестиций. Роль социальных инвестиций в деятельности российских предприятий	9
1.2 Зарубежные и отечественные подходы к оценке эффективности социальных инвестиций	14
1.3 Анализ рынка социальных инвестиций в Челябинске. Общая характеристика ПАО «ЧТПЗ» как потенциального инвестора. Финансовый анализ деятельности компании	21
1.3.1 Вертикальный анализ ПАО «ЧТПЗ»	25
1.3.2 Анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости	32
1.3.3 Анализ абсолютных и относительных показателей ликвидности	37
1.3.4 Анализ рентабельности	41
1.3.5 Анализ деловой активности	42
2 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ОРГАНИЗАЦИИ КОРОПОРАТИВНОГО КВН В ГОРОДЕ ЧЕЛЯБИНСКЕ	
2.1 Характеристика проекта. Анализ отрасли корпоративного КВН в России и регионе. Расчет емкости рынка	51
2.2 Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта	5
2.3 Анализ рисков инвестиционного проекта	62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	86
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	88
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Консолидированный отчет ПАО «ЧТПЗ»	90
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Приглашение на участие в лиге корпоративного КВН «Завод к юмору приведет»	94

ВВЕДЕНИЕ

Многозначность сущности и содержания термина «социальные инвестиции» тем более обширна, если принимать во внимание, что категория «социальные» охватывает всю социальную сферу. Социальная сфера – это совокупность отраслей, предприятий, организаций, непосредственно связанных с образом, уровнем и качеством жизни людей, определяющих их благосостояние и влияющих на потребление. К социальной сфере относятся образование, культура, здравоохранение, социальное обеспечение, физическая культура, общественное питание, коммунальное обслуживание, транспорт, связь и другие стороны человеческой жизнедеятельности. В связи с этим, социальное-экономическое содержание категории «социальная сфера» можно определить как совокупность институтов и механизмов, направленных на поддержание и повышение приемлемого уровня жизни населения.

Социальные инвестиции – денежные средства и иные активы, вкладываемые в объекты предпринимательской или иной деятельности с целью получения дохода посредством повышения уровня жизни различных слоев потребителей. Направления вложений различны и включают в себя как объекты предпринимательской деятельности, так и прочие разновидности человеческой деятельности: социально-экономические и общественные мероприятия, объекты социальной сферы, развитие социально-экономических процессов и другие. Ключевым в определении является постановка цели и средств ее достижения при осуществлении социальных инвестиций: получение дохода посредством повышения уровня жизни различных слоев потребителей. В этом проявляется отличие социального инвестирования от спонсорства и благотворительности – получение дохода. Если социальные вложения не преследуют цели получения дохода, но предполагают достижение какого-либо полезного эффекта, то их нельзя отнести к инвестициям, так как они не преследуют цели получения дохода. Если же инвестиции производятся с целью получения дохода за счет повышения жизненного уровня потребителей, что может выражаться в повышении

покупательной способности, снижении безработицы, уменьшения затрат на здравоохранение или образование, то их можно смело отнести к категории социальных инвестиций. Целью данной работы является оценка инвестиционного проекта организации корпоративного КВН в городе Челябинске, на базе ПАО «Челябинский Трубопрокатный Завод».

В рамках поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть понятие социальных инвестиций и их роль в деятельности российских предприятий;
- рассмотреть подходы к оценке социальных инвестиций в России и за рубежом;
- провести анализ рынка социальных инвестиций, рассмотреть организационно-экономическую характеристику и финансовое состояние ПАО «ЧТПЗ»;
- провести оценку отрасли корпоративного КВН в России и регионе, произвести расчёт емкости рынка;
- сформировать финансовую модель проекта;
- провести оценку экономической эффективности инвестиционного проекта;
- сделать выводы по результатам оценки и оценить риски проекта.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

1.1 Понятие и классификация инвестиций. Роль социальных инвестиций в деятельности российских предприятий

В современном мире особое внимание уделяется социальным инвестициям. Социальные инвестиции – это вложение средств во всевозможные проекты и программы с целью достижения определённого финансового эффекта или же результата в общественной жизни страны (общества, предприятия). Социальные инвестиции являются главной опорой развития мировой экономики, ко всему прочему социальное инвестирование поддерживается правительством страны, регулируется и управляется государством и находит отражение в законодательной базе. Но стоит заметить, что заниматься социальным инвестированием различных проектов и программ очень затратно, поэтому обычно им занимаются организации, которые получают преимущества от реализации направлений корпоративной социальной ответственности.

Основные цели социальных инвесторов:

- повышение объемов продаж и узнаваемости бренда;
- улучшение показателей и характеристик качества работы персонала;
- увеличение производительности труда;
- повышение рентабельности;
- снижение издержек;
- создание возможностей для привлечения нового персонала и сохранения уже имеющегося;
- расширение доступа к капиталу;
- привлечение клиентуры и выход на новые рынки.

Инвесторы и аналитики при оценке компании уделяют особое внимание сфере ее социальных преобразований, поэтому можно сказать, что социальная активность сильно влияет на рост акционерного капитала, а реальная рыночная

цена активов организации растет. И хотя напрямую измерить влияние социальных программ на динамику курса акций нельзя, но прямая корреляция между социальной активностью и востребованностью компании на рынке есть, и она имеет тенденцию постоянно увеличиваться. Новое поколение все чаще при выборе компании обращает внимание не только на финансовое развитие, но и на привилегии, которые сможет дать эта компания, ведь уровень таких организаций выше, требования к персоналу так же повышаются и уровень заработной платы тоже иной, нежели в других компаниях [3].

Классификация социальных инвестиций будет представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Классификация социальных инвестиций

Признак	Виды социальных инвестиций в рамках признака
По цели	Обеспечение стабильности общества
	Приращение объемов товаров и услуг
	Увеличение объема социального продукта на душу населения
	Внедрение новых товаров и услуг на рынок
По типу	Непосредственные и опосредованные социальные инвестиции
По объекту	Инвестиции в объекты социальной среды
	Вложения в научные исследования и разработки
	В производство
	В человеческий капитал
По уровню влияния	Макрообъекты (страны и регионы) и микрообъекты (предприятия и домохозяйства)
По формам и инструментам	Инвестиции с прямым эффектом для корпорации
	С косвенным эффектом
	С опосредованным эффектом

Окончание таблицы 1

Признак	Виды социальных инвестиций в рамках признака
По организационным формам	Создается либо инвестиционный проект, либо инвестиционный портфель для разных целей и задач инвестирования

Так же социальные инвестиции можно разделить не только по признаку, но и по способам их реализации (таблица 2).

Таблица 2 – Классификация социальных инвестиций по способу реализации

№	Способ реализации	Характеристика
1	Гранты и пожертвования	Выделяются на различные проекты в денежной форме, в связи с чем повышается узнаваемость и престиж бренда, а также происходит привлечение инвесторов и потенциальных клиентов.
2	Бизнес-расходы	Это пожертвования на различные бизнес-проекты, но главное отличие от грантов состоит в том, что договор заключается на официальной основе и спонсор должен выполнить определённые обязательства, которые прописаны в этом договоре.
3	Деловые партнерства	Социально-значимый маркетинг (cause-related marketing) — основное направление современной социальной активности. Часть прибыли от продаж товаров поступает на счет НКО в качестве регулярной дотации.
4	Волонтерские организации	В данном способе реализации, компания спонсирует чьи-то добровольные проекты, либо сама привлекает сотрудников для уборки территории, помощи бездомным и пенсионерам, для ремонта каких-либо помещений.
5	Поддержка инициатив сотрудников	Компании создают специальные фонды, а позже из них выделяют деньги на индивидуальные благотворительные проекты. Часто это сбор денег для больных детей. Организация добавляет свои средства и помогает сотрудникам организовывать сбор средств внутри компании. Это повышает дух работников, так они чувствуют себя в организации более защищено и знают, что в случае беды их услышат и помогут.

Исходя из данной таблице можно сделать вывод, что существует огромное количество способов реализации социальных инвестиций и человек может самостоятельно выбрать удобный вариант инвестирования.

Компания инвестирует свои средства в социальную активность для привлечения внимания потребителей к своему бренду и узнаваемости его. В последние 10 лет на Западе социальное инвестирование с каждым годом набирает все большие обороты, и по опросу потребителей, они скорее отдадут предпочтение товарам компании, которая заинтересована в решении социальных вопросов общества. В условиях жесткой конкуренции социальные инвестиции — весомое конкурентное преимущество. Чем больше социальная ценность компании, тем выше репутация данной организации. Ведь после развития компании и выхода ее на большой рынок, социальные инвестиции становятся не просто направлением деятельности, а одним из необходимых условий развития и роста компании. Лояльность сотрудников по отношению к компании повышается, вследствие чего улучшается производительность труда, снижаются издержки.

Рассмотрим эффективность социального инвестирования. Активные социальные программы эффективны во время кризиса. При высокой потребительской лояльности люди охотнее соглашаются покупать дорогие товары компаний, предлагающие многочисленные социальные проекты. Таким образом, минимизируются инвестиционные риски корпорации в целом.

Еще несколько лет назад для компаний на Российском рынке социальные инвестиции не представляли интереса, так как люди не понимали важность вложений средств таким образом. Но все резко изменилось. Компании стали понимать, что социальные инвестиции – это практическая форма реализации корпоративной социальной ответственности [4].

Выделяют два направления инвестирования: внутреннее и внешнее. К внутренним вложениям относятся инвестиции в развитие кадрового состава и охраны его здоровья. А внешние инвестиции направлены на местное сообщество, потребителей, деловых партнеров и экологию. Обычно компании больше времени

и сил уделяют внутреннему инвестированию. Основные проблемы, с которыми сталкиваются российские компании и государство в сфере социального инвестирования, рассматриваются в контексте двух аспектов: качественного и количественного. Первый – это оценка совокупности социальных инвестиций, а второй предусматривает расчет денежных средств, которые потрачены на реализацию социально-общественных проектов.

К основным проблемам социального инвестирования в России относятся:

- непонимание сущности самого понятия;
- отсутствие правил и требования по организации вложений;
- несовпадения целей и мотивов внутри предприятий;
- отсутствие государственного регулирования социальной отчетности;
- публичность работы компаний.

1.2 Зарубежные и отечественные подходы к оценке эффективности социальных инвестиций

В современных реалиях организации, которые активно развивают инвестиционную деятельность, обладают рядом преимуществ, такими как быстрое развитие и расширение компании, получения экономических эффектов за счет вложения средств в социальные инвестиции. Но все же основной целью к инвестированию, несомненно, является прибыльность капиталовложений или способность затраченных средств приносить доход. Если организация хочет достичь успеха и наибольшей прибыльности в вопросе инвестирования, то все чаще она разрабатывает собственную инвестиционную политику, в которой можно увидеть целесообразность инвестиционной политики, а так же подробный план работ в данной сфере. Одним из главных понятий, в котором отражается вся сущность данного документа, является инвестиционный проект, а внутри каждого инвестиционного проекта существует бизнес-план. Как раз-таки на этапе бизнес-планирования проекта закладывается вся суть и экономическая выгода данного

проекта, поэтому он является важной и неотъемлемой частью начинания, в него закладываются фундаментальные вопросы о результатах реализации проекта [5]. Не существует единого образца написания бизнес-плана проекта для каждой компании он имеет индивидуальный характер, ведь для каждой организация сама выбирает показатели и коэффициенты для расчёта. На сегодняшний день в нашем мире существует огромное количество методик по экономической оценке эффективности инвестиций, но очень малый процент из них идеален, почти везде есть свои недостатки. Инвестор хочет видеть более широкий спектр рекомендаций, но в большинстве своем рекомендации затрагивают только часть актуальных проблем. Исходя из этого, перед нами встает вопрос, а существует ли применение российских методик сложившейся в стране экономической ситуации. Чтобы ответить на него, нам нужно будет провести сравнительный анализ. Наполнение каждой методики связано с ее возникновением: зарубежная страна это или отечественная, все это влияет на содержание. Поэтому для начала надо рассмотреть зарубежный и отечественный опыт становления бизнес-планирования. Одним из самых главных отличий является экономическое положение стран в период инвестиционного развития. Зарубежные методы в основном формировались за счет рыночных отношений, в свою очередь отечественные методы были сформированы как централизованная система. Проблема была в полном подчинении государственной власти, из-за этого у народа полностью пропадало желание инвестировать во что-то и даже падение железного занавеса не решило вопрос о выработке новых методик по оценке эффективности капиталовложений. В дальнейшем в то время, когда некая мода на предпринимательство стало ключевым моментом на западе, что способствовало росту и развитию бизнеса и давала толчок для вложения в более крупные проекты, отечественные инвесторы с опаской расценивали такие проекты и предпочитали вкладываться в небольшие менее затратные проекты. Так же, одним из главных различий является применение современных компьютерных технологии. На западе и в России подход к применению этих технологий различен,

так же различно понимание и необходимость их использования, разным является так же уровень и умение владеть ими. Благодаря высокому прогрессу за рубежом уже давно созданы специализированные программы, которые помогают минимизировать затраты, просчитать риски и использовать временные ресурсы наиболее выгодно. Так же можно оценить степень Российской подготовленности методологической базы. Но для того, чтобы сделать более глубокие выводы необходимо понимание как отечественного опыта в сфере бизнес-планирования, так и опыта зарубежного. Рассмотрим документ «Типовая методика определения эффективности капитальных вложений» 1969 г, который был одним из первых российских документов об оценке эффективности капиталовложений. В связи с тем, что до 1991 г. бюджетное финансирование капитальных вложений было главенствующим, методы оценки эффективности инвестиций, которые были внутри вложения, были общепринятыми и стали едиными для всех экономических субъектов нашей страны [6].

В процессе того как менялась экономическая, политическая, социальная жизнь, стране необходимо было разработать другой документ, который отражал бы новые проблемы и пути их решения в реалиях нового времени. Так, на свет в 1988 году, появился документ «Методические рекомендации по комплексной оценке эффективности мероприятий, направленные на ускорение научно-технического прогресса». Одним из главных пунктов нового документа было создание новых критериев оценки эффективности инвестиция, которые диктовал современный рынок. Главным показателем данного документа был экономического эффекта от реализации проекта, что являлось сильной стороной, но финансовая и маркетинговая составляющая не были учтены. Так же все большим спросом начинала пользоваться западная литература, в которой поднимались вопросы проектного анализа, рассказывалось об опыте зарубежных экспертов и инвесторов. В России же на практике начинали тестироваться новые критерии оценки эффективности.

В 1994 г. вышли «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», утвержденные совместным постановлением Госстроя России, Минэкономики РФ, Минфина РФ и Госкомпромом России от 31.03.94 г. № 7–12/47. Главным пунктом в данном положении стал «Особенности оценки эффективности проектов с учетом факторов риска и неопределенности», на который раньше не делали больших ставок и не брали во внимание. В нем предлагалось оценить не только коммерческую эффективность, а так же бюджетную эффективность. Она описывала рациональность использования проекта с точки зрения поступления в бюджет [13]. В 1999 году эти рекомендации были дополнены новой информацией, для того, чтобы составить условный профессиональный язык, благодаря которому абсолютно все работники в области экономики, финансового анализа и менеджеры компаний могли общаться между друг другом. Так же особый интерес был проявлен к расчёту общественной эффективности и инвестициям в финансовые проекты. Но к маркетинговой составляющей проекта до сих пор не было особого внимания, и она осталась без изменений. Все эти рекомендации были основаны за счет изучений западных трудов, поэтому так же стоит рассмотреть и их. Подход к оценке эффективности инвестиционных проектов ЮНИДО, созданный в рамках международной организации ООН в 1978 г., стал одним из популярных в мире, поэтому многие российские документы опирались как раз-таки на этот подход. В 1991 г. было подготовлено издание данной методики на русском языке, что звучало как «Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований». Данный подход был разработан с целью дать развивающимся странам инструмент для повышения качества инвестиционных предложений и способствовать стандартизации промышленных технико-экономических исследований разработало концепцию технико-экономического обоснования инвестиционных проектов.

Отличительными чертами подхода является универсальность, то есть пригодность для всех сфер деятельности практически в любых условиях. Однако

это же и является главным недостатком, так как методика недостаточно гибкая и не берет в расчет локальные условия. Чрезвычайно ценно то, что проекты, разработанные по стандартам ЮНИДО, понятны иностранным инвесторам, как по терминологии, так и по структуре.

Каждый инвестиционный проект описывается потоками доходов и реальных расходов, разность которых формирует денежный поток проекта. В качестве доходов учитываются:

- поступления от продажи продукции;
- поступления от ликвидации невостребованных имущества и запасов;
- поступления от экономии на производственных расходах.

В качестве расходов принимаются:

- первоначальные инвестиции в проект;
- сопряженные с осуществлением проекта дополнительные расходы (например, обслуживание оборудования);
- дополнительные расходы на материалы, сырье и энергию, заработную плату, возникшие по мере осуществления проекта.

В зависимости от предсказуемости вышеуказанных показателей, основными метриками привлекательности инвестиционного проекта могут являться как статические, так и динамические методы. Статические методы оценки эффективности инвестиционной деятельности не учитывают влияние фактора времени на показатели эффективности. Основными методами данной группы является расчет показателей, указанных в таблице 3.

Таблица 3 – Статические показатели для оценки инвестиционных проектов

Название показателя	Расчет	Обозначения	Описание
Простой срок окупаемости инвестиций	$PP = \frac{P_a}{I_n} + N_{n-1}$	P_a – накопленная прибыль проекта на начало периода n , в котором она станет >0 ; I_n – доход от проекта в периоде n ; N_{n-1} – количество полных периодов до периода n	Характеризует срок окупаемости без учета изменения стоимости средств во времени.
Средняя рентабельность проекта	$ARR = \frac{AAP}{\Pi}$	AAP – среднегодовая прибыль проекта Π – первоначальные инвестиции	Используется для быстрого анализа инвестиций, если полученная величина ниже или равна RRR (требуемая рентабельность), то проект отклоняется.

Динамические методы оценки инвестиционных проектов учитывают временную составляющую в стоимости денежных потоков, устраняя главный недостаток статичных методов, поэтому их использование дает более точные результаты по сравнению со статическими методами. Это обусловило их большую распространённость в современной практике оценки инвестиционных проектов, несмотря на некоторое усложнение расчетов. Этот подход был создан специально для работников, дабы избежать упущения важных деталей при написании бизнес-плана и не совершить ошибки. Так же благодаря этому документу получалось грамотно изложить результат в том виде, который будет понятен и иностранному инвестору тоже, так же было важно восприятия этого документа [16]. Организация Объединенных Наций по промышленному развитию сегодня сама решает вопросы не только относительно совершенствования и всемирного использования своей методики, но и уделяет внимание ее реализации в виде компьютерных программ. Благодаря этому появилось такое программное обеспечение как КОМФАР (COMFAR), которое в настоящее время распространяется ЮНИДО на коммерческой основе. Конечно, не только данный подход является эффективным. Многие всемирные организации

так же разрабатывали свои методики анализа эффективности, основываясь на своем опыте и удобстве для понятного и грамотного восприятия документа не только письменного, но и визуального. Но если более детально рассматривать каждый из них, то можно заметить одно совпадение: внутри каждого из них заложены примерно одни и те же общие черты. Они все строятся на описании бизнес плана, описании каждого из его пунктов, так же особо внимание уделено структуре бизнес-плана и приведено множество примеров того, как надо делать бизнес-план, все это нацелено на руководителей организаций, которые благодаря этим документам смогут грамотно составить бизнес-план, собрав всю необходимую информацию, изучив рекомендации, а так же основываясь на опыте других, не совершить тех же самых ошибок, что уже были допущены. Но одним из главных отличий методик являются методики проведения финансовой оценки, ведь каждый сам выбирает какие коэффициенты и показатели ему рассматривать. Так же одним из основных отличий является глубина раскрытия того или иного пункта в написании бизнес-плана, у каждого это зависит от результатов, которые он хочет достичь методикой. Помимо ЮНИДО, распространение получили методики таких зарубежных организаций, как Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Мировой банк реконструкции и развития (МБРР) и Международная финансовая корпорация (МФК). Последние две из них относятся к группе Всемирного Банка, целью которого является содействие долговременному экономическому развитию посредством предоставления кредитов и займов для осуществления инвестиций. Эти подходы построены на осуществлении более детального анализа с применением большого количества инструментов, а так же на выявлении сильных и слабых сторон проекта. Так как основная часть данных рекомендаций по составлению бизнес-плана носит одинаковый характер, стоит остановиться на основных аспектах финансового анализа. Внутренняя норма доходности, показывающая прибыльность проекта, является важным показателем при его разработке, однако учитывается не всеми из представленных методик. Так, МБРР

в своем подходе не обращается к данному коэффициенту, однако требует полного представления балансового отчета и расчета денежных потоков, которые не рассматриваются ЕБРР и которым не уделяется достаточного внимания со стороны МФК. Что же касается методики ЮНИДО, то в ней прописаны все из вышеуказанных элементов анализа, включая анализ чувствительности проекта. Вероятно, популярность последней обусловлена именно требованиями к содержательности и всесторонней разработанности бизнес-плана. Таким образом, проведенный анализ позволяет нам говорить о том, что развитие российских методик по оценке экономической эффективности инвестиционного проекта полностью строится на заимствовании опыта западных стран [19]. Схожесть или однородность понятий в данном случае выражается в использовании принципа альтернативности; учете неопределенности и рисков, связанных с проектом; использовании общемировых показателей эффективности; представлении потоков продукции и ресурсов в денежной форме; оценке проекта по коммерческим, институциональным, финансовым, макроэкономическим и техническим критериям и параметрам. В ходе рассмотрения российского и западного опыта выявлены существенные элементы несостоятельности отечественных рекомендаций. Одним из крупных и серьезных недостатков - отсутствие раздела, связанного с маркетинговой концепцией.

Как известно, исследование рынка значительно снижает степень неопределенности при принятии важных решений, что, в свою очередь, позволяет инвестору эффективно распоряжаться собственными ресурсами. В связи с тем, что на сегодняшний день одной из важных проблем развития рынка является создание на нем конкуренции, изучение внешней и внутренней среды и ее мониторинг становятся необходимыми условиями анализа эффективности инвестиций. Отсутствие же подобных операций влечет за собой формирование неполноценного и недостоверного представления о результатах воплощения идей. Кроме того, иностранные методики предлагают оценивать эффективность реализации намеченного проекта вплоть до рекламных мероприятий на каждом из

этапов его осуществления [9]. Такие тонкости в разработке бизнес-плана позволяют получить более точные выводы о целесообразности вложения средств. Другим существенным отличием между отечественными и западными методиками является то, что действующие «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» являются универсальными и не учитывают специфику различных сфер экономики. Зарубежный же опыт богат подходами, позволяющими сконцентрировать внимание на отдельных, наиболее серьезных аспектах бизнес-проекта, что делает вопрос привлечения инвесторов более отлаженным и легким. Стоит также упомянуть, что оценка эффективности проекта согласно иностранным методикам является более комплексной и всесторонней, нежели согласно российским рекомендациям. Она включает в себя различные нюансы, заставляя разработчика бизнес-плана расписывать все производственные процессы от начала и до конца. Важным является и то, что западные методики принимают во внимание социальный и экологический факторы, имеющие сегодня, как критерии развитости общества, довольно высокую значимость.

Так как наша страна является развивающейся, вполне естественно, что инвестиции оказывают прямое воздействие на объем национального дохода и занятости, развитие сфер хозяйства и отраслей производства и, в конечном счете, на рост экономики в целом. На территории Российской Федерации нереализованной остается значительная часть возможностей, связанная, прежде всего с особенностями малого и среднего бизнеса. Проекты, успешно воплощенные в жизнь на западе, остаются без внимания отечественных инвесторов по ряду причин: неразвитость системы маркетинговых исследований, затратность осуществления проекта, наличие инфляционных ожиданий, обремененность документальной отчетностью и т. д. Опираясь на этот факт, нельзя недооценивать поток иностранных инвестиций в страну, благодаря чему возникают новые сегменты рынка и появляются рабочие места. Стало быть, правильно составленный, прописанный согласно международным стандартам

бизнес-план поможет привлечь не только отечественных, но и зарубежных инвесторов, что, в свою очередь, создаст условия для развития предпринимательства и улучшит экономические показатели.

1.3 Анализ рынка социальных инвестиций в России. Общая характеристика ПАО «ЧТПЗ» как потенциального инвестора. Финансовый анализ деятельности компании

На сегодняшний день социальное инвестирование набирает все большую и большую популярность среди предприятий любой численности. Конечно, более ярко выражена тенденция на социальные инвестиции в крупных городах, таких как Москва, Санкт-Петербург и Екатеринбург, но в последнее время социальное инвестирование становится обыденным и для менее социально-развитых городов. Одним из таких как раз-таки является Челябинск.

Рынок социального инвестирования в Челябинске только набирает обороты. Не все предприятия готовы вкладывать свои деньги в социальные проекты, потому что просто не видят в этом смысла, так как не изучали более детально этот вопрос. В крупных городах уже множество фирм, опираясь на опыт соперников, могут вкладывать деньги в социальное инвестирования, тем самым достигая определенные задачи. Одним из самых крупных предприятий, занимающихся социальным инвестированием является Газпром и его программа социальных инвестиций «Родные города». Одна из наиболее успешных и известных инициатив российского бизнеса в области развития территорий. Волонтерские акции, городские праздники или крупные международные фестивали — независимо от масштаба, все проекты программы «Родные города» направлены на повышение качества жизни в регионах деятельности компании «Газпром нефть». Социальные проекты реализуются в партнерстве с региональными властями, НКО, местными жителями и сотрудниками «Газпром нефти». Лучшие проекты, предложенные на грантовый конкурс «Родные города», получают

необходимую поддержку компании. В волонтерском движении принимает участие почти пять тысяч человек. Вместе с партнерами «Газпром нефть» организует знаковые события в различных сферах, таких как спорт, наука, образования, экология и даже поддержка коренных малочисленных народов Севера. С 2013 года данная программа реализовала более 2000 социальных проектов по всей России. В Челябинске так же есть крупные предприятия, которые делают особый упор на социальное инвестирование. Проведение взвешенной, ответственной социальной политики - одно из приоритетных направлений развития Группы ЧТПЗ. Реализация целевых социальных программ носит постоянный характер. В них входят такие программы, как программа по защите окружающей среды, программа по благотворительной деятельности, программа поддержки юных талантов, программа по модернизации производства и много других. Так же руководство ПАО ЧТПЗ приводит программы поддержки молодёжи, которые попали в трудное время.

Так же, одним из крупных промышленных предприятий является завод Мечел, который так же проводит различные социальные проекты, в поддержку спорта и образования. А промышленное предприятие Магnezит, вкладывает деньги в развитие города, в котором базируется. В ближайшее время в Челябинске и Челябинской области социальное инвестирование начнет набирать все больший и больший охват среди не только крупных промышленных предприятий, но и небольших фирм.

Характеристика предприятия

Челябинский трубопрокатный завод – является одним из главных производителем стальных труб в России. Основной целью Группы ЧТПЗ является комплексное удовлетворение потребностей российских и мировых компаний топливно-энергетического комплекса за счет разработки и поставки интегрированных решений для магистрального и внутри промыслового

трубопроводного транспорта. Он был основан в 1942 году на базе эвакуированного Мариупольского трубного завода. В годы войны ПАО «ЧТПЗ» входил в число предприятий, поставляющих свою продукцию на фронт. В 1963 году в ответ на ввод ограничений поставок труб большого диаметра из Западной Германии в СССР челябинские трубники первыми в мире освоили производство ТБД, изготовленные на ПАО «ЧТПЗ», использовались при прокладке основных газо- и нефтепроводов страны: «Дружба», Бухара – Урал, Средняя Азия – Центр, Уренгой – Помары – Ужгород, Сургут – Полоцк, «Сияние Севера» и др.

После войны мощности предприятия были увеличены, в результате чего к 1970-м гг. ЧТПЗ стал крупнейшим в мире трубным заводом. Помимо труб большого диаметра (ТБД) на ПАО «ЧТПЗ» было разработано множество уникальных технологий: впервые в нашей стране был налажен выпуск водогазопроводных труб методом непрерывной печной сварки; освоено производство холоднокатаных труб с повышенными механическими свойствами и геометрическими размерами; и до сих пор Челябинский трубопрокатный завод остается единственным в мире производителем труб переменного сечения, которые используются для изготовления лопастей крупнейшего в мире серийно выпускаемого транспортного вертолета МИ – 26.

В 2000-е годы на ПАО «ЧТПЗ» была проведена масштабная реконструкция и модернизация действующих цехов.

Из труб большого диаметра ПАО «ЧТПЗ» проложено свыше 70% отечественных газопроводов. Всего за историю предприятия выпущено более 60 млн тонн труб большого диаметра (ТБД). Среди клиентов – крупнейшие российские нефтегазовые компании: «Газпром», «Транснефть», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Лукойл», «Татнефть» и другие [10].

Группа ЧТПЗ объединяет предприятия и компании черной металлургии: Челябинский трубопрокатный завод, Первоуральский новотрубный завод, складской комплекс, осуществляющий реализацию трубной продукции Группы в регионах, компанию по заготовке и переработке металлолома «МЕТА»;

предприятия по производству магистрального оборудования «СОТ», «ЭТЕРНО», MSA (Чехия); нефтесервисный бизнес представлен компанией «Римера».

Обладая достаточным количеством мощностей по производству сварных и бесшовных труб широкого сортамента, развитой системой складов, Группа ЧТПЗ позиционирует себя как эффективного универсального игрока на трубном рынке России и стран СНГ, специализирующегося на изготовлении трубной продукции для всех основных секторов экономики.

Основными потребителями продукции ЧТПЗ являются нефтегазовый и энергетический комплексы России, предприятия машиностроения, строительная индустрия, сельское хозяйство, химия и нефтехимия.

Из труб большого диаметра ПАО «ЧТПЗ» проложено свыше 70% отечественных газопроводов. Всего за историю предприятия выпущено более 60 млн тонн труб большого диаметра (ТБД). Среди клиентов – крупнейшие российские нефтегазовые компании: «Газпром», «Транснефть», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Лукойл», «Татнефть» и другие.

На сегодняшний день ЧТПЗ выпускает свыше 3 600 типоразмеров труб из углеродистых, низколегированных, легированных, нержавеющей марки стали и различных сплавов. ЧТПЗ является единственным в России поставщиком горячедеформированных бесшовных труб диаметром более 325 миллиметров и холоднодеформированных бесшовных труб диаметром более 120 мм [10].

Рассмотрим основные товарные сегменты ПАО «ЧТПЗ».

1. Трубы большого диаметра (используются для строительства нефте- и газопроводов для передачи углеводородов на дальние расстояния и транспортировки сырой нефти и природного газа на короткие расстояния).

2. Бесшовные трубы нефтяного сортамента (обсадные и насосно-компрессорные трубы, которые используются в нефтяных и газовых скважинах).

3. Бесшовные промышленные трубы (применяются в различных областях промышленности, требующих транспортировки пара, воды, газа и воздуха под высоким давлением):

- горячекатаные для машиностроения и прочих отраслей промышленности;
- холоднодеформированные;
- котельные;
- нержавеющие.

Основными потребителями продукции ПАО «ЧТПЗ» являются известные компании, такие как «Газпром» и «Транснефть» в отрасли трубопроводного транспорта; «Камаз», «Группа ГАЗ», «Энергомаш», «ОЗНА», «Красный котельщик» в отрасли машиностроения, «Росатом», «Гогк-6», «КЭС холдинг» в отрасли энергетики, «Роснефть», «Лукойл», «Славнефть» в отрасли нефтепереработки и нефтедобычи, и в области химии и нефтехимии компании «Сибур», «Нижекамскнефтехим», и «Стерлитамакский нефтехимический завод».

По данным официальных документов в трубный дивизион группы компаний ЧТПЗ входит несколько организаций по состоянию на 01.01.2020, рассмотрим каждую компанию и ассортимент отдельно.

Таблица 4 – Производственные площадки трубного дивизиона

Компания	Описание
ПАО «ЧТПЗ»	Производство ТБД и бесшовных труб
	«Высота 239» (новейший цех по выпуску ТБД, трубы класса прочности до Х100)
	Нанесение антикоррозионных, теплоизоляционных, гладкостных покрытий
	Керамические флюсы для сварки и наплавки
АО «ЛНТЗ»	Выпуск бесшовных труб, ОСТГ и сварных труб
	«Финишный центр» (коррозионностойкие ОСТГ, премиальные резьбовые соединения)
	Электросталеплавильный цех «Железный Озон 32»: выпуск стальной заготовки
ЗАО «СОТ»	Отводы горячего и холодного гнущего, крутоизогнутые отводы
	Тройники сварные и штампосварные
	Переходы
	Заглушки
ООО «Этерно»	Совместное предприятие с РОСНАНО; Соединительные детали трубопроводов с использованием наноструктурированных материалов: отводы; тройники; переходы; днища.

Окончание таблицы 4

Компания	Описание
MSA a.s.	Шаровые краны
	Шибберные задвижки
	Задвижки клиновые клапаны, затворы
	Арматура для АЭС
ГК «Мета»	Сбор и переработка лома
	Более 60 производственно-заготовительных участков в Свердловской, Челябинской, Курганской, Тюменской, Ульяновской, Самарской, Саратовской областях, Республиках Башкортостан и Марий Эл, Пермском крае, ХМАО
	Входит в ТОП-3 ломозаготовительных компаний России с годовым показателем реализации более 1,3 млн т.

По данным таблицы можно увидеть, что ассортимент каждой из компаний является разнообразным и не повторяется. Так же самый большой ассортимент является у ПАО «ЧТПЗ».

1.3.1 Вертикальный анализ ПАО «ЧТПЗ»

Большое значение для оценки финансового состояния имеет вертикальный (структурный) анализ активов и пассивов, при котором приоритетное внимание уделяется изучению относительных показателей.

Вертикальный анализ позволяет сделать вывод о структуре баланса и отчета о прибыли в текущем состоянии, а также проанализировать динамику этой структуры. Технология вертикального анализа состоит в том, что общую сумму активов предприятия (при анализе баланса) и выручку (при анализе отчета о прибыли) принимают за сто процентов, и каждую статью финансового отчета представляют в виде процентной доли от принятого базового значения.

Цель этого анализа – определить долю отдельных статей в балансе и оценить ее колебания. Относительные показатели сводят на нет негативное влияние инфляционных процессов на стоимость статей баланса.

Оценка динамики и структуры активов. Наибольшую долю в активе баланса в 2016 году составляют внеоборотные активы (52%). Превышение доли

внеоборотных активов над оборотными говорит о недостаточной мобильности предприятия. Безусловно, это связано с отраслью, в которой работает предприятие (металлургия), т.к. большую часть имущества составляют активы со сроком службы более 12 месяцев (станки, здания, сооружения). Однако в 2017 году доля внеоборотных активов снизилась на 9% и составила 43%. В 2018 году доля внеоборотных активов незначительно возросла до 45%. Изобразим структуру актива баланса за 2016–2018 гг. на рисунке 1.

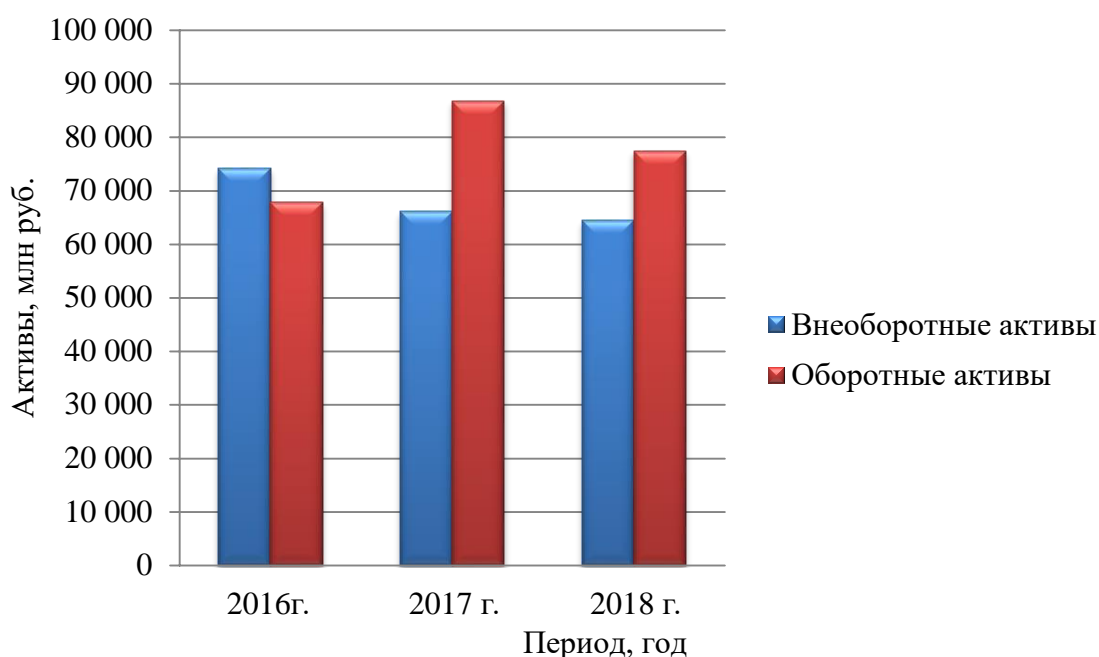


Рисунок 1 – Структура активов ПАО «ЧТПЗ»

Наибольшую долю во внеоборотных активах занимают основные средства. Скорее всего, это связано с амортизацией, стоимость их равномерно снижается.

Изобразим структуру внеоборотных активов предприятия на рисунке 2.

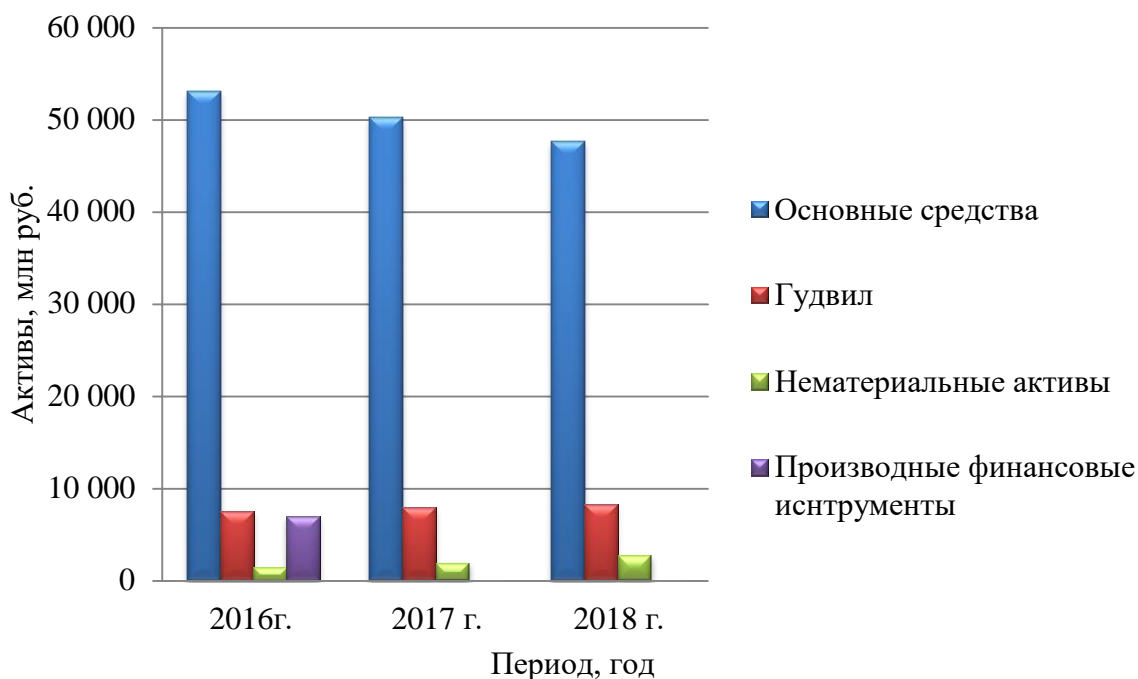


Рисунок 2 – Доля отдельных статей ВОА в активе баланса ПАО «ЧТПЗ»

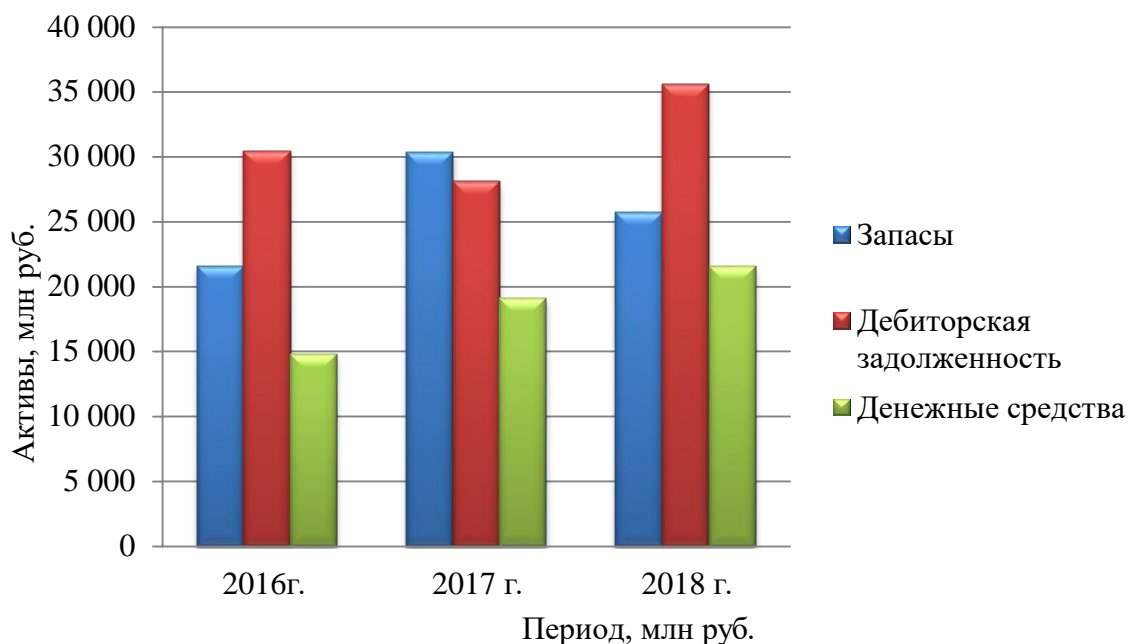


Рисунок 3 – Доля отдельных статей ОА в активе баланса ПАО «ЧТПЗ»

Сложившаяся структура оборотных активов анализируемого периода с высокой долей дебиторской задолженности и высоким уровнем денежных средств свидетельствует о росте продаж, что является положительным фактором. Изобразим структуру оборотных активов в балансе предприятия на рисунке 3.

Оценка динамики и структуры пассивов

Пассив – совокупность всех обязательств (источников формирования средств) предприятия. Содержит собственный капитал – уставный и акционерный, – а также заёмный капитал (кредиты, займы, сгруппированные по составу и срокам погашения).

Изучение структуры пассива баланса позволяет установить одну из возможных причин финансовой нестабильности предприятия, которая может привести к его несостоятельности.

Пассив баланса делится на три раздела: Капитал и резервы, Долгосрочные обязательства, Краткосрочные обязательства.

Капитал и резервы – это собственные средства предприятия, то есть уставный капитал, дополнительный капитал, нераспределенная прибыль, сформированные фонды.

В раздел пассива баланса «долгосрочные обязательства» входят долги предприятия, которые необходимо вернуть в срок более одного года.

В раздел пассива баланса «краткосрочные обязательства» входят долги предприятия, которые необходимо вернуть в срок менее одного года.

Рассмотрим долю разделов пассива предприятия в валюте баланса. Изобразим в виде графика на рисунке 4.

Анализируя полученный график, можно утверждать, что основным источником формирования совокупных активов предприятия является заёмный капитал. Собственный капитал предприятия в 2016– 2018 гг. по сравнению с 2016 годом уменьшился на 37% и 29% соответственно. Это свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости предприятия и повышении степени его финансовых рисков.

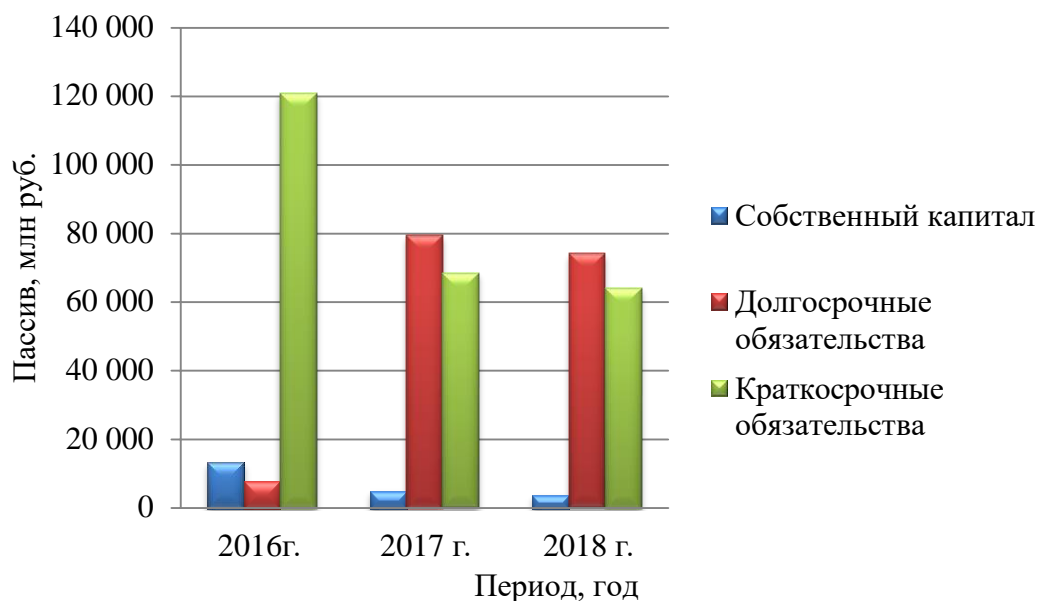


Рисунок 4 – Структура пассива баланса ПАО «ЧТПЗ»

За анализируемый период 2016г – 2018 гг. наибольшую долю в разделе «Капитал и резервы» предприятия составляет нераспределённая прибыль, но это не сказывается отрицательно на деятельности организации, так как наличие нераспределенной прибыли свидетельствует о том, что ее не распределили между акционерами, а оставили в обороте предприятия для дальнейшего расширения его возможностей, следовательно, большой объем оборотных средств позволит увеличить прибыль компании в будущем.

Фактически, нераспределенная прибыль – это долг компании перед ее собственниками, поскольку в идеале эта прибыль должна быть распределена между участниками и инвестирована в дальнейшее развитие бизнеса. Если нераспределенная прибыль накапливается и вводится в обращение, эта ситуация представляется подходящей для инвесторов, поскольку они могут рассчитывать на большую часть дивидендов. Однако, не инвестируя в бизнес, компания перестает расти, и ее доходы не только не вырастут, но и могут уменьшаться (из-за снижения конкурентоспособности, существенного износа оборудования и других причин, связанных с отсутствием инвестиций). Так что компания, накапливающая, но не инвестирующая прибыль в свою деятельность не может быть привлекательной. В то же время не получающая прибыль и не

выплачивающая дивиденды компания вообще не может заинтересовать инвесторов. Идеальным вариантом для инвесторов является компания, которая инвестирует оставшиеся после выплаты дивидендов средства в свое развитие. Хотя владельцы могут принять решение о невыплате дивидендов и направлении всего объема НП в оборот.

Долгосрочные обязательства – это обязательства со сроком выполнения больше года. К долгосрочным обязательствам относят налоговые отложенные обязательства и долговые обязательства организации, организации. Долгосрочные обязательства всегда учитываются при оценке платежеспособности предприятия.

Долгосрочные обязательства выдаются банками для приобретения инвестиционных активов, на выплату имеющихся задолженностей или пополнение оборотных средств. В целом при увеличении долгосрочных обязательств можно говорить об улучшении положения компании, так как долгосрочные кредиты в основном выдают только успешным и процветающим компаниям, с помощью заёмных средств эти компании ускоряют свой рост.

Динамика долгосрочных обязательств отражена на рисунке 5.

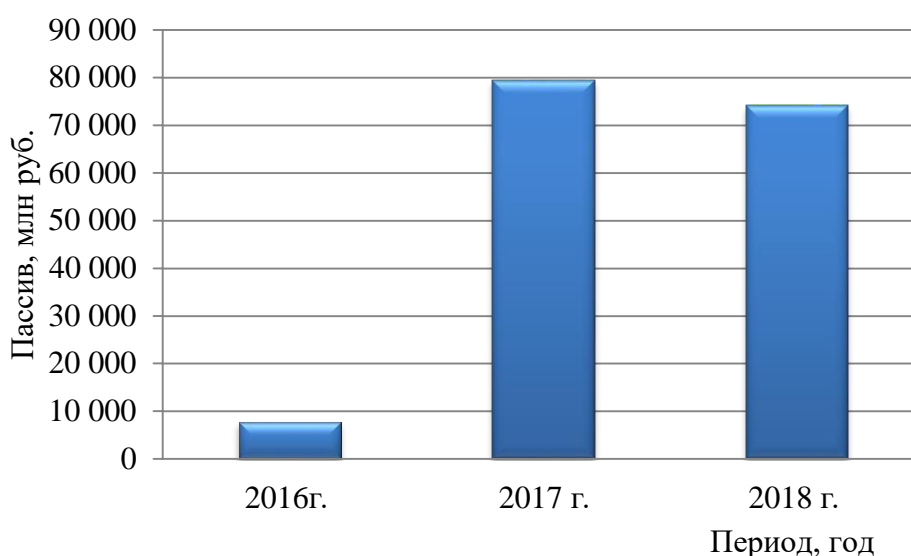


Рисунок 5 – Динамика долгосрочных обязательств за 2016– 2018 гг.

Долгосрочные обязательства на предприятии в период с 2016 по 2018 г. имеют нестабильную динамику, поэтому нельзя однозначно судить о дальнейшем

изменении этого раздела бухгалтерского баланса. Следует отметить, что в 2017 году долгосрочные обязательства существенно возросли, что говорит о значительной доле кредитов и займов предприятия.

Краткосрочные обязательства – это долги юридического лица, которые должны быть погашены в течение одного года с даты отчетной даты. Для решения основных проблем большинство компаний вынуждены прибегать к краткосрочным кредитам. В то же время своевременность платежей по таким обязательствам является одной из основных задач управления. С момента перевода средств, являющихся частью краткосрочных обязательств, они не принадлежат компании, а используются ею только в течение ограниченного периода времени.

Общая сумма краткосрочных обязательств компании напрямую зависит от деятельности компании на рынке. Чем активнее производство и выше продажи товаров, тем больше затраты предприятия. Таким образом, сумма предстоящих расходов увеличивается. Динамика краткосрочных обязательств отражена на рисунке 6.

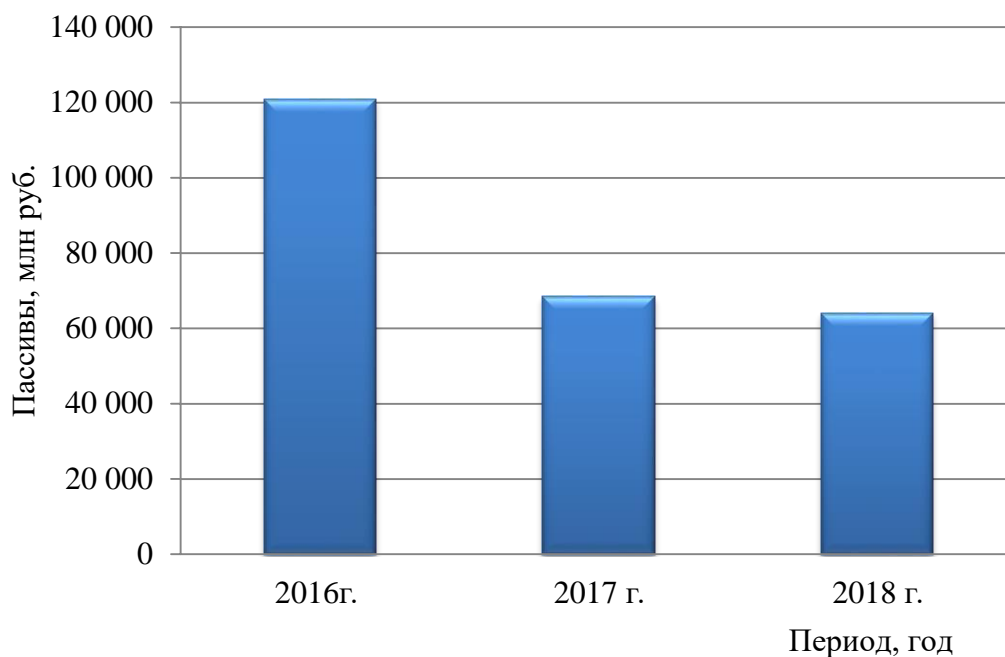


Рисунок 6 – Динамика краткосрочных обязательств за 2016– 2018 гг.

Таким образом, за период 2016– 2018 гг. краткосрочные обязательства снизились почти в 2 раза (с 120 949 млн руб. в 2016 году до 64 099 млн руб. в 2018 году). Снижение кредиторской задолженности при росте дебиторской говорит о повышении эффективности деятельности предприятия.

1.3.2 Анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости

Анализ финансовой устойчивости на определенную дату (конец года) позволяет определить, насколько эффективно компания управляет собственными и заемными средствами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние источников собственных и заемных средств соответствовало стратегическим целям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к его несостоятельности.

Финансовой устойчивостью называется способность хозяйствующего субъекта своевременно из собственных средств возмещать затраты, вложение в основной и оборотный капитал, НМА и расплачиваться по собственным обязательствам, т.е. быть платежеспособным.

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

1. Расчет показателей наличия источников формирования запасов и затрат:

– собственных оборотных средств:

$$E^c = I^c - F = СК - ВОА \quad (1)$$

– чистого оборотного капитала (собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат):

$$E^T = (I^c + K^T) - F = СК + ДО - ВОА \quad (2)$$

– общей величины источников формирования запасов и затрат:

$$E^o = (I^c + K^T + K^t) - F = СК + ДО + КЗС - ВОА \quad (3)$$

2. Расчет показателей обеспеченности (излишков/недостатков) запасов и затрат источниками их формирования:

– собственных оборотных средств:

$$\pm E^c = E^c = - Z = CK - BOA - 3 \quad (4)$$

– чистого оборотного капитала (собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат):

$$\pm E^T = E^T - Z = CK + ДО - BOA - 3 \quad (5)$$

– общей величины источников формирования запасов и затрат:

$$\pm E^o = E^o - Z = CK + ДО + КЗС - 3 \quad (6)$$

Абсолютные показатели финансовой устойчивости представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Определение типа финансовой устойчивости

Тип финансового состояния	$\pm E^C$	$\pm E^T$	$\pm E^O$
Абсолютно устойчивое	+	+	+
Нормально устойчивое	-	+	+
Неустойчивое	-	-	+
Кризисное	-	-	-

Таблица 6 – Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости за 2016– 2018 гг.

В миллионах рублей

Показатели	Период (года)		
	на 31 декабря 2016 г	на 31 декабря 2017 г	на 31 декабря 2018 г
Капитал и резервы	13 338	4 946	3 811
Внеоборотные активы	74 146	66 124	64 465
Наличие собственных оборотных средств	-60 808	-61 178	-60 654
Долгосрочные пассивы	7 765	79 493	74 164
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-53 043	18 315	13 510
Краткосрочные кредиты	120 949	68 504	64 099
Общая величина источников формирования запасов	67 906	86 819	77 609
Общая величина запасов	21 600	30 380	25 716
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-82 408	-91 558	-86 370
Излишек (+) или недостаток (-) величины собственных оборотных долгосрочных заемных средств	-74 643	-12 065	-12 206
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	46 306	56 439	51 893
Тип финансовой ситуации	Неустойчивое	Неустойчивое	Неустойчивое

Неустойчивый тип финансовой ситуации характеризуется обеспечением запасов за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, т.е. за счет всех основных источников формирования запасов.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Относительные показатели финансовой устойчивости указывают на уровень финансовых рисков для предприятия и уровень зависимости хозяйствующих субъектов от заемного капитала и капитала.

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Владельцы компании заинтересованы в оптимизации собственного капитала и минимизации заемных средств в общем объеме финансовых источников. Кредиторы оценивают финансовую устойчивость заемщика по величине собственного капитала и вероятности предотвращения банкротства.

Формулы для расчета относительных показателей финансовой устойчивости представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Показатели	Формула
Коэффициент автономии	$\frac{СК}{ВБ}$
Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала	$\frac{ЗК}{СК}$
Собственные оборотные средства (СОС)	СК – ВОА
Чистый оборотный капитал (ЧОК)	ОА – КО
Коэффициент обеспеченности капитала	$\frac{СК – ВОА}{ОА}$

Расчет относительных показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Расчет относительных показателей финансовой устойчивости за 2016– 2016гг.

Показатель	Нормативное значение	Период (года)		
		на 31 декабря 2016г	на 31 декабря 2017 г	на 31 декабря 2018 г
Коэффициент автономии	>0,5	0,09	0,03	0,03
Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала	>1	0,10	0,03	0,03
Коэффициент автономии	>0,5	0,09	0,03	0,03
Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала	>1	0,10	0,03	0,03
Собственные оборотные средства (СОС)	0,4 - 0,6	-60 808	-61 178	-60 654
Чистый оборотный капитал (ЧОК)	-	-53 043	18 295	13 366
Коэффициент обеспеченности капитала	-	-0,90	-0,70	-0,78

Коэффициент автономии (финансовой независимости) характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации. Коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов. За анализируемый период данный коэффициент не достигает нормативного значения, наоборот, в 2017 и 2018 годах снижается. Это свидетельствует о том, что организация стала еще больше полагаться на заемные источники финансирования.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств менее 0,7, это указывает на неэффективность работы предприятия.

Величина собственных оборотных средств (СОС) на протяжении всего анализируемого периода отрицательная, это говорит о том, что предприятие не в состоянии рассчитаться по краткосрочным обязательствам, реализовав свои оборотные активы.

Величина чистого оборотного капитала (ЧОК) в 2017 году возросла, это свидетельствует о том, что повышается ликвидность компании и увеличивается ее кредитоспособность, однако в 2018 году данный показатель снижается.

Коэффициент обеспеченности капитала меньше нуля. Это означает, что предприятие не полностью обеспечено собственными источниками финансирования оборотного капитала.

1.3.3 Анализ абсолютных и относительных показателей ликвидности

Ликвидность баланса предприятия – способность компании с помощью своих активов покрывать обязательства перед кредиторами. Ликвидность баланса является одним из важнейших финансовых показателей предприятия и напрямую определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости. Чем выше ликвидность баланса, тем больше скорость погашения задолженностей предприятия. Низкая ликвидность баланса – это первый признак риска банкротства.

Анализ ликвидности баланса представляет собой группировку всех активов и пассивов предприятия (таблицы 9,10). Так активы ранжируются по степени их реализуемости, т.е. чем больше ликвидность актива, тем выше его скорость трансформации в денежные средства. Сами денежные средства обладают максимальной степенью ликвидности. Пассивы предприятия ранжируются по степени срочности погашения. В таблице ниже представлена группировка активов и пассивов предприятия. Для осуществления оценки ликвидности баланса предприятия необходимо провести сопоставительный анализ между размером активов и пассивов соответствующих групп.

Таблица 9 – Группировка активов в порядке убывания ликвидности

Обозначение	Название	Состав
A1	Наиболее ликвидные активы	КФВ + ДС
A2	Быстро реализуемые активы	ДЗ + ПОА
A3	Медленно реализуемые активы	З + ДФВ + НДС
A4	Трудно реализуемые активы	ВОА

Таблица 10 – Группировка пассивов в порядке возрастания срока погашения

Обозначение	Название	Состав
П1	Наиболее срочные обязательства	КЗ
П2	Краткосрочные обязательства	КЗС + ЗВД + ПКО
П3	Долгосрочные пассивы	ДО
П4	Постоянные пассивы	СК

Условие абсолютной ликвидности баланса:

$$A1 > П1$$

$$A2 > П2$$

$$A3 > П3$$

$$A4 < П4$$

Расчет абсолютных показателей ликвидности представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Расчет абсолютных показателей ликвидности за 2016– 2018 гг.

В миллионах рублей

Актив	Период (года)			Пассив	Период (года)		
	На 31 декабря 2016г	На 31 декабря 2017 г	На 31 декабря 2018 г		На 31 декабря 2016г	На 31 декабря 2017 г	На 31 декабря 2018 г
A1	14 811	19 094	21 554	П1	27 206	48 728	36 382
A2	30 460	28 143	35 584	П2	88 042	11 867	20 822
A3	24 813	34 256	29 010	П3	7 765	79 493	74 164
A4	74 072	66 038	64 355	П4	13 338	4 946	3 811

Оценка ликвидности баланса отражена в таблице 12.

Таблица 12 – Оценка ликвидности баланса

Норматив	Результаты		
	2016г	2017 г	2018 г
A1 > П1	A1 < П1	A1 < П1	A1 > П1
A2 > П2	A2 < П2	A2 > П2	A2 < П2
A3 > П3	A3 > П3	A3 < П3	A3 < П3
A4 < П4	A4 > П4	A4 > П4	A4 > П4

Оценивая ликвидность баланса предприятия за анализируемый период, можно сделать вывод, что в этот период ПАО «Челябинский трубопрокатный завод» обладало не абсолютной ликвидностью, поскольку в течение анализируемого периода необходимые неравенства соблюдались не полностью.

Первое неравенство говорит о платежеспособности предприятия, у предприятия в 2016– 2017 гг. не имелось достаточно ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств, однако в 2018 году неравенство выполняется.

Второе неравенство означает, что быстрореализуемые активы предприятия больше, чем краткосрочные обязательства и при расчете с кредиторами, получении денежных средств от продажи продукции предприятие будет оставаться платежеспособным, в 2016 и 2017 гг. неравенство не соблюдается.

Третье неравенство свидетельствует о том, что в будущем при получении денежных средств от продажи продукции предприятие сможет стать платежеспособным только в 2016 году, в 2017 и 2018 гг. неравенство не выполняется.

Выполнение четвертого условия свидетельствует о несоблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации.

Формулы для расчета относительных показателей ликвидности представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Относительные показатели ликвидности

Показатель	Формула расчета
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{OA}{KO}$
Коэффициент быстрой ликвидности	$\frac{ДС + КФВ + ДЗ}{KO}$
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{ДС + КФВ}{KO}$
Коэффициент общей ликвидности	$\frac{A1 + 0,5 * A2 + 0,3 * A3}{П1 + 0,5 * П2 + 0,3 * П3}$

Расчет относительных показателей ликвидности отражен в таблице 14.

Таблица 14 – Расчет относительных показателей ликвидности за 2016– 2018 гг.

Показатель	Период (года)		
	На 31 декабря 2016г	На 31 декабря 2017 г	На 31 декабря 2018 г
Коэффициент текущей ликвидности	0,56	1,27	1,21
Коэффициент быстрой ликвидности	0,37	0,69	0,89
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,12	0,28	0,34
Коэффициент общей ликвидности	1,07	0,52	0,63

Коэффициент текущей ликвидности ПАО «Челябинский трубопрокатный завод» за 2016– 2018 гг. показывает, что предприятие не в состоянии оплачивать свои текущие счета.

Коэффициент быстрой ликвидности не соответствует нормативу за 2016– 2018 гг., это значит, что краткосрочные обязательства предприятия не могут быть немедленно погашены за счет средств на различных счетах, однако коэффициент с каждым годом растет, что приводит к данному выводу.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что компания способна погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции.

Коэффициент общей ликвидности за период 2016– 2018 гг. показывает, что компания не способна погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов.

1.3.4 Анализ рентабельности

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия. При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления на предприятии.

Формулы для расчета показателей рентабельности отражены в таблице 15.

Таблица 15 – Показатели рентабельности

Показатель	Формула расчета
Коэффициент рентабельности продаж	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}}$
Коэффициент рентабельности активов	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}}$
Коэффициент рентабельности основных средств	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Основные средства}}$
Коэффициент рентабельности собственного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$

Расчет показателей рентабельности представлен в таблице 16.

Таблица 16 – Расчет показателей рентабельности за 2016– 2018 гг.

В процентах

Показатель	Период (года)		
	На 31 декабря 2016 г	На 31 декабря 2016г	На 31 декабря 2017 г
Коэффициент рентабельности продаж	4,07	4,69	2,55
Коэффициент рентабельности активов	4,41	4,47	2,62
Коэффициент рентабельности основных средств	10,52	11,96	8,02
Коэффициент рентабельности собственного капитала	72,83	47,66	66,62

Показатель рентабельности продаж (ROS) характеризует эффективность предпринимательской деятельности. Показывает, сколько получено прибыли с 1 рубля продаж. Данный показатель имел тенденцию к снижению в 2016году, что является неблагоприятным фактором.

Рентабельность активов у ПАО «Челябинский трубопрокатный завод» снизилась с 4,47% в 2016году до 2,62% в 2016году. Это говорит о том, что эффективность деятельности предприятия в целом понизилась. Вызвано это было тем, что чистая прибыль в 2016году была меньше, чем в предыдущие годы.

Рентабельность основных средств предприятия снизилась на 3,94% в 2016году. Динамика отрицательная за счет уменьшения дохода и вложений в основные средства.

Рентабельность собственного капитала увеличилась, на 7,83%. Это говорит о том, что предприятие работает с большей эффективностью.

1.3.5 Анализ деловой активности

Деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала: В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия.

Деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития, достижении ею поставленных целей, что отражают натуральные и стоимостные показатели, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции.

Формулы для расчета показателей деловой активности представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Показатели деловой активности

Показатель	Формула расчета
Коэффициент оборачиваемости активов	$\frac{\text{Выручка}}{\text{ВБ}}$
Коэффициент оборачиваемости запасов	$\frac{\text{Выручка}}{\text{Запасы}}$

Окончание таблицы 17

Показатель	Формула расчета
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$\frac{\text{Выручка}}{\text{ДЗ}}$
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$\frac{\text{Выручка}}{\text{КЗ}}$
Фондоотдача	$\frac{\text{Выручка}}{\text{Основные средства}}$

Расчет показателей деловой активности отражен в таблице 186.

Таблица 18 – Расчет показателей деловой активности за 2016– 2018 гг.

Показатель	Период (года)		
	На 31 декабря 2016г	На 31 декабря 2017 г	На 31 декабря 2018 г
Коэффициент оборачиваемости активов	1,08	0,95	1,03
Коэффициент оборачиваемости запасов	6,79	6,27	5,21
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,59	4,45	4,24
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,65	4,98	3,25
Фондоотдача	2,58	2,55	3,15

Коэффициент оборачиваемости активов отражает скорость оборота активов. В 2017 году наблюдается уменьшение данного показателя, это свидетельствует о накоплении излишних неликвидных активов.

Коэффициент оборачиваемости запасов каждый год уменьшался, это значит, что денежные средства, вложенные в запасы, стали оборачиваться медленнее, соответственно выручка генерируется также медленнее.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности отображает быстроту возврата денежных средств за товары или услуги, характеризует эффективность взаимодействия между компанией и контрагентами. Скорость погашения дебиторской задолженности понижается в течение всего анализируемого периода, что является отрицательной тенденцией.

Также следует отметить, что в 2016 и 2017 гг. коэффициенты оборачиваемости кредиторской задолженности выше коэффициентов оборачиваемости дебиторской задолженности, такая тенденция неблагоприятна.

Фондоотдача в 2017 году снизилась на 0,03. Это свидетельствует о снижении финансовой устойчивости предприятия и эффективности использования производственных фондов и мощностей, однако в 2018 году показатель снова возрос. Все показатели были рассчитаны с помощью отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса ПАО «ЧТПЗ» за период 2016–2018 гг. (Приложение А, Б).

Выводы по разделу один

В рамках первого раздела ВКР были описаны проблемы привлечения инвестиционных средств в РФ, рассмотрены понятия инвестиций, инвестиционной привлекательности, а так же более детально рассмотрена роль социальных инвестиций на предприятии. Так же была дана характеристика инвестиций по способу реализации. Можно сказать, что существует 5 основных групп: гранты и пожертвования, бизнес-расходы, деловые партнёрства, волонтерские организации и поддержка инициатив сотрудников. Каждая из групп обладает рядом характерных для нее признаков. Так же был рассмотрен подход к оценке эффективности инвестиционных проектов ЮНИДО и его статистические показатели. Более детально рассмотрены зарубежные и отечественные подходы оценки социальных инвестиций.

Так же, в первом разделе ВКР, исследован рынок социальных инвестиций Челябинска и Челябинской области, дана краткая характеристика компании ПАО «ЧТПЗ», проведен финансовый анализ деятельности компании.

2 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ОРГАНИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО КВН В ГОРОДЕ ЧЕЛЯБИНСКЕ

2.1 Характеристика проекта. Анализ отрасли корпоративного КВН в России и регионе. Расчет емкости рынка.

В современном мире все большую популярность набирает КВН. КВН – клуб веселых и находчивых – юмористическая телевизионная игра, в которой команды из различных университетов, учебных заведений, городов, областей рынка и даже стран борются между собой в юмористическом поединке, который состоит, как и из заранее заготовленных сценок и ответов, так и из полной импровизации, которая исходит от участников команд во время игры.

Клубу веселых и находчивых в этом году исполнится уже 59 лет, но из года в год игра не начинает сдавать свои позиции и только набирает популярность и рейтинги среди населения [11].

На данный момент в КВН играет около миллиона человек по всей стране. Также ежегодно появляются все новые и новые команды, которые приезжают сразиться в юмористической битве из других странах, таких как Беларусь, Украина, Израиль, Армения, Грузия и так далее. Еще во времена СССР в клубе веселых и находчивых принимали участие не только студенты из разных вузов и городов, но и взрослые люди, которые боролись за честь своего рабочего места. Так появлялись команды, которые представляли крупные фирмы, холдинги, заводы. Среди узкого круга играющих людей они получили название корпоративные команды КВН. Это значит, что они представляют некую корпорацию – место работы. Из года в год на международный фестиваль команд КВН в городе Сочи приезжало все больше и больше корпоративных команд КВН. В определенный момент предприятие, которое имело собственную команду, а может и несколько команд, вызывало доверие к себе, ведь сотрудники не только исполняют свой долг, но и развиваются вместе в юмористическом направлении.

Корпоративный КВН - это нечто новое в области командообразующего мероприятия. Участвуя в Корпоративном КВН, сотрудники компании преодолевают себя, учатся действовать в команде, объединяются в группы поддержки, что в конечном счете благотворно сказывается на деятельности организации в целом. Корпоративный КВН помогает воспитать внутреннюю культуру компании, укрепляет корпоративный дух, а так же развивает внутрикорпоративные коммуникации. Корпоративный КВН - это своего рода разрядка для работников тех или иных областей. Игра, с помощью которой сотрудники смогут снять накопившееся напряжение в коллективе, выявить проблемные моменты, и улучшить климат в компании. А юмористическое состязание с конкурентами только укрепляет командный дух компании. Так же корпоративный КВН является отличным средством рекламы той или иной фирмы. Для инвесторов это хороший показатель финансовой устойчивости компании, а так же ее корпоративного климата.

Отрасль корпоративного КВНа развивается из года в год. Особенно активно эта отрасль начала развиваться в 2018 году, когда в городе Москва были проведены первые игры корпоративного КВН в здании «Планеты КВН», в который съехались представители различных областей труда из разных городов, чтобы достойно представить свою компанию на соревновании юмора и повысить отношения между сотрудниками корпорации. Такие игры имеют определённый формат и определённого зрителя, так же имеют узконаправленное название «Юмор по делу».

ПАО ЧТПЗ входит в топ-5 компаний по миру по производству труб и является одной из крупнейших отечественных компаний - производителей трубной продукции. Компания активно привлекает инвесторов и реализует различные проекты не только те, которые приносят дополнительную выручку, но и социальные проекты. Проведение взвешенной, ответственной социальной политики - одно из приоритетных направлений развития Группы ЧТПЗ. Реализация целевых социальных программ носит постоянный характер. В них

входят такие программы, как программа по защите окружающей среды, программа по благотворительной деятельности, программа поддержки юных талантов, программа по модернизации производства и много других. Так же руководство ПАО ЧТПЗ приводит программы поддержки молодёжи, которые попали в трудное время.

Одним из таких проектов издавна на территории ПАО ЧТПЗ был КВН. В то время, когда еще не было специального корпоративного КВНа в России, на заводе уже проводили игры между сотрудниками, создавались команды и такая корпоративная деятельность была одной из основополагающих в данной компании. В 2017 году состоялся IX корпоративный фестиваль КВН, в котором сотрудники трубного дивизиона Группы ЧТПЗ – Челябинского трубопрокатного и Первоуральского новотрубного заводов так же принимали участие. Игру активно поддерживают не только сотрудники компании, но и руководство, например, председатель Совета директоров ЧТПЗ Александр Федоров. Группа ЧТПЗ проводит подобные корпоративные фестивали КВН с 2009 года.

В выпускной работе предлагается организовать лигу корпоративного КВН среди заводов на территории Челябинской области на базе ПАО ЧТПЗ «Завод к юмору приведет». Лига призвана объединить лучшие корпоративные команды Челябинской области на сцене ДК ПАО «ЧТПЗ». Основное назначение лиги КВН с юмором продемонстрировать творческий потенциал сотрудников, открыть новые возможности для компаний, выйти за рамки внутренних игр и, тем самым, заявить о себе с помощью новых позитивных инструментов. Лига КВН способствует сохранению и приумножению нравственных, культурных достижений работников; формированию положительных корпоративных традиций и внутренней этики.

Задачи лиги КВН «Завод к юмору приведет»:

- раскрыть потенциал корпоративного КВН-овского движения;
- замотивировать сотрудников на позитивное имиджевое представление собственной компании на сцене ДК ЧТПЗ;

- выявить талантливых лидеров среди специалистов своей компании;
- развить креативное мышление;
- сохранить преемственность поколений между ныне играющими КВН-щиками и теми, кто остаётся сопричастным к Клубу Весёлых и Находчивых;
- привлечь спонсоров к финансированию лиги, а в будущем и завода;
- продвигать с помощью маркетинга ПАО ЧТПЗ за счет проведения на его базе лиги КВН;

Извлечение выгоды за счет взятия организаторского взноса для участия в игре. Участниками лиги КВН являются одна или несколько команд, представляющих свой завод, который базируется на территории Челябинской области (или близлежащих областей). Возраст участников команды не ограничен. Участниками команды могут быть только действующие сотрудники представляемой компании. К участию принимаются команды на основании заявки на участие.

Порядок проведения лиги КВН

Лига КВН «Завод к юмору приведет» включает в себя 4 этапа: 1/8 финала (фестиваль); 1/4 финала; 1/2 финала; финал лиги КВН.

Дата и время проведения 1/8 финала (фестиваля) лиги КВН «Завод к юмору приведет»: 27 ноября (пятница) 2020 г. в 19.00,

ДК ПАО «ЧТПЗ» (Дворец культуры Челябинского Трубопрокатного завода)
г. Челябинск, ул. Новороссийская, 83.

Генеральная репетиция на сцене: 30 ноября (четверг) 2020 г. в 10.00,

ДК ПАО «ЧТПЗ» (Дворец культуры Челябинского Трубопрокатного завода)
г. Челябинск, ул. Новороссийская, 83.

Место проведения Фестиваля и редакторских просмотров: ДК ПАО «ЧТПЗ» (Дворец культуры Челябинского Трубопрокатного завода) г. Челябинск, ул. Новороссийская, 83.

Приём заявок на участие в лиге – до 1 ноября.

Редакторский просмотр – 15 ноября; 22 ноября; 25 ноября, 26 ноября 2020 года.

Точное время проведения редакторского просмотра будет заявлено дополнительно.

Дата и время проведения 1/4 финала лиги КВН «Завод к юмору приведет»: 5 февраля (пятница) 2021 г. в 19.00,

Место проведения игры: ДК ПАО «ЧТПЗ» (Дворец культуры Челябинского Трубопрокатного завода) г. Челябинск, ул. Новороссийская, 83.

Редакторский просмотр – 30 января, 2 февраля, 4 февраля, 5 февраля 2021 года.

Дата и время проведения 1/2 финала (полуфинала) лиги КВН «Завод к юмору приведет»: 28 мая (пятница) 2021 г. в 19.00,

Место проведения игры: ДК ПАО «ЧТПЗ» (Дворец культуры Челябинского Трубопрокатного завода) г. Челябинск, ул. Новороссийская, 83.

Редакторский просмотр – 20 мая, 23 мая, 26 мая, 27 мая 2021 года.

Дата и время проведения финала лиги КВН «Завод к юмору приведет»: 11 сентября (пятница) 2021 г. в 19.00,

Место проведения игры: ДК ПАО «ЧТПЗ» (Дворец культуры Челябинского Трубопрокатного завода) г. Челябинск, ул. Новороссийская, 83.

Редакторский просмотр – 5 сентября, 7 сентября, 9 сентября, 10 сентября, 11 сентября 2021 года.

Участие в редакторских просмотрах обязательно.

Редакторы Фестиваля «Завод к юмору приведет» – участник первой лиги МС КВН 2020 года Спиридонов Илья, бронзовый призер Высшей лиги МС КВН 2018 года Александр Шутов.

Жюри фестиваля: известные КВН-щики Челябинской области, руководство ПАО «ЧТПЗ», политические деятели города Челябинска, представители партнёров фестиваля.

Регламент участия команды КВН в 1/8 финала (фестивале) корпоративного КВН среди заводов Челябинской области «Завод к юмору приведет»: команде необходимо подготовить выступление в формате «Приветствие» продолжительностью не более 5 минут. Выступление может состоять из текстового, музыкального и видео наполнения. Об использовании дополнительного оборудования и нестандартных визуальных эффектов необходимо уведомить организаторов лиги.

На оставшихся трёх этапах конкурс будут меняться в зависимости от предпочтения оргкомитета лиги и редакторов лиги КВН. Примеры конкурсов: музыкальное домашнее задание, СТЭМ со звездой, видеоконкурс, конкурс музатлон/биатлон, конкурс 5 новостей, конкурс озвучки, конкурс разминка.

К редакторским просмотрам допускаются команды в полном составе, командных костюмах, используемым реквизитом. Все фонограммы выступления должны быть размещены на собственном ноутбуке команды.

На редакторском просмотре команде необходимо показать отрепетированное, готовое к фестивалю выступление.

После проведения редакторских просмотров все рекомендации и замечания редакторов остаются обязательными к исполнению.

Организатор предоставляет командам репетиционные и игровые залы, режиссерские и редакторские консультации. Так же организатор представляет каждой команде куратора. Куратор – человек, который играет в КВН на протяжении нескольких лет и уже добился успехов в лигах Челябинска и России. Куратор направляет команду и проводит мини-редактуру до посещения командой основной редакции. Для иногородних команд куратор является помощником в ориентировании по городу, покупке нужных вещей (реквизита) для выступления в игре, поиску массовки.

Команда имеет право разместить на экране/сцене логотип компании или команды в рамках своего выступления, а так же устное объявление ведущего с упоминанием названия компании. Все творческие вопросы от имени команды

решает капитан (режиссер), все организационные вопросы – директор (администратор) команды.

Дополнительная реклама спонсоров команд (других рекламодателей) возможна при договоренности с организаторами фестиваля «Завод к юмору приведет».

Организационный взнос участника Фестиваля в размере 15 000 (пятнадцати тысяч) рублей необходимо перечислить на расчётный счёт фестиваля.

Так же каждая команда получает билеты для реализации в количестве 15 штук (для 1/8 (фестиваля) лиги КВН «Завод к юмору приведет) , стоимостью 160 рублей, которые ей необходимо реализовать до проведения игры. Отчет по билетам производится за день до игры. Команда передает деньги (в наличном виде) организаторам фестиваля за все билеты (сумма 2400 рублей). Отчет по билетам производится со всеми подлежащими документами отёчности.

За победу в лиге КВН «Завод к юмору приведет» команда, занявшее первое место, получает оплату организационного взноса на ежегодный фестиваль команд КВН в городе Сочи, а так же оплату проживания в одной из официальных гостиниц фестиваля. Так же все команды получают подарки от партнеров и сувенирную продукцию ПАО «ЧТПЗ», так же памятные кубки и медали. За победу в каждом из этапов команды получают сувенирную продукцию с символикой лиги КВН «Завод к юмору приведет».

В последнее время все больше и больше фирм обращаются к услугам организации корпоративного КВН. На каждый корпоратив или праздник такие услуги набирают популярность. Но в отличии от лиги КВН «Завод к юмору приведет» такие услуги оказываются фирме единоразово и не имеют в себе главного приза и обучающей структуры. В организации единоразовой игры принимает участие большое количество наемных авторов, которые приносят в команду уже написанный готовый сценарий. В интернете можно найти несколько организаций, которые занимаются организацией корпоративного КВН по всей

России. В связи с этим можно провести анализ конкурентов и составить таблицу основных конкурентов нашего фестиваля в таблице 19.

Таблица 19 – Анализ основных конкурентов

Название фирмы	Основные услуги	Цена организации	Возможно ли проведение в любом городе России?
Невская лига КВН, Санкт-Петербург	<ul style="list-style-type: none"> 1) Подбор площадки согласно бюджету; 2) Доставка оборудования (ширмы, тумбы, таблички и пр.); 3) Написание сценария, режиссирование и репетирование программы; 5) Организация работы жюри, ведущего, администраторов; 6) Изготовление призов и наград по утвержденному формату; 7) Организация выступления команды Высшей лиги КВН в качестве гостей игры; 8) Организация и проведение банкета после мероприятия. 	100 000 рублей.	Да. Имеется услуга по организации корпоративного КВН. Проживание и дорога оплачивается принимающей стороной.
"Компания Дружбы Народов", Москва	<ul style="list-style-type: none"> 1) Написание сценария для выступления; 2) Подбор площадки; 3) Подбор реквизита и костюмов для членов команд; 4) Постановка танцев; 5) Подготовка юмористического видео; 6) Работа с профессиональными авторами и именитыми КВН-щиками. 	80 000 рублей.	Да. Имеется услуга по организации корпоративного КВН. Проживание и дорога оплачивается принимающей стороной.

Окончание таблицы 19

Название фирмы	Основные услуги	Цена организации	Возможно ли проведение в любом городе России?
Авторский дуэт «ГОРОД N», Челябинск	1) Написание сценария для игры; 2) Постановка и работа режиссера с командой; 3) Звуковое сопровождение команды во время игры; 4) Проведение ведущим самой игры.	30 000 рублей.	Выезд невозможен, работа только в городе Челябинске и Челябинской области.
Официальная лига КВН «Открытая Уралка», Челябинск	1) Работа с именитыми редакторами; 2) Работа с режиссером; 3) Возможность выигрыша главного денежного приза; 4) Помощь в организационных вопросах от руководства лиги.	Взнос каждую игру – 10 000 рублей.	Невозможен.

Рассмотрев основных конкурентов нашей лиги, можно прийти к выводу, что в ценовом сегменте наиболее сильную конкурентную способность имеет официальная лига КВН «Открытая Уралка», которая организована в таком же формате, что и лига КВН «Завод к юмору приведет». Но в этой лиге могут принимать участия не только команды с заводов, но и команды, которые организованы от университетов, школ и других рабочих учреждений, поэтому это немного осложняет участие команд с узко направленным зрителем. Так же, основным конкурентом лиги является авторский дуэт «ГОРОД N», который находится примерно в том же ценовом диапазоне и ведет более индивидуальную работу с командой. Но главное отличие в том, что при работе в таком формате надо учитывать, что игра будет единоразова и у команды не будет стимула для победы.

Чтобы оценить емкость рынка мы выяснили, сколько потенциальных участников могло бы принимать участие в лиге корпоративного КВН «Завод к юмору приведет».

Для этого мы отослали письмо на электронную почту с целью выяснить интересно было бы промышленным предприятиям принимать участие в лиге КВН «Завод к юмору приведет». Письмо было отослано как крупным, так и небольшим промышленным предприятиям Челябинска и Челябинской области. Так же был разработан макет письма-приглашения для участия в фестивале лиги КВН «Завод к юмору приведет» на основе конкретного Кыштымского медеэлектролитного завода (Приложение А). Письма были отосланы на электронную почту 70 заводов Челябинска и Челябинской области. По результатам ответов на наше письмо мы составили диаграмму.

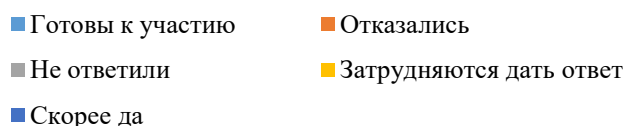


Рисунок 7 – Готовность принять участие в лиге корпоративного КВН

По результатам диаграммы видно, что большая часть всех опрошенных предприятий готова принять участие в лиге КВН «Завод к юмору приведет». 19 процентов предприятий же затрудняются пока что дать ответ и могут являться потенциальными участниками в будущем.

На данный момент участие в лиге готово принять 23 команды из Челябинска и Челябинской области, как с крупных заводов, так и с небольших.

Так же, данным проектом заинтересовалось уже несколько предприятий с целью осуществления рекламной деятельности. Среди них ООО «Гранд отель ВИДГОФ», ООО "КОМПАНИЯ ЧИСТАЯ ВОДА", журнал «Выбирай.

Челябинск» и пиццерия «Domino's Pizza».

2.2 Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта

Для того, чтобы рассчитать экономическую эффективность проекта рассмотрим все затраты, которые будет необходимо потратить на проект.

Рассмотрим инвестиционные затраты на проведения проекта в таблице 20.

Таблица 20 – Инвестиционные затраты

В рублях	
Наименование затрат	Стоимость, руб
Разработка дизайна и логотипа лиги	10 000
Разработка и покупка декораций лиги	60 000
Аванс директору проекта	8 000
Печать билетов и афиш для 1/8 лиги КВН	10 280
Рекламная кампания для 1/8 лиги КВН	55 000
Предоплата аренды ДК ЧТПЗ для 1/8 лиги КВН	3 000
Итого:	146 280

Так же рассчитаем текущие затраты на каждую игру.

Таблица 21 – Текущие затраты на 1/8 финала лиги «Завод к юмору приведет»

Наименование затрат	В рублях			
	Номер игры			
	1/8 финала лиги КВН	1/4 финала лиги КВН	1/2 финала лиги КВН	Финал лиги КВН
Заработная плата редакторам игры	20 000	20 000	20 000	20 000
Печать билетов	-	5 000	5 000	5 000
Печать афиш	-	5 000	5 000	5 000
Рекламная кампания	-	55 000	55 000	55 000

Продолжение таблицы 21

Наименование затрат	Номер игры			
	1/8 финала лиги КВН	1/4 финала лиги КВН	1/2 финала лиги КВН	Финал лиги КВН
Заработная плата режиссеру игры	10 000	10 000	10 000	10 000
Оплата команде победительнице взноса на фестиваль КВН в городе Сочи	-	-	-	5 000
Оплата команде – победительнице проживание в официальной гостинице	-	-	-	50 000
Заработная плата директору-сценаристу проекта «Завод к юмору приведет»	32 000	40 000	40 000	40 000
Закупка подарочных кубков, медалей и сувениров	-	-	-	9 780

Окончание таблицы 21

Наименование затрат	Номер игры			
	1/8 финала лиги КВН	1/4 финала лиги КВН	1/2 финала лиги КВН	Финал лиги КВН
Заработная плата звукооператору проекту «Завод к юмору приведет»	5 000	5 000	5 000	5 000
Заработная плата бухгалтеру проекта «Завод к юмору приведет»	5 000	5 000	5 000	5 000
Аренда ДК ЧТПЗ	12 000	15 000	15 000	15 000
Поощрительные призы командам- участникам	-	-	-	20 000
Итого:	84 000	160 000	160 000	244 780

Исходя из таблицы, можно сделать вывод, что текущие затраты на 1/8 финала лиги КВН «Завод к юмору приведет» превышают инвестиционные затраты.

Так же составим календарный план доходов и расходов проекта, чтобы наглядно увидеть поступления и траты каждого месяца проекта с разбивкой по этапам. Первый этап проекта является подготовительным (таблица 22).

Продолжение таблицы 22

Категория	Этапы проекта с разбивкой по месяцам													
	Этап	Подготовительный этап	1/8 финала лиги КВН			1/4 финала лиги КВН			1/2 финала лиги КВН				Финал лиги КВН	
	Наименование	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
РАСХОДЫ	Предоплата директору проекта «Завод к юмору приведет» 20%		-8 000			-8 000			-8 000				-8 000	
	Остаток зарплаты директору проекта «Завод к юмору приведет» 80%			-32 000			-32 000			-32 000				-32 000
	Зарплата бухгалтеру проекта			-5 000			-5 000			-5 000				-5 000
	Зарплата звукорежиссеру проекта			-5 000			-5 000			-5 000				-5 000
	Покупка кубков, медалей и грамот для победителей												-9 780	
	Разработка дизайна и логотипа лиги	-10 000												
	Разработка декораций для проведения игр	-60 000												
	Поощрительные призы командам-участникам													-20 000

Окончание таблицы 22

Категория	Этап	Этапы проекта с разбивкой по месяцам												
		Подготовительный этап	1/8 финала лиги КВН		декабрь	1/4 финала лиги КВН		март	1/2 финала лиги КВН		июнь	июль	Финал лиги КВН	
			сентябрь	октябрь		ноябрь	январь		февраль	апрель			май	август
Наименование	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	
ДОХОДЫ	Организационный сбор на участие в игре			+345 000			+225 000			+15 000			+75 000	
	Доход от рекламной кампании партнеров лиги предоплата 50 %		+25 000			+25 000		+25 000				+25 000		
	Доход от рекламной кампании партнеров лиги оставшаяся часть 50 %			+25 000			+25 000		+25 000				+25 000	
	Реализация билетов от каждой команды			+55 200			+36 000		+48 000				+24 000	
	Реализация билетов организаторами лиги		+9 600			+28 800		+16 800				+40 800		
ИТОГО:		-70 000	-41 680	+383 200	0	-22 480	+147 000	0	-34 180	+84 000	0	0	-39 800	-10 000

Так же на основании таблицы рассмотрим некоторые затраты более детально. Покупка кубков, медалей и грамот для победителей, а так же поощрительных призов будет осуществляться через «Предприятие сувенирной продукции (ПСП)», расположенном в городе Челябинске.

Данные о покупке будут представлены в таблице номер 23.

Таблица 23 – Призы, необходимые для проведения лиги

Наименование	Цена, руб	Количество	Итого, руб
Кубок большой, цвет: золото	755	1	755
Кубок средний, цвет: серебро	590	1	590
Кубок малый, цвет: бронза	450	1	450
Медаль золотая, шильдик с надписью	260	7	1820
Медаль серебряная шильдик с надписью	260	7	1820
Медаль бронзовая шильдик с надписью	250	7	1750
Лента для медали широкая с надписью	45	21	945
Сертификат победителя	200	3	600
Рамка для сертификата	350	3	1050
Медаль участника-фестиваля	200	100	20 000
Итого			29 780

Исходя из данных календарного плана, затраты на рекламную компанию составляют 110 000 рублей на 2 календарных месяца (каждый из этапов проведения лиги КВН «Завод к юмору приведет»). Афиши будут расположены на

афишных стендах (щитах) на самых активных перекрестках с большим трафиком, на афишных тумбах, расположенных на остановках и туристических маршрутах города, так же размещены в крупных группах в социальной сети «ВКонтакте» и на заводах Челябинска и Челябинской области.

Затраты на рекламную кампанию сроком на один месяц, будут представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Затраты на рекламную кампанию на примере октября

Наименование услуги	Срок размещения, дни	Цена, руб
Афишные стенды (щиты)	30	24 000
Афишная тумба	30	11 700
Реклама в сообществе «Типичный Челябинск»	30	8 500
Реклама в сообществе «Куда сходить? Челябинск»	30	5 000
Таргетированная реклама в социальной сети Instagram	30	5 800
Размещение афиш на стойках информации на заводах Челябинска и Челябинской области	30	-
Итого		55 000

Исходя из вышеполученных данных, мы можем составить таблицу движения денежных средств проекта. Обеспечение финансовой реализуемости инвестиционного проекта – обеспечение такой структуры денежных потоков проекта, при которой на каждом шаге расчета имеется достаточное количество денег для его продолжения. Если не учитывать неопределенность и риск, то достаточным условием финансовой реализуемости инвестиционного проекта является неотрицательность на каждом шаге величины накопленного сальдо потока, что как раз и характерно для рассматриваемого проекта.

Окончание таблицы 25

Месяц	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
Оплата команде – победительнице проживание в официальной гостинице в г. Сочи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50 000
Покупка кубков, медалей и грамот для победителей	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9 780	0
Разработка дизайна и логотипа лиги	10 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Разработка декораций для проведения игр	60 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого постоянные издержки	70 000	78 680	160 600	0	78 680	160 600	0	78 680	160 600	0	0	86 060	215 600
Прибыль до налогообложения	-70 000	-44 080	264 600	0	-24 880	125 400	0	-36 880	62 400	0	0	-20 260	-91 600
Чистая прибыль	-56 000	-35 264	211 680	0	-19 904	100 320	0	-29 504	49 920	0	0	-16 208	-73 280

Таблица 26 – Денежные потоки проекта

В рублях

Месяц	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
	Денежные потоки по операционной деятельности												
Поступление – всего, в т.ч.:	0	34600	425200	0	53800	286000	0	41800	223000	0	0	65800	124000
Организационный сбор на участие в игре	0	0	345 000	0	0	225 000	0	0	150 000	0	0	0	75 000
Доход от рекламной кампании партнеров лиги	0	25 000	25 000		25 000	25 000	0	25 000	25 000	0	0	25 000	25 000
Реализация билетов		9 600	55 200	0	28 800	36 000	0	16 800	48 000	0	0	40 800	24000
Платежи –всего, в т.ч.:	70000	78680	160600	0	78680	160600	0	78680	160600	0	0	86280	215600
Заработная плата	0	8 000	72 000	0	8 000	72 000	0	8 000	72 000	0	0	8 000	72 000
Страховые взносы за работников (ОПС, ОМС, ОСС 30%)	0	2 400	21 600	0	2 400	21 600	0	2 400	21 600	0	0	2 400	21 600
Печать билетов и афиш	0	10 280	0	0	10 280	0	0	10 280	0	0	0	10 280	0
Рекламная кампания(размещение афиш, размещение на сайтах мероприятий)	0	55 000	55 000	0	55 000	55 000	0	55 000	55 000	0	0	55 000	55 000
Предоплата аренды ДК ЧТПЗ (20%)	0	3 000	0	0	3 000	0	0	3 000	0	0	0	3 000	0
Остаток оплаты аренды ДК ЧТПЗ 80 %	0	0	12 000	0	0	12 000	0	0	12 000	0	0	0	12 000

Продолжение таблицы 26

Месяц	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
Оплата команде победительнице взноса на фестиваль КВН в городе Сочи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5 000
Оплата команде – победительнице проживания	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50 000
Покупка кубков, медалей и грамот для победителей	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10 000	0
Разработка дизайна и логотипа лиги	10 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Разработка декораций для проведения игр	60 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поощрительные призы командам-участникам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20 000
ПДНО	-70 000	-44 080	264 600	0	-24 880	125 400	0	-36 880	62 400	0	0	-20 480	-91 600
Налог на прибыль	-14 000	-8 816	52 920	0	-4 976	25 080	0	-7 376	12 480	0	0	-4 096	-18 320
ЧП	-56 000	-35 264	211 680	0	-19 904	100 320	0	-29 504	49 920	0	0	-16 384	-73 280
Сальдо ДП по операционной деятельности	14 000	-11 584	211 680	0	-19 904	100 320	0	-29 504	49 920	0	0	-16 384	-73 280
Сальдо ДП от операционной деятельности нарастающим итогом	14 000	2 416	214 096	214 096	194 192	294 512	294 512	265 008	314 928	314 928	314 928	298 544	225 264

Окончание таблицы 26

Месяц	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
Денежные потоки по инвестиционной деятельности													
Поступления	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Платежи – всего, в т.ч.:	70 000	76 280	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Разработка дизайна и логотипа лиги	10 000	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Разработка и покупка декораций лиги	60 000	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Заработная плата	0	8 000											
Печать билетов и афиш	0	10 280											
Рекламная кампания	0	55 000											
Предоплата ДК ЧТПЗ	0	3 000											
Сальдо ДП от инвестиционной деятельности	-70 000	-76 280											
Денежные потоки по финансовой деятельности													
Поступления – всего, в т.ч.:	70 000	76 280											
Собственный капитал	70 000	76 280											
Платежи – всего	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо ДП от финансовой деятельности	70 000	76 280											

Для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта был рассчитан ряд показателей: как простых, так и дисконтированных. Для принятия управленческих решений по инвестиционному проекту используются показатели, основанные на дисконтированных оценках: чистый дисконтированный доход; индекс доходности; внутренняя норма доходности; дисконтированный срок окупаемости и другие. Для начала необходимо рассчитать ставку дисконтирования. Ставка дисконтирования – это вид процентной ставки, которая используется для того, чтобы пересчитывать будущие потоки доходов в единую величину по текущей стоимости. В данном проекте в качестве ставки дисконтирования целесообразно взять среднюю ставку по кредиту изучаемого предприятия. Она составляет 12,75% годовых, следовательно, можно сделать вывод, что ставка дисконтирования будет равна 12,75%.

Так же необходимо рассчитать NPV проекта. NPV – это показатель прибыли, которую получают участники инвестиционного проекта. Математически этот показатель находится путем дисконтирования значений чистого денежного потока. Чистый дисконтированный доход может быть найден за любой период времени проекта начиная с его начала (за год, за 5 лет и так далее) в зависимости от потребности расчета. NPV – один из показателей эффективности проекта, наряду с IRR, простым и дисконтированным сроком окупаемости. Он нужен, чтобы:

1. Понимать какой доход принесет проект, окупится ли он в принципе или он убыточен, когда он сможет окупиться и сколько денег принесет в конкретный момент времени;
2. Для сравнения инвестиционных проектов (если имеется ряд проектов, но денег на всех не хватает, то берутся проекты с наибольшей возможностью заработать, т.е. наибольшим NPV).

Для расчёта NPV исследуемого проекта составим таблицу 27, в которую занесем ранее найденные данные о денежных потоках проекта.

Таблица 27 – Расчет NPV проекта

В рублях

Месяц	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
ДП от операционной деятельности	14 000	-11 584	211 680	0	-19 904	100 320	0	-29 504	49 920	0	0	-16 384	-73 280
ДП от двух видов деятельности	-56 000	-87 864	211 680	0	-19 904	100 320	0	-29 504	49 920	0	0	-16 384	-73 280
Коэффициент дисконтирования	1,0000	1,0009	1,0018	1,0026	1,0035	1,0044	1,0053	1,0062	1,0071	1,0080	1,0088	1,0097	1,0106
ДДП от двух видов деятельности	-56000	-87786,6	211307,5	0	-19834	99879,19	0	29322,7	49569,5	0	0	-16226	72509,6
Сальдо ДДП от 2 видов деятельности нарастающим итогом	-56000	-143787	67520,81	67520,81	47686,81	147566	147566	118243,3	167812,8	167812,8	167812,8	151586,8	79077,21

Рассчитаем индекс доходности – отношение предстоящего денежного потока по проекту к объему инвестиционных затрат. Формула (7) используется для его расчета.

$$PI = \frac{CF^t}{(1*r)^t} / \frac{I_t}{(1*r)^t} \quad (7)$$

Дисконтированный срок окупаемости – период времени от начала финансирования проекта до момента, когда разность между накопленной суммой дисконтированных доходов и дисконтированными затратами по проекту принимает положительное значение. Расчет производится с помощью формулы (8).

$$PI = \frac{CF^t}{(1*r)^t} / \frac{I_t}{(1*r)^t} \quad (8)$$

MIRR – скорректированная с учетом нормы реинвестиции внутренняя норма доходности. MIRR характеризует такую ставку дисконтирования, при которой суммарная приведенная стоимость доходов от осуществляемых инвестиций будет равняться стоимости этих инвестиций. Порядок расчета модифицированной внутренней нормы доходности MIRR:

1. Рассчитывают суммарную дисконтированную стоимость всех денежных оттоков и суммарную наращенную стоимость всех притоков денежных средств. Дисконтирование осуществляют по цене источника финансирования проекта, т.е. по барьерной ставке. Нарращение осуществляют по процентной ставке равной уровню реинвестиций.

2. Устанавливают коэффициент дисконтирования, учитывающий суммарную приведенную стоимость оттоков и терминальную стоимость притоков. Ставку дисконта, которая уравнивает настоящую стоимость инвестиций (PV) с их терминальной стоимостью, называют MIRR. Для расчёта MIRR составим таблицу. В качестве ставки реинвестирования примем ставку дисконта 12,75%.

Таблица 28 – Расчет MIRR

В рублях

Месяц	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	Итого
ДП от двух видов деятельности	-56 000	-87 864	211 680	0	-19 904	100 320	0	-29 504	49 920	0	0	-16 384	-73 280	
Наращенные притоки			213552,6			100940,4			50096,18					34 589,2
Дисконтированные оттоки	-56 000	-	87786,6		-19834			-	29322,7			-	16226	-281 679
MIRR мес														0,021733
MIRR год														0,260797

Теперь занесем в таблицу все найденные значения показателей эффективности.

Таблица 29 – Расчет показателей эффективности проекта

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	12,75
NPV, руб	79 077,21
PI	1,54
MIRR, %	26,08
DPP, месяц	1,68

Чистый дисконтированный доход для рассматриваемого проекта является положительным и составит 79 077,21 рублей. То есть предполагаемые инвестиции в проект являются эффективными. Так как значение показателя положительное, значит, может рассматриваться вопрос о принятии данного проекта.

Значение индекса доходности больше единицы и составляет 1,54. Таким образом, проект можно считать рентабельным и способным в будущем приносить доход.

Ставка дисконтирования, при которой проект становится убыточным, т.е. NPV обращается в ноль, составляет 26,08%.

Дисконтированный срок окупаемости проекта равен 1,68 месяца. По истечении этого периода времени с начала финансирования проекта разность между суммой дисконтированных доходов и суммой дисконтированных инвестиций принимает положительное значение. По рассчитанным показателям мы можем сделать вывод, что проект экономически целесообразен и финансово реализуем, т.к. показатели эффективности удовлетворяют нормативным значениям, а сальдо денежных средств, рассчитанное нарастающим итогом, на каждом этапе расчета положительно.

2.3 Анализ рисков инвестиционного проекта

Принятие инвестиционных решений является неотъемлемой частью финансовой политики любой динамично развивающейся коммерческой организации, руководство которой нацелено на благополучие компании в долгосрочной перспективе. Анализ деловой литературы и практики показывает, что предприятие не может в принципе отказаться от инвестирования, так как в этом случае его положение явно ухудшится по сравнению с фирмами-конкурентами.

Реализация инвестиционных проектов позволяет фирмам адаптироваться к макроэкономическим реалиям, к изменениям во внешней среде, предвосхищая их. Исследование экономической эффективности инвестиционных проектов является важнейшим направлением инвестиционного анализа, способствующего принятию разумных и обоснованных управленческих решений. Расчеты эффективности инвестиционных проектов имеют целью выяснить, насколько реализация проекта отвечает целям и интересам его участников. Под проектными рисками понимается предполагаемое ухудшение итоговых показателей эффективности проекта, возникающие под влиянием неопределенности. В количественном выражении риск обычно определяется как изменение численных показателей проекта: чистой приведенной стоимости (NPV), индекса доходности (PI) и срока окупаемости.

К рискам подготовительного периода относят:

- неработоспособная концепция проекта;
- отсутствие нормативной базы;
- недостаточная квалификация персонала;
- финансовые проблемы компании.
- проблемы стадии проектирования;

- незнание исследуемого рынка и низкий уровень предварительных маркетинговых исследований;
- информационное и аналитическое управление подготовительными периодами;
- низкое качество управления деятельностью комплекса, выполнение работ по началу его функционирования (уровень менеджмента).

Риски начала реализации программы:

- ненадежное информационное, компьютерное и телекоммуникационное обеспечение программы;
- низкий уровень дизайнерской проработки рекламной и информационной продукции;
- экологические проблемы;
- финансовые проблемы;
- уровень подготовки маркетинговой программы продвижения услуг;
- уровень менеджмента в структуре управляющей компании; соответствие маркетинговой программ.

Наиболее часто на практике применяются методы количественного анализа рисков инвестиционных проектов. Одним из таких методов является анализ чувствительности. Он отражает влияние определенных вариаций, наиболее важных для проекта исходных (вводных) параметров (объем инвестиций, расходов, доходов, норма дисконтирования и другие) на устойчивость показателей эффективности проекта [20]. Для анализа чувствительности главное это оценить степень влияния изменения каждого из входных параметров, чтобы предусмотреть наихудшее развитие ситуации в инвестиционном проекте.

Рассмотрим влияние на значение чистого дисконтированного потока изменений следующих параметров: стоимости аренды ДК ЧТПЗ, ставки дисконтирования,

стоимости декораций к лиге и рекламной кампании, изменения количества спонсоров, изменения числа команд. Влияние изменений различных показателей на NPV и PI представлено в таблице 30 и показано графически на рисунке 8.

Таблица 30 – Анализ чувствительности NPV к изменению основных параметров проекта

Параметр	Значение NPV при изменении ключевых параметров проекта, руб.				
	-20%	-10%	0%	+10%	+20%
Стоимость аренды ДК «ЧТПЗ»	88 622	83849,6	79077,2	74304,8	69532,4
Ставка дисконтирования	79059,1	79068,2	79077,2	79086,2	79095
Стоимость декораций лиги и рекламной компании	170881	115630	79077,2	33775,1	-11527
Количество спонсоров	47252,7	65161,4	79077,2	94989,5	110902
Количество команд-участников	-39629	15752,2	79077,2	142402	205727

Анализ чувствительности позволяет убедиться, что проект остается финансово эффективным даже в случае возникновения риска снижения ставки дисконтирования, изменения стоимости аренды ДК «ЧТПЗ» или изменения количества спонсоров. Можно заметить, что наибольшее влияние на изменение показателя NPV оказывает изменение числа команд и изменения стоимости на декорации к лиге и рекламной кампании. При изменении на 20% показатель уходит в отрицательное значение.

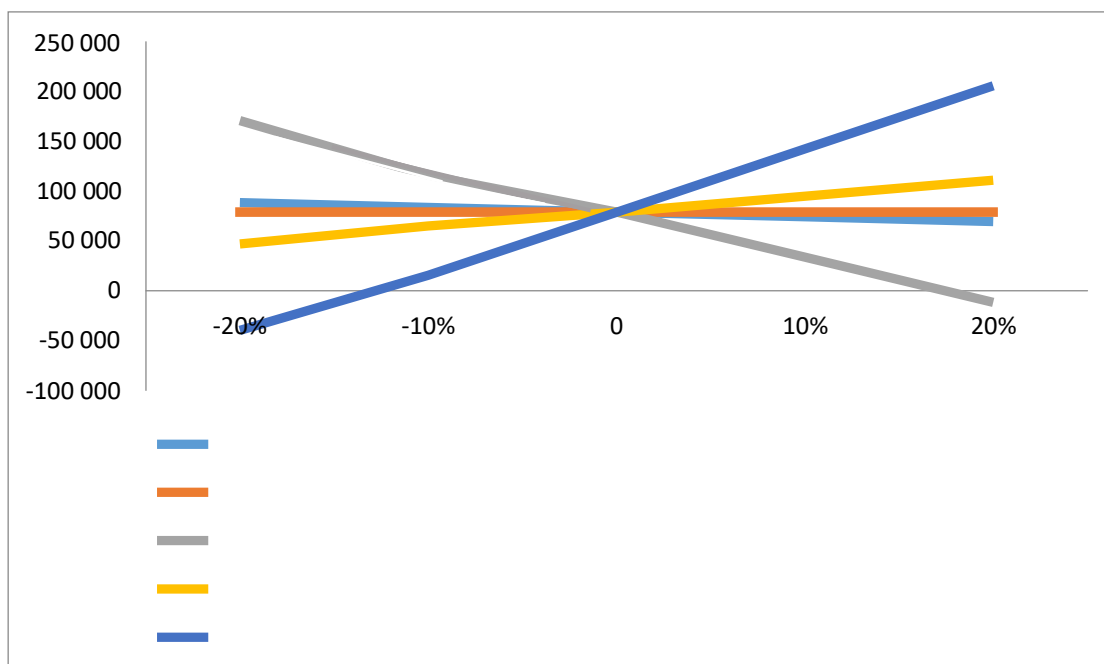


Рисунок 8 – Анализ чувствительности NPV к изменению ключевых параметров проекта

По графическому отображению чувствительности NPV к изменению параметров проекта видно, что наибольший угол наклона к оси абсцисс соответствует изменению числа команд. Отсюда следует, что к данному параметру проект наиболее чувствителен. Второе место в рейтинге показателей занимает изменение стоимости на декорации к лиге и рекламную кампанию. Эти два фактора сильнее всех влияют на наш проект.

Выводы по разделу два

Во втором разделе была более детально рассмотрена отрасль корпоративного КВН в России и Челябинске, дана характеристика проекта, составлена его финансовая модель, а так же проведена оценка экономической эффективности проекта и анализ чувствительности финансового результата к изменению ключевых параметров проекта.

На данный момент в КВН играет около миллиона человек по всей стране. Еще во времена СССР в клубе веселых и находчивых принимали участие не только студенты из разных вузов и городов, но и взрослые люди, которые боролись за честь своего рабочего места. Так появлялись команды, которые представляли крупные фирмы, холдинги, заводы. Среди узкого круга играющих людей они получили название корпоративные команды КВН. В определенный момент предприятие, которое имело собственную команду, а может и несколько команд, вызывало доверие к себе. Корпоративный КВН – это «новое» в области командообразующих мероприятий. Корпоративный КВН помогает воспитать внутреннюю культуру компании, укрепить корпоративный дух, а так же развивать внутрикорпоративные коммуникации. В Челябинске тоже из года в год появляются различные корпоративные фестивали КВН.

ПАО ЧТПЗ входит в топ-5 компаний по миру по производству труб и является одной из крупнейших отечественных компаний-производителей трубной продукции. Компания активно привлекает инвесторов и реализует различные проекты не только те, которые приносят дополнительную выручку, но и социальные проекты. В них входят такие программы, как программа по защите окружающей среды, программа по благотворительной деятельности и много других. Так же руководство ПАО ЧТПЗ приводит программы поддержки молодёжи, которые попали в трудное время.

Наш проект заинтересовал заводы и промышленные предприятия Челябинска и Челябинской области, по данным опроса 23 команды готовы принять участие в нашей лиге «Завод к Юмору приведет». На основании вышеперечисленных анализов, а также статистических данных и положительных тенденций отрасли, был сделан вывод о том, что данный проект будет востребован, так как в данной области у проекта практически нет конкурентов.

На основе проведенного анализа доходов и расходов проекта была составлена его финансовая модель. В ходе расчета основных показателей эффективности проекта было выявлено, что при данном ставке дисконтирования (12,75%) проект

не доставляет убытков ПАО «ЧТПЗ» и экономически эффективен. Было определено, что NPV проекта положителен (79 077 рублей), индекс доходности больше 1 (1,54), а срок окупаемости не превышает срока реализации проекта (1,68 месяца для годового проекта). Оценка риска проводилась с помощью анализа чувствительности экономических результатов проекта к изменению ключевых факторов. Наибольшее влияние на изменение показателя NPV оказывает изменение числа команд и изменение стоимости декораций к лиге и рекламной кампании.

Таким образом, мы выяснили, что разработанный проект является экономически эффективным, финансово реализуемым и устойчивым к рискам.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первом разделе работы были рассмотрены социальные инвестиции и их роль в деятельности российских предприятий, подходы к оценке социальных инвестиций в России и за рубежом, а так же проведен анализ рынка социальных инвестиций и дана организационно-экономическая характеристика ПАО «ЧТПЗ». На данный момент социальное инвестирование – это часть стратегии компании, оно имеет преимущества, выгодные последствия для компаний. Скорее, это стиль деловой активности, принятый бизнесменами добровольно и оказывающий значимое влияние на процесс принятия ими стратегических и тактических решений по развитию бизнеса и учету интересов всех задействованных сторон. Социальные инвестиции активно развиваются как в больших, так и в маленьких городах, все больше и больше предприятий активно начинают развивать свою стратегию в их направлении.

Во второй главе был проведен анализ отрасли корпоративного КВН в России и регионе и проведена оценка экономической эффективности проекта. Разработанный проект оказался экономически эффективным. Предложенный проект заинтересовал не только команды-участники фестиваля, но и компании, которые хотели бы получить рекламу с помощью нашего проекта. ПАО ЧТПЗ входит в топ-5 мировых компаний по производству труб и является одной из крупнейших отечественных компаний-производителей трубной продукции. Компания активно привлекает инвесторов и реализует различные проекты не только коммерческой, но и социальной направленности. В них входят такие программы, как программа по защите окружающей среды, программа по благотворительной деятельности и много других. Так же руководство ПАО ЧТПЗ проводит программы поддержки молодёжи, попавшей в трудное время. Поэтому проект по созданию лиги КВН корпоративного юмора компании близок и понятен. Лига КВН «Завод к юмору приведет» пройдет в 4 этапа: 1/8 финала лиги, 1/4 финала лиги, 1/2 финала лиги и финал. Команды пройдут путь в юморе с помощью поддержки редакторов и кураторов. Участвуя в Корпоративном КВН,

сотрудники компании преодолевают себя, учатся действовать в команде, объединяются в группы поддержки, что в конечном счете благотворно сказывается на деятельности организации в целом. Корпоративный КВН помогает воспитать внутреннюю культуру компании, укрепляет корпоративный дух, а также развивает внутрикорпоративные коммуникации.

Таким образом, поставленные в ходе написания ВКР задачи были решены, а также достигнута основная цель работы – оценена эффективности инвестиционного проекта по организации в городе Челябинске корпоративного КВН (для ПАО "ЧТПЗ").

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Колбасникова, А.В. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику России / А.В. Колбасникова // Экономические инвестиции в стране. – 2017. – №26. – С. 315-318.
- 2 Ендовицкий, Д.А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики / Д.А. Ендовицкий. – Петрозаводск: Буква, 2003. – 352 с.
- 3 Марченко, Г. Рейтинг инвестиционной привлекательности региона / Г. Марченко, 2004. – №45 – С. 170-172.
- 4 Орлова, Е.Н. Инвестиционные процессы в России / Е.Н. Орлова. – М.: КомКнига, 2017. – 184 с.
- 5 Официальный сайт ПАО Московская биржа [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.moex.com>.
- 6 Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
- 7 Официальный сайт Investing.com [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://ru.investing.com/rates-bonds/usa-government-bonds>.
- 8 Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», №135-ФЗ от 29 июля 1998 г. Ст. 1. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_126896.
- 9 Перфилова, Ю.В. Оценка инвестиционной привлекательности фирмы / Ю.В. Перфилова, 2017. – №10. – С. 826-829.
- 10 ПАО «ЧТПЗ» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://chelpipe.ru/>.
- 11 ТТО АМИК [Электронный ресурс].]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://kvn.ru/>.
- 12 Губер, И.С. Мультипликативный метод оценки стоимости компании / И.С. Губер, 2014. – №3. – С. 401-403.
- 13 Госстрой России министерство экономики РФ министерство финансов

Госкомпром России Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов 31 марта 1994 года – №7. – С. 12-47

14 Крылов, Э.И., Власова, В.М., Егорова, М.Г. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова. – М.: Финансы и статистика, 2003.

15 Unido.org [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.unido.org/>

16 Волкова, И.О. Содержание экономической категории «инвестиционная привлекательность» / И.О. Волкова. – М.: Буки-Веди, 2017. – С. 1-4.

17 Mir-fin.ru [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://mir-fin.ru>.

18 Мусаева, У.М., Политика привлечения иностранных инвестиций в экономику РФ / У.М. Мусаева, Д.М. Абдуллаев, 2017. – №4. – С. 507-509.

19 Егорова, О.Ю. Сравнительный анализ подходов к определению инвестиционной привлекательности компании и факторы, оказывающие на нее влияние О.Ю. Егорова, 2017. – №47. – С. 234-237.

20 Козлова, А.С., Болдырев, А.В. Методология формирования инвестиционных среднесрочных и долгосрочных портфелей дивидендных бумаг: достоинства и недостатки / А.С. Козлова, А.В. Болдырев, 2017. – С. 38-40.

21 InvestProfit [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://investprofit.info/>.

22 Чапек, В. Н. Инвестиционная привлекательность экономики России / В.Н. Чапек. – М.: Феникс, 2017. – 256 с.

23 Карлик, А.Е. Инвестиционный менеджмент / А.Е. Карлик. – М.: Вернера Регена, 2017. - 971 с.

24 Киселева, Н.В. Инвестиционная деятельность / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова, и др. – М.: КноРус, 2011. – 432 с.

25 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. - М. Финансы и статистика, 2002. - 387 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Консолидированный отчет о финансовом положении за год компании ПАО «ЧТПЗ»

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2018 ГОДА

(в миллионах российских рублей, если не указано иное)



	Примечания	31 декабря 2018 года	31 декабря 2017 года (скорректировано)
АКТИВЫ			
Внеоборотные активы			
Основные средства	7	47,628	50,260
Авансы на капитальное строительство и нематериальные активы		834	724
Нематериальные активы	8	2,642	1,852
Гудвилл	9	8,332	7,942
Инвестиции в ассоциированные компании и совместные предприятия		111	113
Прочие финансовые активы	10	3,294	3,876
Займы выданные	13	565	476
Отложенные налоговые активы	25	949	795
Торговая и прочая дебиторская задолженность	12	144	20
Прочие внеоборотные активы		110	86
Итого внеоборотные активы		64,609	66,144
Оборотные активы			
Запасы	11	25,716	30,380
Торговая и прочая дебиторская задолженность	12	27,999	35,564
Авансовые платежи по налогу на прибыль		948	384
Займы выданные	13	1,248	914
Активы, предназначенные для продажи		-	463
Денежные средства и их эквиваленты	14	21,554	19,094
Итого оборотные активы		77,465	86,799
ИТОГО АКТИВЫ		142,074	152,943
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Уставный капитал		2,498	2,498
Резервный капитал		71	71
Резерв накопленных курсовых разниц		2,077	1,610
Собственные акции, выкупленные у акционеров	15	(19,309)	(19,608)
Резерв актуарных прибылей		335	310
Нераспределенная прибыль		17,952	15,278
Собственный капитал собственников Компании		3,624	159
Неконтролирующие доли владения	9	187	4,787
Итого собственный капитал		3,811	4,946
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и займы	16	72,275	77,017
Кредиторская задолженность и начисленные расходы	17	60	-
Доходы будущих периодов		280	439
Обязательства по вознаграждениям работникам		216	306
Отложенные налоговые обязательства	25	1,333	1,731
Итого долгосрочные обязательства		74,164	79,493
Краткосрочные обязательства			
Кредиты и займы	16	17,700	9,339
Кредиторская задолженность и начисленные расходы	17	36,322	48,728
Авансы полученные		6,955	7,909
Задолженность по налогу на прибыль		48	355
Задолженность по прочим налогам и сборам	18	3,074	2,173
Итого краткосрочные обязательства		64,099	68,504
Итого обязательства		138,263	147,997
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		142,074	152,943

Рисунок А.1 – Консолидированный отчет о финансовом положении

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ
ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2017 ГОДА**
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)



	Примечания	31 декабря 2017 года	31 декабря 2016 года
АКТИВЫ			
Внеоборотные активы			
Основные средства	8	50,260	53,144
Авансы на капитальное строительство и нематериальные активы		724	463
Нематериальные активы	9	1,852	1,495
Гудвил	10	7,942	7,613
Инвестиции в ассоциированные компании и совместные предприятия		113	59
Производные финансовые инструменты	11	-	7,026
Прочие финансовые активы	12	3,213	3,213
Займы выданные	15	583	376
Отложенные налоговые активы	30	801	683
Прочие внеоборотные активы		86	74
Итого внеоборотные активы		65,574	74,146
Оборотные активы			
Запасы	13	30,380	21,600
Торговая и прочая дебиторская задолженность	14	37,356	30,460
Авансовые платежи по налогу на прибыль		384	671
Займы выданные	15	915	364
Активы, предназначенные для продажи	17	463	-
Денежные средства и их эквиваленты	16	19,094	14,811
Итого оборотные активы		88,592	67,906
ИТОГО АКТИВЫ		154,166	142,052
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Уставный капитал		2,498	2,498
Резервный капитал		71	71
Резерв накопленных курсовых разниц		1,610	1,222
Собственные акции, выкупленные у акционеров	18	(19,608)	(18,280)
Резерв актуарных прибылей		310	276
Нераспределенная прибыль		16,377	22,381
Собственный капитал собственников Компании		1,258	8,168
Неконтролирующие доли владения	10	4,794	5,170
Итого собственный капитал		6,052	13,338
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и займы	19	77,017	5,589
Доходы будущих периодов	23	439	280
Обязательства по вознаграждениям работникам	20	306	313
Отложенные налоговые обязательства	30	1,848	1,583
Итого долгосрочные обязательства		79,610	7,765
Краткосрочные обязательства			
Кредиты и займы	19	9,339	85,467
Кредиторская задолженность и начисленные расходы	22	48,728	27,206
Авансы полученные		7,909	5,701
Задолженность по налогу на прибыль		355	6
Задолженность по прочим налогам и сборам	21	2,173	2,569
Итого краткосрочные обязательства		68,504	120,949
Итого обязательства		148,114	128,714
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		154,166	142,052

Рисунок А.1 – Консолидированный отчет о финансовом положении

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Консолидированный отчет о финансовых результатах за год компании ПАО «ЧТПЗ»

ПАО «ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРУБОПРОКАТНЫЙ ЗАВОД»



КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ ЗА 2018 ГОД

(в миллионах российских рублей, если не указано иное)

	Примечания	2018 год	2017 год
Выручка от реализации	19	178,840	158,257
Себестоимость реализации	20	(134,554)	(120,685)
Валовая прибыль		44,286	37,572
Коммерческие расходы	21	(9,357)	(10,518)
Общехозяйственные и административные расходы	22	(13,308)	(10,765)
Убыток от выбытия основных средств и нематериальных активов		(7)	(163)
Обесценение активов	23	(1,488)	(278)
Операционная прибыль		20,126	15,848
Финансовые доходы	24	417	600
Финансовые расходы	24	(9,425)	(9,653)
Отрицательные курсовые разницы, нетто		(366)	(689)
Доля в прибыли ассоциированных компаний и совместных предприятий		4	7
Доход от дивидендов		9	10
Прибыль от выбытия дочерних компаний		-	88
Прибыль до налогообложения		10,765	6,211
Налог на прибыль	25	(3,039)	(2,179)
ПРИБЫЛЬ ЗА ГОД		7,726	4,032
Статьи, не подлежащие последующей реклассификации в состав прибыли или убытка:			
Актuarные прибыли по пенсионному обязательству		25	34
Статьи, подлежащие последующей реклассификации в состав прибыли или убытка:			
Изменение справедливой стоимости финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход		(466)	-
Положительные курсовые разницы от пересчета зарубежной деятельности в валюту отчетности		515	460
Прочий совокупный доход за год		74	494
ИТОГО СОВОКУПНЫЙ ДОХОД ЗА ГОД		7,800	4,526
Прибыль/(убыток) за год, относящийся к:			
Собственникам Компании		7,821	4,323
Неконтролирующим долям владения		(95)	(291)
		7,726	4,032
Итого совокупный доход/(расход) за год, относящийся к:			
Собственникам Компании		7,847	4,745
Неконтролирующим долям владения		(47)	(219)
		7,800	4,526
Базовая и разводненная прибыль на акцию, относящаяся к собственникам Компании (в российских рублях на акцию)	26	25.77	13.95

Рисунок Б.1 – Консолидированный отчет о финансовых результатах за 2016–2017 гг.

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ
ЗА 2017 ГОД**
(в миллионах российских рублей, если не указано иное)


	Примечания	2017 год	2016 год
Выручка от реализации	24	158,257	135,456
Себестоимость реализации	25	(120,685)	(95,542)
Валовая прибыль		37,572	39,914
Коммерческие расходы	26	(10,518)	(9,369)
Общехозяйственные и административные расходы	27	(10,765)	(10,281)
Убыток от выбытия основных средств и нематериальных активов		(163)	(33)
Обесценение активов	28	(278)	(560)
Операционная прибыль		15,848	19,671
Финансовые доходы	29	600	656
Финансовые расходы	29	(9,653)	(12,578)
Изменение справедливой стоимости производных финансовых инструментов (Отрицательные)/положительные курсовые разницы, нетто		–	158
Доля в прибыли ассоциированных компаний и совместных предприятий		(689)	1,155
Доход от дивидендов		7	6
Доход от дивидендов		10	7
Прибыль/(убыток) от выбытия дочерних компаний	6	88	(121)
Прибыль до налогообложения		6,211	8,954
Налог на прибыль	30	(2,179)	(2,597)
ПРИБЫЛЬ ЗА ГОД		4,032	6,357
Статьи, не подлежащие последующей реклассификации в состав прибыли или убытка:			
Актuarные прибыли по пенсионному обязательству	20	34	19
Статьи, подлежащие последующей реклассификации в состав прибыли или убытка:			
Положительные/(отрицательные) курсовые разницы от пересчета зарубежной деятельности в валюту отчетности		460	(880)
Прочий совокупный доход/(расход) за год		494	(861)
ИТОГО СОВОКУПНЫЙ ДОХОД ЗА ГОД		4,526	5,496
Прибыль/(убыток) за год, относящийся к:			
Собственникам Компании		4,323	6,889
Неконтролирующим долям владения		(291)	(532)
		4,032	6,357
Итого совокупный доход/(расход) за год, относящийся к:			
Собственникам Компании		4,745	6,189
Неконтролирующим долям владения		(219)	(693)
		4,526	5,496
Базовая и разводненная прибыль на акцию, относящаяся к собственникам Компании (в российских рублях на акцию)	31	13.95	21.86

Рисунок Б.1 – Консолидированный отчет о финансовых результатах

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Приглашение на участие в лиге корпоративного КВН «Завод к юмору приведет»



06 апреля 2020 года

Генеральному директору
Кыштымского медеэлектролитного завода
Кудрявцеву А.В

Уважаемый Андрей Викторович!

Лига корпоративного КВН «Завод к юмору приведет» среди заводов г. Челябинска и Челябинской области приглашает Ваш завод принять участие в нашей лиге. Фестиваль будет проходить 27 ноября 2020 года в ДК ЧТПЗ г. Челябинск. Главный приз фестиваля – оплата организационного взноса на поездку на 33 фестиваль команд КВН в г. Сочи и оплата проживания в одной из официальных гостиниц фестиваля. Так же памятные призы от ПАО «ЧТПЗ» и подарки от партнеров. Команде в помощь будет представлен куратор, который будет помогать во всем помогать команде. Так же, в нашей лиге опытные редакторы, которые помогут команде в непростом пути.

Организационный взнос участия в фестивале – 15 000 рублей.

В участие в фестивале приглашаются команды с заводов со всей области.

С Уважением,
ОРГкомитет лиги «Завод к юмору приведет»

Рисунок В.1 – Приглашение к участию в лиге КВН "Завод к юмору приведет"