

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент

_____ О.Н. Пастухова

_____ 2020 г.

Разработка инвестиционного проекта освоения новой продукции на примере
ООО «СДК-Сервис»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.03.01.2020. 133.ВКР

Руководитель работы, к.э.н., доцент

_____ С.М. Шипилова

_____ 2020 г.

Автор работы

студент группы МиЭУП-552

_____ А.С. Егоров

_____ 2020 г.

Нормоконтролер, к.и.н., доцент

_____ А.С. Кондратьев

_____ 2020 г.

Миасс 2020

АННОТАЦИЯ

Егоров А.С. Разработка инвестиционного проекта освоения новой продукции на примере ООО «СДК-Сервис». – Миасс: ЮУрГУ, МиЭУП-552, 2020. - 113 с., 22 ил., 49 табл., библиогр. список – 54 наим., 7 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки и оценки эффективности инвестиционного проекта по производству травмобезопасных напольных и уличных покрытий из резиновой крошки для ООО «СДК-Сервис».

В работе проведен анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия.

Разработан инвестиционный проект по производству травмобезопасных напольных и уличных покрытий из резиновой крошки.

Проведено экономическое обоснование вложений инвестиций и выполнен анализ чувствительности инвестиционного проекта.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	6
1.1 Инвестиционное проектирование	6
1.2 Бизнес – план инвестиционного проекта.....	9
1.3 Оценка эффективности инвестиционных проектов	10
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СДК-СЕРВИС»	20
2.1 Общая характеристика предприятия ООО «СДК-Сервис».....	20
2.2 Анализ финансового состояния предприятия.....	28
3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ОСВОЕНИЯ НОВОЙ ПРОДУКЦИИ.....	57
3.1 Маркетинговый план	57
3.2 Производственный план.....	64
3.3 Организационный план	71
3.4 Финансовый план.....	77
3.5 Оценка экономической эффективности проекта	83
3.6 Учет неопределенности и рисков.....	86
3.7 Оценка влияния проекта на результаты деятельности предприятия ООО «СДК-Сервис»	89
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	92
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	94
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура ООО «СДК-Сервис»	101
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс.....	102
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах за 2017-2019гг	104
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Область применения покрытий из резиновой крошки	105
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Характеристика оборудования.....	107
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятия по производству резиновых покрытий	108
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. План денежных поступлений и выплат	110

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня как никогда перед российской экономикой стоит вопрос выживание, выход из кризиса. Компаниям для получения положительного финансового результата деятельности необходимы оригинальные маркетинговые идеи, которые требуют дополнительных финансовых ресурсов и здесь помогут инвестиции.

Инвестиции в экономики должны выполнять важнейшую функцию, без них невозможно эффективное развитие бизнеса. Именно инвестиции формируют будущее каждого хозяйствующего субъекта. Инвестиции сегодня, основа «завтрашнего благосостояния».

Под инвестициями в общем смысле понимается трактовка инвестиций в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»: «Инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, и иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [5].

Инвестиционные ресурсы обеспечивают дополнительный потенциал для расширения и модернизации производства предприятия, внедрения новых технологий, производства новых продуктов/услуг. Правильно разработанный инвестиционный проект, выбор направления инвестирования из альтернативных, дает хозяйствующему субъекту успешно функционировать в долгосрочной перспективе.

Практическая реализация любого инвестпроекта невозможно без целенаправленной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

При подготовке инвестиционного проекта необходимо учитывать многие факторы, а именно уметь проводить анализ финансовых результатов текущей хозяйственной деятельности предприятия, реализующего данный проект, с целью

определения их возможных значений в будущем. Актуальность инвестиционного проектирования требует серьезного отношения к проблеме и ее детальной проработки.

Целью данной выпускной работы выступает разработка и оценка эффективности инвестпроекта по производству травмобезопасных напольных и уличных покрытий из резиновой крошки для ООО «СДК-Сервис».

Для достижения цели в ходе работы должны быть реализованы следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы разработки инвестиционных проектов.
2. Провести анализ и диагностику финансового состояния ООО «СДК-Сервис».
3. Разработать инвестиционный проект по освоению новой продукции на примере ООО «СДК-Сервис».
4. Провести оценку экономической эффективности инвестиционного проекта.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «СДК-Сервис» г. Миасс.

Предмет исследования – инвестиционное проектирование.

В процессе расчетов и написания практической части использовались теоретические основы инвестиционного планирования, бизнес – планирования, организации производства, планирование издержек и себестоимости продукции и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В качестве информационной базы для проведения расчетов использовались статистические данные, данные бухгалтерской и внутренней отчетности ООО «СДК-Сервис» за 2017-2019 гг., нормативные и законодательные документы, выполненная курсовая работа по дисциплине «Бизнес-планирование», а также информация из сети Internet и периодических изданий.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

1.1 Инвестиционное проектирование

Термин «инвестиции» происходит от латинского слова *invest*, что означает «вкладывать».

В широкой трактовке инвестиции могут быть определены как долгосрочное вложение капитала с целью последующего его увеличения.

Нормативно это понятие закреплено в Федеральном законе об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений, от 25 февраля 1999 № 39-ФЗ (далее – Федеральный закон), согласно которому инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные и иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [5].

Капитальные вложения – это инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих организаций, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты [29].

В зависимости от поставленных целей классифицируем инвестиции:

Во –первых, по «объекту» инвестирования выделяют 3 вида [19]:

1.1. Реальные инвестиции - это вложения экономических ресурсов в материальные активы - в основной капитал (здания и сооружения, машины и оборудование, транспортные средства и др.) и на прирост материальных производственных запасов.

Инвестиции в основные средства осуществляются в форме капитальных вложений.

Реальные инвестиции могут быть направлены на [19]:

- инвестиции, предназначенные для повышения эффективности производства;
- инвестиции, направленные на расширение масштабов деятельности предприятия;
- инвестиции в техническое перевооружение производства, путем смены оборудования, технологий;
- другие цели.

1.2. Финансовые (портфельные) инвестиции - это вложение денежных средств в различные финансовые активы (акции, облигации) и др. ценные бумаги.

1.3. Инвестиции в нематериальные активы - это вложения в повышение квалификации персонала, разработку бренда, торговой марки, приобретение лицензий, патентов, свидетельств, ноу-хау, программных продуктов и др.

Во-вторых, по форме собственности инвестиций, выделяют:

2.1. Частные инвестиции - это вложения средств, физическими или юридическими лицами на приобретение ценных бумаг, элементов частной собственности [19].

Государственные инвестиции проводятся федеральными, региональными и местными органами власти за счет средств бюджета.

Совместные инвестиции - это вложения, осуществляемые субъектами данной страны и иностранными субъектами.

Иностранные инвестиции производятся иностранными гражданами, юридическими лицами и государствами.

В-третьих, по продолжительности инвестирования инвестиции бывают краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 3 лет) и долгосрочные (более 3 лет) инвестиции.

В-четвертых, по степени риска выделяют инвестиции с низкой, со средней и высокой степенью риска.

В-пятых, по отношению к жизненному циклу предприятия инвестиции могут быть разделены на: начальные инвестиции - инвестиции на создание предприятия, экстенсивные - направляются на расширение сферы деятельности, реинвестиции - связанные с процессом воспроизводства основных фондов.

В-шестых, по характеру участия инвесторов в инвестиционных проектах различают прямые и непрямые (косвенные) инвестиции.

Инвестиции бывают определены и описаны в инвестиционных проектах.

Согласно Закону №39-ФЗ «Инвестиционный проект есть обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описания практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)» [5].

В зависимости от направлений инвестиций и целей их реализации инвестиционные проекты можно классифицировать на: производственные; научно-технические; маркетинговые; финансовые; экологические и др.

В правовых актах РФ инвестиционная деятельность трактуется следующим образом: «Инвестиционная деятельность (ИД)– вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [5].

Определимся с понятиями субъекта и объекта ИД.

Под субъектом ИД будем понимать физических и юридических лиц, осуществляющих целенаправленные действия по решению задач, поставленных в инвестиционном проекте. Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, подрядчики (исполнители работ), пользователи объектов инвестиционной деятельности и другие физические и юридические лица,

участвующие в реализации инвестиционного проекта. Законодательно субъекту инвестиционной деятельности предоставлено право совмещать функции двух и более субъектов, если иное не установлено договором и (или) государственным контрактом, заключенным между ними.

Под объектами ИД будем понимать вновь создаваемое различного вида имущество предприятий производственной и непроизводственной сферы, ценные бумаги (акции, облигации, сертификаты и т.п.), научно-техническая продукция, имущественные права и права на интеллектуальную собственность, денежные вклады.

Итак, инвестиции занимают значительное место в экономической деятельности хозяйствующих субъектов, определяют перспективные хозяйственные процессы, будущее компаний.

1.2 Бизнес – план инвестиционного проекта

Бизнес-план инвестиционного проекта (ИП) представляет собой четко документ, в котором обосновывается привлекательность, жизнеспособность инвестиционного проекта, его направленность, количественные и качественные показатели его эффективности.

Бизнес-план призван дать объективную оценку о плюсах и минусах нового производства, способах продвижения новой продукции, определять уровень риска, оценивать прибыльность и эффективность.

В общем бизнес-план ИП имеет следующую структуру:

- Резюме проекта.
- Маркетинговый план.
- Производственный план.
- Организационный план.
- Финансовый план.
- Оценка рисков.

- Эффективность проекта.

Резюме – здесь излагается сущность проекта, обозначаются преимущества продукции, указывается ожидаемый спрос на продукцию, объем необходимых инвестиций и кредитных ресурсов, а также сроки возврата заемных средств.

Второй раздел «Маркетинговый план» здесь проводится анализ рынка и оценка рыночного спроса на продукты. Оценивается размер рынка и тенденции его развития. Описываются цели маркетинга и стратегия компании на рынке. Проводится оценка конкурентов.

Производственный план, здесь обосновывается график выхода производства на планируемый объем выпуска по каждому продукту или услуге (в процентах от номинальной мощности производства по периодам) [23].

Организационный план, здесь описывается организационная структура предприятия, стимулирование персонала, оплата труда.

Финансовый план, включает прогноз финансовых результатов; проектировка движения денежных средств; прогнозный баланс предприятия.

Как правило, прогнозный период охватывает не более 3-5 лет.

В разделе «Оценка рисков» рассматриваются важнейшие компоненты: описание законодательной базы, системы подзаконных нормативных актов, системы стандартизации, нормативно-методического обеспечения внутренней деятельности предприятия в виде комплексов организационно-управленческой документации; обычаи делового оборота.

Оценка эффективности инвестиционного проекта призвана определить, насколько цена приобретаемого актива (размер вложений) соответствует будущим доходам с учетом рисков проекта.

1.3 Оценка эффективности инвестиционных проектов

Принятие решений, связанных с вложениями денежных средств, - важный этап в деятельности любого предприятия. Для эффективного использования

привлеченных средств и получения максимальной прибыли на вложенный капитал необходим тщательный анализ будущих доходов и затрат, связанных с реализацией рассматриваемого инвестиционного проекта.

Экономическая оценка эффективности инвестиций позволяет определить сроки полного возврата вложенных средств и получения дохода от них. Важно указать и на то, что оценка инвестиций требует выработки критериев принятия инвестиционных решений. Понятно, что определение главных для конкретной организации критериев весьма субъективно и зависит от стоящих перед ней целей. В то же время, инвестиционный проект не может осуществляться на основе одного, сколь угодно сложного, формального критерия. В практике сложилось устойчивое мнение о том, что целесообразно вкладывать инвестиционные средства, если:

- чистая прибыль от данного вложения превышает чистую прибыль от помещения средств на банковский депозит;
- рентабельность инвестиций выше уровня инфляции;
- рентабельность проекта инвестиционных вложений с учетом фактора времени выше рентабельности альтернативных проектов вложений;
- рентабельность активов организации после осуществления инвестиционного проекта увеличится и в любом случае превысит среднюю расчетную ставку по заемным средствам;
- рассматриваемый инвестиционный проект соответствует генеральной стратегической линии организации с точки зрения формирования рациональной структуры производства, сроков окупаемости затрат, наличия финансовых источников покрытия издержек, обеспечения стабильных финансовых поступлений и т.д.

Существует несколько методов оценки привлекательности инвестиционного проекта и, соответственно, несколько основных показателей эффективности. Каждый метод в своей основе имеет один и тот же принцип: в результате реализации проекта предприятие должно получить прибыль (должен

увеличиться собственный капитал предприятия), при этом различные финансовые показатели характеризуют проект с разных сторон и могут отвечать интересам различных групп лиц, имеющих отношение к данному предприятию, - кредиторов, инвесторов, менеджеров.

От правильности и объективности оценки инвестиционного проекта зависят успех его будущей реализации, а также перспективы развития предприятия-инвестора [32].

В терминах эффективности чистый доход предприятия, получаемый в результате обновления действующего производства, есть разность чистого дохода после реализации проекта и чистого дохода до его осуществления, т.е. чистый доход в данном случае выражает прирост его размера:

$$\Delta\text{ЧД}_t = \text{ЧД}_t - \text{ЧД}_0, \quad (1.1)$$

где

$\Delta\text{ЧД}_t$ - прирост чистого дохода в t-м году реализации инвестиционного проекта обновления производства;

ЧД_t — чистый доход в t-м году после обновления производства;

ЧД_0 — чистый доход до обновления (в базисном году).

В осуществлении и реализации инвестиционного проекта принимают участие ряд субъектов: акционеры (фирмы, компании), банки, бюджеты разных уровней. Поступающий в распоряжение общества доход (валовой внутренний продукт) от реализации эффективных проектов затем делится между ними.

В настоящее время можно считать общепризнанным выделение следующих видов эффективности инвестиционных проектов, рис. 1.1.

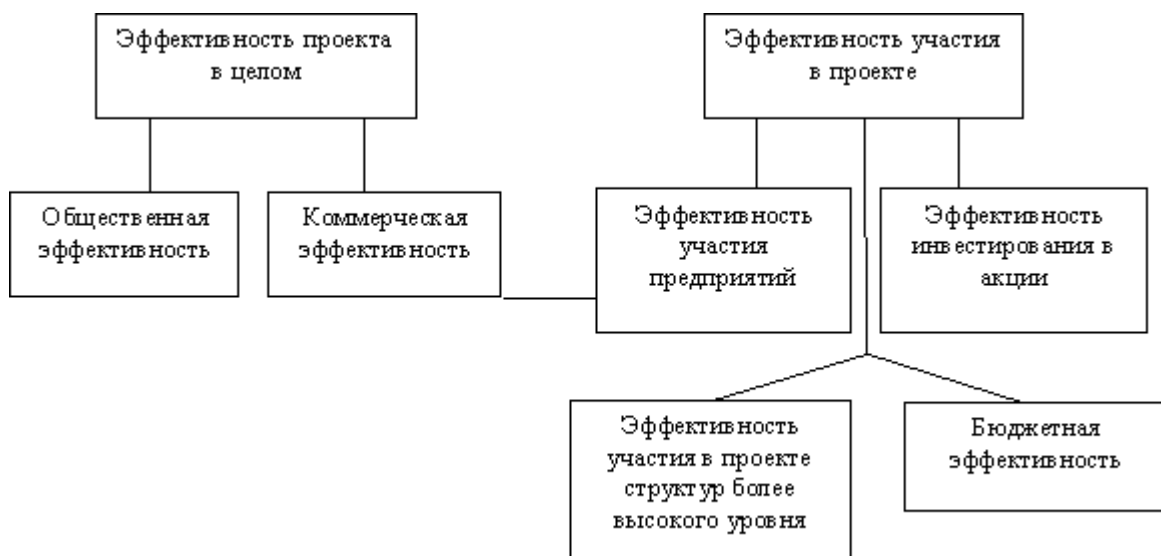


Рисунок 1.1 - Виды эффективности инвестиционных проектов [31]

Эффективность проекта в целом оценивается для презентации проекта и определения в связи с этим привлекательности проекта для потенциальных инвесторов [33].

Общественная эффективность характеризует социально-экономические последствия осуществления проекта для общества в целом, т.е. она учитывает не только непосредственные результаты и затраты проекта, но и "внешние" по отношению к проекту затраты и результаты в смежных секторах экономики, экономические, социальные и иные внеэкономические эффекты.

Общественную эффективность оценивают лишь для социально значимых инвестиционных проектов, затрагивающих интересы не одной страны, а нескольких.

Коммерческая эффективность проекта характеризует экономические последствия его осуществления для инициатора, исходя из весьма условного предположения, что он производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами. Коммерческую эффективность иногда трактуют как эффективность проекта в целом. Считается, что коммерческая эффективность характеризует с экономической точки зрения технические, технологические и организационные проектные решения.

Наиболее значимым является определение эффективности участия в проекте. Ее определяют с целью проверки реализуемости инвестиционного проекта и заинтересованности в нем всех его участников. Эффективность участия оценивают прежде всего для предприятия проектостроителя (или потенциальных акционеров). Этот вид эффективности называют также эффективностью для собственного (акционерного) капитала по проекту.

Эффективность участия в проекте включает и такие виды, как эффективность участия в проекте структур более высокого уровня (финансово-промышленных групп, холдинговых структур), бюджетная эффективность инвестиционного проекта (эффективность участия государства в проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней)

При расчете показателей эффективности инвестиций в качестве ставки процента, выбираемой для дисконтирования, используются главным образом:

- средняя депозитная или кредитная ставка;
- индивидуальная норма доходности инвестиций с учетом уровня инфляции, уровня риска и уровня ликвидности инвестиций;
- альтернативная норма доходности по другим возможным видам инвестиций;
- норма доходности по текущей хозяйственной деятельности.

Система показателей эффективности инвестиций, рассчитываемых на базе основных показателей:

- чистый дисконтированный доход;
- индекс доходности;
- внутренняя норма доходности;
- период окупаемости.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД,) используются также другие названия: чистая приведенная или чистая современная стоимость, интегральный эффект, Net Present Value – NPV- определяется как сумма текущих эффектов за

весь расчетный период, приведенная к начальному шагу, или как превышение интегральных результатов над интегральными затратами.

Если в течение расчетного периода не происходит инфляционного изменения цен или расчет производится в базовых ценах, то величина ЧДД для постоянной нормы дисконта вычисляется по формуле 1.2 [33]:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t) \times \frac{1}{(1+E)^t} - K; \quad (1.2)$$

где

P_t — результаты, достигаемые на t -ом шаге расчета;

Z_t — затраты, осуществляемые на том же шаге;

T — горизонт расчета (равный номеру шага расчета, на котором производится ликвидация объекта").

$\Delta_t = (P_t - Z_t)$ — эффект, достигаемый на t -ом шаге.

Если ЧДД инвестиционного проекта положителен, проект является эффективным (при данной норме дисконта) и может рассматриваться вопрос о его принятии. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект. Если инвестиционный проект будет осуществлен при отрицательном ЧДД, инвестор понесет убытки, т.е. проект неэффективен.

На практике часто пользуются модифицированной формулой для определения ЧДД. Для этого из состава Z_t исключают капитальные вложения и обозначают через:

K_t – капиталовложения на t -м шаге;

K – сумма дисконтированных капиталовложений, которая определяется по формуле 1.3:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t * \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (1.3)$$

где

T , K_t являются такими же обозначениями, как в формуле (1.1 и 1.2).

Индекс доходности (индекс рентабельности, Profitability Index, PI) – показатель, отражающий эффективность инвестиционного проекта. Индекс

доходности равен отношению настоящей стоимости денежных потоков к первоначальным затратам на проект, сумме инвестиций, направленных на его реализацию (если инвестиции были сделаны раньше, их стоимость приводится к настоящей).

Значение индекса доходности, меньше или равное 1, означает нерентабельность проекта, он отвергается, как не приносящий инвестору дополнительного дохода [33]. К реализации принимаются проекты со значением индекса доходности больше единицы.

Индекс доходности является относительным показателем, поскольку показывает уровень доходов на единицу затрат: чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого вложенного. Поэтому значение индекса доходности используется при выборе одного проекта из ряда альтернативных.

Рассчитывают:

- индекс доходности дисконтированных затрат представляет собой отношение суммы дисконтированных денежных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков, формула 1.4.

$$\text{ИД} = \frac{\sum \text{дисконтированных доходов}}{\sum \text{дисконтированных затрат}} \quad (1.4)$$

-индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДД) - отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности.

$$\text{ИДД} = 1 + \frac{\text{ЧДД}}{\text{ДИ}} \quad (1.5)$$

Индекс доходности показывает уровень эффективности при принятой норме дисконта.

При расчете ИД и ЧДД могут учитываться либо все капитальные вложения за расчетный период, включая вложения в замещение выбывающих основных фондов, либо только первоначальные капитальные вложения, осуществляемые до

ввода предприятия в эксплуатацию. При этом соответствующие показатели будут иметь различные значения.

Как видно, индекс доходности ИД тесно связан с ЧДД. Он строится из тех же элементов. Если ЧДД положителен, то ИД > 1 и наоборот. Если ИД > 1 , проект эффективен, если ИД < 1 — неэффективен [8].

Внутренняя норма доходности (ВНД) представляет собой норму дисконта, при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям. Это такая норма дисконта, при которой интегральный эффект проекта, например ЧДД, становится равным нулю.

$$\text{ВНД} = \sum_{i=0}^T \frac{(R_i - Z_i^*)}{(1 + E_{\text{вн}})^i} = \sum_i \frac{K_i}{(1 + E_{\text{вн}})^i} \quad (1.6)$$

Значение внутренней нормы доходности ВНД отражает:

- экономическую неравноценность одновременных затрат, результатов и эффектов — выгодность более позднего осуществления затрат и более раннего получения полезных результатов;
- минимально допустимую отдачу на вложенный капитал, при которой инвестор предпочтет участие в проекте альтернативному вложению тех же средств в другой проект с сопоставимой степенью риска;
- конъюнктуру финансового рынка, наличие альтернативных и доступных инвестиционных возможностей;
- неопределенность условий осуществления проекта и, в частности, степень риска, связанного с участием в его реализации;
- возможность установления пределов «уступок», с тем чтобы по другим показателям получить определенный выигрыш.

Преимуществом ВНД является то, что участник проекта не должен определять свою индивидуальную норму дисконта заранее. Он определяет ВНД, т. е. рассчитывает эффективность вложенного капитала, а затем принимает решение, используя ее значение.

Если же принять за основу показатель, характеризующий средневзвешенную цену капитала, как было указано ранее, ВНД будет состоять в том, что предприятие может принимать любые инвестиционные решения, уровень рентабельности которых не ниже E . Именно с показателем E сравнивают ВНД, рассчитанную для конкретного проекта.

Если $\text{ВНД} > E$, то проект следует рекомендовать к внедрению; если $\text{ВНД} < E$ проект следует отклонить; при $\text{ВНД} = E$, проект не прибыльный и не убыточный.

Срок окупаемости – минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого интегральный эффект становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Иными словами, это период (измеряемый в месяцах, кварталах или годах), начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными результатами его осуществления.

Кроме того, при расчете инвестиционных проектов определяется потребность в дополнительном финансировании (ПФ).

Потребность в дополнительном финансировании (ПФ) – это абсолютная величина отрицательного накопленного сальдо от операционной и инвестиционной деятельности.

Величина ПФ показывает минимальный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для его финансовой реализуемости.

Потребность в дополнительном финансировании может рассчитываться с учетом дисконта.

Потребность в дополнительном финансировании с учетом дисконта (ПДФ) показывает минимальный дисконтированный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для его финансовой реализуемости [33].

При оценке эффективности инвестиционного проекта соизмерение разновременных показателей осуществляется путем приведения (дисконтирования) их к ценности в начальном периоде. Для приведения

разновременных затрат, результатов и эффектов используется норма дисконта (E), равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал.

Решение об инвестировании средств в проект должно приниматься с учетом значения всех перечисленных показателей и интересов всех участников инвестиционного проекта.

Таким образом, в первой главе изучили теоретические основы разработки инвестиционных проектов.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СДК-СЕРВИС»

2.1 Общая характеристика предприятия ООО «СДК-Сервис»

Общество с ограниченной ответственностью «СДК-Сервис» - современное промышленное предприятие по производству готовых комплектующих изделий для газового оборудования, созданный в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации [1]. Предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации [2], Трудовым кодексом Российской Федерации [3], а также Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью» [4], для производства продукции, выполнения работ, в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

ООО «СДК-Сервис» является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании Устава и действующего законодательства Российской Федерации.

Основные данные о предприятии:

- о Руководитель предприятия: Климин Андрей Валерьевич
 - о Фирменное название Общества - Общество с Ограниченной Ответственностью «СДК-Сервис»
 - о организационно-правовая форма: ООО (Общество с ограниченной ответственностью)
 - о форма собственности: частная собственность
 - о юридический адрес: 456320, Челябинская область, город Миасс, поселок Михеевка, Центральная улица, 48
- ОГРН - 1137415001140
от 19 марта 2016 г.
ИНН/КПП -7415079956/741501001

Дата регистрации 19.03.2016

Общество является коммерческой организацией, основной целью является получение прибыли и ее распределение между участниками общества.

Предприятие имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указанное местонахождение общества, также имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Основной вид деятельности - Торговля и производство автомобильных деталей, узлов и принадлежностей (45.31.1)

Другие виды деятельности:

33.12 Ремонт машин и оборудования

46.12.1 Деятельность агентов по оптовой торговле твердым, жидким и газообразным топливом и связанными продуктами

46.13.2 Деятельность агентов по оптовой торговле строительными материалами

46.71 Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами

46.73 Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием

Приложении А представлена организационная структура ООО «СДК-Сервис».

На предприятии используется линейно-функциональная организационная структура.

Структура имеет как преимущества, так и недостатки (таблица 2.1).

Таблица 2.1 - Достоинства и недостатки линейно-функциональной организационной структуры управления ООО «СДК-Сервис»

Достоинства	Недостатки
<ol style="list-style-type: none"> 1) Личная ответственность руководителя за конечные результаты деятельности подразделения; 2) Согласованность действий; 3) Четкая система взаимных связей между руководителем и подчиненным; 4) Единство и четкость распорядительства; 5) Единоначалие и быстрота реакции в ответ на прямые приказы. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Отсутствие тесных взаимосвязей на горизонтальном уровне между подразделениями; 2) Высокие требования к руководителю; 3) Перегрузка высшего уровня управления, что ограничивает возможность эффективно управлять.

Директор ООО «СДК-Сервис» решает самостоятельно все вопросы деятельности организации без доверенности действует от имени организации, представляет ее интересы во всех предприятиях, фирмах и организациях. Также он распоряжается в пределах предоставленного ему права имуществом, заключает договоры, в том числе по найму работников.

Главный бухгалтер - осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности организации, контроль над экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Организует учет поступающих денежных средств, товарно-материальных ценностей и основных средств, учет издержек обращения, выполнение работ, а также финансовых, расчетных и кредитных операций.

Осуществляют прием и контроль первичной документации по соответствующим участкам учета, и подготавливает их к счетной обработке. Отражает в бухгалтерском учете операции, связанные с движением денежных средств.

Менеджер по закупке - руководит закупками сырья и комплектующих, заключает договора с поставщиками, устанавливает цены на продаваемую продукцию/услуги.

Заместитель директора по продажам - руководит оптовыми и корпоративными продажами. Заключает договоры.

Производство состоит из нескольких производственных участков.

Заместитель директора по производству руководит производственным персоналом.

Управляющий складом - организует слаженную работу склада, осуществляет прием и отгрузку товара, инвентаризацию складских остатков. В подчинении находится кладовщик.

Системный администратор отвечает за работу корпоративной компьютерной сети и за работу сайта.

Проанализируем динамику структуры персонала организации ООО «СДК-Сервис» по групповому составу за 2018 - 2019 года (таблица 2.2), рис. 2.1.

Таблица 2.2 - Динамика состава и структуры персонала ООО «СДК-Сервис» за 2018-2019 гг.

Группы персонала	2018 г.		2019 г.	
	Численность чел.	Удельный вес %	Численность чел.	Удельный вес %
Административно-управленческий персонал	5	13,2	5	12,5
Торгово-производственный персонал	28	73,7	30	75
Вспомогательный персонал	5	13,2	5	12,5
Всего	38	100,00	40	100,00

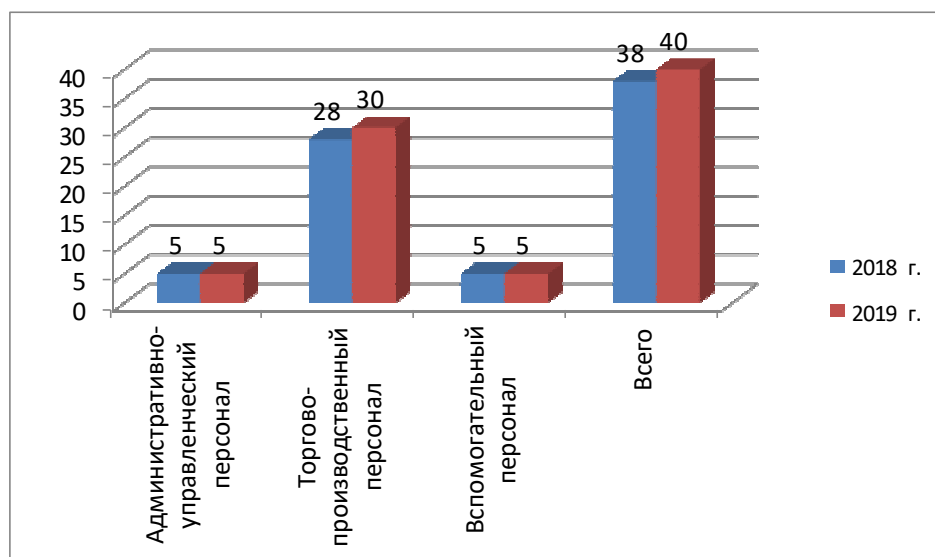


Рисунок 2.1 - Динамика состава персонала ООО «СДК-Сервис» за 2018-2019 гг.

На основании полученных данных можно сделать следующие выводы: за два анализируемых года по компании численность изменилась не значительно.

Вычислим коэффициент текучести кадров, для ООО «СДК-Сервис» за 2018-2019 гг.

Коэффициент текучести кадров:

$$K_{тек.} = \frac{(X_{сж} + X_{дпс}) * 100}{S}, \quad (2.1)$$

где $K_{тек}$ - коэффициент текучести;

$X_{сж}$ - общее число уволенных по собственному желанию за отчетный период.

$X_{дпс}$ - общее число уволенных за нарушение трудовой дисциплины, прогулы, по судимости за отчетный период;

S - среднесписочная численность персонала за отчетный период (может служить самостоятельным показателем, т.к. отражает количественный состав коллектива в динамике) [32].

В рыночных условиях положение таково, что можно говорить только об относительной стабильности штата. Коэффициент текучести кадров при этом колеблется в пределах 5-9%.

Вычислим коэффициент текучести кадров для ООО «СДК-Сервис» за 2018-2019 гг.

$$K_{\text{тек}} (2018 \text{ г.}) = ((2 + 0) \times 100) : 38 = 5,26\%;$$

$$K_{\text{тек}} (2019 \text{ г.}) = ((1 + 0) \times 100) : 40 = 2,5\%.$$

Проанализировав полученные результаты, можно сделать вывод, что коллектив организации достаточно стабилен, о чем свидетельствуют полученные цифры: в 2018 г.- 5,26 %, а в 2019- 2,5%.

Следующим шагом в изучении персонала является анализ динамики состава и структуры служащих по возрастному составу (таблица 2.3).

Таблица 2.3 - Динамика состава и структуры персонала ООО «СДК-Сервис» по возрастному показателю за 2018-2019 гг.

Возраст	2018 г.		2019 г.	
	Численность, чел	Удельный вес, %	Численность, чел	Удельный вес, %
До 25 лет	10	26,3	10	25
От 25 до 30 лет	15	39,5	17	42,5
От 30 до 40 лет	8	21,1	8	20
Свыше 40 лет	5	13,2	5	12,5
Всего работников	38	100	40	100

Вычислим средний возраст персонала ООО «СДК-Сервис» за 2018-2019 года.

Фиксируются эти показатели, как правило, в конце отчетного периода и являются статичными. Вычисляются, как и любая средняя величина, по следующей формуле 2.2:

$$X = \frac{X_1 + X_2 + \dots + X_n}{S}, \quad (2.2)$$

где X - средний возраст;

X₁, X_n- возраст;

S - списочная численность персонала на 1 января следующего за отчетным периода [23].

Снижение среднего возраста говорит об омоложении коллектива, повышение - о его старении.

X 2018 г. =28,5

X 2019 г. = 29,25

По полученным данным видно, что большая часть персонала принадлежит к возрастной категории от 25 лет до 30 лет. Средний возраст за 2018 г. составляет 28,5 лет, а в 2019 г. 29,25, эти цифры говорят об относительном омоложении коллектива.

По вышеприведенным данным мы можем сказать, что персонал исследуемой фирмы молодой. А у молодого поколения, как известно, большие запросы и потребности, которые они стремятся удовлетворить, и могут это сделать за счет эффективной работы в фирме. В поведении работников наблюдается стремление рационализировать работу, сократить время выполнения задач, повысить свой профессиональный уровень, сделать карьеру, что положительно отражается на развитии данной фирмы.

За анализируемый период численность работников на предприятии изменилась незначительно. Самая малая доля приходится на возрастную группу свыше 40 лет, численность этой группы - 5 человек, которая остается неизменной в течение двух лет. Изменение произошло в категории персонала от 25 до 30 лет, в связи с увольнением двух работников и приемом на работу пяти новых сотрудников. Три человека, входящие в категорию от 30 до 40 лет и свыше 40, занимают высшие управленческие должности. В результате можно отметить традиционную расстановку персонала, при которой на высшем уровне управления находятся работники старшего возраста.

Рассмотрим структуру персонала предприятия ООО «СДК-Сервис» в динамике по уровню образования (таблица 2.4).

Таблица 2.4 - Динамика структуры персонала по уровню образования за 2018 - 2019 гг.

Уровень образования	2018 г.		2019 г.	
	Численность, чел	Удельный вес, %	Численность, чел	Удельный вес, %
Высшее	18	47,37%	19	47,50%
Среднетехническое	10	26,32%	11	27,50%
Среднее	6	15,79%	7	17,50%
Ниже среднего	4	10,53%	3	7,50%
Всего	38	100,00%	40	100,00%

Общий показатель образовательного уровня - доля от общей численности персонала тех, кто имеют высшее образование или среднее профессиональное образование. Этот показатель интересен и по группам - руководителей, специалистов, рабочих. Чем менее содержательна сфера труда (например: уборщица), тем предпочтительнее невысокий уровень образования, рис. 2.2.

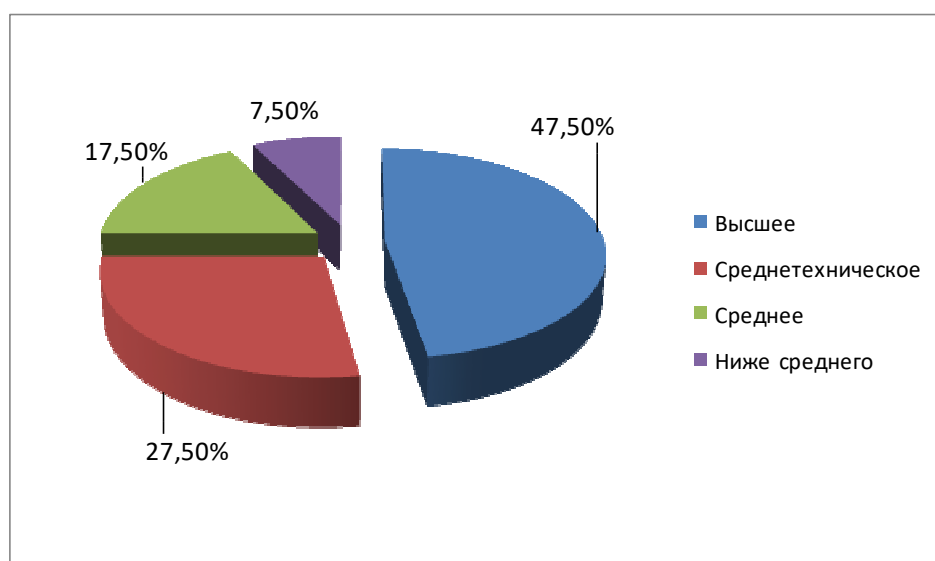


Рисунок 2.2 – Доля персонала по уровню образования за 2019 г.

Сотрудники с высоким образовательным статусом имеют и более высокий уровень притязаний, а это приводит к неудовлетворенности и снижению мотивации при их занятости несодержательным, с интеллектуальной точки зрения, трудом [27]. Сотрудники компании ООО «СДК-Сервис» заняты содержательным, интеллектуальным трудом, связанным с постоянным повышением квалификации.

Весь управленческий персонал имеет высшее образование и опыт работы, что говорит о высоком профессиональном уровне компании и умении менеджеров эффективно организовать работу.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия и в первую очередь от соотношения основного и оборотного капитала. Исходные данные представлены в таблице 2.5 на основе бухгалтерского баланса (Приложение Б).

Таблица 2.5 – Анализ состава активов

Активы	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение	
					2018/2017	2019/2017
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Итого по разделу I	1100	0	0	0	0	0
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	433	1365	974	932	541
Дебиторская задолженность	1230	64	97	83	33	19
Финансовые вложения	1240	0	0	0	0	0
Денежные средства	1250	178	99	105	- 79	- 73
Прочие оборотные активы	1260	8	0	0	- 8	- 8
Итого по разделу II	1200	683	1561	1162	878	479
БАЛАНС	1600	683	1561	1162	878	479

Наблюдается тенденция увеличения оборотных активов в 2018 г. по отношению к 2017 г., за счет увеличения запасов организации и стоимости

дебиторской задолженности на 932 тыс. руб. и 33 тыс. руб. соответственно. За весь анализируемый период мы видим снижение оборотных активов на 479 тыс. руб.

В таблице 2.6 рассмотрим динамику пассива баланса предприятия.

Таблица 2.6 – Анализ состава пассивов

Пассив	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		2017г.	2018г.	2019г.	Изменение	
					2018/ 2017	2019/ 2017
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1310	10	10	10	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	311	380	405	69	94
Итого по разделу III	1300	321	390	415	69	94
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	0	213	170	213	170
Кредиторская задолженность	1520	362	958	577	596	215
Итого по разделу V	1500	362	1171	747	809	385
БАЛАНС	1700	683	1561	1162	878	479

В 2018 г. увеличение суммы источников произошло за счет увеличения нераспределенной прибыли по сравнению с 2017 годом на 69 тыс. руб., а в 2019 году по сравнению с 2017 годом на 94 тыс. руб. Также произошло увеличение заемных средств на 213 тыс. руб. в 2018 году по отношению к 2017 году и кредиторской задолженности на 596 тыс. руб. в 2018 году по сравнению с 2017 годом. За анализируемый период наблюдается снижение заемных средств на 170 тыс. руб. и кредиторской задолженности на 215 тыс. руб.

Далее, в таблице 2.7, произведем анализ структуры оборотных активов предприятия и рассмотрим показатели, относящиеся к запасам, налогу на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторской задолженности и к денежным средствам и денежным эквивалентам. Анализ структуры внеоборотных активов предприятия нет смысла проводить, так как все данные показателей отсутствуют.

Таблица 2.7 – Динамика оборотных активов предприятия, тыс. руб.

Показатели	2017г	2018г	2019г
Запасы	433	1 365	974
Дебиторская задолженность	64	97	83
Денежные средства и денежные эквиваленты	178	99	105
Прочие оборотные активы	8	0	0
Итого оборотных активов	683	1 561	1 162

Ниже представлена диаграмма структуры показателей в общей величине оборотных активов (рисунок 2.3).



Рисунок 2.3 – Структура оборотных активов ООО «СДК-Сервис» за 2017-2019 гг., %

На основании проведенного анализа структуры оборотных активов предприятия, можно сделать следующие выводы:

- наибольшую долю в структуре оборотных активов рассматриваемого предприятия в течение всего анализируемого периода занимают запасы. Их динамика показывает увеличение в 2019г. на 20,42% в сравнение с 2017г. Увеличение суммы запасов в 2019г. на 541 тыс. руб., несомненно является отрицательным фактором, так как высокое «замораживание» оборотных

средств в запасах не является оптимальной финансовой стратегией для любого предприятия;

- за весь анализируемый период доля дебиторской задолженности снизилась на 2,26%;
- доля денежных средств за анализируемый период показывает снижение с 26,06% до 9,04%, что в абсолютных величинах с 178 тыс. руб. до 105 тыс. руб.;
- к началу и концу анализируемого периода отсутствует показатель НДС по приобретенным ценностям;
- в целом размер оборотных активов за весь анализируемый период увеличился с 683 тыс. руб. до 1 162 тыс. руб.

Следующим шагом, рассмотрим анализ структуры пассивов предприятия, данные которых представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Динамика структуры пассивов предприятия, тыс. руб.

Показатели	2017г.	2018г.	2019г.
Реальный собственный капитал	390	321	415
Заемные средства	362	1 171	747
Итого источников средств	683	1561	1 162

На рисунке 2.4 изображена динамика удельного веса показателей в общей величине пассивов предприятия.

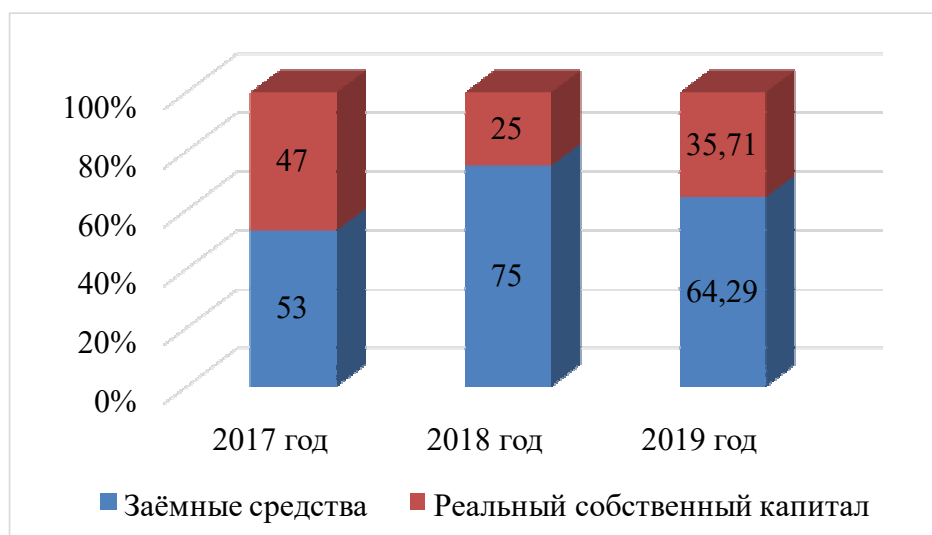


Рисунок 2.4 – Динамика структуры пассивов предприятия ООО «СДК-Сервис» за 2017-2019гг., %

Исходя из анализа структуры пассивов предприятия, можно сделать следующие выводы:

- в структуре пассива предприятия за весь анализируемый период постоянно преобладают заемные средства, точнее краткосрочные обязательства, потому что долгосрочные обязательства отсутствуют. Их доля в структуре пассивов сначала анализируемого периода увеличивается на 22%, а затем снижается на 10,71%, что в абсолютных величинах происходит возрастание с 362 тыс. руб. до 747 тыс. руб. за весь период;
- в структуре собственного капитала происходит снижение в 2018г. на 22% в сравнение с 2017г, но в 2019 г. происходит увеличение на 10,71% по сравнению с предыдущим годом. Считается, что доля собственного капитала должна быть не менее 50%, так как собственный капитал является основой финансовой независимости предприятия от внешних источников. Но, к сожалению, как видно из приведенных данных соотношение собственного и заемного капитала не соответствует рекомендуемому значению;
- в целом в итоге пассива за весь анализируемый период происходит увеличение с 683 тыс. руб. до 1 162 тыс. руб.

Продолжением анализа источников предприятия является анализ структуры капитала и резервов, в таблице 2.9 представлены показатели этого раздела.

Таблица 2.9 – Динамика структуры собственного капитала, тыс. руб.

Показатели	2017г	2018г	2019г
1	2	3	4
Уставный капитал	10	10	10
Нераспределенная прибыль	311	380	405
Итого собственного капитала	321	390	415

Анализ структуры собственных средств анализируемого предприятия, позволил сделать следующие выводы:

- наибольшую долю в собственном капитале показывает нераспределенная прибыль, динамика которой изменяется с 96,88% (2017г.) до 97,59% (2019г.). В

абсолютных величинах за рассматриваемый период показатель нераспределенной прибыли повышается с 321 тыс. руб. до 415 тыс. руб., рис. 2.5.

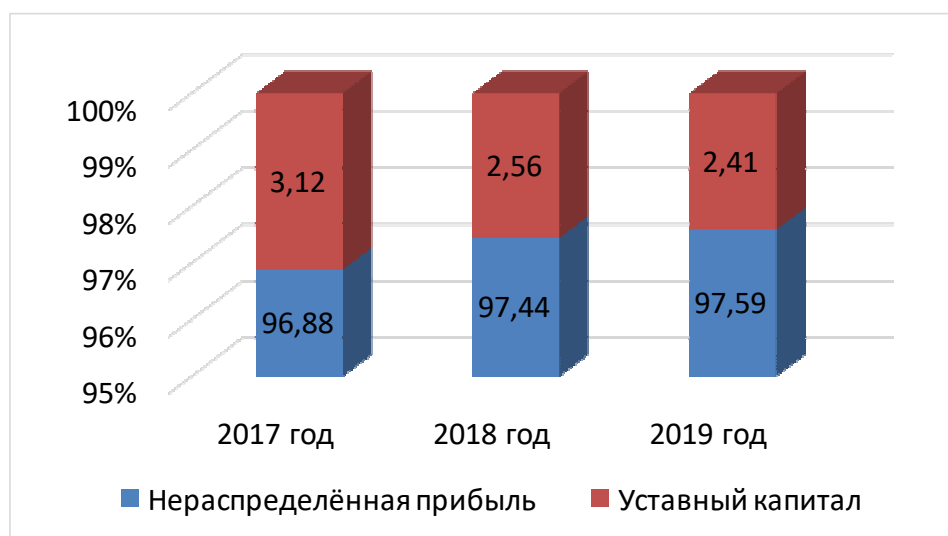


Рисунок 2.5 – Динамика структуры собственного капитала, за 2017-2019гг. предприятия ООО «СДК-Сервис», %

- размер уставного капитала в течение всего анализируемого периода не изменился, составляя 10 тыс. руб. в абсолютных величинах, но его доля в составе собственных средств показывает снижение за анализируемый период с 3,12% до 2,41%, соответственно за счет увеличения нераспределенной прибыли.

Так как долгосрочные обязательства в бухгалтерском балансе предприятия ООО «СДК-Сервис» отсутствуют, следующий шаг – анализ краткосрочных обязательств, а именно показателей заемных средств и кредиторской задолженности, представленные в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Показатели структуры краткосрочных обязательств, тыс. руб.

Показатели	2017 г.	2018г.	2019г.
1	2	3	4
Заемные средства	0	213	170
Кредиторская задолженность	362	958	577
Итого краткосрочных обязательств	362	1 171	747

На рисунке 2.6 представлена динамика структуры краткосрочных обязательств за 2017-2019гг.

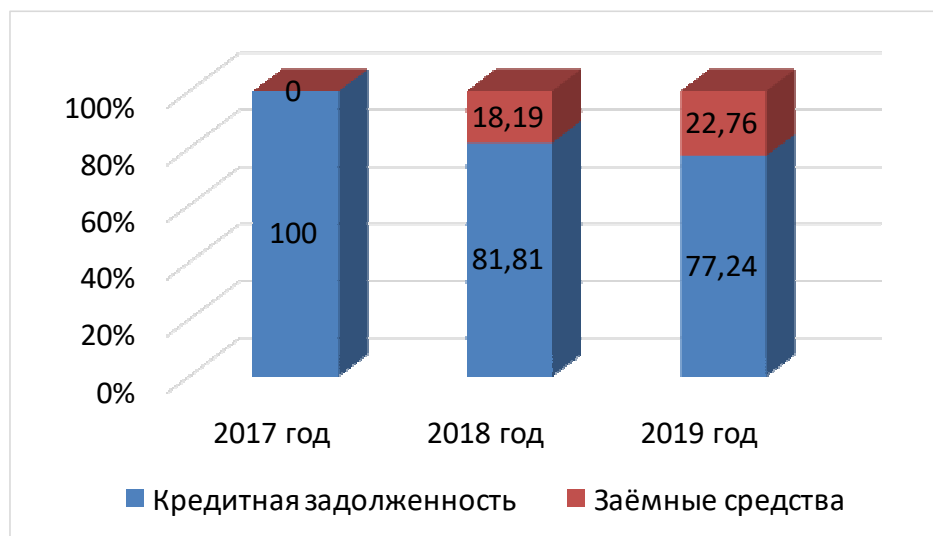


Рисунок 2.6 - Динамика структуры краткосрочных обязательств предприятия, %

Анализ структуры краткосрочных обязательств предприятия позволил сделать следующее заключение:

- наибольшую долю за весь анализируемый период в структуре краткосрочных обязательств составляет кредиторская задолженность, доля которой в начале анализируемого периода составляет 100%, а в 2019г. – 77,24%, показывая увеличение в абсолютных величинах с 362 тыс. руб. до 577 тыс. руб.;
- доля заемных средств составляет увеличение с 18,19% в 2018г. до 22,76% в 2019г., что в абсолютных величинах изменения в сторону снижения с 213 тыс. руб. до 170 тыс. руб.;
- в течение всего анализируемого периода размер обязательств увеличился с 362 тыс. руб. до 747 тыс. руб.

Следует отметить, что отсутствие долгосрочных обязательств является отрицательной тенденцией у любого предприятия. Так как долгосрочные обязательства (займы и кредиты) привлекаются на долговременной основе, то считается, что они обеспечивают предприятию финансовую устойчивость. Кроме

того, выдача кредитов свидетельствует о признании предприятия кредитоспособным.

Таким образом, анализ бухгалтерского баланса предприятия ООО «СДК-Сервис» позволил сформулировать следующие выводы:

- произошло увеличение итога баланса (валюты баланса) за весь анализируемый период на 479 тыс. руб., составив темп прироста 70,13%;
- темпы роста оборотных активов превышают темпы роста внеоборотных активов.

Далее целесообразно рассмотреть анализ финансовой устойчивости, результаты абсолютных и относительных показателей.

В таблице 2.11 представлены результаты оценки степени финансовой устойчивости по абсолютным показателям в зависимости от сочетания излишков и недостатков источников формирования запасов.

Таблица 2.11 – Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «СДК-Сервис», тыс. руб.

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Изменени е 2018/17г.	Изменени е 2019/17г.
1	2	3	4	5	6
Источники собственных средств (ИСС) (итог III)	2	3	4	5	6
Внеоборотные активы ВА (итог I)	321	390	415	69	94
Собственные оборотные средства (СОС = ИСС-ВА)	0	0	0	0	0
Запасы (З)	321	390	415	69	94
Собственные и долгосрочные источники (СД)	433	1 365	974	932	541
Общая величина источников (ОИ) (Валюта баланса)	321	390	415	69	94
Излишек или недостаток СОС (СОС-З)	683	1 561	1 162	878	479
Излишек или недостаток СД (СД-З)	- 112	- 975	- 559	- 1 087	- 671
Излишек или недостаток ОИ (ОИ-З)	- 112	- 975	- 559	- 1 087	- 671

Результаты таблицы позволили сделать следующие выводы:

- в 2018г. выявлен недостаток собственных средств, собственных и долгосрочных источников формирования запасов в размере 975 тыс. руб., в общей величине основных источников формирования запасов явно выражен излишек равный 196 тыс. руб.;
- в 2019г. выявлен недостаток собственных средств, собственных и долгосрочных источников формирования запасов в размере 559 тыс. руб., в общей величине основных источников формирования запасов излишек в сумме 188 тыс. руб.
- в целом у предприятия наблюдается неустойчивое финансовое состояние, делая выводы из таблицы 2.12, получается:

Таблица 2.12 – Типы финансовой устойчивости [3]

№	Типы финансовой ситуации	Вычисления	Расшифровка показателей
1	Абсолютная финансовая устойчивость	$Z < СОС$	Z – запасы; СОС - собственные оборотные средства
2	Нормальная финансовая устойчивость	$СОС < Z < СОС + ДП$	ДП – долгосрочные пассивы
3	Неустойчивое финансовое состояние	$СОС + ДП < Z < СОС + ДП + КП$	КП – краткосрочные кредиты и займы
4	Кризисное финансовое состояние	$СОС + ДП + КП < Z$	

– $321 < 433 < 683$ – 2017 г.;

– $390 < 1365 < 1561$ – 2018 г.;

– $415 < 974 < 1162$ – 2019 г.

То есть сумма запасов и затрат превышает сумму собственных оборотных и долгосрочных заемных источников, но меньше суммы собственных оборотных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников. В течение анализируемого периода финансовое состояние предприятия ООО «СДК-Сервис» изменилось в не в лучшую сторону, т.к. недостаток собственных средств с начала показывает сумму 1 087 тыс. руб., далее 671 тыс. руб., а также произошло уменьшение размера собственных и долгосрочных источников на 1 087 тыс. руб. с начала

анализируемого периода и на 671 тыс. руб. в конце периода, но на предприятии все же сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, за счет сокращения кредиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.

Понятие финансовой устойчивости предприятия тесно связано с перспективой платежеспособности. Для изучения соотношения заемного, собственного и общего капитала с различных позиций, исчисляются и анализируются следующие ниже представленные коэффициенты. Далее рассчитаем относительные показатели, характеризующие платежеспособность предприятия:

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками рассчитывается по формуле (2.3):

$$K_{\text{Обесп.зап.}} = \text{Собственные оборотные средства} / Z, \quad (2.3)$$

где $K_{\text{Обесп.зап.}}$ – коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками средств;

Z – стоимость запаса.

Данный коэффициент характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрыта собственными оборотными средствами. Этот показатель должен быть больше или равен 0,6.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами рассчитывается по формуле (2.4):

$$K_{\text{Обесп.соб.ср.}} = \text{Соб. оборотные средства} / \text{Оборотные средства}, \quad (2.4)$$

где $K_{\text{Обесп.соб.ср.}}$ – коэффициент обеспеченности собственными средствами.

Оборотные средства – определяются как итог II раздела баланса. Данный коэффициент показывает, какую часть оборотных средств составляют собственные. Этот показатель должен быть больше или равен 0,1.

Коэффициент маневренности собственных средств рассчитывается по формуле (2.5):

$$K_{\text{Маневр.}} = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Собственный капитал}, \quad (2.5)$$

где $K_{\text{Маневр.}}$ – коэффициент маневренности собственных средств.

Собственный капитал – представляет собой суммарный собственный капитал, то есть итог III раздела баланса. Данный коэффициент показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Значение этого показателя может ощутимо варьироваться в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия, оптимальным считается значение этого коэффициента больше или равно 0,3.

Коэффициент финансовой независимости (коэффициент концентрации капитала) рассчитывается по следующей формуле (2.6):

$$K_{\text{Фин.незав.}} = \text{Собственный капитал} / \text{ВБ}, \quad (2.6)$$

где Собственный капитал – представляет собой суммарный собственный капитал, то есть итог III раздела баланса;

ВБ – общая величина источников (валюта баланса).

Данный коэффициент показывает долю собственного капитала в общей величине источников средств. Достаточный уровень собственного капитала говорит о надежности и устойчивости организации. Считается достаточным собственный капитал на уровне на уровне 40%.

Коэффициент финансового равновесия рассчитывается по следующей формуле (2.7):

$$K_{\text{Фин.равн}} = \text{Заемный капитал} / \text{Собственный капитал}, \quad (2.7)$$

Показывает долю заёмных источников в величине собственных источников.

Результаты выше рассчитанных коэффициентов представлены в следующей таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Относительные показатели платежеспособности

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,74	0,29	0,43
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,47	0,25	0,36

Окончание таблицы 2.13

Коэффициент маневренности собственных средств	0	0	0
Коэффициент финансовой независимости	0,47	0,25	0,36
Коэффициент финансового равновесия	1,13	2,46	1,39

Исходя из анализа относительных показателей, можно сделать следующее заключение и наглядно увидеть результаты данных показателей платежеспособности предприятия на рисунке 2.7:

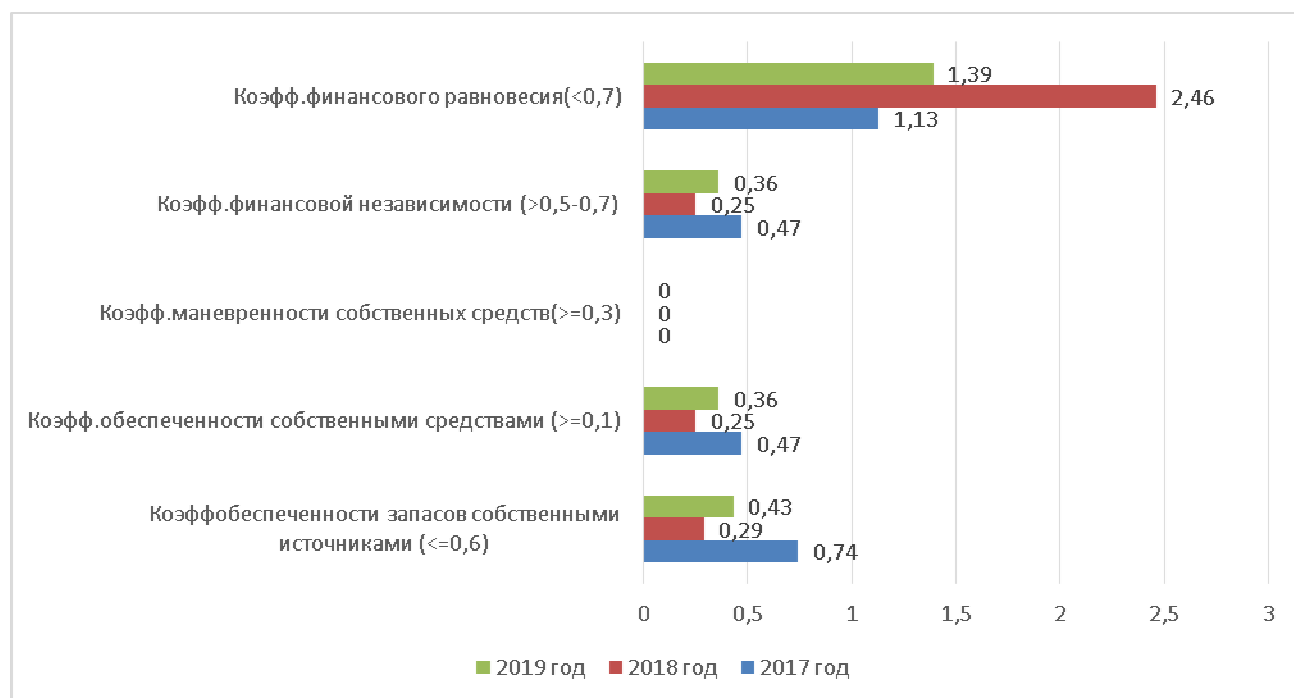


Рисунок 2.7 – Динамика структуры относительных показателей, %

- коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками за 2018г. и 2019г. ниже нормативного значения ($\leq 0,6$), составив в 2019г. – 0,43, говорит о том, что лишь 43% стоимости запасов покрыто собственными оборотными средствами;
- норматив коэффициента обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1, в начале анализируемого периода показано, что 47% оборотных активов (25% в 2018г.; 36% в 2019г.) профинансированы за счет
- собственных источников средств, а остальные 53% (75% в 2018г.; 64% в 2019г.) – за счет заемного капитала;

- за весь анализируемый период коэффициент маневренности собственных средств составляет 0, это значит, что 0% собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложены в оборотные средства, а остальные 100% капитализированы;
- коэффициент финансовой независимости показывает 0,47 в 2017г., 0,25 – 2018г., 0,36 – 2019г. Нормативным общепринятым значением данного показателя считается значение коэффициента автономии больше 0,5, но не более 0,7. Но не стоит забывать, что коэффициент независимости значительно зависит от отраслевой специфики (соотношения внеоборотных и оборотных активов). А у предприятия ООО «СДК-Сервис» доля внеоборотных активов отсутствует по отношению к оборотным активам (предприятию не требует значительного количества основных средств), тем меньше долгосрочных источников необходимо для их финансирования, а это означает что, меньше должна быть доля собственного капитала (соответственно меньше коэффициент финансовой независимости) [38];
- коэффициент финансового равновесия показывает за весь анализируемый период значения выше 1, что является свидетельством наибольшей доли заемных источников. Рекомендуемое значение данного коэффициента $< 0,7$. Превышение значения коэффициента сигнализирует о том, что финансовая устойчивость предприятия вызывает сомнение. Повышенные значения данного показателя (1,13 в 2017г., 2,46 в 2018г., и 1,39 на конец анализируемого периода), говорит о высокой степени риска инвесторов, поскольку в случае невыполнения обязательств по платежам возрастает возможность банкротства.

По необходимости изучения финансовой устойчивости является необходимостью изучения таких показателей, которые характеризуют ликвидность и платежеспособность. Для оценки ликвидности и платёжеспособности рассматриваемого предприятия произведем необходимые группировки и оценим имеющийся излишек либо недостаток.

Наиболее распространен способ оценки ликвидности предприятия, основанный на перегруппировке активов баланса по скорости их реализуемости (ликвидности), а пассивов – по степени срочности их погашения и вычислении коэффициентов ликвидности.

Ниже представлена таблица 2.14 с произведенными расчетами показателей.

Таблица 2.14 – Группировка активов баланса по степени их ликвидности и пассивов баланса по степени срочности их погашения

Группировка активов	2017г., тыс. руб.	2018г., тыс. руб.	2019г., тыс. руб.	Группировка пассивов	2017г., тыс. руб.	2018г., тыс. руб.	2019г., тыс. руб.	Недостаток (-), излишек (+) плат. средств., тыс. руб.		
								на 2017г.	на 2018г.	на 2019г.
Наиболее ликвидные активы А ₁ (стр. 1240 + стр. 1250)	178	99	105	Наиболее срочные обязательства П ₁ (стр. 1520)	362	958	577	- 184	- 859	- 472
Быстрореализуемые активы А ₂ (стр. 1230)	64	97	83	Краткосрочные пассивы П ₂ (стр. 1510)	0	213	170	64	- 116	- 87
Средне реализуемые активы А ₃ (стр. 1210)	433	1 365	974	Долгосрочные пассивы П ₃ (стр. 1400)	0	0	0	433	1 365	974
Трудно реализуемые активы А ₄ (стр. 1100)	0	0	0	Постоянные пассивы П ₄ (стр. 1300)	321	390	415	- 321	- 390	- 415

Результаты таблицы позволили сделать следующие выводы:

- в наиболее ликвидных активах за анализируемый период происходит снижение с 178 тыс. руб. до 105 тыс. руб.;
- в быстрореализуемых активах, наоборот, за весь анализируемый период произошло увеличение с 64 тыс. руб. до 83 тыс. руб.;
- активы, относящиеся к средне реализуемым, показывают увеличение с 433 тыс. руб. до 974 тыс. руб. за весь период анализа;

- что касемо труднореализуемых активов, то за весь анализируемый период показано нулевое значение.
- в структуре пассивов за весь анализируемый период заметно повышение в наиболее срочных обязательствах с 362 тыс. руб. до 958 тыс. руб.;
- что касается краткосрочных обязательств, то заметно снижение с 213 тыс. руб. в 2018г. до 170 тыс. руб. в 2019г., в 2017г. заемные средства отсутствовали;
- долгосрочные пассивы у предприятия ООО «СДК-Сервис» за весь анализируемый период отсутствуют;
- в структуре постоянных пассивов происходит увеличение за весь период анализа с 321 тыс. руб. до 415 тыс. руб., показав в 2018г. 390 тыс. руб. за счет увеличения нераспределенной прибыли предприятия.

Абсолютно ликвидный баланс характеризуется следующими соотношениями: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$.

Предприятие ООО «СДК-Сервис» в сопоставление групп по активу и пассиву за весь анализируемый период, имеет следующий вид:

2017 год: $A1 < П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$;

2018 год: $A1 < П1$, $A2 < П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$;

2019 год: $A1 < П1$, $A2 < П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$.

Ликвидность баланса отличается от абсолютной, так как в первом неравенстве, за весь период анализа, имеется знак противоположный зафиксированному. Невыполнение неравенство $A1 \geq П1$ говорит о неплатежеспособности нашего предприятия, т.е. на данный момент у предприятия ООО «СДК-Сервис» недостаточное количество наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

Исходя из этого, можно охарактеризовать ликвидность баланса как недостаточную. Кроме первого неравенства, где недостаток составил в 2017г. 184 тыс. руб., в 2018г. – 859 тыс. руб., а в 2019г. – 472 тыс. руб., во втором неравенстве также выявлен недостаток: в 2018г. – 116 тыс. руб., 2019г. – 87 тыс.

руб. По третьему и четвертому неравенству не выявлен не недостаток, не излишек из-за отсутствия долгосрочных пассивов на предприятии.

По сопоставлению сопряженных групп активов и пассивов нашего предприятия можно также вычислить следующие показатели:

- текущая ликвидность (ТЛ), которая свидетельствует о платёжеспособности (+) или неплатёжеспособности (-) организации на ближайший к моменту промежуток времени, рассчитывается по формуле (2.7):

$$ТЛ = (A_1 + A_2) - (П_1 + П_2) \quad (2.7)$$

- перспективная ликвидность (ПЛ) – это прогноз платёжеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей, находится по формуле (2.8):

$$ПЛ = АЗ - ПЗ \quad (2.8)$$

Результаты размеров текущей и перспективной ликвидности показаны в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Результаты текущей и перспективной ликвидности, тыс. руб.

Показатель	2017 г.	2018г.	2019г.	Изменения	
				2018/17гг.	2019/17гг.
1	2	3	4	5	6
Текущая ликвидность	- 120	- 975	- 559	- 1 095	- 679
Перспективная ликвидность	433	1 365	974	932	541

На ближайший к моменту промежуток времени у рассматриваемого предприятия текущая ликвидность свидетельствует о неплатежеспособности, об этом свидетельствуют отрицательные величины в структуре анализируемого периода. К тому же происходит увеличение отрицательной величины за весь анализируемый период на 679 тыс. руб.

В первой половине анализируемого периода перспективная ликвидность показывает увеличение на 932 тыс. руб., за весь анализируемый период увеличение на 541 тыс. руб.

Высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при

необходимости иметь возможность привлекать заемные средства, то есть быть кредитоспособным.

Целесообразно рассчитать ниже представленные показатели ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) определяется по следующей формуле (2.9):

$$K_{\text{ТЕК}} = A1 + A2 + A3 / П1 + П2 \quad (2.9)$$

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается по формуле (2.10):

$$K_{\text{БЛ}} = A1 + A2 / П1 + П2, \quad (2.10)$$

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по следующей формуле (2.11):

$$K_{\text{АБ}} = A1 / П1 + П2, \quad (2.11)$$

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом следует использовать общий показатель ликвидности, вычисляемый по формуле (2.12):

$$K_{\text{ОЛ}} = A1 + 0,5A2 + 0,3A3 / П1 + 0,5П2 + 0,3П3, \quad (2.12)$$

Расчеты относительных показателей ликвидности баланса и платежеспособности предприятия представлены в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Относительные показатели ликвидности предприятия

Показатель	2017 г.	2018г.	2019г.	Рекомендуемое значение
1	2	3	4	5
Коэффициент текущей ликвидности	1,85	1,33	1,56	≥ 2
Коэффициент быстрой ликвидности	0,67	0,17	0,25	0,7-1,0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,49	0,08	0,14	$\geq 0,2$
Коэффициент общей ликвидности	0,94	0,52	0,66	≥ 2

На основании анализа показателей ликвидности баланса и платежеспособности предприятия ООО «СДК-Сервис» можно сделать следующие выводы (рисунок 2.8):

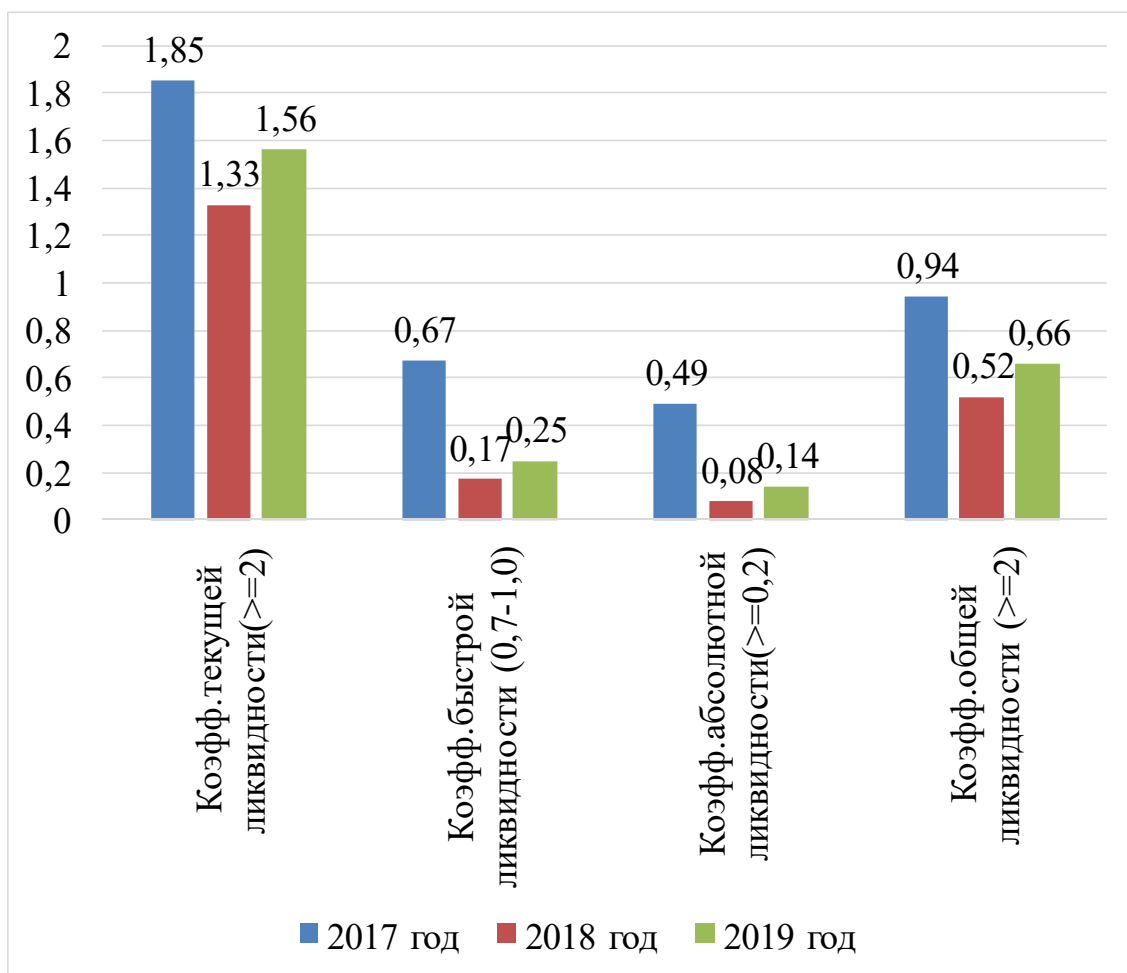


Рисунок 2.8 – Динамика коэффициентов ликвидности

- коэффициент текущей ликвидности в течение анализируемого периода с начала равен 1,85, а затем показал снижение до 1,56. Значение данного показателя главным образом зависит от длительности производственно-хозяйственного (операционного) цикла и структуры оборотных активов: чем продолжительнее цикл, тем, соответственно, выше должно быть значение коэффициента, считающееся приемлемым для данной отрасли сферы деятельности. В мировой практике оптимальным считается коэффициент в диапазоне от 1,5 до 2,5. Если коэффициент текущей ликвидности меньше 1, то предприятия не может устойчиво расплачиваться с краткосрочными обязательствами. В нашем случае, коэффициенты за анализируемый период показывают низкую платежеспособность;

- коэффициент быстрой ликвидности за анализируемый период сначала показывает значение 0,67, затем – 0,17 и далее 0,25, хотя нормальное значение данного коэффициента попадает в диапазон 0,7-1,0;
- для многих российских компаний нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности должно находиться в пределах КАЛ. $\geq 0,2-0,5$. В данном случае коэффициент абсолютной ликвидности на начало периода составил 0,49, затем происходит снижение до 0,08, и к концу периода показывает значение 0,14, это свидетельствует о готовности предприятия ООО «СДК-Сервис» при необходимости к концу года немедленно погасить только лишь не менее 14% краткосрочных обязательств за счет денежных средств;
- нормальным считается значение коэффициента общей ликвидности 1,5-2,5, в зависимости от отрасли экономики, в нашем случае за весь анализируемый период данный коэффициент показал изначально 0,94, далее снижение до 0,52, а затем повышение до 0,66, что ниже единицы на протяжении всего анализируемого периода. А это говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие ООО «СДК-Сервис» не в состоянии стабильно оплачивать свои текущие счета.

Как положительный фактор деятельности предприятия нужно отметить повышение некоторых значений относительных показателей ликвидности и платежеспособности, а как отрицательный фактор – не достижение относительных показателей рекомендуемых значений.

Исходя из анализа относительных показателей финансовой устойчивости, можно сделать вывод, что все положительные показатели с начала периода и заканчивая увеличением значений всех коэффициентов в конце анализируемого периода, говорит о том, что финансовое положение предприятия ООО «СДК-Сервис» только улучшилось.

Учитывая многообразие финансовых процессов, множественность показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических оценок, складывающуюся степень отклонения от них фактических значений

коэффициентов и возникающие в связи с этим сложности в общей оценке финансовой устойчивости предприятий, проводится интегральная балльная оценка.

Сущность методики заключается в классификации предприятий по уровню риска, т.е. любое анализируемое предприятие может быть отнесено к определенному классу в зависимости от "набранного" количества баллов, исходя из фактических значений показателей финансовой устойчивости (таблица 2.17).

Таблица 2.17 – Интегральная балльная оценка финансового состояния [39]

Показатель	Критерий		Условия снижений критерия
	высший	низший	
1. Коэффициент абсолютной ликвидности, L2	0,5 и выше (20 баллов)	менее 0,1 (0 баллов)	за каждые 0.1 пункта снижение по сравнению с 0.5 снимается 4 балла
2. Коэффициент критической оценки, L3	1,5 и выше (18 баллов)	менее 1 (0 баллов)	за каждые 0.1 пункта снижение по сравнению с 1.5 снимается 3 балла
3. Коэффициент текущей ликвидности, L4	2 и выше (16,5 баллов)	менее 1 (0 баллов)	за каждые 0.1 пункта снижение по сравнению с 2 снимается 1,5 балла
4. Коэффициент автономии, U1	0,5 и выше (17 баллов)	менее 0,4 (0 баллов)	за каждые 0.01 пункта снижение по сравнению с 0.5 снимается 0,8 балла
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами, U3	0,5 и выше (15 баллов)	менее 0,1 (0 баллов)	за каждые 0.1 пункта снижение по сравнению с 0.5 снимается 3 балла
6. Коэффициент финансовой устойчивости, U4	0,8 и выше (13,5 баллов)	менее 0,5 (0 баллов)	за каждые 0.1 пункта снижение по сравнению с 0.8 снимается 2,5 балла

- класс (100–97 баллов) – это организации с абсолютной финансовой устойчивостью и абсолютно платежеспособные;
- класс (96–67 баллов) – это организации нормального финансового состояния;
- класс (66–37 баллов) – это организации, финансовое состояние которых можно оценить как среднее;
- класс (36-11 баллов) – это организации с неустойчивым финансовым состоянием;
- класс (10-0 баллов) – это организации с кризисным финансовым состоянием.

Интегральная бальная оценка финансового состояния ООО «СДК-Сервис» представлена в табл. 2.18.

Таблица 2.18 – Интегральная бальная оценка финансового состояния ООО «СДК-Сервис»

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности, L2	0,49 (20)	0,08 (0)	0,14 (4)
2. Коэффициент критической оценки, L3	0,49 (0)	0,10 (0)	1,18 (0)
3. Коэффициент текущей ликвидности, L4	1,85 (15)	1,33 (6)	1,56 (10.5)
4. Коэффициент автономии, U1	0,47 (14.6)	0,25 (0)	0,36 (0)
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами, U3	0,47 (15)	0,25 (6)	0,36(12)
6. Коэффициент финансовой устойчивости, U4	0,47 (0)	0,25 (0)	0,36(0)
Итого (сумма баллов)	64.6	12	26.5
Класс	III	IV	IV

В 2017 году у предприятия был третий класс – организация имеет удовлетворительное финансовое состояние, характеризующееся, как правило, проблемами с платежеспособностью или финансовой устойчивостью в силу слишком высокой доли заемных средств. Риск взаимоотношений партнеров с данной организацией значителен;

В 2018г. и в 2019 уже четвертый класс – организация имеет финансовое состояние, близкое к банкротству. У организации наблюдаются постоянные проблемы с платежеспособностью, структура капитала неудовлетворительна, практически отсутствует возможность привлечения стабилизационного кредита, прибыль минимальна или отсутствует. Риск взаимоотношений партнеров с данной организацией весьма велик;

После анализа финансового состояния предприятия проведем анализ рентабельности, т.е. эффективности использования финансовых ресурсов, который рассчитывается на основе показателей прибыли. Далее рассмотрим и рассчитаем основные направления анализа рентабельности:

- рентабельность продукции ($R_{П}$) – это отношение прибыли от продаж к затратам на производство и реализацию продукции.

Рассчитывается по формуле (2.13):

$$R_{\Pi} = \text{ПР} / \text{С} * 100\%, \quad (2.13)$$

где ПР – прибыль от реализации продукции;

С – себестоимость реализованной продукции.

- рентабельность продаж ($R_{\text{ПР}}$) – это отношение прибыли от продаж к выручке.

Рассчитывается по формуле (2.14):

$$R_{\text{ПР}} = \text{ПР} / \text{В} * 100\%, \quad (2.14)$$

где ПР – прибыль реализации продукции;

В – выручка.

- рентабельность капитала ($R_{\text{К}}$) – это отношение прибыли до налогообложения (или чистой прибыли) к среднегодовой стоимости имущества предприятия (актива баланса). Рассчитывается по формуле (2.15):

$$R_{\text{К}} = \text{П}_{\text{д.н.о.}} (\text{Пч}) / \text{К} * 100\%, \quad (2.15)$$

где $\text{П}_{\text{д.н.о.}}$ – прибыль (убыток) до налогообложения;

Пч – чистая прибыль (убыток);

К – среднегодовая стоимость имущества предприятия (валюта баланса).

- рентабельность оборотного капитала ($R_{\text{ОК}}$) – это отношение прибыли до налогообложения (или чистой прибыли) к среднегодовой стоимости оборотного капитала предприятия, который рассчитывается по формуле (2.16):

$$R_{\text{ОК}} = \text{П}_{\text{д.н.о.}} (\text{Пч}) / \text{О}_{\text{А}} * 100\%, \quad (2.16)$$

где $\text{О}_{\text{А}}$ – среднегодовая стоимость оборотного капитала предприятия (итог разделу II, формы 1).

- рентабельность собственного капитала ($R_{\text{СК}}$) – это отношение прибыли до налогообложения (или чистой прибыли) к среднегодовой стоимости собственного капитала предприятия. Рассчитывается по формуле (2.17):

$$R_{\text{СК}} = \text{П}_{\text{д.н.о.}} (\text{Пч}) / \text{СК} * 100\%, \quad (2.17)$$

где СК – среднегодовая стоимость собственного капитала предприятия (итог раздела III, формы 1).

Результаты показателей рентабельности представлены в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Показатели рентабельности, %

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.
1	2	3	4
Рентабельность продукции	2,67	1,80	2,13
Рентабельность продаж	2,39	1,53	1,87
Рентабельность капитала	14,93(11,94)	4,48 (3,58)	2,07 (1,66)
Рентабельность оборотного капитала	14,93(11,94)	4,48 (3,58)	2,07 (1,66)
Рентабельность собственного капитала	31,78 (25,42)	17,95(14,36)	5,78 (4,62)

По выше представленным данным можно сделать следующие выводы:

- показатель рентабельности продукции показывает отрицательную динамику за анализируемый период, снизившись с 2,67% до 2,13%;
- аналогичная динамика и по рентабельности продаж, снижение с 2,39% до 1,87%;
- рентабельность капитала в 2019г. снизилась по отношению к 2017 г. на 12,86%. Это явилось результатом снижения рентабельности по оборотному капиталу;
- рассчитанная рентабельность собственного капитала показывает, что в 2019г. 5,78 коп. предприятие получает прибыли до налогообложения и 4,62 коп. чистой прибыли на 1 руб. собственного капитала.

Более подробно выше сказанное представлено на рисунке 2.9.

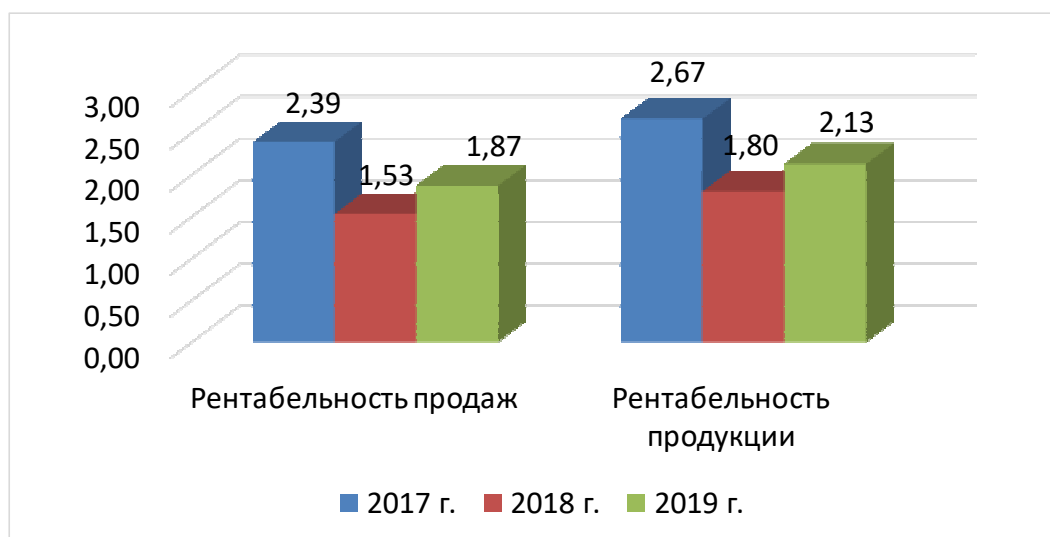


Рисунок 2.9 – Динамика показателей рентабельности, %

Оборачиваемость средств предприятия характеризуют показатели деловой активности. К относительным показателям деловой активности относятся:

- коэффициент оборачиваемости капитала ($K_{обк}$) – это отношение выручки от реализации продукции (B) к средней за период стоимости капитала предприятия (K) (валюта баланса). Данный коэффициент показывает, сколько оборотов совершает капитал предприятия за анализируемый период. Рассчитывается по формуле (2.18):

$$K_{обк} = B / K, \quad (2.18)$$

где K – среднегодовая стоимость имущества предприятия.

- коэффициент оборачиваемости оборотных активов ($K_{ообА}$) – это отношение выручки от реализации продукции к средней за период стоимости оборотного капитала предприятия ($K_{оА}$ итог раздела II, формы 1), рассчитывается по формуле (2.19):

$$K_{ообА} = B / K_{оА}, \quad (2.19)$$

Данный коэффициент показывает, сколько оборотов совершает оборотный капитал (мобильные средства) за период, т.е. скорость оборота оборотного капитала $K_{оА}$.

- коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств ($K_{МОС}$) – это отношение выручки от реализации продукции к средней стоимости материальных оборотных средств ($M_{ос}$), рассчитывается по формуле (2.20):

$$K_{МОС} = B / M_{ос}, \quad (2.20)$$

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{дз}$) – это отношение выручки к средней за период величине дебиторской задолженности ($Дз$). Рассчитывается по формуле (2.21):

$$K_{дз} = B / Дз \quad (2.21)$$

- средний срок оборота дебиторской задолженности ($Д_{дз}$) – средний срок погашения дебиторской задолженности в днях, определяется по формуле (2.22):

$$Д_{дз} = 365 / K_{дз}, \quad (2.22)$$

- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{КЗ}$) – это отношение выручки от реализации продукции к средней за период величине кредиторской задолженности. Рассчитывается по формуле (2.23):

$$K_{КЗ} = V / KЗ, \quad (2.23)$$

- средний срок оборота кредиторской задолженности ($Д_{КЗ}$) – средний срок погашения кредиторской задолженности в днях, рассчитывается по формуле (2.24):

$$Д_{КЗ} = 365 / KЗ_{ОБ} \quad (2.24)$$

- фондоотдача внеоборотных активов ($\Phi_{ВА}$) – это отношение выручки к средней за период величине внеоборотных активов. Рассчитывается по формуле (2.25):

$$\Phi_{ВА} = V / V_{ВА}, \quad (2.25)$$

- коэффициент оборачиваемости собственного капитала ($K_{СК}$) – это отношение выручки от реализации продукции к средней за период величине собственного капитала предприятия, рассчитывается по формуле (2.26):

$$K_{СК} = V / СК, \quad (2.26)$$

Выше представленные результаты показателей расположены в таблице 2.21.

Таблица 2.21 – Результаты показателей деловой активности

Показатели	2018г.	2019г.	Отклонени я(+/-)
1	2	3	4
Коэффициент оборачиваемости капитала	12,30	10,07	- 2,23
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (оборотных средств)	12,30	10,07	- 2,23
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	12,30	10,07	- 2,23
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	197,94	140,99	- 56,95
Средний срок оборота дебиторской задолженности	1,84	2,59	0,75
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	20,04	20,28	0,24
Средний срок оборота кредиторской задолженности	18,21	17,80	- 0,41
Фондоотдача внеоборотных активов, р/р	-	-	-
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	49,23	28,20	- 21,03

Исходя, из расчетов коэффициентов деловой активности можно сделать следующие выводы:

- коэффициент оборачиваемости капитала показывает снижение скорости оборота капитала предприятия на 2 оборота за анализируемый период;
- коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает снижение на 2 оборота. Для оценки эффективности использования оборотных средств предприятия можно рассчитать длительность одного оборота оборотных средств в днях (ДОБ) по следующей формуле (2.27):

$$Д_{ОБ} = 365 / К_{ОА\text{ ОБ}}, \quad (2.27)$$

- длительность одного оборота показывает, сколько дней длится один оборот оборотных средств. Таким образом, длительность одного оборота оборотных средств в 2018г. составила 30 дней, в 2019г. – 36 дней. Произошло увеличение длительности одного оборота оборотных средств на $(36-30) = 6$ дней, т.е. замедление их оборачиваемости;
- показатели коэффициента оборачиваемости материальных оборотных средств показывает снижение оборотов запасов за анализируемый период в 2 раза;
- снижение показателей коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности с 197,94 оборотов (2018г.) до 140,99 оборотов (2019г.);
- средний срок погашения дебиторской задолженности за анализируемый период существенно не изменился, в 2018г. – 1,84 оборота, в 2019г. – 2,59 оборота;
- результаты расчётов коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности остались практически на том же уровне, незначительное снижение на 0,24 оборота;
- незначительное увеличение среднего срока погашения кредиторской задолженности за анализируемый период на 0,75 оборота;
- показатель коэффициента фондоотдача внеоборотных активов предприятия нет смысла рассчитывать, так как все данные показателей отсутствуют;

- показатель, отражающий скорость оборота собственного капитала показывает снижение на 21,03 оборотов, в связи со снижением выручки за весь анализируемый период на 30,37% и увеличением доли собственного капитала на 29,28%.

На основе данных формы №2 «Отчет о финансовых результатах» за 2017-2019 гг. предприятия ООО «СДК-Сервис» произведен анализ прибыли, представленный в Приложении В, согласно которому можно сделать ниже представленные заключения.

А также рассмотреть изменения удельного веса анализируемых показателей финансовых результатов предприятия на следующем рисунке 2.10.



Рисунок 2.10 – Динамика финансовых результатов ООО «СДК-Сервис» за 2017- 2019гг., %

- доля выручки за рассматриваемый период изменяется с 16 805 тыс. руб. до 11 702 тыс. руб. показав темп снижения в 2019г. 39,05% в сравнение с предыдущим годом, но при этом в 2018г. она показывает 19 200 тыс. руб.;

- доля себестоимости продукции показывает снижение за анализируемый период с 89,22 % до 87,70%, что в абсолютных величинах с 14 993 тыс. руб. до 10 262 тыс. руб.;
- снижение величины валовой прибыли с 1 812 тыс. руб. до 1 440 тыс. руб. за анализируемый период, свидетельствует о снижении объемов продаж в 2019г.;
- доля коммерческих расходов показывает незначительное увеличение за весь анализируемый период от 10,78% до 12,31%;
- доля управленческих расходов в первый год рассматриваемого периода показывает значение 0,11%, в последующие два года имеет нулевое значение;
- прибыль от продаж показывает уменьшение за анализируемые три года с 2,39% до 1,87% и с 401 тыс. руб. до 219 тыс. руб. в абсолютных величинах;
- прочие расходы на начало анализируемого периода составляют 154 тыс. руб., что 0,92% в удельном весе, далее происходит повышение на 30 тыс. руб., составив при этом 0,96%, это 184 тыс. руб. в 2018г. И в конце анализируемого периода происходит снижение на 84 тыс. руб. в абсолютных величинах, составив 0,85% в удельном весе;
- доля процентов к уплате изменяется от 0,00% до 0,03% за весь анализируемый период;
- доля прибыли до налогообложения показывает снижение в удельном весе с 1,47% до 0,99% за весь анализируемый период, что в абсолютных величинах, также заметно снижение с 247 тыс. руб. до 116 тыс. руб.;
- доля показателя чистой прибыли за анализируемый период уменьшилась с 0,61% до 0,21%.

Таким образом, анализ показателей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах позволил выявить ряд проблем, представленных в таблице 2.22.

Таблица 2.22 – Выявленные проблемы предприятия ООО «СДК-Сервис»

Проблема	Пути решения проблемы	Результат
Снижение выручки на 39% в 2019 году по сравнению с 2018 годом	Реализация инвестиционного проекта освоения новой продукции	Увеличение выручки в первый год реализации проекта на 6 000,00 тыс. руб.
Снижение чистой прибыли в 2019 году на 66% по сравнению с предыдущим периодом		Увеличение чистой прибыли в первый год реализации проекта на 341,36 тыс. руб.

Мерами, способствующими повышению прибыльности и рентабельности предприятия может являться увеличение объемов продаж, за счет диверсификации производства. Диверсификация выражает процесс расширения активности предприятия, которое использует собственные накопления не только для поддержания и развития собственного бизнеса, но и для направления их на освоение новых видов продукции, создание новых видов производств и оказание всевозможных услуг [39].

Диверсификация применяется с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды и предотвращения банкротства.

С целью повышения устойчивости, платежеспособности, ликвидности и прибыльности деятельности предприятия ООО «СДК-Сервис» предлагается запустить линию по производству травмобезопасных покрытий из резиновой крошки.

3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ОСВОЕНИЯ НОВОЙ ПРОДУКЦИИ

3.1 Маркетинговый план

Производство резиновых покрытий – достаточно новое, но востребованное направление, которому эксперты прогнозируют большие перспективы. Уже сегодня это актуальное и доходное производство, продукция которого пользуется большим спросом, а область применения – постоянно расширяется. Это обусловлено большим количеством положительных свойств резиновой плитки как напольного покрытия, к которым относятся: травмобезопасность, долговечность, износостойкость, упругость и эластичность, отличные амортизационные свойства, морозоустойчивость и т.д. [46].

Область применения данного напольного покрытия достаточно разнообразна. Конечными потребителями травмобезопасных резиновых покрытий являются детские и спортивные учреждения, ТСЖ, парки отдыха и развлечений, вокзалы, бассейны, кафе и рестораны, базы отдыха, торговые центры, супермаркеты, частные дома и коттеджи и т.д.

Ну и конечно же самый большой плюс в открытии данного производства – это отсутствие конкурентов в городе Миасс.

В данной выпускной квалификационной работе рассматривается возможность предприятия ООО «СДК-Сервис» приобрести дополнительный комплект оборудования для производства травмобезопасных напольных и уличных покрытий из резиновой крошки.

Резиновые покрытия – это самый современный вид травмобезопасных напольных и наземных покрытий на сегодняшний день, которые имеют много различных достоинств, одним из основных среди которых является его высокая пластичность и износостойкость, поэтому можно отметить, что изделия из таких материалов находят все большее применение в повседневной жизни людей. На

сегодняшний день наибольшее распространение они получили там, где важен не только внешний вид покрытия, но и его стабильность и прочность: частные садовые дорожки, тротуарные дорожки общего пользования, выставочные залы, детские и спортивные площадки, тренажерные залы, бассейны, зоны отдыха и различные площади массового скопления людей, конюшни и загоны для животных и многое другое [47].

Область применения покрытий из резиновой крошки представлена в приложении Г.

Кроме того, к плюсам такой поверхности можно добавить то, что резиновые покрытия не рвутся, не ломаются и не крошатся, не токсичны, поглощают шум и удары, стойки к перепадам температур. Также немаловажно отметить то, что резина хорошо способствует антискользящему эффекту, благодаря чему отлично подойдет для укрытия зон бассейнов, где очень важно, чтобы поверхность вокруг водоема была достаточно сухой и стойкой. Причем уже не редкость, когда на детских площадках школ и садииков отдают предпочтение травмобезопасным покрытиям, которые обезопасят детей от различного рода повреждений. Использование инновационных материалов и технологий, а также разнообразие форм для тротуарной плитки обеспечивает данному облицовочному материалу ряд преимуществ перед традиционными видами покрытий (асфальт, бетон и др.) [48].

Резиновая плитка производится из вторичного сырья – резиновой крошки, полученной в процессе переработки автомобильных шин. Изготовленная из самого износостойкого материала, резиновая плитка долговечна, неприхотлива в уходе и как продукт рециклинга помогает сберечь ценные природные материалы.

Оборудование для производства резиновой плитки позволяет изготавливать изделия разной плотности, жесткости (мягкая резиновая плитка, жесткая резиновая плитка). Жесткость готовой резиновой плитки зависит от используемой фракции резиновой крошки. Чем больше фракция резиновой крошки, тем более жесткое изделие получится на выходе. С разной степенью

влагопроницаемости, однослойные и многослойные, с рисунком и без рисунка, с замковыми соединениями и без, с дренажными отверстиями и без.

Из крошки крупной фракции получают водопроницаемые покрытия. Чем меньше фракция резиновой крошки, тем мягче изделие, поверхность более гладкая. У такой плитки более насыщенный и устойчивый цвет. Чем мягче готовая резиновая плитка, тем больше требуется полиуретанового связующего. Для получения пастельных цветов и нежных оттенков основной пигмент смешивают с пигментом белого цвета.

Преимущества оборудования для производства резиновой плитки:

- экономичность, использование в качестве сырья промышленных отходов, низкие энергозатраты;
- рентабельность, продукция востребована на рынке, затраты на производство окупаются в короткие сроки;
- надежность, гарантия и гарантийное обслуживание оборудования;
- доступные цены.

Для оценки конкурентоспособности предприятия произведем широко используемый в стратегическом управлении и менеджменте SWOT-анализ. SWOT-анализ представляет собой основу стратегического планирования, которая заключается в изучении факторов воздействия внутренней и внешней среды. Метод получил свое название благодаря тому, что факторы воздействия разделяются на четыре равнозначные части:

Strengths – часть стратегического планирования, отражающая сильные стороны;

Weaknesses – часть стратегического планирования, отражающая слабые стороны;

Opportunities – часть стратегического планирования, отвечающая за возможности;

Threats – риски, возникающие в ходе реализации стратегического планирования.

В таблице 3.1 представлены факторы внутренней и внешней среды предприятия с разделением их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

Таблица 3.1 – SWOT-анализ предприятия ООО «СДК-Сервис»

Внешняя среда	Рыночные возможности	Рыночные угрозы
	<p>В1 – Появление новых и совершенствование существующих технологий обслуживания покупателей</p> <p>В2 – Улучшение уровня жизни населения</p> <p>В3 – Появление новых поставщиков (с более выгодными условиями)</p> <p>В4 – Развитие информационной отрасли (рекламные технологии)</p> <p>В5 – Выход на новые рынки расширение ассортимента</p> <p>В6 – Накопленный опыт работы на рынке</p> <p>В7– Развитие технологий производства резиновых покрытий</p> <p>В8 – Наличие постоянных заказчиков</p>	<p>У1–Вытеснение с рынка конкурентами</p> <p>У2– Ухудшение качества продукции за счет ухудшения качества сырья</p> <p>У3 – Снижение платежеспособности населения и, как следствие, падение спроса на данный товар</p> <p>У4– Экономический спад (кризис)</p>
Внутренняя среда	Преимущества	Недостатки
	<p>П1– Использование собственных современных технологий</p> <p>П2 – Высокий контроль качества производственных процессов</p> <p>П3 – Индивидуальный подход к каждому покупателю</p> <p>П4–Особые условия способа взаиморасчетов</p> <p>П5– Гибкая система скидок</p>	<p>Н1–Высокая зависимость от спроса населения на строительные материалы</p> <p>Н2– Малый ассортимент продукции</p> <p>Н3 – Слабая рекламная политика</p> <p>Н4– Зависимость от поставщиков</p>

Проведем ранжировку рыночных возможностей и угроз, которые представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Ранжировка рыночных возможностей и угроз

Факторы												
Оценщики (эксперты)	В1	В2	В3	В4	В5	В6	В7	В8	У1	У2	У3	У4
1	5	8	3	7	4	6	1	2	1	3	4	2
2	5	8	6	7	4	2	3	1	3	1	4	2
3	1	4	2	3	5	8	6	7	2	3	1	4
4	7	2	3	8	4	5	6	1	2	1	3	4
5	5	1	4	6	3	7	2	8	2	3	4	1
6	8	5	3	7	4	6	2	1	3	4	2	1
∑ рангов	31	28	21	38	24	34	20	20	13	15	18	14
Отклонение	4	1	-6	11	-3	7	-7	-7	-2	0	3	-1
$\Delta = (\sum r - \sum)$	16	1	36	121	9	49	49	49	4	0	9	1

Далее, рассмотрим ранжировку преимуществ и недостатков предприятия ООО «СДК-Сервис», которые представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Ранжировка преимуществ и недостатков предприятия

Факторы Оценщики (эксперты)	П1	П2	П3	П4	П5	Н1	Н2	Н3	Н4
1	2	1	3	4	5	2	3	4	1
2	5	4	3	1	2	3	4	1	2
3	2	1	5	3	4	1	3	4	2
4	1	2	3	4	5	3	4	2	1
5	4	3	5	2	1	1	4	2	3
6	3	1	5	4	2	2	4	3	1
\sum рангов	17	12	24	18	19	12	22	16	10
Отклонение	-1	-6	6	0	1	-3	7	1	-5
$\Delta = (\sum r - \sum)$									
$\Delta 2$	1	36	36	0	1	9	49	1	25

Исходя из выше представленных таблиц, наиболее важным, по мнению экспертов, факторами внешней и внутренней среды являются следующие факторы, представленные в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Наиболее важные факторы влияния внешней и внутренней среды

Номер	Фактор	Сумма рангов
В8	Развитие технологий производства резиновых покрытий	20
В9	Наличие постоянных заказчиков	20
В3	Появление новых поставщиков (с более выгодными условиями)	21
У1	Вытеснение с рынка конкурентами	13
У4	Экономический спад (кризис)	14
У2	Ухудшение качества продукции за счет ухудшения качества сырья	15
П2	Высокий контроль качества производственного процесса	12
П1	Использование собственных современных технологий	17
П4	Особые условия способа взаиморасчета	18
Н4	Зависимость от поставщиков	10
Н1	Высокая зависимость от спроса населения на товар	12
Н3	Слабая рекламная политика	16

На ниже представленной ранжировочной диаграмме выделены наиболее значимые факторы внешней и внутренней среды (рисунок 3.1).

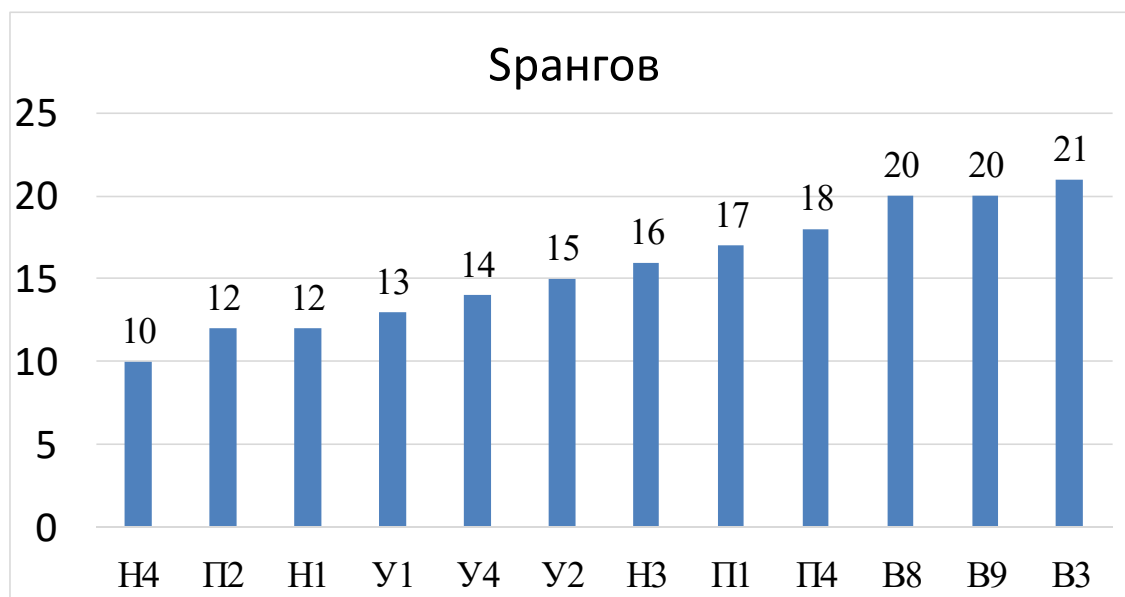


Рисунок 3.1 – Суммарное количество ($n'+n''$) связей, характеризующих взаимное влияние и зависимость факторов внешней и внутренней среды друг от друга

Из представленной диаграммы следует, что основными факторами внешней и внутренней среды влияющими на деятельность предприятия являются:

Н4 – Зависимость от поставщиков;

П2 – Высокий контроль качества производственного процесса;

У1 – Вытеснение с рынка конкурентами;

В8 – Развитие технологий производства резиновых покрытий.

Наглядная схема указанных факторов внешней и внутренней среды предприятия влияющих друг на друга выглядит следующим образом (рисунок 3.2):

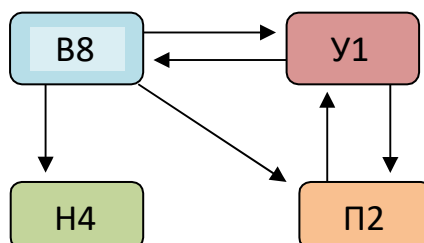


Рисунок 3.2 – Взаимосвязь факторов внутренней и внешней среды, влияющих на деятельность предприятия ООО «СДК-Сервис»

Делая выводы по представленному рисунку, производство предприятия ООО «СДК-Сервис» напрямую зависит от поставщиков, благодаря которым контролируется высокое качество выпускаемых резиновых покрытий, продажа которых идет пока не вытесняют с рынка конкуренты.

Основные конкуренты предприятия ООО «СДК-Сервис» изготавливающие травмобезопасные покрытия из резиновой крошки в Челябинской и Свердловской области представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Основные конкуренты ООО «СДК-Сервис»

Параметры (технические характеристики)	ООО «СДК-Сервис»	ООО «Челябдорстройком»	Компания «Новые решения»	ООО «СОМТЕ»
Месторасположение	г. Миасс	г. Челябинск	г. Екатеринбург	г. Челябинск
Цены за 1м ²	1250	1300	1200	1250
Ассортимент услуг	травмобезопасная плитка 500*500 мм, толщина 16, 30 и 40 мм с технологическими отверстиями для крепления пластиковыми втулками, с гладкой поверхностью и рифленным основанием; травмобезопасная плитка 350*350 мм, толщина 20 и 30 мм с рисунком на поверхности «Сетка» и «Паутинка», с рифленным основанием; брусчатка «Кирпич», толщина 20 и 40 мм; брусчатка «Катушка», толщина 20 и 40 мм; брусчатка «Волна», толщина 20 и 40 мм.	травмобезопасная плитка 500х500 (толщина 15 мм), травмобезопасная плитка 500х500 (толщина 30 мм), травмобезопасная плитка 500х500 (толщина 40 мм), травмобезопасная плитка «Паутинка» (толщина 30 мм), травмобезопасная брусчатка «Катушка» (толщина 40 мм), соединительные втулки, полиуретановое связующие.	травмобезопасная плитка 500х500 (толщина 20 мм), травмобезопасная плитка 500х500 (толщина 30 мм), травмобезопасная плитка 500х500 (толщина 40 мм), плитка 500х500, толщина 30мм(Пазл), плитка 500х500, толщина 40 мм(Пазл), плитка 500х500, толщина 20 мм(Микс), плитка 500х500, толщина 30 мм(Микс), плитка 500х500, толщина 40 мм(Микс), травмобезопасная брусчатка	травмобезопасная плитка 500х500 (толщина 15 мм), травмобезопасная плитка 500х500 (толщина 30 мм), травмобезопасная плитка 500х500 (толщина 40 мм), травмобезопасная плитка «Паутинка» (толщина 30 мм), травмобезопасная брусчатка «Катушка» (толщина 40 мм), соединительные втулки, полиуретановое связующие, бордюр, брусчатка.

Таким образом, сравнительный анализ в разрезе технических характеристик, показал высокий уровень конкурентоспособности планируемого к производству товара.

3.2 Производственный план

Покрытие из резиновой крошки обладает массой отличных характеристик это и долговечность использования, неограниченность формы и толщины слоя покрытия.

Основным сырьем для получения резиновой крошки следует считать изношенные покрышки. Ежегодно в мире производится около 1,4 млрд. покрышек, при этом утилизируется всего около 20%. В странах Западной Европы и в США этот показатель достиг 80%, а в некоторых странах и 100%. В России ежегодно выходит из эксплуатации около 1 млн. тонн шин. Переработке подвергается не более 10% использованных автомобильных покрышек. Более 80% отработавших покрышек выбрасывается, а отрасль по их переработке находится лишь в начальной стадии развития. Годовая суммарная производственная мощность реально действующих в России предприятий по переработке изношенных шин составляет не более 85 тысяч тонн. Таким образом, уровень переработки утильных шин не превышает 10% общего объема их образования. Более половины всего объема образования, легально или нелегально, хранятся как на смешанных свалках с другими отходами, так и на свалках. Автопокрышки, в силу своих свойств, являются продуктом, не подходящим для захоронения и приводят к таким негативным последствиям, как: неблагоприятная экологическая ситуация в зонах свалок; выделение токсичных веществ при возгорании; неэффективное использование ресурсов; нарушение международных экологических норм. Основным препятствием на пути развития широкой утилизации покрышек в России является отсутствие централизованной системы их сбора [50].

В данный момент крупнейшими производителями резиновых покрытий на российском рынке являются компании: SOMTE, SAGAMA, ECOTESS.

Производство резиновой плитки сегодня является перспективной индустрией. При этом спрос на материал стремительно растет, и расширяется область его применения. Такое предприятие является экологически чистым, не является наукоемким и не требуется освоение новых сложных технологических процессов. Все вышесказанное позволяет сделать вывод, что начать свой бизнес вполне реально. Перед началом работы и закупкой производственных линий и сырья необходимо просчитать статьи расходов и доходов, проанализировать каналы сбыта и т.д. [51].

Производство резиновых покрытий не требует больших вложений и большой «головной боли»: основное сырьё – это резиновая крошка из автомобильных покрышек, а технологический процесс прост и в основном автоматизирован. Для запуска линии по производству травмобезопасных напольных и уличных покрытий из резиновой крошки предприятию ООО «СДК-Сервис» требуется закупить оборудование, которое представлено в таблице 3.6. Технические характеристики данного оборудования представлены в Приложении Д.

Таблица 3.6 – Планируемое оборудование для производства

№	Оборудование	Количество, шт.	Сумма, руб.
1	Пресс гидравлический	1	590 000
2	Система смешивания	2	63 000(31500*2)
3	Миксер + платформа для миксера	1	180 000
4	Стол формовочный металлический	1	7 940
5	Стенды фиксирующие	10	22 000(2200*10)
6	Автоматический кондуктор	1	24 100
7	Тележка гидравлическая	1	35 800
8	Пресс – формы «500х500»	80	14 400(180*80)
9	Пресс – формы «Бордюр»	10	2 600 (260*10)
10	Пресс – формы «350х350»	10	1 600 (160*10)
11	Пластиковые формы «500х500»	160	13 600 (85*160)
12	Пластиковые формы «Бордюр»	40	7 600 (190*40)
13	Пластиковые формы «350х350»	30	2 400 (80*30)
14	Литые пуансоны	40	24 960 (621*40)
Итого:			990 000
В том числе свыше 40 000 рублей			770 000

Общая сумма затрат на оборудование составит 990 000 рублей, в том числе включая стоимостью больше 40 000 рублей пресс гидравлический и миксер на сумму 770 000 рублей, которые в общероссийском классификаторе основных фондов (ОКОФ) имеют вид наименования «Прочие машины и оборудование, включая хозяйственный инвентарь, и другие объекты» [12,13]. В таблице 3.7 представлена амортизационная группа устанавливаемого оборудования.

Таблица 3.7 – Амортизационная группа устанавливаемого оборудования

Оборудование	Амортизац ио нная группа	Код	Наименование	Срок полезного использован ия
Пресс гидравлический	5	330.28.41.3 3.130	«Прессы гидравлические»	свыше 7 лет до 10 лет включительно
Оборудование	Амортизац ио нная группа	Код	Наименование	Срок полезного использован ия
Миксер	4	330.28.96.1 0.120	«Оборудование для производства продукции из резины и пластмасс, не включенное в другие группировки»	свыше 5 лет до 7 лет включительно
Система смешивания	4	330.28.96.1 0.120	«Оборудование для производства продукции из резины и пластмасс, не включенное в другие группировки»	свыше 5 лет до 7 лет включительно

В сырьевую базу для производства входят:

- резиновая крошка – получается при переработке резины, составляет около 85% материала.
- клей (полиуретановое связующее) – склеивает резиновую крошку, также применяется для наклеивания плитки на различные поверхности. Занимает около 10 %.
- красители – окрашивает плитку в нужный цвет, имеет форму порошка. Около 5%.

- гранулы цветного каучука – применяются для внешних рисунков на готовой плитке (не обязательны) [46].

После приобретения всех составляющих смеси приступают к ее изготовлению. При производстве предполагается строгое соблюдение пропорции.

Подготовка состава осуществляется на специальных промышленных смесителях, где происходит равномерное соединение компонентов. Обычно этот процесс занимает не более 20 минут.

Последним этапом производства покрытий из резиновой крошки является ее запекание. Для этого смесь раскладывается в пресс-формы и в них отправляется в вулканизирующий пресс. При этом может использоваться холодный или горячий процесс.

Метод горячего прессования резиновой плитки начинается с температуры 140 °С. Он обеспечивает наиболее быструю полимеризацию с одновременной вулканизацией резины и усилением её адгезии. Первый этап формования требует около 8-10 минут из общего времени процесса. Оборудование в данной технологии горячего прессования оснащено металлическими пресс-формами, которые задают геометрию будущего изделия. Таким образом, резиновая плитка горячего формования имеет ровную форму и точный размер, не допуская колебаний плотности по всей площади материала.

Метод холодного прессования резиновой плитки включает в себя помещение смеси из полиуретанового клея, резинового гранулята и пигмента в пластиковую форму, устанавливаемую в ложемент для заготовки. Рамку с пресс-формой устраивают в специализированную тележку и подвергают воздействию прессы с давлением около 5 тонн. Формование плитки завершается транспортировкой полуготового изделия в сушильный шкаф, где оно проходит процесс внутренней полимеризации ПУ связующего на протяжении 4-6 часов, при температуре в 60 градусов. Важно внимательно отработать такую технологию на первых этапах применения, так как она допускает разность плотности в

отдельных частях материала вследствие неравномерного распределения нагрузки тракторного цилиндра [47].

Таким образом, при производстве покрытий из резиновой крошки первым способом получается плитка с хорошей устойчивостью к температурным колебаниям.

Для изготовления травмобезопасных резиновых покрытий предприятию необходимо качественное сырьё, состоящее из следующих компонентов:

- резиновая крошка – 22,5 кг.;
- клей – 1,2 кг.;
- пигмент – 0,3 кг.;

Из одного замеса данного сырья получается 24 кг смеси, из которой можно изготовить 1м² резинового покрытия. Изначально план в день составит около 13м². Производительность линии 400м² резинового покрытия в месяц. В среднем в одном году 4 800м².

Для запуска производства травмобезопасных резиновых покрытий требуется приобрести следующее сырьё (таблице 3.8), которое рассчитано исходя из выше представленных данных.

Таблица 3.8 – Перечень приобретаемого сырья на месяц

№	Сырьё	Количество, кг	Средняя цена, рублей за кг	Сумма, рублей
1	Резиновая крошка	9 000	14	126 000
2	Клей	480	180	86 400
3	Пигмент	120	100	12 000
Итого:				224 400

Из данных расчетов следует, что в среднем за один месяц мы будем тратить на материалы 224 400 рублей.

Резиновую крошку, клей и пигмент предприятие планирует закупать у ООО «Челябдорстройком» г. Челябинск, в дальнейшем планируется работа еще с несколькими поставщиками. Доставка сырья входит в стоимость закупаемого сырья и предоставляемые услуги.

Согласно проектно-сметной документации потребность в капиталовложениях состоит из следующих пунктов:

- строительно-монтажные работы – 10 тыс. руб. (на монтаж оборудования нанимаются 2 человека с оплатой 5000 руб. каждому);
- оборудование – 990, 00 тыс. руб.

Итого по данной позиции капиталовложений в расширение деятельности предприятия ООО «СДК-Сервис» потребуется 1 000,00 тыс. руб.

С позиции вложения инвестиций в данный проект потребуются средства, указанные в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Инвестиции для освоения новой продукции

№ п/п	Статьи затрат	Инвестиции, тыс. руб.
1.	Капитальные вложения по утвержденному проекту, подлежащие выполнению	770,00
2.	Приобретение оборотных средств	440,40
3.	Итого объем инвестиций	1 214,40

Из выше представленной таблицы видно, что общий объем инвестиций, требуемый для расширения деятельности предприятия, составляет 1 214,40 тыс. руб. Источниками данных средств послужат собственные средства предприятия ООО «СДК-Сервис», а точнее денежные средства на расчетном счете в сумме 105 тыс. руб. и кредит, взятый в банке, что представлено в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Источники средств (на начало реализации проекта)

№ п/п	Наименование источников	Средства на начало реализации (тыс. руб.)
1	Денежные средства и денежные эквиваленты	105,0
	Всего собственных средств	105,0
2	Кредиты банков	1 109,40
	Всего заемные и привлеченные средства	1 109,40
Итого по всем источникам:		1 214,40

Так как директор ООО «СДК-Сервис» является клиентом банка ВТБ, то кредит решено взять там, под 11,7% годовых, тариф – «Кредит наличными». График погашения кредита, взятого под 11,7% годовых в «ВТБ», представлен в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – График погашения кредита (11,7% годовых), тыс. руб.

	1 год	2 год	3 год	Итого
	Всего за 1 год	Всего за 2 год		
Недостаток средств	1 109,40			1 109,40
Сумма кредита	1 109,40			1 109,40
Погашение кредита	0,00	750,00	359,40	1 109,40
Уплата %	0,00	87,75	42,05	129,80
Общая сумма уплаты за кредит	0,00	837,75	401,45	1 239,20

Из таблицы видно, что общая сумма уплаты за кредит составит 1 239,20 тыс. руб. при сумме кредита 1 109,40 тыс. руб.

Планируемые объемы производства травмобезопасных резиновых покрытий представлены в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Программа производства и реализации травмобезопасных резиновых покрытий

№ п/п	Наименование показателей	Ед. измерен.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	Вид продукции						
1.1	Количество продукции за год	м ²	4 800,00	5 640,00	6 480,00	7 320,00	8 160,00
1.2	Средняя стоимость продукции	тыс. руб.	1,25	1,30	1,40	1,50	1,60
1.3	Выручка от реализации продукции	тыс. руб.	6000,00	7 332,00	9 072,00	10 980,00	13 056,00
	в том числе НДС (20%)	тыс. руб.	1 000,00	1 222,00	1 512,00	1 830,00	2 176,00

В начале производства планируется производить 400м² резиновых покрытий в месяц, следовательно, в год: 400 х 12 = 4 800м².

Во второй год реализации проекта производство резиновых покрытий составит 5 640м², в третий год изменения произойдут в сторону увеличения до 540м² в месяц и соответственно составят 6 480м², в четвертый год – до 610м² в месяц и в последующий – 680м² в месяц, соответственно 7 320м² и 8 160м² в четвертый и пятый год.

Что касается стоимости 1м² резиновых покрытий, то в первый год она составит – 1250 руб. $((1250+1200+1300)/3)$ – средняя стоимость 1м² резиновых покрытий по Челябинской области, в последующие годы, в связи с ростом цен на сырье, планируется увеличение стоимости продукции с 1250 руб. до 1600 руб. за кв. метр.

Калькуляция на одно изделие на втором прогнозном году с объемом выпуска 5 640м² представлена в таблице 3.13.

Таблица 3.13 – Калькуляция на одно изделие на втором году проекта

№	Статьи расходов	Сумма (тыс. руб.)	Полные издержки (тыс. руб.)
1	Сырье и материалы	0,506	2 855,4
2	Расходы на оплату труда	0,206	1 159,2
3	Коммерческие расходы	0,005	26,3
4	Общехозяйственные расходы	0,003	17,0
5	Производственная себестоимость	0,715	4 031,7
6	Полная себестоимость	0,719	4 058,0
7	Прибыль	0,340	
8	Цена	1,059	
9	Налог на добавленную стоимость НДС (20%)	0,212	

Таким образом, на изготовление 1м² травмобезопасного резинового покрытия средней стоимостью 1 059 руб. себестоимость составит 719 руб., а прибыль 340 руб.

3.3 Организационный план

Прежде чем запустить линию по производству травмобезопасных резиновых покрытий, ООО «СДК-Сервис» необходимо определиться с кодами ОКВЭД, как правило, это 22.19 «Производство прочих резиновых изделий».

Для осуществления данного вида деятельности необходимо получить разрешение. Подавать документы о новых видах деятельности ООО, на основании которых будут внесены изменения в ЕГРЮЛ, надо в ту налоговую инспекцию, которая осуществляла регистрацию общества.

В пакет документов для смены кодов ОКВЭД для ООО при изменении устава входят:

Решение участника или протокол общего собрания;

Заверенное нотариусом заявление по форме Р13001;

Новая редакция устава или приложение к уставу в двух экземплярах;

Документ об уплате госпошлины (при внесении изменений в устав) на сумму 800 рублей.

Если изменения в устав не вносились, то для регистрации смены кодов ОКВЭД подается только заявление по форме Р14001. Что касается решения или протокола, подавать его не требуется, но налоговые органы его все равно запрашивают с целью убедиться, что соблюден трёхдневный срок для подачи документов.

Нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятия по производству резиновых покрытий представлены в Приложении Е.

К помещению, в котором планируется открытие производства резиновых покрытий, предъявляется ряд требований:

Площадь помещения должна быть не менее 80 м². Производство должно находиться на расстоянии не менее 300 метров от ближайших жилых комплексов;

Высота потолков в здании – не менее 3м;

Температура в помещении – не ниже +15 гр., то есть здание должно отапливаться в зимнее время;

Подключение к электросетям – мощность от 200 кВт;

Ровное основание для установки оборудования.

Помещение, необходимое для производства травмобезопасных резиновых покрытий будет находиться по адресу: город Миасс, ул. Щукина д.6, данная территория принадлежит ООО «СДК-Сервис», помещение находится в собственности, рис. 3.3.

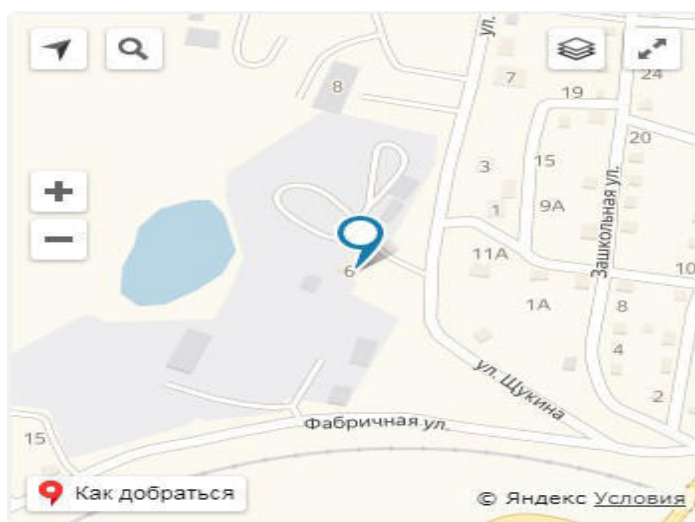


Рисунок 3.3 – Расположение помещения для производства травмобезопасных резиновых покрытий

В таблице 3.14 представлены расчеты планируемой численности работников линии по производству травмобезопасных резиновых покрытий, прописаны затраты на оплату труда.

Таблица 3.14 – Численность работающих, затраты на оплату труда

№ п/п	Наименование должности	Количество работников, чел.	Требования, предъявляемые к работникам	Средняя заработная плата, тыс. руб.
1	Рабочий	4	Особые квалификационные требования не предъявляются, ответственность, трудолюбие, дисциплина.	25,00
2	Грузчик	2	Особые квалификационные требования не предъявляются, ответственность, трудолюбие, дисциплина.	20,00
Итого		6		140,00

Согласно таблице 3.14, затраты на оплату труда сотрудников составят 140 тыс. руб. в месяц. Обязанности работников линии по производству травмобезопасных резиновых покрытий представлены в табл. 3.15

Таблица 3.15 – Обязанности работников

№ п/п	Наименование должности	Обязанности
1	Рабочий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выполнение в установленные сроки производственных заданий по объему производства продукции (работ, услуг), качеству, заданной номенклатуре (ассортименту). 2. Обеспечение норм выработки. 3. Обеспечение безаварийной и надежной работы закрепленного за ним оборудования, техники, их правильной эксплуатации. 4. Систематический осмотр закрепленных за ним техники, оборудования, инструментов. 5. Выявление и устранение возникающих неполадок текущего характера оборудования, приспособлений и инструментов, при помощи которых он работает или которые обслуживает. 6. Выполнение работ по приемке и сдаче смены, уборке рабочего места, приспособлений, инструмента, а также содержанию их в надлежащем состоянии, чистке оборудования, ведению установленной технической документации. 7. Соблюдение технологических процессов, трудовой и производственной дисциплины.
2	Грузчик	<ol style="list-style-type: none"> 1. Осуществляет погрузку и выгрузку. 2. Выполняет внутрискладскую переработку грузов - сортировку, укладку, переноску, перевеску, фасовку вручную или с применением простейших погрузочно-разгрузочных приспособлений и средств транспортировки (тачек, тележек, транспортеров и других подъемно-транспортных механизмов). 3. Устанавливает лебедки, подъемные блоки, устройство временных скатов и другие приспособления для погрузки и выгрузки грузов. 4. Осуществляет крепление и укрытие грузов на складах и транспортных средствах. 5. Открывает и закрывает люки, борта, двери подвижного состава. 6. Производит очистку подвижного состава после произведенной выгрузки груза. 7. Чистит и смазывает обслуживаемые погрузочно- разгрузочные приспособления и средства транспортировки.

Время работы линии по производству травмобезопасных резиновых покрытий определено графиком работы.

График работы каждого отдельного работника представлен ниже:

	Наименование должности	График работы
1	Рабочий	Пн.-Вс.: 9.00 – 18.00 (1нед. – раб.,2 нед. – вых.)
2	Грузчик	Пн.-Вс.: 9.00 – 18.00 (1нед. – раб.,2 нед. – вых.)

В таблице 3.16 представлены расчеты планируемой численности работников, а также прописаны затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды в течение пяти лет.

Таблица 3.16 – Численность работающих, затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды по проекту

№ п/п	Наименование показателей	Ед. измерен.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Численность работающих по проекту,						
	всего в том числе:	чел.	6	6	6	6	6
	1. Рабочие	чел.	4	4	4	4	4
	2. Грузчик	чел.	2	2	2	2	2
2	Затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды						
	1. Затраты на оплату труда рабочего:	тыс. руб.	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00	1 200,00
	заработная плата	тыс. руб.	828,00	828,00	828,00	828,00	828,00
	отчисления на социальные нужды (31%)	тыс. руб.	372,00	372,00	372,00	372,00	372,00
	2. Затраты на оплату труда грузчика:	тыс. руб.	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
	заработная плата	тыс. руб.	331,20	331,20	331,20	331,20	331,20
	отчисления на социальные нужды (31%)	тыс. руб.	148,80	148,80	148,80	148,80	148,80
3	Всего затрат на оплату труда по проекту	тыс. руб.	1 680,00	1 680,00	1 680,00	1 680,00	1 680,00
	в том числе:						
	3.1 заработная плата	тыс. руб.	1 159,20	1 159,20	1 159,20	1 159,20	1 159,20
3.2	отчисления на социальные нужды	тыс. руб.	520,80	520,80	520,80	520,80	520,80

Согласно таблице 3.16, затраты все пять лет работы на оплату труда сотрудникам будут составлять 1 680,00 тыс. руб. ежегодно, в том числе заработная плата в размере 1 159, 20 тыс. руб. и отчисления на социальные нужды 520, 80 тыс. руб.

Для получения полной картины выполнения работ и определения их продолжительности в планировании используют сетевое моделирование.

Сетевая модель – графическое изображение плана выполнения комплекса работ, состоящего из нитей (работ) и узлов (событий), которые отражают логическую взаимосвязь всех операций [49].

Основные работы перечислены в таблице 3.17.

Таблица 3.17 – Последовательность работ предприятия ООО «СДК-Сервис»

№ п\п	Наименование работ	Продолжительность (чел/дни)	Код
1	Обоснование цели проекта	2	0-1
2	Разработка технических условий	2	1-2
3	Расчет потребности ресурсов	3	2-3
4	Расчет потребности в оборудовании	3	2-5
5	Подбор и найм персонала	2	3-4
6	Закупка необходимых материалов и оборудования	2	4-8
7	Проведение подготовительных работ	6	5-6
8	Установка оборудования	6	6-7
9	Запуск и пуск производства	4	7-8

А также отражены на рисунке 3.4:

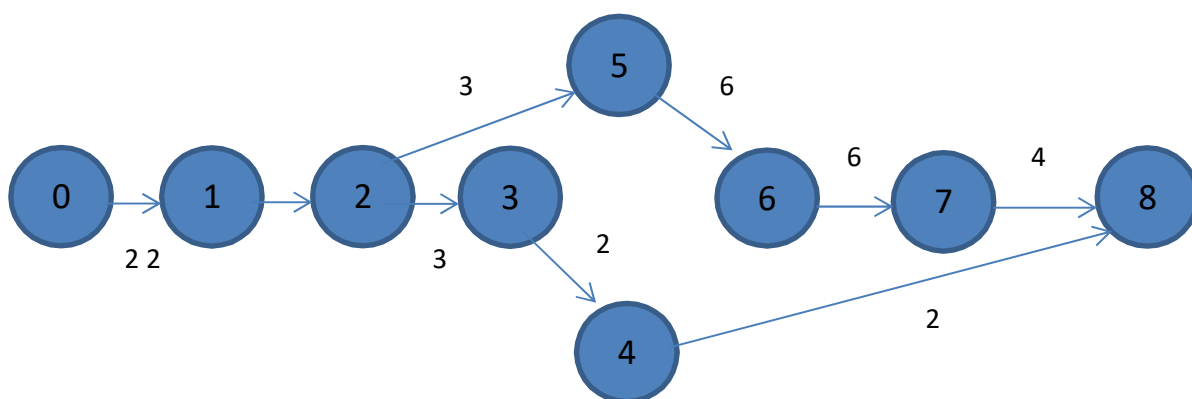


Рисунок 3.4 – Сетевая модель

Полный путь, соединяющий начало и конец событий, имеющий наибольшую продолжительность и являющимся критическим, равен 23 чел/дня.

На предприятие ООО «СДК-Сервис» общая система налогообложения (ОСН или ОСНО) при котором уплачиваются все общие налоги, в том числе отчисления на социальные нужды, которые составляют 31%:

22% – пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР);

2,9% – на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством в Фонд социального страхования РФ (ФСС);

5,1% – Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС);

1,0% (при 9 классе травматизма для рабочих предприятия) – согласно Федерального закона от 22.12.2005 N 179-ФЗ (с изм. от 25.12.2019) "О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2006 год" [50].

3.4 Финансовый план

Финансовый план дает возможность оценить, какую прибыль мы сможем получить при том размере капитала, который будет инвестирован. В данном параграфе показаны завершающие синтезирующие и отражающие в стоимостном выражении результаты деятельности предприятия по проекту.

Затраты, на производство травмобезопасных резиновых покрытий указаны в таблице 3.18.

Таблица 3.18 – Затраты на производство, тыс. руб.

№ п/п	Наименование показателей	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1.	Материальные затраты	2 721,84	2 855,40	2 995,53	3 142,57	3 296,84
	в том числе:					
1.1	материалы	2 468,40	2 591,82	2 721,41	2 857,48	3 000,36
1.2	транспортные расходы					
1.3	электроэнергия на технологические цели	253,44	263,58	274,12	285,09	296,49
2	Материальные затраты по всем видам продукции, производимой по проекту	2 721,84	2 855,40	2 995,53	3 142,57	3 296,84
3	Общехозяйственные затраты	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00
4	Затраты на оплату труда по проекту	1 680,00	1 680,00	1 680,00	1 680,00	1 680,00
5	Затраты на сбыт продукции	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00

Окончание таблицы 3.18

6	Всего затрат на производство и сбыт продукции по проекту без учета начисленной амортизации основных фондов, налогов, включаемых в себестоимость	4 431,84	4 565,40	4 705,53	4 852,57	5 006,84
7	Налоги, включаемые в себестоимость, всего	15,73	13,31	10,89	8,47	6,05
7.1	в том числе: налог на имущество 2,2%	15,73	13,31	10,89	8,47	6,05
8	НДС, акцизы, уплаченные за материалы, топливо, энергию	453,64	475,90	499,26	523,76	549,47

Для работы нашего производства, в первый год потребуется 2 468,40 тыс. руб. (224,4 тыс. руб. x 11 мес.) на материалы. На второй год, нам потребуется 2 591,82 тыс. руб. в связи с ростом цен на сырье и объемом выпускаемой продукции. Такая тенденция наблюдается и в последующие три года. На третий год понадобится – 2 721,41 тыс. руб., на четвертый год – 2 857,48 тыс. руб., на пятый год – 3 000,36 тыс. руб.

Структуру затрат первого года реализации проекта представим в таблице 3.19 и на рисунке 3.5.

Таблица 3.19 – Структура затраты на производство первого года реализации проекта, тыс. руб.

Затраты на производство	тыс. руб.	Доля, %
Материалы для бизнеса	2 468,40	51%
Электроэнергия на технологические цели, вода, теплоэнергия	253,44	5%
Общехозяйственные затраты	17,00	1%
Затраты на оплату труда по проекту	1 680,00	34%
Затраты на сбыт продукции	13,00	0%
Налоги, включаемые в себестоимость, всего	15,73	0%
НДС, акцизы, уплаченные за материалы, топливо, энергию	453,64	9%

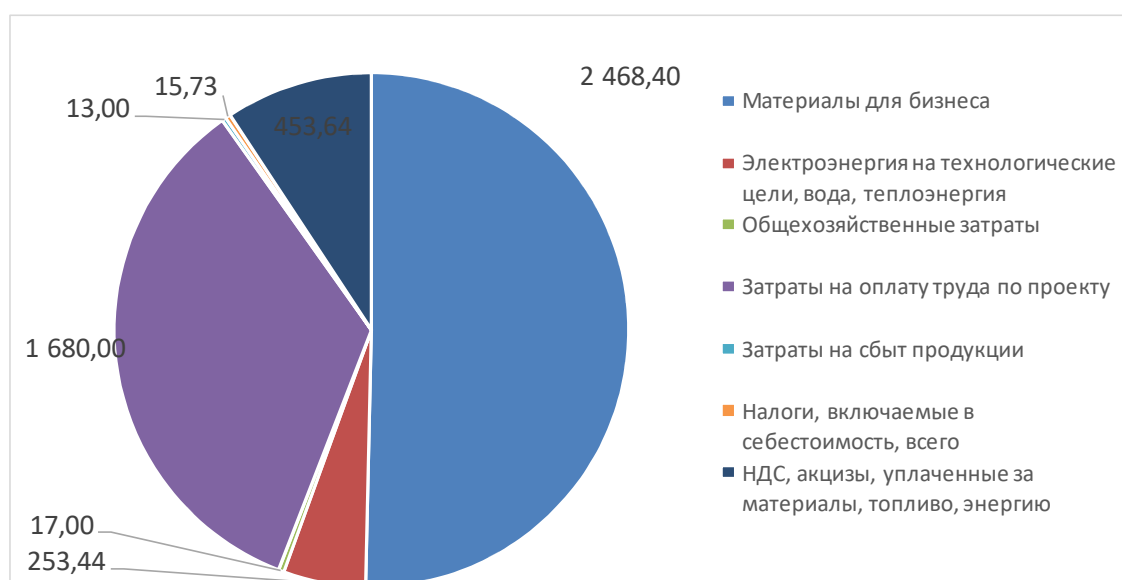


Рисунок 3.5 – Структура затрат первого года реализации проекта, тыс. руб.

Как видно из таблицы 3.19 и рисунка 3.5, что большая доля, а в данном случае 51% затрат на материалы и сырье. Затраты на уплату труда по проекту составят 34%. НДС, акцизы, уплаченные за материалы, топливо, энергию составят 9%. Затраты на электроэнергию составят 5%.

Учитывая, что на изготовление рассчитанного объема резиновых покрытий в день требуется потратить около 176 кВт, то в месяц – 5280 кВт. Стоимость 1 кВт – 4руб, следовательно в месяц затраты на электроэнергию составят: $4 \times 5280 = 21,12$ тыс. руб., а в год $12 \times 21,12$ тыс. руб. = 253,44 тыс. руб. В последующие годы, затраты на электроэнергию растут, в связи с увеличением производительности и повышением тарифов на электроэнергию и составят 263,58 тыс. руб. во второй год, 274,12 тыс. руб., в третий год, 285,09 и 296,49 тыс. руб. в четвертый и пятый год соответственно.

Общехозяйственные затраты на протяжении пяти лет составят 17,00 тыс. руб. в год. Затраты пойдут на канцелярию, оплату телефонов, чистящие и моющие средства и т.д.

В рекламе само предприятие не нуждается по той простой причине, что оно уже зарекомендовало себя на рынке розничной торговли строительными материалами и изделиями как добросовестный продавец. Требуется реклама по

производству данным предприятием резиновых покрытий в размере 13,00 тыс. руб. каждый год.

Прогноз затрат на планируемый срок жизни проекта 5 лет представлен на рисунке 3.6.

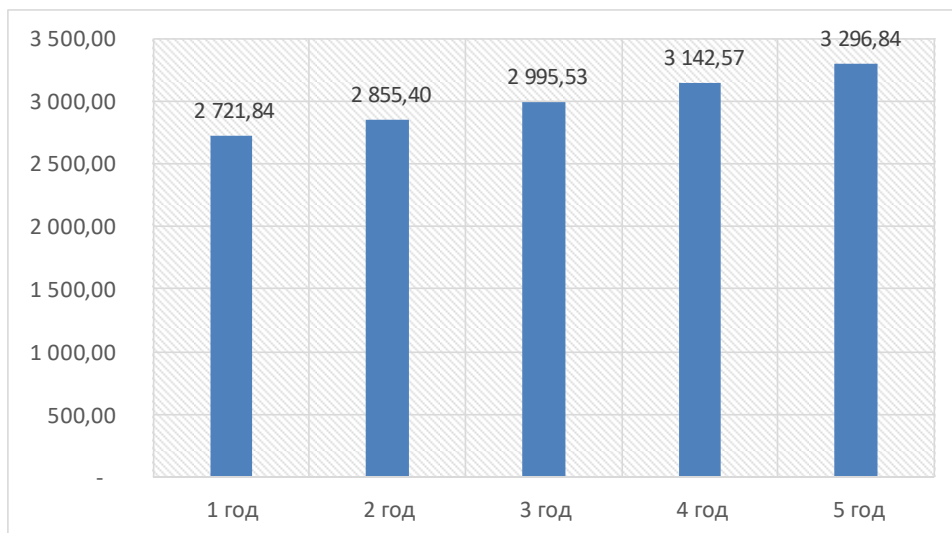


Рисунок 3.6 – Прогноз затрат по годам, тыс. руб.

Ежегодное увеличение затрат, связано с увеличением объема производства продукции, а также увеличению затрат на сырье для производства продукции, требуемое для работы. Бюджетный эффект проекта представлен в таблице 3.20.

Таблица 3.20 – Бюджетный эффект от реализации проекта, тыс. руб.

№ п/п	Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	Выплаты, итого	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.1	Предполагаемая государственная поддержка проекта, всего					
1.2	НДС (оборудование, комплектующие изделия, запасные части)					
2	Приток средств, итого	1 839,73	2 233,30	2 760,47	3 341,10	3 975,08
2.1	в том числе:					
	Налоги и платежи в бюджет	1 082,89	1 280,21	1 544,43	1 835,51	2 153,38
2.2	Подоходный налог на заработную плату (13%)	150,70	150,70	150,70	150,70	150,70
2.3	Отчисления на социальные нужды	520,80	520,80	520,80	520,80	520,80
2.4	Налог на прибыль	85,34	281,60	544,54	834,10	1 150,21
3	Разность показателей	1 839,73	2 233,30	2 760,47	3 341,10	3 975,08

Окончание таблицы 3.20

4	Бюджетный эффект проекта (значения показателей пункта 3 нарастающим итогом)	1 839,73	4 073,03	6 833,50	10 174,60	14 149,68
---	---	----------	----------	----------	-----------	-----------

Таким образом, реализация проекта позволит пополнить бюджет за 5 лет на общую сумму 37 070,54 тыс. руб. Структура притока денежных средств бюджетного эффекта проекта представлена на рисунке 3.7.

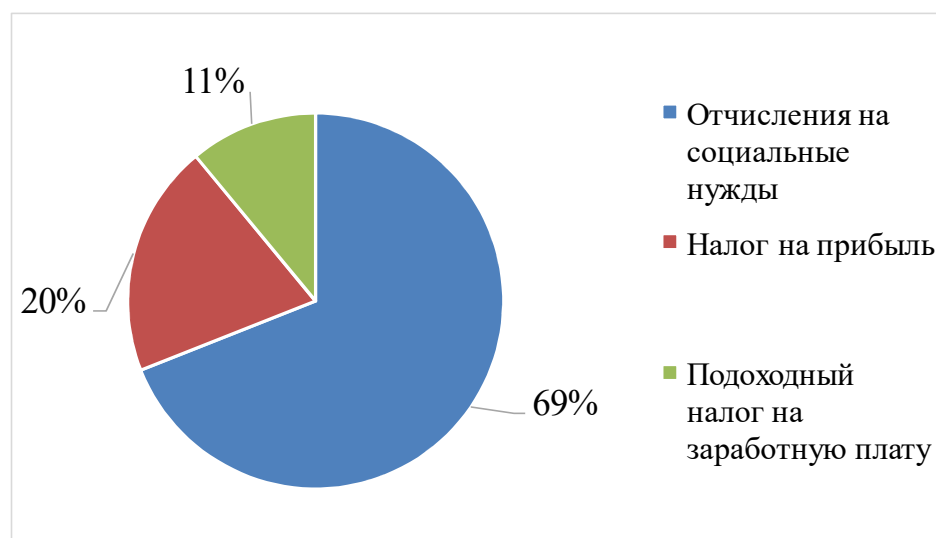


Рисунок 3.7 – Динамика структуры бюджетного эффекта проекта, тыс. руб.

Отчисления на социальные нужды составят 69%, налог на прибыль - 11% и подоходный налог на заработную плату 20%.

В зависимости от срока полезного использования все основные средства классифицируются по определенным амортизационным группам. Для этого используются "ОК 013-2014 (СНС 2008) Общероссийский классификатор основных фондов" (принят и введен в действие Приказом Росстандарта от 12.12.2014г. № 2019-ст) (ред. от 08.05.2019г.) [13].

Как уже выше было отмечено по общероссийскому классификатору основных фондов «пресс гидравлический» относится к пятой амортизационной группе (имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно), а миксер и система смешивания относятся к четвертой амортизационной группе (имущество со сроком полезного использования свыше

5 лет до 7 лет включительно). Таким образом, для данного оборудования применяем срок амортизации равный 7 годам.

Амортизационные отчисления – средства в виде денег, направляемых на ремонт или строительство, изготовление новых основных средств [14]. Расчет амортизационных отчислений представлен в таблице 3.21.

Таблица 3.21 – Амортизационные отчисления, тыс. руб.

№ п/п	Наименование показателей	Аморт. отчисл.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	Основные фонды по бизнес-плану, всего		770,00				
1.1	здания и сооружения						
1.2	оборудование		770,00				
1.3	начисленная амортизация	550,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00
1.3.1	Оборудование	550,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00
2	Основные фонды по проекту		770,00				
3	Начисленная амортизация по проекту	550,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00
4	Остаточная стоимость основных фондов по проекту	220,00					

Амортизационные отчисления рассчитываются исходя из того, что мы вкладываемся в оборудование только в первом году, т.е. закупаем оборудование. Начисления амортизации происходит линейным способом, где норма амортизации равна 1,19%, при сроке полезного использования равным 84 месяца. Амортизационные отчисления составляют 770,00 тыс. руб., или в месяц по 9,17 тыс. руб.

Вся инвестиционная, финансовая и производственная деятельность предприятия на базовый первый год и планируемые четыре года представлена в Приложении Ж.

Из представленных данных в Приложении Ж можно сделать вывод, что проект по освоению новой продукции на примере ООО «СДК-Сервис» считается эффективным, так как показатель чистого приведенного дохода больше нуля (5 480,41 тыс. руб. > 0), индекс доходности (ИД или PI) больше единицы, а точнее равный 5,51.

Норма дисконта равная 20% рассчитывается с учетом ключевой ставки Центрального Банка 6 % (2020 г.), а также с учетом внешних рисков, которые составляют 14 %, к которым относятся производственный (8,5%):

- несвоевременная поставка оборудования, 2,5%;
- невыполнение планируемого объема выпуска резиновой плитки, 2%;
- падение рыночной цены на производимую продукцию, 2%;
- неисправное состояние оборудования, 2%, и снабженческий (5%) риски:
- отсутствие конкретного сырья или поставщика, 2,5%;
- неожиданный отказ от сотрудничества поставщиков, 1,25%;
- отсутствие подходящей рыночной цены на расходные материалы и сырье, 1,75%.

Оценка рисков инвестиционного проекта произведена методом экспертных оценок. В качестве экспертов выступили руководство предприятия ООО «СДК-Сервис».

3.5 Оценка экономической эффективности проекта

При оценке эффективности инвестиционного проекта соизмерение разновременных показателей осуществляется путем приведения (дисконтирования) их к ценности в начальном периоде [34].

Сравнение различных инвестиционных проектов (или вариантов проекта) и выбор лучшего из них рекомендуется производить с использованием различных показателей, к которым относятся:

- чистый дисконтированный доход (ЧДД);
- индекс доходности (ИД);
- срок окупаемости.

Данные показатели проекта приведены в таблице 3.22.

Таблица 3.22 – Анализ чувствительности показателей проекта

Показатели	ЧДД	ИД	Срок окупаемости
Базовый вариант	5 480,41	5,51	2 года 8 мес.
1. Увеличение инвестиций на 20%	4 689,30	3,86	3 года 6 мес.
2. Увеличение издержек на 10 % от проектного уровня	4 086,51	4,37	4 года 6 мес.
3. Уменьшение объема выручки до 95% её проектного значения	4 401,93	4,62	4 года 7 мес.
4. Увеличение процента за предоставленный кредит на 40% от его проектного значения	5 446,30	5,48	2 года 8 мес.
5. Увеличение ставки дисконтирования с 20% до 25%	4 518,19	4,72	2 года 8 мес.
Двухпараметрический анализ чувствительности			
Показатели	ЧДД	ИД	Срок окупаемости
1. Увеличение инвестиций на 20% и Увеличение издержек на 10 % от проектного уровня	3 295,40	3,01	6 лет 1 мес.

Делая выводы, в однопараметрическом анализе чувствительности показателей, проект считается чувствительным к увеличению издержек на 20% от проектного уровня, при котором чистый дисконтированный доход (ЧДД) = 4 689,30 тыс. руб., индекс доходности (ИД) = 3,86 со сроком окупаемости 3 года 6 мес.

В двухпараметрическом анализе чувствительности с показателями ИД = 3,01, ЧДД = 3 295,40 тыс. руб., сроком окупаемости 6 лет 1 мес., проект считается чувствительным к увеличению инвестиций на 20% и к увеличению издержек на 10% от проектного уровня.

В любом случае, проект считается устойчивым и эффективным по отношению к возможным изменениям параметров, так как во всех сценариях показатели ЧДД и ИД оказываются положительными, а также обеспечивается необходимый резерв финансовой реализуемости проекта.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования данного проекта составляет 2 года 8 месяцев, это минимальный срок окупаемости даже при изменениях параметров.

Срок окупаемости без учета дисконтирования остается неизменным (таблица 3.23). Считается чем меньше срок окупаемости, тем эффективнее вариант инвестирования.

Таблица 3.23 – Показатели проекта

Наименование показателей	С учетом дисконтирования	Без учета дисконтирования
E = норма дисконта	20%	0
$K_{диск} = 1/(1+E)^t$ -коэффициент дисконтирования	0,83	1,00
ЧДД - чистый дисконтированный доход	5 480,41 тыс. руб.	12 527,80 тыс. руб.
ИД - индекс доходности	5,51	11,32
Срок окупаемости	2 года 8 мес.	2 года 8 мес.

При норме дисконта 20% (ключевая ставка Центрального Банка 6 % с учетом внешних рисков, которые составляют 14%), коэффициент дисконтирования равен 0,83, ЧДД = 5 480,41 тыс. руб., ИД = 5,51, срок окупаемости составляет 2 года 8 мес. При норме дисконта E = 0, коэффициент дисконтирования равен 1,0, ЧДД = 12 527,80 тыс. руб., ИД = 11,32, срок окупаемости составляет 2 года 8 мес.

Оценка устойчивости может производиться также путем определения предельных значений параметров проекта, т.е. таких их значений, при которых интегральный коммерческий эффект участника становится равным нулю. Одним из таких показателей является внутренняя норма доходности (ВНД), отражающая предельное значение нормы дисконта. Для оценки эффективности данного проекта значение ВНД необходимо сопоставлять с нормой дисконта, при котором ЧДД проекта становится нулевой. Результаты представлены в таблице 3.24.

Таблица 3.24 – Результаты расчета внутренней нормы доходности

Наименование показателей	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
E = норма дисконта	0,97				
Кдиск $1/(1+E)^t$ -коэффициент дисконтирования	0,51	0,26	0,13	0,07	0,03
1 214,40	246,37	167,20	316,78	285,17	198,88
ЧДД - чистый дисконтированный доход	0,00				
ИД - индекс доходности	1,00				

В результате подбора ВНД = 97% и превышает 20%. При условии, если $VND > E$ (базовый), ЧДД=0, то инвестиции можно вкладывать в этот проект. В данном случае, $0,97 > 0,20$, ЧДД=0, проект считается эффективным.

3.6 Учет неопределенности и рисков.

Для построения устойчивого бизнеса на любом рынке, необходимо учитывать встречающиеся на пути каждого предпринимателя риски проекта. В таблице 3.25 представлены риски проекта, их воздействия на проект и реагирование на возможные риски.

Таблица 3.25 – Реестр рисков проекта

Код риска	Описание риска	Вероятность	Воздействие	Срочность	Величина	Стратегия реагирования на риск	Действия в рамках стратегии
1	Нехватка финансовых средств	1	3	1	3	Сниж./Перед.	Привлечение спонсоров/Снижение затрат
2	Задержка по времени	2	1	2	4	Сниж.	Усиленная работа, привлечение новых сотрудников
3	Срыв проекта	1	3	1	3	Сниж.	Перенаправить средства в другой проект
4	Потеря товаров в процессе обращения	1	2	3	6	Уклон.	Ввод штрафных санкций
5	Инфляция	2	2	2	8	Сниж.	Привлечение спонсоров
6	Конкуренция	2	2	3	12	Уклон.	Усиление маркетинговой политики

Окончание таблицы 3.25

7	Изменение законов и стандартов	1	2	3	6	Перед.	Устранение ошибок
8	Текучесть кадров	1	1	3	3	Уклон.	Увеличить выгодные условия для персонала
9	Нарушение договора поставщиков в виде поставки некачественной продукции	2	2	3	12	Сниж.	Ввод штрафных санкций для поставщика
10	Повышение стоимости на сырьё	3	3	3	27	Сниж.	Поиск поставщиков на выгодных условиях
11	Недостатки рабочей силы	2	3	3	18	Уклон.	Повышение з/п
12	Низкий уровень квалификации	3	3	3	27	Уклон.	Проведение мастер классов
13	Низкий спрос на услуги	1	3	2	6	Сниж.	Усиление маркетинговой политики
14	Изменение государственной политики в отношении малого бизнеса	1	2	3	6	Перед.	Снижение расходов
15	Повышение налогов	3	2	2	12	Прин.	Снижение расходов
16	Внеплановые проверки	3	1	3	9	Прин.	Устранение ошибок

При оценке эффективности рассматриваются источники неопределенностей и способы их учета. Вводится понятие предельных значений параметров, в том числе – точки безубыточности. Под «точкой безубыточности» понимается объем продаж, при котором чистая прибыль становится равной нулю [25].

Для оценки устойчивости проекта будет использован метод определения безубыточного объема. В методе определения безубыточного объема произведем расчет значения точки безубыточности (ТБ) для производства травмобезопасных резиновых покрытий.

$TБ (м^2) = \text{Затраты постоянные} / (\text{Цена за штуку} - \text{Средние переменные затраты на единицу продукции}) = 17000 / (1059 - 719) = 50м^2$. В денежном выражении $50 * 1250 = 62,5$ тыс. руб.

Запас финансовой прочности – это разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж. Запас прочности показывает, на сколько должна снизиться выручка или объем реализации, чтобы предприятие оказалось в точке безубыточности.

Определим запас финансовой прочности для 2020 г., первого года реализации проекта. ЗФП = 99%

График точки безубыточности приведен на рисунке 3.9.

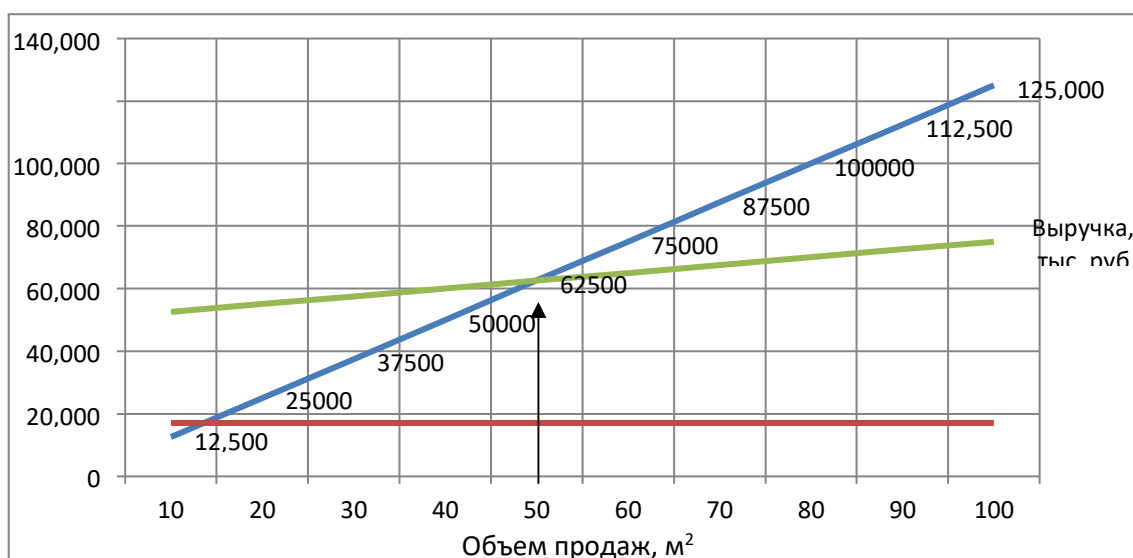


Рисунок 3.9 – Точка безубыточности проекта

Таким образом, безубыточный объем производства травмобезопасных резиновых покрытий составляет $50м^2$, а уровень безубыточности 1%.

По критерию уровня безубыточности $1\% < 60\%$, следовательно, проект является устойчивым.

Обычно проект считается устойчивым, если в расчетах по проекту в целом уровень безубыточности не превышает 60–70% после освоения проектных мощностей.

3.7 Оценка влияния проекта на результаты деятельности предприятия ООО «СДК-Сервис»

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. В таблице 3.26 приведены финансовые результаты, полученные в результате реализации проекта. Таблица 3.26 – Влияние реализации инвестиционного проекта на финансовые результаты деятельности предприятия

Показатели	До реализации проекта		После реализации проекта		Изменения (+, -)		Изменения, %
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	
1. Выручка	11 702,00	100	17 702,00	100	6 000,00	-	51,27
2. Себестоимость	10 262,00	87,70	14 693,84	87,98	4 431,84	0,28	43,19
3. Валовая прибыль (убыток)	1 440,00	12,31	2 008,16	12,02	568,16	-0,29	39,46
4. Чистая прибыль	24,00	0,21	365,36	2,19	341,36	1,98	1 422,33

Выручка от реализации продукции в базовом 2019г. составила 11 702 тыс. руб., в первом прогнозном году, после запуска линии по производству травмобезопасных покрытий из резиновой крошки, выручка увеличится на 6 000,00 тыс. руб. Во второй год выручка увеличится на 7 332, 00 тыс. руб., в третий, четвертый и пятый года увеличение выручки на 9 072,00 тыс. руб., 10 980,00 тыс. руб., 13 056,00 тыс. руб. соответственно. Ниже представлены прогнозные изменения выручки на следующие четыре года (рисунок 3.10).

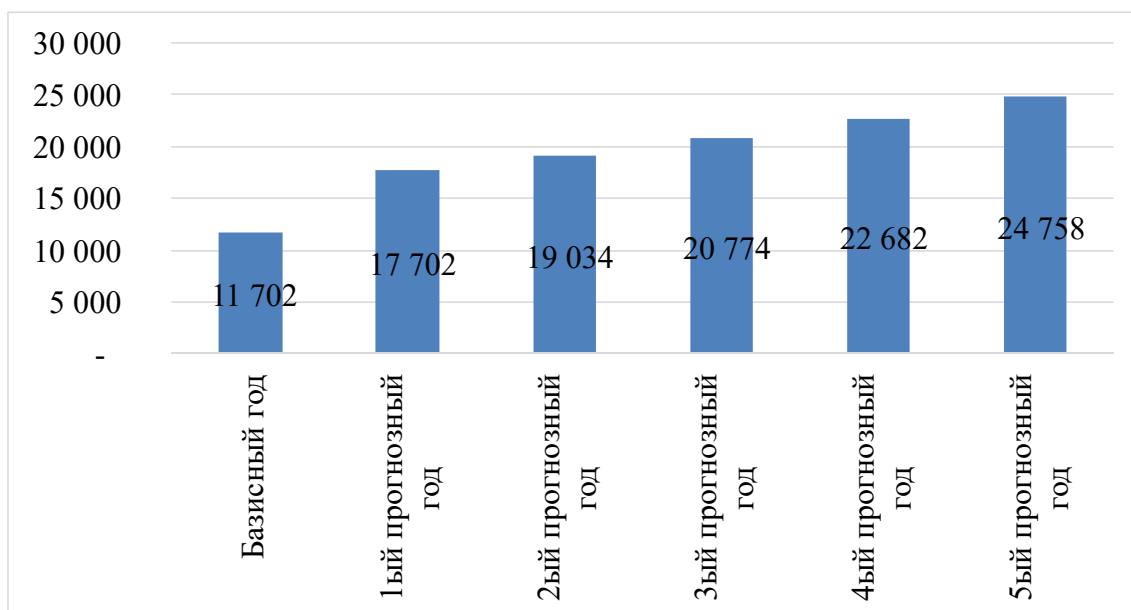


Рисунок 3.10 – Изменения выручки от реализации продукции, тыс. руб.

Таким образом, к пятому прогнозному году выручка будет равна 24 758,00 тыс. руб.

Все результаты прогнозных показателей показали увеличение в 1,5-2 раза в первый прогнозный год по сравнению к базовому, а также наблюдается дальнейшее увеличение всех показателей.

На рисунке 3.11 представлена динамика показателей рентабельности.

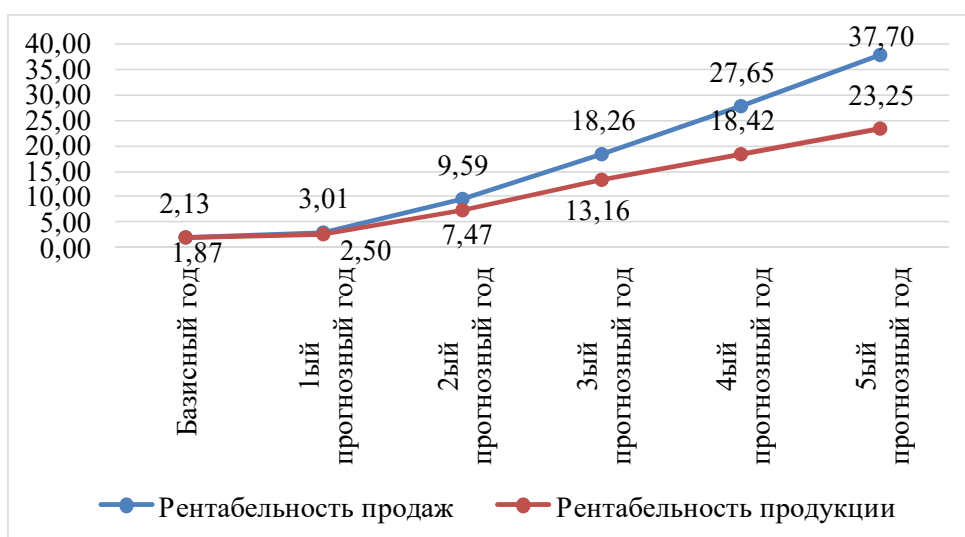


Рисунок 3.11 – Динамика прогнозных показателей рентабельности, %

Итак, в третьей части работы был разработан инвестиционный проект освоения новой продукции на примере ООО «СДК-Сервис» были рассмотрены особенности реализации инвестиционного проекта по освоению новой продукции, а именно приобретение оборудования для запуска линии по производству травмобезопасных покрытий из резиновой крошки.

Показатели рентабельность продаж и рентабельность продукции показывает положительную параллельную динамику, что характеризует уровень эффективности реализации проекта для предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе «Разработка инвестиционного проекта освоения новой продукции на примере ООО «СДК-Сервис» были рассмотрены особенности реализации инвестиционного проекта по освоению новой продукции, а именно приобретение оборудования для запуска линии по производству травмобезопасных покрытий из резиновой крошки.

Во-первых, изучены теоретические основы разработки инвестиционных проектов.

Во-вторых, был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «СДК-Сервис» за последние три года, результаты которого характеризуют финансовое состояние предприятия как не устойчивое.

В-третьих, был разработан инвестиционный проект по освоению новой продукции на примере ООО «СДК-Сервис».

Реализация проекта позволит осуществлять новый вид деятельности за счет собственного производства, выполнить производственный план в полном объеме и удовлетворить потребности своих заказчиков.

Источниками инвестиций будут являться собственные средства предприятия ООО «СДК-Сервис», а точнее денежные средства на расчетном счете в сумме 105 тыс. руб. и кредит, взятый в банке, в размере 1 109, 40 тыс. руб.

Рассчитанный срок окупаемости является приемлемым в условиях современной рыночной экономики и составит 2 года 8 месяцев.

Чистый приведенный доход значительно больше нуля, что означает, что проект будет приносить прибыль.

Показатель внутренней нормы доходности, выше ставки дисконтирования на 77%, следовательно, проект имеет достаточный запас прочности.

В-четвертых, была проведена прогнозная оценка влияния реализации данного проекта на результаты деятельности предприятия, результаты которых показали положительную динамику увеличения.

За счет внедрения реализации данного инвестиционного проекта предприятие ООО «СДК-Сервис» может добиться увеличения выручки от реализации, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли, а также показателей рентабельности.

Также, можно сделать вывод, что рассчитанные интегральные показатели экономической эффективности проекта являются обоснованными, его внедрение будет способствовать улучшению финансового состояния предприятия, повышению устойчивости, платежеспособности, ликвидности и прибыльности деятельности предприятия.

Таким образом, поставленная цель достигнута, задачи выполнены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

1 Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993: (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) – Текст: электронный // Консультант Плюс: справочно-правовая система: база данных. – URL:[http:// www. consultant.ru /document/cons_doc_LAW_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/) (дата обращения: 05.05.2020).

2 Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая, третья и четвертая / Текст: электронный // Консультант Плюс: справочно-правовая система: база данных. – URL:[http:// www. consultant.ru /document/cons_doc_LAW_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/) (дата обращения: 05.05.2020).

3 Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. / Текст: электронный // Консультант Плюс: справочно-правовая система: база данных. – URL:[http:// www. consultant.ru /document/cons_doc_LAW_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/) (дата обращения: 05.05.2020).

4 Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 02.08.2019) – Текст: электронный // Консультант Плюс: справочно-правовая система: база данных. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/(дата обращения: 04.05.2020).

5 Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39 – ФЗ (ред. от 25.12.2018). Текст: электронный// Консультант Плюс: справочно-правовая система: база данных. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/(дата обращения: 07.05.2020).

6 О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 05 марта 1999 г. № 46 – ФЗ (ред. от 03.07.2016). Текст: электронный// Консультант Плюс: справочно-правовая система: база данных. – URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2221 9 (дата обращения 07.05.2020).

7 Об иностранных инвестициях в российской Федерации: Федеральный закон от 09 июля 1999 г. № 160 – ФЗ (ред. от 31.05.2018) Текст: электронный//Консультант Плюс: справочно-правовая система: база данных. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16283/ (дата обращения: 07.05.2020).

8 Об инвестиционных фондах: Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156 – ФЗ (ред. От 26.07.2019) Текст: электронный// Консультант Плюс: справочно-правовая система: база данных. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34237/(дата обращения: 07.05.2020)

9 Об инвестиционном фонде Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 23.11.2005 № 694 (ред. от 31.10.2007) Текст: электронный// Консультант Плюс: справочно-правовая система: база данных. – URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_56677/ (дата обращения: 07.05.2020).

10 Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 08 февраля 1998 г. № 14-ФЗ (ред. от 23.04.2018) – Текст: электронный // Консультант Плюс: справочно-правовая система: база данных. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/(дата обращения: 04.05.2020).

11 О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2006 год: Федеральный закон от 22 декабря 2005 г. № 179-ФЗ (с изм. от 25.12.2018) – Текст: электронный // Консультант Плюс: справочно-правовая система: база

данных. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_57243/ (дата обращения 07.05.2020).

12 Общероссийский классификатор основных фондов: Приказ Росстандарта от 12 декабря 2014 г. № 2018-ст (ред. от 08.05.2018) – Текст: электронный// Консультант Плюс: справочно-правовая система: база данных. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_184368/(дата обращения 07.05.2020).

13 Расчет амортизационных отчислений на восстановление основного оборудования. – URL:<https://lektsia.com/4x6b0d.html> /(дата обращения 07.05.2020). – Режим доступа: Доступ к полным текстам с любого компьютера. – Текст: электронный.

14 Центральный банк Российской Федерации. – URL: <https://www.cbr.ru/press/keupr/> (дата обращения 07.05.2020). – Режим доступа: Доступ к полным текстам с любого компьютера. – Текст: электронный.

Книги и статьи

15 Абрамов, А.А. Оценка факторов риска инвестиционного проекта на основе скорректированных денежных потоков / А.А. Абрамова // Экономический анализ: теория и практика. – 2019. – №8. – С. 9-18.

16 Абрамова, Е.А. Институциональный аспект оценки эффективности инвестиционной деятельности / Е.А. Абрамова // Экономический анализ: теория и практика. – 2019. – №40. – С. 49-56.

17 Алексеев, К.С. Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия / К.С. Алексеев // Справочник экономиста. – 2019. – №1. – С. 14-25.

18 Алтухова, М.В. Устойчивость финансового состояния предприятия / М.В. Алтухова // Справочник экономиста. – 2018. – №7. – С. 14-24.

- 19 Балдин, К.В. Инвестиции в инновации: Учебное пособие / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов. – 2-е изд. – М.: Дашков и К°, 2019. – 238 с.
- 20 Бланк, И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2019. – 654 с.
- 21 Вайсблат, Б.И. Дисконтирование при оценке инвестиций / Б.И. Вайсблат, С.О. Мишарин // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – №4. – С. 15-16.
- 22 Вайсблат, Б.И. Модель прогнозирования показателей риска инвестиционных проектов / Б.И. Вайсблат, С.О. Мишарин // Экономический анализ: теория и практика. – 2019. – №12. – С. 2-10.
- 23 Вайсблат, Б.И. Управление рисками бизнес-плана инвестиционного проекта / Б.И. Вайсблат, М.А. Пистонов // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – №2. – С. 25-29.
- 24 Волков, О.И. Экономика предприятия: Курс лекций / О.И. Волков, В.К. Складченко. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 280 с.
- 25 Волнин, В.А. Техника анализа состояния ликвидности предприятия / В.А. Волнин // Справочник экономиста. – 2017. – №7. – С. 33-42.
- 26 Данилин, С.Н. Оценка инвестиционного проекта с учетом макроэкономических показателей / С.Н. Данилин // Справочник экономиста. – 2017. – №9. – С. 78-82.
- 27 Деревягин, А.С. Оценка платежеспособности компании: российский и зарубежный опыт / А.С. Деревягин // Справочник экономиста. – 2017. – №8. – С. 33-46.
- 28 Красников, Б.И. Расчет экономической эффективности при создании комплекса по переработке отходов / Б.И. Красников // Справочник экономиста. – 2016. – №3. – С. 94-107.
- 29 Кузнецов, Б.Т. Инвестиции: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / Б.Т. Кузнецов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 623 с.

- 30 Лукасевич, И.Я. Инвестиции: Учебник / И.Я. Лукасевич – М.: ИНФРА-М, 2018. – 413 с.
- 31 Николаев, В.А. Оценка экономической эффективности инвестиций / В.А. Николаев // Справочник экономиста. – 2017. – №7. – С. 25-32.
- 32 Николаев, В.А. Эффективность инвестиционных проектов и распределение денежных потоков / В.А. Николаев // Справочник экономиста. – 2017. – №8. – С. 14-20.
- 33 Николаев, М.А. Оценка инвестиционных проектов / М.А. Николаев // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – №4. – С. 8-14.
- 34 Сироткин, С.А. Финансовый менеджмент на предприятии: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономика и управление на предприятиях (по отраслям)» / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 351 с.
- 35 Соколова, Л.С. Инвестиционная привлекательность коммерческого предприятия – резервы роста / Л.С. Соколова // Справочник экономиста. – 2016. – №1 – С. 25-37.
- 36 Сухарев, О.С. Синергетика инвестиций: учебно-методическое пособие / О.С. Сухарев, С.В. Шманев, А.М. Курьянов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 368 с.
- 37 Темишев, Р.Р. Обоснование стоимостных показателей производства и реализации при разработке концепции бизнес-плана модернизации предприятия / Р.Р. Темишев // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – №15. – С. 18
- 38 Титова, О. Модернизация и диверсификация производства: эффективность вложения средств / О. Титова // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – №10. – С. 73-77.
- 39 Уварова, И.Н. Методика оценки инвестиционных проектов / И.Н. Уварова // Справочник экономиста. – 2016. – №5. – С.52-61.
- 40 Хлынин, Э.В. Формирование концепции интегральной оценки эффективности инвестиционных проектов на основе использования кластерного

подхода / Э.В. Хлынин, Е.И. Хорошилова // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – №47. – С. 22-31.

41 Финансовый менеджмент : учебник / под ред.А.М. Ковалевой. – 2-е изд., перераб.и доп. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 336 с.

42 Финансовый менеджмент : учебник для вузов / ред. Е. И. Шохин. - 3-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2015. - 480 с.

43 Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под. ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Перспектива, 2016. – 656 с.

44 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 208 с.

Internet – источники

45 Фазы инвестиционного проекта. – URL:https://studwood.ru/1990115/menedzhment/fazy_investitsionnogo_proekta (дата обращения: 11.05.2020). Режим доступа: Доступ к полным текстам с любого компьютера. – Текст: электронный.

46 Изготовление резиновой плитки брусчатки из резиновой крошки. – URL: <https://to-biz.ru/izgotovlenie-rezinovoj-plitki-i-bruschatki-iz-rezinovoj-kroshki/> (дата обращения: 11.05.2020). – Режим доступа: Доступ к полным текстам с любого компьютера. – Текст: электронный.

47 Усовершенствование технологии производства травмобезопасных покрытий на основе резиновых крошек. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/usovershenstvovanie-tehnologii-proizvodstva-travmbezopasnyh-pokrytiy-na-osnove-rezinovyh-kroshek/>(дата обращения: 11.05.2020). – Режим доступа: Доступ к полным текстам с любого компьютера. – Текст: электронный.

48 Выбираем резиновое покрытие. – URL:<https://sportkv.com/rezinovye-pokrytiya> /(дата обращения: 11.05.2020). – Режим доступа: Доступ к полным текстам с любого компьютера. – Текст: электронный.

49 История возникновения рулонных покрытий из резиновой и каучуковой крошки. – URL <http://istimpax.ru/2017/11/28/istoriya-vozniknoveniya-rulonnyih-pokryitij-iz-rezinovoy-i-kauchukovoy-kroshki/>(дата обращения: 11.05.2020). – Режим доступа: Доступ к полным текстам с любого компьютера. – Текст: электронный.

50 Проблема утилизации шин в России. – URL: <http://colesa.ru/news/10449/>(дата обращения: 11.05.2020). – Режим доступа: Доступ к полным текстам с любого компьютера. – Текст: электронный.

51 Маркетинговые исследования рынка резиновых покрытий. – URL: <http://ifreestore.net/3482/>(дата обращения: 11.05.2020). – Режим доступа: Доступ к полным текстам с любого компьютера. – Текст: электронный.

52 Производство резиновых покрытий. – URL: <https://www.openbusiness.ru/html/dop10/rezinovie-pokritiya.htm> (дата обращения 11.05.2020). – Режим доступа: Доступ к полным текстам с любого компьютера. – Текст: электронный.

53 Горячее или холодное прессование резиновой плитки. – URL: <http://www.elitplit.ru/goryachee-ili-xolodnoe-pressovanie-rezinovoj-plitki-obektivnaya-realnost/>(дата обращения 11.05.2020). Режим доступа: Доступ к полным текстам с любого компьютера. – Текст: электронный.

54 Гости на покрытия из резиновой крошки. – URL: <http://www.elitplit.ru/gosty-na-pokrytiya-iz-rezinovoj-kroshki/> (дата обращения 11.05.2020). – Режим доступа: Доступ к полным текстам с любого компьютера. – Текст: электронный.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Организационная структура ООО «СДК-Сервис»



Рисунок А.1 - Организационная структура ООО «СДК-Сервис»

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
Бухгалтерский баланс

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря **2019** г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью «СДК-Сервис» по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ по ОКЕИ
Вид экономической деятельности Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС
Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность
Единица измерения: тыс. руб.
Местонахождение (адрес) 456320, Челябинская область, город Миасс, поселок Михеевка, Центральная улица, 48

Коды		
0710001		
31	12	2019
32545505		
7415078751		
45.31.1		
12300	16	
384		

Наименование показателя	Код	2017	2018	2019
1	2	3	4	5
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	0	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
Основные средства	1150	0	0	0
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
Финансовые вложения	1170	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
Итого по разделу I	1100	0	0	0
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	1365	433	974
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0
Дебиторская задолженность	1230	97	64	83
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	99	178	105
Прочие оборотные активы	1260	0	8	0
Итого по разделу II	1200	1561	683	1162
БАЛАНС	1600	1561	683	1162
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0)	(0)	(0)
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	380	311	405
Итого по разделу III	1300	390	321	415

Окончание приложения Б

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
Оценочные обязательства	1430	0	0	0
Прочие обязательства	1450	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	213	0	170
Кредиторская задолженность	1520	958	362	577
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	0	0	0
Прочие обязательства	1550	0	0	0
Итого по разделу V	1500	1171	362	747
БАЛАНС	1700	1561	683	1162

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о финансовых результатах за 2017-2019гг

Таблица В.1 – Отчет о финансовых результатах за 2017-2019гг., тыс. руб.

Показатель	Код	2017 год		2018 год		2019 год		Изменения 2019г.		Темп роста (снижения), %
		Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма от 2017г., тыс. руб.	Сумма от 2018г., тыс. руб.	
Выручка	2110	16 805	100,00	19 200	100,00	11 702	100,00	- 5 103	- 7 498	60,95
Себестоимость продаж	2120	(14 993)	89,22	(16 294)	84,86	(10 262)	87,70	1 301	- 6 032	62,98
Валовая прибыль (убыток)	2100	1 812	10,78	2 906	15,14	1 440	12,31	1 094	- 1 466	49,55
Коммерческие расходы	2210	(1 393)	8,29	(2 612)	13,60	(1 221)	10,43	1 219	- 1391	46,75
Управленческие расходы	2220	(18)	0,11	(0)	0,00	(0)	0,00	-18	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2200	401	2,39	294	1,53	219	1,87	- 107	- 75	74,49
Проценты к уплате	2330	(0)	0,00	(4)	0,02	(3)	0,03	4	-1	75
Прочие расходы	2350	(154)	0,92	(184)	-0,96	(100)	0,85	30	- 84	54,35
Прибыль до налогообложения	2300	247	1,47	106	0,55	116	0,99	- 141	10	109,43
Прочее	2460	- 145	-0,86	- 36	-0,19	- 92	-0,79	- 181	- 128	255,55
Чистая прибыль (убыток)	2400	102	0,61	70	0,36	24	0,21	- 32	- 46	34,29

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Область применения покрытий из резиновой крошки

Таблица Г.1 – Область применения покрытий из резиновой крошки

1	Игровые детские площадки		<p>Травмобезопасные покрытия на детских и спортивных площадках способны свести к минимуму вероятность травм при падении. Эластичная поверхность обладает амортизирующими и ортопедическими свойствами, предотвращают суставы от чрезмерных нагрузок, обеспечивает сцепление подошв с поверхностью.</p> <p>В отличие от привычных оснований на игровых площадках, таких как песок, грунт, мелкий щебень, на поверхности резиновой плитки отлично видны такие опасности как битое стекло, камни, железки, палки и прочие предметы, способные нанести вред детскому здоровью.</p>
2	Спортивные площадки и Воркаут		<p>Спортивные площадки и площадки для занятия Воркаутом с покрытием из резиновой плитки могут использоваться круглый год. Покрытие имеет нескользящую шероховатую поверхность, даже сразу после дождя на нем не образуются лужи.</p> <p>В зимнее время за счет упругости поверхности на резиновой плитке не образуется наледь, но в то же время покрытие из резиновой плитки можно использовать как основу для катка.</p>

3	Дворовые территории, террасы		<p>В зависимости от предполагаемой нагрузки, покрытие может быть уложено на песчаное, бетонное или асфальтовое основание. Коэффициент трения данного покрытия и во влажных, и в сухих условиях далеко превышает аналогичные характеристики бетона, асфальта или других обычных поверхностей, таким образом, минимизируется риск ущерба.</p>
4	Зоны вокруг бассейнов, фонтанов		<p>Резиновая плитка, уложенная вокруг стационарного бассейна, или как основа под каркасным разборным бассейном, поможет избежать проскальзывания, а значит и травм. Плитка обладает приятной на ощупь, шероховатой, упругой поверхностью, разгружает суставы ног, может быть использована круглый год.</p>
5	Пешеходные зоны, дорожки		<p>Резиновая плитка может быть уложена на любое основание: грунт, песок, песчаную смесь, камень, плитку и т.д.</p>

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Характеристика оборудования

Таблица Д.1 – Характеристика оборудования

№ п/п	Оборудование	Характеристика	Производство	Адрес магазина, способ доставки
1	Пресс гидравлический PRESSMAX	Усилие прессования: от 20 до 25 тс, брикет: от 100 до 250 кг, производительность: от 0,45 до 1,2 тн/час., габариты – 1150х800х3050, мощность двигателя – 4 кВт, напряжение – 380В.	Россия	Россия, Самарская область, город Тольятти, б-р Гая, 1 «А», доставка бесплатная
2	Система смешивания (комплект из 4-х миксеров)	Вместимость – 300 л; мощность электродвигателя – 5,5 кВт, обороты вращения ротора электродвигателя – 3000 об/мин., размеры – 1250х1250х1100, вес – 210 кг, обороты вращения шнека – 85 об./мин.		
3	Стол формовочный металлический	Нагрузка- 170 кг, потребляемая мощность 1 кВт, напряжение 380 В., габариты 2500х1200х1200мм		
4	Гидравлическая тележка OXLIFT OX15PU-115	Транспортировка грузов весом до 300 кг, длина вил 1150 мм, высота подъема 200 мм, ширина несущей поверхности вил 550 мм		
5	Стенды фиксирующие	Вместимость – 10 пресс-форм		
6	Автоматический кондуктор для сверления монтажных отверстий	Автоматическое сверление отверстий в плитке толщиной 30мм, 40мм.		
7	Пресс - формы	Материал форм пластик: «500х500», «350х350», «Бордюры»		

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятия по производству резиновых покрытий

Таблица Е.1 – Нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятия по
производству резиновых покрытий

Наименование	Характеристика
ГОСТ 2789-73	«Шероховатость поверхности. Параметры и характеристики». Настоящий стандарт распространяется на шероховатость поверхности изделий независимо от их материала и способа изготовления (получения поверхности).
ГОСТ 12.1.007-76	«Система стандартов безопасности труда. Вредные вещества. Классификация и общие требования безопасности».
ГОСТ 20014-83	«Резины пористые. Методы определения сопротивления сжатию».
ГОСТ 8407-89	«Сырье вторичное резиновое. Покрышки и камеры шин. Технические условия».
ГОСТ Р 52167-2012	«Оборудование и покрытия детских игровых площадок. Безопасность конструкции и методы испытаний качелей. Общие требования».
ГОСТ Р 52168-2012	«Оборудование и покрытия детских игровых площадок. Безопасность конструкции и методы испытаний горок. Общие требования».
ГОСТ Р 52169-2012	«Оборудование и покрытия детских игровых площадок. Безопасность конструкции и методы испытаний. Общие требования».
ГОСТ Р 52301-2013	«Оборудование и покрытия детских игровых площадок. Безопасность при эксплуатации. Общие требования».

Окончание таблицы Е.1

Окончание приложения Е

ГОСТ 2.601-2013	«Единая система конструкторской документации (ЕСКД). Эксплуатационные документы (с Поправкой)».
ГОСТ Р 52024-2003	«Услуги физкультурно-оздоровительные и спортивные. Общие требования».
ГОСТ Р ЕН 1177-2013	«Покрытия игровых площадок ударопоглощающие. Определение критической высоты падения».
ТР ЕАЭС 042/2018	Технический регламент Евразийского Экономического Союза «О безопасности оборудования для детских игровых площадок». Действует с 17 ноября 2019 года на территории стран, членов Евразийского экономического союза (Россия, Беларусь, Армения, Казахстан и Киргизия).

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

План денежных поступлений и выплат

Таблица Ж.1 – План денежных поступлений и выплат, тыс. руб.

№ п/п	Наименование показателей	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И СБЫТУ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)						
1	Денежные поступления, всего	6 000,00	7 332,00	9 072,00	10 980,00	13 056,00
	в том числе:					
1.1	Поступления от продажи продукции (услуг) (табл. 4, п. 2)	6 000,00	7 332,00	9 072,00	10 980,00	13 056,00
1.2	Прочие доходы от связанной с проектом производственной деятельности предприятия (расшифровать)					
2	Денежные выплаты, всего	5 514,73	5 845,61	6 249,97	6 688,08	7 160,22
	в том числе:					
2.1	Затраты по производству и сбыту продукции (табл.8, п.7)	4 431,84	4 565,40	4 705,53	4 852,57	5 006,84
2.2	Налоги и платежи в бюджет (табл.9, п. 6)	1 082,89	1 280,21	1 544,43	1 835,51	2 153,38
2.3	Аренда помещений					
3	Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту продукции (разность показателей пп. 1 и 2)	485,27	1 486,39	2 822,03	4 291,92	5 895,78
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ						
4	Приток средств, всего	105,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	в том числе:					
4.1	Денежные средства на начало реализации проекта (табл. 3, п. 6)	105,00				
5	Отток средств, всего (табл. 2, п. 5)	1214,40				
6	Сальдо потока от инвестиционной деятельности (разность показателей пп. 4 и 5)	-1109,40	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Сальдо потока от производственной и инвестиц-ой деятельности (сумма показателей пп. 3 и 6)	-624,13	1486,39	2822,03	4291,92	5895,78
8	Сальдо потока нарастающим итогом	-624,13	862,26	3684,30	7976,22	13872,00

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ						
9	Приток средств, всего	1 109,40	0,00	0,00	0,00	0,00
9.1	Кредиты, всего	1 109,40	0,00	0,00	0,00	0,00
	в том числе:					
	Кредит коммерческого банка (по каждому кредиту отдельно)	1 109,40	0,00	0,00	0,00	0,00
9.2	Долевое участие в строительстве (по всем участникам)	0,00				
10	Отток средств, всего	0,00	837,75	401,45	0,00	0,00
10.1	Погашение основного долга по коммерческому кредиту		750,00	359,40		
10.2	Уплата процентов за предоставленные средства (по каждому кредиту отдельно)		87,75	42,05		
10.3	Погашение основного долга по другим заемным средствам					
10.4	Уплата процентов за предоставленные средства (по каждому займу отдельно)					
11	Сальдо потока по финансовой деятельности (разность показателей пп. 9 и 10)	1 109,40	-837,75	-401,45	0,00	0,00
12	Общее сальдо потока по всем видам деятельности (сумма показателей пп. 7 и 11)	485,27	648,64	2 420,58	4 291,92	5 895,78
13	Сальдо потока (п. 12) нарастающим итогом	485,27	1 133,91	3 554,50	7 846,42	13 742,20
	ЧД =R-З	485,27	648,64	2 420,58	4 291,92	5 895,78
	К полные инвестиционные затраты	-1 214,40				
	Е = норма дисконта	0,20				
	Кдиск $1/(1+E)^t$ -коэффициент дисконтирования	0,83	0,69	0,58	0,48	0,40
		6 694,81	404,39	450,45	1 400,80	2 069,79
	ЧДД -чистый дисконтированный доход	5 480,41				
	ИД - индекс доходности	5,51				