

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

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор ООО СК «Феникс»

_____ В.В. Васильев
_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой,
д.э.н., доцент

_____ Т.А. Худякова
_____ 2019 г.

Экономическое обоснование целесообразности создания ремонтно-строительной организации ООО «Волстрой 74» в городе Челябинск

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.02.2019.201. ПЗ ВКР

Руководитель работы,
старший преподаватель
_____ М.Г. Трубеева
_____ 2019 г.

Автор работы,
студент группы ЭУ-454
_____ В.Д. Волчек
_____ 2019 г.

Нормоконтролер,
старший преподаватель
_____ М.Г. Трубеева
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|----|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 4 |
| 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА..... | 5 |
| 1.1 Принципы и сущность инвестиционной деятельности..... | 5 |
| 1.2 Методы расчета показателей оценки эффективности инвестиционных проектов | 13 |
| 1.3 Анализ чувствительности и безубыточности проекта | 24 |
| 2 АНАЛИЗ ОПЫТА СОЗДАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ПО ОКАЗАНИЮ РЕМОНТО- СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА | 30 |
| 2.1 Анализ тенденций рынка строительных организаций по Челябинской области и РФ в целом..... | 30 |
| 2.2 Анализ тенденций рынка строительных организаций по г. Челябинску..... | 36 |
| 2.3 Концепция создания ООО «Волстрой 74» в г. Челябинске..... | 40 |
| 3 РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ ООО «ВОЛСТРОЙ 74» В Г. ЧЕЛЯБИНСК..... | 52 |
| 3.1 Моделирование исходных параметров проекта | 52 |
| 3.2 Расчет простых и дисконтированных показателей оценки эффективности проекта | 62 |
| 3.3 Показатели финансовой состоятельности | 71 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 79 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК | 82 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | |

| | |
|--|-----|
| ПРИЛОЖЕНИЕ А. Анализ рынка по Челябинску | 89 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Предполагаемый план продаж | 93 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ В. Эффективность полных затрат..... | 101 |

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Ремонтно-строительный комплекс является важной составляющей строительной отраслей и во многом является решением большинства экономических, социальных и технических вариантов развития всей экономики России.

Выход Российской Федерации на уровни экономики передовых зарубежных стран возможен только при условиях роста капитального вложения в новое строительство, реконструкции существующего основного фонда, с развитием производственных потенциалов отрасли строительства и ее материально–технической базы.

Каждая инвестор стремится обеспечить себе достойное и эффективное вложение инвестиционных средств, а также к возможности прогнозирования дальнейших действий при успешной реализации инвестиционного проекта.

Таким образом, тема работы является, несомненно, актуальной.

Цель работы – экономическое обоснование целесообразности создания ремонтно-строительной организации ООО «Волстрой 74» в г. Челябинск.

Задачи работы:

- изучить теоретические аспекты инвестирования;
- проанализировать рынок по оказанию ремонтно-строительных услуг в Челябинске, Челябинской области и России;
- разработать характеристику создаваемой организации;
- смоделировать входные параметры ООО «Волстрой 74»;
- рассчитать показатели оценки эффективности проекта;
- дать оценку финансовой состоятельности разрабатываемого проекта.

Объект работы – ООО «Волстрой 74», предмет – экономическое обоснование целесообразности создания ремонтно-строительной организации.

Результаты работы имеют практическую значимость и могут быть использованы в дальнейшей деятельности.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА

1.1 Принципы и сущность инвестиционной деятельности

Инвестиции – вложения денежных средств, ценных бумаг и другого вида имущества, который подразумевает оценку в денежной стоимости, с целью получения прибыли и (или) достижения другого какого-либо полезного эффекта. В то же время прирост капитала должен быть достаточным для того, чтобы было возможно произвести компенсацию инвестору за отказ от использования имеющихся средств на потребление в текущем периоде, таким образом вознаградить его за риск, возместить убытки от инфляции. Согласно определению, высказанного американским экономистом У. Шарпа, инвестирование подразумевает под собой отказ от потребления сегодняшних товаров с целью получения дохода в будущем [5].

Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999 [6] задает правила для инвестиционной деятельности в нашей стране. В данном федеральном законе говорится о том, что под инвестиционной деятельностью можно признать вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения полезного эффекта.

Кто же является субъектами данной деятельности? Согласно ФЗ-39, ими признаются инвесторы, пользователи объектов инвестиционной деятельности, исполнители работ. Юридические лица, такие как банки, посредники и страховые компании, а также поставщики, тоже могут выступать в роли субъектов инвестиционной деятельности. Юридические и физические лица, в т.ч. являющиеся нерезидентами, и конечно международные компании и государства имеют возможность выступать в качестве субъектов инвестиционной деятельности. Все субъекты имеют право совмещать как минимум 2 функции субъектов инвестиционной

деятельности. Договоры и государственные контракты регулируют отношения между субъектами.

Поле деятельности субъектов инвестиций является инвестиционная сфера. Там реализуются практическая составляющая финансовых вложений.

Составляющие инвестиционной сферы очень разнообразны. В их число входят такие составляющие как:

- область капитального строительства. В данную область входят вложения в основные средства производственного и непроизводственного назначения. В эту область следует включать также деятельность проектировщиков, поставщиков оборудования, заказчиков, и других субъектов инвестиционной деятельности;

- в области инноваций, всегда реализуется такие виды субъектов, как интеллектуальный потенциал, так и научно-техническая продукция;

- в область обращения финансового капитала обычно включаются такие субъекты инвестиционной деятельности, как денежного, так и финансовых обязательств в различных формах.

Инвестор, вкладывающий собственные, а также заемные и привлеченные средства в форме инвестиций, которые могут обеспечить целевое использование данных вложений – вот что является основным из субъектов инвестиционной деятельности.

Учитывая разные направления развития основной хозяйственной деятельности, всех инвесторов можно разделить на институциональных и индивидуальных. Под институциональным инвестором понимается лицо, юридическое или физическое, которое аккумулирует средства индивидуальных инвесторов, а также который осуществляет инвестиционные вложения в инвестиционные компании и инвестиционные фонды, которые имеют специализацию на операциях с ценными бумагами. Тогда кто же является индивидуальным инвестором? Это лицо, которое

вкладывает средства в виде инвестиций для развития основной производственной деятельности.

Также выделяют стратегических и портфельных инвесторов. Под портфельным инвестором понимается инвестор, который осуществляет вложения средств в инвестиционные проекты для того, чтобы получить текущий доход, или же чтобы осуществить прирост капитала. А вот под стратегическим инвестором понимается инвестор, который вкладывая инвестируемые средства в инвестиционные проекты, ставит перед собой цель получить контрольный пакет акций, или же получить преобладающую долю уставного капитала инвестируемого предприятия для получения контроля над ним.

Под заказчиками инвестиционных проектов понимаются не только инвесторы, но и любые физические, а также юридические лица, которых уполномочил инвестор для того чтобы осуществить реализацию инвестиционных проектов. Если же заказчик – это не инвестор, то он сразу же наделяется правами для того чтобы пользоваться, распоряжаться и владеть инвестициями в пределах полномочий и на период, которые прописаны в договоре.

Кто является пользователем объектов инвестиционной деятельности? Ими могут не только инвесторы, а также различные физические или юридические лица, иностранные государства или международные компании, для пользования которых и создается объект инвестиционной деятельности. Если же пользователь объекта инвестиций – не инвестор, то, как и в случае с заказчиком, в договоре об инвестировании прописываются все отношения между пользователем и инвестором.

В ФЗ-№39 сказано, что объектами инвестиционной деятельности в РФ могут выступать:

– модернизируемые и вновь создаваемые основные фонды во всех отраслях экономики;

- целевые денежные вклады;
- ценные бумаги (акции, облигации и др.);
- имущественные права и права на интеллектуальную собственность;
- научно-техническая продукция и другие объекты собственности [1].

Все объекты, которые являются аналогичными, могут включать и инвестиции иностранных компаний и лиц только, если они не противоречат законодательству Российской Федерации.

Главная цель управления инвестиционной деятельностью имеет неразрывную связь с основной целью хозяйственной деятельностью предприятия в целом. Она непременно должна реализовываться с ней в одном комплексе.

Последователи классической экономической теории утверждали, что основной целью, которую преследует не только инвестиционная, но и другие виды хозяйственной деятельности предприятия, выступает максимизация прибыли. Согласно теории, высказанной А. Смитом, максимизация прибыли отдельных субъектов хозяйствования может привести к максимизации всего общественного благосостояния [75].

Наивысший уровень показателя прибыли предприятия возможно достигнуть при высоком уровне инвестиционного риска, но он также несет угрозу банкротства компании, следовательно, в рыночных условиях максимизация прибыли - одна из задач инвестиционной деятельности предприятия.

Согласно теории устойчивого экономического роста, развивающейся на сегодняшний день, главная цель инвестиционной деятельности – это обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его функционирования и развития. Если реализовать данную цель, то оно обеспечит длительное бескризисное развитие предприятия, а также постепенно расширит объема его хозяйственной деятельности в процессе инвестирования.

А вот представители современной теории экономики, выделяют главную цель инвестиционной деятельности, как обеспечение максимизации благосостояния владельцев предприятия, что является конкретным выражением в максимизации рыночной стоимости предприятия. Именно такой подход разделяют все ныне живущие теоретики в области инвестиционного менеджмента. Они считают, что, данный подход. Лучше реализует финансовые интересы владельцев предприятия, такие как риски и прибыль с учетом временного фактора.

Исходя из всего выше изложенного, теоретик И.А. Бланк делает вывод о том, что главная цель инвестиционного менеджмента – обеспечить максимум благосостояния собственников предприятия как в текущем периоде, так и в перспективном.

Для реализации основной цели, механизм менеджмента инвестиций должен решать такие задачи, как:

- обеспечить высокие темпы развития экономического потенциала предприятия, его конкурентоспособности за счет эффективной инвестиционной деятельности;
- обеспечить максимум доходности предприятия, с целью достижение социального эффекта от инвестиционной деятельности;
- снизить до минимума все возможные риски при внедрении инвестиций, и для того чтобы возможно было осуществить инвестиционную деятельность;
- обеспечить оптимальную и максимальную ликвидность вложенных инвестиций, а также возможностей для быстрого реинвестирования капитала если изменятся как внешние, так и внутренние условия чтобы осуществить инвестиционную деятельность;
- обеспечить необходимый и достаточный объем инвестируемых ресурсов, и оптимизации и согласованности их структуры с прогнозом;

- обеспечить как финансовую устойчивость, так и платежеспособность предприятия в процессе инвестиционной деятельности. Для этого необходимо проработать все возможные прогнозы по уровню влияния инвестиционной деятельности на уровень своей финансовой устойчивости и платежеспособности;

- обеспечить поиск всех возможных эффективных путей ускорения для реализации инвестиционной программы предприятия и всех инвестиционных проектов.

Все, рассмотренные выше, задачи инвестиционной деятельности имеют взаимосвязь между собой. Также они взаимно дополняют друг друга, что говорит о том, что все эти задачи следует учитывать и рассматривать в совокупности, а также учитывать особенности каждой задачи в отдельности.

Любая инвестиционная деятельность имеет свои определенные направления. Самым главным среди них – положительный экономический эффект от произведенных инвестором вложений. Он выражается в полученном доходе, а также в виде иных как материальных, так и нематериальных благ.

Выделяют основные принципы вложений, которым необходимо следовать каждому инвестору. К таковым относят:

- принцип свободной воли, подразумевающий что инвестор должен самостоятельно принимать решения по осуществлению инвестиций;

- принцип защищенности, подразумевает под собой то, что правовая система государства обязана представлять и защищать все законные права инвесторов;

- принцип равновесия каждого участника инвестиционной деятельности, невзирая на форму собственности, или другие сопутствующие факторы;

- принцип невмешательства, т.е. органы государственной власти и третьи лица не должны вмешиваться в инвестиционную деятельность.

Главным признаком классификации инвестиций по видам – это объект вложения капитала, благодаря которому возможно выделить финансовые и реальные инвестиции.

Капитальные вложения, они же реальные инвестиции, это основа для инвестиционной деятельности компании, которые являются вложениями капитала в нематериальные активы, в основные средства и в другие объекты инвестирования, непосредственно связанные с осуществлением производственной деятельности.

Финансовые инвестиции – это вложения инвестиционного капитала как в финансовые активы, так и, включая при этом, все возможные виды обязательств. Финансовые инвестиции – вложение инвестиций в различные финансовые инструменты, такие как, например, акции и облигации. Инвестиции в доходные виды имеют основное направление для более эффективного использования свободных на время денежных средств предприятия.

Еще одним классификационным признаком для инвестиций является период инвестирования, благодаря которому выделяют долго- и краткосрочные инвестиции. Долгосрочные инвестиции что подразумевает под собой это слово? Конечно же вложения денежных средств в реализацию в особенности проектов, обеспечивающих получение дохода компании в течении периода, превышающего год. Таким образом, капитальные вложения в воспроизводство основных фондов являются основной формой долгосрочных инвестиций. Краткосрочные же инвестиции описывают инвестирование капитала до одного года.

Потому как компания участвует в инвестиционном процессе, разделяют косвенные и прямые инвестиции. Косвенные инвестиции описывают участие в процессе выбора объекта инвестирования посредника. А со случаем прямых инвестиций нужно чтобы непосредственно присутствовала фирма

инвестор при выборе объектов вложения капитала, таких как некоторые виды ценных бумаг, а также в уставные капиталы других компаний.

Выделяют государственные и частные инвестиции, исходя из вида формы собственности. Государственные инвестиции – это инвестиции денежных средств государственных компаний, а также средств из государственного бюджета и внебюджетных фондов. Частные инвестиции дают характеристику инвестициям капитала предприятий и физических лиц, у которых негосударственная форма собственности.

Выделяют по территориальному признаку инвестиции внутри страны и за рубежом.

Еще одним классификационным признаком для инвестиций можно назвать уровень инвестиционного риска. По этому признаку выделяют низко-, среднерисковые, высокорисковые и безрисковые инвестиции, а также спекулятивные инвестиции.

Характерной чертой безрисковых инвестиций является вклад инвестиционных средств в те объекты инвестирования, где реальный риск потери дохода или капитала равен нулю, а также есть реальная возможность получить прибыль.

Характерной чертой высокорисковых инвестиций является вклад инвестиционных средств в объекты, значение риска по которым выше среднерыночного уровня риска. Среднерисковые инвестиции характерны тем что реальный риск при вложении инвестиционных средств в объекты инвестиций равен среднерыночному уровню. Низкорисковые риски можно описать как вложения средств в инвестиционные объекты, реальный риск по которым находится ниже среднерыночного уровня.

По спекулятивным инвестициям, вложения происходят в активы, с самым высоким уровнем риска. В основном, такие вложения происходят в только что создаваемые предприятия, где есть велика вероятность получения максимального дохода.

Но инвестиции с наибольшим риском – это инвестиции в научные исследования и разработки. В таких инвестициях очень сложно сделать оценочные выводы о потребностях в ресурсах, и возможные будущие результаты. Финансовая поддержка таких инвестиционных проектов приходит из специальных государственных внебюджетных фондов, а также из государственного бюджета. Инвестиции с самым минимальным риском находятся в сфере бизнеса, где рынок товаров и услуг находится на уровне достаточно устойчивом.

1.2 Методы расчета показателей оценки эффективности инвестиционных проектов

Для того, осуществить оценку реальных инвестиции необходимо сопоставить объем инвестиционных затрат со сроками возврата инвестируемого капитала. Все это можно реализовать, если составить прямой и возвратный поток инвестированного капитала.

При оценивании суммы чистого денежного потока, а также инвестиционных затрат необходимо привести к сегодняшней стоимости. Вложение инвестиций проходит ряд этапов, а не одновременно, как принято считать. Именно поэтому все последующие, кроме первого этапа, инвестиционные затраты должны приводится к сегодняшней стоимости, но при этом каждый последующий этап необходимо дифференцировать. Сумма чистого денежного потока также приводится к сегодняшней стоимости, но с каждым отдельным этапом формирования.

Также подлежит дифференциации, при приведении некоторых показателей к стоимости на рынке сегодня, выбор ставки для дисконтирования. Например, если взять инвестиции, для которых важно поддержание рыночных позиций, то они оцениваются по нормативу, который составляет 6%. В то время как вложение капитала для обновления основных производственных фондов оценивается по нормативу 12%, а

инвестирование средств для экономии текущих затрат оценивается в 15%, но, если вложить капитал с целью увеличения всех возможных доходов предприятия, оценка будет на уровне 20%.

Приемлемая норма для среднерисковых инвестиционных проектов находится на уровне 16%, для высокорисковых проектов, но на стабильном рынке, на уровне 20%, но, когда проект основывается на только что созданных технологиях, не имеющих аналогов, ставка дисконтирования базируется на уровне 24%.

Еще одним важным шагом является то, как влияет инфляция. Номинальной процентной ставкой называют такую процентную ставку, в то время как та процентная ставка, которая учитывает темпы инфляции, называется реальной. Номинальную ставку применяют в расчетах текущей стоимости денежных потоков, если проводят анализ проекта на основе постоянных цен, или проще говоря не учитывая рост цен из-за инфляции. Когда составляют анализ в условиях прогнозируемых цен, иными словами, когда цены, благодаря действиям инфляции повышаются, тогда в расчетах будет использоваться реальная процентная ставка.

Учитывая все данные принципы можно выделить основные методы оценки эффективности инвестиционных проектов.

Если разделить методы расчетов инвестиций по видам обобщающего показателя, то можно выделить такие виды как:

- абсолютные, в которых значения разности капитальных вложений и текущих затрат от реализации проекта, а также оценки результатов в денежном эквиваленте, применяются как обобщающиеся показатели;
- относительные, в виде таких обобщающих показателей обычно принимаются такие, как соотношение оценки результатов исходя из их стоимости и совокупных затрат;
- временные, в таких обобщающие показатели в основном оценивают срок окупаемости инвестиций.

Благодаря учету в инвестиционных затратах временного фактора, можно также выделить такие методы как:

- динамические, такие методы основаны на дисконтированных оценках, где платежи, а также денежные поступления будут продисконтированы на момент принятия решения об вложении капитала. Такие методы требуют очень тщательной подготовки исходной информации, и использования специального математического аппарата.

- статические, которые основываются на учетных оценках. Они также считаются одним из частных случаев динамических методов, но в основном использующих при постоянных временных денежных потоках. Статистические методы используют данные бухгалтерской финансовой отчетности, но в основном данные о доходах без дисконтирования, а также об инвестиционных затратах. Используя данные методы срок действия инвестиционного проекта не учитывается, также, как и возникающие в разные временные моменты, неравнозначность денежных потоков.

Разделяют две группы таких показателей. В первую группу относятся такие показатели как модифицированная внутренняя норма прибыли, индекс рентабельности инвестиций, внутренняя норма прибыли, чистый приведенный эффект, дисконтированный срок окупаемости. Во вторую группу входит всего два показателя, такие как коэффициент эффективности инвестиций и простой срок окупаемости инвестиционных вложений.

Простой срок окупаемости понимается как временной период, в котором притоки проекта покрываются инвестициями в данный проект. В англоязычной терминологии он называется Payback Period и обозначается PP.

Равномерно распределять прогнозируемые доходы от инвестирования, вот то что оказывает влияние на расчет простого срока окупаемости. Делением единовременных затрат на величину годового дохода, именно так рассчитывается простой срок окупаемости, если доход распределен во

времени равномерно. В таком варианте, если получается дробное число, то оно округляется в сторону увеличения до целого числа.

Как быть в случае, когда прибыль не может распределяться равномерно? Очень просто, срок окупаемости будет рассчитан подсчетом лет, за которые вложенный капитал накопленным итогом самоокупится. Иными словами, постепенно, из общего объема капитальных затрат вычитаем суммы отчислений на амортизацию и чистой прибыли за очередной год, именно так и производится расчет до тех пор, пока не осуществиться, так называемый, искомый интервал, показывающий искомый срок окупаемости, где остаток показывает отрицательные значения. В противном случае, последний превышает срок реализации проекта. Общая формула расчета показателя PP представлена в формуле (1).

$$\sum_{k=1}^n P_k \geq IC, \quad (1)$$

В данной формуле IC понимается как величина инвестиций, а P_k – это значение чистый денежного потока в k-м году.

Формула для расчета простого срока окупаемости представлена в формуле (2).

$$PP = \frac{K_0}{CF_{сг}} \quad (2)$$

В данной формуле PP – это простой срок окупаемости в годах; K_0 – начальная сумма инвестиций; $CF_{сг}$ – среднегодовой размер поступлений от реализации инициативы.

На какие интервалы разбивают срок реализации проекта при планировании, от этого зависит точность данного метода оценки эффективности. Недостаток данного метода состоит в том, что в данном методе никак не учитывается деятельность проекта за пределами срока окупаемости. Только поэтому данный метод не применяется для составления вариантов, различных по времени осуществления.

Метод простой нормы прибыли, в переводе на английский язык Accounting Rate of Return, записывается кратко как ARR, подразумевает использование отношения среднего значения чистой прибыли к средней балансовой стоимости инвестиций как показателя эффективности вложений капитала.

Данный метод не предполагает дисконтирования всех показателей выручки и прибыли проекта. Все показатели дохода проекта можно охарактеризовать чистой прибылью. ARR рассчитывается делением среднегодовой прибыли на среднюю величину инвестируемых средств. Если по истечению срока реализации инвестиционного проекта все затраты будут списаны, то среднюю величину инвестируемых средств можно найти путем деления исходной суммы вложений капитала пополам, но если при расчете присутствует ликвидационная или остаточная стоимость проекта, то ее оценка представлена в формуле (3).

$$ARR = \frac{PV}{\Pi} \quad (3)$$

В данной формуле ARR - простая норма прибыли, в то время как PV - среднегодовая чистая прибыль от вложения денежных средств в данный проект, а Π - сумма денежных средств, инвестированных в данный проект (сумма инвестиций).

Если же интерпретировать смысл данного показателя эффективности инвестиционных средств, то можно сказать, что он сводится к оценке той части инвестиционных затрат, которая возместится в виде прибыли за один интервал планирования. Но также данный показатель можно сравнить с коэффициентом рентабельности авансированного капитала, в котором чистая прибыль проекта делят на общую сумму средств, авансированных в него.

Именно благодаря данному коэффициенту можно произвести оценку рентабельности операционной и инвестиционной деятельности. Когда благодаря заемным или собственным средствам формируются инвестиционные ресурсы, то такой показатель как рентабельность активов

сравнивается с показателем рентабельности инвестиций. В случае если инвестиционные ресурсы формируются только лишь за счет собственных средств, тогда сравнение происходит с рентабельностью собственного капитала. Благодаря сравнениям можно понять, дает ли возможность реализации проекта повысить общий уровень эффективности операционной деятельности предприятия в предстоящем периоде или снизить его, что также является одним из критериев принятия инвестиционного проекта.

Значения данных показателей считаются при заданной ставке дисконтирования, но, в отличие от простых показателей эффективности, данные методы рассчитываются с учетом модифицированной формулы сложных процентов. Чтобы удобно было считать, необходимо воспользоваться специальными таблицами, где значения сложных процентов, указаны дисконтирующих множителей и т.п.

Чистая приведенная стоимость, в переводе с английского языка Net present value, или сокращенно NPV, при единовременном осуществлении вложений капитала считается по формуле:

Соответственно, чистый приведенный эффект (NPV), при единовременном осуществлении инвестиционных затрат (IC) представлена в формуле (4).

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC \quad (4)$$

В данной формуле под значением P_k понимается чистый денежный поток в k -м году, под значением r понимается дисконтная ставка, а под n - период функционирования инвестиций.

Чистая приведенная стоимость проекта определяется как разница между приведенными к началу проекта притоками денежных средств и инвестициями.

В основном, при реализации проектов, инвестирование финансов в проект проходит в период более одного года. Именно поэтому формула чистой

приведенной стоимости трансформируется в представленную в формуле (5).

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+i)^j}$$

В данной формуле IC_j понимается как сумма инвестиционных затрат в j -м году, n как количество лет реализации проекта, m как количество лет инвестирования финансовых средств, а i является прогнозируемым средним уровнем инфляции.

Данная формула наглядно дает понять, что собственник проекта может получить определенную на начало проекта реальную величину денежных средств, если для этого он использует инвестиционные возможности и совершенный рынок капитала.

Если говорить экономическим языком, то смысл показателя чистой приведенной стоимости является результатом, который получается именно после принятия решения о реализации проекта.

Если NPV имеет положительное значение, то это служит подтверждением того, что вложения в данный проект целесообразно производить.

Показатель индекса доходности, или с английского языка Profitability Index или кратко PI, подразумевает под собой соотношение чистой приведенной стоимости к текущей стоимости инвестиций. Формула расчета данного показателя представлена в формуле (6).

$$PI = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} : \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+i)^j} \quad (6)$$

Значения данного показателя можно интерпретировать по следующему:

- $PI > 1$, то проект целесообразен для инвестора;
- $PI < 1$, то проект не целесообразен для инвестора;
- $PI = 1$, то проект не принесет ни убытков, ни прибыли.

Индекс прибыльности носит относительный характер, т.к. в основном он характеризует степень доходности на единицу затрат, или другими словами отдачу от вложений. Иными словами, если ввести данный коэффициент, то

есть возможность получить как оценку по рискам проектов, так и оценку по отдаче от инвестиций. Чем выше показания индекса прибыльности, тем больше отдача от затраченного в проект рубля. По данной причине для реализации принимаются только те проекты, со значением больше единицы. В противном случае проект принесет только одни лишь убытки. Принимаются в основном к реализации те проекты, по которому значения данного показателя выше.

Внутренняя норма доходности, или с английского *internal rate of return*, обычно принимается сокращение *IRR*, это наиболее сложный показатель оценки эффективности реальных проектов для вложения средств. Данный показатель понимается как показание ставки дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость равняется нулю. Расчет представлен в формуле (7).

$$\sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1 + IRR)^k} = IC \quad (7)$$

На представленной формуле P_k принимает значение чистого денежного потока в k -м году, *IRR* же понимается, как сказано выше, внутренняя норма доходности по инвестициям.

Внутренняя норма доходности - это такая ставка процента, при которой вся сумма инвестиций возвращается в полном объеме за период их функционирования.

Если интерпретировать все выше сказанное, то смысл данного показателя в том, чтобы определить максимально допустимую ставку для привлекаемых средств для финансирования, при которой инвестируемый проект останется безубыточным. Как пример, можно взять максимально возможный процент банковской ставке, превысив которую проект станет убыточным.

Значения данного показателя можно интерпретировать по следующему:

– когда значение внутренней нормы доходности больше или равняется стоимости капитала, тогда инвестируемый проект принимается к реализации;

– когда значение внутренней нормы доходности оказывается менее стоимости капитала, в этом случае проект не рассматривается, и отклоняется.

Данный показатель обычно рассчитывают при помощи специальных экономических калькуляторов, а также специальных программ, содержащих встроенную функцию для расчета внутренней нормы доходности. Но, также можно рассчитать ее и по другому, при помощи последовательных расчетов показателя NPV с разными процентными ставками. Выбирают две ставки дисконтирования, с условием что ставка r_1 будет меньше значения r_2 так, чтобы на интервале (r_1, r_2) функция $NPV=f(r)$ меняла значение (8) положительного значения на отрицательное, далее принимается к исполнению формула (8).

$$IRR = r_1 + \frac{f(r^1)}{f(r^1) - f(r^2)} * (r_2 - r_1) \quad (8)$$

Здесь r_1 понимается как значение табулированной ставки дисконтирования, при которой $f(r_1)$ принимает значение больше нуля, а при ставке дисконтирования $f(r_2)$ меньше нуля.

Дисконтированный период окупаемости, при переводе на английский язык Discounted Payback Period, обычно встречается сокращение DPP, есть самый распространенный и понимаемый показатель для оценки эффективности проекта для вложения средств.

Определение данного показателя можно найти в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов».

Под дисконтированным сроком окупаемости – понимается период времени, в котором уже продисконтированные притоки от проекта покрывают продисконтированные вложения в проект.

При рассмотрении того, как формируется данный показатель, необходимо обратить внимание на особенности, которые снижают потенциал показателя при оценке эффективности вложения инвестиций в проект. При дисконтировании срок окупаемости проекта возрастает, именно благодаря этому дисконтированный срок окупаемости всегда выше простого срока

окупаемости. Тогда как приемлемый, по уровню простого срока окупаемости, проект может оказаться неприемлемым по показателю дисконтированного срока окупаемости. Когда формулируют решение об инвестиции в проект, необходимо уделить внимание тому, что проект необходимо принять тогда, когда срок окупаемости не более того, который устанавливает инвестор, либо срока окупаемости аналогичных проектов.

Дисконтированный период окупаемости определяется по формуле (9).

$$DPP = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq I_0 \quad (9)$$

В данной формуле n понимается как число периодов, CF_t принимается как приток денежных средств в период t , тогда как r является ставкой дисконтирования, а I_0 как величина исходных инвестиций в нулевой период.

Коэффициент дисконтирования, он же барьерная ставка, показатель, который используется как процентная ставка для перерасчета будущих доходов к текущей стоимости. Ставка дисконтирования считается по формуле (10).

$$r = \frac{1}{(1+E)^{(n-1)}} \quad (10)$$

В данной формуле E понимается как норма дисконта, которая, может быть, как единой для всех шагов расчета, так и переменной, значение $(n-1)$ это есть промежуток между оцениваемым периодом и моментом приведения (в годах).

Норма дисконта, которая выражается в процентах в год, является основным экономическим нормативом, который используют при дисконтировании. Этот показатель являет собой эффективность участия в инвестиционном проекте.

Выделяют такие виды норм для дисконтирования как: бюджетная, социальная, коммерческая, а также участника проекта, но в процессе расчета эффективности от вложений в проекты участвует такая ставка

дисконтирования, примерно равная норме дохода на капитал, которая удовлетворит инвестора.

1.3 Анализ чувствительности и безубыточности проекта

Еще одной из важнейшей составляющей информации, которая показывает оценку эффективности проекта, является такой показатель как анализ чувствительности проекта. Потенциальному инициатору важно знать то, при каком же объеме производства инвестируемый проект станет безубыточным. Иначе говоря, необходимо вычислить ту критическую точку, благодаря которой предприятие не понесет ни убытков, ни доходов, иными словами это является результатом от реализации продукции уже после возмещения переменных издержек проекта для вложений. Маржинальный доход имеет достаточные значения, чтобы покрыть постоянные затраты проекта. Значения выше точки безубыточности означают что проект приносит доход, а все те, которые ниже, следовательно, приносят убытки.

При расчете точки безубыточности используются также общие, постоянные и переменные издержки инвестируемого проекта. По причине того, что государство проводит политику постоянного повышения цен на электроэнергию, повышение ставок по оплате труда, и т.д., можно сделать вывод о том, что постоянные издержки не могут достигать абсолютных значений. Если произойдут изменения в системе финансирования проекта или же в структуре операционных затрат, то данный расчет необходимо производить заново.

Формула для расчета точки безубыточности представлена в формуле (11).

$$T_{\text{без}} = \frac{FC}{P - AVC} \quad (11)$$

В данной формуле значение $T_{\text{без}}$ обозначается как точка безубыточности, P понимается как цена за единицу товара, а значение показателя AVC служит величиной переменных затрат.

Анализ безубыточности необходим при сравнении использования производственных мощностей, в которых идентичными являются издержки от производства и поступления от продаж.

В расчете точки безубыточности все доходы проекта считаются как стоимость, когда прибыль отсутствует, а цена за единицу предлагаемой продукции считается безубыточной ценой продаж. Если программа производства продукции включает в себя не один вид товаров, тогда для каждого безубыточного объема продаж возможно существование различных вариантов цен на бесприбыльные продукты. Но при любом раскладе, единой цены безубыточности нет и не будет.

Существует ряд условий для того, чтобы определить величину безубыточности проекта. Необходимо соблюдать такие важнейшие условия как:

- издержки на маркетинг и затраты на производство продукции составляют функцию объема продаж или производства;
- отсутствие нереализованной продукции и ее остатков как таковых, иными словами сколько выпускают продукции, столько и продают;
- переменные издержки изменяются в прямой зависимости от производственного объема, аналогичным образом имеют свои колебания общие издержки проекта;
- при любом производственном объеме, постоянные издержки для него принимают постоянное значение;
- цена продажи на товар стабильна для всех уровней выпуска, именно по этой причине цена продажи зависит от объема реализованной продукции и уровня цены продажи;
- постоянные и переменные затраты, а также величина цены продажи на единицу продукции должны оставаться без изменений, иными словами эластичность спроса по цене для данных ресурсов должна равняться нулю;
- точка безубыточности определяется только для одного вида продукции, но когда их больше то структура номенклатуры обязана остаться постоянной.

Но, к сожалению, все перечисленные выше требования, не соблюдаются на практике, только в редких случаях. Также анализ точки безубыточности является предметом для анализа чувствительности, при различных показателях цены продажи, переменных и постоянных затрат.

График безубыточности предприятия представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Формат линейного графика безубыточности

Из приведенного выше графика можно сделать следующие выводы:

- проект получит прибыль только при продаже продукции на рынке больше критического количества, что показано на оси абсцисс;
- точка пересечения прямой общих издержек и прямой выручки от продаж является той самой точкой безубыточности, преодолев которую проект будет приносить прибыль;
- правый верхний треугольник показывает зону прибыли проекта, тогда как нижний левый треугольник показывает зону убытков;
- та прямая, что находится параллельно оси абсцисс – отражает значение постоянных затрат, а прямая параллельная оси ординат – переменные затраты.

Одним из самых важных значений при изучении безубыточности проектируемого предприятия является расчет коэффициента

безубыточности, которое можно кратко записать как $K_{бу}$. Данный показатель рассчитывается по формуле (12).

$$K_{бу} = \frac{ОИ - ПИ}{ВП - ПИ} \quad (12)$$

В данной формуле запись ОИ принимает значение общих издержек, тогда как ПИ характеризует переменные издержки, а показатель ВП является выручкой от продаж.

Проект признается устойчивым, если значение коэффициента безубыточности находится на отрезке от 0,6 до 0,7 после освоения проектных мощностей. Если значение данного показателя выше данного нормативного значения, то это говорит о том, что устойчивость проекта недостаточная к колебаниям спроса на продукцию.

Данный анализ полезен в основном тогда, когда на рынок входит новый продукт, при создании нового предприятия, при проекте модернизации производственных мощностей уже существующего предприятия, а также в ряде других случаев. Вся информация о безубыточности проекта содержится в технико-экономическом обосновании, а также в бизнес-плане проекта.

Еще одним методом оценки эффективности проектов, который применяется не только в РФ, но и зарубежом, является анализ чувствительности проекта.

Главной целью данного анализа является определение того, какое влияние могут оказать изменения исходных данных проекта на его финансовый результат. Исходными данными, которые могут оказать влияние на проект, являются: процент по кредитам, ставка дисконтирования, объем продаж, уровень инфляции и многие другие. Конечными данными для оценивания являются показатели финансовой отчетности и показатели эффективности проекта.

Из всего того, что сказано выше, можно сделать вывод о том, что берутся все возможные исходные данные, после чего их изменяют на определенную

величину, затем оценивают влияние каждого изменения на показатели эффективности и определяются критические точки, при которых их влияние достигает максимально негативного значения на конечном результате.

Данный анализ проводят в несколько, следующих друг за другом, этапов.

На первом этапе необходимо определить показатель, на основании которого и будет производиться расчет анализа. В основном используют такие показатели как чистая приведенная стоимость, или же внутренняя норма доходности, но есть и другие, такие как дисконтированный срок окупаемости, норма доходности инвестиционных затрат, минимальный остаток средств на денежном счете и многое другое.

При начале второго этапа необходимо выбрать исходные показатели, а также несколько существующих вероятностей их изменения, таких как стоимость товара, уровень заработной платы, стоимость товара и многое другое.

На третьем этапе происходит установка для всех переменных верхних и нижних допустимых значений.

На четвертом этапе всегда происходит расчет показателей эффективности, но при этом необходимо учитывать также предельные и номинальные значения, установленные на третьем этапе.

На завершающем этапе необходимо и очень важно построить на выбор либо таблицу, либо график, который, в свою очередь, отражает к каким изменениям особо чувствителен проект. Как он может выглядеть, показано на рисунке 2.

Необходимо отметить тот факт, что график очень наглядно показывает полученные результаты проведенного анализа. Именно по этой причине используется графическая форма на презентациях проектов.

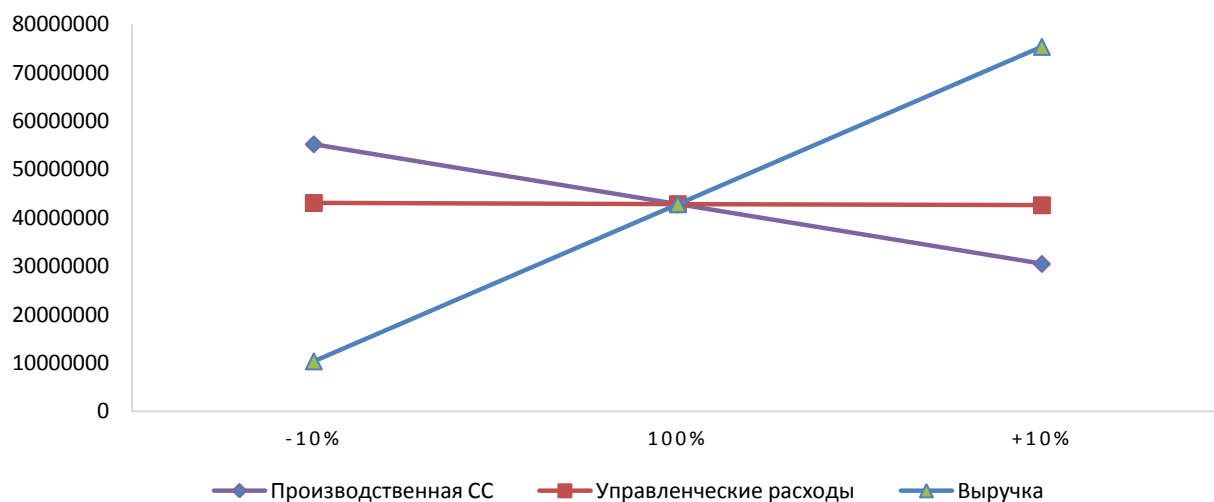


Рисунок 2 – График анализа чувствительности

Выводы по первому разделу

Инвестиции – вложения денежных средств, ценных бумаг и другого вида имущества, который подразумевает оценку в денежной стоимости, с целью получения прибыли и (или) достижения другого какого-либо полезного эффекта. Инвестор, вкладывающий собственные, а также заемные и привлеченные средства в форме инвестиций, которые могут обеспечить целевое использование данных вложений. Под заказчиками инвестиционных проектов понимаются не только инвесторы, но и любые физические, а также юридические лица, которых уполномочил инвестор для того чтобы осуществить реализацию инвестиционных проектов. Благодаря учету в инвестиционных затратах временного фактора, выделяют методы: динамические и статические. Разделяют две группы статистических показателей. В первую группу относятся модифицированная внутренняя норма прибыли, индекс рентабельности инвестиций, внутренняя норма прибыли, чистый приведенный эффект, дисконтированный срок окупаемости. Во вторую группу: коэффициент эффективности инвестиций и простой срок окупаемости инвестиционных вложений.

2 АНАЛИЗ ОПЫТА СОЗДАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ПО ОКАЗАНИЮ РЕМОНТО-СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

2.1 Анализ тенденций рынка строительных организаций по Челябинской области и РФ в целом

Сегодняшний рынок по оказанию ремонтно-строительных услуг в Российской Федерации на прямую зависит от рынка строительства жилых домов. В большинстве случаев активность и развитие данного рынка, являются условиями для расширения объемов отделочных и ремонтных работ. В 2018 г. в Российской Федерации построили и ввели в эксплуатацию 75 млн. кв. м. жилья, при этом, по отношению к 2017 г., прирост составил 14%.

Президент Российской Федерации на заседании правительства поставил цель выйти за 5 лет на ежегодный объем вводимого в эксплуатацию жилья в размере 120 млн. кв. м. [72].

Иными словами, это означает что объем ремонтных услуг вырастет в 1,5 раза.

Но есть не менее важная проблема как малые объемы капитального ремонта жилищного фонда. Объемы капитального ремонта жилья составляют в среднем за год 0,3 % от объема жилищного фонда, тогда как среднегодовой норматив в этом секторе составляет минимум 4%. При существующих на сегодняшний день темпах реконструкции и ремонта жилищного фонда, износ жилищного фонда превысит порог в 60% [70].

Объем российского рынка по предоставлению услуг по ремонту по итогам 2018 года составил примерно 6,1 млрд. долларов США, но при этом не учитывая стоимость строительных материалов. Согласно рисунку 3, из всей данной совокупности доля рынка Челябинской области составляет приблизительно 12% или приблизительно 732 млн. долларов США.



■ Доля всех регионов ■ Доля Челябинской области

Рисунок 3 – Доля рынка Челябинской области ремонтно-строительных услуг от объема общероссийского рынка в 2018 г., % в стоимостном выражении

В таблице 1 приведены данные по объему рынков по оказанию ремонтно-строительных услуг по Челябинской области и России по таким сегментам, как: вторичное жилье, текущий ремонт, новое жилье. Из анализа данных, представленных в таблице 1, можно сделать вывод о том, что самая большая доля рынка Челябинской области находится в сегменте текущего ремонта, и составляет порядка 16%. По сегменту вторичное жилье – доля Челябинской области составляет около 10%, тогда как по сегменту новое жилье – 13% [70].

Таблица 1 – Объем российского рынка и рынка Челябинской области ремонтно-строительных услуг в 2018 г., по результатам исследований компании Abarus MR

| Сегмент рынка | Объем рынка Челябинской области, в долл. США | Объем российского рынка, в долл. США |
|-----------------|--|--------------------------------------|
| Новое жилье | 400 млн. | 3,05 млрд. |
| Вторичное жилье | 150-200 млн. | 1,83 млрд. |
| Текущий ремонт | 110-140 млн. | 1,22 млрд. |

| | | |
|-------|----------------|-----------|
| Итого | около 740 млн. | 6,1 млрд. |
|-------|----------------|-----------|

По результатам исследований компании Step by Step, можно сделать выводы о том, что ежегодно 41% жителей Челябинской области делают ремонт в своем жилище, но при этом, 27% жителей делают капитальный ремонт помещений. В Челябинской области каждый год строится более 30-40 тысяч квартир. Но такие квартиры, без дополнительных вложений, не могут быть пригодны для проживания. Чтобы довести такую квартиру «до ума», необходимо потратить большое количество денег. В 2018 году темпы роста рынка по оказанию ремонтно-строительных услуг, составили приблизительно 5-15% [70].

По данным участников ремонтного рынка, в последнее время в крупных городах максимальное количество заказов поступает от жителей современных новостроек, а также так называемых “хрущевок”. В домах, построенных еще во времена 1947-1954 гг., спрос на оказание ремонтных услуг является низким, помимо того, что есть стабильный рост спроса на отделочные работы. Такая ситуация напрямую связана с тем, как относились к качеству строительства тогда, в СССР, и сейчас. На сегодняшнее время в России нет ГОСТов на оказание ремонтно-строительных услуг, оборудование, на используемые материалы, и т.д. [70].

Рынок по оказанию ремонтно-строительных услуг в нашей стране является очень привлекательных для инвестора, т.к. на данном рынке низкий ценовой порог для вхождения на рынок, отсутствие на рынке явных лидеров, а в ряде регионов и крупных игроков.

Большое значение носят оптимистические прогнозы развития данного рынка в связи с тем, что на рынке ремонтно-строительных услуг присутствует положительная динамика важных параметров, которые влияют на рынок.

Но, несмотря на то, коков бы данный рынок не был привлекателен для инвестирования в него средств, на рынке существуют компании, которых

интересуют только лишь «Быстрые деньги». Большое развитие получил теневой рынок по оказанию ремонтных услуг, где распространены случаи обмана заказчиков. Выделяют такие схемы обмана как:

- через использование подставной фирмы, которая привлекает клиента тем, что предлагает более низкие, по сравнению с конкурентами, цены, предъявляет клиентам липовые лицензии и заключает с ними типовой договор на оказание услуг. Подписав такой договор, и приняв аванс на покупку материалов и выполнение работ, представители данной компании исчезают из поля зрения;

- через обман приезжих рабочих-нелегалов, которые будут непосредственно выполнять работы.

По результатам исследований, проводимых компанией Step by Step, компании, которые присутствуют на рынке по оказанию ремонтно-строительных услуг, действуют в рамках таких ценовых сегментов как:

- экономичный ценовой сегмент, который включает в себя услуги, стоимость которых не более 100 долларов США за один квадратный метр;

- средний ценовой сегмент, стоимость услуг в данном сегменте находится в пределах от 100 до 170 долларов США за один квадратный метр;

- высокий ценовой сегмент, где стоимость услуг в данном сегменте составляет от 170 до 250 долларов США за один квадратный метр;

- элитарный ценовой сегмент, где стоимость услуг более 250 долларов США за один квадратный метр.

В основном на российском рынке работают фирмы, цены которых установлены в среднем ценовом сегменте. Около 40% всего объема услуг по ремонту приходится на данный сегмент. Элитарные и высокие ценовые сегменты нашли свое преобладание в очень крупных городах и курортных ценах. В шестнадцати крупнейших городах России, в том числе Сочи, действуют приблизительно около 500 средних и 900 мелких организаций по оказанию ремонтных услуг. В таких организациях есть соответствующая

инфраструктура для создания дизайн-проектов, включающая широкий ассортимент материалов, услуг, работ. Самый дешевый ремонт по дизайнерскому проекту выльется примерно в пределах 210-260 долларов США за квадратный метр, не учитывая при этом материалы. С учетом стоимости материалов, такой ремонт обойдется заказчику приблизительно в 800-1100 долларов США за квадратный метр. Самой высокой границы такого ремонта не существует, но в среднем стоимость такого ремонта сопоставима со стоимостью приобретения новой квартиры [70].

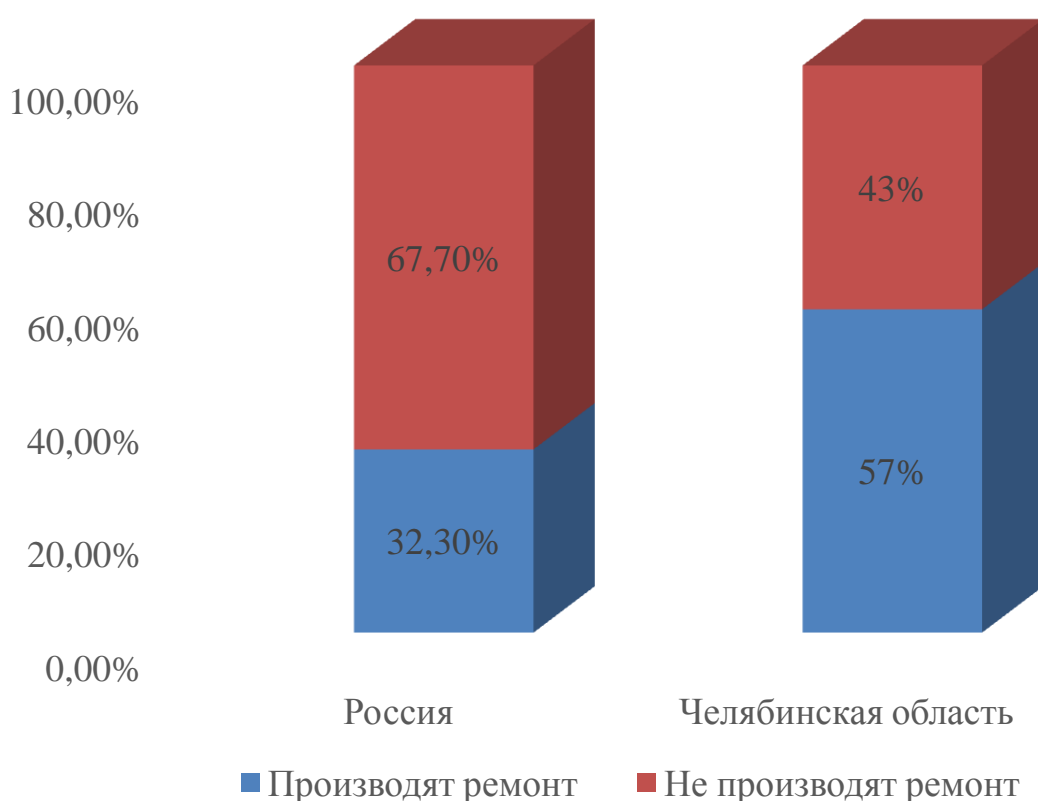


Рисунок 4 – Доли жителей, производящих ремонт, по России в целом и по Челябинской области, % от общего числа жителей

По результатам исследований компании Comcon, представленных на рисунке 4 можно сделать выводы о том, что примерно 32,3% жителей России и 57% жителей Челябинской области ежегодно осуществляют ремонтные работы.

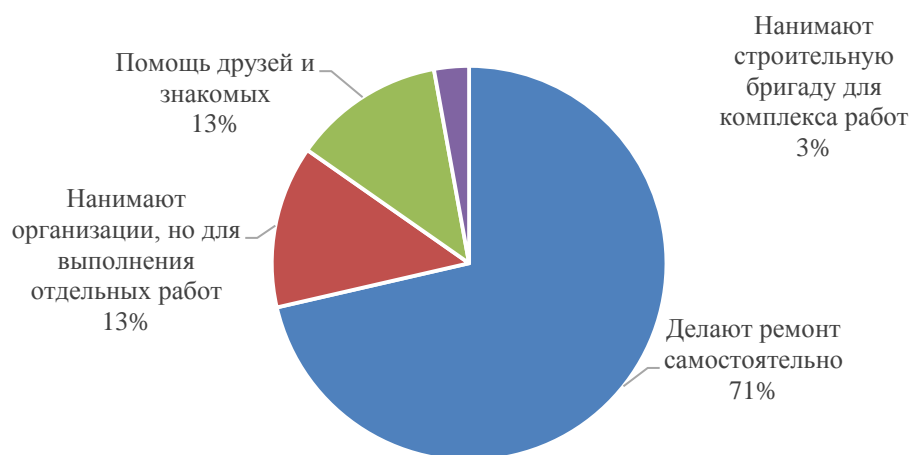


Рисунок 5 – Результаты исследований на предпочтения клиентов

На рисунке 5, представлены результаты опроса граждан РФ о предпочтениях, которые они отдают тому, как именно они будут делать ремонт. Данные, представленные на рисунке 3 говорят том, что в целом по России большая часть жителей, принявших решение о ремонте, которая составляет 79,9%, предпочитает делать ремонт самостоятельно и без лишних затрат, не обращаясь при этом за помощью к специалистам в данной области. Часть граждан РФ, а именно 14,9% когда-то нанимали рабочих, но только лишь для выполнения отдельных видов работ, тогда как 13,9% отдают предпочтение помощи друзей или знакомых. И только лишь малая часть респондентов, а именно 3,2% все же предпочитают нанять специалистов для оказания ремонтных услуг [67].

Одна из важных черт спроса на рынке по оказанию ремонтно-строительных услуг является фактор сезонности. Основной пик спроса на данный вид услуг приходится на период с июня по август.

Все возможные ремонтные работы проводятся всегда внутри и снаружи помещений. Одними из самых востребованных наружных работ считают гидроизоляционные и кровельные работы, а также покраска фасада. На рисунке 6 представлен график опроса граждан РФ о востребованности работ внутри помещения. Внутри помещений самыми востребованными считаются

такие работы как: побелка потолков, оклейка стен обоями, и штукатурные работы [65].

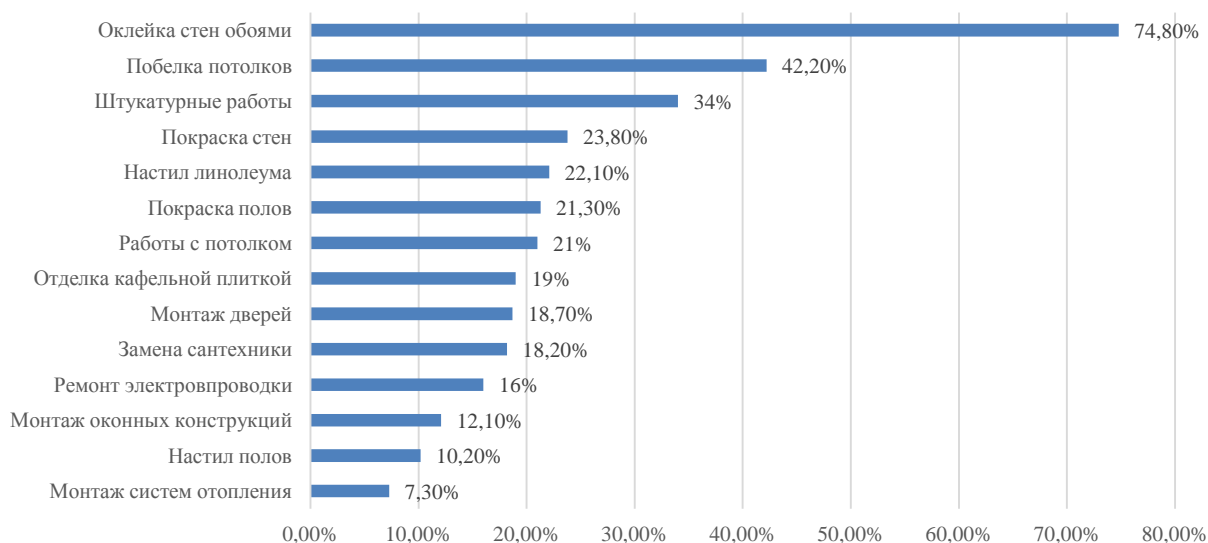


Рисунок 6 – Востребованные виды работ по внутренней отделке помещений

Во многом самый большой, из всех недостатков самых солидных фирм на рынке по оказанию ремонтно-строительных услуг обусловлен тем, что нерентабельно создавать на рынке крупную организацию с постоянным действующим штатом, т.к. какая-то часть сотрудников всегда будет находится в подвешенном состоянии. Но вопрос о предоставлении гарантий потребителям, а также о качестве услуг всегда будет актуальным, благодаря росту на спрос на данный вид услуг среди частных и корпоративных потребителей.

2.2 Анализ тенденций рынка строительных организаций по г. Челябинску

На сегодняшний день положение дел на рынке по оказанию ремонтно-строительных услуг свидетельствует о том, что происходит рост предлагаемых услуг. Тогда как в 2003 г. было около 100 позиций по предлагаемому ассортименту услуг, то сейчас предлагаемых услуг более 300. Выбор у заказчика довольно велик. Он может выбрать те услуги, которые наиболее подходят и по стоимости, и по качеству выполнения. Как уже было сказано в п. 2.1 самыми востребованными услугами на рынке ремонтно-

строительных услуг являются наклейка обоев, штукатурные работы и побелка потолков. Данные услуги занимают первое место на рынке ремонтно-строительных услуг и на них приходится примерно 96% спроса, по анализу данных приведенных опросом отдел маркетинга Группы Компаний «Фундамент». Данная компания проводила опрос среди ряда директоров челябинских компаний, работающих на рынке ремонтно-строительных услуг [52].

Стабильность спроса на самые востребованные услуги можно объяснить тем, что благодаря данным услугам, можно быстро и недорого провести обновление помещения.

На втором месте по востребованности на рынке находятся услуги по покраске стен, настилу линолеума, покраске полов, кафельные работы и малярные работы. Данные услуги пользуются 90 % спросом на рынке.

Третье место делят такие услуги как: установка и отделка потолков, установка дверей и окон, монтаж подвесных потолков, все перечисленные услуги пользуются 25 % спросом на рынке.

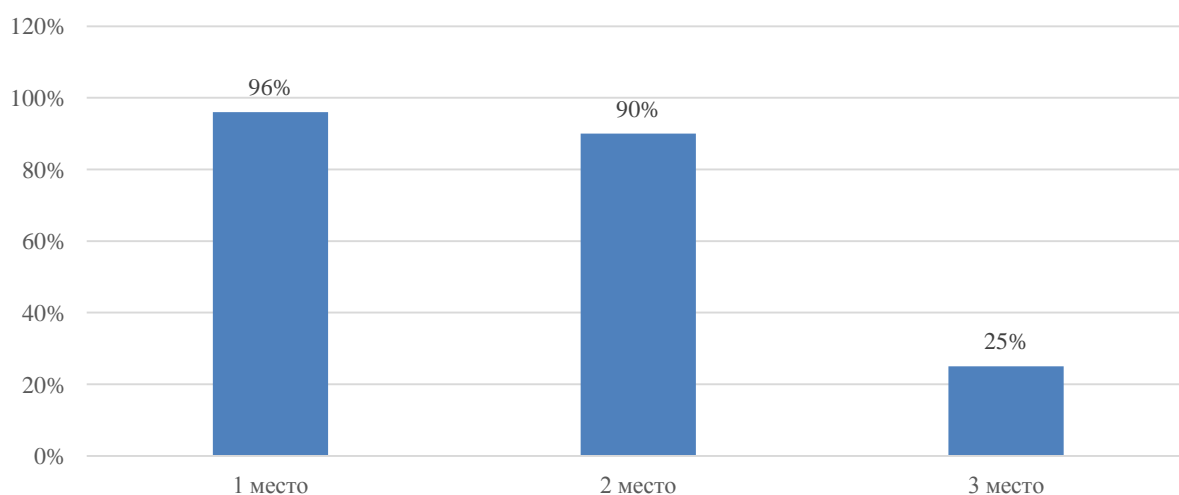
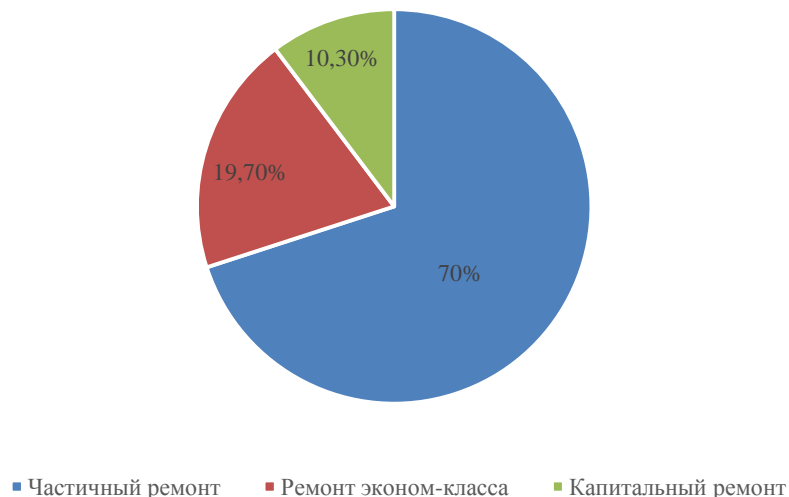


Рисунок 5 – Опрос директоров компаний о том, какие же услуги являются более востребованными

Наименее востребованными услугами на ремонтно-строительном рынке, респонденты назвали такие услуги, как: монтаж систем отопления, настил полов, ну и конечно же монтаж сантехники.

По результатам исследования T-RGI компании Comcon, можно выделить 3 группы сегментов наиболее востребованных среди потребителей видов ремонта, представленных на рисунке 6.



Наиболее востребованные виды ремонта, %К первой группе заказчиков можно отнести тех, кому необходим частичный, или же кратко косметический ремонт. Что же входит в данную услугу? В нее входит наклейка обоев, монтаж полов, и многое другое, где затраты на ремонт составляют до 100 тысяч рублей. Данная группа составляет 70% от числа корпоративных потребителей на ремонтно-строительном рынке оказания услуг.

Ко второй группе относятся заказчики, которым необходима комплексная отделка эконом класса с небольшой перепланировкой. Общий объем затрат на такие услуги находится в промежутке от 100 тысяч рублей до 1 миллиона рублей. Данная группа составляет 19,7% от числа корпоративных потребителей на ремонтно-строительном рынке оказания услуг.

К третьей группе относятся заказчики, затраты на ремонт которых составили более 1 миллион рублей. Данная группа составляет 10,3% от числа корпоративных потребителей на ремонтно-строительном рынке оказания услуг. Важно заметить, что около 60 % от общей стоимости

ремонтных работ предприятия идут на покупку материалов для выполнения работ.

При всем этом, специалисты делают выводы о том, что рынок ремонтно-строительных услуг имеет симптомы «затоваривания» рынка. В прессе ежемесячно появляются от 120 до 160 новых предложений от компаний, частных лиц, или же от отдельных бригад по оказанию подобных услуг. Но только лишь не многие потребители обращаются в такие фирмы, т.к. такие компании забирают себе треть суммы от стоимости ремонтных работ. По этой причине, 25 % предприятий организовывало ремонт собственными имеющимися силами, либо нанимало частные подрядные компании. Но только лишь 75 % производило заказ ремонта в специализированных компаниях, и только лишь 28 % пользователей услуг ремонтных компаний смогли вспомнить названия ремонтно-строительных компаний. ООО «Альтаир», ООО «Аркада», СК «Миг», ООО «Полистрой», ООО «Реммедстрой», СК «Спецстройсервис», ООО «Строительство и перспективы», ЗАО «СтройАгро», ЗАО «Уралстройэкспо», АО «Уралметаллургремонт», ООО «Фронт ремонт», ОАО «Южуралэлектромонтаж», ООО СК «Феникс», вот неполный список таких организаций.

Всего на сегодняшний день, в Челябинской области насчитывается около 1 000 ремонтно-строительных организаций. Все организации в равной степени направлены на широкий спектр оказания услуг по ремонту и отделке помещений. Также все потребители дают одинаковую оценку каждому из участников рынка. По оценке заказчиков, большинство из заказчиков ставят оценку «удовлетворительно» качеству работ, срокам и стоимости. Основными недостатками, которые не устраивают респондентов, являются качество работ, а также предоставляемые гарантии на проведенные ремонтные работы.

Ремонт, на сегодняшний день, отличается оттого, что делали за последние 5-6 лет тем, что у потребителя есть более рациональный подход к данному вопросу. Раньше люди могли позволить роскошь, заказывая популярные в фильмах интерьеры, то сегодня можно сделать небольшой, но стильный интерьер, за достаточно низкую плату.

На какие же критерии смотрит потенциальный потребитель сегодня? Все критерии приведены в таблице А.1.

В таблице А.2 представлены прямые конкуренты ООО СК «Волстрой 74», а также их основные преимущества.

Анализируя данные, представленных в таблице А.2 можно рассчитать индекс Херфиндаля-Хиршмана, который наиболее точно показывает степень монополизации рынка. Расчет данного показателя представлен в формуле (13).

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2, \quad (13)$$

В данной формуле ИИН- принимает значение индекса Херфиндаля - Хиршмана; S1 - удельный вес самого крупного предприятия; S2 — удельный вес следующего по величине предприятия; Sn- удельный вес наименьшего предприятия.

На рынке Челябинска, данный коэффициент составляет 26 %, что говорит о том, что рынок ремонтно-строительных организаций в г. Челябинске является имеет среднюю концентрацию. Из анализа данных, представленных в таблице А.2 можно выделить рыночных лидеров таких как студия дизайна «Перистиль», ремонтная служба «Эстетика». Рыночными претендентами являются РосРемСтрой. Рыночными последователями является Центр евроремонта, а вот услуги профессиональных мастеров довольствуются тем, что они занимают одну рыночную нишу, и вероятность того, что они когда-то ее покинут, мала.

2.3 Концепция создания ООО «Волстрой 74» в г. Челябинске

Предполагается организовать предприятие с организационно-правовой формой: Общество с ограниченной ответственностью, в дальнейшем сокращенно ООО, и с названием Волстрой 74. Данное предприятие предполагается основать в 2020 г., и оно будет оказывать услуги по ремонту и отделке помещений. Весь комплекс услуг будет осуществлен высококвалифицированными рабочими, под руководством не менее высококвалифицированного прораба.

Данный проект рассчитан на то, что наша компания работает без склада. Иными словами, мы делаем покупки необходимого материала самостоятельно, и на собственном транспорте привозим с рынка.

За счет рекламы ООО «Волстрой 74» предполагает привлечь как можно больше клиентов.

У компании ООО «Волстрой 74» будет иметься свой собственный офис, по адресу ул. 40-летия Победы д. 40. Предполагаемое месторасположение офиса компании представлено на рисунке 7.

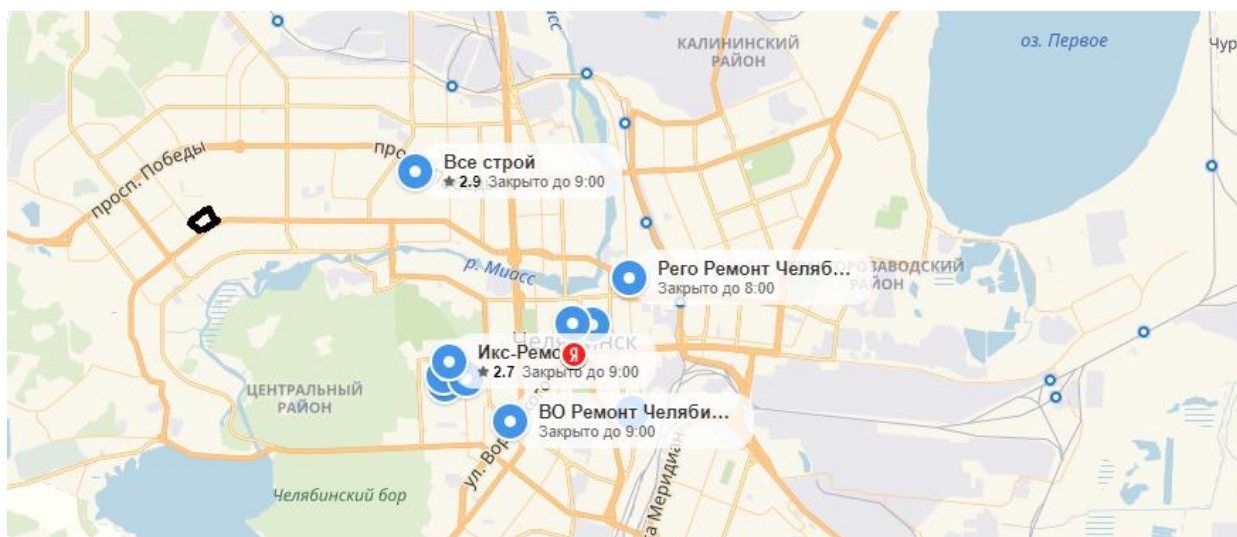


Рисунок 7 – Предполагаемое месторасположение офиса компании

Большим плюсом данного месторасположения компании является то, что в данном районе активно ведется застройка новых микрорайонов, таких как Академ Riverside, ЖК Ньютон, ЖК Самоцвет, которые могут стать потенциальными клиентами.

Из минусов стоит отметить присутствие в данном районе опытных конкурентов в лице клубных компании “Все строй”, однако мы рассматриваем это как возможность для завоевания их доли рынка, за счёт схожего предложения, но по более низким ценам, которые мы можем себе позволить благодаря близости к потребителю.

Компания будет гарантировать высокое качество выполненных работ. В штат организации будут входить 10 сотрудников, требования к квалификации представлены в таблице А.3. Такие как 1 прораб, 2 плиточника-кафельщика, 3 отделочника и 1 разнорабочий которые выполнят производственные задания в установленные сроки и выполнят строительно-отделочные работы с соблюдением заранее оговоренных проектов производства работ. Для удобства доставки материалов будет служить водитель, в водительских правах которого есть категории В и С.

ООО «Волстрой 74» будет работать без складирования, то есть компания, через проверенных поставщиков, будет делать заказ на поставку материалов, и в тот же день наш водитель на машине доставит необходимые материалы. Клиентам не придется бегать по магазинам, или искать в интернете нужные материалы. Девиз организации будет: «Качественная работа, счастливый клиент».

Заказчикам работ будет предоставляться прейскурант цен на все виды услуг, а также предварительная и окончательная смета, где будут указаны стоимость выполненных работ и израсходованных материалов.

Важнейшим нашим положительным аспектом для заказчика будет составление договора на производство работ, где будут оговорены сроки исполнения, а также порядок оплаты и взаимные ответственности сторон.

ООО «Волстрой 74» будет предоставлять гарантию на произведенные ее специалистами работы от двух до 7 лет.

Компания ООО «Волстрой 74» будет оказывать услуги по ремонту помещений.

В таблице 1 представлены цены конкурентов ООО СК «Феникс» и компании Все строй. В таблице 2 представлен план реализации ООО «Волстрой 74». Услуги и прайс цен представлен в таблице 3.

Таблица 1 – Цены на услуги конкурентов ООО «Волстрой 74»

| Услуга | Все строй | Центр евроремонта |
|------------------------|-----------|-------------------|
| Демонтаж унитаза | 600 | 500 |
| Демонтаж ванны | 850 | 800 |
| Поклейка обоев | 450 | 400 |
| Установка теплого пола | 800 | 800 |
| Установка плинтусов | 250 | 200 |
| Укладка линолеума | 350 | 300 |

Таблица 2 – План реализации ООО «Волстрой 74»

| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ | | | 202 | 202 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 |
|--|-------------------|----------------|-----|-----|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | | 0 | 1 | | | | | | | | |
| | Номинальный объем | | | | | | | | | | | |
| Поклейка обоев | 3 000,0 | м ² | 50% | 75% | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Установка водонагревателя накопительного типа | 20,0 | шт. | 50% | 75% | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Установка двустворчатой двери | 75,0 | шт. | 50% | 75% | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Установка доборов | 150,0 | шт. | 50% | 75% | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Установка теплого пола | 150,0 | м ² | 50% | 75% | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Расширение дверного проема | 150,0 | шт. | 50% | 75% | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Клининговые услуги | 100,0 | ед. | 50% | 75% | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |

| | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|-----|-----|-----|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Установка потолочного карниза для штор | 100,0 | шт. | 50% | 75% | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
|--|-------|-----|-----|-----|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|

Продолжение таблицы 2

| | | | | | | | | | | | | |
|---|-------|----------------|-----|-----|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Навешивание зеркала, шкафчика | 150,0 | шт. | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Заделка отверстий после прокладки коммуникаций | 150,0 | шт. | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж деревянных встроенных шкафов, антресолей и т.д | 800,0 | шт. | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Шлифовка стен под обои | 800,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Укладка ламината | 800,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Окраска пола на один раз | 800,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Покрытие пола лаком | 800,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж унитаза | 75,0 | шт. | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж ванны | 75,0 | шт. | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж раковины | 75,0 | шт. | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Снятие паркета | 600,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Снятие паркетной доски | 600,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж линолеума | 600,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж ковровина | 600,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж порожка | 600,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж тепло-шумоизоляции | 600,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Продолжение таблицы 2

| | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------|----------------|---------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Демонтаж потолков подвесных | 800, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Очистка потолка от клеевой мастики | 1 500, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Очистка потолка от побелки, краски, водоэмульсион ки | 1 000, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Демонтаж шпаклевки с потолка | 1 500, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Демонтаж штукатурки с потолка | 1 500, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Вывоз строительного мусора | 10 000, 0 | кг | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Укладка линолеума | 1 000, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Замена входной двери | 500, 0 | шт . | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Замена межкомнатных дверей | 500, 0 | шт . | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Поклейка потолочных обоев | 600, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Шпатлевка потолка | 1 000, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Плиточные работы | 1 000, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Установка ванны | 50,0 | шт . | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |

Продолжение таблицы 2

| | | | | | | | | | | | | |
|---|----------------|----------------|---------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Выравнивание стен | 250, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Поклейка обоев | 3 000, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Установка водонагревателя накопительного типа | 20,0 | шт . | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Установка двустворчатой двери | 75,0 | шт . | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Установка доборов | 150, 0 | шт . | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Установка теплого пола | 150, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Расширение дверного проема | 150, 0 | шт . | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Клининговые услуги | 100, 0 | ед. | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Установка потолочного карниза для штор | 100, 0 | шт . | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Навешивание зеркала, шкафчика | 150, 0 | шт . | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Заделка отверстий после прокладки коммуникаций | 150, 0 | шт . | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Демонтаж деревянных встроенных шкафов, антресолей и т.д | 800, 0 | шт . | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Шлифовка стен под обои | 800, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Укладка ламината | 800, 0 | м ² | 50 % | 75 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |

Окончание таблицы 2

| | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|-------|----------------|-----|-----|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Окраска пола на один раз | 800,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Покрытие пола лаком | 800,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж унитаза | 75,0 | шт. | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж ванны | 75,0 | шт. | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж раковины | 75,0 | шт. | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Снятие паркета | 600,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Снятие паркетной доски | 600,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж линолеума | 600,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж ковровина | 600,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Демонтаж порожка | 600,0 | м ² | 50% | 75% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Таблица 3 – Цены на услуги ООО «Волстрой 74»

| ЦЕНА РЕАЛИЗАЦИИ (за единицу, с НДС) | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 |
|---|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Поклейка обоев | тыс. руб. | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 |
| Установка водонагревателя накопительного типа | тыс. руб. | 2,50 | 2,50 | 2,50 | 2,50 | 2,50 | 2,50 | 2,50 | 2,50 | 2,50 | 2,50 |
| Установка двустворчатой двери | тыс. руб. | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 |
| Установка доборов | тыс. руб. | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 |
| Установка теплого пола | тыс. руб. | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 |
| Расширение дверного проема | тыс. руб. | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| Клининговые услуги | тыс. руб. | 0,80 | 0,80 | 0,80 | 0,80 | 0,80 | 0,80 | 0,80 | 0,80 | 0,80 | 0,80 |

Продолжение таблицы 3

| | | | | | | | | | | | |
|---|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Установка потолочного карниза для штор | тыс. руб. | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 |
| Навешивание зеркала, шкафчика | тыс. руб. | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 |
| Заделка отверстий после прокладки коммуникаций | тыс. руб. | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 |
| Демонтаж деревянных встроенных шкафов, антресолей и т.д | тыс. руб. | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 |
| Шлифовка стен под обои | тыс. руб. | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 |
| Укладка ламината | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Окраска пола на один раз | тыс. руб. | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 |
| Покрытие пола лаком | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Демонтаж унитаза | тыс. руб. | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 |
| Демонтаж ванны | тыс. руб. | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 |
| Демонтаж раковины | тыс. руб. | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 |
| Снятие паркета | тыс. руб. | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 |
| Снятие паркетной доски | тыс. руб. | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 |
| Демонтаж линолеума | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Демонтаж ковровина | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Демонтаж порожка | тыс. руб. | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 |
| Демонтаж тепло-шумоизоляции | тыс. руб. | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 |
| Демонтаж потолков подвесных | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Очистка потолка от клеевой мастики | тыс. руб. | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 |
| Очистка потолка от побелки, краски, водоэмульсионки | тыс. руб. | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 |
| Демонтаж шпаклевки с потолка | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |

Окончание таблицы 3

| | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Демонтаж штукатурки с потолка | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Вывоз строительного мусора | тыс. руб. | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 |
| Укладка линолеума | тыс. руб. | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 |
| Замена входной двери | тыс. руб. | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 |
| Замена межкомнатных дверей | тыс. руб. | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 |
| Поклейка потолочных обоев | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Шпатлевка потолка | тыс. руб. | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 |
| Плиточные работы | тыс. руб. | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 |
| Установка ванны | тыс. руб. | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 |
| Выравнивание стен | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |

На сравнении данных представленных в таблице 1 и данных из таблицы 3, можно сделать вывод о том, что цены ООО «Волстрой 74» основываются на рыночных ценах и ценах конкурентов. Но цены компании ООО «Волстрой 74» на порядок ниже, что сделано с целью привлечения внимания клиентов к оказываемым услугам.

В первый год работы ООО «Волстрой 74» будет работать на 50 % своих производственных мощностей, т.к. компания еще не будет известна на рынке, и не будет иметь деловую репутацию и постоянных клиентов. На второй год работы планируется выход на показатели в 75 % работы производственных мощностей. К 3 году работы планируется выход на 100 % загрузку производственных мощностей, т.к. компания будет иметь уже сформировавшуюся репутацию, подберет порядочных поставщиков, и найдет постоянных клиентов.

Клиентами ООО «Волстрой 74 на первых порах являются только простые жители города, в дальнейшем планируется сотрудничество с юридическими

лицами, для поддержания в целостности их помещений, а также оказания ремонтно-строительных услуг. Также планируется сотрудничество с строительными компаниями, которые возводят новостройки, для работы по чистовому ремонту помещений.

Предполагается, что в первый год работы доходы компании от оказания услуг по ремонту будут составлять 47 310 000 руб. В 2021 г., когда компания будет работать на 75 % загрузки производственных мощностей, доходы компании будут составлять 70 740 000 руб., а в период с 2022 г. и до 2029 г., когда компания будет работать на 100 % загрузки производственных мощностей, доходы будут составлять 94 320 000 руб.

Выводы по второму разделу

Рынок по оказанию ремонтно-строительных услуг в Российской Федерации на прямую зависит от рынка строительства жилых домов.

Основными конкурентами ООО «Волстрой74» являются: услуги профессиональных мастеров, центр евроремонта, студия дизайна Перистиль, Эстетика (ремонтная служба) и компания Росремстрой. Цены конкурентов находятся в пределах рыночных, тогда как ООО «Волстрой 74» будут на порядок ниже, чем у конкурентов.

3 РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ ООО «ВОЛСТРОЙ 74» В Г. ЧЕЛЯБИНСК

3.1 Моделирование исходных параметров проекта

Срок реализации данного проекта составляет 10 лет. В таблице 4 представлен календарный график выполнения работ до эксплуатационного периода работы ООО «Волстрой 74». На рисунке 8 представлена диаграмма Ганта.

Дата начала эксплуатационной фазы работы ООО «Волстрой 74» назначена 13.01.2020 г. Но до этого еще необходимо сделать большие приготовления, которые пройдут в подготовительном этапе.

Для того, чтобы иметь возможность работать в сфере оказания ремонтно-строительных услуг, компании по оказанию ремонтно-строительных услуг необходимо получить доступ в саморегулирующуюся организацию, в дальнейшем СРО. Получение доступа в СРО производится в течении 30 дней.

На регистрацию компании обычно необходимо 14 дней, на переговоры с поставщиками инструментов и оборудования для офиса планируется отвести 5 дней, на переговоры с поставщиками материалов планируется отвести 5 дней, на аренду помещения под офис продаж будет выделено 5 дней, поставка необходимого оборудования и инструментов произойдет в течении 10 дней. На поиск работников будет отведено 5 дней.

Таблица 4 – Календарный график

| Этапы | Планируемые мероприятия | Дата | | Длительность |
|-----------------------|---|--------------|-----------------|--------------|
| | | Начало этапа | Окончание этапа | |
| Подготовительный этап | Маркетинговые исследования для выбора продукции | 10.10.2019 | 24.10.2019 | 14 |
| | Получение допуска в СРО | 25.10.2019 | 26.11.2019 | 30 |

Окончание таблицы 4

| | | | | |
|--|---|------------|------------|----|
| | Регистрация бизнеса | 26.11.2019 | 10.12.2019 | 14 |
| | Переговоры с поставщиками инструментов и оборудования для офиса | 11.12.2019 | 15.12.2019 | 5 |
| | Переговоры с поставщиками материалов, заключение соглашений | 16.12.2019 | 20.12.2019 | 5 |
| | Аренда помещения | 21.12.2019 | 25.12.2019 | 5 |
| | Поставка инструментов и оборудования для офиса | 26.12.2019 | 06.01.2020 | 10 |
| | Найм персонала | 07.01.2020 | 12.01.2020 | 5 |
| Эксплуатационный этап | Начало работы компании | 13.01.2020 | - | - |
| Итого длительность подготовительного этапа | | - | - | 88 |



Рисунок 8 – Диаграмма Ганта

Предполагаемый темп годового роста цен находится в размере 5,2 %, тогда как Центробанк РФ предполагает, что ставка рефинансирования будет находиться на уровне 6,5 %. ООО «Волстрой 74» будет работать по специальному режиму налогообложения, такому как упрощенная система налогообложения. Ставка налога будет составлять 30,2 %, объектом налогообложения выступают доходы проекта, период уплаты 90 дней [3]. Всего за весь срок реализации данного проекта предполагается уплата налога на 36 810 000 руб. Взносы на обязательное пенсионное страхование, при использовании данного режима налогообложения, начисляются по ставке в 14 % [3]. Всего за весь срок реализации данного проекта предполагается вносить взносы на обязательное пенсионное страхование на сумму 8 598 000 руб. Суммарные налоговые выплаты за весь срок реализации данного проекта составляют 45 408 000 руб.

В таблице 5 приведены капитальные затраты ООО «Волстрой 74».

Таблица 5 – Капитальные затраты ООО «Волстрой 74»

| Статья затрат | Сумма, руб. |
|--|-------------|
| Затраты на вступление в СРО | 50 000 |
| Затраты на регистрацию компании | 7 000 |
| Аренда помещения, на 6 месяцев | 135 360 |
| Расходы на рекламу | 51 900 |
| Непредвиденные расходы | 10 000 |
| Оборудование для офиса | 67 500 |
| Инструмент для бригады | 60 188 |
| Установка телефонной линии и интернета | 2 000 |
| Итого | 383 948 |

Для того, чтобы иметь возможность вступить в СРО, любой организации по оказанию ремонтно-строительных услуг необходимо сделать взносы

начиная от 50 000 руб. Предполагается, что компании понадобится такая сумма для вступления в СРО.

В среднем на оформление всех необходимых разрешений и документов по регистрации компании, необходимо потратить примерно около 7 000 руб.

Аренда помещения в данном микрорайоне составляет 282 руб. за 1 кв. м. Площадь арендуемого офиса составляет 80 кв. м. Следовательно, арендная плата в месяц будет составлять 11 562 руб. Чтобы компания не имела затрат на аренду первые 6 месяцев работы, предполагается отнести затраты на аренду к капитальным затратам. На непредвиденные расходы выделено 10 000 руб.

Затраты на рекламу представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Затраты на рекламу ООО «Волстрой 74»

| Статья затрат | Сумма, руб. |
|--|-------------|
| Оформление и установка вывески на офисе продаж | 8 500 |
| Изготовление штендера для участия в различных строительных выставках | 3 400 |
| Помещение сведений о заведении в строительные каталоги города | 30 000 |
| Создание сайта | 10 000 |
| Итого | 51 900 |

Предполагается оформление вывески и изготовления двустороннего штендера в компании Market-image. Предполагается изготовление двустороннего штендера за 3 400 рублей. Компании Market-image выставляет цену в 1 700 рублей за 1 кв. м. вывески из ПВХ толщиной 5 мм. В данном случае, вывеска будет 5 кв. м., следовательно, стоимость вывески будет составлять 8 500 рублей [73].

ООО «Волстрой 74» предполагает разместить свои объявления в строительном журнале «Стройка», где стоимость объявления составляет 30 000 рублей [74].

Примерный уровень вложений, для помещения сведений о заведении в строительные каталоги города, составляет 30 000 руб. На создание сайта необходимы затраты в размере 10 000 руб.

Оборудование, необходимое для оснащения офиса компании ООО «Волстрой 74», представлено в таблице 7.

Таблица 7 – Необходимое оборудование для офиса и его себестоимость

| № п/п | Оборудование | Кол-во | Цена за ед., руб. | Сумма, руб. |
|-------|-------------------|--------|-------------------|-------------|
| 1 | Стол компьютерный | 3 шт. | 3 000 | 9 000 |
| 2 | Компьютеры | 3 шт. | 15 000 | 45 000 |
| 3 | Принтер | 1 шт. | 4 000 | 4 000 |
| 4 | Стулья | 6 шт. | 1 000 | 6 000 |
| 5 | Телефон | 1 шт. | 3 500 | 3 500 |
| Итого | | | 67 500 | |

Необходимый инструмент для работ, представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Необходимый инструмент

| Наименование | Количество | Цена за ед. в руб. | Сумма в руб. |
|--|------------|--------------------|--------------|
| Перфоратор WERT ERN 0724HRE | 2 | 2390 | 4780 |
| Стремянка стальная 4 ступени Хозяюшка АЛЮМЕТ МК804 | 2 | 1563 | 3126 |
| Резиновый молоток весом 1 кг. | 2 | 55 | 110 |
| Ковш стрительный | 5 | 150 | 750 |
| Миксер STATUS MX1000 | 1 | 4420 | 4420 |
| Плиткорез | 1 | 5000 | 5000 |
| УШМ (болгарка) MAKITA M9507 | 4 | 3216 | 12864 |
| Шуруповерт HAMMER ACD142 (2 акк) | 2 | 4000 | 8000 |

Окончание таблицы 8

| | | | |
|----------------------|---|------|-------|
| Циркулярная пила | 2 | 4680 | 9360 |
| Электролобзик | 2 | 4500 | 9000 |
| Молоток | 5 | 250 | 1250 |
| Монтировка-гвоздодер | 4 | 382 | 1528 |
| Итого | | | 60188 |

Расходы на установку телефонной линии и интернет-кабеля будут составлять около 2 000 руб.

Суммарные капитальные затраты составляют в сумме около 384 000 руб.

В таблице 9 приведен расчет лизинговых платежей.

Таблица 9 – Расчет лизинговых платежей

| ЛИЗИНГ | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 202 | 202 | 202 | 202 | 202 | ИТО ГО |
|--|------|--|------|------|------|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----------|
| | | | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | | | | | | |
| тип лизинга | 1 | <i>с выкупом (учет на балансе лизингодателя)</i> | | | | | | | | | | | |
| № периода ввода в действие оборудования | 1 | | | | | | | | | | | | |
| срок лизинга | 10 | лет | | | | | | | | | | | |
| Стоимость объекта (с НДС) | 1 | тыс. руб. | 190 | 190 | 190 | 190 | 190 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| амортизационные отчисления | 20,0 | тыс. руб. | 238 | 238 | 238 | 238 | 238 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 190 |
| вознаграждение лизингодателю | 15,0 | тыс. руб. | 143 | 107 | 71 | 36 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 357 |
| Авансовый платеж (с НДС) | 30,0 | тыс. руб. | 464 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 464 |
| График лизинговых платежей (с НДС) | | тыс. руб. | 572 | 108 | 108 | 108 | 108 | 108 | 108 | 108 | 108 | 108 | 1 547 |
| = Итого лизинговые платежи, начисленные, без НДС | | тыс. руб. | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 1 547 |
| = Итого лизинговые платежи, начисленные, с НДС | | тыс. руб. | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 1 547 |

Окончание таблицы 9

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|-----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| = Итого лизинговые платежи, уплаченные, с НДС | | тыс. руб. | 572 | 108 | 108 | 108 | 108 | 108 | 108 | 108 | 108 | 108 | 108 | 1 547 |
|---|--|-----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|

ООО «Волстрой 74» возьмет в лизинг автомобиль цельнометаллический фургон на базе Газель Next, стоимость которого составляет 1 190 000 руб. Тип лизинга с выкупом, учитывается на балансе лизингодателя. Срок лизинга 10 лет, вознаграждение лизингодателю по ставке 15 %, за весь срок лизинга будет выплачено 357 000 руб., амортизационные отчисления считаются по ставке 20%, выплаты в год будут составлять 238 000 руб., авансовый платеж, включающий НДС, считается как 30 % от стоимости автомобиля, и будет составлять 464 000 руб. Автомобиль будет выкуплен через 5 лет, суммарная стоимость затрат будет составлять 1 547 000 руб.

В таблице 10, представлен расчет по заработной плате и необходимому персоналу.

Основную часть затрат на осуществление деятельности заведения составляет зарплата персонала, расчет по заработной плате указан в таблице 10.

Таблица 10 – Расчет по заработной плате

| ПЕРСОНАЛ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | ИТОГО |
|---|--------|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| Основной производственный персонал | | | | | | | | | | | | | |
| Наименование | | тыс. руб. | 4104 | 4104 | 4104 | 4104 | 4104 | 4104 | 4104 | 4104 | 4104 | 4104 | 41040 |
| Количество | 12 | чел. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| Месячный оклад | 342,00 | тыс. руб. | 342,00 | 342,00 | 342,00 | 342,00 | 342,00 | 342,00 | 342,00 | 342,00 | 342,00 | 342,00 | |
| Вспомогательный производственный персонал | | | | | | | | | | | | | |

Окончание таблицы 10

| | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|-------|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| Наименование | | тыс. руб. | 576 | 576 | 576 | 576 | 576 | 1152 | 576 | 576 | 576 | 576 | 6 336 |
| Количество | 2 | чел. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| Месячный оклад | 48,00 | тыс. руб. | 48,0 | 48,0 | 48,0 | 48,0 | 48,0 | 48,0 | 48,0 | 48,0 | 48,0 | 48,0 | |
| Административный персонал | | | | | | | | | | | | | |
| Наименование | | тыс. руб. | 1404 | 1404 | 1404 | 1404 | 1404 | 1404 | 1404 | 1404 | 1404 | 1404 | 14040 |
| Количество | 3 | чел. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |

Данный проект предусматривает 14 должностей. В число таких должностей включаются такие как: прораб, плиточник, отделочник, сметчик, бухгалтер, разнорабочий, водитель, директор.

Средняя оплата труда представлена в таблице 11.

Таблица 11 – Зарплата персонала

| Должность | Заработная плата | Кол-во рабочих |
|-----------------------|------------------|----------------|
| Прораб | 40 000 | 1 |
| Плиточник | 32 000 | 2 |
| Отделочники | 37 000 | 3 |
| Сметчик | 24 000 | 2 |
| Бухгалтер | 27 000 | 1 |
| Директор | 50 000 | 1 |
| Водитель-разнорабочий | 47 000 | 1 |
| Разнорабочий | 20 000 | 6 |

В статью основной производственный персонал входят должности: водителя-разнорабочего, разнорабочего, плиточника и отделочника. В сумме их месячный оклад составит 342 000 руб.

В статью вспомогательный производственный персонал включается профессия сметчик, с окладом в 48 000 руб. В статью административный персонал включаются такие профессии как: директор, бухгалтер и прораб; суммарный оклад которых составляет 117 000 руб.

Во всех разделах используется установленный оклад.

В таблице 12 представлены текущие затраты ООО «Волстрой 74».

Таблица 12 – Текущие затраты

| ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | ИТОГО |
|--|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Прямые производственные расходы | | | | | | | | | | | | |
| Расходы на материалы и комплектующие | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие переменные затраты | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Зарплата основного производственного персонала | тыс. руб. | 4 104 | 4 104 | 4 104 | 4 104 | 4 104 | 4 104 | 4 104 | 4 104 | 4 104 | 4 104 | 41 040 |
| ЕСН на зарплату основного произв. персонала | тыс. руб. | 575 | 575 | 575 | 575 | 575 | 575 | 575 | 575 | 575 | 575 | 5 746 |
| <i>Прочие прямые производственные затраты</i> | тыс. руб. | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 320 |
| Общие производственные расходы | | | | | | | | | | | | |
| Зарплата вспомогательного произв. персонала | тыс. руб. | 576 | 576 | 576 | 576 | 576 | 1152 | 576 | 576 | 576 | 576 | 6 336 |
| ЕСН на зарплату вспомогательного произв. персонала | тыс. руб. | 81 | 81 | 81 | 81 | 81 | 161 | 81 | 81 | 81 | 81 | 887 |
| Амортизация | тыс. руб. | 77 | 77 | 77 | 77 | 77 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 384 |

Данные по статье зарплата основного производственного персонала заполняется на основе данных таблицы В.1, в сумму общих прямых производственных затрат включаются затраты на необходимые комплектующие для инструмента.

Необходимые комплектующие представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Комплектующие к инструменту

| Наименование | Количество | Цена за ед. в руб. | Сумма в руб. |
|---|------------|--------------------|--------------|
| Кельма плиточника ЗУБР «Мастер» с пластмассовой ручкой КП 08215-4 | 4 | 116 | 464 |

Продолжение таблицы 13

| | | | |
|---|----|------|------|
| Уровень плиточника Metric Tiler, 3 регулируемых глазка, 1200 мм | 2 | 1450 | 2900 |
| Шпатель HAMMER 238-020 зубчатый | 6 | 77 | 462 |
| Скребок AIRLINE 15788 | 6 | 94 | 564 |
| Набор пластиковых крестиков для плитки | 6 | 25 | 150 |
| Удлинитель LUX УЗ-0-02 | 6 | 200 | 1200 |
| Маркер | 10 | 20 | 200 |
| Строительный нож | 5 | 50 | 250 |
| Мини -валик | 3 | 187 | 561 |
| Средний валик– 100-150мм, | 6 | 163 | 978 |
| Рулетка | 4 | 73 | 292 |
| Угольники | 4 | 99 | 396 |
| Кусачки | 6 | 203 | 1218 |
| набор сверл для перфоратора для сверления бетона | 10 | 580 | 5800 |
| Набор отверток | 4 | 1609 | 6436 |
| Плоскогубцы | 4 | 255 | 1020 |
| Круглогубцы | 4 | 255 | 1020 |
| Набор гаечных ключей | 2 | 1511 | 3022 |
| Ведро | 10 | 150 | 1500 |
| Спецодежда | 7 | 520 | 3640 |
| Перчатки | 10 | 25 | 250 |

Окончание таблицы 13

| | | | |
|-------------|---|-----|-------|
| Респираторы | 4 | 115 | 460 |
| Каска | 7 | 160 | 1120 |
| Фартук | 4 | 190 | 760 |
| Итого | | | 31299 |

Статьи по разделу общие производственные затраты, такие как: зарплата вспомогательного персонала заполняется на основе данных таблицы В.1; амортизация начисляется на сумму капитальных затрат, представленных в таблице 3; в статью прочие общие производственные затраты включаются затраты на канцтовары для офиса в размере 12 000 руб. за год, расходы на связь и интернет в течении года составят 12 000 руб.

Статья зарплата административного персонала заполняется на основе данных таблицы В.1; а в статью прочие административные затраты включаются: расходы на аренду каждый месяц в размере 22 560 руб.

Статья прочие коммерческие затраты входят затраты на рекламу в размере 20 тысяч руб. начиная со второго года реализации данного проекта.

На все затраты за весь срок реализации проекта, такие как капитальные затраты, затраты на заработную плату в первом году, первоначальный взнос за лизинг, и прочее, собственники проекта внесут собственные денежные средства в размере 8 000 000 руб.

3.2 Расчет простых и дисконтированных показателей оценки эффективности проекта

В таблице 14 представлен расчет отчета о прибылях и убытках. Отчет о прибылях и убытках, или более известен под названием отчет о финансовых результатах это один из наиболее полезных способов бухгалтерской отчетности в рамках любого предприятия. Данный отчет дает подробную характеристику о результатах финансовой работы предприятия в отчетном

периоде. Данная отчетность интересна не только владельцу организации, но и также ФНС.

Таблица 14 – Отчет о прибылях и убытках

| ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | ИТОГО |
|---|--------------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Выручка (нетто) | тыс. руб. | 6 589 | 9 883 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 121 887 |
| Себестоимость | тыс. руб. | 5 623 | 5 623 | 5 623 | 5 623 | 5 623 | 6 203 | 5 546 | 5 546 | 5 546 | 5 546 | 56 500 |
| Валовая прибыль | тыс. руб. | 966 | 4 260 | 7 554 | 7 554 | 7 554 | 6 974 | 7 631 | 7 631 | 7 631 | 7 631 | 65 388 |
| Оплата административного и коммерческого персонала | тыс. руб. | 1 601 | 1 601 | 1 601 | 1 601 | 1 601 | 1 601 | 1 601 | 1 601 | 1 601 | 1 601 | 16 006 |
| Административные расходы | тыс. руб. | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 230 |
| Коммерческие расходы | тыс. руб. | 0 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 180 |
| Проценты | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль / убыток от строительной деятельности | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Налоги, кроме налога на прибыль | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль (убыток) от операционной деятельности | тыс. руб. | -658 | 2 616 | 5 911 | 5 911 | 5 911 | 5 331 | 5 988 | 5 988 | 5 988 | 5 988 | 48 972 |
| Прибыль / убыток от реализации внеоборотных активов | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Курсовые разницы | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие расходы | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налогообложения | тыс. руб. | -658 | 2 616 | 5 911 | 5 911 | 5 911 | 5 331 | 5 988 | 5 988 | 5 988 | 5 988 | 48 972 |
| Налог на прибыль | тыс. руб. | 1 990 | 2 985 | 3 979 | 3 979 | 3 979 | 3 979 | 3 979 | 3 979 | 3 979 | 3 979 | 36 810 |
| Чистая прибыль (убыток) | тыс. руб. | -2 647 | -368 | 1 931 | 1 931 | 1 931 | 1 351 | 2 008 | 2 008 | 2 008 | 2 008 | 12 162 |

Отчетность о прибылях и убытках дает представление не только о финансовой результативности работы предприятия, но также и каким способом были получены и израсходованы денежные средства. Отчет о финансовых результатах позволяет проанализировать эффективность работы

проекта. Его рассматривают как один из источников для анализа экономической ситуации в проекте.

Выручка от продаж возрастает с каждым годом. В первый год работы выручка будет составлять 6 589 000 руб., но уже к 2022 г., в котором она достигает максимальных значений 13 177 000 за квартал. Всего за весь период работы данного проекта выручка будет составлять 121 887 000 руб.

Под себестоимостью продаж понимают фактические затраты, связанные с услугами, но не учитывающие при расчете коммерческие и управленческие расходы.

Валовая прибыль рассчитывают, как разницу между выручкой и себестоимостью. Из полученной валовой прибыли вычитаются оставшиеся расходы, которые не вписывают в расход на производство.

Чистая прибыль за весь срок реализации данного проекта, за вычетом всех расходов, будет равна 12 162 000. В 1 году прогнозируется убыток в размере 2 647 000 руб., как и во втором году 368 000 руб. Это объясняется тем, что это первый период работы предприятия, когда компания еще малоизвестна, и не имеет репутации на рынке. Потребитель еще только начинает знакомиться с предлагаемыми услугами предприятия, и начинает доверять.

Самый пик чистой прибыли приходится на 2025 г. В 2025 г. парикмахерская заработает самую максимальную прибыль за весь период реализации данного инвестиционного проекта, равную 2 008 000 руб. С 2023 г. называется так называемый «период зрелости предприятия», когда заканчивается рост выручки, предприятие занимает свою нишу на рынке. Чистая прибыль на данном этапе составляет приблизительно 2 008 000 руб.

В таблице 15, представлен расчет отчета о движении денежных средств. Отчет о движении денежных средств являет собой потоки денежных средств за период, а также относит их по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Таблица 15 – Отчет о движении денежных средств

| ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ | | 202 | 202 | 202 | 202 | 202 | 202 | 202 | 202 | 202 | 202 | ИТОГ О |
|--|--------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | |
| Поступления от продаж | тыс. руб. | 6 589 | 9 883 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 121 887 |
| Затраты на материалы и комплектующие | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие переменные затраты | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Зарплата | тыс. руб. | -6 084 | -6 084 | -6 084 | -6 084 | -6 084 | -6 660 | -6 084 | -6 084 | -6 084 | -6 084 | -61 416 |
| Общие затраты | тыс. руб. | -79 | -99 | -99 | -99 | -99 | -99 | -99 | -99 | -99 | -99 | -970 |
| Налоги | тыс. руб. | -2 841 | -3 836 | -4 831 | -4 831 | -4 831 | -4 912 | -4 831 | -4 831 | -4 831 | -4 831 | -45 408 |
| Выплата процентов по кредитам | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие поступления | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие затраты | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежные потоки от операционной деятельности | тыс. руб. | -2 416 | -137 | 2 163 | 2 163 | 2 163 | 1 506 | 2 163 | 2 163 | 2 163 | 2 163 | 14 093 |
| Инвестиции в земельные участки | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестиции в здания и сооружения | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестиции в оборудование и прочие активы | тыс. руб. | -384 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -384 |
| Инвестиции в нематериальные активы | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Окончание таблицы 15

| | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| Инвестиции в финансовые активы | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Оплата расходов будущих периодов | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прирост чистого оборотного капитала | тыс. руб. | 964 | 249 | 249 | 0 | 0 | 44 | -44 | 0 | 0 | 0 | 1 461 |
| Выручка от реализации активов | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежные потоки от инвестиционной деятельности | тыс. руб. | 580 | 249 | 249 | 0 | 0 | 44 | -44 | 0 | 0 | 0 | 1 077 |
| Поступления собственного капитала | тыс. руб. | 3 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 000 |
| Целевое финансирование | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Средства от инвесторов строительства | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Поступления кредитов | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Возврат кредитов | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Лизинговые платежи | тыс. руб. | -572 | -108 | -108 | -108 | -108 | -108 | -108 | -108 | -108 | -108 | -1 547 |
| Выплата дивидендов | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежные потоки от финансовой деятельности | тыс. руб. | 2 428 | -108 | -108 | -108 | -108 | -108 | -108 | -108 | -108 | -108 | 1 453 |
| Суммарный денежный поток за период | тыс. руб. | 591 | 4 | 303 | 054 | 054 | 442 | 010 | 054 | 054 | 054 | 16 623 |
| Денежные средства на начало периода | тыс. руб. | 0 | 591 | 595 | 899 | 953 | 008 | 450 | 460 | 514 | 569 | |
| Денежные средства на конец периода | тыс. руб. | 591 | 595 | 899 | 953 | 008 | 450 | 460 | 514 | 569 | 623 | |

По предполагаемому отчету о движении денежных средств можно сделать вывод о том, что основным источником получения денежных средств является статья поступление от продаж. А основными направлениями использования денежных потоков, являются затраты на общие затраты, заработная плата, налоги.

Как видно из сравнения чистой прибыли и поступлений от операционной деятельности, чистая прибыль предприятия меньше притоков от операционной деятельности. Это очень хорошо для предприятия. Соотношение, между чистой прибылью и операционным денежным потоком, также является показателем качества прибыли. Операционные денежные потоки стабильны с 2022 г., т.к., как уже было сказано ранее, что с этого года начинается стадия зрелости предприятия.

Раздел денежные потоки от инвестиционной деятельности являет собой сколько же денежных средств возможно инвестировать для повышения конкурентоспособности в, оборудование, собственность и т.д. Данный показатель показывает, сколько денег привлекается за счет продажи данных видов активов.

Основными первоисточниками для инвестиций являются капитальные затраты в сумме 384 000 руб., и прирост ЧОК на сумму 1 461 000 руб.

В разделе финансирования очень важно обратить внимание на каждый элемент строки с целью понять, какова вообще в сущности природа источников капитала, и погашает ли он капитал или же привлекает. Основными источниками капитала является взнос в уставный капитал в размере 3 000 000 руб., а также платежи по лизингу.

В таблице 16 представлен расчет предполагаемого бухгалтерского баланса предприятия за весь срок реализации проекта.

Таблица 16 – Прогнозный баланс

| БАЛАНС | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 |
|-----------------------------------|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Денежные средства | тыс. руб. | 591 | 595 | 2 899 | 4 953 | 7 008 | 8 450 | 10 460 | 12 514 | 14 569 | 16 623 |
| Дебиторская задолженность | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Авансы уплаченные | тыс. руб. | 418 | 371 | 325 | 278 | 232 | 186 | 139 | 93 | 46 | 0 |
| Готовая продукция | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенное производство | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Материалы и комплектующие | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС на приобретенные товары | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Расходы будущих периодов | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие оборотные активы | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные оборотные активы | тыс. руб. | 1 009 | 967 | 3 223 | 5 231 | 7 240 | 8 635 | 10 599 | 12 607 | 14 615 | 16 623 |
| Внеоборотные активы | тыс. руб. | 307 | 230 | 154 | 77 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| земельные участки | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| здания и сооружения | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| оборудование и прочие активы | тыс. руб. | 307 | 230 | 154 | 77 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| нематериальные активы | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Финансовые вложения | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные капиталовложения | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные внеоборотные активы | тыс. руб. | 307 | 230 | 154 | 77 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| = ИТОГО АКТИВОВ | тыс. руб. | 1 316 | 1 197 | 3 377 | 5 308 | 7 240 | 8 635 | 10 599 | 12 607 | 14 615 | 16 623 |
| Кредиторская задолженность | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Окончание таблицы 16

| | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|-------|-------|-------|-------|-----------|-----------|-----------|
| за поставленные товары | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| за внеоборотные активы | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Расчеты с бюджетом | тыс. руб. | 710 | 959 | 1 208 | 1 208 | 1 208 | 1 228 | 1 208 | 1 208 | 1 208 | 1 208 |
| Расчеты с персоналом | тыс. руб. | 254 | 254 | 254 | 254 | 254 | 278 | 254 | 254 | 254 | 254 |
| Авансы покупателей | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Краткосрочные кредиты | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие краткосрочные обязательства | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарные краткосрочные обязательства | тыс. руб. | 964 | 1 213 | 1 461 | 1 461 | 1 461 | 1 505 | 1 461 | 1 461 | 1 461 | 1 461 |
| Долгосрочные обязательства | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Средства собственников | тыс. руб. | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 |
| Нераспределенная прибыль | тыс. руб. | -2 647 | -3 016 | -1 084 | 847 | 2 778 | 4 130 | 6 138 | 8 146 | 10 154 | 12 162 |
| Прочие источники финансирования | тыс. руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Суммарный собственный капитал | тыс. руб. | 353 | -16 | 1 916 | 3 847 | 5 778 | 7 130 | 9 138 | 11 146 | 13 154 | 15 162 |
| = ИТОГО ПАССИВОВ | тыс. руб. | 1 316 | 1 197 | 3 377 | 5 308 | 7 240 | 8 635 | 599 | 10 607 | 12 615 | 14 623 |

Согласно данным, сумма денежных средств постоянно колеблется на расчетном счете и в кассе, что нормально для любого предприятия.

На начало 2020 года общая стоимость оборотных активов составляла 1 009 000 руб. К 2021 г. наблюдается снижение оборотных активов на 5 %. В следующем периоде тенденция изменилась и прирост составил 300 %.

На начало 2020 года общая стоимость внеоборотных активов будет составлять 307 000 руб. В последующих периодах тенденция изменилась, и произойдет сокращения уровня внеоборотных активов с 307 000 руб. до 77 000 руб. в 2023 г.

В 2020 г. сумма уставного капитала будет составлять 3 000 000 руб. В 2021 году значение данного показателя останется без изменений.

В начале 2020 г. сумма нераспределенной прибыли будет отрицательной, но уже к 2023 г. показатель увеличится до положительных значений до 847 000 руб. по сравнению с предыдущим периодом. Показатель является положительным, что говорит о том, что рост собственного капитала субъекта хозяйствования произойдет только если менеджер будет работать эффективно. Тенденция имеет тоже направление, что и за предыдущий период. Именно поэтому можно сделать вывод о том, что управление в компании способно эффективно выполнять поставленные задачи, для достижения целей и роста благосостояния инвесторов. На конец 2029 года сумма нераспределенной прибыли составит 12 162 000 руб.

В начале 2020 года сумма собственного капитала предприятия будет 353 000 руб. В 2021 г. этот показатель снизится, но уже к 2022 г. увеличится до 1 976 000 руб. по сравнению с предыдущим. Это позитивная динамика, которая свидетельствует о повышении благосостояния инвесторов и собственников предприятия. На конец 2029 года сумма собственного капитала предприятия будет составлять 15 162 000 руб.

Изменений по разделу долгосрочные обязательства нет. Это означает, что предприятие не берет кредиты на большой период времени.

Затраты по расчету с персоналом увеличиваются за весь период работы предприятия, т.к. предприятие выходит на 100 % производственных мощностей.

Сумма краткосрочных обязательств постоянно растет, что негативно повлияет на текущую ликвидность. За 2020 г. 964 000 руб. К 2021 г. произойдет прирост до 1 213 000 руб. Данный факт является выводом о том, что предприятие повышена общая сумма финансовых ресурсов с целью осуществления своей деятельности. Тенденция останется неизменной в

течение всего периода и прирост составит 121 % на последующий год в сравнении с предыдущим.

В приложении Л представлена эффективность полных инвестиционных затрат.

Исходя из данных в таблице видно, что показатель чистой приведенной стоимости будет равняться 5 119 тысяч руб., при ставке дисконтирования 20%. Выбор ставки дисконтирования был сделан на основе самой большей из ставок, представленных в таблице 17.

Таблица 17 – Выбор ставки дисконтирования

| Показатель | Значение |
|------------------------------------|----------|
| Вознаграждение лизингодателю | 15% |
| Норма амортизации | 20% |
| Годовая инфляция за 2019 г. | 5,3% |
| Ставка рефинансирования на 2019 г. | 7,75% |

Индекс доходности в данном проекте показатель принимает значение 10,5 что больше 1.

Внутренняя норма рентабельности в данном проекте данный показатель принимает значение 53,3 %, что больше ставки дисконтирования.

Простой срок окупаемости в данном проекте равен 3,05 г., или по другому, 3 года и 1 месяц. Дисконтированный срок окупаемости в данном проекте составляет 3,48 г., или по другому, 3 года и 5 месяцев.

Соответствие данных показателей критериальным соотношениям говорит о целесообразности вложения средств в проект и запуска проекта в реализацию.

3.3 Показатели финансовой состоятельности

В таблице 18 представлены показатели финансовой состоятельности.

Таблица 18 - Показатели финансовой состоятельности

| Показатель | Значение за 2023 г. |
|--|---------------------|
| Рентабельность активов | 30,8% |
| Рентабельность собственного капитала | 40,1% |
| Рентабельность внеоборотных активов | 5029,4% |
| Прямые расходы к выручке от реализации | 42,7% |
| Прибыльность продаж | 14,7% |
| Доля постоянных затрат | 100,0% |
| Точка безубыточности | 7 266 |
| «Запас прочности» | 44,9% |
| Рентабельность по EBITDA | 82% |
| Рентабельность по EBIT | 81% |
| Рентабельность по чистой прибыли | 27% |
| Коэффициент общей ликвидности | 3,58 |
| Чистый оборотный капитал | 3 770 |
| Коэффициент общей платежеспособности | 0,72 |
| Коэффициент автономии | 2,63 |

Рентабельность активов охарактеризовывает степень эффективности использования имущества организации, и дает характеристику степени профессиональной квалификации менеджмента предприятия. Иногда рентабельность активов называют нормой прибыли. Как видно из таблицы 10, в 2023 г. значение показателя 30,8 %, что говорит о том, что все активы предприятия будут использоваться эффективно.

Рентабельность собственного капитала - это та величина прибыли, которую предприятие получит на единицу стоимости собственного капитала.

Значение коэффициента достигло 40,1 % что показывает, что предприятие будет приносить чистую прибыль собственникам.

Рентабельность внеоборотных активов показывает эффективно ли используются постоянные активы, а также показывает, сколько чистой прибыли приходится на рубль постоянных активов. Исходя из данных таблицы 10 можно сделать вывод, что предприятие будет эффективно использовать внеоборотные активы, ведь на конец 2023 г. его предполагаемое значение составит 5 029,4 %.

Прибыльность продаж, или как она известна большинству экономистов, рентабельность продаж, показывает долю чистой прибыли в выручке от реализации, без учета НДС. За весь период реализации данного проекта можно предположить, что данный проект будет выгоден, т.е. проект приносит прибыль, значение данного показателя составляет 42,7 %.

Доля постоянных затрат достигла значений 100 %, что говорит о том, что предприятие к 2023 г. будет работать на все 100 % производственных мощностей.

Точка безубыточности составляет равняется 7 266 тысячах руб., тогда как запас финансовой прочности будет равен 44,9 %, что говорит о том, что предприятие будет находиться в значительном отдалении от точки безубыточности, и в «ноль» оно работать не будет.

ЕБИТДА понимается как прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации. Рентабельность по ЕБИТДА показывает финансовый результат компании, исключая влияние процентов, уплаченных по заемным средствам, а также налоговых ставок, и конечно же амортизационной политики организации. Рентабельность продаж по Ebit рассчитывается как соотношение операционной прибыли к выручке, а также показывает сколько копеек операционной прибыли содержится в 1 рубле выручки.

Оба показателя принимают значение 82%, что означает что на 1 рубль выручки приходится 82 копейки операционной прибыли, иными словами предприятие принесет прибыль.

Рентабельность по чистой прибыли дает представление о том, сколько рублей чистой прибыли приходится на 1 рубль текущих затрат. Можно сказать, что на 1 рубль текущих затрат приходится 27 копеек чистой прибыли.

Коэффициент общей ликвидности понимают, как отношение текущих активов и текущих пассивов. Данный показатель дает понять, какая же часть текущей задолженности может быть погашена в самое ближайшее время. По международным стандартам оптимальное значение данного коэффициента находится в диапазоне от 1 до 2. В данном случае значение показателя больше оптимального значения и равно 3,58.

Величина чистого оборотного капитала показывает, какая же часть оборотных средств профинансируется благодаря инвестированному капиталу. В 2023 г., данный показатель составит 3 770 тысяч руб., а в будущем будет иметь положительную динамику, что говорит о том, что ООО «Волстрой 74» финансово устойчиво.

Коэффициент общей платежеспособности дает оценку тому способно ли предприятие покрыть все свои как краткосрочные, так и долгосрочные обязательства за счет всех активов. Оптимальным понимается значение от 0,5 до 0,7. В данном проекте показатель равняется 0,72, что говорит о том, что предприятие способно покрыть все существующие обязательства своим имуществом.

Коэффициент автономии дает понять, насколько предприятие независимо от кредиторов. В РФ оптимальным признается значение более 0,5. В данном проекте коэффициент равняется 2,63, что говорит о том, что предприятие будет независим от кредиторов.

Расчет графика чувствительности по уровню цен на реализуемую продукцию представлен в таблице 19. Сам график чувствительности представлен на рисунке 9.

Таблица 19 - Расчет графика чувствительности по показателю NPV

| | 85% | 90% | 95% | 100% | 105% | 110% | 115% |
|------------------------------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| По объему продаж | -1 614 | 771 | 3 156 | 5 541 | 7 926 | 10 311 | 12 696 |
| По общей величина инвестиций | 5 598 | 5 579 | 5 560 | 5 541 | 5 522 | 5 502 | 5 483 |
| По уровню цен | 4 468 | 7 210 | 9 953 | 12 696 | 15 438 | 18 181 | 20 924 |

На основании данных приведенных в таблице 10 был построен рисунок 9, который показывает взаимозависимость факторов.

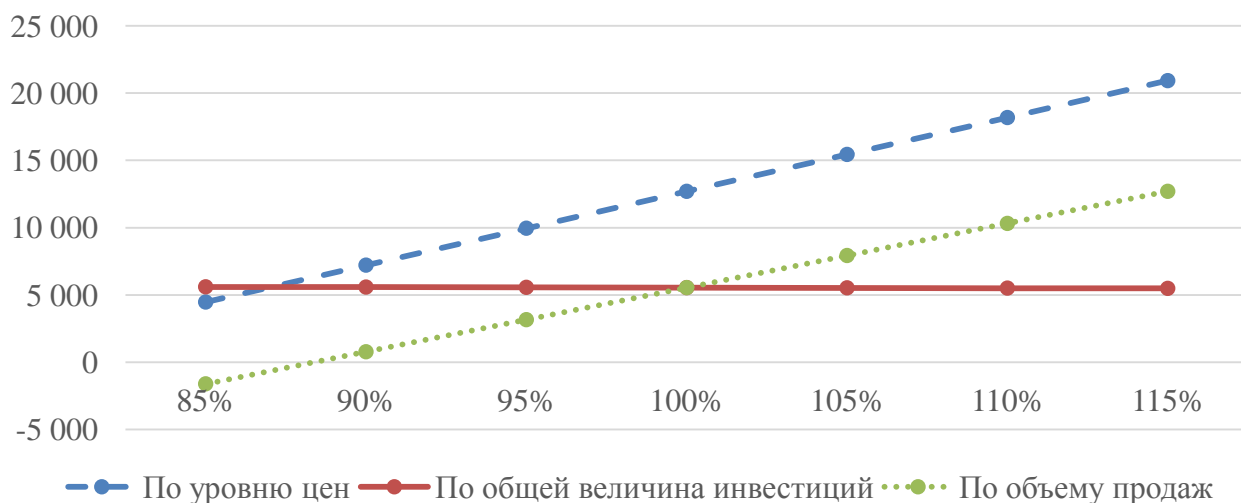


Рисунок 9 – График чувствительности по уровню цен на реализуемую продукцию

Согласно рисунку 9, исследование влияния изменения варьируемых факторов в пределах 15% на основные показатели экономической эффективности показало, что на устойчивость проекта наибольшее влияние оказывает цена реализации нефти. Ее снижение на 15 и более процентов приводит к тому, что проект становится нерентабельным. Сильное влияние на основные показатели экономической эффективности оказывает объем продаж, вследствие его увеличения на 15 % и больше проект также станет нерентабельным.

Самым мало значимым фактором является общая величина инвестиций.

Выводы по 3 разделу

Срок реализации данного проекта составляет 10 лет.

Для того, чтобы иметь возможность работать в сфере оказания ремонтно-строительных услуг, компании по оказанию ремонтно-строительных услуг необходимо получить доступ в саморегулирующуюся организацию, в дальнейшем СРО. Получение доступа в СРО производится в течении 30 дней.

Предполагаемый темп годового роста цен находится в размере 5,2 %, тогда. ООО «Волстрой 74» будет работать по специальному режиму налогообложения, такому как упрощенная система налогообложения. Капитальные затраты составляют 384 000 руб. Затраты на рекламу составляют 52 000 руб. На все затраты за весь срок реализации проекта, такие как капитальные затраты, затраты на заработную плату в первом году, первоначальный взнос за лизинг, и прочее, собственники проекта внесут собственные денежные средства в размере 3 000 000 руб.

За весь период реализации данного проекта можно предположить, что данный проект будет выгоден, т.е. проект приносит прибыль, значение прибыльности продаж составляют 42,7 %.

За весь период реализации данного проекта можно предположить, что данный проект будет выгоден, т.е. проект приносит прибыль, значение данного показателя составляет 42,7 %.

Доля постоянных затрат достигла значений 100 %, что говорит о том, что предприятие к 2023 г. будет работать на все 100 % производственных мощностей.

Точка безубыточности составляет равняется 7 266 тысячах руб., тогда как запас финансовой прочности будет равен 44,9 %, что говорит о том, что предприятие будет находиться в значительном отдалении от точки безубыточности, и в «ноль» оно работать не будет.

Показатель чистой приведённой стоимости, равен 5 061 тысяч руб., при ставке дисконтирования 20%. Индекс доходности в данном проекте

показатель принимает значение 3,05 что больше 1. Внутренняя норма рентабельности в данном проекте данный показатель принимает значение 52,7 %, что больше ставки дисконтирования. Простой срок окупаемости в данном проекте равен 3,08 г., или по другому, 3 года и 1 месяц. Дисконтированный срок окупаемости в данном проекте составляет 2,25 г., или по другому, 3 года и 5 месяцев. Соответствие данных показателей критериальным соотношениям говорит о целесообразности вложения средств в проект и запуска проекта в реализацию.

Исследование влияния изменения варьируемых факторов в пределах 15% на основные показатели экономической эффективности показало, что на устойчивость проекта наибольшее влияние оказывает цена реализации нефти. Ее снижение на 15 и более процентов приводит к тому, что проект становится нерентабельным. Сильное влияние на основные показатели экономической эффективности оказывает объем продаж, вследствие его увеличения на 15 % и больше проект также станет нерентабельным.

Самым мало значимым фактором является общая величина инвестиций.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенной выпускной квалификационной работы был проведен анализ рынка, смоделированы входные параметры разрабатываемого проекта, рассчитаны показатели эффективности проекта, дана оценка финансовой состоятельности проекта.

В первом разделе был изучен основной теоретический материал по инвестиционной деятельности.

Были описаны принципы и сущность инвестиционной деятельности.

Были изучены и описаны основные методы расчета показателей оценки эффективности проекта.

Рассмотрены и изучены следующие формулы: чистой приведенной стоимости, индекса доходности, внутренней нормы рентабельности, простого и дисконтированного срока окупаемости.

В втором разделе был проведен анализ рынка по оказанию ремонтно-строительных услуг в России, Челябинской области и г. Челябинск.

Основными конкурентами ООО «Волстрой74» являются: услуги профессиональных мастеров, центр евроремонта, студия дизайна Перистиль, Эстетика (ремонтная служба) и компания Росремстрой. Цены конкурентов находятся в пределах рыночных, тогда как ООО «Волстрой 74» будут на порядок ниже, чем у конкурентов.

Была разработана характеристика создаваемой организации ООО «Волстрой 74». ООО «Волстрой 74» предполагается основать в 2020 г., и оно будет оказывать услуги по ремонту и отделке помещений. Весь комплекс услуг будет осуществлен высококвалифицированными рабочими, под руководством не менее высококвалифицированного прораба.

Заказчикам работ будет предоставляться прейскурант цен на все виды услуг, а также предварительная и окончательная смета, где будут указаны стоимость выполненных работ и израсходованных материалов.

Важнейшим нашим положительным аспектом для заказчика будет составление договора на производство работ, где будут оговорены сроки исполнения, а также порядок оплаты и взаимные ответственности сторон.

ООО «Волстрой 74» будет предоставлять гарантию на произведенные ее специалистами работы от двух до 7 лет.

В третьей главе были разработаны основные входные параметры разрабатываемого проекта. Срок реализации данного проекта составляет 10 лет.

Был рассмотрен предполагаемый темп годового роста цен находится в размере 5,2 %, тогда. ООО «Волстрой 74» будет работать по специальному режиму налогообложения, такому как упрощенная система налогообложения. Капитальные затраты составляют 384 000 руб. Затраты на рекламу составляют 52 000 руб.

Был рассчитан взнос собственных средств в размере 8 000 000 руб. на такие затраты за весь срок реализации проекта, такие как капитальные затраты, затраты на заработную плату в первом году, первоначальный взнос за лизинг, и прочее.

Был проведен краткий анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, отчета о движении денежных средств, которые показали, что вложения в проект являются эффективными.

Был произведен расчет показателей оценки эффективности создаваемой организации. Показатель чистой приведённой стоимости, равен 5 061 тысяч руб., при ставке дисконтирования 20%. Индекс доходности в данном проекте показатель принимает значение 3,05 что больше 1. Внутренняя норма рентабельности в данном проекте данный показатель принимает значение 52,7 %, что больше ставки дисконтирования. Простой срок окупаемости в данном проекте равен 3 года и 1 месяц. Дисконтированный срок окупаемости в данном проекте составляет 3 года и 5 месяцев. Соответствие данных

показателей критериальным соотношениям говорит о целесообразности вложения средств в проект и запуска проекта в реализацию.

Был произведен анализ чувствительности проекта, на основании которого был сделан вывод о том, что проект наиболее чувствителен к изменению таких факторов как уровень цен и объем продаж.

Самым мало значимым фактором является общая величина инвестиций.

Таким образом, цель работы достигнута, задачи – решены.

Результаты работы имеют практическую значимость и могут быть использованы дальнейшей деятельности по созданию ООО «Волстрой 74».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативно-правовые акты

- 1 Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39-ФЗ.
- 2 Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 30.11.1994 г. № 2-ФЗ. Часть II от 26.01.1996 г. № 15 -ФЗ.
- 3 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 31.07.1998г. №147-ФЗ. Часть II от 5.08.2000 г. № 117-ФЗ.
- 4 Официальный сайт ЦБ РФ
- 5 Официальный сайт ЕМИСС РФ
- 6 Федеральная служба государственной статистики.
- 7 Гражданский кодекс Российской Федерации: федер. закон РФ от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (Часть первая); от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (Часть вторая); от 26 ноября 2001 г. (Часть третья) // Справочно-правовая система ГАРАНТ; // КонсультантПлюс.

Книги, учебники, статьи

- 8 Адамчук, В.В. Экономика труда / В.В. Адамчук, Ю.П. Кокин, Р.А. Яковлев. – М.: Финстатинформ, 1999.
- 9 Акимов, В.В. Экономика отрасли (строительство) / В.В.Акимов, Т.Н. Макарова, В.Ф. Мерзляков, К.А. Огай. – М.: ИНФРА – М,2005.
- 10 Алиев, И. И. Экономика труда: учебник для бакалавров / И. И. Алиев, Н. А. Горелов, Л. О. Ильина. - М.: Юрайт, 2013. - 671 с.
- 11 Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В.И. Стражев и др.; под общ. ред. В.И. Стражева. – 6-е изд. – Минск.: Высшая школа, 2005.

- 12 Аникин, Б.А., Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: Учебное пособие / Б.А. Аникин, В.А. Волочиенко. – М.: Издательство «Проспект», 2019. – 344 с.
- 13 Асаул, А.Н. Экономика недвижимости / А.Н. Асаул. – М.: МИКХиС, 2001.
- 14 Афанасьев, А. А. Технология строительных процессов [Текст] : учебник для строит. вузов / А. А. Афанасьев - М. : Высш. шк., 2001. – 493 с.
- 15 Бадагуев, Б.Т. Организация и производство строительно-монтажных работ. Сдача в эксплуатацию объектов строительства. Документальное обеспечение / Б.Т. Бадагуев. - М.: Альфа-Пресс, 2014. - 592 с.
- 16 Л.А. Баева и М.Г. Литке Бизнес-планирование: учебное пособие Ч:Южно-Уральский государственный университет (ЮУрГУ), 2017. — 70 с.
- 17 Баженов, Ю.М. Новый век: новые эффективные бетоны и технологии / Ю.М. Баженов, В.Р. Фаликман // Материалы I Всероссийской конференции. – М. Стройиздат, 2001. – С. 91–101.
- 18 Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. - М.: Финансы и статистика, 2008. – 524 с.
- 19 Баликоев В.З. Общая экономическая теория. Учеб. пособие для вузов. М.: Омега-Л; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2005. – 407 с.
- 20 Барановская, Н.И. Экономика строительства / Н.И. Барановская, Ю.Н. Казанский, А.Ф. Ключев. - М.; Спб.: АСВ-СпбГАСУ, 2003.
- 21 Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернстайн; пер. с англ. / научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И.И. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 624 с.
- 22 Бобков, К. И. Научные проблемы экономики строительства / К.И. Бобков, В.Н. Сапожников. - М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2006. – 224 с.
- 23 Борисов. Большой экономический словарь. Издание 3-е, переработанное и дополненное. – М.: Книжный мир, 2010.

- 24 Бузырев В.В., Чекалин В.С. Экономика жилищной сферы. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 288 с. Бузырев В.В., Л.Г. Селютина, А.О. Березин Моделирование оптимальной структуры жилищного строительства в крупном городе // Экономика строительства. - 2002. - № 9. - С. 29 - 39.
- 25 Бузырев, В.В., Федосеев И.В., Суворова А.П., Чепаченко Н.В. Экономика строительства. – М.: Издательский центр «Академия», 2007.
- 26 Бузырев В.В. Экономика строительного предприятия: Учеб. пособие / В.В. Бузырев, Т.А. Ивашенцева, А.Г. Кузьминский, А.И. Щербаков. – Новосибирск: НГАСУ, 1998 – 312 с.
- 27 Бузырев, В.В., Чекалин В.С. Экономика жилой сферы. - М., 2001. - 256 с.
- 28 Бурмистрова, Л.М. Финансы организаций (предприятий). – М.: Инфра-М, 2009. – 240 с.
- 29 Быкадоров, В.Л., Финансово-экономическое состояние предприятия: практическое пособие / В.Л. Быкадоров, П.Д. Алексеев. – М.: Издательство«ПРИОР»
- 30 Голубова, О.С. Экономика строительства: Учебное пособие для ВУЗов / О.С. Голубова. - Минск: ТетраСистемс, 2010. - 320 с.
- 31 Данилов, Н.Н. Технология и организация строительного производства: Учеб. для техникумов / Данилов Н.Н., Булгаков С.Н., Зимин М.П.; Под ред. Н.Н. Данилова. – М.: Стойиздат, 1988. – 752 с.
- 32 Деловой квартал. Рейтинг застройщиков Челябинска. <http://chel.dk.ru/wiki/rejting-zastroyshchikov-nedvizhimosti>
- 33 Ефименко, И. Б. Экономика отрасли (строительство): учеб. пособие; допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента / И. Б. Ефименко, В. В. Куликов. - М.: Вузовский учебник, 2013. - 359 с.
- 34 Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998

- 35 Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия: учеб. пособие. Конспект лекций для специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии строительства» и направления 080500 «Менеджмент» / Т.А. Ивашенцева, Н.А. Гуслова. – Новосибирск: НГАСУ, 2005.
- 36 Карлик А.Е. Экономика предприятия: учеб. для вузов по экон. спец. / А.Е. Карлик, М.Л. Шухгальтер, Е.А. Горбашко; под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтера. – М.: Инфра-М, 2002. – 74 с.
- 37 Курс экономики: Учебник/ Под ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 1997.
- 38 Кейлер, В.А. Экономика предприятия / В.А. Кейлер. - М.: Инфа-М, 2000.
- 39 Козловский, А.В. Экономика строительной организации. (уч. пос.) / А.В. Козловский. - М.: ГУУ, 2004.
- 40 КемпбелР.Макконел СтенлиР.Брю .Экономикс: принципы, проблемы и политика. Таллин.Хагар-Демос 1993 г.
- 41 Маслов, Б.Г. Построение модели управленческого учета формирования стоимости в условиях интегрированной обработки данных / Б.Г. Маслов // Экономические и гуманитарные науки. - 2009. - №6/212 (580). – 34 с.
- 42 Микос. 1С: Управление строительной организацией. - <http://www.mikos.ru/products/programmy-1s/1s-predpriyatie-8-dlya-kommercheskikhorganizatsiy/dlya-krupnykh-kompaniy/2060>
- 43 Михайлов, А.Ю Организация строительства. Стройгенплан / А.Ю Михайлов. - Вологда: Инфра-Инженерия, 2016. - 172 с.
- 44 Олейник, П.П. Организация планирование и управление в строительстве: Учебник. / П.П. Олейник. - М.: АСВ, 2015. - 200 с.
- 45 Остапенко, Ю.М. Экономика труда: Учебн. Пособие / Ю.М. Остапенко. – М.: ИНФРА – М, 2003.
- 46 Остапкович, Г.В., Деловой климат в строительстве. – НИУ ВШЭ, 2017. – 20 с.

- 47 Пастухова, Т.Р. Экономика строительства. Краткий курс: Учебное пособие / Т.Р. Пастухова. - М.: АСВ, 2007. - 118 с.
- 48 Плотников, А.Н. Экономика строительства: Учебное пособие / А.Н. Плотников. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 288 с.
- 49 Попов, К.Н. Строительные материалы и изделия: учебник для вузов / К.Н. Попов, М.Б. Каддо. – М.: Высшая школа, 2005. – 438 с.
- 50 Правоторова, А.А. Организация в строительстве. Курсовое и дипломное проектирование: Учебное пособие / А.А. Правоторова. - СПб.: Лань П, 2016. – 416 с.
- 51 Рузавин Г.И., Мартынов В.Т. Курс рыночной экономики. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
- 52 Свешникова О.Н., Особенности учета и контроля использования строительных материалов / Свешникова О. Н., Лугаськова К. А. // Молодой ученый. — 2013. — №6. — 428 с.
- 53 Семенов В.М., Баев И.А., Терехова С.А. и др. Экономика предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
- 54 Симионова, Ю.Ф. Экономика строительства (уч. пос.) / Ю.Ф. Симионова.- М.: ИКЦ «Март», 2003.
- 55 Смирнова, Ф. Экономика строительства / Ф.Смирнова. - М.; Ростов н/д, март, 2003.
- 56 Сорокина, М.С. Соотношение категорий «себестоимость» и «стоимость» для целей поэлементной оценки добавленной стоимости / М.С. Сорокина // Управленческий учет. – 2013. - №10. – С. 71-76.
- 57 Строительная компания Легион. – <http://www.legion74.ru>
- 58 Строительные материалы: учеб. пособие / под ред. В.Г. Микульского. – М.: АСВ, 2004. – 536 с.
- 59 Ткачев В.Н. Несостоятельность (банкротство) в Российской Федерации. м.: Книжный мир. 2006 – 362 с.

- 60 Толмачев, Е.А. Экономика строительства.(уч. пос.) / Е.А.Толмачев, Б.Е. Монахов. М.: ИД Юриспруденция, 2003.
- 61 Финансы: Учеб. пособие/ Под ред. А.М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 1996.
- 62 Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практическое пособие: Пер. с англ. – М.: Междунар. отношения, 1993.
- 63 Черняк, В.З. Экономика строительства и коммунального хозяйства / В.З. Черняк. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
- 64 Чистов, Л.М. Экономика строительства / л.м. Чистов. - СПб: Питер, 2001.
- 65 Ширшиков, Б.Ф. Организация, планирование и управление строительством. / Б.Ф. Ширшиков. - М.: АСВ, 2012. - 528 с.
- 66 Экономика предприятия: Учебник для экономических вузов. 2-е изд., перераб. и доп./ Под общ. ред. проф. А.И. Руденко. – Минск: Белорусский гос. университет, 1995.
- 67 Экономика предприятия: Учебник для вузов./ В.Я. Горфинкель, Е.М. Куприянов, В.П. Просалова и др.; Под. ред. В.Я. Горфинкеля, – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.
- 68 Экономика предприятия: Учебник/ Под. ред. О.И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 1997.

Электронные источники

- 69 Официальный сайт издательства Коммерсант -
<https://www.kommersant.ru/doc/3917699>
- 70 Официальный сайт Финансовый анализ, библиотека
бизнес, бюджетирование - https://www.finanalysis.ru/maris_item_23721869.htm
- 71 Официальный сайт РБК Недвижимость - <https://realty.rbc.ru>
- 72 Официальный сайт компании Наружная реклама в Челябинске-
<http://image-market74.ru/yslugi>
- 73 Официальный сайт журнала «Стройка» - <http://psrnst.agency-siam.ru>

- 74 Центр КТ. Оборудование для автоматизации торговли. –
<http://shtrihcenter.ru/shtrih.html>
- 75 Официальный сайт «Зарплата.ru» - <https://chelyabinsk.zarplata.ru>

ПРИЛОЖЕНИЯ
ПРИЛОЖЕНИЕ А
Анализ рынка по Челябинску

Таблица А.1 – Критерии оценки конкурентов

| Критерий | Описание |
|---------------------|--|
| Репутация | Компания по ремонту должна иметь профессиональный опыт, базы клиентов, которые готовы не только оставить отзыв, но и показать реальные объекты исполнителя. Активные аккаунты в соц. сетях в которых открыты комментарии. Ролики на которых можно увидеть процесс работы, начальный и конечный результат. |
| Работа с контрактом | Самая важная часть проекта, которая обезопасит не только денежные вложения, но и даст возможность контроля сроков и качества. В случае нарушения договора можно не только получить штрафные санкции, но и в крайнем случае выяснить отношения с недобросовестным исполнителем в суде. |

| | |
|---------------------|--|
| Набор базовых услуг | Чем больше профессиональных услуг предоставляет компания, тем легче сформировать полный список работ у одного подрядчика и получить скидку на пакет. Опытная компания имеет список собственных подрядчиков на специализированные услуги (установка кондиционеров, изготовление встроенной мебели или видеонаблюдение). Также одним из признаков профессионализма строительной фирмы считается большой перечень скидок на материалы в строительных супермаркетах, которые значительно уменьшают бюджет клиента. |
| Услуги дизайнера | В 2018 году цветовое решение и элементы украшения отходят на второй план. Главным станет перепланировка и эргономика под нужды владельца. Грамотный дизайнер проведет подробный анализ привычек и предпочтений жильцов и распланирует места хранения, отдыха, работы, гостевые точки и зоны сна. При правильной планировке менять внешний декор, цвета и отделку можно будет еще много раз. Но правильно распланированное предназначение помещений и зонирование будет сохраняться. |

| | |
|------|---|
| Цена | Самый чувствительный критерий, который можно улучшать вместе с проектировщиком фирмы. Главное правило, после утверждения сметы не вносить существенных изменений в ход ремонта. Это сразу ударит по стоимости. Это здравомыслие владельца квартиры, которое купить не возможно. |
|------|---|

Таблица А.2 – Конкурентный анализ ООО СК «Волстрой 74»

| | Услуги профессиональных мастеров | Центр евроремонта | Студия дизайна Перистиль | Эстетика (Ремонтная служба) | РосРемСтрой |
|---------------------|----------------------------------|--|--|--|--|
| Репутация | - | + | + | + | + |
| Набор базовых услуг | Предлагаются все типы ремонта | Косметический, капитальный, евроремонт | Косметический, капитальный, евроремонт | Косметический, капитальный, евроремонт | Косметический, капитальный, евроремонт |
| Работа с контрактом | - | + | + | + | + |
| Услуги дизайнера | - | + | + | + | - |

Окончание таблицы А.2

Продолжение приложения А

| | | | | | |
|-------------------------------|--|--------------------------|--|---|--|
| Цена | Средние цены ниже рынка на 20- 30% | Цены средние по рынку | косметический – от 1500 руб/м2; капитальный – от 3500 руб/м2; евроремонт – от 5000 руб/м2. | косметический – от 1500 руб/м2; капитальный – от 3000 руб/м2; элитный – от 4000 руб/м2. | косметический – от 500 руб/м2; капитальный – от 3000 руб/м2; элитный – от 6000 руб/м2. |
| Объем продаж за 2018 г. | | 35,00 тыс. руб. | 44,00 тыс. руб. | 26,00 тыс. руб. | 50,00 тыс. руб. |

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Предполагаемый план продаж

Таблица Б.1 – Объемы реализации

| ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ (в единицах) | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | ИТОГО |
|---|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Поклейка обоев | м ² | 1 500 | 2 250 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 27 750 |
| Установка водонагревателя накопительного типа | шт. | 10 | 15 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 185 |
| Установка двустворчатой двери | шт. | 38 | 56 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 694 |
| Установка доборов | шт. | 75 | 113 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1 388 |
| Установка теплого пола | м ² | 75 | 113 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1 388 |
| Расширение дверного проема | шт. | 75 | 113 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1 388 |
| Клининговые услуги | ед. | 50 | 75 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 925 |
| Установка потолочного карниза для штор | шт. | 50 | 75 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 925 |

Продолжение таблицы Б.1

Продолжение приложения Б

| | | | | | | | | | | | | |
|---|----------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Навешивание зеркала, шкафчика | шт. | 75 | 113 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1 388 |
| Заделка отверстий после прокладки коммуникаций | шт. | 75 | 113 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1 388 |
| Демонтаж деревянных встроенных шкафов, антресолей и т.д | шт. | 400 | 600 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 7 400 |
| Шлифовка стен под обои | м ² | 400 | 600 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 7 400 |
| Укладка ламината | м ² | 400 | 600 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 7 400 |
| Окраска пола на один раз | м ² | 400 | 600 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 7 400 |
| Покрытие пола лаком | м ² | 400 | 600 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 7 400 |
| Демонтаж унитаза | шт. | 38 | 56 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 694 |
| Демонтаж ванны | шт. | 38 | 56 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 694 |
| Демонтаж раковины | шт. | 38 | 56 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 694 |
| Снятие паркета | м ² | 300 | 450 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 5 550 |
| Снятие паркетной доски | м ² | 300 | 450 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 5 550 |
| Демонтаж линолеума | м ² | 300 | 450 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 5 550 |
| Демонтаж ковролина | м ² | 300 | 450 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 5 550 |
| Демонтаж порожка | м ² | 300 | 450 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 5 550 |
| Демонтаж тепло-шумоизоляции | м ² | 300 | 450 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 5 550 |
| Демонтаж потолков подвесных | м ² | 400 | 600 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 7 400 |
| Очистка потолка от клеевой мастики | м ² | 750 | 1 125 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 13 875 |
| Очистка потолка от побелки, краски, водоземulsionки | м ² | 500 | 750 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 9 250 |
| Демонтаж шпаклевки с потолка | м ² | 750 | 1 125 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 13 875 |
| Демонтаж штукатурки с потолка | м ² | 750 | 1 125 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 13 875 |

Продолжение таблицы Б.2

Продолжение приложения Б

| | | | | | | | | | | | |
|---|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Заделка отверстий после прокладки коммуникаций | тыс. руб. | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 |
| Демонтаж деревянных встроенных шкафов, антресолей и т.д | тыс. руб. | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 | 0,70 |
| Шлифовка стен под обои | тыс. руб. | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 |
| Укладка ламината | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Окраска пола на один раз | тыс. руб. | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 |
| Покрытие пола лаком | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Демонтаж унитаза | тыс. руб. | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 |
| Демонтаж ванны | тыс. руб. | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 |
| Демонтаж раковины | тыс. руб. | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 |
| Снятие паркета | тыс. руб. | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 |
| Снятие паркетной доски | тыс. руб. | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 |
| Демонтаж линолеума | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Демонтаж ковролина | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Демонтаж порожка | тыс. руб. | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 |
| Демонтаж тепло-шумоизоляции | тыс. руб. | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 |
| Демонтаж потолков подвесных | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Очистка потолка от клеевой мастики | тыс. руб. | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 | 0,10 |
| Очистка потолка от побелки, краски, водоземulsionки | тыс. руб. | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 |
| Демонтаж шпаклевки с потолка | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Демонтаж штукатурки с потолка | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Вывоз строительного мусора | тыс. руб. | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 | 0,40 |

Окончание таблицы Б.2

Продолжение приложения Б

| | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Укладка линолеума | тыс. руб. | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 |
| Замена входной двери | тыс. руб. | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 | 6,00 |
| Замена межкомнатных дверей | тыс. руб. | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 |
| Поклейка потолочных обоев | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Шпатлевка потолка | тыс. руб. | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 | 0,30 |
| Плиточные работы | тыс. руб. | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 |
| Установка ванны | тыс. руб. | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 |
| Выравнивание стен | тыс. руб. | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |

Таблица Б.3 – Доходы от продаж

| ДОХОДЫ ОТ ПРОДАЖ | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | ИТОГО |
|--|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| Поклейка обоев | тыс. руб. | 225 | 338 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 4 163 |
| Установка водонагревателя накопительного типа | тыс. руб. | 25 | 38 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 463 |
| Установка двустворчатой двери | тыс. руб. | 75 | 113 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1 388 |
| Установка доборов | тыс. руб. | 23 | 34 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 416 |
| Установка теплого пола | тыс. руб. | 38 | 56 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 694 |
| Расширение дверного проема | тыс. руб. | 75 | 113 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1 388 |

Продолжение таблицы Б.3

Продолжение приложения Б

| | | | | | | | | | | | | |
|---|--------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| Клининговые услуги | тыс. руб. | 40 | 60 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 740 |
| Установка потолочного карниза для штор | тыс. руб. | 30 | 45 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 555 |
| Навешивание зеркала, шкафчика | тыс. руб. | 53 | 79 | 105 | 105 | 105 | 105 | 105 | 105 | 105 | 105 | 971 |
| Заделка отверстий после прокладки коммуникаций | тыс. руб. | 30 | 45 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 555 |
| Демонтаж деревянных встроенных шкафов, антресолей и т.д | тыс. руб. | 280 | 420 | 560 | 560 | 560 | 560 | 560 | 560 | 560 | 560 | 5 180 |
| Шлифовка стен под обои | тыс. руб. | 200 | 300 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 3 700 |
| Укладка ламината | тыс. руб. | 80 | 120 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 1 480 |
| Окраска пола на один раз | тыс. руб. | 40 | 60 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 740 |
| Покрытие пола лаком | тыс. руб. | 80 | 120 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 1 480 |
| Демонтаж унитаза | тыс. руб. | 15 | 23 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 278 |
| Демонтаж ванны | тыс. руб. | 19 | 28 | 38 | 38 | 38 | 38 | 38 | 38 | 38 | 38 | 347 |
| Демонтаж раковины | тыс. руб. | 11 | 17 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 208 |

Продолжение таблицы Б.3

Продолжение приложения Б

| | | | | | | | | | | | | |
|--|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Снятие паркета | тыс. руб. | 45 | 68 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 833 |
| Снятие паркетной доски | тыс. руб. | 45 | 68 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 833 |
| Демонтаж линолеума | тыс. руб. | 60 | 90 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 1 110 |
| Демонтаж ковролина | тыс. руб. | 60 | 90 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 1 110 |
| Демонтаж порожка | тыс. руб. | 21 | 32 | 42 | 42 | 42 | 42 | 42 | 42 | 42 | 42 | 389 |
| Демонтаж тепло-шумоизоляции | тыс. руб. | 30 | 45 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 555 |
| Демонтаж потолков подвесных | тыс. руб. | 80 | 120 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 1 480 |
| Очистка потолка от клеевой мастики | тыс. руб. | 75 | 113 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1 388 |
| Очистка потолка от побелки, краски, водоэмульсионки | тыс. руб. | 150 | 225 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 2 775 |
| Демонтаж шпаклевки с потолка | тыс. руб. | 150 | 225 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 2 775 |
| Демонтаж штукатурки с потолка | тыс. руб. | 150 | 225 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 2 775 |
| Вывоз строительного мусора | тыс. руб. | 2 000 | 3 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 37 000 |

Окончание таблицы Б.3

Продолжение приложения Б

| | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|--------------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Укладка линолеума | тыс. руб. | 150 | 225 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 2 775 |
| Замена входной двери | тыс. руб. | 1 500 | 2 250 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 27 750 |
| Замена межкомнатных дверей | тыс. руб. | 150 | 225 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 2 775 |
| Поклейка потолочных обоев | тыс. руб. | 60 | 90 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 1 110 |
| Шпатлевка потолка | тыс. руб. | 150 | 225 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 2 775 |
| Плиточные работы | тыс. руб. | 300 | 450 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 5 550 |
| Установка ванны | тыс. руб. | 50 | 75 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 925 |
| Выравнивание стен | тыс. руб. | 25 | 38 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 463 |
| = Итого | тыс. руб. | 6 589 | 9 883 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 13 177 | 121 887 |

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Эффективность полных инвестиционных затрат

Таблица Л.1 – Эффективность полных инвестиционных затрат

| Статья | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | <i>ИТОГО</i> |
|---|--------------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------------|
| Чистый денежный поток | тыс. руб. | -2 409 | 4 | 2 303 | 2 054 | 2 054 | 1 442 | 2 010 | 2 054 | 2 054 | 2 054 | 13 623 |
| Дисконтированный чистый денежный поток | тыс. руб. | -2 409 | 3 | 1 748 | 1 358 | 1 183 | 723 | 878 | 782 | 681 | 593 | 5 541 |
| Дисконтированный поток нарастающим итогом | тыс. руб. | -2 409 | -2 405 | -658 | 700 | 1 883 | 2 606 | 3 485 | 4 267 | 4 948 | 5 541 | |

