

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Кафедра экономики и управления в строительном комплексе

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой: доцент, к.э.н.

_____/С.Б. Глоба/

« ____ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

080502.65.19.00 «Экономика и управление на предприятии(в строительстве)»

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ
СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ИСКУССТВЕННОГО
КАМНЯ В Г. КРАСНОЯРСКЕ

Научный руководитель _____ доцент, к.э.н.А.А. Якушев

Выпускник _____ Э.Р. Исмаилов

Нормоконтролёр _____ доцент, к.э.н.И.А. Соломатина

Красноярск 2016

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Кафедра экономики и управления в строительном комплексе

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой: доцент, к.э.н.

_____/С.Б. Глоба/

« ____ » _____ 2016 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ В ФОРМЕ
БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ**

Студенту Исмаилову Эльвину Рашадоглы

Группа ЭА12-12 Специальность «Экономика и управление на предприятии (в строительстве)»

1. Тема выпускной квалификационной работы: Экономическое обоснование создания предприятия по производству искусственного камня в г. Красноярске

2. Утверждена приказом по университету № _____ от _____

3. Руководитель ВКР к.э.н., доцент А.А. Якушев каф. ЭУСК ИУБПиЭ СФУ

4. Исходные данные для ВКР: макроэкономические показатели развития экономики РФ и строительной отрасли, технология производства искусственного камня, прайс-листы предприятий-конкурентов.

5. Перечень разделов ВКР, рассматриваемых в работе:

– организационно-экономическая и правовая характеристика ООО «Камень-24»;

– определение затрат и формирование доходов;

– инвестиционная оценка и обоснование финансовой устойчивости проекта создания в г. Красноярске предприятия по производству искусственного камня.

Руководитель выпускной

квалификационной работы _____

доцент, к.э.н. А.А. Якушев

Задание принял к исполнению _____

Э.Р. Исмаилов

« ____ » _____ 20__ г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК

выполнения этапов ВКР

Наименование и содержание этапа	Срок выполнения	Примечание
1.Подбор литературы и первоначальное ознакомление с ней	20.04	
2. Составление предварительного варианта плана работы	22.04	
3.Изучение подобранной литературы, материалов практики	25.04	
4.Сбор и обработка фактического материала	29.04	
5. Составление уточненного плана	30.04	
6.Написание текста выпускной работы	20.05	
7.Доработка текста и печатание (переписывание) работы	25.05	
8. Оформление выпускной работы и предоставление ее на кафедру	30.05	
9. Нормоконтроль выпускной работы	31.05	
10. Предзащита выпускной работы	06.06	
11. Передача работы на рецензию	10.06	
12. Подготовка к защите выпускной квалификационной работы	28.06	

Руководитель выпускной
квалификационной работы _____

доцент, к.э.н. А.А. Якушев

Выпускник _____

Э.Р. Исмаилов

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «КАМЕНЬ-24».....	10
1.1 Организационно-правовая характеристика и основная стратегия развития ООО «Камень-24».....	10
1.2 Влияние внешней среды на создание и развитие стратегии хозяйственной деятельности предприятия.....	21
1.3 Маркетинг предприятия и план реализации стратегии развития предпринимательства	31
1.4 Организация производства и менеджмент предприятия	37
2 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ООО «КАМЕНЬ-24»	43
2.1 Обоснование единовременных инвестиционных затрат на формирование внеоборотных и оборотных активов предприятия	43
2.2 Обоснование текущих затрат на производство и реализацию продукции	49
2.3 Формирование доходов предприятия	53
3 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ В Г. КРАСНОЯРСКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ИСКУССТВЕННОГО КАМНЯ	56
3.1 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия.....	56
3.2 Анализ чувствительности инвестиционного проекта	64
3.3 Оценка финансовой устойчивости инвестиционного проекта	66
3.4 Основные финансово-экономические показатели развития предприятия	69
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	72
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	75

ПРИЛОЖЕНИЕ А	Отчет о прибыли по годам реализации проекта 2017- 2023гг.....	75
ПРИЛОЖЕНИЕ Б	Прогнозный баланс предприятия 2016-2023 гг.....	76

ВВЕДЕНИЕ

Строительная отрасль России в последние месяцы находится не в лучшей форме. Идет сокращение объемов производства, сокращение персонала, меньше, чем раньше, появляется новых строительных объектов. Отрицательные темпы в строительстве и обусловили низкие темпы роста ВВП в целом.

Одна из главных особенностей рынка строительных услуг – его гибкость и конкурентоспособность, так как отсутствуют ярко выраженные лидеры в данной сфере. Значительный рост конкуренции на рынке объясняется ростом требований к качеству, безопасности, экологичности продукции строительства. В первую очередь такие требования затрагивают жилищные постройки. Соответственно, возрастает зависимость от качества продукции и услуг смежных отраслей и производств, в частности качества и безопасности строительных материалов и технологий, качества и эффективности управленческих, финансовых и информационных услуг.

Также усиливается саморегулирование строительной индустрии, все больше принимаются во внимание международные стандарты качества построек, их технологичность, без учета которых стоимость готовой продукции индустрии могла бы значительно снизиться. Особую роль отрасль строительства играет в системе развития хозяйственного фонда стран.

При этом важно отметить, что строительная отрасль наряду с собственной производительностью обеспечивает производительность и других отраслей. Именно поэтому индустрии строительства отводится ведущая роль на мировом рынке.

Общемировые тенденции в сфере строительства не обходят и Россию. Сегодня отечественный строительный комплекс включает в себя более 112 тыс. подрядных строительных организаций, предприятий стройиндустрии и промышленности строительных материалов, проектных и научно-исследовательских организаций. Всего в строительном комплексе занято около 4 млн человек.

За годы экономических реформ в этой масштабной отрасли произошли существенные преобразования. Возник принципиально новый механизм государственного управления, который заключается прежде всего в регулировании государством инвестиционной деятельности в сфере строительства, а не в административном управлении организациями и предприятиями. Число организаций и предприятий малого бизнеса в настоящее время составляет не менее 90 процентов от всего количества строительных компаний. Формирование новых участников индустрии происходило довольно быстро, именно поэтому сейчас предприятия малого бизнеса являются доминирующими на рынке.

От состояния производства строительных материалов, изделий и конструкций в значительной мере зависит жилищное строительство, поскольку в структуре стоимости строительно-монтажных работ доля строительных материалов в среднем составляет более 60 процентов. Это свидетельствует о том, что себестоимость жилья во многом зависит от цен на строительные материалы.

Производство строительных материалов призвано обеспечить застройщиков строительными материалами, учитывая изменения архитектурно-строительных систем, типов зданий и строительных технологий их возведения. Продукция отрасли должна обеспечить строительные и ремонтно-строительные организации качественными, экологичными и современными стройматериалами, изделиями и конструкциями.

Анализ рынка, на котором собирается работать компания, динамика спроса со стороны основных потребителей, объема продаж и цен у конкурирующих компаний позволяет определить наиболее эффективные пути достижения стратегических целей компании.

С увеличением темпов развития малоэтажного жилищного строительства, особенно деревянного домостроения, растет потребность в экологичных отделочных материалах, способных придать внешнему и внутреннему виду индивидуальность.

На сегодняшний день натуральный камень все чаще заменяют искусственным. Такой камень с виду ничем не отличается от природного, к тому же, он более практичен и доступен. На сегодняшний день, он используется гораздо чаще, чем натуральный. Все больше предприятий осваивают производство такого камня. Ассортимент ограничивается лишь человеческой фантазией.

Поэтому возникает актуальность предлагаемой темы бакалаврской работы.

Цель бакалаврской работы – выполнить технико-экономическое обоснование создания предприятия по производству искусственного камня в г. Красноярске.

Для реализации цели бакалаврской работы поставлены следующие задачи:

- раскрыть организационно-правовую характеристику обосновать основную стратегию развития создаваемого предприятия;
- оценить влияние внешней среды на создание и развитие стратегии хозяйственной деятельности предприятия;
- раскрыть организацию производства и менеджмент создаваемого предприятия;
- выполнить анализ и выбор оборудования для производства искусственного камня;
- выполнить инвестиционную оценку проекта создания предприятия и оценить его финансовую устойчивость;
- рассчитать основные финансово-экономические показатели развития создаваемого предприятия.

1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «КАМЕНЬ-24»

1.1 Организационно-правовая характеристика и основная стратегия развития ООО «Камень-24»

Планируется создание предприятия по производству искусственного камня в г. Красноярске.

Создаваемое предприятие будет иметь частную форму собственности. Учредителем будет один человек, который также будет являться директором предприятия. Регистрацию предприятия и постановку на налоговый учет планируется сделать в г. Красноярске.

При создании коммерческой организации одним из ключевых моментов является выбор формы организационной структуры создаваемого предприятия.

Существует три вида организационной структуры:

- ООО (общество ограниченной ответственности);
- ПАО (публичное акционерное общество);
- АО (акционерное общество).

с 1 сентября 2014г, согласно закону РФ № 99-ФЗ от 05 мая 2014г., внесшему изменения в гражданский кодекс в области названий и содержания юридических форм собственности, акционерное образование, именуемое ранее ОАО, сейчас носит название ПАО (Публичное акционерное общество), а ЗАО переименовалось в АО (Акционерное общество). При этом суть функционирования данных предприятий со сменой названий не изменилась.

Так, ПАО – форма общества, в которой акционеры имеют право без ограничений оперировать своими акциями: например, продавать их, покупать, дарить. Капитал ПАО образуется в результате выхода акций, которые выставляются на открытую подписку и продажу.

Подобное предприятие называют ещё и публичным, потому что информация о его деятельности находится в открытом доступе для многих

слоёв населения, некоторые представители которых впоследствии возможно станут новыми владельцами ценных бумаг. Количество акционеров ПАО может быть ограничено, например, количеством выпущенных или уже имеющихся на рынке акций.

Особенность ПАО - это отсутствие требований внесения всей суммы уставного капитала на счет предприятия до его регистрации. Финансы приходят на счёт только по мере реализации выпущенных ценных бумаг.

ПАО распространено меньше, чем ООО: количество его совладельцев не ограничивается, но уставный капитал должен составлять не менее 1000-кратной суммы минимального размера оплаты труда.

Форма АО – это типичный «семейный» тип формирования юридического лица. Бумаги такой компании могут принадлежать только её учредителям и запрещены для передачи их третьим лицам. Если один из акционеров решает выйти из дела, он вправе продать свою долю только остальным собственникам акций. АО не публикует своей отчетности и работает в скрытом от публики режиме. Таким образом, обеспечивается «закрытость» предприятия и сохранение производственной тайны. Количество совладельцев и объём уставного капитала в такой форме предприятия одинаковы с ООО – не более 50-ти человек и 10 тыс. руб., соответственно. Если число желающих вложиться в ценные бумаги растёт, то компания подлежит преобразованию в ПАО в течение 1 года. В случае, если за этот период предприятие не будет реорганизовано, либо количество акционеров не сократится до нормы, по истечении срока происходит ликвидация предприятия в судебном порядке.

ООО - это организация, учрежденная одним или несколькими юридическими (или физическими) лицами. ООО имеет уставной финансовый фонд, разделённый на доли собственников. Объём фонда определяют учредительные документы. Всё имущество предприятия ООО принадлежит его участникам, поэтому каждый из них в любое время может продать свою часть бизнеса или потребовать выплаты за неё с других участников.

Форма деятельности ООО схожа с акционерными обществами: его участники так же несут риск убытка в пределах цены внесённых вкладов. Но есть и различия: в ПАО общее собрание участников не может расширить изначально утверждённые пределы своей компетенции, в то время как в ООО благодаря решению собрания даже отдельным участникам будет возможность предоставить дополнительные права.

Проведя анализ, было принято решение создавать Общество с ограниченной ответственностью. Общество с ограниченной ответственностью – это хозяйственное общество, которое учреждено одним или несколькими лицами (физическими, юридическими). Уставный капитал ООО разделен на доли. Размеры долей определены учредительными документами общества. Участники ООО отвечают по его обязательствам только в рамках своих долей (вкладов).

Участники (учредители) ООО обязаны оплатить (внести вклад) свои доли в Уставный капитал Общества [31].

Минимальный размер уставного капитала общества с ограниченной ответственностью, установленный действующим законодательством, составляет 10 000 (десять тысяч) рублей. Уставный капитал может быть внесен как денежными средствами (открытие накопительного счета для оплаты уставного капитала в банке), так и имуществом, имущественными правами, либо иными правами, имеющими денежную оценку. При внесении не денежного вклада суммой более чем 20 000 (двадцать тысяч) рублей требуется заключение независимого оценщика.

Выбор общества с ограниченной ответственностью в качестве формы организации предприятия позволяет ограничить риск участников величиной вклада в уставный капитал. Преимуществом следует считать и то, что для образования общества с ограниченной ответственностью обычно необходим меньший капитал, чем для организации акционерных обществ (кроме того, число участников общества с ограниченной ответственностью не может быть

слишком большим). Следует отметить и более простую, чем для акционерных обществ, систему отчетности [30].

Для регистрации Общества с ограниченной ответственностью, необходимо подготовить следующие документы:

- заявление о регистрации предприятия (составленное в двух экземплярах);
- утвержденный учредителями устав предприятия (в пяти экземплярах);
- решение о создании предприятия – «Учредительный договор» (в пяти экземплярах);
- документ, подтверждающий оплату не менее 50 процентов уставного капитала (обычно выписка из накопительного счета в банке);
- свидетельство об оплате государственной пошлины и сбора за регистрацию.

Регистрация предприятия проводится районной или городской администрацией по месту учреждения предприятия в месячный срок. Для регистрации предприятия нужно представить заявление учредителя, устав предприятия, решение о создании предприятия или договор учредителей, свидетельство об уплате государственной пошлины. Зарегистрированное предприятие включается в единый государственный реестр юридических лиц. Предприятие получает временное свидетельство о регистрации [32].

Чтобы эффективно работать, предприятие ставит перед собой конкретные, измеримые, уместные, стимулирующие цели на определенный период времени. Цель – это конечное состояние, желаемый результат, которого стремится добиться любая организация. Цель должна отражать концепцию деятельности и развития предприятия, указывать общее направление, в котором необходимо двигаться для достижения лучших результатов, помогать сконцентрироваться на главном, сплачивать работников, побуждать их прилагать усилия для ее приближения.

Выработка эффективных целей усиливает побудительные мотивы, устанавливает четкие ориентиры деятельности и создает ясную картину ожидаемых результатов [30].

Успешная реализация цели возможна, если она отвечает совокупности следующих требований: она должна быть конкретной, реальной, способной к корректировке, признаваемой, проверяемой.

Долгосрочными планами предприятия являются завоевание и удержание рыночной ниши в области производства и реализации искусственного камня, обеспечение стабильной финансовой устойчивости в работе.

Набор правил и приемов, с помощью которых достигается долговременная основополагающая цель развития предприятия, называется стратегией.

Разработка стратегии развития предприятия – процедура разработки желаемого состояния организации: видения, миссии, целей (карты целей компании и счетной карты ключевых показателей эффективности) и конкретных мероприятий по использованию сильных (слабых) сторон для достижения возможностей (нивелирования угроз).

Цель разработки стратегии – повышение управляемости бизнеса за счет вовлечения и обучения персонала в принятие управленческих решений [34].

Решаемые задачи:

- формирование образа будущей компании;
- разработка миссии, карты целей и счетной карты показателей;
- разработка плана реализации стратегии на 5 лет;
- разработка плана-графика реализации стратегии на 1 год.

В ходе разработки стратегии определяются:

- важность сильных и слабых сторон в деятельности предприятия;
- вероятность достижения и привлекательность возможностей и угроз;
- причинно-следственные связи между возможностями, угрозами, сильными и слабыми сторонами;
- карта решений: сильные стороны/возможности, слабые стороны/возможности, сильные стороны/угрозы, слабые стороны/угрозы;
- стратегические, среднесрочные и оперативные цели развития компании;
- показатели, характеризующие цели различных периодов;

– последовательность и трудоемкость выполнения решений, ответственные исполнители [35].

Технология разработки стратегии развития компании.

Предварительный этап – необходимо создать приказом по предприятию рабочую группу и презентовать, каким образом будет проводиться разработка стратегии [36].

1 этап разработки стратегии. Определение сильных, слабых сторон внутренней системы предприятия – проводится каждым экспертом самостоятельно на основе специального шаблона.

2 этап разработки стратегии. Определение возможностей и угроз в развитии бизнеса со стороны внешней среды предприятия – проводится также каждым из экспертов самостоятельно.

3 этап разработки стратегии. Экспертная оценка сильных/слабых сторон, возможностей и угроз – на совместном совещании эксперты определяют, какие из представленного совокупного перечня действительно являются сильными (слабыми) сторонами, возможностями (угрозами), и также классифицируют их по различным параметрам. В результате получается классифицированный перечень, из каждой категории которого выбирают по одному выражению, а остальные записывают в транскрипции [37].

Возможно подведение итоговой оценки – средним арифметическим, либо с учетом веса (от 0 до 1) каждого эксперта. Результатом третьего этапа будет являться ранжированный перечень ССВУ.

4 этап разработки стратегии. Разработка шаблона для установления причинно-следственных связей. Разрабатывается и раздается шаблон каждому эксперту для оценки и разработки причинно-следственных связей. Общее правило на данном этапе – сначала выявить связи между двумя объектами, затем пары между собой, а затем обратные связи [34].

5 этап разработки стратегии. Установление причинно-следственных связей возникновения угроз, между сильными сторонами и возможностями в развитии

бизнеса. На этом этапе проводится совместное совещание с экспертами и они вместе определяют наличие причинно-следственной связи.

6 этап разработки стратегии. Подготовка шаблона матриц для экспертной оценки возможных решений. На этом этапе готовятся таблицы возможных решений и эксперты самостоятельно определяют наличие на их взгляд связи между тем или иным фактором – ставя в клетку знак «плюс» или оставляя его пустым.

7 этап разработки стратегии. Экспертная оценка возможных решений на пересечении строк и столбцов матриц – определяют эксперты сначала индивидуально, затем на общем собрании.

8 этап разработки стратегии. Расчет сбалансированности предполагаемых решений и формирование рекомендаций по усилению, ослаблению загруженности ресурсов или излишних надежд на сильные стороны. Определяется как процентное отношение числа найденных решений к числу возможных решений [36].

9 этап разработки стратегии. Мозговой штурм по возможным решениям в поле Сильные стороны / возможности (ССВ). Результатом является набор решений: как использовать сильную сторону для достижения возможности;

10 этап разработки стратегии. Мозговой штурм по возможным решениям в поле Сильные стороны / угрозы (ССУ). Корректировка возможных решений в поле ССВ.

Результатом является набор решений:

- как предупредить появление угрозы используя сильную сторону;
- что делать, если угроза наступила;
- если угроза наступила, что необходимо сделать чтобы сильная сторона не превратилась в слабую;

11 этап разработки стратегии. Мозговой штурм по возможным решениям в поле Слабые стороны / возможности (СЛСВ). Корректировка возможных решений в поле ССВ, ССУ.

Результатом является набор решений:

– что необходимо сделать со слабой стороной, чтобы перевести ее в сильную для достижения возможности;

– что сделать для того, чтобы слабая сторона не мешала осуществлению возможности;

12 этап разработки стратегии. Мозговой штурм по возможным решениям в поле Слабые стороны / угрозы (СЛСУ). Корректировка возможных решений в поле ССВ, ССУ, СЛСВ [37].

Результатом является набор решений:

– что сделать со слабой стороной для предупреждения появления угрозы;

– что делать со слабой стороной при появлении угрозы;

13 этап разработки стратегии. Формирование матриц ССВ, ССУ, СЛСУ, СЛСВ с решениями;

14 этап разработки стратегии. Разработка миссии, ценности, руководящих принципов, стратегических, долгосрочных и среднесрочных целей предприятия. Миссия компании – основная (общая) цель деятельности организации, четко выражающая причины ее существования, ее общественно-социальную значимость.

Практически все фирмы, процветающие в настоящее время на рынке, официально сформулировали свою миссию в письменном виде – в форме программного заявления. Утвержденная миссия определяет всю деятельность организации: от планирования до сбыта готовой продукции или предоставления услуг.

Ценности компании – ключевые ориентиры, которые декларирует компания.

Руководящие принципы компании – то, чем предполагает пользоваться компания для достижения целей.

Карта стратегии организации формируется в соответствии с типовой формой. На карте стратегии должны быть указаны стратегические цели организации и основные причинно-следственные связи между ними, в разрезе финансовой, клиентской, внутренней и перспективной персонала. Количество

целей на карте стратегии не должно превышать 3–5 по каждому разделу. Количество причинно-следственных связей следует делать минимальным.

На карте стратегии нельзя указывать проекты и функции (процессы), выполняемые в организации. Формулировки целей должны иметь обобщенный характер. Счетная карта по организации в целом формируется в соответствии со следующей формой. На счетной карте организации указываются стратегические цели (переносятся из карты стратегии), измеряемые показатели достижения стратегических целей, целевые критерии достижения стратегических целей с детализацией на планируемые периоды, привязка к бизнес-процессам первого уровня [34].

15 этап разработки стратегии. Определение среднесрочных, долгосрочных и стратегических сроков реализации решений.

Необходимо определить руководителя проекта внедрения стратегических мероприятий, провести анализ дублирования мероприятий (т.е. одинаковых мероприятий для достижения различных возможностей или используя разные стороны), оценить трудоемкости выполнения мероприятий (при помощи поиска в Интернете сроков или вручную).

16 этап разработки стратегии. Определение последовательности реализации решений в достижении возможностей (ССВ плюс ССУ) (срок, ответственный, исполнители, ранг). Последовательность реализации решений основывается на установленной причинно-следственной связи, а затем экспертной оценке важности и привлекательности.

17 этап разработки стратегии. Определение последовательности реализации решений для предотвращения угроз (СЛСУ плюс СЛСВ). Последовательность разрабатывается согласно дереву причинно-следственных связей.

18 этап разработки стратегии. Балансировка ресурсов и сроков. Сущность процедуры балансировки состоит в выравнивании загрузки руководителей структурных подразделений в рамках совмещения работ по развитию и текущей деятельности [36].

19 этап разработки стратегии. Утверждение приказа и концепции генеральным директором. При необходимости оформляется приказ по изменению организационной структуры.

Таким образом, экономическая стратегия – это совокупность частных взаимосвязанных и взаимообусловленных составляющих элементов, объединенных единой глобальной целью создания и поддержания высокого уровня конкурентного преимущества предприятия. Иначе говоря, экономическая стратегия – это система обеспечения конкурентного преимущества предприятия. Наибольший эффект достигается в том случае, если все составляющие экономической стратегии реализуются при координации из единого центра, принимаемые в рамках каждой из составляющих и должны быть увязаны по времени и ресурсам и не противоречить друг другу [41].

Исходя из существа и особенностей экономической стратегии, можно выделить следующие этапы формирования экономической стратегии:

Анализ нестабильности внешней среды предприятия и выбор вида стратегического управления, наиболее приемлемого для прогнозируемого уровня нестабильности в исследуемой перспективе.

Анализ достигнутого уровня конкурентного статуса предприятия и выявление локальных стратегических целей, достижение которых позволит в условиях прогнозируемого уровня нестабильности внешней среды обеспечить конкурентное преимущество предприятия [37].

Выбор наиболее экономически эффективных средств достижения стратегической цели за счет усиления стратегического потенциала предприятия и более полного использования благоприятных условий.

Исходя из вышеизложенного и учитывая, что создается новое предприятие ООО «Камень-24», выпускающее существующую на рынке продукцию в условиях слабо развитой конкуренции, основной стратегией развития предприятия выбирается стратегия размещения товаров, которая

заключается в выборе товаров и рынков, предлагающих наилучшие возможности для инвестирования.

Проникновение на рынок, в данном случае предприятие не преследует цели разработки новых товаров или освоения перспективных рынков, а стремится расширить долю рынка.

Следующим элементом стратегии фирмы будет являться адаптация к внешней среде. Сюда входят все действия стратегического характера, которые улучшают отношение предприятия с ее окружением. Предприятию ООО «Камень-24» необходимо адаптироваться к благоприятным внешним возможностям и угрозам и обеспечить эффективное приспособление стратегии к окружающим условиям. Здесь также важно создавать новые благоприятные возможности посредством разработки более совершенных производственных систем, путем взаимодействия с правительством и обществом в целом.

Стратегический план придает предприятию определенность, индивидуальность, что позволяет ему привлекать определенные типы работников и в то же время не привлекать работников других типов. Общий стратегический план стоит рассматривать как программу, которая направляет деятельность фирмы в течение продолжительного времени, давая себе отчет в том, что конфликтная и постоянно меняющаяся деловая и социальная обстановка делает постоянные коррективы неизбежными.

Одной из важнейших проблем при реализации инвестиционного проекта является его финансирование. Инвестиционные кредиты банков выступают как одна из наиболее эффективных форм внешнего финансирования инвестиционных проектов в тех случаях, когда компании не могут обеспечить их реализацию за счет собственных средств.

Инвестиционные кредиты в российской практике оформляются, как правило, в виде срочной ссуды со сроком погашения в интервале от трех до пяти лет на основе составления соответствующего кредитного соглашения (договора). В ряде случаев на этот срок банк открывает заемщику кредитную линию. В качестве источников финансирования инвестиций планируется

использовать как собственные, так и заемные средства. Обычной практикой российских банков является кредитное финансирование не более 30–40 процентов от общей суммы инвестиционных затрат.

1.2 Влияние внешней среды на создание и развитие стратегии хозяйственной деятельности предприятия

В настоящее время необходимо учитывать действие факторов, находящихся вне организаций, поскольку организация как открытая система зависит от внешнего мира в отношении поставок ресурсов, энергии, кадров, потребителей. Производитель должен уметь выявлять существенные факторы в окружении, которые повлияют на его организацию, подбирать методы и способы реагирования на внешние воздействия. Организации вынуждены приспосабливаться к среде, чтобы выжить и сохранить эффективность.

Анализ внутренней и внешней среды – это очень важный для выработки стратегии и очень сложный процесс, требующий внимательного отслеживания происходящих процессов, оценки факторов и установления связи между ними и сильными и слабыми сторонами организации, а также возможностями и угрозами, которые заключены во внешней среде. Не зная, что происходит во внешнем окружении и не развивая свои внутренние компетентные стороны, компания скоро начнет терять конкурентное преимущество, а затем может просто исчезнуть с рынка.

Экономическая ситуация в 2015г. складывалась под влиянием ухудшения внешнеэкономических условий, прежде всего снижения цен на нефть, продолжения действия экономических санкций со стороны ЕС и США, сохранения тенденции к снижению инвестиционной активности, а также масштабного оттока капитала, усилившегося в том числе ввиду погашения значительного объема внешнего долга в I полугодии 2015г.

В первом полугодии 2015г. динамика ВВП характеризовалась отрицательными темпами, которые сохранились в начале второго полугодия.

Со стороны внутреннего спроса тенденция снижения ВВП в текущем периоде в наибольшей степени связана с отрицательной динамикой инвестиций в основной капитал.

Высокая стоимость заемных ресурсов, удорожание импортируемых инвестиционных товаров, рост долговой нагрузки и общая экономическая неуверенность инвесторов способствовали сокращению инвестиций по итогам восьми месяцев на 6 процентов по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Ожидается, что сокращение инвестиционной активности во втором полугодии продолжится и в целом за год объем инвестиций в основной капитал может сократиться примерно на 9,9 процентов (табл. 1.2).

Таблица 1.2 – Динамика основных макроэкономических показателей (темпы прироста, процентов к соответствующему периоду предыдущего года)

Наименование	2014г.		2015г.	
	Январь-август	За год	Январь-август	За год
ВВП	0,6	0,6	-3,8	-3,9
Потребительские цены, на конец периода, к декабрю предыдущего года	5,6	11,2	9,8	12,2
Промышленное производство	1,3	1,7	-3,2	-3,3
Инвестиции в основной капитал	-2,7	-2,7	-6	-9,9
Оборот розничной торговли	2,6	2,7	-8,2	-8,5
Реальная заработная плата	2,5	1,2	-8,9	-8,1
Реальные располагаемые денежные доходы	0,2	-0,7	-3,2	-4,0
Экспорт, млрд. долларов США	343,0	497,8	233,6	343,4
Импорт, млрд. долларов США	207,6	308,0	127,0	197,2

По итогам восьми месяцев 2015г. общие тенденции в промышленности существенных изменений не претерпели: в аутсайдерах – значительная часть производств товаров инвестиционного спроса, где наибольшее снижение показывают строительный сектор и большая часть сегментов машиностроения. Основная причина данных явлений – сильно возросшая в последнее время неопределенность экономической и политической обстановки, которая в условиях резкого сокращения ведет к спаду инвестиций, отказу от проведения модернизации производства и инноваций.

Выпуск товаров потребительского спроса сохраняет положительную динамику, прежде всего в пищевой промышленности, особенно в производстве отечественных аналогов санкционных продуктов.

Со стороны производства в 2015г. положительное влияние на общеэкономическую динамику оказывает сельское хозяйство. Объем производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий за восемь месяцев 2015г. вырос на 1,8 процента к уровню соответствующего периода прошлого года. Позитивные ожидания формируют хороший урожай зерна и продолжающееся динамичное развитие мясного животноводства. По итогам 2015г. прирост производства продукции сельского хозяйства ожидается на уровне 1,4 процента.

Рынок труда отреагировал на экономическую ситуацию в начале 2015г. В марте безработица достигла уровня 5,9 процентов экономически активного населения с 5,3 процентов в декабре 2014г. В последующие месяцы ситуация стабилизировалась. В итоге в июле и августе 2015г. уровень безработицы, определяемой по методологии МОТ, снизился до минимального в текущем году уровня 5,3 процента экономически активного населения. В настоящее время крупные и средние предприятия не имеют избыточной занятости, от которой они избавлялись в кризис 2009г., оптимизируя свои издержки. Предприятия стремятся сохранить численность работников в ожидании улучшения экономической ситуации. Некоторый рост безработицы возможен в ноябре-декабре, а в целом за 2015г. уровень безработицы может составить 5,8

процента экономически активного населения (по методологии баланса трудовых ресурсов).

Несмотря на относительную стабильность на рынке труда, наличие высокого инфляционного фона приводит к существенному сокращению реальной заработной платы, которое за восемь месяцев составило 8,9 процентов по сравнению с аналогичным периодом 2014г. В дальнейшем по мере снижения инфляционного давления и на фоне низкой базы конца 2014г. ожидается, что темпы сокращения реальной заработной платы замедлятся. В результате в целом за 2015г. сокращение реальной заработной платы составит 8,1 процентов.

Реальные располагаемые денежные доходы населения также находятся в отрицательной зоне. За январь – август 2015г. реальные располагаемые денежные доходы населения снизились на 3,2 процента по сравнению с соответствующим периодом 2014г.

В целом за 2015г. снижение реальных располагаемых денежных доходов населения может составить 4 процента.

На фоне снижения реальных располагаемых денежных доходов населения, роста цен на товары, сжатия потребительского кредитования и перехода домашних хозяйств на сберегательную модель поведения с начала 2015г. наблюдается снижение динамики оборота в сфере торговли и услуг. По итогам за январь – август 2015г. оборот розничной торговли снизился на 8,2 процента, объем платных услуг населению на 1,6 процентов. В структуре оборота розничной торговли продолжает расти доля оборота розничной торговли пищевыми продуктами, что обусловлено высоким уровнем инфляции на продовольственные товары, а также менее эластичным спросом на них со стороны населения.

Инфляция в 2015г. сохраняется на высоком уровне. В сентябре потребительская инфляция за годовой период составила 15,7 процентов после того, как в июне ее рост составил до 15,3 процентов.

В первом полугодии 2015г. траектория ежемесячной инфляции в основном отражала тенденции на валютном рынке. При этом в условиях высокой волатильности динамики курса рубля временные лаги его влияния на инфляцию значительно сократились. После значительного роста цен в ноябре 2014г. – феврале 2015г. из-за девальвации рубля (за четыре месяца с ноября по февраль цены выросли на 10,4 процента) в результате последовавшего резкого укрепления рубля (30 процентов) инфляция резко замедлилась. Вместе с тем снижения цен практически не наблюдалось, за исключением плодоовощной продукции.

В начале второго полугодия 2015г. на новой волне ослабления рубля, составившего за июнь – август около 30 процентов (курс рубля приблизился к пиковым значениям февраля), замедление инфляции приостановилось. С начала года по конец сентября цены выросли на 10,4 процентов (годом ранее – на 6,3 процента), превысив показатели аналогичных периодов за последние 7 лет.

Эффект от новой девальвационной волны ожидается существенно слабее по сравнению с концом 2014г. – началом 2015г. при усилившемся давлении спросовых ограничений и высоких цен, в основном сформировавшихся на пике инфляции в I квартале 2015г. Также вследствие эффекта высокой базы конца 2014г. (из-за введения продуктовых контрсанкций и значительного ослабления рубля) в IV квартале 2015г. годовые темпы инфляции будут снижаться. По оценке Минэкономразвития России, инфляция в 2015г. составит 12,2 процента (11,4 процентов в 2014г.).

Высокий рост цен в истекший период 2015г. наблюдался во всех секторах потребительского рынка. Однако если на рынке товаров основной эффект определялся курсовой динамикой, то в секторе услуг основное воздействие оказывало вторичные эффекты – высокий инфляционный фон, рост издержек.

На рынке продовольственных товаров после значительного роста цен к концу I квартала – на 23 процента за годовой период – в том числе и из-за ослабления конкуренции, рост цен замедлился. На это оказало влияние улучшение сбалансированности рынков и постепенное исчерпание эффекта от

продовольственных контрсанкций, а также ограничения на рост цен из-за снижения платежеспособности основной части населения. В сентябре за годовой период цены на продовольственные товары выросли на 17,4 процентов. За годовой период рост цен на продукты понизится до 13,6 процентов.

Внешнеторговый оборот за восемь месяцев текущего года уменьшился на 34,5 процента по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, что объясняется значительным сокращением стоимостных объемов как экспорта, так и импорта. Снижение экспорта товаров за восемь месяцев текущего года составило 24,1 процента, что обусловлено резким снижением средних экспортных цен, в первую очередь на топливно-энергетические товары, металлургическую продукцию и продукцию химической промышленности в результате ухудшения конъюнктуры мировых рынков сырьевых товаров. Однако по итогам года ожидается увеличение физического объема экспорта на 2,5 процента, что определяется ростом экспорта топливно-энергетических товаров на 4,7 процента.

Исходя из сложившихся и ожидаемых тенденций в экономике Российской Федерации, по итогам 2015г. ВВП снизится на 3,9 процента по сравнению с 2014г.

В целом ситуацию на рынке труда г. Красноярск можно назвать стабильной и даже благополучной. Уровень доходов в реальном выражении, конечно, снизился по сравнению с прошлым годом, но в абсолютном выражении работодатели держат з/плату практически неизменной. В номинальном выражении изменение среднего уровня доходов в регионе за 2015г. составило около 4 процентов.

Большое влияние на реализацию инвестиционного проекта оказывает уровень инфляции, величина ставки рефинансирования Центрального Банка РФ и ключевая ставка. Отмеченные данные будут отражены далее в денежных потоках инвестиционного проекта.

Ставка рефинансирования – инструмент денежно-кредитного регулирования, используемый Банком России для установления верхней

границы процентных ставок на денежном рынке. Ставка рефинансирования является одной из процентных ставок, которые Банк России использует при предоставлении кредитов кредитным организациям.

Ключевая ставка Банка России на сегодня 11 процентов. На очередном Совете директоров Банка России, состоявшемся 29 апреля 2016г. принято решение сохранить ключевую ставку на уровне 11,00 процентов годовых, а значение ставки рефинансирования после 31 декабря 2015г. соответствует ключевой ставки и самостоятельно не устанавливается.

Основные итоги социально-экономического развития Красноярского края за январь–декабрь 2015г.

Индекс промышленного производства в январе–декабре 2015г. составил 98,9 процентов при среднем показателе по России 96,6 процентов. При этом объем отгруженной продукции промышленного производства в действующих ценах в отчетном периоде возрос до 14 510 млрд рублей, или на 110 процентов по отношению к 2014г. (1 230,5 млрд руб.).

Индекс цен производителей промышленных товаров в январе–декабре 2015г. составил 127 процентов, в том числе на внутренний рынок – 122,5 процентов, на экспорт – 137,3 процента.

Сложившийся показатель промышленного производства обусловлен изменениями в основных промышленных видах деятельности:

- добыча полезных ископаемых – 99,6 процентов (Россия – 100,3 процентов);
- обрабатывающие производства – 97,9 процентов (Россия – 94,6 процентов);
- энергетика – 103,3 процентов (Россия – 910 процентов).

На индексе производства обрабатывающих отраслей и промышленности в целом отразилось начавшееся в начале 2015г. проведение модернизации металлургического производства на Заполярном филиале ПАО «ГМК «Норильский никель». С исключением фактора – индекс промышленного производства в 2015г. составил 99,6 процентов.

По видам экономической деятельности в январе–декабре 2015г. сложились следующие основные тенденции. В добывающем секторе добыча

нефти, включая газовый конденсат, в январе–декабре сохранилась на уровне 2014г. – 99,7 процентов, добыча газа природного и попутного выросла в 1,3 раза.

В обрабатывающем секторе положительными результатами характеризуется производство в обработке древесины и производстве изделий из дерева (край – 102,5 процента, Россия – 96,6 процентов), производстве кокса, нефтепродуктов (край – 112,1 процентов, Россия – 100,3 процентов).

Инфляция на потребительском рынке края (сводный индекс потребительских цен) за декабрь 2015г. по краю сложилась на уровне 110,6 процентов (по отношению к декабрю 2014г.), что на 1,1 п.п. выше уровня аналогичного показателя прошлого года (109,5 процентов).

Краевой показатель инфляции сложился на 1,0 п.п. ниже среднего по регионам СФО (111,6 процентов) и на 2,3 п.п. ниже среднероссийского показателя (112,9 процентов).

По группам товаров (услуг) рост потребительских цен в крае составил: на продовольственные товары – 112 процентов (Россия – 114 процентов), непродовольственные товары – 112 процентов (Россия – 113,7 процентов), платные услуги – 106,9 процентов (Россия – 110,2 процентов).

Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника за январь–декабрь 2015г. составила 35 840,4 руб. и увеличилась по отношению к январю–декабрю 2014г. номинально на 4,9 процента, реально – снизилась на 7,0 процентов (Россия – 33 925,0 руб., номинально увеличилась на 4,6 процентов, реально – снизилась на 9,5 процентов).

Среднедушевой денежный доход по итогам января–декабря 2015г. составил 27 034,2 руб. и к январю–декабрю 2014г., номинально увеличился на 9 процентов, реально – снизился на 3,3 процентов (Россия – 30 311 рублей, номинально увеличился на 10,1 процентов, реально – снизился на 4,7 процентов).

Анализ строительной отрасли Красноярского края. Место отрасли в экономике и ее роль в общественном производстве определяются воздействием

конечных результатов ее функционирования на экономическое и социальное развитие региона. Объемы производства, технический уровень и эффективность капитального строительства определяют эффективность других отраслей и всей экономики в целом.

В числе основных показателей строительной сферы за 2015г. – ввод 1 млн. 300 тыс. квадратных метров жилья. Это на 8,3 процентов превысило объёмы 2014г. В том числе 713 тысяч квадратных метров сдано в Красноярске. Среди регионов Сибирского федерального округа по вводу жилья Красноярский край занимает второе место после Новосибирской области. Среди субъектов Российской Федерации – 20-е место.

За год было введено более 88 тысяч квадратных метров жилья взамен ветхого и аварийного, что позволило расселить почти 5 тысяч человек по всему краю. Люди разъехались из 212 аварийных домов. В рамках нового направления в жилищной политике в 2015г. велась работа по программе «Жильё для российской семьи». Начаты общестроительные работы по соответствующим проектам – «Нанжунь–Солнечный», «Новалэнд». Разработана проектная документация на строительство многоквартирных домов в мкрн. «Солонцы-2» Красноярска, в Минусинске и ЗАТО г. Железногорск.

В рамках реализации государственной программы «Создание условий для обеспечения доступным и комфортным жильём граждан Красноярского края» запланировано предоставление субсидий Красноярскому краевому фонду жилищного строительства на строительство жилых домов для предоставления работникам учреждений здравоохранения, образования, культуры, спорта, социальной защиты населения. На реализацию мероприятия в бюджете края на 2016г. предусмотрены ассигнования в сумме 300 млн. рублей.

Строительство жилья для молодых специалистов с участием предприятий может решить многие проблемы по привлечению перспективных кадров на места.

В 2015г. ООО УСК «Сибиряк» построило жилой комплекс из 724 квартир в районе СФУ, который планируется использовать как пилотный проект

арендного жилья на территории Красноярского края. Это ещё одно новое направление в строительстве, которое может решить массу проблем для населения и строителей.

Общий объём финансирования на строительство детских садов в 2015г. в крае составил 2 565 990 тыс. руб. За счёт всех источников построили 34 детских сада. Таких показателей никогда в крае не было. 22 объекта построено на территории края за деньги федерального и краевого бюджетов. Семь – в Красноярске за счёт средств муниципального бюджета, и ещё пять детских садов – за счёт средств инвесторов.

В перечне важных строек на 2015г. значилось 86 объектов. 36 из них введены в эксплуатацию. Это, например, Промышленный парк в Железногорске, Биатлонный центр в Бородино, три школы, объекты коммунального назначения.

В 2014г. в регионе активно велась модернизация комплекса ЖКХ, в рамках подготовки к зиме были капитально отремонтированы 199 объектов коммунальной инфраструктуры в 57 муниципальных образованиях. Заменено 80 км инженерных сетей. Объём выполненных строительно-монтажных работ в крае составил 134 млрд. рублей.

Однако, несмотря на все достижения, о которых можно по праву рапортовать, в крае остаётся масса проблем, требующих разрешения. Одна из них – проблема качества в строительстве. Строительный комплекс края до сих пор базируется на фундаменте, который создавался в шестидесятые, семидесятые, восьмидесятые годы прошлого века.

Проведя анализ социально-экономического положения России и строительной отрасли г. Красноярска можно сделать вывод, что экономическая обстановка в стране нестабильна. В работе необходимо это учесть при выборе загрузки оборудования, формировании рыночной цены на продукцию и объеме выпуска продукции.

1.3 Маркетинг предприятия и план реализации стратегии развития предпринимательства

Под искусственным камнем подразумевается материал, полученный искусственным путем, который имитирует натуральный камень.

Искусственный камень пользуется огромной популярностью при оформлении фасадов домов, интерьера и малых архитектурных форм.

На сегодняшний день натуральный камень все чаще заменяют искусственным. Такой камень с виду ничем не отличается от природного, к тому же, он более практичен и доступен. На сегодняшний день, он используется гораздо чаще, чем натуральный. Все больше предприятий осваивают производство такого камня. Ассортимент ограничивается лишь человеческой фантазией.

Основные свойства искусственного камня:

– высокая прочность. Хорошая прочность необходима, прежде всего, для транспортировки самого камня. Ведь облицовка нагрузок не получает. Технология производства искусственного камня состоит в использовании портландцемента не ниже 400 марки. Получившийся бетон будет не ниже 200 марки. Это вполне высокая прочность для того, что бы такой камень хорошо вел себя в любых условиях транспортировки.

– морозостойкость. Обычно морозостойкость для искусственного облицовочного камня составляет около 100–150 циклов (замораживания–оттаивания) и это только до первых трещин. Поэтому держаться он будет достаточно долго. Также стоит подметить, что некоторые производители заканчивают свои испытания после того, как проходит 150 циклов, после чего эксперимент прекращают. Ведь зачем продолжать, если итак достигнута норма. Но если испытание будет доведено до конца, то показатели значительно будут выше.

– водопоглощение. Это понятие напрямую связано с двумя первыми, так как чем ниже водопоглощение, тем будут выше прочность и морозостойкость.

Обычно водопоглощение в таких камнях ровняется 4–9 процента. Для лучшей защиты от воды, рекомендуется обработать поверхность камня гидрофобизирующими веществами.

– плотность. Плотность искусственного камня небольшая, поэтому он легче и транспортировка его обходится значительно дешевле (табл. 1.3).

Таблица 1.3 – Характеристики искусственного камня

Наименование показателей	Значение
Прочность при сжатии, МПа	30
Истираемость, г/см	0,2
Водопоглощение, %	3,6
Морозостойкость, не менее	300
Категория лицевой поверхности	A0-A1

Компания Россмаш предлагает своим покупателям современное оборудование для производства искусственного камня. Благодаря сочетанию качества, надежности и продуманной конструкции обеспечивается высокая производственная эффективность.

Состав оборудования.

1. Вакуумный вибростол. Вибростол вакуумный предназначен для удаления газов и уплотнения залитой в формы массы путем вибрирования и создания вакуума. Устройство и принцип работы:

- основой установки является стол с подпружиненными опорами и вибромоторами, создающими требуемую вибрацию;
- для создания вакуумной камеры на столе установлена специальная столешница с прямоугольным колпаком;
- столешница представляет собой плиту со специальными пазами для фиксации форм с изделиями и ребро по периметру для обеспечения герметичности с колпаком;
- колпак имеет по периметру паз с уплотнительным материалом, два смотровых окна и патрубков со штуцером для подсоединения к вакуумной линии и краном для выравнивания давления;
- для фиксации колпака на столешнице имеются зажимы.

Состав вибростола включает в себя элементы, описанные в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Состав вибростола

Наименование	Количество, шт
Вибростол	1
Столешница с направляющими	1
Колпак	1
Паспорт	1

2. Вакуумный пост. Предназначен для эффективного использования вакуумного насоса при создании требуемого по технологии давления в различных установках на различных этапах технологического процесса (табл. 1.5).

Таблица 1.5 – Состав вакуумного поста

Наименование	Ед. изм.	Количество
Вакуумный насос	шт.	1
Рама	шт.	1
Система трубопроводов с запорной арматурой	к-т	1
Вакуумметр электроконтактный	шт.	1
Вакуумметр показывающий	шт.	1
Пульт управления	шт.	1
Паспорт	шт.	1

Устройство и принцип работы:

- установка состоит из вакуумного насоса, системы трубопроводов и пульта управления, закрепленных на металлической раме;
- система трубопроводов обеспечивает четыре вакуумные независимые линии, каждая из которых имеет запорную арматуру и контролирующие приборы;
- управление процессом вакуумирования осуществляется с пульта управления через электромагнитные клапаны и электроконтактные вакуумметры, установленные в системе трубопроводов.

3. Диссо львер. Диссо львер представляет собой цилиндрическую чашу с торосферическим дном (в комплект входит две чаши: высокая и низкая), которая устанавливается и закрепляется на тележке с приводом. Привод тележки вращает чашу с заданной частотой, которая регулируется частотным преобразователем. На подъемнике закреплен кронштейн с приводом быстроходной фрезы, который может быть установлен по центру емкости и со

смещением от центра. На кронштейн так же может навешиваться неподвижная лопасть со скребком, осуществляющая отвал продукта от стенки чаши при ее вращении.

На случай аварийного отключения электропитания подъемник снабжен ручным приводом.

Установка укомплектована двумя сменными перемешивающими устройствами: спиральной мешалкой и пальчиковой фрезой. Спиральная мешалка может устанавливаться только в центре емкости и без отвальной лопасти. Она предназначена для приготовления более жидких смесей. Пальчиковая фреза может устанавливаться как по центру, так и со смещением и имеет съемные пальцы-лопасти, что позволяет приготавливать различные по густоте смеси. Количество и форма перемешивающих устройств может меняться по требованию заказчика (рис. 1).

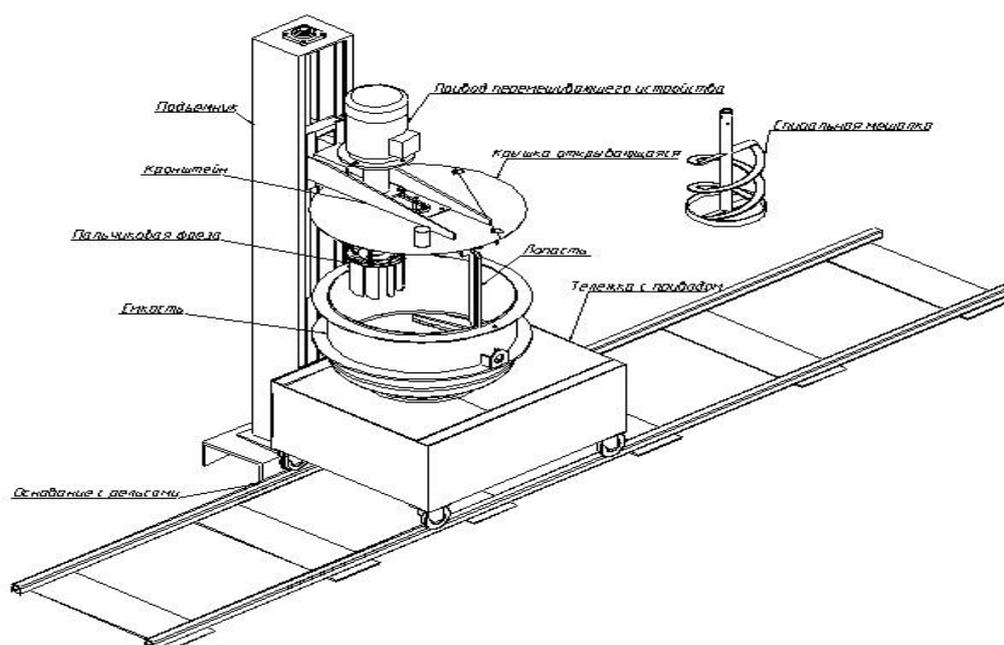


Рисунок 1 – Диссоolver

Привод мешалок имеет плавную регулировку скорости вращения от 0 до 1500 об/мин.

К кронштейну приварена плоская крышка, предотвращающая разбрызгивание продукта при перемешивании, с газоотводом и открывающейся

1/3 частью для возможности добавления компонентов в процессе перемешивания.

Все части изделия, соприкасающиеся с продуктом, выполнены из пищевой нержавеющей стали.

Пульт установки предназначен для управления технологическим процессом смешивания продукта и устанавливается на выносной раме.

Предназначен для смешивания сухих компонентов с жидкостью и получения пастообразных продуктов различной вязкости.

4. Смеситель вакуумный. Смеситель вакуумный (СМУ-100) предназначен для смешивания, жидких и пастообразных продуктов. Машина может быть применена для получения исходной массы в производстве искусственного камня, и других похожих по консистенции продуктов (табл. 1.6).

Таблица 1.6 – Характеристики смеситель вакуумного

Наименование		Значение
Объем, л	геометрический	150
	рабочий	100
Частота вращения, об/мин	емкости	50
	подъемника	90
Мощность привода, кВт	емкости	5,5
	подъемника	0,75
Давление в рабочем объеме чаши, МПа		-0,09...0
Габаритные размеры, мм	емкости (диаметр x высота)	600x600
	тележки с приводом	900x720x500
	подъемника	600x850x2500
	основание с рельсами	1250x120x3000
Масса, кг		560

Установка работает в периодическом режиме с выполнением технологических операций, последовательность и продолжительность которых определяется технологическим регламентом на производство конкретного продукта. Обычно работа производится в следующей последовательности:

– подвести тележку с установленной емкостью к подъемнику с перемешивающим устройством и зафиксировать в положении, обеспечивающим целостность емкости и крышки.

– произвести загрузку исходных компонентов согласно технологии

производства конкретного продукта.

- закрыть крышку, установив направляющие штыри крышки в отверстия на фланце емкости, защелкнуть зажимы.
- согласно технологии выставить частотным преобразователем скорость вращения привода емкости и задать плавный разгон до заданной скорости.
- включить электрическое питание нажатием кнопки «Сеть» на пульте управления.
- при необходимости включить вакуумирование.

Технология производства облицовочного камня.

1. Подготовка раствора.

Для раствора, заливаемого в форму, понадобятся такие ингредиенты:

- вода;
- пластификатор;
- красители;
- светлый песок;
- белый цемент.
- кислота.

Кислота понадобится, чтобы отмыть формы для производства облицовочного камня от раствора. В растворосместитель загружаются цемент и песок в пропорции приблизительно 1 к 3. Затем добавляются остальные составляющие, и запускается машина. Когда масса смешалась и стала однородной, она выкладывается в формы и ставится на решетки, которые ставятся на вибростол. Запускается вибратор, вибростол начинает трястись. Когда масса вибрирует и встряхивается нужно следить, чтобы все пузырьки воздуха вышли, и масса по форме распределилась равномерно. Не менее двух минут должна длиться процедура встряхивания, иначе на изделии могут образоваться раковины, которые портят внешний вид искусственного камня. Такой товар списывается, так как считается бракованным. Но его также можно реализовать тем клиентам, которые на отделке хотят сэкономить и возьмут по себестоимости ваш товар под покраску. Вы ни чего при этом не заработаете, но

хотя бы окупите расходы.

2. Сушка и упаковка. После того как формы с массой прошли через вибростол, их отвозят в сушилку. Чтобы раствор схватился нужно 8 часов при температуре 30°C. Как правило, уже спустя 12 часов готовый облицовочный камень можно вынимать из формы и паковать в коробки. Когда камень расфасован, его отвозят на склад.

Способы реализации Чаще всего искусственный камень покупают:

- архитекторы и дизайнеры;
- отделы оснащения коттеджных поселков;
- строительные компании.

Для запуска предприятия необходима аренда помещения, площадью 100 кв. м. Большая часть площади пойдет под склады для хранения сырья и готовых изделий. Температура воздуха в цехе должна быть не ниже 0 °С. И не выше 25 °С. Освещение должно быть как общее, так и локальное в тех местах, где расположены станки для производства декоративного камня. В помещении необходимо провести водопровод и оборудовать канализационный сток. Обязательно установить качественную вентиляционную систему для проветривания мастерской.

1.4 Организация производства и менеджмент предприятия

Чтобы открыть завод по производству искусственного камня, производительностью 80 готовых изделий за смену, необходимо осуществить закупку оборудования:

- вибростол;
- вакуумный пост;
- смеситель вакуумный;
- диссоolver;
- электронные весы;
- формы для камня;

– стеллажи.

Планируемый объем производства искусственного камня составляет 72 упаковки в день при девяностопроцентной загрузке оборудования, с учетом технических простоев. Объем производства определен исходя из анализа рынка и конкурентов. Упаковка состоит из 21 плитки. Общий объем в упаковке 0,6 кв. м. Вес упаковки 9,8 кг.

Баланс рабочего времени составляется с целью выявления резервов роста производительности труда за счет более рационального использования фонда рабочего времени и определения численности рабочих.

Баланс рабочего времени состоит из двух разделов:

- ресурсы рабочего времени;
- использование рабочего времени.

В разделе ресурсов рабочего времени отражаются следующие показатели:

- календарный фонд рабочего времени;
- неявки в связи с праздничными и выходными днями;
- табельный фонд рабочего времени;
- неявки в связи с очередными отпусками;
- максимально возможный фонд рабочего времени.

Таким образом, из 365 календарных дней, 248 – рабочие, 117–выходные.

Производственный календарь на 2017г. с праздничными и выходными днями составлен согласно ст. 112 ТК РФ и Приказа Минздравсоцразвития РФ от 13.08.2009 N 588н «Об утверждении порядка исчисления нормы рабочего времени на определенные календарные периоды времени (месяц, квартал, год) в зависимости от установленной продолжительности рабочего времени в неделю».

Таким образом, анализ баланса рабочего времени позволяет выявить причины целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени. Безусловным резервом увеличения фонда рабочего времени является ликвидация прогулов и простоев. Причинами как целодневных, так и

внутрисменных простоев могут быть: поломка оборудования, отсутствие работы, нехватка сырья и материалов.

Режим работы принят 5 рабочих дней в неделю по 8 часов, количество рабочих дней предприятия в году с учетом выходных и праздничных дней 1984 часа (табл. 1.7).

Таблица 1.7 – Плановый баланс рабочего времени предприятия 2017г.

Показатели	Всего в год
Календарный фонд рабочего времени	365
Количество не рабочих дней	119
в том числе: праздничных	14
Выходных	105
Номинальный фонд времени, дн.	246
Планируемые невыходы на работу, дн.	40
в том числе: дополнительные или очередные отпуска	36
Болезни	4
Число явочных дней в году	206
Продолжительность рабочего дня в соответствии с законодательством, ч.	8
Сокращение рабочего дня в соответствии с законодательством, ч	1
в том числе в праздничные дни	3
Эффективный фонд рабочего времени одного рабочего, ч	1645

Коэффициент списочной численности работников равен отношению 1968 часа к 1645 часов = 1,194.

Не менее важным этапом анализа использования рабочего времени является изучение конкретных причин внутрисменных потерь рабочего времени и выявление резервов увеличения сменного рабочего времени. Сокращение средней продолжительности рабочего дня свидетельствует о наличии внутрисменных потерь рабочего времени.

Количество рабочих мест предприятия определяется в соответствии с нормами обслуживания технологических постов линии, трудоемкости изготовления, а также с учетом совмещения профессий и взаимозаменяемости.

Далее предоставлены обязанности рабочих создаваемого предприятия.

Менеджер по продажам. Основная цель менеджера по продажам – это, конечно, не только выполнить, но и перевыполнить плановые показатели,

которые поставлены руководителем. Расширить клиентскую базу, которая позволит увеличить товарооборот. Он создает и регулярно обновляет базу данных покупателей, чтобы своевременно отслеживать новых потенциальных клиентов, выясняет их предпочтение к тому или иному товару. Поддерживает и развивает долговременные отношения с покупателями, чтобы удержать их интерес к предложениям фирмы и естественно сохранить налаженные продажи.

Технолог. Именно от их труда зависит процесс изготовления и качество продукции. Они следят за тем, чтобы выпускаемые изделия соответствовали всем нормам и государственным стандартам.

Так как предприятие является малым и имеет небольшое количество работников, то экономически нецелесообразно нанимать дополнительных работников, если они будут загружены не полностью. Поэтому при формировании штатного расписания предприятия принято решение о заключении трудовых договоров с работниками предприятия, в которых предусмотрены доплаты за работу в сверхурочное время и в праздничные дни, что нашло отражение при формировании базовых окладов работников.

Продукция предприятия реализуется на условиях самовывоза, однако возможна и доставка покупателю, для чего имеется грузовой автомобиль.

Большое влияние на реализацию инвестиционного проекта оказывает уровень инфляции, величина ставки рефинансирования Центрального Банка РФ и ключевая ставка. Отмеченные данные будут отражены далее в денежных потоках инвестиционного проекта.

1 января 2016г. понятия ставки рефинансирования не будет в большинстве актов Правительства РФ. Единственным исключением будут те документы, которые перечислены в федеральном законе. Понятие ставки рефинансирования займет термин «ключевая ставка Банка России».

Решение о данном изменении было принято Правительством РФ в 2015г. и закреплено в постановлении №13401 от 09 декабря 2015г., в котором также отражены правила использования ключевой ставки, начиная с 1 января 2016г.

То есть, в дальнейшем изменение ставки рефинансирования будет происходить одновременно с изменением ключевой ставки Банка России на ту же величину, что определено Советом Директоров Банка России (Указание Банка России от 11 декабря 2015г. № 3894-У «О ставке рефинансирования Банка России и ключевой ставке Банка России»). Этим же решением определено, что с 1 января 2016г. самостоятельное значение ставки рефинансирования устанавливаться не будет.

Ключевая ставка с 18 марта 2016г. не изменилась и осталась на уровне 11,00 процентов годовых. Срок действия новой ставки Советом Банка России определён почти на месяц – до 29 апреля 2016г.

Объектом налога является прибыль, полученная налогоплательщиком. Налоговой базой признается денежное выражение прибыли, подлежащей налогообложению. Прибыль, подлежащая налогообложению, определяется нарастающим итогом с начала года. Если в отчетном (налоговом) периоде получен убыток в данном периоде налоговая база признается равной нулю.

Налоговым периодом признается календарный год. Отчетные периоды: первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. Отчетные периоды для налогоплательщиков, исчисляющих ежемесячные авансовые платежи: месяц, два месяца, три месяца и так далее до окончания календарного года.

В 2016г. страховые взносы надо платить по следующим тарифам: в ПФР – 22 процента, в ФОМС – 5,1 процента, в ФСС – 2,9 процентов. Суммарная итоговая ставка составляет 30 процентов. Некоторые категории организаций вправе платить взносы по пониженному тарифу (например, некоторые виды бизнеса на УСН) [43].

Налогом на имущество облагается все движимое и недвижимое имущество организаций, подробный перечень которого указан в статье 374 НК РФ. В 2016г. ставка налога на имущество организаций в Красноярском крае составляет 2,2 процента. Плательщиками налога признаются организации, имеющие имущество, признаваемое объектом налогообложения. Объектами

налогообложения для организаций Красноярского края и для российских организаций в целом признается движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в порядке, установленном для ведения бухгалтерского учета. При определении налоговой базы имущество, признаваемое объектом налогообложения, учитывается по его остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации.

Налоговым периодом признается календарный год. Отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. Согласно ст. № 284 НК РФ, налоговая ставка по налогу на прибыль обладает значением в 20 процентов. Налогоплательщиками налога на прибыль признаются Российские организации и иностранные организации, которые осуществляют деятельность в РФ через постоянные представительства и (или) получают доходы от источников в РФ.

Таблица 1.5 – Процентные ставки по кредитам коммерческих банков

Наименование Банка	Виды предоставляемых кредитных продуктов	Процентные ставки по кредитам, предоставляемым юридическим лицам	Сумма кредита, руб.	Отсрочка платежа
ПАО «Сбербанк»	Инвестиционный кредит	19 %	От 850 тыс. руб.	До 6 мес.
ПАО «Райффайзен»	Кредит «Экспересс»	23%	До 4 500 тыс. руб.	Нет
ПАО «Промсвязьбанк»	Кредит-Инвест	24,6%	До 120 млн. руб.	До 9 мес.
ПАО «Русский торговый банк»	«На развитие бизнеса»	От 24%	5 -50 млн. руб.	Нет

Проектное финансирование – это та область кредитования, где риски по финансированию проекта частично берет на себя банк-кредитор, поскольку предполагается финансирование проекта, не имевшего место быть, и расчет окупаемости проекта ведется от ожидаемой выгоды от реализации проекта. Соответственно, предприятие предполагает рассчитываться с банком-кредитором по кредиту за счет полученных от реализации проекта доходов.

2 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ

ООО «КАМЕНЬ-24»

2.1 Обоснование единовременных инвестиционных затрат на формирование внеоборотных и оборотных активов предприятия

Расчеты выполняются в номинальных ценах, то есть с учетом инфляции – 7% в год на основании прогнозов на 2016–2020 годы от экспертов АПЭКОН (табл. 2.1).

Таблица 2.1 – Прогнозы инфляции

Год	Прогноз, %
2017г.	8,6
2018г.	6,8
2019г.	6,2
2020г.	6,5

На основании средней величины принято взять для расчета денежных потоков равномерную условную инфляцию на уровне 7% (табл. 2.2).

Таблица 2.2 – Динамика инфляции по годам реализации

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Динамика инфляции, %	7	7	7	7	7	7	7	7
Индекс инфляции	1	1,07	1,07	1,07	1,07	1,07	1,07	1,07
Базисный индекс инфляции	1	1,07	1,14	1,23	1,31	1,40	1,50	1,61

Планируемый объем производства искусственного камня составляет 72 упаковки в день при девяностопроцентной загрузке оборудования, с учетом технических простоев. Объем производства определен исходя из анализа рынка и конкурентов. Упаковка состоит из 21 плитки. Общий объем в упаковке 0,6 кв. м. Вес упаковки 9,8 кг. В случае успешной реализации проекта возможно расширение производственной мощности предприятия за счет приобретения новых технологических линий.

Для выхода на рынок сбыта на первоначальном этапе цены на искусственный камень установлены с учетом среднерыночных цен на

аналогичную продукцию, но не выше цен поставщиков-конкуренентов. В таблице 2.3 рассчитана выручка от реализации продукции.

Таблица 2.3 – Расчет суммы выручки в прогнозных ценах

Показатель	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.
Объем реализации, уп.	0	14 949	14 949	14 949	14 949	14 949	14 949	14 949
Цена реализации, руб./уп.	0,67	0,72	0,77	0,82	0,88	0,94	1,01	1,08
Выручка от реализации, тыс. руб.	0	10 717	11 467	12 270	13 129	14 048	15 031	16 083

Выручка представляет собой совокупность денежных поступлений за определенный период от результатов деятельности предприятия, и является основным источником формирования его собственных финансовых ресурсов. Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

При выборе поставщиков оборудования для производства искусственного камня был проведён маркетинговый анализ по изучению рынка продажи оборудования. Все оборудование придется покупать по отдельности, так как готовой линии производства в продаже нет. Основной целью маркетингового исследования, то есть сбора информации – являлись: цена, ёмкость рынка, спрос, отзывы покупателей на это оборудование, организация материально-технического снабжения, организация сервиса. Приобретаться оборудование планируется у предприятия ООО «Флаг Стоун» в г. Красноярске.

Амортизационная группа каждого оборудования определяется по постановлению Правительства РФ от 01.01.2002 N 1 (ред. от 08.08.2003) «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы», а также, учитывая изменения, которые вносятся в Классификацию основных средств, включаемых в амортизационные группы (утв. постановлением Правительства РФ от 12 сентября 2008г. N 676). Основное оборудование, используемое для производства дверей, также как и транспортные средства, относится к четвертой группе (имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно).

Нормативный срок службы оборудования, исходя из амортизационной группы, к которой оно принадлежит (4 группа) – 7 лет.

Амортизационные отчисления – отчисления части стоимости основных фондов для возмещения их износа. Амортизационные отчисления включаются в издержки производства или обращения. Производятся всеми коммерческими организациями на основе установленных норм и балансовой стоимости основных фондов, на которые начисляется амортизация. Амортизация начисляется равными долями в течении срока использования оборудования. Так как срок эксплуатации оборудования равен 7 годам, то продолжительность жизненного цикла проекта определяется в среднем на 7 лет (табл. 2.4).

Расчет амортизации оборудования приведен в формулах (1) и (2):

$$Na = 1/n \times 100\% = 1/7 \times 100\% = 14,286\% \quad (1)$$

$$A = Na * C \text{ (первонач.)}; \quad (2)$$

где Na – годовая норма амортизации;

n – период полезного использования, лет;

A – годовая сумма начисленной амортизации, руб.;

C (первонач.) – первоначальная стоимость объекта основных фондов, руб.

Таблица 2.4 – Расчет капитальных вложений

Наименование	Количество, шт.	Цена, руб.	Стоимость, руб.	Амортизационная группа	Норма амортизации, %	Размер амортизационных отчислений
Вибростол	10	25 000	250 000	4	14,286	35 714
Вакуумный пост	5	50 000	250 000	4	14,286	35 714
Смеситель вакуумный	5	52 000	260 000	4	14,286	37 143
Диссольвер	5	65 000	325 000	4	14,286	46 429
Электронные весы	1	20 000	20 000	4	14,286	2 857
Формы для камня	20	2 000	40 000	4	14,286	5 714
Стеллажи	3	4 000	12 000	4	14,286	1 714
Электропогрузчик	1	450 000	450 000	4	14,286	64 286
Грузовик КамАЗ	1	550 000	550 000	4	14,286	78 571
Итого			2 157 000			308 143

Для начала производства необходимо помещение площадью не менее 100 кв. м. Площади для производства планируется снимать в аренду. Размер

производственно-складского цеха 100 кв. м, ровный бетонный пол и широкие ворота, в том числе помещение под офис в 12 кв. м с офисной мебелью. Высота потолка 5 м. Расчет арендной платы представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Расчет арендной ставки

Наименование	Площадь, кв. м	Арендная ставка, руб.	Аренда в месяц, руб.	Аренда в год, руб.
Нежилое помещение	100	320	32 000	384 000

Арендная ставка принята на основании данных сайтов недвижимости как среднерыночная.

Необходимо также учесть оплату услуг юристов по регистрации организации, которая составляет 20 000 руб., необходимо заключить договор аренды помещения с арендодателем – 1 000 руб., получить заключение Государственной противопожарной службы – 35 000 руб., санэпидстанции – 50 000 руб.

По договору аренды, предприятие вносит предоплату за 1 месяц аренды помещения – 34 240 руб. (с учетом инфляции на 2017г.). Из опыта запуска проектов известно, что для успешного начала деятельности предприятию необходимо провести так называемую «стартовую рекламную кампанию». В данном проекте на стартовую рекламную кампанию предполагается потратить 100 000 руб. Основным направлением затрат будет:

- наружная реклама: 3 баннера на выездах из города по 30 тыс. руб. каждый;
- реклама на радио «Дача» 5 тыс. руб.;
- реклама в газете 5 тыс. руб.

Снабжение материалами и сбыт готовой продукции в основном должны основываться на долгосрочные договоры с соответствующими организациями. Поэтому перед реализацией проекта необходимо заручиться их поддержкой в форме долгосрочного соглашения. Целесообразно все материалы закупать оптом у местных поставщиков.

Производственная программа предприятия должна быть обоснована расчетами материальных, топливных, энергетических ресурсов, необходимых

для ее выполнения. При этом учитываются, их потребность на планируемый объем производства, на ремонтно-эксплуатационные нужды, на строительство и техническое перевооружение производства, а также, при необходимости, на прирост материальных запасов.

Выгодные условия поставок белого цемента предлагает ООО «Сибирский цемент», расположенного по адресу: Красноярский край, г. Красноярск, ул. Краснопресненская, д. 1.

Поставщиком песка планируется выбрать Производственную компанию «Меркурий» по адресу: г. Красноярск, ул. Брянская, д. 139, оф, 305.

ООО «Энерготехстрой» предоставляет соляную кислоту, предприятие расположено по адресу: г. Красноярск, Северное шоссе, 7.

В таблице 2.6 приведен расчет стоимости производственных запасов для начала работы предприятия.

Таблица 2.6 – Расчет стоимости производственных запасов предприятия

Материальные затраты	Среднесуточная потребность	Цена, руб.	Норма запаса, дни	Норма текущего запаса, руб.	Норма страхового запаса, руб.	Производственный запас, руб.
Белый цемент (М500), кг	288,0	0,8	10	2 304	1 152	3 456
Светлый песок, кг	432,0	0,32	10	1 382	691	2 074
Пластификатор, кг	67,2	4,7	10	3 158	1 579	4 738
Красители, кг	26,9	51	10	13 709	6 854	20 563
Вода, л	38,4	0,017	10	7	3	10
Кислота, л	4,8	30	10	1 440	720	2 160
Итого				22 000	11 000	33 000

Потребность в материальных ресурсах определяется по укрупненным видам материалов в натуральном выражении. Основой расчета потребности являются нормы расхода материалов, топлива, электроэнергии в расчете на единицу или однородную группу конкретных изделий, оказываемых услуг, с учетом планируемого предприятием снижения норм расхода важнейших видов материальных ресурсов.

В таблице 2.7 приведен расчет инвестиционных затрат, необходимых для начала успешной работы предприятия.

Таблица 2.7 – Сумма инвестиционных затрат, руб.

Наименование затрат	Стоимость
1. Основные фонды, в том числе	2 307 000
- здание (альтернативная стоимость)	0
- производственное оборудование	1 157 000
- транспортные средства:	1 000 000
а) электропогрузчик	450 000
б) грузовик КамАЗ	550 000
- офисная техника:	150 000
а) ноутбуки	75 000
б) принтер	15 000
- хозяйственный инвентарь	60 000
2. Прирост оборотных средств, в том числе	439 064
- производственный запас	33 000
- расходы будущих периодов	101 000
а) договор с арендодателем	1 000
б) стартовая рекламная кампания	100 000
в) регистрация предприятия	20 000
г) заключение СЭС	50 000
д) заключение Государственной противопожарной службы	35 000
- дебиторская задолженность	305 064
а) предоплата по договору аренды за 1 месяц	34 240
б) авансовые платежи заработной платы (1/2 мес.)	270 824
3. Нематериальные активы	0
Итого	2 851 064

Таким образом общая сумма потребности в инвестиционных затратах составляет 2 851 064 руб. Из них 2 307 000 руб. – это основные фонды, 439 064 руб. – оборотные средства.

Обоснование потребности в топливе, электроэнергии на технологические нужды, для работы внутризаводского транспорта осуществляется исходя из объемов производства, выполняемых работ и фактических норм расхода электроэнергии, учитывающих повышение уровня эксплуатации и использования энергетического оборудования, снижения внутризаводских потерь.

Необходимо рассчитать стоимость производственного запаса. Цель создания производственных запасов на предприятии – обеспечение бесперебойности производственного процесса между поставками продукции, а

также в случаях непредвиденной задержки поставки или резкого роста спроса на изготавливаемую из данного сырья продукцию.

2.2 Обоснование текущих затрат на производство и реализацию продукции

Так как предприятие является малым и имеет небольшое количество работников, то экономически нецелесообразно нанимать дополнительных работников, если они будут загружены не полностью. Поэтому при формировании штатного расписания предприятия принято решение о заключении трудовых договоров работниками предприятия, в которых предусмотрены доплаты за работу в сверхурочное время и в праздничные дни, что нашло отражение при формировании базовых окладов работников (табл. 2.8).

Таблица 2.8 – Расчет фонда оплаты труда в ценах 2016г.

Категории работников	Численность явочная, чел.	Коэффициент списочной численности	Численность списочная, чел.	Месячная заработная плата, руб.	Расходы на заработную плату, руб./год	Страховые взносы (30%), руб.	Итого ФОТ, руб.
Директор	1	1,194	1,194	38 000	544 674	163 402	708 077
Главный бухгалтер	1	1,194	1,194	35 000	501 674	150 502	652 176
Мастер	1	1,194	1,194	30 000	430 006	129 002	559 008
Менеджер по продажам	1	1,194	1,194	30 000	430 006	129 002	559 008
Основные производственных рабочие	4	1,194	4,778	25 000	1 433 353	430 006	1 863 359
Технолог	1	1,194	1,194	23 000	329 671	98 901	428 573
Охранник	1	1,194	1,194	16 000	229 337	68 801	298 138
Водитель грузовика (по совместительству грузчик)	1	1,194	1,194	18 000	258 004	77 401	335 405
Водитель погрузчика (по совместительству грузчик)	1	1,194	1,194	18 000	258 004	77 401	335 405
Уборщица	1	1,194	1,194	18 000	258 004	77 401	335 405
Итого	13		16		4 672 732	1 401 820	6 074 552

Обеспечение трудовыми ресурсами производится:

- за счет перераспределения и переквалификации высвобождаемых рабочих с предприятий;
- за счет выпускников ВУЗов и приглашений с предприятий.

Так как предприятие является малым и имеет небольшое количество работников, то экономически нецелесообразно нанимать дополнительных работников, если они будут загружены не полностью. Поэтому при формировании штатного расписания предприятия принято решение о заключении трудовых договоров работниками предприятия, в которых предусмотрены доплаты за работу в сверхурочное время и в праздничные дни, что нашло отражение при формировании базовых окладов работников.

Количество рабочих мест предприятия в соответствии с нормами обслуживания технологических постов линии, трудоемкости изготовления, а также с учетом совмещения профессий и взаимозаменяемости.

Стоимость электроэнергии, израсходованной предприятием составляет 199 тыс. руб. (табл. 2.9).

Таблица 2.9 – Расчет затрат на электроэнергию

Потребляемая мощность в час, кВт	Тариф, руб. за 1 кВт·час	Итого затрат в сутки, руб.	Итого затрат в год, руб.
36	3,35	20,8	199 231

В таблице 2.10 произведен расчет затрат предприятия на воду.

Таблица 2.10 – Годовые затраты предприятия на пользование холодной и горячей водой на хозяйственные нужды

Вид услуг	Расход воды, куб. м	Тариф, руб.	Итого затрат в год, руб.
Холодное водоснабжение	25	9,92	2 976
Горячее водоснабжение	20	13,88	3 331
Итого			6 307

Расходы по тепловой энергии в виде отопления. Стоимость 1 кв. м. отапливаемого помещения составляет 15 руб. в месяц.

Затраты, необходимые для обогрева помещения площадью 800 кв. м., рассчитывается: площадь 100 кв. м. * 15 руб. = 1 500 руб./мес. (табл. 2.11).

Длительность отапливаемого периода в соответствии с условиями договора – 8 месяцев в году: с 18 сентября по 25 мая.

Таблица 2.11 – Расходы по тепловой энергии в виде отопления

Площадь отапливаемого помещения, кв. м	Тариф на отопление, руб.	Итого расходов в месяц, руб.	Итого расходов в год, руб.
100	15	1 500	12 000

Годовые расходы на отопление составляют $1\,500 * 8 = 12\,000$ руб.

Далее в таблице 2.12 произведен расчет расходов на топливо для автомобилей.

Таблица 2.12 – Расходы на топливо для автомобиля «Газель»

Ежемесячный расход топлива, л	Стоимость ДТ топлива, руб./л	Итого расходов в месяц, руб.	Итого расходов в год, руб.
45	34	1 530	18 360

Материальные расходы (затраты) занимают значительную часть расходов в хозяйственной деятельности предприятия.

В таблице 2.13 в соответствии с данными предыдущих таблиц рассчитаны затраты на материальные нужды.

Таблица 2.13 – Материальные затраты, тыс. руб.

Материальные затраты	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Белый цемент (М500)	51	55	59	63	67	72	77
Светлый песок	31	33	35	38	40	43	46
Пластификатор	70	75	80	86	92	98	105
Красители	305	326	349	373	399	427	457
Вода	0	0	0	0	0	0	0
Кислота	32	34	37	39	42	45	48
Упаковочный материал	56	60	64	69	73	79	84
Электроэнергия	214	229	245	263	281	301	322
Отопление	13	14	15	16	17	18	19
Холодная и горячая вода	7,5	7,2	7,7	8,3	8,8	9,5	10,1
Топливо	20	21	22	24	26	28	29
Аренда	411	440	470	503	539	576	617
Итого	1 210	1 294	1 384	1 481	1 585	1 696	1 815

К материальным затратам предприятия следует относить все покупные материалы используемые для обеспечения технологического процесса включая упаковку продукции и материалы расходуемые на другие производственно-хозяйственные нужды (содержание и эксплуатация оборудования, зданий и сооружений, испытания, контроль и т.д.).

В таблице 2.14 рассчитана себестоимость продукции по годам реализации проекта.

Таблица 2.14 – Смета затрат на производство продукции в прогнозных ценах, тыс. руб.

Элемент затрат	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Материальные затраты	1 210	1 294	1 384	1 481	1 585	1 696	1 815
Затраты на оплату труда	5 000	5 350	5 724	6 125	6 554	7 013	7 503
Отчисления на социальные нужды (страховые взносы, 30%)	1 500	1 605	1 717	1 837	1 966	2 104	2 251
Амортизация	308	308	308	308	308	308	308
Прочие расходы, в том числе:	857	917	982	1 050	1 124	1 202	1 287
Итого затрат	8 875	9 474	10 116	10 802	11 537	12 323	13 164

В составе текущих затрат предусмотрены коммерческие и расходы на общехозяйственные нужды – 5 и 3% от выручки от оказания услуг соответственно – приняты по рекомендации предприятия-продавца оборудования и данным предприятий-конкурентов.

В составе коммерческих расходов предусмотрены затраты на поддерживающую рекламу. К общехозяйственным расходам относятся затраты на:

- канцелярские товары;
- оплату телефонов сотрудников и самого предприятия;
- фирменную одежду;
- транспортные расходы;
- удаление отходов производства.

Предполагается, что снижения себестоимости за счет совершенствования технологии по годам реализации проекта не будет.

2.3 Формирование доходов предприятия

Для создания предприятия по производству искусственного камня будет необходимо привлечь заемные средства. Для выбора более выгодных условий кредитования проанализированы процентные ставки по кредитам основных коммерческих банков, расположенных на территории г. Красноярска.

Кредит определен как 40% от общей суммы инвестиций, 60% – это собственные средства (накопления) руководителя.

График погашения кредита рассчитан в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – График погашения кредита, руб.

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	Итого
Величина кредита	1 140 426				1 140 426
Погашение кредита		570 213	570 213	0	1 140 426
Выплата процентов		167 025	58 684	0	225 709
Итого затрат		737 238	628 897	0	1 366 135

Из анализа коммерческих банков, можно сделать вывод о том, что для инвестирования предприятия ООО «Камень-24» более предпочтительными являются условия кредитования ПАО «Сбербанк». Кредит планируется взять сроком на 2 года, под 19% годовых.

В конце проекта предполагается продажа основных средств и оборотных активов.

Собственный капитал формируется за счет собственных накоплений руководителя ООО «Камень-24», с дальнейшим внесением его в уставный капитал предприятия.

Ликвидационная стоимость объекта – это денежная сумма, которую владелец предприятия имеет возможность получить при ликвидации предприятия и раздельной продаже его активов.

В конце проекта предполагается продажа основных средств и оборотных активов.

В таблице 2.19 рассчитана ликвидационная стоимость объектов.

Таблица 2.19 – Ликвидационная стоимость объектов, тыс. руб.

Показатель	Здания	Машины, оборудование	Всего
Рыночная стоимость оборудования через 7 лет	-	216	216
Затраты на приобретение в начале жизненного цикла	-	2 157	2 157
Начислено амортизации	-	2 157	2 157
Остаточная стоимость на шаге ликвидации	-	0	0
Затраты на ликвидацию	-	10,8	10,8
Операционный доход (убыток)	-	204,9	204,9
Налоги (20%)	-	41,0	41,0
Чистая ликвидационная стоимость в текущих ценах	-	163,9	163,9

Денежный поток – разница между доходами и издержками предприятия. Цель анализа денежных потоков – это, прежде всего, анализ финансовой устойчивости и доходности предприятия

Ниже проведен расчет денежного потока от инвестиционной (табл. 2.20) и финансовой (табл. 2.21) деятельности предприятия.

Таблица 2.20 – Расчет денежного потока от инвестиционной деятельности для оценки эффективности проекта, тыс. руб.

Показатель	Значение показателя по годам расчетов, тыс. руб.									
		2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.	2023 г. в прогнозных ценах
Оборудование и транспортные средства	з	-2 157								
	п								+164	+263
Хозяйственный инвентарь		-80								
Офисная техника		-70								
Расходы будущих периодов	з	-206								
	п		+206							
Дебиторская задолженность	з	-305								
	п		+305							
Производственный запас	з	-33								
	п								+33	+53
Сальдо денежного потока		-2 851	+511						+197	+316

Денежный поток характеризует степень самофинансирования предприятия, его финансовую силу, финансовый потенциал, доходность.

Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может указывать на финансовые затруднения. Избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки.

Таблица 2.21 – Расчет денежного потока от финансовой деятельности предприятия, тыс. руб.

Показатель	Значение показателя по шагам расчета							
	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Собственный капитал	1 711							
Долгосрочные кредиты	1 140							
Краткосрочные кредиты								
Погашение задолженности		570	570					
Выплата процентов		167	59					
Итого	2 851	737	629					

В случае успешной реализации проекта возможно расширение производственной мощности предприятия за счет приобретения новых технологических линий.

В таблице 2.22 произведен расчет налога на имущество. Налог на имущество организаций является региональным налогом. Устанавливая налог, законодательные (представительные) органы субъектов Российской Федерации определяют налоговую ставку в пределах, установленных указанной главой НК РФ, порядок и сроки уплаты налога.

Таблица 2.22 – Расчет суммы уплаты налога на имущество, тыс. руб.

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Остаточная стоимость имущества	2 157	1 849	1 541	1 233	924	616	308
Налог на имущество	-47,45	-40,67	-33,90	-27,12	-20,34	-13,56	-6,78

3 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ В Г. КРАСНОЯРСКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ИСКУССТВЕННОГО КАМНЯ

3.1 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поиска источников финансирования. Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости инвестиционного проекта и заинтересованности в нем всех его участников. Эффективность инвестиционного проекта оценивается в течение расчетного периода, охватывающего временной интервал от начала проекта до его прекращения.

Инвестиционные проекты можно оценивать по многим критериям – с точки зрения их социальной значимости, по масштабам воздействия на окружающую среду, по степени вовлечения трудовых ресурсов и т.п. Однако центральное место в этих оценках принадлежит эффективности инвестиционного проекта.

Предлагается оценивать следующие виды эффективности:

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

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поиска источников финансирования. Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости инвестиционного проекта и заинтересованности в нем всех его участников. Эффективность инвестиционного проекта оценивается в течение расчетного периода, охватывающего временной интервал от начала проекта до его прекращения.

Денежный поток инвестиционного проекта – это зависимость от времени денежных поступлений и платежей при реализации проекта, определяемая для всего расчетного периода. Денежный поток состоит из потоков от отдельных видов деятельности: денежного потока от операционной деятельности; денежного потока от инвестиционной деятельности; денежного потока от финансовой деятельности.

В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности инвестиционных проектов, используются: чистый дисконтированный доход; внутренняя норма доходности; индекс доходности; срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход (NPV) – это разница между инвестиционными затратами и будущими поступлениями, приведенными в эквивалентные условия.

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

Внутренняя ставка доходности (Internalrateofreturn, IRR) является наиболее сложным показателем оценки эффективности инвестиционных проектов. Она характеризует уровень доходности конкретного инвестиционного проекта, выражаемый дисконтной ставкой, по которой приводится к настоящей стоимости инвестиционных затрат.

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

Сроком окупаемости с учетом дисконтирования называется продолжительность периода от начального момента до «момента окупаемости с учетом дисконтирования». Моментом окупаемости с учетом дисконтирования

называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущий чистый дисконтированный доход ЧДД становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Индекс доходности (Profitabilityindex, PI) позволяет соотнести объем инвестиционных затрат с предстоящим чистым денежным потоком по проекту. Для реализации могут быть приняты инвестиционные проекты только со значением показателя индекса доходности выше единицы.

Индекс рентабельности – относительный показатель эффективности инвестиционного проекта и характеризует уровень доходов на единицу затрат, то есть эффективность вложений – чем больше значение этого показателя, тем выше отдача денежной единицы, инвестированной в данный проект. Данному показателю следует отдавать предпочтение при комплектовании портфеля инвестиций с целью максимизации суммарного значения NPV.

Условия принятия проекта по данному инвестиционному критерию следующие:

- если $PI > 1$, то проект следует принять;
- если $PI < 1$, то проект следует отвергнуть.

Оценка эффективности проекта ведется по двум видам потоков: от операционной деятельности и инвестиционной деятельности без учета схемы финансирования проекта.

Далее рассчитаем ставку дисконтирования, которая используется для оценки эффективности вложений. С экономической точки зрения ставка дисконтирования – это норма доходности на вложенный капитал, требуемая инвестором.

Поэтому от значения ставки дисконтирования зависит принятие ключевых решений, в том числе при выборе инвестиционного проекта. Расчет будем вести кумулятивным методом. Он подразумевает оценку определенных факторов, порождающих риск недополучения запланированных доходов.

При построении ставки дисконта по данному методу за основу берется безрисковая норма доходности, а затем к ней добавляется норма доходности за

риск инвестирования в данный проект. Исходя из этих предложений при расчете ставки дисконтирования необходимо учесть так называемую «премию за риск». Соответственно формула расчета ставки дисконтирования будет выглядеть следующим образом (3).

$$R_n = R_{\text{реальн.}} + R_{\text{инфляц.}} + R_{\text{риски}}, \quad (3)$$

где R_n – ставка номинальная (дисконтирования);

$R_{\text{реальн.}}$ – реальная ставка дохода;

$R_{\text{инфляц.}}$ – инфляционные факторы риска;

$R_{\text{риски}}$ – рискованные премии по различным факторам.

Для принятия того или иного показателя в качестве реальной ставки доходности необходимо определиться, какой актив возможно считать безрисковым (реальным). К подобным активам следует относить такие инструменты, которые удовлетворяют некоторым условиям:

- доходности по которым определены и известны заранее;
- вероятность потери средств в результате вложений в рассмотренный актив минимальна;
- продолжительность периода обращения финансового инструмента совпадает или близка со «сроком жизни» оцениваемого проекта.

Реальную ставку дохода будем определять исходя из ставки доходов по долгосрочным правительственным облигациям. Этот выбор обусловлен тем, что долгосрочные правительственные облигации характеризуются очень низким риском, связанным с неплатежеспособностью, и высокой степенью ликвидности. Кроме того, при определении ставки дохода по этому виду ценных бумаг учитывается долговременное воздействие инфляции. Долгосрочные (а не краткосрочные) облигации используются для того, чтобы обеспечить возможность сопоставления с инвестициями в собственный капитал предприятия, обычно осуществляемыми инвесторами на схожий период времени.

Обоснование выбора премий за риск:

- руководящий состав: На предприятии присутствует квалифицированный управленческий резерв, поэтому риск 1%;
- размер предприятия – наиболее очевидное преимущество, которое имеет крупное предприятие, заключается в относительно более легком доступе к финансовым рынкам при необходимости привлечения дополнительных ресурсов, а также большая стабильность бизнеса, по сравнению с малыми конкурентами. Так как предприятие относится к малым предприятиям, то риск у него не высок и составляет 2%;
- финансовая структура. Расчеты показали, что предприятие будет иметь достаточно высокую рентабельность производства, поэтому премию за риск можно взять в размере 1%;
- диверсификация товарная и территориальная. Так как продукция предприятия направлена на удовлетворение спроса местного рынка и ассортимент товаров небольшой, то риск вложения в производство не высок и составляет 1%.
- диверсификация клиентуры. Предприятие ориентировано на достаточно широкий круг заказчиков, число которых постоянно растет, премию за риск примем в размере 1%;
- уровень и прогнозируемость прибыли. Рентабельность деятельности предприятия высокая и выявлена тенденция ее последующего роста. Ставка премии за риск равна 1 процент.

Подведя итог вышесказанному, рассчитаем ставку дисконтирования: $R = 11\% + 7\% + 7\% = 25\%$. Таким образом, ставка дисконтирования, определенная методом кумулятивного построения, составила 25%.

В случае успешной реализации проекта возможно расширение производственной мощности предприятия за счет приобретения новых технологических линий, исходя из анализа накопленного опыта продажи продукции.

В таблице 3.1 выполнена оценка эффективности инвестиционного проекта.

Таблица 3.1 – Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной деятельности и показателей коммерческой эффективности проекта

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.		10 716,94	11 467,12	12 269,82	13 128,71	14 047,72	15 031,06	16 083,23
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.		-8 875,26	-9 474,10	-10 115,72	-10 802,25	-11 536,83	-12 322,84	-13 163,87
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.		1 841,68	1 993,02	2 154,11	2 326,46	2 510,89	2 708,22	2 919,36
Налог на имущество, тыс. руб.		-50,75	-43,50	-36,25	-29,00	-21,75	-14,50	-7,25
Транспортный налог, тыс. руб.		-1,35	-1,44	-1,54	-1,65	-1,77	-1,89	-2,02
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.		1 789,58	1 949,52	2 117,85	2 297,46	2 489,13	2 693,72	2 912,11
Налог на прибыль (20%), тыс. руб.		-357,92	-389,90	-423,57	-459,49	-497,83	-538,74	-582,42
Чистая прибыль, тыс. руб.		1 431,66	1 559,62	1 694,28	1 837,97	1 991,31	2 154,97	2 329,69
Амортизация, тыс. руб.		308,14	308,14	308,14	308,14	308,14	308,14	308,14
ЧДП от операционной деятельности, тыс. руб.		1 739,80	1 867,76	2 002,43	2 146,11	2 299,45	2 463,12	2 637,83
Инвестиционные затраты, в том числе:	-2 851,06							316,23
- на оборудование и транспортные средства, руб.	-2 157,00							263,24
- на хозяйственный инвентарь	-80,00							
- на офисную технику	-70,00							
- на производственный запас	-206,00	206,00						
- на расходы будущих периодов	-305,00	305,00						
- на дебиторскую задолженность	-22,06							52,99
ЧДП от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-2 851,06	511,00						316,23
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-2 851,06	2 253,44	1 870,02	2 004,31	2 147,62	2 300,58	2 463,87	2 954,44
Коэффициент дисконтирования (25%)	1,00	0,80	0,64	0,51	0,41	0,33	0,26	0,21
Дисконтированный ЧДП, тыс. руб.	-2 851,06	1 802,76	1 196,81	1 026,21	879,67	753,85	645,89	619,59
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, тыс. руб.	-2 851,06	-1 048,31	148,51	1 174,71	2 054,38	2 808,23	3 454,12	4 073,71
NPV, тыс. руб.	4 073,71							
Индекс доходности, дол. Ед.	2,43							
Внутренняя норма доходности, %	73							
Срок окупаемости, лет	1,88							

Таблица 3.2 – Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности и показателей эффективности участия собственного капитала в проекте

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.		10 716,94	11 467,12	12 269,82	13 128,71	14 047,72	15 031,06	16 083,23
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.		-8 875,26	-9 474,10	-10 115,72	-10 802,25	-11 536,83	-12 322,84	-13 163,87
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.		1 841,68	1 993,02	2 154,11	2 326,46	2 510,89	2 708,22	2 919,36
Процент за кредит (19%), тыс. руб.		-167,02	-58,68					
Налог на имущество, тыс. руб.		-50,75	-43,50	-36,25	-29,00	-21,75	-14,50	-7,25
Транспортный налог, тыс. руб.		-1,35	-1,44	-1,54	-1,65	-1,77	-1,89	-2,02
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.		1 622,55	1 889,39	2 116,31	2 295,81	2 487,37	2 691,83	2 910,09
Налог на прибыль (20%), тыс. руб.		-324,51	-377,88	-423,26	-459,16	-497,47	-538,37	-582,02
Чистая прибыль, тыс. руб.		1 298,04	1 511,52	1 693,05	1 836,65	1 989,89	2 153,46	2 328,07
Амортизация, тыс. руб.		308,14	308,14	308,14	308,14	308,14	308,14	308,14
ЧДП от операционной деятельности, тыс. руб.		1 606,19	1 819,66	2 001,19	2 144,79	2 298,04	2 461,60	2 636,21
Инвестиционные затраты, в том числе:	-2 851,06							316,23
- на оборудование и транспортные средства, руб.	-2 157,00							263,24
- на хозяйственный инвентарь	-80,00							
- на офисную технику	-70,00							
- на производственный запас	-206,00	206,00						
- на расходы будущих периодов	-305,00	305,00						
- на дебиторскую задолженность	-22,06							52,99
ЧДП от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-2 851,06	511,00						316,23
Финансовые источники, в том числе:	-2 851,06							
- собственный капитал, тыс. руб.	1 710,64							
- заемный капитал (получение кредита), тыс. руб.	1 140,43							
Погашение кредита, тыс. руб.	0	570,21	570,21					
ЧДП от финансовой деятельности, тыс. руб.	2 851,06	-570,21	-570,21					
Суммарное сальдо трех потоков, тыс. руб.	0	1 549,61	1 251,71	2 003,08	2 146,30	2 299,17	2 462,36	2 952,82
Суммарное сальдо трех потоков для оценки эффективности участия собственного капитала в проекте, тыс. руб.	-1 710,64	1 549,61	1 251,71	2 003,08	2 146,30	2 299,17	2 462,36	2 952,82
Коэффициент дисконтирования (25%)	1,00	0,80	0,64	0,51	0,41	0,33	0,26	0,21

Окончание таблицы 3.2

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Дисконтированный ЧДП, тыс. руб.	-1 710,64	1 239,69	801,09	1 025,58	879,12	753,39	645,49	619,25
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, тыс. руб.	-1 710,64	-470,95	330,14	1 355,72	2 234,84	2 988,24	3 633,73	4 252,98
NPV, тыс. руб.	4 252,98							
Индекс доходности, дол. ед.	3,49							
Внутренняя норма доходности, %	94							
Срок окупаемости, лет	1,59							

Оценка эффективности инвестиционного проекта показала, что проект может быть принят к реализации, так как чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 4 073,71 тыс. руб.; индекс доходности равен 2,43, что больше единицы. Срок окупаемости проекта составляет 1,88. Внутренняя норма доходности 73%. Данные показатели говорят о высокой эффективности проекта.

Расчеты эффективности участия собственного капитала в проекте показали, что чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 4 252,64 тыс. руб.; индекс доходности равен 3,49, что больше единицы. Срок окупаемости проекта составляет 1,59. Внутренняя норма доходности 94%. Таким образом, финансирование проекта за счет использования собственных и заемных средств более эффективно.

Предприятию целесообразнее воспользоваться смешанной схемой финансирования: банковский кредит – 1 140 426 руб. и собственные средства – 1 710 638 руб., нежели использовать полностью собственные средства.

3.2 Анализ чувствительности инвестиционного проекта

В качестве основных весовых факторов, влияющих на экономическую эффективность инвестиционного проекта обычно выступают следующие: цена продукции, величина инвестиционных затрат, объем продаж продукции в натуральном выражении.

Рассмотрим влияние каждого фактора на основные критерии оценки эффективности инвестиционного проекта: чистая текущая стоимость, индекс доходности инвестиций, внутренняя норма доходности, дисконтированный срок окупаемости инвестиций. Для анализа использовалась таблица 3.2 в которую вносили корректировки данных. Результаты расчетов сведены в таблицах 3.3–3.5.

Таблица 3.4 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по параметру «цена продукции»

Цена продукции, процент от базового уровня, %	70	80	90	100	110	120	130
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	- 4 480	-1 573	1 333	4 253	7 146	10 052	12 958

Таблица 3.5 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по параметру «величина инвестиционных затрат»

Величина инвестиционных затрат, процент от базового уровня, %	70	80	90	100	110	120	130
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	4 164	4 189	4 214	4 253	4 299	4 314	4 332

Таблица 3.6 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по параметру «объем продаж продукции в натуральном выражении»

Величина объема продаж, процент от базового уровня, %	70	80	90	100	110	120	130
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	- 3 982	-1 241	1 499	4 253	6 980	9 720	12 460

При анализе графика чувствительности используется простое правило: чем круче наклон прямой, характеризующей влияние изменения параметра на величину чистого дисконтированного дохода к оси ординат, тем более чувствительным является инвестиционный проект к изменению данной переменной. В рассматриваемом примере проект является более чувствительным – к снижению цены и объема реализации продукции. В качестве ключевого показателя, относительно которого производится оценка чувствительности, может быть выбран также показатель IRR (рис. 6).

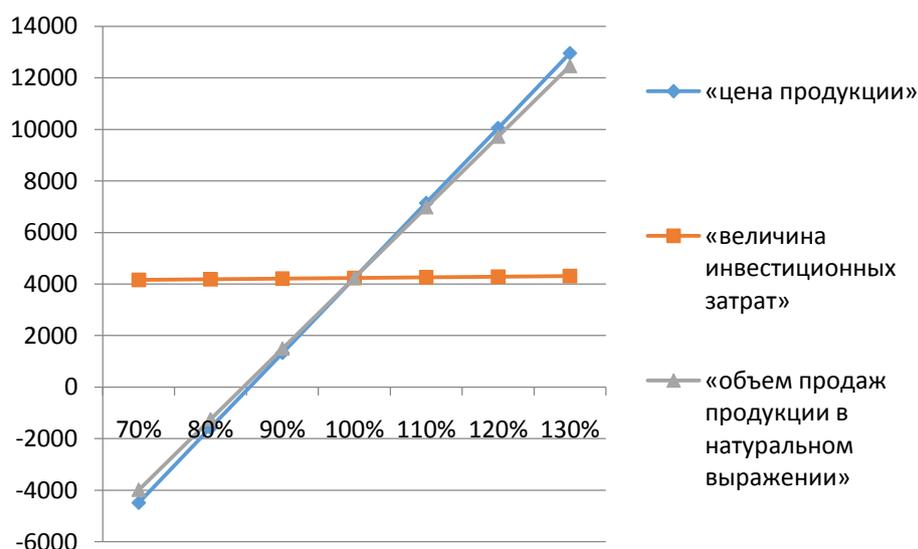


Рисунок 6 – Анализ на чувствительность

Данные таблиц 3.4–3.6 свидетельствуют о высокой чувствительности инвестиционного проекта к показателям «цена продукции» и «объем продаж продукции в натуральном выражении», и о низкой чувствительности к показателю «инвестиционные затраты».

3.3 Оценка финансовой устойчивости инвестиционного проекта

Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта недостаточна для принятия решения о целесообразности его осуществления. Инвестиционный проект наряду с получением желаемой доходности, чистой прибыли на вложенный капитал должен обеспечить устойчивое финансовое состояние будущего предприятия ООО «Камень-24». Основной целью оценки финансового состояния инвестиционного проекта в бакалаврской работе является расчет ключевых показателей (ликвидности активов, платежеспособности, финансовой устойчивости), дающих объективную и точную картину финансового состояния созданного субъекта хозяйствования, в который вкладываются инвестиции. Расчет показателей финансового состояния предприятия позволяет оптимизировать интересы ее различных участников. Собственники капитала оценивают финансовое состояние с целью

повышения доходности, обеспечения стабильности предприятия. Кредиторы – чтобы минимизировать свои риски по предоставляемым кредитам, оценить экономическую выгодность и надежность сотрудничества.

В приложении А приведен прогнозный отчет о прибыли по годам продукции. При составлении баланса предприятия (приложение Б) сделано допущение о том, что у предприятия образуется краткосрочная задолженность в виде кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов в размере производственного и страхового запаса (на эту же сумму увеличена строка «свободные денежные средства» актива баланса).

Данные таблиц свидетельствуют о позитивной динамике изменения баланса предприятия: растет чистая нераспределенная прибыль, начиная с 2019г. предприятие не имеет долгосрочных обязательств.

Все рассчитанные показатели имеют позитивную динамику изменения.

В таблице 3.7 сведены основные финансово-экономические показатели развития создаваемого предприятия

Таблица 3.7 – Основные финансово-экономические показатели развития предприятия

Показатель	2017г.	Прогнозный период. 2023г. «с проектом»
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	10 717	16 083
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	1 842	2 919
Планируемая чистая прибыль, тыс. руб.	1 298,0	2 328
Рентабельность продукции, %	12,1121	14,4751
Рентабельность продаж, %	14,6254	17,6853
Выработка одного работника, тыс. руб.	824	1 237

Данные таблицы 3.7 свидетельствуют о постепенном улучшении финансово-экономических показателей предприятия в течение срока реализации проекта.

Ликвидность баланса характеризуется степенью и быстротой покрытия обязательств организации ее активами, когда срок превращения активов в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. В связи с этим, чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную

форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении разделов актива, сгруппированных по степени убывания ликвидности, с обязательствами, сгруппированными в порядке возрастания срока их погашения.

Расчет безубыточного объема продаж проведен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Расчет безубыточного объема продаж

Показатель	2016г.	Прогнозный период. 2022г. «с проектом»
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	10 716,9	16 083,2
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	1 841,7	2 919,4
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	8 875,3	13 163,9
Переменные затраты, тыс. руб.	8 017,9	11 877,2
Постоянные затраты, тыс. руб.	857,4	1 286,7
Сумма маржинальной прибыли, тыс. руб.	2 699,0	4 206,0
Доля маржинальной прибыли в выручке, %	25,2	26,2
Безубыточный объем продаж, тыс. руб.	3 404,3	4 920,0
Запас финансовой устойчивости, %	68,2	69,4

Показателем, характеризующим финансовое положение организации, является его платежеспособность. Данный показатель очень важен для таких внешних пользователей, как кредиторы и инвесторы. Платежеспособность – это покрытие платежными и другими ликвидными средствами обязательств предприятия. Платежеспособность организации оценивается методом определения достаточности источников средств для формирования запасов и затрат предприятия. При анализе выявляют соотношения между отдельными видами активов организации и источниками их покрытия. В зависимости от того, какие источники используются для формирования запасов и затрат, можно сделать вывод об уровне платежеспособности организации.

Учитывая существующую тенденцию к увеличению объемов строительства малоэтажного жилья, считается целесообразным возобновление проекта (реинвестирование) после окончания срока его существования, так как на основные строительные материалы всегда будет стабильный спрос.

3.4 Основные финансово-экономические показатели развития предприятия

Оценка финансового положения организации осуществляется, среди многих других показателей, на основе данных о ее ликвидности и финансовой устойчивости. В свою очередь финансово-экономическую устойчивость предприятия можно оценить по показателям ликвидности и платежеспособности предприятия.

Платежеспособность организации оценивается методом определения достаточности источников средств для формирования запасов и затрат предприятия. При анализе выявляют соотношения между отдельными видами активов организации и источниками их покрытия. В зависимости от того, какие источники используются для формирования запасов и затрат, можно сделать вывод об уровне платежеспособности организации.

Ликвидность активов является предпосылкой платежеспособности проекта. Если она недостаточна, то и платежеспособность не будет обеспечена. Возможно определение следующих показателей ликвидности:

Коэффициент общей ликвидности (Кл) – отношение текущих активов (ТА) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам) (ТП) приведен в формуле (4).

$$(Кл) = ТА / ТП, \quad (4)$$

где ТА – текущие активы;

ТП – текущие пассивы.

Данный коэффициент оценивает способность предприятия платить по краткосрочным обязательствам. Нормальным считается значение, равное 2. Разница между текущими активами и текущими пассивами составляет оборотный капитал предприятия, которым оно может воспользоваться для финансирования текущих потребностей при ухудшении конъюнктуры рынка. Однако слишком высокий коэффициент ликвидности может свидетельствовать о плохом управлении запасами, об омертвлении средств.

Коэффициент немедленной ликвидности (Кнл) – отношение легко реализуемых активов (денежных средств на расчетном счете и быстро реализуемых ценных бумаг) (ЛА) к текущим пассивам, формула (5).

$$Кнл = ЛА / ТП, \quad (5)$$

где ЛА – легко реализуемые активы;

ТП – текущие пассивы.

Оценивает способность проекта платить по краткосрочным обязательствам в течение кратчайшего времени. Допустимым признается его значение в пределах от 0,5 до 1,2.

Платежеспособность проекта означает возможность погашения в срок и в полном объеме долговых обязательств, возникающих в связи с реализацией инвестиционного проекта. Для оценки платежеспособности рекомендуется рассчитать ряд частных показателей.

Коэффициент общей платежеспособности (Коп) – отношение суммарной задолженности (долгосрочной и краткосрочной) (ЗС) к суммарным активам (ОА), формула (6).

$$Коп = ЗС / ОА, \quad (6)$$

где ЗС – заемные средства;

ОА – оборотные активы.

Это отношение показывает, насколько активы предприятия формируются кредиторами посредством заемного капитала. Цель оценки коэффициента состоит в раннем выявлении признаков банкротства. Увеличение доли заемного капитала в структуре капитала является рискованным. Независимо от уровня прибыли необходимо своевременно погашать полученные кредиты и уплачивать проценты по ним. Чем выше значение этого коэффициента, тем больше задолженность и ниже оценка уровня платежеспособности. Оптимальным на практике считается коэффициент платежеспособности в пределах 0,2–0,3, то есть доля заемных средств в капитале проекта должна составлять не более 20–30%.

Структуру финансовых источников организации и его финансовую независимость характеризует коэффициент автономии (Кавт) или независимости. Он рассчитывается по формуле (7).

$$\text{Кавт} = \text{СК} / \text{ОА} \quad (7)$$

где СК – собственный капитал;

ОА – оборотные активы.

Этот коэффициент важен как для инвесторов, так и для кредиторов организации, потому что показывает долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества организации. Он указывает, насколько организация может уменьшить величину активов без нанесения ущерба интересам кредиторов. В зависимости от специфики деятельности организации, ее отраслевой структуры может достигать 0,7 и более (таблица 3.9).

Таблица 3.9 – Показатели финансовой эффективности проекта

Показатель	2016г.	2017г.	2023г.
Коэффициент общей ликвидности	-	11,24	11,24
Коэффициент немедленной ликвидности	-	0,00	0,00
Коэффициент общей платежеспособности	0,40	0,38	0,01
Коэффициент автономии	0,60	0,62	0,99

Соотношение заемного и собственного капитала не имеет нормативов. Нормально, когда собственные средства при инвестировании составляют около 60%, заемные – 40%. Высокий уровень долга обеспечивает более высокий доход, когда экономические условия нормальны и норма прибыли проекта выше процентов по кредиту. Однако при этом в период застоя высок риск получения убытков. Проекты «с нулевым долгом» менее рискованны, в период экономического роста они недополучают прибыль.

Данные таблицы свидетельствуют о постепенном улучшении финансово-экономических показателей предприятия в течение срока реализации проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В бакалаврской работе выполнено технико-экономическое обоснование создания предприятия по производству искусственного камня в г. Красноярске.

Предпосылки к созданию производства заключены в следующих факторах:

- увеличение объемов индивидуального жилищного строительства на рынке г. Красноярска и других городов в радиусе ста километров;
- целевые программы, направленные на повышение уровня жизни граждан;
- программы по кредитованию проектов на строительство.

В первой главе бакалаврской работы дана организационно-экономическая и правовая характеристика создаваемого предприятия, выбрана стратегия развития создаваемого предприятия, выполнена оценка влияния внешней среды на развитие предприятия. Также выполнен анализ рынка сбыта искусственного камня.

Строительная отрасль России в последние месяцы находится не в лучшей форме. Идет сокращение объемов производства, сокращение персонала, меньше, чем раньше, появляется новых строительных объектов. Отрицательные темпы в строительстве и обусловили низкие темпы роста ВВП в целом.

Одна из главных особенностей рынка строительных услуг – его гибкость и конкурентоспособность, так как отсутствуют ярко выраженные лидеры в данной сфере. Значительный рост конкуренции на рынке объясняется ростом требований к качеству, безопасности, экологичности продукции строительства. В первую очередь такие требования затрагивают жилищные постройки. Соответственно, возрастает зависимость от качества продукции и услуг смежных отраслей и производств, в частности качества и безопасности строительных материалов и технологий, качества и эффективности управленческих, финансовых и информационных услуг и т.д.

Также усиливается саморегулирование строительной индустрии, все больше принимаются во внимание международные стандарты качества

построек, их технологичность, без учета которых стоимость готовой продукции индустрии могла бы значительно снизиться. Особую роль отрасль строительства играет в системе развития хозяйственного фонда стран.

При этом важно отметить, что строительная отрасль наряду с собственной производительностью обеспечивает производительность и других отраслей. Именно поэтому индустрии строительства отводится ведущая роль на мировом рынке.

Во второй главе рассмотрена технология производства искусственного камня, выбрано оборудование, поставщики материалов, подобранно помещение.

В третьей главе выполнено экономическое обоснование создания предприятия по производству искусственного камня в г. Красноярске.

Предприятие планирует часть инвестиций финансировать за счет кредита. Сумма кредита определяется, как 40% от общей суммы инвестиций, оставшиеся 60% планируются финансировать за счет собственных средств.

Оценка эффективности инвестиционного проекта показала, что проект может быть принят к реализации, так как чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 4 073,71 тыс. руб.; индекс доходности равен 2,43, что больше единицы. Срок окупаемости проекта составляет 1,88. Внутренняя норма доходности 73%. Данные показатели говорят о высокой эффективности проекта.

Кредит планируется взять в банке ПАО «Сбербанк», сроком на 2 года, под 19 процентов годовых.

Собственный капитал формируется за счет собственных накоплений руководителя ООО «Камень-24», с дальнейшим внесением его в уставный капитал предприятия.

Расчеты эффективности участия собственного капитала в проекте показали, что чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 4 252,64 тыс. руб.; индекс доходности равен 3,49, что больше единицы. Срок окупаемости проекта составляет 1,59. Внутренняя норма доходности 94%.

Таким образом, финансирование проекта за счет использования собственных и заемных средств более эффективно.

Предприятию целесообразнее воспользоваться смешанной схемой финансирования: банковский кредит – 1 140 426 руб. и собственные средства – 1 710 638 руб., нежели использовать полностью собственные средства.

Данные таблиц анализа на чувствительность свидетельствуют о высокой чувствительности инвестиционного проекта к показателям «цена продукции» и «объем продаж продукции в натуральном выражении», и о низкой чувствительности к показателю «инвестиционные затраты».

Учитывая существующую тенденцию к увеличению объемов малоэтажного строительства, считается целесообразным возобновление проекта (реинвестирование) после окончания срока его существования, так как на основные строительные материалы всегда будет стабильный спрос.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Налоговый Кодекс РФ (с изменениями) от 15.02.2016.
- 2 Гражданский кодекс РФ. Части первая, вторая, третья и четвертая.- М.: Издательство «Экзамен», 2015. - 498с.
- 3 Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
- 4 Аккерман Е. Инфляция // Е. Аккерман А. Кошкарев Н. Палкина // Экономика и жизнь, 2014.- № 15 (март). - 15с.
- 5 Барановская Н.И., Казанский Ю.Н., Учебник для вузов. Экономика строительства. Ч1, 2013. - 135с.
- 6 Баринов В.А. Организационное проектирование: Уч. пособие. - М.: ИНФА-М, 2013. - 384с.
- 7 Белов В.М., Попова В.М, Ляпунова С.И., Млодика С.Г., Бизнес-планирование: Учебник для вузов. - М.: Финансы и статистика, 2012г. - 816 с.
- 8 Бланк И.Т., Основы финансового менеджмента. //Бланк И.Т. //- К.: Нтка-центр, 2013. - 512с.
- 9 Виленский П. Л., Оценка эффективности инвестиционных проектов. // П. Л. Виленский //: Теория и практика: Учеб.-практ. Пособие. М.: Дело, 2014. - 832с.
- 10 Говорова Н., Конкурентоспособность - основной фактор развития современной экономики/ Н. Говорова// Проблемы теории и практики управления, 2014. - 75с.
- 11 Головань С.И., Бизнес-планирование / С.И. Головань - М.: Феникс, 2013 - 320 с.
- 12 Гохберг Л., Инвестиционная деятельность инновационные процессы: тенденции и проблемы // Экономист, № 2, 2014. - 59 с.
- 13 Калинина А.В., «Организация и оплата труда в условиях рынка»/ А.В. Калинина - «МАУП», 2014. - 220 с.

- 14 Ковалев В.В., Как читать баланс. // В. В. Ковалев, В. В. Патров // - М.: Финансы и статистика, 2014. - 268 с.
- 15 Липсиц И.А., Бизнес-план - основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело, 2013. - 112 с.
- 16 Морошкин В.А., Бизнес-планирование: учебное пособие / В. А. Морошкин, В. П. Буров. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013. - 256 с.
- 17 Орлова Е.Р., Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. - 2-е изд., испр. и доп. - Омега-Л, 2015. - 152с.
- 18 Попов В.Н., Бизнес - планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов.- М.: Финансы и статистика, 2015. - 246с.
- 19 Романов Т. С., Обзор основных тенденций российской экономики // Т. С. Романов // Вопросы экономики, 2014. - № 5. - 40 с.
- 20 Савицкая Г. В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия // Г. В. Савицкая //: 3-ое издание, перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 425с.
- 21 Савельев В.М., Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 488 с.
- 22 Сапыгин Ю.Н., Сборник бизнес-планов: практическое пособие. - М.: Омега-Л, 2013. - 310 с.
- 23 Семенов А.О., Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации. - М.: Книга сервис, 2013. - 346 с.
- 24 Уткин Э.А., Бизнес-план компании / Э.А Уткин.- М.: Изд-во «ЭКМОС», 2014. - 102 с.
- 25 Черняк В.З., Бизнес планирование: Учебник для вузов.- М. ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 470 с.
- 26 Шевчук Д. А., Бизнес-планирование: учебное пособие / Д. А. Шевчук. - Ростов н/Д.: Феникс, 2013. - 208 с.
- 27 Экономика организации (предприятия): Учебник. Под ред. Н.А. Сафронова- 2-е изд., перераб. И доп. - М.: Экономист, 2013. - 618с.
- 28 Экономика предприятия. Конспект лекций - М., Высшая школа, 2013.-486 с.

- 29 <https://allendy.ru/teoria-org/332-organizacionno-pravovie-formi.html> - выбор организационно правовой формы.
- 30 <http://uristinfo.net/korporativnoe-pravo/128-isshtkina-korporativnoe-pravo/3351-4-pravovoj-rezhim-doli-uchastnika-obschestva-s-ogranichennoj-otvetstvennostju.html> - Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью.
- 31 <http://ajur-servis.ru/ooo-obshhestvo-s-ogranichennoj-otvetstv/> - размер уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.
- 32 http://www.e-registr.ru/pub_detail.php?ID=1361 - Преимущества общества с ограниченной ответственностью.
- 33 <http://businessgarant.com/instruction/registr/p1/> - документы для регистрации общества с ограниченной ответственностью.
- 34 <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0032/> - цели предприятий.
- 35 <http://bizkiev.com/content/view/941> - планы предприятий.
- 36 <http://www.market-pages.ru/manpred/4.html> - реализация стратегии.
- 37 <http://www.be5.biz/ekonomika/e008/07.htm> - стратегии предприятия.
- 38 <http://umhos.ru/upload/iblock/b55/b55d03e33bb236c89dbc05fbdc8854fd.pdf> - Инвестиционные кредиты банков.
- 39 <http://hbon.ru/stavka-refinansirovaniya-2016> - ставка рефинансирования.
- 40 <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/> - итоги 2015 г.
- 41 <http://www.audit-it.ru/news/others/847558.html> - ситуация на рынке труда г. Красноярск.
- 42 <http://www.glavbukh.ru/rubrika/157> - страховые взносы
- 43 <http://bankirsha.com/all-rates-of-refunding-of-the-central-bank-with-1992.html> - ключевая ставка
- 44 <http://ruinform.com/page/stroitel'naja-otrasl-rossii-voprosy-i-otvety> - Развитие строительной отрасли России
- 45 <http://build-experts.ru/iskusstvennyj-kamen-svoimi-rukami/> - Применение искусственного камня
- 46 <http://strport.ru/plitka/iskusstvennyi-kamen-za-i-protiv> - Характеристики

искусственного камня

47 <http://fitstone.ru/materialyi/economy.html> - Технология производства камня

48 http://hromax.ru/tehnologiya_proizvodstva_iskusstvennogo_kamnya.html-

Особенности производства искусственного камня

49 <http://fasad.guru/material/kamen/iskusstvennyi-kamen-svoimi-rukami.html> -

Применение искусственного камня

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчет о прибыли по годам реализации проекта 2017- 2023гг в тыс. руб.

Наименование	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Выручка от реализации	10 717	11 467	12 270	13 129	14 048	15 031	16 083
Себестоимость продукции	8 875	9 474	10 116	10 802	11 537	12 323	13 164
Проценты по кредиту, относимые на себестоимость	167	59	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	316
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	1 842	1 993	2 154	2 326	2 511	2 708	2 919
Налог на доходы	325	378	423	459	497	538	582
Чистая прибыль	1 298	1 512	1 693	1 837	1 990	2 153	2 328
Проценты по кредиту	167	59	0	0	0	0	0
Чистая прибыль в распоряжении предприятия	1 131	1 453	1 693	1 837	1 990	2 153	2 328
Чистая прибыль нарастающим итогом	1 131	2 584	4 277	6 114	8 103	10 257	12 585
Рентабельность продаж	12,11	13,18	13,80	13,99	14,17	14,33	14,48
Рентабельность продукции	14,63	15,95	16,74	17,00	17,25	17,48	17,69

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Прогнозный баланс предприятия 2016-2023 гг в тыс. руб.

Актив	декабрь 2016г.	декабрь 2017г.	декабрь 2023г.	Пассив	декабрь 2016г.	декабрь 2017г.	декабрь 2023г.
I. Внеоборотные активы				III. Капитал и резервы			
- Нематериаль- ные активы	0	0	0	- Уставный капитал	1 710 638	1 710 638	1 710 638
- Результаты исследований и разработок	-			- Переоценка внеоборотных активов	-		
- Основные средства	2 157 000	1 848 857	308 143	- Добавочный капитал (без переоценки)	-		
- Доходные вложения в материальные ценности	-			- Резервный капитал	0	226 731	2 519 106
- Финансовые вложения	-			- Нераспределенн ая прибыль	-		
- Отложенные налоговые активы	-			Итого по разделу III	1 710 638	1 937 370	4 229 745
- Прочие внеоборот. активы				IV. Долгосрочные обязательства			
Итого по разделу I	2 157 000	1 848 857	308 143	- Заемные средства	1 140 426	1 140 259	
II. Оборотные активы				- Прочие обязательства	-		
- Запасы по приобретенным ценностям	33 000	33 000	33 000	Итого по разделу IV	1 140 426	1 140 259	
-Дебиторская задолженность	305 064	305 064	305 064	V. Краткосрочные обязательства			
-Финансовые вложения	-			- Заемные средства	-		
- Денежные средства	356 000	923 708	3 616 538	- Кредиторская задолженность	0	33 000	33 000
- Прочие оборотные активы	-			- Резервы предстоящих расходов	0		
Итого по разделу II	694 064	1 261 772	3 954 602	- Прочие обязательства	-		
				Итого по разделу V	0	33 000	33 000
БАЛАНС	2 851 064	3 110 629	4 262 745	БАЛАНС	2 851 064	3 110 629	4 262 745