

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.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

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

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ИННОВАЦИОННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Научный руководитель _____ доцент, к.э.н. Г.Ф. Староватов

Выпускник _____ А.В. Севостьянов

Рецензент _____ Директор группы строительных
компаний «Красстрой»
к.э.н. В.И. Сарченко

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

Красноярск 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 МЕТОДЫ РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ. ИСХОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ ФИРМЫ И ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	5
1.1 Методы расчета эффективности инвестиций.....	5
1.2 Анализ ситуации на рынке строительных материалов в России и Красноярском крае.....	12
1.3 Описание технологии производства. Характеристика продукции.....	24
1.4 Характеристика создаваемого предприятия.....	33
2 РАСЧЕТ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО КАПИТАЛА. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЯ.....	37
2.1 Расчет затрат на внеоборотные и оборотные активы.....	37
2.2 Расчет фонда оплаты труда.....	41
2.3 Расчет первоначального капитала.....	43
2.4 Финансовый план предприятия.....	46
3 РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА.....	57
3.1 Расчет показателей эффективности проекта.....	57
3.2 Анализ рисков.....	64
3.3 Общие выводы.....	70
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	72
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	74
ПРИЛОЖЕНИЕ А Прогнозный бухгалтерский баланс за 2016 - 2018 гг.	79
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Прогнозный отчет о прибылях и убытках за 2017 - 2018гг.....	80

ВВЕДЕНИЕ

Осуществляемые в Российской Федерации экономические реформы при всей их непоследовательности и противоречивости стали условием становления и развития малого предпринимательства, которому свойственны цивилизованные черты.

Малое предпринимательство выполняет основные функции, присущие предпринимательской деятельности вообще.

Как показывает опыт развитых стран, малое и средние предпринимательство играют весьма важную роль в экономике, их развитие влияет на экономический рост, на ускорение научно-технического процесса, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание дополнительных рабочих мест, то есть эти виды предпринимательства решают многие экономические, социальные и другие проблемы.

Во всех экономически развитых странах государство оказывает большую поддержку малому предпринимательству. Дееспособное население все больше и больше начинает заниматься малым бизнесом.

В современной науке инвестиции рассматриваются одним из основных источников экономического роста.

Инвестиции – это долгосрочные вложения, направленные на воспроизводство капитала, его поддержание и расширение.

В российском обществе и экономике в последнее время установилась стабильность, которая позитивно сказывается на развитии ситуации в стране в целом. Российская экономика на сегодняшний день интегрирована в мировую, за последние 6 лет экономический рост составил около 45%. По мнению экспертов, российская экономика продолжит развиваться в ближайшие годы. Совершенно очевидно, что улучшению экономической ситуации способствовали такие факторы, как последовательная экономическая политика, основной задачей которой являлось воссоздание и приведение в дееспособное состояние финансовой системы, снижение рисков в экономике, улучшение

многих аспектов инвестиционного климата, связанных с прямыми инвестициями, развитие рыночной инфраструктуры.

Целью данной дипломной работы является обоснование экономической эффективности создания малого предприятия по производству инновационного строительного материала – жидкой теплоизоляции в городе Красноярске.

В соответствии с поставленной целью, задачами дипломной работы являются:

- изучить методы расчета эффективности инвестиций;
- провести анализ ситуации на рынке строительных материалов в Красноярском крае;
- изучить характеристику выпускаемой продукции, описание технологического производства;
- описать характеристику создаваемого предприятия;
- провести расчет первоначального капитала и составить финансовый план предприятия;
- произвести расчет показателей эффективности проекта.

Объект исследования в данной работе - создаваемое малое предприятие.

Предмет исследования - экономическая эффективность создания малого предприятия.

Теоретической основой для написания данной дипломной работы явились труды отечественных и зарубежных экономистов.

Дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

1 МЕТОДЫ РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ. ИСХОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ И ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Методы расчета эффективности инвестиций

Основными критериями, используемыми при оценке инвестиционных проектов, являются:

- чистый дисконтированный доход (ЧДД); другие названия: истая приведенная стоимость, чистый приведенный доход NPV);
- индекс доходности (ИД); другие названия: индекс рентабельности (PI);
- внутренняя норма доходности (ВНД); другие названия: внутренняя норма рентабельности (IRR);
- срок окупаемости инвестиций дисконтированный (РВР), мес.

Для оценки эффективности бизнес-плана инвестиционного проекта используются следующие основные показатели, определяемые на основе денежных потоков проекта и его участника: чистый доход, чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, потребность в дополнительном финансировании, индексы доходности затрат и инвестиций, срок окупаемости.

Чистым доходом (ЧД, NV) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период:

$$ЧД = \sum_m \Phi_m, \quad (1)$$

где Φ_t - эффект (сальдо) денежного потока на t -м шаге, а сумма распространяется на все шаги в расчетном периоде.

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV) - накопленный дисконтированный эффект за расчетный период. ЧДД зависит от нормы дисконта E и рассчитывается по формуле:

$$ЧДД = \sum_m \Phi_m \times \alpha_m, \quad (2)$$

где α_m - коэффициент дисконтирования.

ЧД и ЧДД характеризуют превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта соответственно без учета и с учетом неравноценности их разновременности. Их разность (ЧД - ЧДД), которая, как правило, положительна, нередко называют дисконтом проекта, но ее не надо смешивать с нормой дисконта.

Для признания проекта эффективным, с точки зрения инвестора, необходимо, чтобы его ЧДД был положительным.

При сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с большим значением ЧДД (при условии, что он положителен).

Следующий показатель возникает, когда ЧДД проекта рассматривается как функция от нормы дисконта E .

Внутренней нормой доходности (ВНД, IRR) обычно называют такое положительное число E' , что при норме дисконта $E = E'$ чистый дисконтированный доход проекта обращается в 0.

Недостаток определенной таким образом ВНД заключается в том, что уравнение $ЧДД(E) = 0$ необязательно имеет один положительный корень. Оно может вообще не иметь корней или иметь несколько положительных корней. Тогда внутренней нормы доходности не существует [24, с. 142-143].

Для того чтобы избежать этих трудностей, лучше определять ВНД иначе:

ВНД - это положительное число E' такое, что ЧДД:

- при норме дисконта $E=E'$ обращается в 0;
- при всех $E>E'$ отрицателен;
- при всех $0 < E' < E$ положителен.

Определенная таким образом ВНД, если только она существует, всегда единственна.

Для оценки эффективности проекта значение ВНД необходимо сопоставлять с нормой дисконта E . Проекты, у которых $\text{ВНД} > E$, имеют положительное ЧДД и поэтому эффективны, те, у которых $\text{ВНД} < E$, имеют отрицательное ЧДД и потому неэффективны.

Сроком окупаемости (простым) называется продолжительность наименьшего периода, по истечении которого текущий чистый доход в текущих или дефлированных ценах становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Срок окупаемости в соответствии с заданием на расчет эффективности может исчисляться либо от базового момента времени, либо от начала осуществления инвестиций, либо от момента ввода в эксплуатацию основных фондов создаваемого предприятия. При оценке эффективности он, как правило, выступает только в качестве ограничения.

Сроком окупаемости с учетом дисконтирования называется продолжительность наименьшего периода, по истечении которого текущий чистый дисконтированный доход становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Потребность в дополнительном финансировании (ПФ) - максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности. Данный показатель отражает минимальный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости. Поэтому ПФ называется еще капиталом риска.

Потребность в дополнительном финансировании с учетом дисконта (ДПФ) - максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного дисконтированного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности (см. ниже). Величина ДПФ показывает минимальный дисконтированный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости.

Индексы доходности характеризуют (относительную) «отдачу проекта» на вложенные в него средства. Они могут вычисляться как для

дисконтированных, так и для недисконтированных денежных потоков. При оценке эффективности часто используются:

— индекс доходности затрат - отношение суммы денежных притоков (накопленных поступлений) к сумме денежных оттоков (накопленным затратам);

— индекс доходности дисконтированных затрат - отношение суммы дисконтированных денежных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков;

— индекс доходности инвестиций (ИД) - увеличенное на I единицу отношение ЧД к накопленному объему инвестиций;

— индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДЦ) - увеличенное на единицу отношение ЧДД к накопленному дисконтированному объему инвестиций.

При расчете ИД и ИДЦ могут учитываться либо все капиталовложения за расчетный период, включая вложения в замещение выбывающих основных фондов, либо только первоначальные капиталовложения, осуществляемые до ввода предприятия в эксплуатацию (соответствующие показатели будут, конечно, иметь различные значения).

Индексы доходности затрат и инвестиций превышают 1, если для этого потока ЧД положителен. Индексы доходности дисконтированных затрат и инвестиций превышают 1, если для этого потока ЧДД положителен.

Для того чтобы проект мог быть признан эффективным, необходимо выполнение какого-нибудь из следующих условий:

1. $ЧДД > 0$.
2. $ВНД > E$ при условии, что ВНД этого проекта существует.
3. $ИД > 1,0$.
4. Срок окупаемости с учетом дисконтирования $T_d < T$.

При этом если выполнено условие 2, остальные условия также будут выполняться, если же выполнено любое из условий 1, 3, 4, то будут выполнены и другие из этих условий (хотя ВНД проекта может и не существовать).

Все расчеты показателей эффективности рекомендуется выполнять с денежных средств $[П(t)]$ и оттоки или выплаты денежных средств $[О(t)]$ в каждом периоде (t) реализации проекта [16, с. 58-59].

Дисконтирование служит для приведения разновременных экономических показателей к какому-либо одному моменту времени; обычно к начальному периоду.

Сумма поступлений $(П(t))$, используемая в процессе расчетов по критериям КЭШ-ФЛО, формируется путем суммирования следующих статей:

- поступления от сбыта продукции (услуг)
- поступления от других видов деятельности
- поступления от реализации активов
- доходы по банковским вкладам

Сумма выплат $(О(t))$, формируется аналогичным образом и включает в себя:

- прямые производственные издержки, кроме амортизации
- затраты на заработную плату
- выплаты на другие виды деятельности
- общие издержки
- налоги
- затраты на приобретение активов
- другие некапитализируемые издержки подготовительного периода
- выплаты % по займам
- банковские вклады

Разница между притоком и оттоком денежных средств в каждом периоде (t) называется потоком реальных денег $Ф(t)$ или КэшФло (CashFlow). Значения $П(t)$ и $О(t)$ для каждого месяца делятся на соответствующий коэффициент дисконтирования $E_{мес}$:

$$E_{мес} = \sqrt[12]{1 + \frac{E_{год}}{100}}, \quad (3)$$

где $E_{год}$ - годовая ставка дисконтирования в %.

Продисконтированные $\Pi(t)$ ($D\Pi(t)$) и $O(t)$ ($DO(t)$) для конкретного периода (месяца) вычисляются по формулам:

$$D\Pi(t) = \Pi(t) \times \frac{1}{E_{mec}^t} \quad (4)$$

$$DO(t) = O(t) \times \frac{1}{E_{mec}^t}, \quad (5)$$

где t - порядковый номер месяца проекта.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу, или как превышение интегральных результатов над интегральными затратами.

Величина ЧДД для постоянной нормы дисконта вычисляется по формуле:

$$\text{ЧДД} = \Phi_{инт} = \sum_{t=0}^T D\Pi(t) - \sum_{t=0}^T DO(t), \quad (6)$$

где $D\Pi t$ - продисконтированные поступления, получаемые на t -ом шаге расчета,

$DO t$ - продисконтированные затраты, осуществляемые на том же шаге

T - горизонт расчета (число прогнозов)

Эффект достигаемый на t -ом шаге:

$$\Phi t = (\Pi t - O t), \quad (7)$$

Если ЧДД проекта положителен, проект является эффективным (при данной норме дисконта). Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности (ИД) представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений. Если $ИД > 1$, проект эффективен, если $ИД < 1$ - неэффективен.

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^T D\Pi(t)}{\sum_{t=0}^T DO(t)}, \quad (8)$$

где $D\Pi t$ - продисконтированные поступления, получаемые на t -ом шаге расчета,

$DO t$ - затраты, осуществляемые на том же шаге

T - горизонт расчета (число прогнозов)

Внутренняя норма доходности (ВНД) представляет собой ту норму дисконта (Евн), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям. Полученная в процессе расчета ВНД сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на капитал. Она должна быть больше, чем в случае безрискового вложения капитала.

Срок окупаемости - минимальный временной интервал, за пределами которого интегральный эффект становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Иначе, - это период (в месяцах, кв-лах, годах), начиная с которого вложения и затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными результатами его осуществления.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования рассчитывается при условии выполнения равенства:

$$\sum_{t=0}^T DII(t) - \sum_{t=0}^T DO(t) = 0 \quad (9)$$

Ставка дисконтирования обычно принимается на уровне доходов, которые могут быть получены в результате практически безрискового вложения капитала [30, с. 129-131].

1.2 Анализ ситуации на рынке строительных материалов в России и Красноярском крае

Промышленность строительных материалов в России в настоящее время бурно развивается. Отрасль уверенно растет – в 2014 году рост составил 11%, а в первом полугодии 2015 года – уже 17,5%, а по отдельным направлениям – 30%. Объем рынка на сегодняшний день составляет порядка 9,5 млрд. \$, значительную долю которого составляет Московский рынок – 1,6-2,1 млрд. \$.

В состав промышленности строительных материалов входит 15 подотраслей (25 видов производств), объединяющих около 9,5 тысяч предприятий, в том числе 2,2 тысячи крупных и средних предприятий с общей численностью работающих свыше 680 тысяч человек. На малые предприятия в

общем объеме промышленной продукции приходится около 7% продукции отрасли

Главная специфическая особенность рынка строительных материалов заключается в том, что их производство напрямую зависит от активности строительной отрасли. В настоящее время объемы строительства в России растут: по официальным данным, рост строительства жилья с сентября 2014 года по сентябрь 2015 года составил 131% (по материалам) в связи с данной тенденцией в ближайшие 2-3 года прогнозируется также устойчивое развитие производства стройматериалов. Однако необходимо отметить, что доходность в данной отрасли, для которой характерна ресурсоемкость производства, в ближайшее время, скорее всего, будет снижаться. Основными причинами этого выступают ожидаемый рост цен на нефтепродукты (такие, как битум и полимеры) и энергоносители, а также замедление реальных темпов роста ВВП. По оценкам экспертов, вся цепочка от производителя до продавца располагает около 20% прибыли, при этом большая часть доходности приходится на ритейл.

Таким образом, соотношение объемов производства строительных материалов и ввода жилья находится во взаимозависимости и при увеличении объемов строительства развитие отрасли должно вестись опережающими темпами. Например, в 1987 году в стране построили приблизительно 76 млн. кв. метров жилья. Для этого произвели около 80 млн. тонн цемента. В 2013 году построили чуть более 30 млн. кв. метров и цемента произвели около 30 млн. тонн. В 2014 году в стране введено 50,6 млн. кв. метров жилья. В 2015 году уже 56,3 млн. кв. метров. К 2017 г., в соответствии с приоритетным национальным проектом «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» планируется вводить до 80 млн. кв. метров в год. В своем Послании Федеральному Собранию Президент Российской Федерации Владимир Путин поставил задачу увеличить объемы строительства жилья к 2020 году до 140-150 млн. кв. метров в год. Поэтому в настоящее время строительная промышленность чутко отслеживает потребности рынка и оперативно на них реагирует.

В настоящее время развитию отрасли во многом способствует государственная политика: во многих регионах РФ были приняты законодательные акты по налоговому стимулированию производственной и инвестиционной деятельности промышленности, отработке механизмов долгосрочного кредитования, привлечению средств отечественных и зарубежных инвесторов и стратегических партнеров, созданию цивилизованного рынка строительных материалов. Также были реализованы мероприятия «Концепции развития приоритетных направлений промышленности строительных материалов и стройиндустрии на 2011-2015 годы» и программы структурной перестройки в промышленности строительных материалов, которые позволили осуществить перепрофилирование действующих производств на выпуск новых высококачественных видов продукции. Появились заводы по производству строительных материалов, которые раньше не выпускались или выпускались в малых объемах: теплоизоляционные изделия из стекловолокна и волокон из природных минералов, сухие строительные смеси, отделочные материалы из гипса, теплоотражающее и теплосберегающее стекло, инженерное оборудование. Кроме того, были созданы производства по выпуску современных стеновых материалов: облицовочного и многопустотного кирпича и керамических камней, изделий из ячеистого бетона, вибропрессованных стеновых материалов. Стали развиваться производства светопрозрачных конструкций, изделий из автоклавных и безавтоклавных ячеистых бетонов, кровельных и гидроизоляционных материалов, плит пустотного настила, изготавливаемых методом непрерывного формования. В керамической промышленности начали развиваться мощности по производству черепицы, крупноразмерной керамической плитки, расширился ассортимент санитарно-керамических изделий. В промышленности полимерных материалов продолжился процесс наращивания мощностей по выпуску высококачественного линолеума и пластмассовых труб. Развитие получило монолитное и сборно-монолитное

домостроение с наращиванием выпуска сборных железобетонных конструкций и деталей для строительства малоэтажного и индивидуального жилья.

Поскольку производство строительных материалов в первую очередь связано со строительством новых объектов, реконструкцией и ремонтом, то производство строительных материалов постоянно увеличивается. В среднем по отрасли прирост составляет от 10 до 25% в разных сегментах.

Так, подъем в производстве кирпича обусловлен падением популярности панельного строительства. В ближайшее десятилетие кирпичная промышленность должна устойчиво расти на 8-10% в год, так как для обеспечения необходимого уровня строительства нужно увеличить выпуск кирпича в 2-3 раза, а при существующих мощностях это возможно не ранее, чем к 2018 г.

Рост производства цемента составляет около 10%, и к 2018 году производство должно дорасти до 90 миллионов, поэтому резервы для дальнейшего повышения объема производства цемента заключаются в строительстве новых производств. В 2013 году, по плану, для строительства было израсходовано около 57 миллионов тонн цемента. Однако его выпуск составляет около 53 млн. тонн, поскольку мощности российских цементных заводов отстают от потребностей растущего рынка.

В производстве бетона также наблюдается рост, т.к. нынешних показателей в 0,2 куб. м бетона на человека недостаточно для требуемых темпов строительства.

Что касается отделочных материалов, то одним из самых быстрорастущих сегментов этого рынка является выпуск керамической плитки – годовой прирост составляет 25% (элитной плитки – на 30% в год).

Темп роста рынка сухих строительных смесей составляет 25%, причем значительные темпы роста этого сегмента рынка наблюдаются в регионах. Доля клеевых смесей, прежде наиболее востребованных, постепенно будет уменьшаться.

Прогнозируется рост для рынка лакокрасочных материалов как индустриального, так и бытового назначения. Средние темпы роста потребления индустриальных ЛКМ в ближайшие пять лет составят 3-4% в год.

Темпы потребления обоев растут на 10% ежегодно (как нигде в мире), так как этот материал привычен для российского потребителя, и к тому же дешевле штукатурных и окрасочных работ.

Объем производства в сегменте теплоизоляционных материалов увеличивается в среднем на 20% в год. Но, тем не менее, теплоизоляции не хватает – в ряде регионов наблюдается серьезный дефицит.

У рынка гипсокартона также положительная динамика: ежегодный прирост составляет 20%. В сегменте напольных покрытий рост продаж в 2005 г. составил не менее 20-25%. Динамика внутри сегмента неоднородна: прирост производства линолеума в 2014 году составил 18,5%, тогда как производство напольной плитки возросло более чем на треть. Рост рынка ламината в ближайшие 2-3 года прогнозируется на уровне 20-25%. В сегменте стекольного производства на сегодняшний день в нашей стране работают 11 стекольных заводов. В ближайшее время планируется запустить еще 10. По расчетам экспертов, к 2017 году будет необходимо производить более 200 млн. кв. метров листового.

Продукция отрасли потребляется в основном на внутреннем рынке страны. В настоящее время качество отечественных строительных материалов, в частности, цемента, полированного стекла, керамических изделий, асбеста, находится на уровне требований мировых стандартов. Однако объем экспорта отечественных материалов составляет всего 4-6 % от общего объема отечественного производства. В промышленности строительных материалов наиболее экспортоориентированным является асбест.

По материалам общестроительного назначения (цемент, стеновые материалы, стекло) имеется незначительный импорт. В группе отделочных материалов и изделий, предметов домоустройства (линолеум, облицовочные изделия из природного камня, керамическая плитка, санитарно-технические

изделия) доля импортных материалов достигает 20-30 %. По мнению экспертов, большая доля отечественных кровельных, гидроизоляционных, теплоизоляционных материалов уступают зарубежным по внешнему виду, долговечности и другим параметрам, большинство отделочных материалов – по декоративности и дизайну. Это отставание обусловлено низким техническим уровнем предприятий промышленности строительных материалов, износом парка технологического оборудования и, в отдельных случаях, необеспеченностью отрасли необходимыми видами качественного сырья.

Более 95% предприятий производства стройматериалов находятся в частной собственности, в т.ч. в собственности иностранного капитала. Показатель средней загруженности мощностей составляет 65%. По географическому расположению предприятий свыше 60 % производственных мощностей сосредоточены в Европейской части России.

В Уральском и Сибирском федеральных округах в тех субъектах, где активно ведется строительство, обеспечение материалами находится на высоком уровне.

Существующие промышленные мощности позволяют справиться только с тем объемом строительства, который запланирован в рамках приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». В Сибирский и Дальневосточный округа значительный объем продукции завозится из других регионов. Однако в условиях высоких железнодорожных тарифов это вызывает большие финансовые издержки по доставке продукции и сырья. Тенденции последних нескольких лет свидетельствуют о том, что для обеспечения потребности в строительстве объектов недвижимости на сегодняшний день недостаточно производственных мощностей. Нехватка строительных материалов в России может начаться с 2017 года, а в некоторых регионах это уже происходит.

В то же время процесс модернизации производства строительных материалов требует регулярных вложений.

В связи с данными фактами, федеральные органы государственной власти готовят меры государственной поддержки промышленности строительных материалов. Основными механизмами поддержки отрасли являются следующие:

- разумная градостроительная политика субъектов Российской Федерации;
- создание схем территориального планирования и стратегий социально-экономического развития;
- помощь предприятиям во взаимоотношениях с естественными монополиями (прежде всего энергетическими);
- обеспечение баланса интересов недропользователей и землепользователей на законодательном уровне;
- снижение ставок налоговых пошлин на ввоз современного оборудования;
- лизинг;
- кредитные и налоговые льготы реконструирующимся предприятиям;
- подготовка кадров.

Ожидается, что к 2020 году в большей степени получит развитие производство следующих материалов:

- изделий из бетона и железобетона;
- стеновых материалов;
- сухих смесей разного назначения;
- теплоизоляционных материалов;
- термополированного стекла;
- светопрозрачных конструкций;
- изделий на основе гипса;
- отделочных материалов (керамической облицовочной плитки и керамогранита).

В результате к 2020 году прогнозируется рост объемов основных видов строительных материалов, изделий и конструкций в размере от 130 до 280 %.

Среди отраслей индустриального комплекса Красноярского края строительство занимает одно из ведущих мест.

Рынок строительных материалов Красноярского края характеризуется неоднозначными тенденциями. Конъюнктура рынка и инвестиционный климат весьма благоприятны, спрос на строительство новых объектов растет.

Рынок строительных материалов Красноярского края представлена организациями, выполняющими общестроительные работы по возведению зданий, сооружению мостов, автомобильных дорог, тоннелей, магистральных и местных трубопроводов, линий связи и электропередачи, монтажных, электромонтажных и отделочных работ, а также организациями, осуществляющими производство строительных материалов и конструкций.

По итогам 2014 года, доля строительства в валовом региональном продукте Красноярского края составила более 6%. Основные показатели развития строительной отрасли Красноярского края демонстрируют положительную динамику. В краевом центре эффективно работает структурная цепочка строительной отрасли: проектные, строительные организации и производители строительных материалов.

По состоянию на 01.07.2015 в Красноярском крае зарегистрировано 8725 организаций, относящихся к строительной отрасли (10,9% общего числа организаций в Красноярском крае), включая подрядные организации, проектно-изыскательские организации, проектные институты. Кроме того, в Красноярском крае в области строительства осуществляют деятельность 2442 индивидуальных предпринимателя. Подавляющее число строительных организаций, расположенных на территории Красноярского края (98,1%), имеют частную форму собственности. В Красноярском крае в индустриальных объемах производятся основные виды строительных материалов, такие как кирпич керамический строительный, кирпич строительный (включая камни) из цемента, бетон или искусственный камень, портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, конструкции и детали сборные железобетонные, листы асбестоцементные

(шифер), шлаковата, вата минеральная и другие. В Красноярском крае широко представлены производители деревянно-каркасного домостроения, изделий из клееного бруса, металлоконструкций, лакокрасочных, теплоизоляционных материалов и многих других видов строительных изделий и материалов.

Выпуск строительных материалов и изделий не только в полном объеме обеспечивает потребности Красноярского края, но и позволяет реализовывать продукцию на рынках других субъектов Российской Федерации. Производством строительных материалов в Красноярском крае по состоянию на 01.07.2015 занималось 526 организаций.

Объем работ, выполненных по ВЭД «Строительство» в Красноярском крае в 2014 году, составил 130927,4 млн руб., по данному показателю край с 2012 года сохраняет 1 место в Сибирском федеральном округе.

Таблица 1 - Статистические показатели по ВЭД «Строительство»

Показатели	Ед. измерения	2013	2014	Январь - июнь 2015
Объем выполненных строительных работ	млн руб.	135541,6	130927,4	56930
Среднемесячная заработная плата	руб.	30558,4	34157,9	34630,9
Численность работающих	чел.	65612	69057	66213

Объем работ, выполненных по ВЭД «Строительство» в Красноярском крае в январе - июне 2015 года, составил 56,9 млрд рублей, или 103,7% к январю - июню 2014 года.

В период с 2009 по 2013 год производство строительных материалов по ВЭД «Производство прочих неметаллических минеральных продуктов» демонстрирует устойчивый рост объемов производства.

Таблица 2 - Основные целевые показатели по ВЭД «Производство прочих неметаллических минеральных продуктов»

Показатели	Ед. измерения	2013	2014	Январь - июнь 2015	В % к январю - июню 2014
Объем отгруженной продукции	млн руб.	19382,2	19503,6	7059,8	88,6
Среднемесячная заработная плата	руб.	27034,4	30509,0	29424,4	99,7
Численность работающих	чел.	10684	10326	10257	99,5
Объем выпуска основных видов строительных материалов:					
Портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичный цемент гидравлический	тыс. т	2279,5	2397,9	960,1	83,7
конструкции и детали сборные железобетонные	тыс. куб. м	607,35	669,4	313,3	97,9
кирпич строительный	млн усл. кирп.	152,2	196,7	88,9	101,7
листы асбестоцементные (шифер)	млн усл. плиток	75,5	87,5	... <1>	90,6
нерудные материалы	тыс. куб. м	11947,3	15193,2	5972,4	101,0

Индекс производства строительных материалов в 2014 году составил 106,2% по отношению к 2013 году. Объем отгруженной продукции организациями строительной индустрии в 2014 году составил 19503,6 млн рублей. В частности, в 2014 году более чем на 5% выросло производство цемента (2397,9 тыс. т), на 30% - производство кирпича (196,7 млн шт.), в 1,5 раза - кровельных асбестоцементных листов (примерно 87,5 млн усл. плиток), также на 2% (80,4 тыс. т) увеличился объем производства сборных строительных конструкций из стали и почти на 9% (549,1 тыс. т) строительных конструкций из алюминия. Стабильные показатели демонстрирует производство железобетонных конструкций (669,4 тыс. куб. м) и нерудных строительных материалов (15193,2 тыс. куб. м) в Красноярском крае.

В настоящее время организациями Красноярского края выпускается следующая основная строительная продукция: кирпич строительный, цемент, шифер, асбоцементные плоские листы и трубы, пиломатериал, пенобетон, блоки из ячеистого бетона, оконные блоки (алюминиевые, пластиковые, деревянные), теплоизоляционные материалы, лакокрасочная продукция, сухие смеси, брусчатка, конвекторы отопления, нерудные материалы (песок, щебень, песчано-гравийная смесь).

Основная номенклатура крупнейших производителей красноярского рынка железобетонных изделий для крупнопанельного домостроения. Загрузка мощностей, лидирующих на рынке заводов (ЗАО «Фирма «Культбытстрой» и ООО УСК «Сибиряк»), составляет 70 - 90%, все эти производители входят в состав строительных корпораций - крупнейших застройщиков жилья Красноярского края и его краевого центра.

На территории края действуют 4 крупных кирпичных завода:

- ООО «Содружество»;
- ООО «Кирпичный завод «Песчанка»;
- ООО «Сибирский элемент»;
- ООО «Канский КСК».

Индекс производства строительных материалов в январе - июне 2015 года составил 87,0%. Объем отгруженной продукции в январе - июне 2015 года составил 7059 млн рублей.

Рост производства базовых строительных материалов связан, прежде всего, с реализацией крупных инвестиционных проектов в Красноярском крае и увеличением объемов строительства объектов жилого назначения.

К особенностям строительной индустрии Красноярского края следует отнести высокую степень обеспеченности потребностей территории строительными материалами местного производства, высокий уровень концентрации производства почти на всех основных рынках строительных материалов и наличие на рынке края строительных корпораций, включающих в себя, кроме строительных подразделений, заводы по производству изделий

крупнопанельного, монолитно-каркасного домостроения.

В настоящее время в связи с быстрым ростом цен на энергоносители особую актуальность приобретает вопрос улучшения энергоэффективности жилых и производственных зданий и сооружений. Одним из путей повышения энергоэффективности является применение современных теплоизоляционных материалов. Мировой рынок теплоизоляционных материалов оценивается в 20-25 млрд. долларов США и, по мнению экспертов, уже в ближайшие 10-12 лет может удвоиться, так как применение теплоизоляционных материалов в строительстве станет практически обязательным. На долю России приходится около 4% мирового потребления всех видов теплоизоляционных материалов.

Согласно данным, приводимым исследовательской компанией Abarus MR, объем российского рынка теплоизоляционных материалов в 2013 году составил 23,4 млн. куб.м в натуральном выражении или 1,4 млрд. долларов США в стоимостном выражении. Емкость рынка в 2013 году оценена в 31,5 млн. куб.м.

Современное состояние рынка теплоизоляционных материалов в России характеризуется как «умеренное развитие». По итогам 2013 года темп роста рынка составил 10-12%. Несмотря на некоторое замедление роста, российский рынок теплоизоляции является одним из наиболее динамично развивающихся в Европе. Наиболее интенсивными темпами на российском рынке теплоизоляционных материалов развивается сегмент жидкой теплоизоляции, потенциал которой ежегодно увеличивается на 25-30%. Среди основных факторов, стимулирующих развитие рынка жидкой теплоизоляции в России, необходимо отметить следующие: рост доходов населения; снижение себестоимости производимой и импортируемой продукции; увеличение темпов строительства зданий и сооружений; бурное развитие рынка коммерческой недвижимости; рост цен на энергоносители; рост тарифов на услуги ЖКХ; рост объемов жилья, требующего реконструкции; рост числа тепловых сетей, требующих реконструкции и другие.

1.3 Описание технологии производства. Характеристика продукции

Жидкая гидротеплоизоляция по своему виду представляет собой сметанообразную мастику, которую следует наносить на поверхность, предварительно очищенную от пыли грязи, валиком или кистью.

Жидкая теплоизоляция является смесью нескольких химических веществ: стеклокерамики, диоксидов, латексных смесей и микросфер, заполненных разряженным воздухом.

Жидкая теплоизоляция сегодня активно применяется для утепления стен и фасадов зданий, а также для повышения теплоизоляционных свойств трубопроводов.

Производимая жидкая теплоизоляция имеет превосходные характеристики и обладает огромным потенциалом. В своей основе теплоизолятор представляет собой жидкий состав: основа является водно-дисперсной или органической.

Далее необходимо отметить лучшие характеристики производимой жидкой теплоизоляции, на которые будут ориентироваться потребители при покупке у данного предприятия, по сравнению с конкурентами.

Преимущества жидкой теплоизоляции обусловили её активное применения для утепления стен и фасадов зданий. После её нанесения здания получают сверхтонкое паропроницаемое покрытие, выполняющее, к тому же, ещё и защитные функции.

В частности, здания получают большую защиту от воздействия снега и дождя, от мороза (они меньше промерзают), благодаря чему резко замедляется их разрушение под воздействием всех выше перечисленных факторов. А это означает, что увеличивается период, после которого стены приходится ремонтировать и укреплять.

Но главное преимущество жидкой теплоизоляции заключается в том, что она позволяет стенам «дышать». А это означает, что внутри помещений

сохраняется микроклимат максимально комфортный для проживания в нём человека. Также как преимущество жидкой теплоизоляции следует отметить её хорошую адгезию с материалами, из которых возводят здания – кирпичи, бетон и прочее.

Далее необходимо отметить лучшие характеристики производимой жидкой теплоизоляции, на которые будут ориентироваться потребители при покупке у данного предприятия, по сравнению с конкурентами.

Преимущества жидкой теплоизоляции обусловили её активное применения для утепления стен и фасадов зданий. После её нанесения здания получают сверхтонкое паропроницаемое покрытие, выполняющее, к тому же, ещё и защитные функции.

В частности, здания получают большую защиту от воздействия снега и дождя, от мороза (они меньше промерзают), благодаря чему резко замедляется их разрушение под воздействием всех выше перечисленных факторов. А это означает, что увеличивается период, после которого стены приходится ремонтировать и укреплять.

Но главное преимущество жидкой теплоизоляции заключается в том, что она позволяет стенам «дышать». А это означает, что внутри помещений сохраняется микроклимат максимально комфортный для проживания в нём человека. Также как преимущество жидкой теплоизоляции следует отметить её хорошую адгезию с материалами, из которых возводят здания – кирпичи, бетон и прочее.

В рецептуру добавляются вакуумированные микросферы нескольких разновидностей: стеклянные или керамические микрошарики, полые внутри и обладающие специальными свойствами. Определение производителем качества и количества этих микросфер существенно влияет на качество конечного продукта. Поэтому здесь немаловажное значение имеет качество используемого сырья. Закуп сырья и материалов производится у ведущих производителей.

Жидкая теплоизоляция выпускается в удобной упаковке, имеет высокое качество, является экологически безопасным материалом и не наносит вреда конструкциям и поверхностям нанесения.

Жидкая теплоизоляция - профессиональные, уникальные разработки по сочетанию трех компонентов, составляющих его рецептуру. Благодаря этим разработкам появились специальные модификации теплоизоляционных покрытий, сочетающие в себе различные свойства.

Различные модификации жидкой теплоизоляции могут использоваться для выполнения следующих практических задач:

- гидроизоляция и термоизоляция;
- тепловая изоляция и пароизоляция;
- защита от ультрафиолетовых лучей, ветрозащита;
- защита от грибка, плесени, сырости;
- антикоррозийная защита и защита металла;
- защита от теплопотерь;
- огнезащита.

Свойства и преимущества жидкой теплоизоляции:

- обеспечивает защиту металла и представляет собой эффективное антикоррозийное покрытие;
- теплоизоляционные покрытия содержат ингибиторы грибка и плесени, является антигрибковым покрытием — не допускает развитие грибковой плесени и уничтожает уже существующую грибницу;
- жидкая керамическая теплоизоляция отражает тепловое излучение: тепловая изоляция обеспечивается за счет эффекта «тепловое зеркало»;
- возможность нанесения теплокраски в труднодоступных местах и на сложные поверхности (колени труб, сферические емкости и т.п.);
- гарантийный срок сверхтонкого покрытия - от 15 лет;
- возможность использования в качестве финишного фасадного покрытия (возможна колеровка);

- не уменьшает пространства Вашего помещения, минимальный слой нанесения измеряется в миллиметрах;
- всесезонность выполнения работ, скорость и простота;
- теплоизоляционное покрытие наносится валиком, шпателем, безвоздушным распылителем;
- термостойкость - для достижения эффективной термоизоляции, энергосбережения;
- высокая адгезия теплоизоляционных покрытий ко всем материалам;
- экологически чиста, возможно утепление как снаружи, так и внутри.

Недостатки жидкой теплоизоляции заключаются в сложности её изготовления. Фактически, на 80% жидкая теплоизоляция состоит из микросфер с очень разряженным воздухом, практически, с вакуумом, и только 20% - это связующие компоненты.

Соответственно, от качества последних, да и от качество изготовленного вещества, образующего микросферы и будет зависеть то, насколько хорошо будет держать жидкая теплоизоляция характеристики, заявленные производителем. Некачественная жидкая теплоизоляция начинает очень быстро терять свои характеристики, поскольку микросферы сминаются внутрь под воздействием более сильного атмосферного давления. Представьте, как теннисный мяч сминается внутрь на большой глубине под воздействием морской воды.

Кроме того, жидкая теплоизоляция из-за некачественных связующих веществ начнет отслаиваться и шелушиться со стен.

Состав технологической линии по производству жидкой теплоизоляции представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 –Технологическая линия по производству жидкой теплоизоляции

Диссоolver – это специальный агрегат, предназначенный для механического перемешивания всех исходных составляющих. Благодаря быстрому вращению дисперсионного диска с зубцами, обеспечивается высокая эффективность растирания частиц: они сталкиваются, смешиваются, размельчаются и растворяются. Диссоolver оснащен быстроходной мешалкой фрезерного типа, а скорость вращения можно регулировать. Благодаря этому можно наиболее оптимально организовывать производственный процесс. При необходимости, для удобства данное оборудование можно снабдить подъемником (гидравлическим или пневматическим).

При использовании диссоolverа, период службы бисерной мельницы значительно увеличивается. Основной функцией бисерной мельницы является гомогенизация всех составляющих для изготовления будущей жидкой теплоизоляции. Она отличается высокой производительностью, ведь несколько дисков обеспечивают качественную переработку сырья. Корпус бисерной мельницы и сито изготавливаются из прочного металла, который не ржавеет и не изнашивается. Зернистость легко поддается регулировке путем изменения размеров дробы.

Автоматическая линия упаковки состоит из следующих ключевых механизмов: конвейерную ленту с цилиндрическими емкостями; система подачи емкостей; укупорка крышек; складирование.

В процессе диспергации жидкие и твердые тела тонко измельчаются. Для повышения производительности используют бисерные мельницы, мешалка которой доводит состав краски до стандартных характеристик.

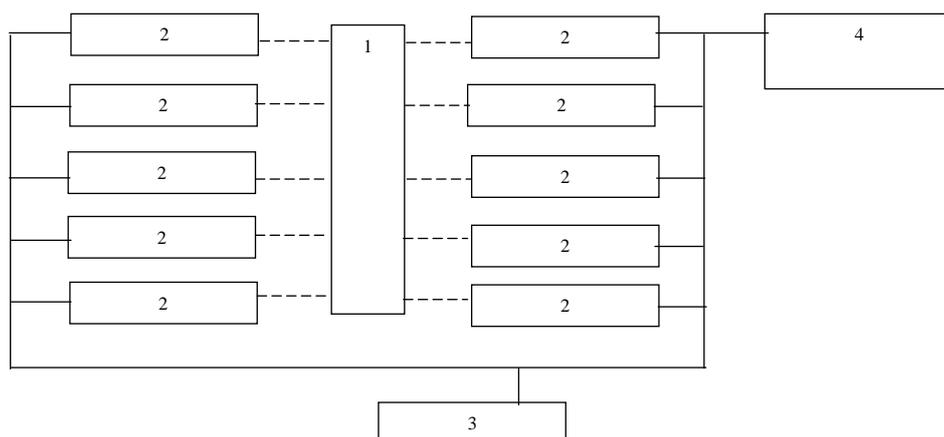
На заключительном этапе готовую краску пропускают через сетчатые фильтры и разливают в тару. Следует заметить, что весь цикл работ по изготовлению вододисперсионной краски должен проходить при температуре окружающей среды не ниже +5 °С.

Технологический процесс производства жидкой теплоизоляции представлен на рисунке 2.



Рисунок 2 - Технологический процесс производства жидкой теплоизоляции

Расстановка производственного оборудования в производственном цехе предприятия представлено на рисунке 3.



----- Подача жидкостных компонентов

———— Подача сжатого воздуха

1 – Диссоolver

2 – Дозаторы жидкостных компонентов

3 – Аппарат фасовки

4 – Компрессор

Рисунок 3 - Расстановка производственного оборудования в производственном цехе предприятия

В процессе диспергации жидкие и твердые тела тонко измельчаются. Для повышения производительности используют бисерные мельницы, мешалка которой доводит состав краски до стандартных характеристик.

Мощность всей технологической линии по производству жидкой теплоизоляции составляет 150 л./час. Затраты электроэнергии составляют 8,4 кВт/час., воды для производственных нужд – 2,2 л./час.

Соотношение цены производимой жидкой теплоизоляции по сравнению с ценами-аналогами можно выявить при проведении конкурентного анализа.

Основными конкурентами создаваемого предприятия являются:

- 1) ООО «Производственно-коммерческая фирма «Сварог»;
- 2) ОАО «Химико-Металлургический Завод»;
- 3) ООО «Форум».

Создаваемое предприятие способно вести конкуренцию при складывающихся условиях реального рынка с помощью предложения своей продукции. При увеличении силы позиций главных и важных конкурентов предприятия планируется производить укрепление уровня конкурентоспособности исследуемой организации. Это может быть достигнуто путем достаточного уровня рекламирования продукции предприятия за счет профессиональности сотрудников.

В таблице 1 приведена оценка основных конкурентов создаваемого предприятия.

Таблица 1 - Оценка основных конкурентов ООО «Теплоизоляция»

Факторы конкурентности	Создаваемое предприятие	Конкуренты		
		ОАО «ХМЗ»	ООО «Форум»	ООО «ПКФ «Сварог»
Качество продукции	Высокое (5)	Высокое (5)	Высокое (5)	Высокое (5)

Продолжение таблицы 1

Уровень цены	Низкий (5)	Низкий (5)	Высокий (3)	Средний (2)
Ассортимент	Широкий (5)	Широкий (5)	Средний (3)	Средний (3)
Время работы	С 10 до 20 (4)	С 8 до 20 (5)	С 9 до 19 (4)	С 10 до 19 (3)
Имидж, репутация	Низкий (1)	Надежный (5)	Средний (3)	Низкий (1)
Общее количество баллов	20	25	18	14

Как видно из таблицы конкурентоспособности, явными конкурентами создаваемого предприятия является ОАО «Химико-Металлургический Завод». Причиной этого является фактор того, что большинство потребителей доверяют этой организации, также их вниманию предстает имидж крупной компании с большим выбором товара и низким уровнем цен.

Из таблицы также наглядно можно увидеть, что интерес потребителей необходимо завоевывать. Для этого будут предусматриваться такие меры, как реклама по радио, телевизору, в газетах, на рекламных щитах, плакатах, выпуск листовок и т.п. Однако частое рекламирование товара может привести к обратному поведению потребителей – отказа от продукции, в связи с его частым упоминанием, которое может быть принято, как навязывание.

Небольшие организации со средним объемом ассортимента и средним уровнем цен находятся на третьей позиции после создаваемого предприятия. Это зависит также от местонахождения организаций.

Средние цены за 1 литр жидкой теплоизоляции создаваемого предприятия и предприятий-конкурентов представлены на рисунке 4. Данные представлены с каталогов продукции с официальных сайтов предприятий.

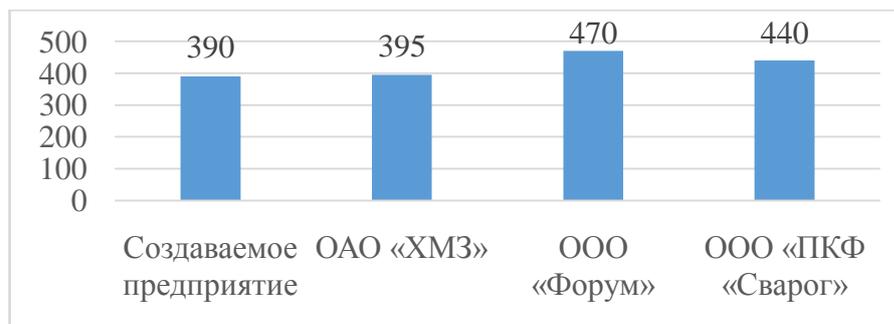


Рисунок 4 - Средние цены за 1 литр жидкой теплоизоляции создаваемого предприятия и предприятий-конкурентов, руб./л.

Данные рисунка 4 наглядно отображают, что цены на жидкую теплоизоляцию у создаваемого предприятия будут установлены ниже цен конкурентов и составят 390 руб./л. У главного конкурента – ОАО «Химико-Промышленного Завода» цена данного изделия составляет 395 руб./л. Самая высокая цена характерна для продукции ООО «Форум» (470 руб./л.). Приемлемый уровень цены характерен для ООО «ПКФ «Сварог» и составляет 440 руб./л.

Предполагаемый срок жизни проекта составляет 7 лет.

Применяемое на предприятии производственное оборудование должно соответствовать требованиям безопасности по ГОСТ 12.2.003 и другим стандартам безопасности труда. Производственное оборудование должно быть безопасным при монтаже, эксплуатации (как отдельно, так и в составе комплексов и технологических систем), а также при ремонте, демонтаже, транспортировании и хранении.

Производственное оборудование при эксплуатации не должно загрязнять окружающую среду выбросами вредных веществ выше установленных норм. Производственное оборудование должно быть пожаро- и взрывобезопасным.

Производственное оборудование в установленных для него режимах и условиях эксплуатации не должно создавать опасности от воздействия влажности, солнечной радиации, механических колебаний, от изменений атмосферного давления, температуры, ветровых нагрузок и т.д.

1.4 Характеристика создаваемого предприятия

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Теплоизоляция». Сокращенное наименование: ООО «Теплоизоляция».

Единственный учредитель ООО «Теплоизоляция» - директор фирмы.

Местонахождение организации: г. Красноярск, Ленинский район, ул. Бийская, д. 5, кор. А.

ООО «Теплоизоляция» занимается производством жидкой теплоизоляции. Планируемая дата начала работы предприятия – январь 2017 года.

ООО «Теплоизоляция»- это коммерческая организация, цель деятельности которой получение прибыли при осуществлении собственной предпринимательской деятельности. Предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации, иными нормативными актами и Уставом. Общество с ограниченной ответственностью «Теплоизоляция» создается без ограничения срока деятельности и обретает право юридического лица с начала государственной регистрации предприятия.

ООО «Теплоизоляция» - юридическое лицо, имеющее в собственности обособленное имущество, а также имеющее право от собственного имени на приобретение и осуществление имущественных и неимущественных прав.

Права и обязанности ООО«Теплоизоляция»подлежат регулированиюпо порядку и правилам, установленным действующим Законодательством Российской Федерации.

Основнаязадачапредприятия - это наиболее качественное, полное удовлетворение потребностей организации и граждан в продукции, реализуемой обществом в соответствии с уставными видами деятельности.

Организационная структура ООО «Теплоизоляция» представлена на рисунке 5.

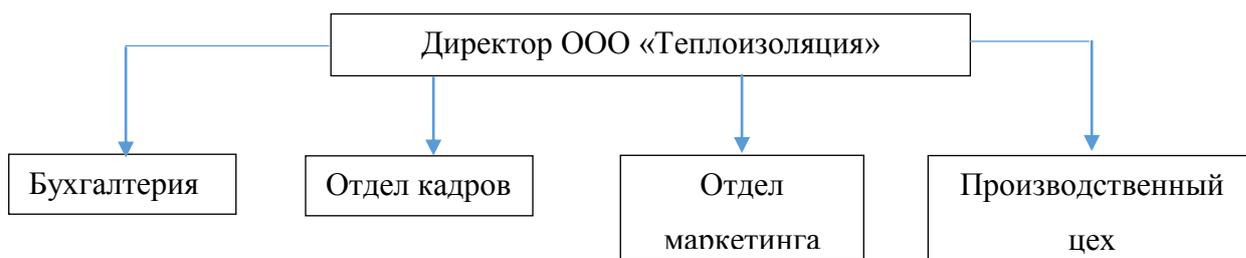


Рисунок 5 - Организационная структура ООО «Теплоизоляция»

Организационная структура ООО «Теплоизоляция» включает такие подразделения, как бухгалтерия, отдел кадров, производственный отдел, отдел продаж.

Каждое подразделение общества выполняет основные функции планирования, организации, координации, контроля и анализа.

Директор ООО «Теплоизоляция» осуществляет:

- контроль за деятельностью всех подразделений, а также за производственно-хозяйственной деятельностью общества;

- планирование производственно-хозяйственной деятельности общества, финансовой, ценовой, технической политики, использования прибыли;

- организацию полного комплекса производственной хозяйственной деятельности предприятия, систем и форм оплаты труда работников, а также их материального стимулирования.

Бухгалтерия ООО «Теплоизоляция» осуществляет:

- планирование затрат на производство, управление, техническое перевооружение, прибыли и источников финансирования;

- координацию учетной политики общества, процесса отнесения затрат, уплаты налогов и отчислений;

- процессы организации бухгалтерского учета предприятия, расчеты с работниками, начисление и уплату налогов, расчеты с поставщиками и подрядчиками, оформление финансовых документов, работу с банком и другими кредитными и финансовыми учреждениями;

— контроль за учетом затрат предприятия, их отнесением к себестоимости или финансовому результату, правильностью начисления и выплаты заработной платы работников предприятия, расходом средств, процедуры использования прибыли.

Производственный цех осуществляет:

- планирование размещения на складе готовой продукции;
- процесс организации обслуживания всего комплекса производственной хозяйственной деятельности предприятия на складах, хранения готовой продукции;
- процедуры координации разгрузочных и погрузочных работ, отпуска готовой продукции предприятия со склада в производство и на реализацию;
- аудит качества, количества и сохранности готовой продукции предприятия на складе.

Отдел маркетинга осуществляет:

- построение планов различных услуг предприятия, а также их рекламы;
- построение планов продажи готовой продукции предприятия, планов размещения рекламных ресурсов, а также процессы, направленные на стимулирование сбыта;
- процедуры организации текущего сбыта продукции предприятия, а также проведение работы с клиентами, маркетинговое исследование рынка;
- координирование всех маркетинговых процессов, протекающих в деятельности предприятия;
- контроль своевременности доставки готовой продукции до покупателей, а также за изменением конъюнктуры рынка, качества работы конкурентов.

Управление осуществляет директор. Он решает самостоятельно все вопросы деятельности организации, представляет его интересы во всех отечественных предприятиях, фирмах и организациях. Также он распоряжается в пределах предоставленного ему права имуществом, заключает договора, в

том числе по найму работников. Издаёт приказы и распоряжения, обязательные к исполнению всеми работниками организации.

Директор несет в пределах своих полномочий полную ответственность за деятельность фирмы, обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей, денежных средств и другого имущества фирмы. Выдает доверенности, открывает в банках счета, пользуется правом распоряжения средствами.

2 РАСЧЕТ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО КАПИТАЛА. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Расчет затрат на внеоборотные и оборотные активы

На первоначальном этапе расчета затрат на внеоборотные и оборотные активы необходимо выбрать помещение.

По проекту планируется покупка производственного помещения, находящегося по адресу: г. Красноярск, Ленинский район, ул. Бийская, дом 5, корпус А. Площадь всего здания составляет 98 кв. м.

Территория предприятия и размещение зданий и сооружений на ней должны соответствовать требованиям Санитарных норм проектирования промышленных предприятий и противопожарным нормам проектирования зданий и сооружений с учетом технологических особенностей производства.

Пожарная безопасность на территории организации должна обеспечиваться в соответствии с требованиями Правил пожарной безопасности в Российской Федерации, ГОСТ 12.1.004 и ГОСТ 12.4.009.

Здания и сооружения с технологическими процессами, являющимися источниками выделения в окружающую среду вредных и неприятно пахнущих веществ, а также с источниками повышенных уровней шума, вибрации, ультразвука, электромагнитных волн радиочастот, статического электричества и ионизирующих излучений следует отделять от жилой застройки санитарно - защитными зонами и разрывами и размещать на территории предприятия с подветренной стороны для ветров преобладающего направления по отношению к жилой застройке и к другим производственным зданиям.

Объемно - планировочные и конструктивные решения производственных помещений и сооружений должны удовлетворять требованиям строительных норм и правил, а также санитарных норм проектирования промышленных предприятий и других действующих нормативных документов.

Всем вышеперечисленным требованиям производственное помещение ООО «Теплоизоляция» отвечает.

Средняя цена за 1 квадратный метр недвижимости в Красноярске составляет 50 тыс.руб. (по данным с предлагаемых объявлений о продаже нежилй недвижимости).

Таким образом, стоимость производственного помещения ООО «Теплоизоляция» составит:

$$S_{\text{помещения}} = 50 * 98 = 4900 \text{ тыс. руб.}$$

Срок полезного использования здания задается по проекту и составляет 50 лет.

Таким образом, сумма ежегодных амортизационных отчислений составит:

$$A_{\text{помещения}} = \frac{4900}{50} = 98 \text{ тыс. руб.}$$

Величина ежемесячных амортизационных отчислений зданий составит 8,17 тыс.руб.

Затраты на покупку производственной линии, описанной в 1 главе дипломной работы, составляют 700 тыс.руб.

Срок полезного использования оборудования задается по проекту и составляет 7 лет.

Таким образом, сумма ежегодных амортизационных отчислений составит:

$$A_{\text{оборудования}} = \frac{700}{7} = 100 \text{ тыс. руб.}$$

Величина ежемесячных амортизационных отчислений оборудования составит 8,33 тыс.руб.

Также для начала работы предприятия необходимо закупить малоценный инвентарь. Перечень представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Перечень закупаемого малоценного инвентаря

Наименование	Количество	Цена, тыс.руб.	Стоимость, тыс.руб.
Стол	5	5	25
Кресло	5	8	40
Стулья	10	1	10
Сейф	2	4	8
Компьютер	5	30	150
Канцелярские принадлежности	5	2	10
МФУ	5	7	35
Итого затрат			278

По данным таблицы 2 видно, что итоговая сумма затрат на малоценный инвентарь составила 278 тыс.руб.

Согласно 256 и 257 статьям Налогового кодекса Российской Федерации, амортизация на имущество предприятий, стоимость которого составляет менее 40 тыс.руб., не начисляется.

Состав и структура внеоборотных активов ООО «Теплоизоляция» представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Состав и структура внеоборотных активов ООО «Теплоизоляция»

Наименование	Тыс.руб.	%
Здания	4900	83,36
Оборудование	700	11,91
Прочие внеоборотные активы	278	4,73
Итого внеоборотные активы	5878	100

По данным таблицы 3 видно, что итоговая сумма внеоборотных активов ООО «Теплоизоляция» составляет 5878 тыс.руб. При этом наибольшая доля в размере 83,36% приходится на здания, а наименьшая (4,73%) – на прочие внеоборотные активы. Удельный вес оборудования составляет 11,91%.

Состав сырья и материалов, необходимых для производства жидкой теплоизоляции представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Состав сырья и материалов, необходимых для производства 1 литра жидкой теплоизоляции

Наименование	Единица измерения	Количество	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Наполнитель	кг.	0,3	130	39
Акрил	л.	0,3	420	126
Добавки	л.	0,4	160	64
Упаковка	шт.	1	6	6
Итого затрат				235

По данным таблицы 4 видно, что итоговая величина затрат на сырье и материалы, необходимых для производства 1 литра жидкой теплоизоляции составляет 235 руб. Состав сырья и материалов, необходимых для производства жидкой теплоизоляции:

1) Наполнитель. Этот компонент из смеси стеклянных, керамических и полимерных шариков. Внутри они наполнены воздухом. Шарики очень мелкие.

2) Акрил или латекс. Эти составляющие выступают в роли связующего вещества.

3) Добавки. Именно они придают теплоизоляции особые свойства, которые нужны в конкретных условиях эксплуатации.

Для начала работы предприятия необходимо иметь норму запасов для производства продукции как минимум на один месяц. Исходя из того, что число рабочих дней в январе 2017 года составляет 16, продолжительность рабочего дня 8 часов, а мощность производства составляет 150 л./час, величина запасов составит:

$$Z = 150 * 8 * 16 * \frac{235}{1000} = 4512 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, величина оборотных активов, представленных запасом сырья и материалов, составляет 4512 тыс.руб.

2.2 Расчет фонда оплаты труда

Для проведения расчета фонда оплаты труда необходимо составить штатное расписание работников ООО «Теплоизоляция» (таблица 5).

Таблица 5 – Штатное расписание ООО «Теплоизоляция»

Наименование должности	Количество штатных единиц
Директор	1
Главный бухгалтер	1
Специалист отдела кадров	1
Руководитель производственного отдела	1
Специалист склада	1
Рабочие основного производства	7
Уборщица	1
Охранник	4
Итого штатных единиц	17

По данным таблицы 5 видно, что итоговая численность сотрудников ООО «Теплоизоляция» составляет 17 чел. Наибольшая численность (7 чел.) характерна для рабочих основного производства.

Величина окладов сотрудников ООО «Теплоизоляция» представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Оклады сотрудников ООО «Теплоизоляция»

Наименование должности	Месячный оклад, руб.
Директор	50000
Главный бухгалтер	36000
Специалист отдела кадров	25000
Руководитель производственного отдела	35000
Специалист склада	20000
Рабочие основного производства	18000
Уборщица	12000
Охранник	14000
Итого затрат на оплату труда в месяц	318000

По данным таблицы видно, что итоговая сумма окладов сотрудников ООО «Теплоизоляция» в месяц составляет 318000 руб. При этом наибольшая величина оклада (50000 руб.) характерна для директора предприятия, а наименьшая (12000 руб.) для уборщицы.

Зная штатное расписание и оклады сотрудников ООО «Теплоизоляция», можно произвести расчет годового фонда оплаты труда (таблица 7).

Таблица 7 – Расчет годового фонда оплаты труда ООО «Теплоизоляция»

Наименование должности	Месячный оклад, руб.	Количество штатных единиц	Затраты на оплату труда, тыс.руб.	Страховые взносы, тыс.руб. (30,2%)	Итого годовой фонд, тыс.руб.
Директор	50000	1	600	181	781
Главный бухгалтер	36000	1	432	130	562
Специалист отдела кадров	25000	1	300	91	391
Руководитель производственного отдела	35000	1	420	127	547
Специалист склада	20000	1	240	72	312
Рабочие основного производства	18000	7	1512	457	1969
Уборщица	12000	1	144	43	187
Охранник	14000	4	672	203	875
Итого фонд оплаты труда	210000	17	4320	1305	5625

По данным таблицы 7 видно, что итоговый годовой фонд оплаты труда сотрудников ООО «Теплоизоляция» составляет 5625 тыс.руб. Причем из них 4320 тыс.руб. – затраты на оплату труда работников, а 1305 тыс.руб. – сумма отчислений от заработной платы.

2.3 Расчет первоначального капитала

Первоначальный капитал ООО «Теплоизоляция» рассчитывается исходя из полученных затрат на внеоборотные и оборотные активы (таблица 8).

Таблица 8 – Затраты на внеоборотные и оборотные активы

Наименование показателей	Тыс.руб.	%
1. Внеоборотные активы, всего, в том числе:	5878	56,57
1.1. Здания	4900	47,16
1.2. Оборудование	700	6,74
1.3. Прочие внеоборотные активы	278	2,68
2. Оборотные активы, всего, в том числе:	4512	43,43
2.1. Запасы	4512	43,43
3. Всего активов	10390	100

По данным таблицы 8 видно, что итоговая сумма активов ООО «Теплоизоляция» составляет 10390 тыс.руб. Из них 4512 тыс.руб. – это оборотные активы, 5878 тыс.руб. – внеоборотные активы.

Графически структура активов ООО «Теплоизоляция» представлена на рисунке 7.

Из данных рисунка наглядно видно, что в структуре активов ООО «Теплоизоляция» наибольшая доля приходится на здания (47,16%), а наименьшая (2,68%) – на прочие внеоборотные активы. Удельный вес запасов составил 43,43%, а оборудования – 6,74%.

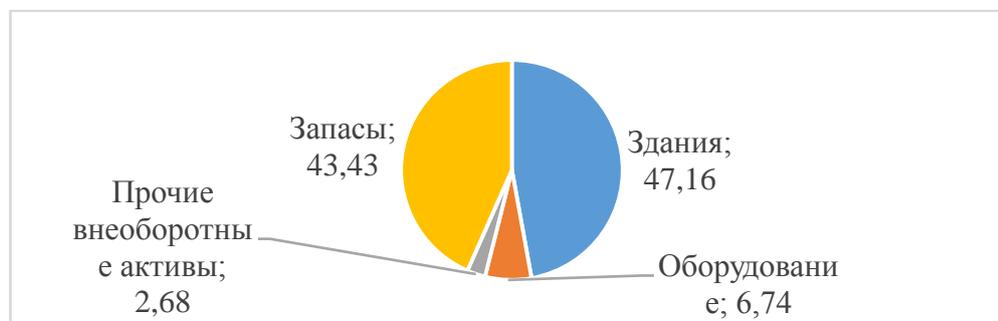


Рисунок 7 – Структура активов ООО «Теплоизоляция»

Таким образом, величина первоначального капитала ООО «Теплоизоляция» составляет 10390 тыс.руб.

В качестве вноса в уставный капитал ООО «Теплоизоляция» будут использованы личные денежные средства учредителя (генерального директора) предприятия в размере 390 тыс.руб.

Оставшиеся 10000 тыс.руб. планируется взять в кредит у коммерческого банка ПАО «ВТБ-24».

В таблице 9 представлен состав и структура капитала ООО «Теплоизоляция».

Таблица 9 – Состав и структура капитала

Наименование показателей	Тыс.руб.	%
1. Уставный капитал (собственный капитал)	390	3,75
2. Краткосрочный кредит (заемный капитал)	10000	96,25
3. Итого капитал	10390	100

По данным таблицы 9 видно, что итоговая сумма капитала ООО «Теплоизоляция» составляет 10390 тыс.руб. Из них 390 тыс.руб. – собственный капитал, 10000 тыс.руб. – заемный капитал.

На рисунке 8 представлена структура капитала ООО «Теплоизоляция».

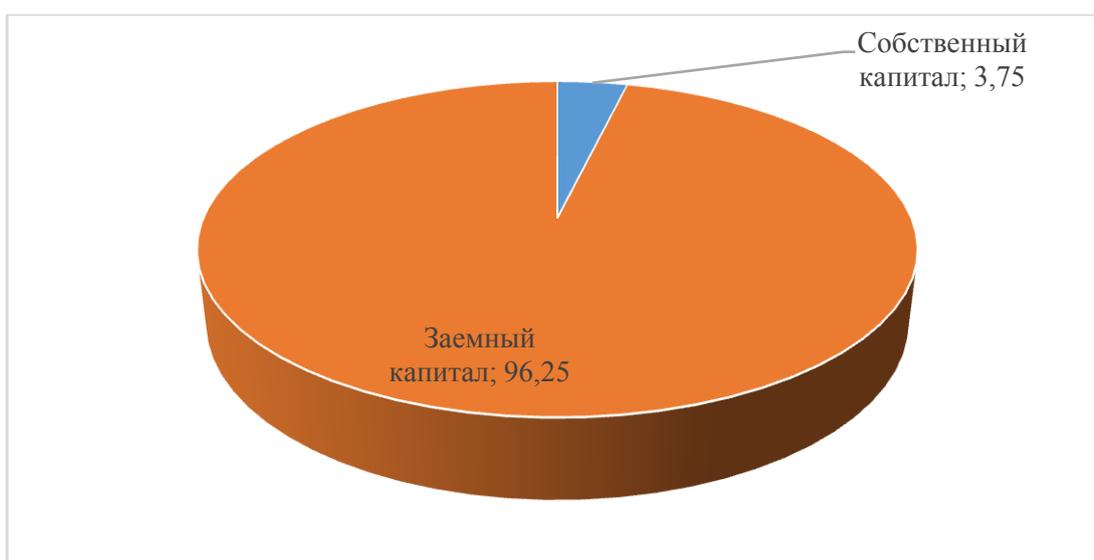


Рисунок 8 – Структура капитала ООО «Теплоизоляция», %

Данные рисунка 8 графически отображают, что в структуре капитала ООО «Теплоизоляция» наибольшая доля приходится на заемный капитал (96,25%). Наименьший удельный вес, соответственно, характерен для собственного капитала и составляет 3,75%.

Информация по кредиту ООО «Теплоизоляция» в ПАО «ВТБ-24» представлена в таблице 10.

Таблица 10 - Информация по кредиту ООО «Теплоизоляция» в ПАО «ВТБ-24»

Наименование показателей	Значение
1. Сумма кредита, тыс.руб.	10000
2. Процентная ставка	16
3. Срок кредитования, мес.	60
4. Переплата за пользование кредитом, тыс.руб.	4700
5. Ежемесячный платеж, тыс.руб.	245

По данным таблицы 10 видно, что за 5 лет пользования кредитом ООО «Теплоизоляция» переплатит 4700 тыс.руб. Таким образом, сумма ежемесячного платежа в банк составит 245 тыс.руб., сумма платежей по кредиту за год составит 2940 тыс.руб.

2.4 Финансовый план предприятия

На первоначальном этапе создания финансового плана предприятия, необходимо обозначить поступления денежных средств.

Как уже было установлено, ООО «Теплоизоляция» при покупке специального оборудования сможет производить 150 л. Жидкой теплоизоляции за час. Следовательно, за один рабочий день, продолжительностью 8 часов, может быть произведено 1200 л. Однако, на 100% оборудование к использованию не может быть готово. Поэтому есть необходимость составления графика освоения производственной мощности предприятия.

График освоения производственной мощности ООО «Теплоизоляция» графически представлен на рисунке 9.

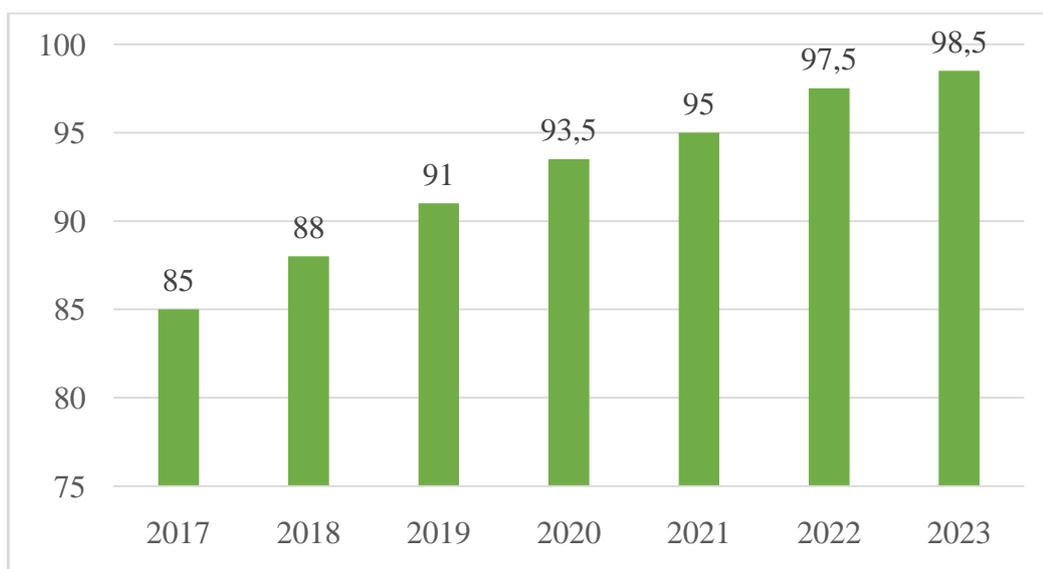


Рисунок 9 - График освоения производственной мощности ООО «Теплоизоляция», %

Данные рисунка 9 показывают, что по проекту на первый год деятельности ООО «Теплоизоляция» процент освоения производственной мощности принят в размере 85%. К концу прогнозного периода (2023 год) процент освоения производственной мощности предприятия увеличивается до 98,5%.

Расчет максимально возможного объема производства представлен в таблице 11.

Таблица 11 - Расчет максимально возможного объема производства ООО «Теплоизоляция»

Годы	Процент освоения производственной мощности	Максимально возможный объем производства жидкой теплоизоляции, л.
2017	85	252960
2018	88	261888
2019	91	270816
2020	93,5	278256
2021	95	282720
2022	97,5	290160
2023	98,5	293136

По данным таблицы 11 видно, что максимально возможный объем производства жидкой теплоизоляции ООО «Теплоизоляция» на прогнозный период увеличивается с 252960 л. в 2017 году до 293136 л. к концу 2023 года.

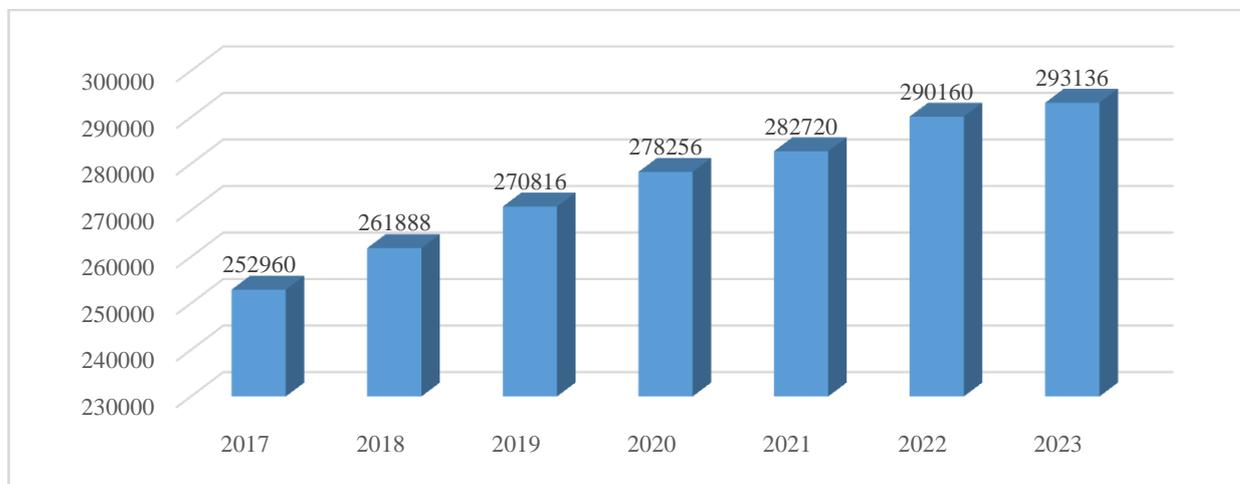


Рисунок 10 – Максимально возможные объемы производства жидкой теплоизоляции ООО «Теплоизоляция», л

Данные рисунка 10 наглядно отображают тенденцию роста максимально возможного объема производства жидкой теплоизоляции ООО «Теплоизоляция». Его наибольшее значение характерно в 2023 году и составляет 293136 тыс.руб.

Как уже было установлено, цена одного литра жидкой теплоизоляции в ООО «Теплоизоляция» устанавливается в размере 390 руб. На первые 2 года цена продукции по проекту не изменяется, а, начиная с 3 года реализации проекта стоимость продукции будет увеличиваться примерно на 5% каждый год.

Графически динамика стоимости 1 литра жидкой теплоизоляции представлена на рисунке 11.

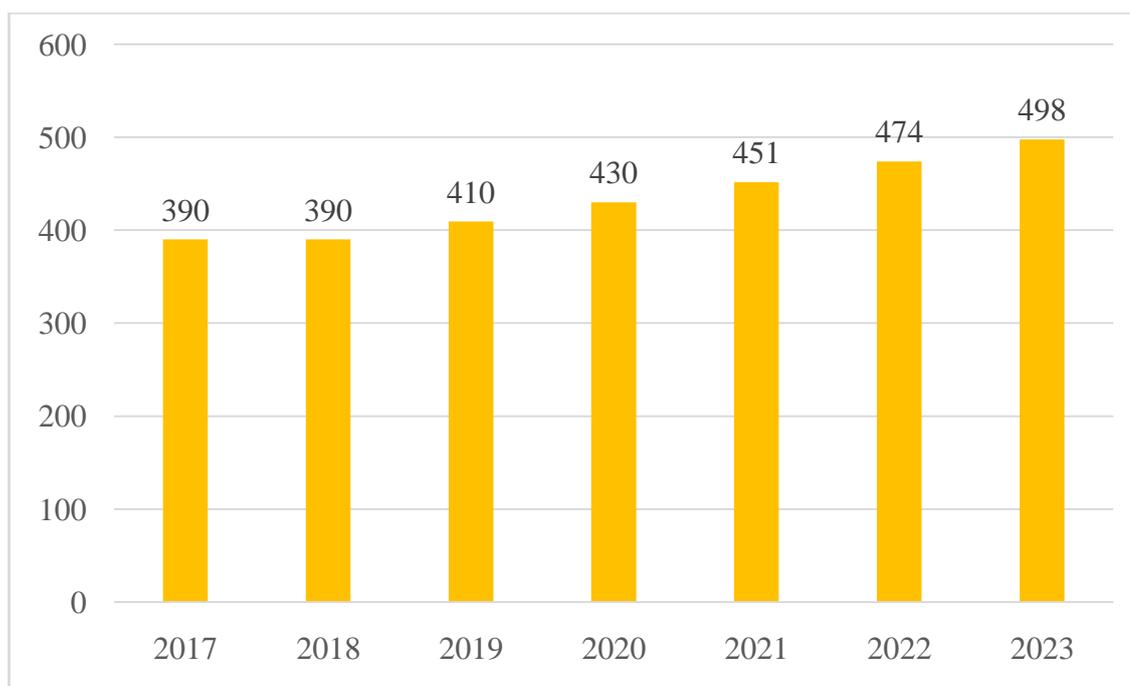


Рисунок 11 – Динамика стоимости 1 литра жидкой теплоизоляции, руб.

Данные рисунка 11 графически отображают рост стоимости 1 литра жидкой теплоизоляции предприятия с 390 руб. в 2017 году до 498 руб. к 2023 году.

В таблице 12 представлен расчет прогнозируемой выручки ООО «Теплоизоляция».

Таблица 12 – Расчет прогнозируемой выручки

Наименование показателей	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Объем реализации продукции, л.	252960	261888	270816	278256	282720	290160	293136
Цена продукции, руб.	390	390	410	430	451	474	498
Выручка от реализации, тыс.руб.	98654	102136	110899	119643	127641	137550	145908

Данные таблицы показывают, что выручка от реализации жидкой теплоизоляции ООО «Теплоизоляция» ежегодно увеличиваются. За 2017-2023 годы она подвержена увеличению с 98654 до 145908 тыс.руб., что следует оценивать положительно.

Графически динамика выручки от реализации жидкой теплоизоляции изображена на рисунке 12.

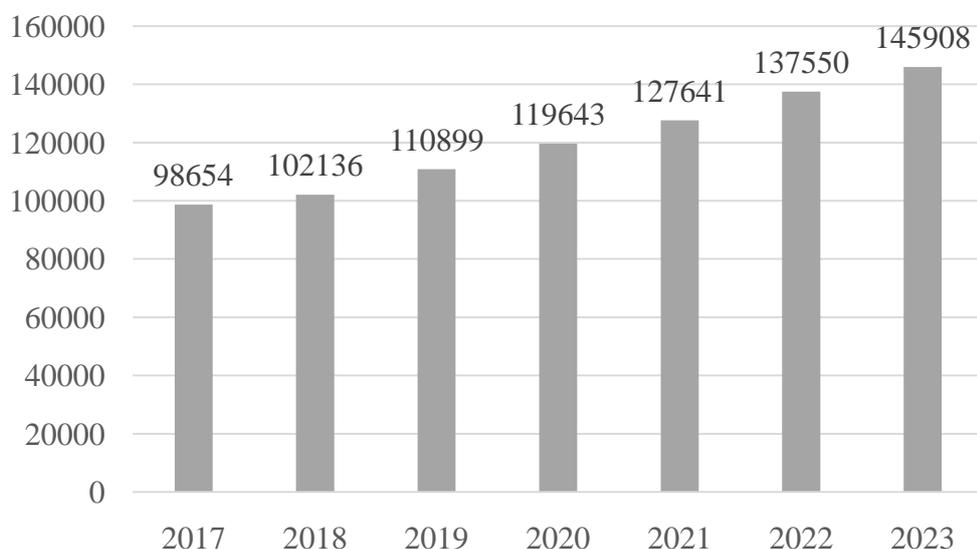


Рисунок 12 – Динамика выручки от реализации жидкой теплоизоляции в прогнозе, тыс.руб

Данные рисунка 12 наглядно отображают ежегодное увеличение выручки от реализации жидкой теплоизоляции в прогнозе за 2017-2023 годы, что следует оценивать положительно.

Для стимулирования продаж жидкой теплоизоляции необходимо разработать годовой план маркетинговых мероприятий, который представлен в таблице 13.

Таблица 13 - Годовой план маркетинговых мероприятий

Дата	Мероприятие	Сумма, руб.
03.01.17-11.01.17 25.01.17-01.02.17 15.02.17-22.02.17	Реклама ТВ, в т.ч. изготовление ролика	67625
10.01.17-28.02.17	Еженедельник «Стройка»	62000
10.01.17-28.02.17	Журнал «Идеи Вашего дома»	114000

Продолжение таблицы 13

05.03.17-12.03.17 26.03.17-02.04.17 17.04.17-23.04.17	Реклама на ТВ	67625
05.03.17-12.03.17 26.03.17-02.04.17 17.04.17-23.04.17	Реклама на Радио в т. ч изготовление ролика	12375
12.04.17-24.04.17	Еженедельник «Стройка»	62000
01.03.17-01.05.17	Билборд	21000
02.05.17-05.09.17	Еженедельник «Стройка»	62000
14.05.17-21.05.17 11.06.17-18.06.17 02.12.17-09.12.17 23.12.17-30.12.17 13.08.17-20.08.17 10.09.17-17.09.17	Реклама на Радио	69250
01.05.17-02.12.17	Билборд	21000
03.10.17-28.11.17	Еженедельник «Стройка»	155000
01.10.17-01.12.17	Журнал «Идеи Вашего дома»	114000
05.12.17-26.12.17	Еженедельник «Стройка»	31000
28.12.17-05.01.18	Реклама на ТВ (Новогодние поздравления)	31540
	Итого	890415

Рекламные носители, выбранные на 2017 год: Телеканал «СТС», радио «Европа плюс», еженедельник «Стройка», ежемесячный журнал «Идеи Вашего дома», билборд компании «Апельсин». На выбор наиболее эффективного носителя рекламы влияют наименьший относительный тариф и наибольший индекс избирательности. Рекламные носители для рекламной компании ООО «Теплоизоляция» выбирались по следующим критериям.

По маркетинговым исследованиям ООО «Теплоизоляция» было выявлено, что самым эффективным ресурсом на телевидение является телеканал СТС, так как занимает одну из основных позиций в рейтинге телеканалов города Красноярск и имеет целевую аудиторию, состоящую из мужчин и женщин старше 25 лет, которая соответствует покупателям товаров предприятия. Кроме того, имеет оптимальную стоимость для размещения рекламы. Так, стоимость изготовления 20 секундного ролика будет составлять 2000 рублей.

Стоимость трансляции одного выхода этого ролика в течение 1 недели:

800-900 - 3500 рублей;

1200-1300 – 3500 рублей;

2100-2200 – 14875 рублей.

Реклама на радио, которая будет эффективна в рамках исследуемого предприятия, должна иметь целевую аудиторию в возрасте от 19 до 50 лет, со средним и выше среднего уровня дохода. В связи с этим наиболее подходящим вариантом из рассмотренных оказалось радио «Европа плюс», так как имеет по данным TNS GallupMedia, проект RadioIndex30% накопленного количества слушателей в течение недели от целевой группы. Недельная аудитория - накопленное количество слушателей в течение недели, которые хотя бы пять минут в неделю слушали радиостанцию. Поэтому включаем в годовой план. Стоимость мероприятия складывается следующим образом: изготовление ролика – 1000 рублей, стоимость трансляций в неделю, при выходе 7 раз в день – 11375 рублей.

Еженедельник «Стройка» - основным критерием целесообразности этого издания является его отраслевая принадлежность к продукции нашего предприятия.

Билборд - наиболее удачным и приемлемым по цене был выбран щит, размером 3*4 метра с подсветкой, расположенный на Бийской улице рядом с предприятием. Стоимость аренды за один месяц составила 10500руб. Щит расположен недалеко от конкурента – розничного гипермаркета.

Ежемесячный журнал «Идеи Вашего дома» - выгоден тем, что имеет избранную аудиторию, со средним доходом выше среднего, которая имеет потребности в нашей продукции.

Данные о стоимости и средствах рекламы были получены на основе изученных планов рекламных мероприятий отдела маркетинга на 2017 г., а также тарифов на размещение рекламной информации.

Утвержденный годовой план может быть подлежать корректировке в течение года, по усмотрению генерального директора и руководителя отдела

маркетинга, с учетом факторов внешней и внутренней среды. К факторам внешней среды может относиться все то, что влияет на сбыт продукции в целом (конкурентная борьба, изменение законодательства), внутренней – развитие нового производственного направления, выпуск новых товаров.

Разработанный план рекламных мероприятий, способствует более эффективному проведению маркетинговой стратегии организации, так как верно выбранная и четко выраженная цель рекламы, период осуществления и, конечно, целевая аудитория, даже при умеренном вложении средств в данные мероприятия, улучшает имидж фирмы, стабилизирует сбыт и, наконец, приносит дополнительную прибыль. Кроме того, вышепредставленный план определения наиболее эффективного носителя рекламы, может служить основой обоснования силы воздействия того или иного средства продвижения товара, а также быть основой успешной рекламной компании.

Далее необходимо составить смету расходов ООО «Теплоизоляция». При ее составлении учитывался рост затрат на рекламу, на сырье и материалы, коммунальных услуг – 3%, затрат на оплату труда работников – 2%. Затраты на коммунальные услуги принимались к расчету исходя из ставки 20 тыс.руб. в месяц (на 2017 год).

Смета расходов ООО «Теплоизоляция» представлена в таблице 14.

По данным таблицы 14 видно, что итоговая сумма расходов ООО «Теплоизоляция» ежегодно увеличивается. За весь прогнозный период она увеличивается с 71219 тыс.руб. до 92245 тыс.руб.

Таблица 14 – Смета расходов ООО «Теплоизоляция»

Наименование показателей	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Затраты на сырье и материалы	59446	63390	67518	71454	74778	79048	82255
Затраты на оплату труда	5625	5737	5852	5969	6088	6210	6334
Амортизация	198	198	198	198	198	198	198
Коммунальные услуги	240	247	255	262	270	278	287
Затраты на рекламу	890	917	944	973	1002	1032	1063
Платежи по кредиту	2940	2940	2940	2940	2940	0	0
Итого расходов	69338	73429	77706	81795	85276	86766	90136

Структура расходов ООО «Теплоизоляция» представлена в таблице 15.

Таблица 15 – Структура расходов ООО «Теплоизоляция», %

Наименование показателей	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Затраты на сырье и материалы	85,73	86,33	86,89	87,36	87,69	91,10	91,26
Затраты на оплату труда	8,11	7,81	7,53	7,30	7,14	7,16	7,03
Амортизация	0,29	0,27	0,25	0,24	0,23	0,23	0,22
Коммунальные услуги	0,35	0,34	0,33	0,32	0,32	0,32	0,32
Затраты на рекламу	1,28	1,25	1,22	1,19	1,17	1,19	1,18
Платежи по кредиту	4,24	4,00	3,78	3,59	3,45	0,00	0,00
Итого расходов	100	100	100	100	100	100	100

По данным таблицы 15 видно, что в структуре расходов ООО «Теплоизоляция» наибольшая доля характерна для затрат на сырье и материалы. Причем она в прогнозе увеличивается с 83,47% до 86,42%. Доли остальных групп расходов предприятия подвержены снижению. Минимальный удельный вес в структуре создаваемого предприятия приходится на амортизацию и коммунальные услуги.

Рассчитаем и сравним темпы роста выручки от реализации продукции и расходов ООО «Теплоизоляция»:

$$Tr_{\text{выр}} = \frac{145908}{98654} * 100\% = 147,9\%$$

$$Tr_{\text{рас}} = \frac{92245}{71219} * 100\% = 129,52\%$$

Таким образом, темп роста выручки от реализации жидкой теплоизоляции ООО «Теплоизоляция» за 2017-2023 годы (147,9%) выше, чем темпы роста расходов предприятия (129,52%). Данную тенденцию следует оценивать положительно.

ООО «Теплоизоляция» - малое предприятие. Однако для данного предприятия отсутствует возможность применения упрощенной системы налогообложения, так как доходы предприятия превышают 60 млн.руб. Таким образом, для предприятия будет применяться общая система.

Расчет налоговой нагрузки ООО «Теплоизоляция» представлен в таблице 16.

Таблица 16 – Расчет налоговой нагрузки ООО «Теплоизоляция»

Наименование показателей	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Остаточная стоимость основных фондов, тыс.руб.	5402	5204	5006	4808	4610	4412	4214
Налог на имущество (2,2%)	119	114	110	106	101	97	93
Выручка от реализации, тыс.руб.	98654	102136	110899	119643	127641	137550	145908
В том числе НДС (18%)	15049	15580	16917	18251	19471	20982	22257

Данные таблицы 16 показывают, что величина налога на имущество ООО «Теплоизоляция» снижается в прогнозе с 119 до 93тыс.руб. В связи с ростом выручки от реализации, увеличивается сумма НДС, а именно с 15049 до 22257 тыс.руб.

Финансовые результаты ООО «Теплоизоляция» в прогнозе на 2017-2023 годы представлены в таблице 17.

По данным таблицы 17 видно, что валовая прибыль ООО «Теплоизоляция» в прогнозе за 2017-2023 годы увеличивается с 29316 до 55772тыс.руб., что следует оценивать положительно.

Таблица 17 – Финансовые результаты ООО «Теплоизоляция», тыс.руб.

Наименование показателей	2017г.	2018г.	2019г.	2020	2021	2022	2023
Выручка от реализации	98654	102136	110899	119643	127641	137550	145908
Расходы по обычной деятельности	69338	73429	77706	81795	85276	86766	90136
Валовая прибыль	29316	28707	33193	37848	42365	50783	55772
Налоги	15168	15695	17027	18356	19572	21079	22350
Прибыль до налогообложения	14148	13013	16166	19491	22793	29704	33422
Налог на прибыль (20%)	2830	2603	3233	3898	4559	5941	6684
Чистая прибыль	11319	10410	12933	15593	18234	23763	26738

Также из данных таблицы 17 видно, что прибыль до налогообложения предприятия увеличивается с 14148 до 33422тыс.руб., а величина налога на прибыль – с 2830 до 6684тыс.руб.

Графически динамика чистой прибыли ООО «Теплоизоляция» представлена на рисунке 13.

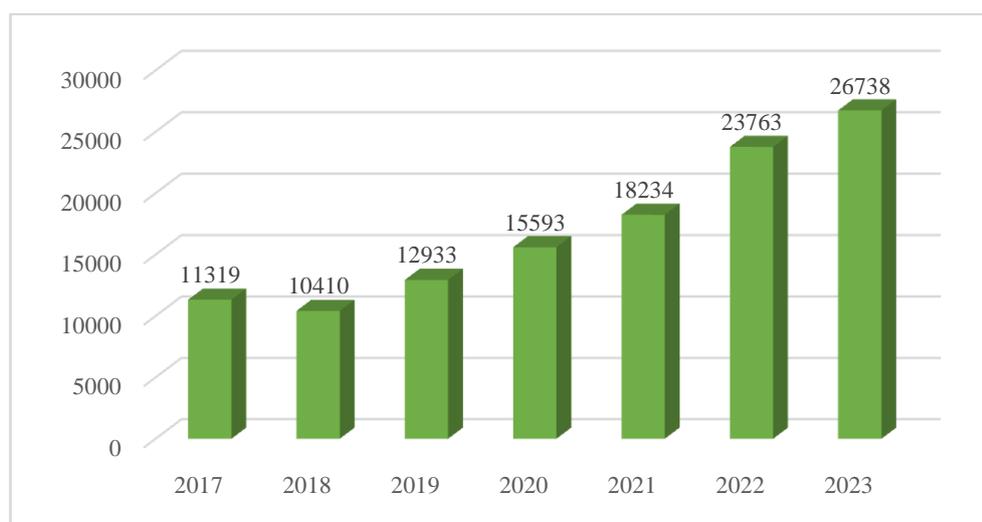


Рисунок 13 – Динамика чистой прибыли ООО «Теплоизоляция», тыс.руб.

Данные рисунка 13 показывают, что чистая прибыль ООО «Теплоизоляция» в прогнозе на 2017-2023 годы увеличивается с 11319 до 26738тыс.руб. При этом ее величина в 2018 году подвержена снижению с 11319 до 10410тыс.руб. Это произошло по причине того, что цены на выпускаемую продукцию в 2018 году не увеличивались и остались на уровне 2017 года.

3 РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

3.1 Расчет показателей эффективности проекта

Перед проведением расчета показателей эффективности проекта, необходимо задать ставку дисконтирования с учетом следующих факторов:

- безрисковая ставка – 8%;
- отраслевые риски – 2,5%;
- диверсификация производства - 2% (территориальная – 0,5%, клиентурная – 0,5%, производственная – 1%);
- качество управления – 0,5%;
- финансовое состояние – 0,5%;
- масштаб предприятия – 1%;
- качество продукции – 0,5%;
- прочие факторы – 1%.

Таким образом, к расчетам принимается ставка дисконтирования в размере 16%.

Денежные потоки для оценки эффективности проекта создания ООО «Теплоизоляция» представлены в таблице 18.

По данным таблицы 18 видно, что чистый доход от проекта создания ООО «Теплоизоляция» за 2017-2023 годы составил 126072 тыс.руб., а чистый дисконтированный доход – 63123 тыс.руб. Положительным фактором является превышение данных показателей нулевого значения. Следовательно, данный проект можно считать эффективным и рекомендовать его к внедрению.

Далее определим индекс доходности дисконтированный:

$$\text{ИДД} = 1 + \frac{63123}{10390} = 7,08$$

Так как значение выше 1, то можно сказать, что проект является эффективным.

Таблица 18 - Денежные потоки для оценки эффективности проекта создания ООО «Теплоизоляция»

Наименование показателей	0 шаг	Годы						
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1. Денежный поток от операционной деятельности	0	14655	13746	16269	18929	21570	24159	27134
1.1. Денежный приток	0	98852	102334	111097	119841	127839	137748	146106
- выручка	0	98654	102136	110899	119643	127641	137550	145908
- амортизация	0	198	198	198	198	198	198	198
1.2. Денежный отток	0	84198	88588	94828	100912	106269	113588	118973
- расходы	0	66200	70291	74568	78657	82138	86568	89938
- налоги	0	17997	18297	20260	22255	24131	27020	29034
2. Денежный поток от инвестиционной деятельности	-10390	0	0	0	0	0	0	0
3. Денежный поток от финансовой деятельности	10000	-2940	-2940	-2940	-2940	-2940	0	0
3.1. Денежный приток	10000	0	0	0	0	0	0	0
3.2. Денежный отток	0	2940	2940	2940	2940	2940	0	0
4. Сальдо итогового потока	-10390	14655	13746	16269	18929	21570	24159	27134
5. Накопленное сальдо	-10390	4265	18011	34280	53209	74779	98938	126072
6. Коэффициент дисконтирования	1,0000	0,8621	0,7432	0,6407	0,5523	0,4761	0,4104	0,3538
7. Дисконтированное сальдо итогового потока	-10390	12633	10216	10423	10454	10270	9916	9601
8. Накопленное сальдо дисконтированное	-10390	2243	12459	22882	33336	43606	53522	63123

При значении ставки дисконтирования в размере 135%, чистый дисконтированный доход по проекту имеет отрицательное значение. Таким образом, методом подбора удалось установить, что внутренняя норма доходности данного проекта составляет 135%.

Далее произведем расчет срока окупаемости по проекту:

$$\text{Ток простой} = 0 + \frac{10390}{14655} = 0,71 \text{ г. или } 8,5 \text{ мес.}$$

$$\text{Ток диск.} = 0 + \frac{10390}{12633} = 0,82 \text{ г. или } 10 \text{ мес.}$$

Рассчитав показатели эффективности проекта создания ООО «Теплоизоляция», можно сделать вывод о том, что он является эффективным и рекомендуется к внедрению.

Расчет точки безубыточности и уровня безубыточности проекта создания ООО «Теплоизоляция» представлен в таблице 19.

К переменным издержкам относятся затраты на сырье и материалы, остальные затраты – постоянные.

Данные таблицы 19 отображают, что объем продаж в точке безубыточности в 2017 году составляет 75955 л. жидкой теплоизоляции. В 2018 году данный показатель увеличился до 80809 л. изоляции. Это связано с тем, что цена на выпускаемую продукцию не изменялась. К 2023 году объем продаж в точке безубыточности подвергся снижению до 46008 тыс.руб., что следует оценивать положительно. Уровень безубыточности в 2017-2018 годах увеличивается с 30,03 до 30,86%. К 2023 году он снижается до 15,7%. Данные изменения следует оценивать положительно.

Графически точка безубыточности по проекту создания ООО «Теплоизоляция» представлена на рисунке 14.

Данные рисунка 14 наглядно отображают, что после реализации 75955 л. жидкой изоляции и получения выручки от реализации в размере 29622,45 тыс.руб. создаваемое предприятия начинает получать прибыль. До достижения данных показателей предприятия несет убытки.

Таблица 19 - Точка безубыточности и уровень безубыточности проекта создания ООО «Теплоизоляция»

Наименование показателей	Годы						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Объем продаж, л.	252960	261888	270816	278256	282720	290160	293136
Цена 1 л., руб.	390	390	410	430	451	474	498
Выручка от продаж, руб.	98654400	102136320	110899152	119643124	127640659	137549604	145908388
Полные текущие издержки на производство продукции, руб.	69338240	73429023	77706236	81795288	85276021	86766154	90136170
Переменные издержки, руб.	59445600	63389990	67517543	71453593	74777905	79048117	82254633
Постоянные издержки, руб.	9892640	10039033	10188692	10341694	10498116	7718037	7881537
Условно-переменные издержки на единицу продукции, руб.	235	242	249	257	264	272	281
Объем продаж в точке безубыточности в натуральном выражении, ед.	63823	67854	63604	59715	56146	38280	36296
Уровень безубыточности, %	25,23	25,91	23,49	21,46	19,86	13,19	12,38

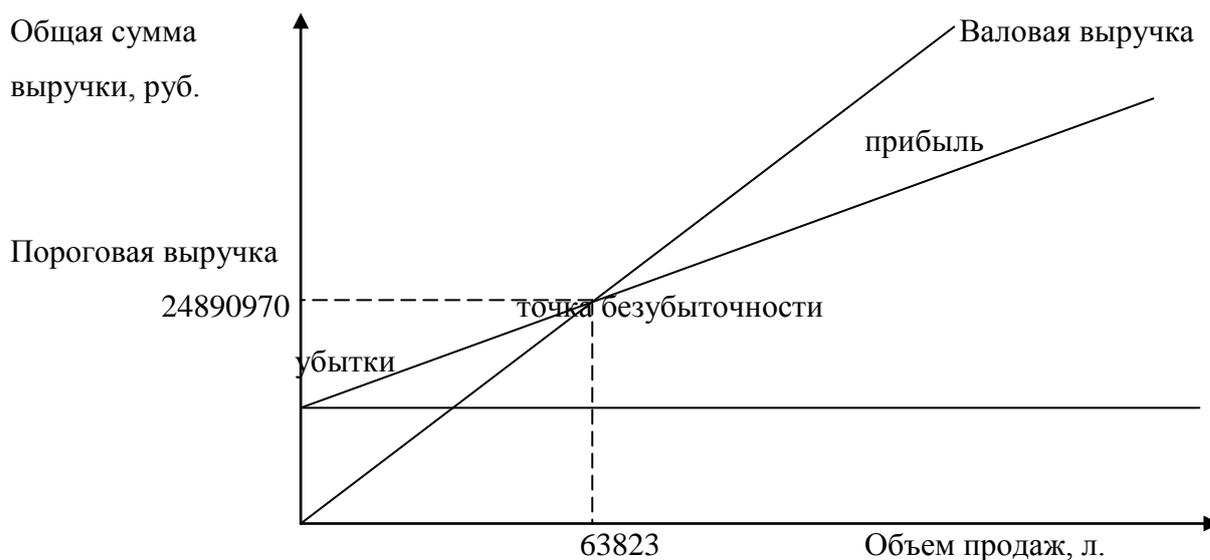


Рисунок 14 – График точки безубыточности проекта создания ООО «Теплоизоляция» в 2017 г.

Прогнозный бухгалтерский баланс ООО «Теплоизоляция» представлен в таблице 20.

Таблица 20 - Прогнозный бухгалтерский баланс ООО «Теплоизоляция», тыс.руб.

Наименование показателей	Годы							
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Материальные внеоборотные активы	5878	5680	5482	5284	5086	4888	4690	4492
Запасы	4512	4963	5460	6005	6606	7267	7993	8793
Денежные средства	0	10484	18649	29136	42222	57886	78994	105008
Дебиторская задолженность	0	2960	3064	3327	3589	3829	4126	4377
Итого активов	10390	24086	32654	43752	57503	73870	95804	122670
Капитал и резервы	390	11709	22119	35052	50645	68879	92642	119380
Краткосрочные кредиты и займы	10000	10000	8000	6000	4000	2000	0	0
Кредиторская задолженность		2378	2536	2701	2858	2991	3162	3290
Итого капитал	10390	24086	32654	43752	57503	73870	95804	122670

Данные таблицы 20 показывают ежегодное увеличение капитала ООО «Теплоизоляция». При составлении прогнозного баланса учитывалось, что 3%

от выручки от реализации продукции образуют дебиторскую задолженность. Запасы увеличиваются ежегодно на 10%. Величина капитала и резервов ежегодно увеличивается на сумму полученной предприятием прибыли. Сумма краткосрочных кредитов и займов снижается каждый год на 2000 тыс.руб. Величина материальных внеоборотных активов снижается на сумму начисленной амортизации по годам. Кредиторская задолженность – 4% от суммы поставок сырья и материалов предприятию в течение года.

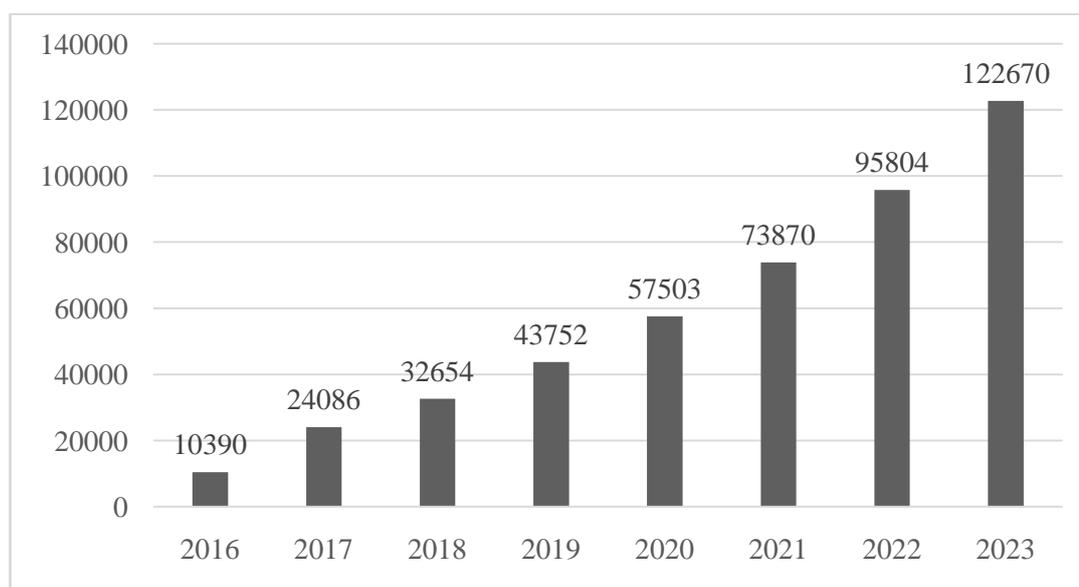


Рисунок 15 – Динамика активов и капитала ООО «Теплоизоляция» в прогнозе на 2016-2023 годы, тыс.руб.

Данные рисунка 15 наглядно отображают, что в прогнозе на 2016-2023 годы величина активов и капитала ООО «Теплоизоляция» ежегодно увеличивается. За весь прогнозный период увеличение происходит с 10390 до 122670 тыс.руб. Данные изменения следует оценивать положительно.

На основе составленного прогнозного бухгалтерского баланса ООО «Теплоизоляция» далее необходимо произвести расчет прогнозных финансовых коэффициентов предприятия (таблица 21).

Таблица 21 – Прогнозные финансовые коэффициенты предприятия

Наименование показателей	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Коэффициент общей ликвидности	0,45	1,49	2,58	4,42	7,64	13,82	28,82	35,92
Коэффициент немедленной ликвидности	0,00	1,09	2,06	3,73	6,68	12,37	26,29	33,25
Коэффициент общей платежеспособности	1,04	1,95	3,10	5,03	8,38	14,80	30,30	37,28
Коэффициент автономии	0,04	0,49	0,68	0,80	0,88	0,93	0,97	0,97
Коэффициент финансирования	0,04	0,95	2,10	4,03	7,38	13,80	29,30	36,28

Данные таблицы 21 показывают, что в динамике прогнозные финансовые коэффициенты ООО «Теплоизоляция» значительно увеличиваются, что следует оценивать положительно.

3.2 Анализ рисков

Для установления связей между сильными и слабыми сторонами ООО «Теплоизоляция», а также угрозами и возможностями составим матрицу SWOT –анализа создаваемого предприятия (таблица 22).

Таблица 24 - Матрица SWOT-анализа ООО «Теплоизоляция»

	Возможности:	Угрозы:
	1. Низкое качество российской продукции создают спрос на продукцию иностранного производства	1. Выход на рынок Красноярского края новых конкурентов
	2. Поддержка со стороны правительства и местных органов власти отрасли малого бизнеса	2. Увеличение цен на сырье и материалы, комплектующие для оборудования
	3. Реализация новых видов теплоизоляции, выход на новые рынки	3. Повышение уровня требований потребителей к качеству товара
Сильные стороны:	Сила и возможности:	Сила и угрозы:
1. Высокое качество реализуемых товаров	1. Высокое качество поможет выйти на новые рынки сбыта	1. Высокое качество уменьшит снижение спроса

Продолжение таблицы 24

2. Организация технически оборудована, имеются современные способы реализации товаров	2. Организации сейчас необходимо задуматься о расширении ассортимента продукции для цели удовлетворения спроса в будущем	2. Высокое качество товаров не повлияет на покупательские поведения потребителей в связи с повышением цен
3. Стабильные каналы сбыта продукции	3. Известность марки поможет выйти на новые группы потребителей	3. Потребители и в дальнейшем будут покупать жидкую теплоизоляцию в связи с известностью торговой марки
Слабые стороны:	Слабость и возможности:	Слабость и угрозы:
1. Быстростареющие технологические качества производственного оборудования	1. Совершенствование технологий и приобретение дополнительного оборудования для продажи	1. Приобретение новых видов оборудования для удовлетворения спроса потребителей
2. Отсутствие маркетинговой службы	2. Создание отдела стратегического планирования	2. Модернизация службы маркетинга
3. Недостаточно широкий ассортимент строительных материалов	3. Нарастивание прибыли за счет использования заемного капитала	3. Выход на рынки строительных материалов (инновации, реализация продукции под заказ)

Развитие любых рыночных структур должно отвечать требованиям, диктуемым новыми условиями хозяйствования: иметь широкую рыночную нишу, гарантирующую устойчивый, перспективный спрос на продукцию предприятия на внутреннем и внешнем рынках; быть способным разрабатывать и производить конкурентоспособную продукцию; обеспечивать целесообразное совмещение функций управления, необходимых для устойчивой работы предприятия; использовать весь комплекс прав и возможностей для поддержания платежеспособного спроса на продукцию предприятия.

Теория риска начала интенсивно развиваться примерно с 50-х годов нашего столетия за рубежом. Наибольшее число исследований, посвященных анализу риска, принадлежит американским ученым, хотя эта проблема активно изучалась и в западноевропейских странах. В то же время в нашей стране происходило серьезное развитие математического аппарата анализа рисков применимо к теории планирования эксперимента в технических и естественных областях знаний.

В современной отечественной практике инвестиционного проектирования понятие “анализ проектных рисков” появилось недавно. Оно объединило накопленный ранее международный опыт и основательную российскую теоретическую базу, став обязательным разделом любого бизнес-плана инвестиционного проекта, “законодательно” закрепленным в “Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования”.

Необходимо различать понятия “риск” и “неопределенность”.

Неопределенность предполагает наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна; это неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта. Факторы неопределенности подразделяются на внешние и внутренние. Внешние факторы — законодательство, реакция рынка на выпускаемую продукцию, действия конкурентов; внутренние — компетентность персонала фирмы, ошибочность определения характеристик проекта и т.д.

Риск — потенциальная, численно измеримая возможность потери. Риск проекта — это степень опасности для успешного осуществления проекта. Понятием риска характеризуется неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий, при этом выделяются случаи объективных и субъективных вероятностей.

Инвестиция в любой проект сопряжена с определенным риском, что, как уже указывалось, отражается в величине процентной ставки: проект может завершиться неудачей, т.е. оказаться нереализованным, неэффективным или менее эффективным, чем ожидалось. Риск связан с тем, что доход от проекта является случайной, а не детерминированной величиной (т.е. неизвестной в момент принятия решения об инвестировании), равно как и величина убытков. При анализе инвестиционного проекта следует учесть факторы риска, выявить

как можно больше видов рисков и постараться минимизировать общий риск проекта.

По своему отношению к риску инвесторы могут быть разделены на группы:

- склонные к риску (готовые платить за то, чтобы нести риск);
- не склонные к риску (готовые платить, чтобы уклониться от риска);
- нейтральные к риску (безразличные к наличию или отсутствию риска).

Непосредственно отношение к риску зависит как от целей инвестирования (степени рискованности проекта), так и от финансового положения инициатора (инвестора). Для принятия правильного инвестиционного решения необходимо не только определить величину ожидаемого дохода, степень риска, но и оценить, насколько ожидаемый доход компенсирует предполагаемый риск. Однако сложность заключается в том, что оценка риска осуществления инвестиций в меньшей степени, чем другие способы оценки, поддается формализации. Тем не менее, анализ риска является необходимым и чрезвычайно важным этапом инвестиционной экспертизы.

К сожалению, в настоящее время ряд бизнес-планов инвестиционных проектов, содержащих раздел анализа рисков, сужает проблему до анализа только финансовых рисков или подменяет анализом банковских рисков, что не отражает весь спектр проектных рисков.

Данный раздел отражает анализ существующей теории (riskanalysis) и практический известный авторам опыт оценки рисков проекта, что дает право на описание в этом разделе специального инструментария под общим названием анализ проектных рисков.

Анализ проектных рисков подразделяется на качественный (описание всех предполагаемых рисков проекта, а также стоимостная оценка их последствий и мер по снижению) и количественный (непосредственные расчеты изменений эффективности проекта в связи с рисками). В число проектных рисков обычно включаются такие как: технические, риски участников проекта, политические, юридические, финансовые, маркетинговые,

экологические, военные, строительно-эксплуатационные, специфические, риски обстоятельств непреодолимой силы и др.

Наиболее часто встречающимися количественными методами анализа рисков являются анализ чувствительности (уязвимости), анализ сценариев и имитационное моделирование рисков по методу Монте-Карло.

Далее проанализируем, какие риски возможны при совершенствовании деятельности и определим, к чему руководство ООО «Теплоизоляция» должно быть готово в будущем. Возможно, предугадать риски и уменьшить вероятность их возникновения или устранить их (таблица 25).

Таблица 25 - Экспертная оценка риска ООО «Теплоизоляция»

Наименование рисков	Значимость	Эксперты			Средняя оценка риска
		1	2	3	
1. появление конкурентов рядом с фирмой	0,15	1	0,5	0,5	0,1
2. снижение цен компаний-конкурентов	0,15	1	1,5	2	0,2
3. рост цен на сырье и материалы	0,35	7	8	8	2,7
4. недостаток оборотных средств	0,2	0,5	1	0,5	0,1
5. повышение хозяйственных расходов	0,15	3	3,5	2,5	0,5
Итого	1				3,6

Критерии оценок: 1-2 - очень низкий риск, 3-4 - низкий, 5-6 - средняя степень риска, 7-8 - относительно высокий, 9 - очень высокая степень.

Таким образом, по таблице 25 можно судить о низкой степени финансового риска, что в свою очередь повышает шансы для реализации данного проекта.

Но эти риски при правильном маркетинговом подходе не сильно

повлияют на деятельность компании ООО «Теплоизоляция».

Таким образом, по прогнозу предполагается стабильный спрос на сантехническое оборудование ООО «Теплоизоляция».

Предрисковая оценка чистых выгод инвестиционного проекта, анализ его эффективности базируется на утверждении о наиболее успешном осуществлении и эксплуатации проекта просто уже потому, что априори отсекает неопределенность исходных факторов (переменных). Дело в том, что основываясь на ретроспективном анализе, исследователь прогнозирует определенную величину (оценку) исследуемого фактора (переменной). Однако при этом результативный проектный показатель, зависящий от данного фактора, также принимает определенное точечное значение, которое может ввести в заблуждение, так как при некотором внепрогнозном изменении переменной изменится и результативность проекта.

Даже если эксперт-аналитик использует наиболее вероятные значения каждой проектной переменной, это вовсе не приведет к тому, что полученный результат будет также наиболее вероятным результатом.

3.3 Общие выводы

В данной дипломной работе рассматривался проект создания малого предприятия по производству жидкой теплоизоляции в городе Красноярск.

Наименование предприятия: Общество с ограниченной ответственностью «Теплоизоляция».

Местонахождение организации: г. Красноярск, Ленинский район, ул. Бийская, д. 5, кор. А.

По проекту, после анализа рынка строительных материалов города Красноярск, на создаваемом предприятии будет установлена самая минимальная цена на жидкую теплоизоляцию, по сравнению с основными конкурентами. Она составит 390 руб./л.

Первоначальный капитал ООО «Теплоизоляция» составил 10390 тыс.руб. Из них 390 тыс.руб. будет внесено единственным учредителем (генеральным директором) в качестве вноса в уставный капитал. Оставшиеся 10000 тыс.руб. ООО «Теплоизоляция» в ПАО «ВТБ-24» оформит в кредит под 16% годовых на 5 лет.

Численность работников создаваемого предприятия составляет 17 чел., годовой фонд оплаты труда с отчислениями – 7437 тыс.руб.

Составление финансового плана ООО «Теплоизоляция» позволило рассчитать, что чистая прибыль создаваемого предприятия в прогнозе на 2017-2023 годы увеличится.

Чистый доход предприятия составит 126072 тыс.руб., а чистый дисконтированный доход – 63123 тыс.руб. Индекс доходности дисконтированный составит 7,08, а внутренняя норма доходности – 135%. Дисконтированный срок окупаемости проекта составит 10 мес. Данные показатели указывают на высокую экономическую эффективность создаваемого предприятия.

Среди рисков проекта наиболее важным является риск роста цен на сырье и материалы. Однако при правильном маркетинговом подходе он не сильно повлияет на деятельность ООО «Теплоизоляция».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Производство строительных материалов напрямую связано с темпами роста рынка строительства, а именно со строительством новых объектов, реконструкцией и ремонтом. В последние годы объемы строительства растут, а при их увеличении развитие промышленности стройматериалов должно вестись опережающими темпами.

Ежегодный рост производства основных видов строительных материалов составляет от 11% до 30%. Особенно высокие темпы роста объемов производства были отмечены по таким группам продукции как: сухие строительные смеси, термоизоляционные материалы, гипсокартон, керамическая плитка, напольные покрытия.

Для осуществления капитальных вложений необходимо составлять обобщающий тщательно проработанный документ – бизнес-план, который описывает поставленные цели и способы их достижения, содержит всю необходимую информацию и расчеты относительно принимаемого инвестиционного проекта.

Подготовка бизнес-плана позволяет предприятию оценить эффективность инвестиционного проекта в условиях конкуренции, определить перспективы развития производства и сбыта продукции.

Бизнес-план служит для предприятий важным инструментом привлечения финансовых ресурсов, а для инвесторов - гарантией надежного и выгодного помещения капитала. Для привлечения потенциальных инвесторов необходимо предоставить им ясное представление о задачах и эффективности проекта, оценить вероятную доходность и надежность вложений, это позволяет сделать грамотно составленный бизнес-план. Проект дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект и при каких условиях он будет наиболее эффективен при допустимой для инвестора степени риска и верности допущений, сделанных разработчиком инвестиционного проекта.

В данной дипломной работе был разработан проект по созданию в городе Красноярске малого предприятия ООО «Теплоизоляция», основная цель которого – производство и реализация жидкой теплоизоляции.

Показатели эффективности проекта имеют высокие значения. Это говорит о том, что разработанный проект является экономически выгодным и рекомендован ко внедрению. Так, чистый доход предприятия составит 126072тыс.руб., а чистый дисконтированный доход – 63123тыс.руб. Индекс доходности дисконтированный составит 7,08, а внутренняя норма доходности – 135%. Дисконтированный срок окупаемости проекта составит 10 мес.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ
4. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»
5. Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»
6. Абрютин, М.С. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие /М.С.Абрютин. – М.: Инфра, 2014. - 512 с
7. Артеменко, В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие, 4-е изд., перераб. и доп. / В.Г.Артеменко, М.В.Беллендир. - М.: Дело, 2015. - 160 с.
8. Балашов, В.Г., Ириков В.А. Технология повышения финансовых результатов предприятий и корпораций / В.Г.Балашов, В.А.Ириков. - М.: Издательство ПРИОР, 2014. - 512 с.
9. Барнгольц, С.Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. / С.Б.Барнгольц. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 407 с.
10. Бортников, А.П. О платежеспособности и ликвидности предприятия / А.П.Бортникова // Бухгалтерский учет. - 2014. - № 11. – С. 32-34.
11. Бухонова, С.М., Дорошенко, Ю.А., Бендерская, О.Б. Комплексная методика анализа финансовой устойчивости предприятия / С.М.Бухонова, Ю.А.Дорошенко, О.Б.Бендерская //Экономический анализ: теория и практика. - 2015. - № 7. - С. 11-14

12. Гончаров, А. И. Оценка платежеспособности предприятия: проблема эффективности критериев / А.И.Гончаров // Экономический анализ: теория и практика. - 2016. - № 3. - С. 38-44.
13. Донцова, Л.В. Составление и анализ годовой бухгалтерской отчетности / Н.А.Никифорова. - М.: ИКЦ «ДИС», 2015. - 144 с.
14. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности: учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. / Н.А.Никифорова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2014. – 368 с.
15. Ендовицкий, Д. А. Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации / Д.А.Ендовицкий // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - № 5. - С. 7-13.
16. Еременко, Ю. Конструктор эффективности / Ю.К.Еременко // ЖУК. – 2016. - № 36. – С. 52-53.
17. Ефимова, О.В. Анализ показателей ликвидности / О.В.Ефимова // Бухгалтерский учет. - 2015. - № 6. – С. 54-58.
18. Ефимова, О.В. Годовая отчетность для целей финансового анализа / О.В.Ефимова // Бухгалтерский учет. - 2015. - № 2. – С. 32-37.
19. Илясов, Г.А. Оценка инвестиционной деятельности предприятия / Г.А.Илясова // Экономист. - 2014. - № 6. - С. 58-59.
20. Клеймор, Г.П. Механизмы принятия стратегических решений и стратегическое планирование на предприятиях / Г.П.Клеймор // Вопросы экономики. – 2016. – № 9. – С. 46–66.
21. Ковалев, В.В. Инвестиционный анализ: методы и процедуры / В.В.Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 560 с.
22. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / О.Н.Волкова. - М.: ПБОЮЛ, 2014. - 424 с.
23. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М.Н.Крейнина. - М.: ИКЦ «ДИС», 2016. - 224 с.

24. Курцевич, А.И., Шлей, Н.В., Железняков, А.С. Стратегическое планирование и управление в ключевых областях/ А.И.Курцевич, Н.В.Шлей, А.С.Железняков // ЭКО. – 2015. – № 2. - С. 106-108.

25. Лоханина, И.М. Финансовый анализ на основе бухгалтерской отчетности: Учеб.пособие; 2-е изд., перераб. и доп. / И.М.Лоханина. – Ярославль: Сервис, 2014. - 103 с.

26. Любушин, Н.П., Лещева, В.Б., Дьякова, В.Г. Анализ финансовой экономической деятельности предприятия: Учеб. Пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.Б.Лещева, В.Г.Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 471 с.

27. Макарьева, В.Г, Андреева, Л. М. Анализ инвестиционной деятельности организации / В.Г.Макарьева, Л.М.Андреева. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 264 с.

28. Макарьян, Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ / Э.А.Макарьян, Г.П.Герасименко. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 256 с.

29. Мощенко, Н.П. Разработка аналитического баланса, горизонтальный и вертикальный анализ / Н.П.Мощенко // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. - № 23. – С. 47-51.

30. Мурашов, В.И. Как повысить эффективность деятельности предприятия? / В.И.Мурашов // Экономика предприятия. – 2014. - № 3. – С. 51-53.

31. Осмоловский, В.В., Кравченко, Л.И., Русак, Н.А. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учеб./ В.В.Осмоловский, Л.И.Кравченко, Н.А.Русак. – Мн.: Новое знание, 2016. – 318 с.

32. Остапенко, В.А, Подъяблонская, Л.М, Мешков, В.К. Инвестиционное планирование на предприятии / В.А.Остапенко, Л.М.Подъяблонская, В.К.Мешков // Экономист. - 2014. - № 7. – С. 74-77.

33. Перфильев, А.Б. Развитие и содержание действующих методик анализа инвестиционной деятельности российских предприятий: Учеб.пособие для ВУЗов / А.Б.Перфильев. - Яр.: изд-во МУБиНТ, 2014. – 156 с.

34. Родионова, В.М., Федотова, М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М.Родионова, М.А.Федотова. - М.: Перспектива, 2015 – 98 с.
35. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 3-е изд. / Г.В.Савицкая. - Мн.: ИП «Экоперспектива», 2015. - 498 с.
36. Салун, В.Г. Стратегическое планирование – цель или средство / В.Г.Салун // Маркетинг. – 2015. - № 1. – С. 42–47.
37. Селезнева, Н. Н., Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: Учеб.пособие / Н.Н.Селезневаж, А.Ф.Ионова. - М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2014. – 479 с.
38. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Е.С. Стоянова. – М.: Изд-во «Перспектива», 2016. – 656 с.
39. Терехова, В.А. Зарубежные концепции управленческого учета и российская практика / В.А.Терехова // Экономический анализ. – 2014. - № 1. – С. 36-38.
40. Титов, С.Ю. Особенности использования финансового анализа в текущем управлении предприятием / С.Ю.Титов // Вестник Московского университета. Экономика. – 2015. - № 1. - С. 34-35.
41. Удалов, Ф.Е., Алехина, О.Ф. Централизация и децентрализация управления экономикой и предприятием глазами руководителя/ Ф.Е.Удалов, О.Ф.Алехина // ЭКО. – 2015. - № 6. – С. 58-60.
42. Фащевский, В.Н. Об анализе платежеспособности и ликвидности предприятия / В.Н.Фащевский // Бухгалтерский учет. - 2014. – № 11. - С. 27-28.
43. Фащевский, В.Н. Финансы предприятий / В.Н.Фащевский // Экономист. - 2015. – № 1. - С. 36-41.
44. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Учебник / Л.Н.Чечевицына. - Ростов н/Д: «Феникс», 2014. – 384 с.
45. Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С. Методика финансового анализа / А.Д.Шеремет, Р.С.Сайфулин. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 164 с.

46. Юрзинова, И.Л. Новые подходы к диагностике финансового состояния хозяйствующих субъектов / И.Л.Юрзинова // Экономический анализ. – 2014. - № 4. – С. 58-62.

47. Особенности оценки инвестиционных проектов в России // Финансовая грамотность [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.findones.ru/fdons-575-1.html

48. Фаизова В. Б. Инвестиционный климат на предприятии / В. Б. Фаизова, Г. К. Фаизов // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://elibrary.ru>

49. Чичерова Е. Ю. Место и роль финансового планирования организации в привлечении инвестиций для развития предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://elibrary.ru>