

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ С.Л. Улина
«__» _____ 20__ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02 - Менеджмент
38.03.02.02.12 - Финансовый менеджмент (в организации)

Облигационный заем как источник финансирования компании

Руководитель _____ канд.экон.наук , доцент С.Л. Улина

Выпускник _____ Р.Г. Варданян

Красноярск 2019

Продолжение титульного листа БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ по теме
«Облигационный заем как источник финансирования компании»

Нормоконтролер

подпись, дата

Г.А. Федоткина

инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Облигационный заем как источник финансирования компании» содержит 87 страницы текстового документа, 6 приложений, 33 использованных источника, 19 таблиц, 13 рисунков, 4 формулы.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ, ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ, КРЕДИТ, АНАЛИЗ КОМПАНИИ, АЛГОРИТМ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ,ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБЛИГАЦИИ

Объект – ТД «Мясничий».

Целью выпускной квалификационной работы является анализ существующих источников финансирования предприятия оценка эффективности их выбора(на примере ТД «Мясничий»).

В выпускной квалификационной работе для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические подходы к формированию источников финансирования компании;
- проанализировать экономическую, финансовую деятельности компании;
- выявить источники финансирования, определить проблемы по привлечению источников финансирования компании;
- оценить эффективность привлечения источников финансирования.

Актуальность выпускной работы заключается в том, что главной задачей многих компаний является выбор источников финансирования, поэтому в настоящее время вопрос финансового развития компании является одним из самых актуальных.

В итоге данной работы был разработан алгоритм по принятию решений по привлечению заемных средств, и оценена эффективность использования облигационного займа по сравнению с кредитом.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1. Теоретические подходы к формированию источников финансирования.....	6
1.1. Собственные источники финансирования деятельности компании	6
1.2. Структура заемных источников финансирования.....	12
2. Анализ деятельности ТД «Мясничий»	24
2.1. Организационно-экономическая характеристика.....	25
2.2. Анализ финансового состояния предприятия.....	36
2.3. Стратегический анализ развития ТД «Мясничий».....	41
3. Облигационный заем как источник финансирования компании	58
3.1. Использование облигационного займа в ТД «Мясничий»	58
3.2. Оценка эффективности решения по привлечению заемных ресурсов ...	63
Заключение	75
Список использованных источников	77
Приложение А- Е.....	74

ВВЕДЕНИЕ

В условиях высокой конкуренции на рынке имеют успех предприятия, которые грамотно используют свои ресурсы и правильно выбирают способы финансирования деятельности компании. Сегодняшняя динамично развивающаяся экономика приводит к тому, что фирмы и организации вынуждены постоянно эволюционировать, чтобы не остаться за бортом прогресса и бизнеса. Главной задачей многих компаний является выбор источников финансирования. Поэтому в настоящее время вопрос финансового развития компании является одним из самых актуальных.

Эффективность предприятия в нынешних условиях рыночной экономики требует, определения не только целей и способов для их достижения, но ещё и оценки шансов на успех, а также угрозы, которые могут возникнуть при развитии предприятия. То есть, руководству фирм настойчиво рекомендуется тщательно продумывать и детализировать текущие, оперативные и перспективные задачи их организаций.

Правильное управление финансами в условиях кризиса – залог выживания компаний. Поиск новых возможностей развития и альтернатив финансирования необходим для расширения бизнеса в будущем. При выборе в качестве источника финансирования инвестора предприятию следует учитывать тот факт, что инвестору интересны высокая прибыль, сама компания и его доля собственности в ней. Чем выше доля инвестиций, тем меньше остается контроля у собственника предприятия

Для этой работы целью был выбран анализ существующих источников финансирования предприятия оценка эффективности их выбора.

Объектом для исследования была выбрана компания ТД «Мясничий».

Предмет рассмотрения – источники финансирования названной компании.

Основываясь на поставленных целях, были определены такие задачи:

- рассмотреть теоретические подходы к формированию источников финансирования компании;
- проанализировать экономическую, финансовую деятельности компании;
- выявить источники финансирования ,определить проблемы по привлечению источников финансирования компании ;
- оценить эффективность привлечения источников финансирования.

В работе мною были использованы такие методы как экономический анализ, финансовый анализ, метод сравнения, метод приведенных затрат.

1 Теоретические подходы к формированию источников финансирования

1.1 Собственные источники финансирования деятельности компании

Предпринимательская деятельность — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке.

Источники финансирования – это функционирующие и ожидаемые каналы получения финансовых средств, а так же список экономических субъектов, которые могут предоставить эти финансовые средства. Источники финансирования делятся на собственные и заемные.

Собственные источники формируются в процессе хозяйственной деятельности и играют значительную роль в жизни любого предприятия, поскольку определяют его способность к самофинансированию. Очевидно, что предприятие, способное полностью или в значительной степени покрывать свои финансовые потребности за счет собственных источников, получает значительные конкурентные преимущества и благоприятные возможности для роста за счет уменьшения издержек по привлечению дополнительного капитала и снижения рисков.

Преимущества собственных средств :

- высокий уровень финансовой стойкости предприятия, ведь оно мало зависит от внешних факторов, так как рассчитывает только на свои силы и возможности;
- не надо тратить дополнительных средств на оплату процентов по кредитам;

- не нужно ни с кем делиться своими финансовыми показателями и рассказывать планы на будущее, так как это делается при оформлении кредита, что соответственно устраняет риск разглашения конфиденциальной информации о предприятии.

Недостатки:

- низкие темпы развития предприятия, ведь оно работает только на тех ресурсах, которые заработало в предыдущем периоде, а поэтому сделать значительный скачок в развитии не может;

- в случае ликвидации предприятия, его собственными средствами и имуществом будут покрывать долги по зарплате, перед поставщиками. Если бы это были кредитные средства, то его основатели, в данном случае потеряли бы меньше. Ведь они практически ничего не вложили, а соответственно и не утратили.

Основной источник - это собственный капитал предприятия. Он включает в себя: уставный, добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль, фонды специального назначения, безвозмездные поступления и правительственные субсидии, и прочие резервы.

В дальнейшем собственными источниками финансирования являются :

- чистая прибыль
- уставный капитал (эмиссия акций)
- нераспределенная прибыль
- реализация или сдача в аренду неиспользуемых активов и др.

В современных условиях предприятия самостоятельно распределяют прибыль, остающуюся в их распоряжении. Рациональное использование прибыли предполагает учет таких факторов, как планы дальнейшего развития предприятия, а также соблюдение интересов собственников, инвесторов и работников. В общем случае чем больше прибыли направляется на расширение хозяйственной деятельности, тем меньше потребность в дополнительном финансировании. Величина нераспределенной прибыли зависит от

рентабельности хозяйственных операций, а также от принятой на предприятии политики в отношении выплат собственникам (дивидендная политика).

К достоинствам реинвестирования прибыли следует отнести:

- отсутствие расходов, связанных с привлечением капитала из внешних источников;
- сохранение контроля за деятельностью предприятия со стороны собственников;
- повышение финансовой устойчивости и более благоприятные возможности для привлечения средств из внешних источников.

В свою очередь, недостатками использования данного источника являются:

- ограниченная и изменяющаяся величина;
- сложность прогнозирования;
- зависимость от внешних, не поддающихся контролю со стороны менеджмента факторов (например, конъюнктура рынка, фаза экономического цикла, изменение спроса и цен и т. п.).

Еще одним важнейшим источником самофинансирования предприятий служат амортизационные отчисления. Они относятся на затраты предприятия, отражая износ основных и нематериальных активов, и поступают в составе денежных средств за реализованные продукты и услуги. Их основное назначение — обеспечивать не только простое, но и расширенное воспроизводство.

Преимущество амортизационных отчислений как источника средств заключается в том, что он существует при любом финансовом положении предприятия и всегда остается в его распоряжении.

Величина амортизации как источника финансирования инвестиций во многом зависит от способа ее начисления, как правило, определяемого и регулируемого государством. Выбранный способ начисления амортизации

фиксируется в учетной политике предприятия и применяется в течение всего срока эксплуатации объекта основных средств.

Применение ускоренных способов (уменьшаемого остатка, суммы чисел лет и др.) позволяет увеличить амортизационные отчисления в начальные периоды эксплуатации объектов инвестиций, что при прочих равных условиях приводит к росту объемов самофинансирования. Для более эффективного использования амортизационных отчислений в качестве финансовых ресурсов предприятию необходимо проводить адекватную амортизационную политику. Она включает в себя политику воспроизводства основных активов, политику в области применения тех или иных методов расчета амортизационных отчислений, выбор приоритетных направлений их использования и другие элементы.

Уставный капитал - основной источник собственных средств предприятия. Сумма уставного капитала акционерного общества отражает сумму выпущенных им акций, а государственного и муниципального предприятия - величину уставного капитала. Уставный капитал изменяется предприятием, как правило, по результатам его работы за год после внесения изменений в учредительные документы.

Увеличить (уменьшить) уставный капитал можно за счет выпуска в обращение дополнительных акций (или изъятия из обращения какого-то их количества), а также путем увеличения (уменьшения) номинала старых акций.

Уставный капитал формируется путем выпуска акций. *Акция*- это ценная бумага, которая подтверждает факт владения инвестором определенной долей в уставном капитале акционерного общества и дает ему право на получение какой-то части прибыли компании, а также на часть имущества компании, если она будет признана банкротом и ликвидирована.

Акции могут быть двух видов, имеющих различия между собой: простыми и привилегированными.

Обыкновенная (простая) акция дает своему владельцу, во-первых, право голоса (1 акция- 1 голос) в управлении компанией, а во-вторых- право на получение дивидендов при распределении чистой прибыли. При этом получение дивидендов и их величина не гарантируется: это зависит от финансового результата предприятия и решения совета учредителей о распределении прибыли.

Привилегированная акция предполагает первоочерёдные права на получение дивидендов и на расчет при ликвидации компании, но при этом она может ограничивать права владельца на участие в управлении предприятием.

Достоинства финансирования за счет эмиссии обыкновенных акций :

- отсутствие обязательных выплат, решение о дивидендах принимается советом директоров и утверждается общим собранием акционеров;
- нет фиксированной даты погашения;
- обращение акций предприятия обеспечиваются более благоприятные условия для привлечения стратегических инвесторов;
- эмиссия акций создает имидж предприятия.

К негативным воздействиям финансирования путем эмиссии обыкновенных акций следует отнести:

- большое число владельцев у фирмы;
- возможность потери контроля над предприятием;
- большие затраты с привлечением капитала по сравнению с другими источниками;
- сложность организации и проведения эмиссии;
- в результате дополнительной эмиссии инвесторы могут рассмотреть этот сигнал с негативной точки зрения, что резко повлияет на изменения цены.

В целом в настоящее время российским предприятиям выгоднее привлекать займы, которые в сложившихся условиях представляют собой более дешевый, простой и эффективный способ привлечения капитала.

Нераспределенная прибыль это прибыль, полученная в определенном периоде и не направленная в процессе ее распределения на потребление собственниками и персоналом. Эта часть прибыли предназначена для капитализации, т.е. для реинвестирования в производство. По своему экономическому содержанию она является одной из форм резерва собственных финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его производственное развитие в предстоящем периоде.

В ряде случаев привлечь дополнительные финансовые ресурсы в хозяйственный оборот из внутренних источников можно за счет продажи или сдачи в аренду неиспользуемых основных и оборотных активов. Вместе с тем такие операции носят разовый характер и не могут рассматриваться в качестве регулярного источника денежных средств

Несмотря на преимущества внутренних источников финансирования, их объемы, как правило, недостаточны для расширения масштабов хозяйственной деятельности, реализации инвестиционных проектов, внедрения новых технологий и т. д.

В этой связи возникает необходимость дополнительного привлечения собственных средств из внешних источников.

1.2 Структура заемных источников финансирования

Формирование заемного капитала оказывает значительное влияние на эффективность компаний и особенно важным является при условии осуществления ими долгосрочных и затратных инвестиций. Эффективная текущая и инвестиционная деятельность отрасли в целом и предприятия, в частности, почти невозможна без постоянного привлечения заемных средств. Использование заемного капитала позволяет расширить масштабы хозяйственной деятельности и повысить эффективность использования собственного капитала.

Рассмотрим финансирование из заемных средств, при котором встает выбор между лизингом кредитом и облигациями. Чаще всего на практике эффективность лизинга определяют посредством сравнения его с банковским кредитом, что не совсем корректно, потому что для каждой конкретной сделки приходится учитывать свои специфические условия.

Лизинг представляет собой особую комплексную форму предпринимательской деятельности, позволяющую одной стороне — лизингополучателю — эффективно обновлять основные фонды, а другой — лизингодателю — расширить границы деятельности на взаимовыгодных для обеих сторон условиях.

Преимущества лизинга:

- лизинг предполагает 100%-ное кредитование и не требует немедленно начинать платежи (при использовании обычного кредита для покупки имущества предприятие должно около 15% стоимости оплачивать за счет собственных средств).

- лизинг позволяет предприятию, не имеющему значительных финансовых ресурсов, начать реализацию крупного проекта.

Лизинг не увеличивает долг в балансе предприятия и не затрагивает соотношения собственных и заемных средств, т.е. не снижает возможность предприятия по получению дополнительных займов. Очень важно, что оборудование, приобретенное по договору лизинга, может не числиться на балансе лизингополучателя в течение всего срока действия договора, а значит, не увеличивает активы, что освобождает предприятие от уплаты налогов на приобретенные основные средства.

Расчет лизинговых взносов.

Перед тем как заключать договор финансовой аренды, следует оценить размер платежей лизинга на предмет того, «потянет» ли предприятие эту нагрузку. Существует несколько методов расчета лизингового платежа.

Метод фиксированной суммы с авансом и без него.

Самый простой метод – деление фиксированной суммы всего платежа на количество расчетных периодов.

Для этого нужно располагать исходными данными:

- стоимость предмета;
- срок действия договора;
- сумма начального взноса (аванса);
- средняя ставка коммерческих банков за пользование кредитом;
- размер комиссии лизинговой компании (в процентах или, если это возможно узнать – сразу в денежном выражении).

Формула расчета платежа выглядит просто:

$$\text{СЛП} = (\text{Ц} - \text{А} - \text{ВС} + \text{К} + \text{РДУ} + \text{КЛД}) * (1 + \text{СНДС} / 1000), \quad \text{где} \quad (1)$$

СЛП – сумма лизингового платежа;

Ц – цена предмета у продавца;

А – сумма аванса;

ВС – выкупная стоимость;

К – стоимость кредитования;

РДУ – расходы на все дополнительные услуги, связанные с приобретением;

КЛД – комиссия, причитающаяся лизингодателю;

СНДС – ставка НДС, если лизингодатель является плательщиком налога на добавленную стоимость.

Сложности могут возникать, если применяется регрессивный или сезонный порядок расчета. При аннуитетном погашении (равными долями) все опять же просто: сумма лизингового платежа делится на количество расчетных

периодов (чаще всего месяцев), указанных в договоре, и составляющих срок его действия.

Метод минимизации платежей.

В отличие от описанного выше метода фиксированной суммы, этот способ привязан к амортизации сданного в финансовую аренду имущества. Расчет стоимости каждого отдельного платежа зависит от того, какая часть общей суммы списана с баланса. Как правило, применяется при нелинейных методах начисления амортизации (ускоренных).

$$\text{СЛП} = \{ (\text{АМ} + (\text{К} + \text{РДУ}) * \text{N} / \text{T} \} * (\text{НП} + 100) / 100, \text{ где} \quad (2)$$

СЛП – сумма лизингового платежа;

АМ – сумма амортизации лизингового имущества за расчетный платежный период;

К – стоимость кредитования;

Н – продолжительность расчетного периода;

Т – срок действия договора в тех же временных единицах;

РДУ – расходы на все дополнительные услуги, связанные с приобретением предмета;

НП – норма прибыли лизингодателя, выраженная в процентах.

Таким образом, лизингодатель периодически возвращает себе амортизированную долю имущества, дополнительных затрат и издержек на обслуживание кредита вместе с нормативной прибылью.

Облигация – это долговая ценная бумага, предполагающая право ее владельца на обратную продажу в оговоренный срок, а также право на получение заранее установленного дохода («купонный доход»). Стоит отметить, что в случае банкротства или ликвидации компании- держатели ее облигаций не вернут свои деньги и не получают свой доход.

Облигационный займ не только обеспечивает быстрое получение денежных средств в кратчайшие сроки, но и подразумевает возможность получения определенной прибыли для инвестора, что обеспечивает его интерес.

Преимущества облигаций :

- деньги инвестируются на определенный период;
- владелец облигаций получает ежегодный процент, величина которого также оговаривается заранее;
- по прошествии срока обращения облигаций инвестору возвращается стоимость ценных бумаг в соответствии с их номинальным значением;
- выплаты по облигациям в приоритете, по отношению к акциям;
- доход от облигаций не подлежит налогообложению.

Недостатки облигаций:

- доход от облигаций меньше, нежели от акций, и сопровождается меньшим риском для инвестора. Инвестор просто дает деньги в займы, значит, эмитент должен выполнить обязательства по возврату долга. Вот почему инвесторы, чей основной ориентир надежность, предпочитают покупку облигаций;
- приобретение облигаций не отражается на уставном капитале – его размер остается прежним. Держатель облигации не входит в число акционеров, то есть не участвует в управлении фирмой.

При сравнении вложений в ту или иную облигацию инвестор оценивает следующие риски: отраслевой риск, связанный с особенностью ведения бизнеса в конкретной отрасли; риски заемщика, связанные со структурой компании, ее стратегией, финансовым положением; риски данного обязательства и прочих обязательств эмитента; ликвидность облигации.

Облигационные займы по своей сути являются важными источниками финансирования. В отличие от других ценных бумаг (например, акций), выпускаемых на территории страны, облигации пользуются большей популярностью и имеют более 50% всех частных инвестиций.

Использование не просто для привлечения определенного количества денежных средств, а как постоянного источника финансирования предприятия или целого государства, обусловлено тем, что:

- суммы могут быть просто огромными и ограничиваться только размером собственности, имеющейся в активе у эмитента;

- эмитент может себе позволить использовать как денежные средства частных лиц (простого населения), так и капиталы банковского сегмента финансового рынка;

- клиент имеет возможность продлить срок действия облигаций при условии своевременного оповещения инвесторов;

- обладая низкой рискованностью и относительно невысокой доходностью являются очень привлекательными для некоторых инвесторов, придерживающихся принципа «тише едешь, дальше будешь».

Условия выпуска.

Эмиссию облигаций ни одно предприятие или государственное подразделение не начинает без предварительного проведения оценки финансовых перспектив, возможных рисков и определения динамики. Чаще всего запуск облигационного займа определяет необходимость и запланированность среднесрочных и долгосрочных финансовых проектов эмитента.

Также одним из обязательных условий проведения является наличие узнаваемости компании или корпорации. Выпуск ценных бумаг никому не известным предприятием приведет к финансовому краху, так как облигации не будут пользоваться популярностью на фондовом рынке страны.

При наличии положительных перспектив эмиссии облигаций и определенной «весомости» на финансовом рынке – компания, муниципалитет или само государство может приступить к выпуску ценных бумаг.

Размещение и покупка.

Основной торговой площадкой для продажи ценных бумаг в целом и облигаций в частности являются фондовые и финансовые биржи. Размещением бумаг и их последующей реализацией занимается организатор эмиссии.

Облигационные займы могут продаваться, как на первичном, та и вторичном финансовом рынке.

Первичный рынок: реализация ценных бумаг сразу же после их размещения на фондовой бирже.

Вторичный: перепродажа ликвидных ценных бумаг одним инвестором другим с существенным повышением цены.

Единственным условием выгодного вложения собственного капитала является наличие финансовых знаний. При их отсутствии нанимается брокер, который за определенную плату проводит оценку финансовой эффективности ценных бумаг, имеющих на рынке, и приобретает их для вас.

На рынке первичного размещения корпоративных облигаций можно обобщенно выделить три группы участников: эмитента, андеррайтера и инвестора.

Эмитент. Это субъект, эмитирующий облигационный займ. Цель эмиссии - привлечь заемные средства для пополнения оборотных средств (краткосрочные займы) либо профинансировать долгосрочный проект, к примеру, программу модернизации предприятия (долгосрочные займы). Эмитент заинтересован в привлечении средств под наименьший процент на долгий срок.

Андеррайтер. Это финансовые структуры, обеспечивающие размещение облигаций эмитента. Функции андеррайтинга выполняют инвестиционные компании и банки.

Инвесторы. Они в конечном счете покупают облигации. Корпоративные облигации интересны институциональным инвесторам, надолго аккумулирующим денежные средства.

Платежный агент - банк, через который осуществляется обслуживание и погашение облигационного займа. Депозитарий-то место, где происходит хранение и учет облигаций. Обращаются облигации в торговых системах и на торговых площадках (ММВБ, РТС).

От чего зависит стоимость.

Несмотря на то что, стоимость каждой облигации определяется эмитентом самостоятельно, на формирование номинала влияет:

Финансовый анамнез эмитента: как и в случае с клиентами- физическими лицами, наличие неприятностей в кредитной истории играет отрицательную роль в определении финансовой устойчивости эмитента в целом.

Кредитоспособность: данные о финансовой деятельности крупных предприятий страны выкладываются в сеть на определенных государственных сайтах и оценить уровень их финансовой состоятельности для опытного финансиста не составит труда.

Стоимость размещения облигационных займов зависит от двух составляющих: кредитной истории эмитента (развитости фондового рынка ценных бумаг) и его кредитоспособности (устойчивости финансового положения). Снижение стоимости заимствований есть результат развития вторичного рынка облигаций и повышения доверия инвесторов к эмитенту. С этой точки зрения чрезвычайно важна выработка стратегии развития рынка корпоративных облигаций эмитента, направленная на создание положительной «кредитной истории».

Текущая оценка облигации есть сумма дисконтированных денежных потоков, обеспечиваемых этой ценной бумагой:

$$V_t = C * \sum_{t=1}^T \frac{1}{(1+r)^t} + \frac{H}{(1+r)^T}, \text{ где} \quad (3)$$

Ct – CF в период t ;
 T - количество периодов;
 rt - доходность периода t ;
 N - номинал облигации.

Накопленный купонный доход по облигации:

$$\text{НКД} = N * \left(\frac{C}{100} \right) * \frac{t}{365} , \text{ где} \quad (4)$$

N – номинальная стоимость облигации;
 C – процентная ставка купона в годовом выражении;
 t — количество дней после окончания предыдущего купонного периода.

Кредит -это сумма денежных средств, предоставляемая банком компаниям и частным лицам на определенных условиях и на определенный срок.

Преимущества кредита :

- широкие возможности выбора схемы кредитования;
- гибкие условия предоставления заемных средства ;
- относительно невысокие затраты средств и времени на привлечение банковского займа ;
- конфиденциальность и отсутствие жестких требований к раскрытию информации о компании и ее деятельности и т. д. (в соответствии с ФЗ «О банках и банковской деятельности», а также с понятием «банковской тайны»; банковские кредит, в отличии от привлечения средств посредством эмиссии ценных бумаг не требует раскрытия информации о компании).

Недостатки кредита:

- риск снижения финансовой устойчивости и, как следствие платежеспособности компании (заемные средства создают риск невозможности

обслуживания процентных платежей (дефолт) и, как результат, риск банкротства фирмы);

- сложности получения крупных сумм на продолжительный срок ;
- чрезмерно высокая цена заемных ресурсов (размер процентной ставки для бизнеса очень высок; несколько легче получить банковский кредит крупным, финансово устойчивым предприятиям, к тому же, чем больше размер займа, тем ниже может быть процентная ставка; высокие значения процентной ставки обусловлены значительными систематическими и несистематическими рисками);

- требования к залогу (кредиты для фирм часто выдаются под залог имущества и, при этом, стоимость его должна быть не меньше стоимости самого кредита) ;

- вероятность отказа банком (вследствие экономического кризиса у многих предприятий значительно ухудшились показатели, на которые обращают внимание финансово-кредитные учреждения, когда принимают решение о выдаче кредита; низкая рентабельность, финансовая устойчивость и ликвидность служат преградой для получения заемного финансирования).

Сравним самые распространенные виды заемных средств, а именно облигации и банковские кредиты в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение условий банковского кредитования и облигаций

Критерий сравнения	Банковское кредитование	Облигации	Вывод
Срок привлечения	Овердрафт- до года. Среднесрочное-три года. Инвестиционное- 7 лет	Срок устанавливается Эмитентом	Отсутствие банковского предложение на срок 5 лет
Затраты на обслуживание	Ниже, чем по облигациям	Выше, чем по кредитам	«Небольшие» эмиссии экономически невыгодны
Наличие залогового обеспечения и прочих гарантий	Обязательно	Не обязательно	Облигационный заем на требует залогового обеспечения

Окончание таблицы 1

Критерий сравнения	Банковское кредитование	Облигации	Вывод
Предсказуемость	Кредитор вправе: повысить % ставку в одностороннем порядке; потребовать досрочного гашения кредита; применить штрафные санкции при досрочном гашении кредита заемщиком	Ковенанты и сроки предъявления облигаций к погашению зафиксированы в условиях выпуска	Облигации- более стабильный управляемый инструмент для бизнеса
Финансовая зависимость от Кредитора	Тотальная зависимость от ссудной политики банка- кредитора	Распределение долга среди большого числа покупателей исключает зависимость от одного кредитора и уменьшает вероятность потери контроля над собственной компанией	Облигационный заем исключает возможность давления со стороны держателей ценных бумаг
Публичность	Сведения о финансовом состоянии заемщика предоставляются исключительно банку	Сведения о финансовом состоянии доступны широкому кругу инвесторов	Компания- эмитент должна быть готова к открытости, прозрачности бизнеса и ответов на вопросы инвесторов

Облигационный заем позволяет компаниям более гибко подходить к вопросу привлечения денежных средств и является одним из наиболее привлекательных способов заимствования. Залог успеха – готовность Эмитента к публичности и открытости, диалогу с биржей и инвесторами и соответствующий уровень квалификации. Тщательный выбор организатора выпуска определяет успешность размещения ценных бумаг и является одним из наиболее важных этапов в организации облигационного займа.

Причины обращения бизнеса к рынку облигаций: отсутствие банковского предложения на среднесрочную перспективу (5 лет) ; замещение высокочрезвычайно затратных «непредсказуемых» банковских продуктов ; повышение

общественной значимости бизнеса через вовлечение граждан в реальный сектор экономики ; расширение круга инвесторов, повышение узнаваемости компании; формирование публичной кредитной истории.

Таким образом, облигационный заем является наиболее выгодным инструментом финансирования компании, чем другие виды источников заемных средств.

2 Анализ деятельности ТД «Мясничий»

2.1 Организационно-экономическая характеристика

ТД «Мясничий» — часть вертикально покрытие интегрированного холдинга Goldman Group из Красноярска, компании которого занимаются нефтетрейдингом, возделывают зерновые культуры, производят комбикорма, выращивают и закупают свиней, перерабатывают мясо и реализовывают продукцию.

Миссия компании - удовлетворять запросы потребителя на высоком профессиональном уровне, применяя для этого самые передовые технологии бизнеса и потенциал накопленного ранее опыта. Постоянно изучать текущую рыночную ситуацию и самосовершенствоваться на благо покупателей, сотрудников и деловых партнеров.

Благодаря успешному менеджменту, профессиональной работе коллектива, грамотному инвестированию в реальный сектор экономики Группа компаний GOLDMAN GROUP стала одним из крупнейших сибирских многопрофильных Холдингов. Основные направления деятельности Холдинга - оптово-розничные поставки нефтепродуктов, производство и продажа зерна, свиноводство, убойно-обвалочное производство, оптовая и розничная торговля мясом, производство и продажа пищевых полуфабрикатов.

Сегодня GOLDMAN GROUP - это сплоченная команда из более чем 800 профессионалов своего дела. Сотрудники компании регулярно повышают свой уровень знаний, в том числе в Германии, Италии, Канаде, Китае и в других странах.

Бенефициаром является Гольдман Роман Геннадьевич, депутат Законодательного Собрания Красноярского края по Емельяновскому избирательному округу, собственник Холдинга GOLDMAN GROUP, а также

единственный участник эмитента ООО ТД «Мяснический». Отраслевая структура GOLDMAN GROUP приведена на рисунке 1.



Рисунок 1- Отраслевая структура GOLDMAN GROUP

Каждое направление деятельности Группы — самостоятельный бизнес. Их комплексное взаимодействие позволяет сократить себестоимость, а также контролировать и гарантировать высокое качество производимой продукции

Нефтепродукты. Приобретение нефтепродуктов на товарно-сырьевой бирже, перевалка, хранение, транспортировка, оптовая и розничная торговля - этапы, реализуемые силами Холдинга посредством собственных активов.

Для приема, хранения и отпуска нефтепродуктов задействовано 20 топливных резервуаров. Технологическая схема нефтебазы позволяет принимать и отпускать различные виды нефтепродуктов, исключая риски

смешения или потери качества нефтепродуктов, с использованием железнодорожного и автомобильного транспорта.

Основные закупки осуществляются через товарную биржу, а также напрямую с нефтеперерабатывающих заводов. Номенклатура светлых и темных нефтепродуктов, поставляемых с собственной нефтебазы, практически универсальна: бензин, керосин, дизельное топливо.

Ключевые факты:

- общая стоимость активов составляет 651 млн.руб.;
- 2 га с ж/д тупиком и речным причалом;
- 10 бензовозов;
- 20 топливных резервуаров;
- 3000 тонн - единовременный объем хранения;
- география поставок: Красноярский край, Иркутская область, Новосибирская область, Республика Хакасия, Республика Бурятия.
- собственная имиджевая АЗС «Сангилен+» в деловом центре г. Красноярска ;
- 900 покупателей ежедневно;

Объем реализации (рисунок 2) нефтепродуктов в 2015 году составил 37,3 тыс.тонн на 1,4 млн.руб., в 2016 году данные показатели возросли ,на 11,3 объем реализации и на 0,4 увеличилась выручка.

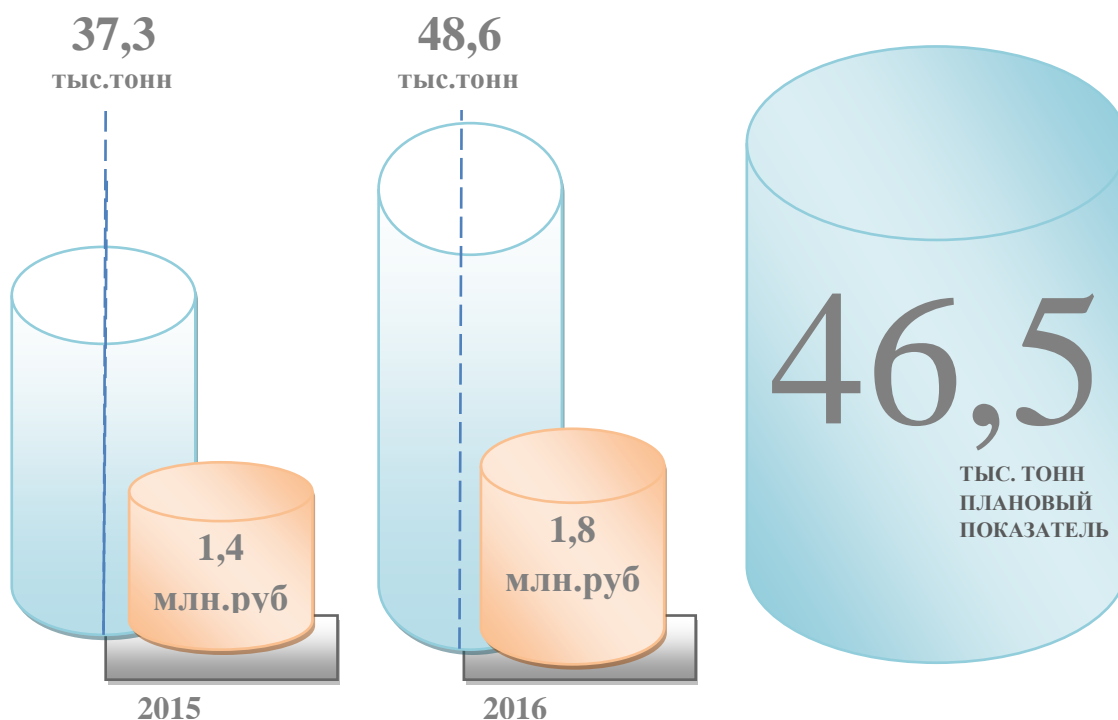


Рисунок 2- Объем реализации и выручка

Из структуры выручки 43 % занимают крупные оптовые клиенты, это говорит о том, что компания делает упор на оптовые поставки, чем на розничное направление, которое занимает только 15 % с общей суммы выручки (рисунок 3).

Зерно. Основные выращиваемые культуры: пшеница, ячмень и рапс. Все производственные этапы — от подготовки почвы и посева до хранения и переработки зерна — осуществляются предприятиями Холдинга.

Ключевые факты:

- общая стоимость активов составляет 320 млн.руб.;
- площадь сельскохозяйственного назначения 16 000 га.;
- 120 единиц сельхозтехники;
- 70 000 тонн единовременного хранения;
- 4 тонн/час мощность комбикормового завода.



Рисунок 3- Структура выручки за 2017 г.

Первый посев в 2008 году был на 3750 га, в 2013 году — на 10 000 га. На сегодняшний день в собственности — более 16 000 га в двух районах Красноярского края: Сухобузимском и Большемууртинском.

В 2016 году с засеянной площади в 8 080 га были намолочены рекордные 24 676 тонн зерна, средняя урожайность — 31,2 ц га (это на 7,6% выше 2015 года, и на 24% больше, чем в среднем по Красноярскому краю (средняя урожайность по Красноярскому краю — 25,2 ц га).

Собственный комбикормовый завод, в состав которого входит цех по производству экструдированных и гранулированных кормов, обеспечивает полностью потребности свиного комплекса «Агроэлита» в кормах выращиваемого поголовья.

Объем реализации зерна в 2018 году составил 25 тыс. тонн, по прогнозам в конце 2019 года сумма должна составить 27 тыс. тонн. Производство комбикормов в 2018 году составил 4,4 тыс. тонн., из которого 98% закуплено свиного комплексом, а 2% произведено и реализовано под заказ.

Мясо. Производственный цикл Свиного комплекса «АгроЭлита» состоит из 3-х этапов: выращивание скота - убой скота на мясо и обработка туш - оптово-розничная продажа мясной продукции. На сегодняшнее время успешно

реализован инвестиционный проект «Инновационный свиноводческий комплекс замкнутого производственного цикла». В совместном строительстве с итальянскими партнерами компании «Evoteck Srl» применены самые новые технологии и инженерные решения, адаптированные к нашим климатическим условиям. В реализацию проекта «свиноферма» было вложено 512 млн. рублей. Построенный инновационный свинокомплекс имеет наивысший уровень экологической безопасности (единственный в Красноярском крае) – 4 компартмент. Инвестиционный период по проектированию, строительству и запуску свинокомплекса в сумме составил около 6,5 лет: в 2009 году начато проектирование; в 2012 году – строительство; в апреле 2014 года сдана в эксплуатацию свиноферма; в конце августа 2016 года – был запущен в эксплуатацию высокопроизводительный автоматизированный мясоперерабатывающий комбинат, позволяющий осуществлять убой скота и перерабатывать туши в бескостное сортовое мясо.

Ключевые факты:

- общая стоимость активов составляет 2,3 млрд.рублей;
- площадь производственной территории – 5,3 га.;
- общая вместимость свинокомплекса 14 тыс.голов;
- 60 голов/час- мощность МПК;
- ТОП -5 в РФ, ТОП- 30 в мире, свинокомплексов по генетике Topigs Norsvin;
- 32 торговые точки сети мясных магазинов «Мясничий».

В структуре выручки порядка 40% приходится на направление оптовой продажи мяса. При этом рентабельность данного направления при загрузке производственных мощностей на уровне 35-40% составляет 15%. Рентабельность торговой сети «Мясничий», реализующей продукцию конечному потребителю, составляет более 30% (рисунок 4).

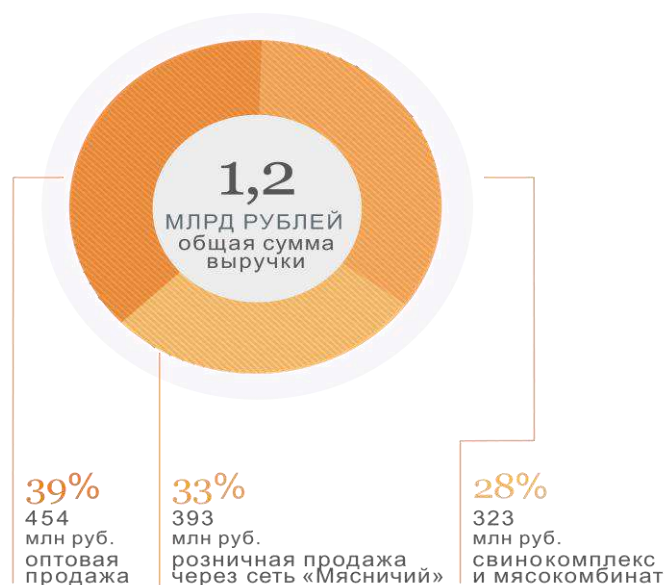


Рисунок 4- Структура выручки направления «Мясо» за 2017 г.

«Мясничий» представляет собой розничную сеть мясных магазинов, большая часть которых работает в формате shop in shop в супермаркетах «Командор». Компания видит данный формат своим драйвером роста, несмотря на зависимость от состояния магазина-партнера и нарастающую популярность федеральных сетей. Сеть «Мясничий» является сегментом розничного сбыта произведенной продукции, как представлено на рисунке 5 :

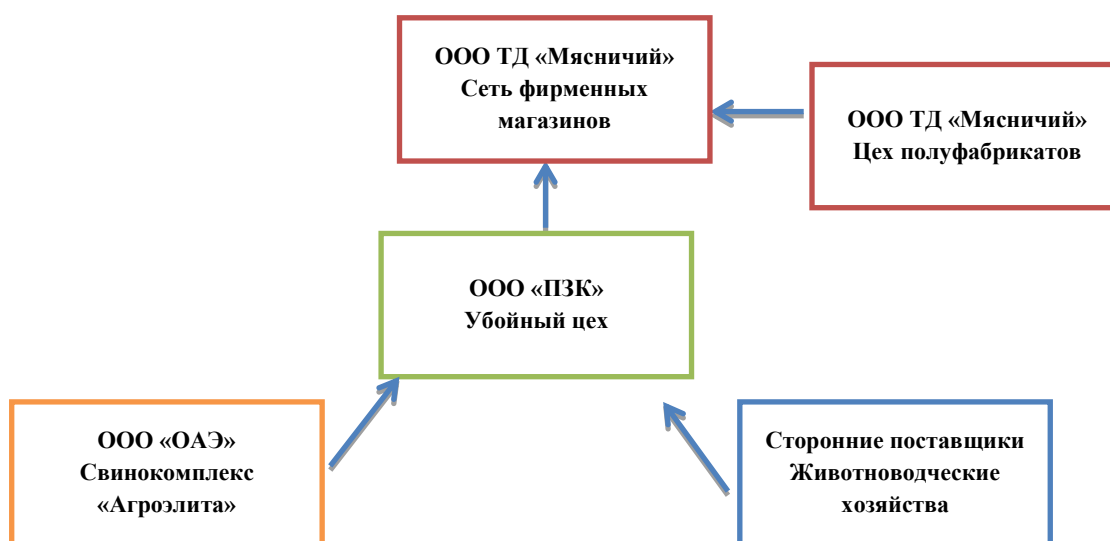


Рисунок 5 - Сбыт ТД «Мясничий»

Основной актив - розничные магазины, количество которых планируется увеличивать через сетевой ритейл Актив ТД «Мясничий»- это розничная сеть (рисунок 6).



Рисунок 6 - Структура розничной сети

Приоритетным в развитии холдинга является направление «Мясо», в нем сосредоточена существенная доля активов, представленная свинокомплексом и мясоперерабатывающим комбинатом, на строительство которых были выделены значительные средства. Реализация этого уникального инвестиционного проекта была завершена в октябре 2017 года вводом в эксплуатацию биогазовой установки. В структуре выручки важнейшим направлением, генерирующим денежный поток, остается нефтетрейдинг (по данным за 2017 год).

По данным рисунка 7, направление «Мясо» занимает большую долю в активах холдинга и составляет 68 %.



Рисунок 7 - Распределение активов по направлениям деятельности.

Наибольшую долю в выручке компании занимает направление нефтепродуктов- 60%, направление «мясо» занимает вторую позицию ,а именно 37 % и значительно уступает нефтепродуктам (рисунок 8).

В ближайшие 5 лет GOLDMAN GROUP продолжит развитие всех основных направлений, сосредоточившись на наиболее перспективном — производстве и торговле мясной продукцией.

Основное направление развития «мясо»:

- оформление и продажа франшизы «Мясничий» в другие регионы России.
- региональное развитие розничной сети и оптовых продаж .
- реализация инвестиционного проекта по запуску 2-й очереди свиного комплекса

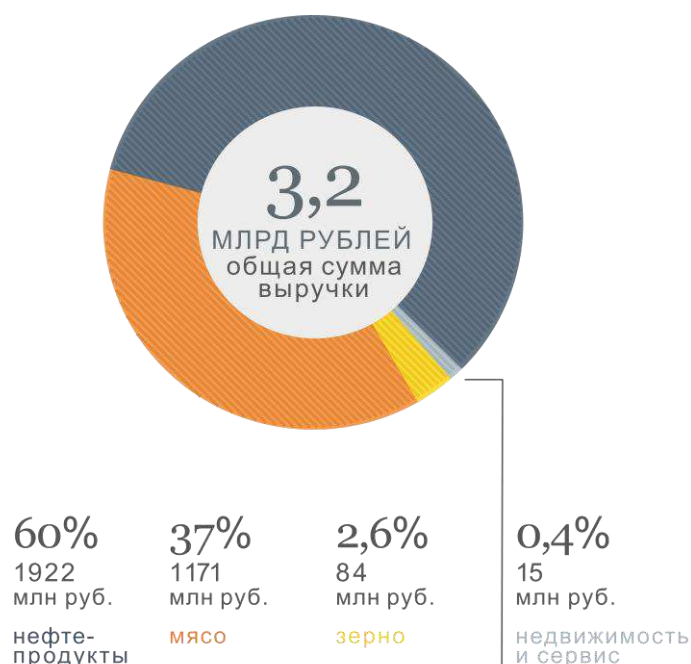


Рисунок 8- Доля каждого направления в выручке компании за 2017г.

Основное направление развития «нефтепродукты»:

- увеличение базы оптовых покупателей и расширение географии поставок;
- увеличение мощностей резервуарного парка нефтебазы;
- обновление и расширение автопарка компании.

Основное направление развития «зерно»:

- увеличение посевных площадей;
- увеличение доли высокомаржинальных культур;
- расширение материально-технической базы, парка с/х техники и оборудования;
- развитие собственного семеноводческого хозяйства;
- строительство дополнительных зерноскладов.

Впервые в истории регионального агробизнеса и продуктового ритейла GOLDMAN GROUP использует собственную финансовую стратегию привлечения средств для развития бизнеса. Для этого создан и успешно работает сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив Финансовый клуб «СангиленАгро». Вступая в кооператив, пайщики могут

наблюдать, как и где работают их сбережения - это инвестиции в реальные проекты, которые развиваются на глазах у всех.

Свою стратегию развития в ГК «Сангилен» называют «стратегией трех победителей». Ее основа - выгода трех сторон. Развитие приносит прибыль входящим в кооператив компаниям, доход пайщикам и, в конечном итоге, повышает качество жизни жителей Красноярского края и Хакасии.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

Рассмотрим развитие финансового состояния компании ТД «Мясничий». Согласно разработанной оценке USC, финансовое состояние сети «Мясничий» в 2018г. — удовлетворительное, близкое к надежному.

Проведем анализ статей актива баланса в таблице 2.

Таблица 2 -Анализ статей актива баланса

Актив баланса	2016		2017		2018	
	в тыс руб	в % к итогу	в тыс руб	в % к итогу	в тыс руб	в % к итогу
1. Имущество, всего (В)	73784	100	148285	100	391653	100
1.1 Имобилизированные активы (ВА)	26942	37	44825	30	78563	20
1.2 Оборотные активы (ТА)	46842	63	103460	70	313090	80
1.2.1 Запасы (ЗЗ)	26256	36	12509	8	37025	9
1.2.2 Дебиторская задолженность (Дб)	13726	19	79938	54	147345	38
1.2.3 Денежные средства (ДС)	6860	9	11013	7	128720	33

За период 2016-2018 гг. активное развитие бизнеса отразилось на величине совокупных активов в виде их ежегодного прироста в среднем на 50%. Если по итогам 2016 года величина активов составляла 73 784 тыс. руб., то по итогам 2017 года – уже 148 285 тыс. руб., а по итогам 2018 года достигла 391 653 тыс. руб.

В 2016 гг. наибольшую долю в структуре активов (36%) составляли запасы. По итогам 2017 года наибольшая доля (49%) приходилась на дебиторскую задолженность. Указанная тенденция смещения структурной составляющей является отражением расширения товарного ассортимента и роста оборачиваемости товарных запасов на фоне увеличения количества контрагентов.

По итогам 2018 года основную долю в активах занимает дебиторская задолженность (36%) и финансовые вложения в составе прочих активов(28%)

Сопоставление кредиторской задолженности с суммой дебиторской задолженности и запасов показывает, что кредиторская задолженность покрывается суммой дебиторской задолженности и запасов, что свидетельствует об отсутствии рисков обслуживания кредиторской задолженности. В целом структура баланса является удовлетворительной и свидетельствует о сбалансированной кредитной политике и системе работы с кредиторской и дебиторской задолженностью компании.

По данным отчетности, представленной в Приложениях А-Б, проведя горизонтальный анализ активов наблюдается тенденция снижения внеоборотных активов в 2018 году. по сравнению с 2017 г. В 2018г. происходит увеличение дебиторской задолженности.

Из анализа структуры пассивов (таблица 3) можно наблюдать тенденцию к значительному увеличению собственного капитала в 2018 году , что связано с увеличением суммы нераспределенной прибыли. Стоит отметить рост краткосрочных обязательств на 26% в 2018г. при общей тенденции роста кредиторских обязательств.

Таблица 3 - Анализ статей пассива баланса

Пассив баланса	2016		2017		2018	
	в тыс руб	в % к итогу	в тыс руб	в % к итогу	в тыс руб	в % к итогу
1 Источники имущества, всего (В)	73784	100	148285	100	391653	100

Окончание таблицы 3

Пассив баланса	2016		2017		2018	
	в тыс руб	в % к итогу	в тыс руб	в % к итогу	в тыс руб	в % к итогу
1.1 Собственный капитал (ИСС)	39660	54	82437	56	141157	36
1.2 Заёмный капитал	34124	46	65848	44	250496	64
1.2.1 Долгосрочные обязательства (ДЗС)	0	0	0	0	100000	26
1.2.2 Краткосрочные кредиты и займы (ККЗ)	10700	15	40000	27	112004	29
1.2.3 Кредиторская задолженность (КрЗ)	23424	32	25848	17	38492	10

ТД Мясничий, исходя из данных финансовой отчетности, развивался в 2016 и 2017 гг. преимущественно за счет собственного капитала, но к концу 3 квартала 2018 года произошло значительное увеличение доли заемного капитала, она увеличилась на 28 % по сравнению с собственным капиталом, что говорит о том, что компания развивается за счет привлечения заемных средств.

Заемные средства в структуре пассивов в 2016 г. составляли 15%. По итогам 2017 года их доля составила 27%. Увеличение доли заемного финансирования позволило сократить долю кредиторской задолженности с 32% в 2016 году до 10% по итогам 2018года.

В структуре наибольшую долю занимает дебиторская задолженность, которая составляет порядка 10% от выручки сети за 4 квартала. Отдельно можно выделить нематериальные активы стоимостью 22 млн руб., куда входит оценка стоимости бренда «Мясничий».

Рост выручки в 2017-2018 гг. объясняется эффективной политикой в управлении затратами и заключенным в 2015-2016 гг. договорам о поставках мясной продукции, и расширением торговой сети компании.

Проведем отчет о финансовых результатах за 2017-2018 гг. в таблице 4.

Таблица 4- Отчет о финансовых результатах 2017 - 2018 гг.

Отчет о финансовых результатах 2017 - 2018 гг.			
Наименование показателя	Код	2018	2017
Выручка	2110	559776	514346
Себестоимость продаж	2120	-379880	-363637
Валовая прибыль (убыток)	2100	179886	150709
Коммерческие расходы	2210	-93856	-72537
Управленческие расходы	2220	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2200	86030	78172
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	13527	696
Проценты к уплате	2330	-14853	-4242
Прочие доходы	2340	2052	3960
Прочие расходы	2350	-24382	-32933
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	62374	45653
Текущий налог на прибыль	2410	0	0
в т.ч. Постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
Прочее	2460	-2963	-2886
Чистая прибыль (убыток)	2400	59411	42767

Так, по итогам 2018 года выручка составила 559 766 тыс. руб., что на 45 420 тыс. руб. или на 9% больше аналогичного показателя по итогам 2017года.

Операционный доход с учетом амортизационных отчислений (ЕБИТДА) по итогам 2018 года составил 81 440 тыс. руб., что на 29 608 тыс. руб. или на 58% больше аналогичного показателя по итогам 2017года.

Операционный денежный поток (OCF) на протяжении анализируемого периода имеет положительное значение и по итогам 2018 года составил 244 034 тыс. руб., что на 154 590 тыс. руб. или в 1,7 раза больше аналогичного показателя по итогам 2017 года. Рост показателя произошел по причине увеличения оборотного капитала.

Компания добилась прироста чистой прибыли за счет сокращения потерь продукции и общей себестоимости. Снижению себестоимости способствует авторская технология разделки мяса и внутренняя информационная система

электронного управляющего магазином. В то же время закономерен рост коммерческих затрат, связанный с увеличением точек в формате Shop in shop — на ФОТ, аренду и обслуживание помещений, включая коммунальную плату.

В результате экономическая прибыль «Мясничий» положительна (рисунок 10).

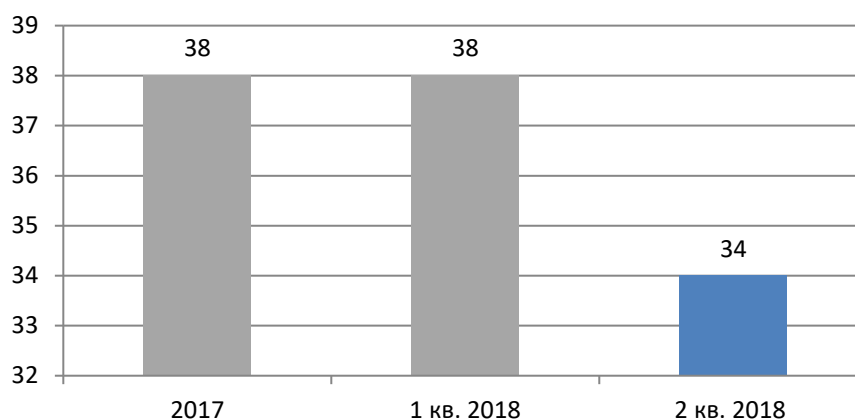


Рисунок 10- Динамика экономической прибыли выраженной EVA, млн руб.

Приведем ключевые финансовые показатели ООО ТД «Мясничий» 2015 - 2018 гг. в таблице 5.

Таблица 5- Финансовые показатели ООО ТД «Мясничий» 2015 -2018 гг.

Наименование показателя	2016	2017	2018
Выручка, тыс. руб.	514 198	514 346	559 766
Долг, тыс. руб.	10 700	40 000	212 004
ДОЛГ/ЕВИТДА	0,3	0,8	2,6
ЕВИТ/проценты к уплате	19,0	11,8	5,2

Высокая степень динамики развития розничной сети «Мясничий» в 2016-2018 гг. обеспечивалась, в том числе, за счет привлечения заемных ресурсов.

Заемная политика компании обеспечивает стабильную величину долговой нагрузки. Так, уровень долга по отношению к ЕВИТДА за период 2016-2017 гг. изменился незначительно: с 0,3 до 0,8. По итогам 2018 года уровень долговой

нагрузки составил 2,6, что является нормальным уровнем долговой нагрузки Коэффициент абсолютной ликвидности , как представлено в таблице 6, в 2018 году больше нормативного значения 0,5 , это говорит о том, что структура капитала нерациональна: высокая доля неработающих активов в виде наличных денег и средств на счетах.

Таблица 6 - Анализ платежеспособности и ликвидности

Показатель	2016	2017	2018	Абсолютное изменение	
				2017 к 2016	2018 к 2017
1. Коэф. абсолютной ликвидности, Ка.л. $\geq 0,2$	0,201	0,167	0,855	-0,034	0,688
2. Коэф. ликвидности баланса, Кл. $\geq 0,5-1$	0,603	1,381	1,834	0,778	0,453
3. Коэф. текущей ликвидности, Кп. ≥ 2	1,373	1,571	2,080	0,198	0,509
5. Коэф. восстановления платежеспособности	—	1,167			—

Коэффициент текущей ликвидности показывает , сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств, только в 2017 году этот показатель начинает соответствовать норме , и к 2018 его доля выросла.

Текущие обязательства полностью покрываются ликвидными оборотными активами. Задолженность покрывается наиболее ликвидными активами: запасами, дебиторской задолженностью, финансовыми вложениями и денежными средствами.

Рентабельность продаж сети, рассчитанная на основе бухгалтерских данных, очень высокая для своей отрасли — 13,5%, в то время как средняя рентабельность розничной торговли, по данным ФНС — 2,3%. Рентабельность по ключевым показателям прибыли выросла.

Красноярский край — удачный город покрытие для сети «Мясничий», и это напрямую сказывается на рентабельности бизнеса. Сеть способна

генерировать доход на инвестированный капитал порядка 40% годовых при стоимости капитала в 10,8%. С каждого рубля инвестированного капитала, как показано на рисунке 11, компания приносит 35-42 коп. прибыли в год (или 35-42% годовых).

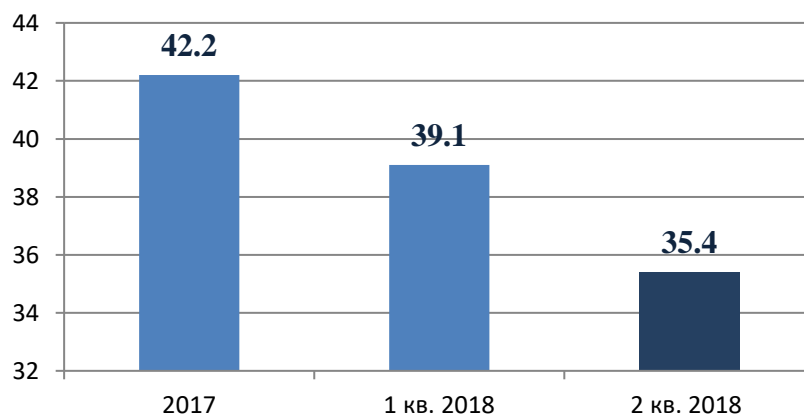


Рисунок 11 - Динамика рентабельности бизнеса, выраженной ROIC в %

Компания также демонстрирует быстрый оборот запасов, не превышающий 25 дней, и низкую долговую нагрузку: долг/ЕБИТ 0,7х. Негативной тенденцией во втором квартале 2018г. стал рост периода оборота запасов и кредиторской задолженности, а также снижение выручки.

Таким образом, динамика финансового состояния ТД «Мясничий» положительная. Рентабельность с каждым годом увеличивается, так же растет прибыль. В целом наблюдается стабильный рост компании. На протяжении рассматриваемого периода 2016-2018 гг., значение и динамика основных финансовых показателей свидетельствует об их положительном значении и позволяет сделать вывод о стабильном финансовом положении компании.

2.3 Стратегический анализ развития ТД «Мясничий»

Компания занимает одну из ведущих позиций в сегменте розничной торговли FMCG Красноярского края и планирует реализовать стратегию расширения ассортиментного предложения и географии продаж.

Поскольку специализацией торговой сети «Мясничий» является торговля мясными продуктами и полуфабрикатами, для определения перспектив развития сети необходимо уделить внимание именно этому сегменту из всей отрасли FMCG.

По мнению аналитиков, динамика этого сегмента отрасли имеет положительные перспективы развития, а именно: на протяжении 2018-2022 гг. розничные продажи охлажденных мясных полуфабрикатов будут расти на 4,2-5,4% в год.

Операционная деятельность розничной сети «Мясничий» развивается на базе вертикально интегрированного холдинга от производства до глубокой переработки, что создает стабильную основу для широкого ассортиментного предложения и извлечения дополнительного маржинального дохода за счет исключения рыночных посредников от производителя до конечного потребителя.

Основным направлением, как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу, является развитие существующих каналов продаж и расширение географической представленности торговой сети под брендом «Мясничий» за счет франшизы.

Динамика развития каналов продаж в период 2018-2022 гг. представлена в таблице 7.

Таблица 7 - Динамика развития каналов продаж торговой сети «Мясничий» 2019-2022 гг.

	Факт	План*			
	Февраль 2019	2019	2020	2021	2022
Фирменный магазин, шт.	6	10	12	14	16
Отдел в формате shop-in-shop, шт	21	40	58	67	74
Купава/автолавка, шт	3	4	4	4	4
Франшиза, шт.	1	15	35	55	75
интернет-магазин					

* С учетом имеющихся договоренностей с действующими партнерами, ведутся переговоры с представителями других торговых сетей о сотрудничестве в формате shop-in-shop

Среди факторов макроокружения, имеющих положительное влияние на рыночные позиции компании в выбранном сегменте деятельности, являются следующие:

- общероссийский тренд на импортозамещение на фоне санкций в отношении ограничения импорта;
- лояльность потребителей к продуктам местного производства.

Внутренние процессы в ООО ТД «Мясничий» организованы по принципу системного управления на основе анализа эффективности показателей деятельности.

Поставщики.

В своей деятельности компания ставит акцент на работу с поставщиками - местными производителями с наивысшим качеством продукции. При этом к поставщикам предъявляются следующие базовые требования:

- наличие специального транспорта (например, авторефрижераторы);
- санитарно-гигиенические условия производства и хранения;
- своевременные ежедневные поставки товара.

ООО ТД «Мясничий» большое внимание уделяет надежности

поставщика. Это обеспечивает бесперебойные поставки и способствует достижению главной цели - удовлетворению потребностей клиентов и получению максимальной прибыли.

Компания позиционируется как сеть магазинов качественных и свежих мясных продуктов. ООО ТД «Мясничий» отдает предпочтение работе с местными фермерскими хозяйствами Красноярского края и соседних областей, что распространяется на весь ассортимент товаров. Основным условием для поставщиков является ежедневная поставка: свинины (из собственного подразделения - «бойни»), телятины, баранины – которые доставляются в виде туш на специально оборудованном транспорте.

Поставки скоропортящегося товара производятся непосредственно на каждую торговую точку транспортом поставщика, что гарантирует первоклассное качество и свежесть продукта. ООО ТД «Мясничий» также работает с поставщиками из Москвы и Московской области, перед каждым закупом продукции производится расчет затрат на логистику и выбирается максимально выгодный способ транспортировки.

Основная часть мяса поставляется компаниями, входящими в холдинг GOLDMAN GROUP: ООО «ОбъединениеАгроЭлита» (выступает поручителем по обоим выпускам облигаций БО-П01 и БО-П02), ООО «Первая Заготовительная Компания» и ООО «Первая Закупочная Компания». Внутригрупповая закупка мясного сырья позволяет убрать риск колебаний оптовых цен, что обеспечивает постоянно высокую рентабельность розницы. ООО «Объединение Агроэлита» - современный свинокомплекс, работающий по передовым европейским стандартам. Таким образом, эмитент не несет риска недостаточности сырья, а также риска колебаний оптовых цен на мясо.

Анализ рынка

С точки зрения макро факторов, целом, на российском рынке наблюдается тренд на импортозамещение на фоне санкций в отношении ограничения импорта мяса. На протяжении нескольких лет существует

тенденция по снижению импорта мяса. С вхождением России в ВТО были введены квоты на импорт мяса птицы и свинины.

Однако ключевыми решениями в области регулирования импорта стали запрет на ввоз свинины из ЕС, США и Бразилии, а также введение в августе 2014 года продовольственного эмбарго против стран, поддержавших введение санкций в отношении России. Импорт мяса снизился очень существенно, в результате введенного в марте ветеринарного запрета на ввоз мяса из ЕС. К примеру, по свинине импорт упал с 1 млн. тонн до 375 тыс. тонн (практически втрое). Кроме того, наблюдается лояльность потребителей к продуктам местного производства. Поскольку специализацией торговой сети «Мясничий» является торговля мясными продуктами и полуфабрикатами, для определения перспектив развития сети необходимо уделить внимание именно этому сегменту из всей отрасли FMCG.

По мнению аналитиков, динамика этого сегмента отрасли имеет положительные перспективы развития, а именно: на протяжении 2018-2022 гг. розничные продажи охлажденных мясных полуфабрикатов будут расти на 4,2-5,4% в год. Аналитические прогнозы находят свое подтверждение в статистических данных по Красноярскому краю, а именно: в первом полугодии 2018 года по сравнению с аналогичным периодом 2017 года производство изделий кулинарных мясных, мясосодержащих и из мяса и субпродуктов птицы охлажденных, замороженных увеличилось в 2,1 раза (1,7 тысячи тонн), полуфабрикатов мясных, мясосодержащих, охлажденных, замороженных – на 25,8 процента (17,3 тысячи тонн), изделий колбасных, включая изделия колбасные для детского питания – на 3,3 процента (22,2 тысячи тонн).

Конкурентными преимуществами ООО ТД «Мясничий» являются:

- постоянное наличие свежей и качественной мясной продукции.

Основная доля продаж мяса собственного производства в общем товарообороте составляет 35%. Производственно-логистическая система мясного направления

GOLDMAN GROUP позволяет контролировать качество, свежесть и постоянное наличие мясной продукции на хладовитринах.

- эксклюзивный по номенклатуре мясной ассортимент. Предлагаемый потребителю перечень мясной продукции в магазинах ООО ТД «Мясничий» - самый широкий и разнообразный в городе Красноярске (при этом сконцентрированный в одном месте).

- гибкая ценовая политика. На регулярной основе для постоянных покупателей предлагаются скидки до 25% на все группы товаров, включая товары из топ-10 (10 самых популярных товаров в магазине по объему продаж) для удержания постоянных и привлечения новых клиентов.

- уникальная техника продаж.

ООО ТД «Мясничий» создана собственная Школа обучения торгового персонала. Потенциальные кандидаты на должности «директор магазина», «товаровед», «продавец-кассир» «продавец» и «обвальщик» проходят обучение по уникальной программе.

- высокая клиентоориентированность.

- авторское программное обеспечение, в частности, продукт «электронный управляющий магазином» позволяет оперативно и четко контролировать финансовые показатели и свести возможности недостач в магазине к нулю.

В своей деятельности ООО ТД «Мясничий» придерживается стратегии, нацеленной на поддержание и дальнейшее усиление имеющихся конкурентных преимуществ и их тиражирование во вновь открываемых торговых точках таким образом, чтобы не допустить снижения общего уровня качества при активном росте всей сети с целью достижения планируемых финансовых показателей.

Конкуренты компании

География присутствия торговой сети «Мясничий» включает в себя Красноярский край и Иркутскую область. По состоянию на март 2019 года

наибольшее количество торговых точек сети «Мясничий» представлено в городе Красноярске, поэтому цель проведения анализа конкурентного окружения ограничивается только указанной территорией.

В ценовой категории «средний и ниже среднего» торговая сеть «Мясничий» в своей деятельности ориентируется на позиции и динамику развития трех предприятий-конкурентов, которые были выбраны по совокупности следующих критериев:

1. Количество торговых точек в городе Красноярск.
2. Длительность ведения деятельности.
3. Узнаваемость бренда.
4. Ассортимент.
5. Ценовой сегмент.
6. Наличие собственной производственной базы (птицефабрики, свиного комплекса и т. д.).

Конкурент № 1

Одну из лидирующих позиций в Красноярске занимает ООО ТД «Премьер».

Характеристики конкурента:

1. Год основания - 2013.
2. 30 торговых точек обеспечивает присутствие в каждом районе города, что гарантирует наибольший охват покупателей.
3. Компания одна из первых представила специализированный мясной магазин. Это получило широкий резонанс среди горожан и быстрое формирование узнаваемости в городе Красноярск.
4. Компания представлена в двух форматах — мясная лавка (усеченный ассортимент сопутствующих товаров) и гастроном. Специализация - продажа охлажденного мяса птицы, свинины, говядины, субпродуктов и полуфабрикатов из мяса. Для обеспечения хлебной продукции у компании имеется собственное хлебопекарное производство.

5. Ценовой сегмент - средний и ниже среднего.
6. Отсутствие собственной производственной базы. У компании есть только бойня, что является слабой стороной.

Также следует отметить, что, несмотря на сформировавшееся у горожан положительное мнение о компании, в социальных сетях часто встречаются негативные отзывы по качеству продукции.

Конкурент № 2

Один из самых динамичных и развивающихся конкурентов — ЗАО «Искра», владеющее сетью розничных магазинов «Мясо и молоко».

1. Год основания – 2016.
2. В городе работает 7 торговых точек, что является недостаточным для полного охвата аудитории города-миллионника.

3. Узнаваемость компании на данный момент в городе оценивается как низкая, однако, в районах, где магазины «Мясо и молоко» соседствуют рядом с «Мясничий», информированность покупателей об ассортименте «Мясо и молоко» высокая.

4. Компания представлена в формате «Магазин собственного производства». На полках магазинов присутствует минимальное количество сопутствующих товаров. В некоторых магазинах сопутствующий ассортимент отсутствует. В продаже — говядина собственного производства (кроме мраморной говядины премиального класса), свинина и молочная продукция собственного производства, полуфабрикаты собственного производства, в том числе колбасы. В продаже отсутствует птица.

5. Ценовая политика компании агрессивна, в качестве основного ценового инструмента используется демпинг. Ценовой сегмент - средний и ниже среднего.

6. В дополнение к существующему животноводческому комплексу крупного рогатого скота и свинокомплекса компания строит птицефабрику.

Конкурент № 3

«Провинция» (ЗАО «Солгонское»).

1. Год открытия – 2014.
2. Количество торговых точек – 7.
3. Узнаваемость компании на данный момент в городе оценивается как хорошая, в районах, где магазины «Провинция» соседствуют с «Мясничим», информированность покупателей об ассортименте «Провинция» высокая.
4. Ценовой сегмент – средний и ниже среднего.
5. Ассортимент - широко представлены колбасы и продукции мясопереработки.
6. Позиционирование строится именно на колбасной продукции собственного производства.

Отдельно стоит отметить следующие категории участников рынка, которые не являются конкурентами по причине иного позиционирования на рынке:

- сетевые региональные и федеральные супер и гипермаркеты, имеющие возможность за счет крупных оптовых закупок снижать/держат низкую цену на некоторые популярные продукты (например, мясо птицы);
- частные подворья.

Ключевые данные для анализа конкурентного окружения в ценовом сегменте «средний и ниже среднего» приведены в таблице 8.

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что основным конкурентом ООО ТД «Мясничий» в среднем ценовом сегменте является торговая сеть «Премьер». По состоянию на март 2019 года конкурентное преимущество сети «Премьер» заключается в количестве торговых точек (по состоянию на июнь 2018 количество точек сети «Премьер» в г. Красноярске – 35 штук, февраль 2019 года – 30 штук, таким образом конкурент ослабляет свои позиции). Однако сеть «Мясничий» превосходит конкурента по

ассортиментному предложению и наличию собственной производственной базы (свинокомплекса и мясоперерабатывающего комбината). Все конкуренты осуществляют свою деятельность исключительно в Красноярском крае, в то время как «Мясничий» в 2018 году вышел на рынок Иркутской области.

Таблица 8 - Конкурентное окружение ООО ТД «Мясничий» в ценовом сегменте «средний и ниже среднего» в г. Красноярске

Наименование организации	ООО ТД «Мясничий»	ООО ТД «Премьер»	ЗАО «Искра»	ЗАО «Солгонское»
Наименование сети	Мясничий	Премьер	Мясо и молоко	Провинция
Год основания	2014	2013	2016	2014
Количество торговых точек	21	30	7	7
Формат торговой точки	Мясной магазин с расширенным сопутствующим ассортиментом. Отдел в формате shop-in-shop	Мясная лавка. Гастроном	Лавка продуктовая	Магазин мяса и колбас
Ассортимент	Говядина, свинина, курица, индейка, баранина, субпродукты и полуфабрикаты из мяса. Сопутствующий ассортимент	Охлажденное мясо птицы, свинины, говядины. Субпродукты и полуфабрикаты из мяса. Сопутствующий ассортимент	Говядина, свинина (кроме премиального класса), полуфабрикаты (в том числе колбасы), молочная продукция. Отсутствует мясо птицы. В некоторых магазинах сопутствующий ассортимент отсутствует	Колбасы и продукты мясопереработки. Позиционирование строится именно на колбасной продукции собственного производства

Окончание таблицы 8

Наименование организации	ООО ТД «Мясничий»	ООО ТД «Премьер»	ЗАО «Искра»	ЗАО «Солгонское»
Собственное производство	Свинокомплекс. Мясоперерабатывающий комбинат. Цех полуфабрикатов	Бойня (только убой и разделка, нет выращивания). Хлебопекарня	Животноводческий комплекс крупного рогатого скота. Молочная ферма, производство сыров. Свинокомплекс	Цех мясопереработки
Ценовой сегмент	Средний и выше среднего	Средний и ниже среднего	Средний и ниже среднего	Средний и ниже среднего
Степень узнаваемости	Высокая	Высокая	Низкая	Низкая

Также, в таблице 9 проведен анализ аспектов внутренней среды организации (SNW-анализ)

SNW-анализ проводился на основании экспертной оценки заместителя исполнительного директора. Из таблицы 8 видим, что «слабыми» сторонами компании являются информационное обеспечение, объемы продаж.

Таблица 9 – SNW-анализ ООО «ТД «Мясничий»

Стратегическая позиция	Сильная - S	Нейтральная - N	Слабая - W
Квалификация персонала	+		
Организация планирования		+	
Уровень технической оснащенности	+		
Информационное обеспечение			+
Качество выпускаемой продукции	+		
Организация маркетинга на предприятии	+		
Производственные площади		+	
Организационная структура предприятия		+	
Состояние охраны труда		+	

Окончание таблицы 9

Стратегическая позиция	Сильная - S	Нейтральная - N	Слабая - W
Дилерская сеть		+	
Объемы производства	+		
Ассортимент выпускаемой продукции	+		
Численность персонала		+	
Заработанная плата		+	
Имидж (деловая репутация) предприятия		+	
Финансовая устойчивость предприятия		+	
Территориальное расположение		+	
Ценовая политика		+	
Объемы продаж			+
Зависимость от поставщиков			+
Ориентация на потребителя	+		

Позиционирование компании на рынке во многом определяется возможностями и конкурентоспособностью предприятия. В таблице 10 представлен PEST-анализ ООО «ТД «Мясничий».

Таблица 10 – PEST-анализ ООО «ТД «Мясничий»

Группа факторов	Фактор	Влияние на компанию
Политические	Изменение профильного законодательства	Возможны ограничения в сфере продаж, введение лицензирования, эко-стандартов и пр., что ведет к росту издержек
	Геополитическая Ситуация	Запрет на импорт из некоторых стран снизил широту ассортимента компании, т.к. компания еще не полностью перешла на продажи продукции из сырья российских производителей

Окончание таблицы 10

Группа факторов	Фактор	Влияние на компанию
Социокультурные	Культура питания	Рост количества вегетарианцев может снизить потребление мясной продукции
	Традиции	Рост националистических (патриотических) настроений приводит к спросу на «исконно русские» и «советские» товары
Экономические	Рост курса иностранных валют	Возможен рост цен на товары, изготовленные из импортного сырья
	Снижение платежеспособности населения	Рост спроса на отечественные товары, т.к., обычно, стоимость их ниже импортных
Технологические	Развитие технологии производства	Рост конкуренции, потеря части рынка, если компания не будет успевать внедрять технологии

Стоит отметить, что наибольшее влияние на сегодня оказывает платежеспособность населения. Для эффективной ценовой политики необходим постоянный контроль над издержками и анализ конкурентов.

Используя результаты выше проведенных видов анализа, в таблице 10 представлен SWOT-анализ компании на рисунке 12.

Основными результатами SWOT-анализа является необходимость выработки направлений совершенствования деятельности компании по привлечению клиентов, использованию передовых технологий, изучении рынка и повышению лояльности клиентов.

Таким образом, на рынке ООО «ТД «Мясничий» имеет достаточно выгодные конкурентные преимущества по параметрам «качество», «расположение», «цена и система скидок» и «ассортимент». Также существуют и основные моменты, которые необходимо доработать: «интернет-продажи» и «реклама» и гибкость структуры управления. Эти моменты непосредственно связаны с каналами продаж и работой с клиентами. Следовательно, в маркетинговой деятельности их необходимо совершенствовать в первую очередь.

	Сильные стороны – S	Слабые стороны - W
	<p>1. Вся выпускаемая компанией продукция сертифицирована и соответствует ГОСТ, требованиям России и Европы</p> <p>2. Продукция собственного производства в экологически чистой зоне</p> <p>3. Профессионализм сотрудников</p> <p>4. Рецептура(полуфабрикаты, продукция ТДМ)</p> <p>5.Доверие покупателей</p> <p>6.Индивидуальный подход к каждому покупателю(скидочные карты)</p>	<p>1. Консервативная структура управления</p> <p>2. Недостаток финансовых ресурсов</p>
Возможности – O	SO альтернативы	WO альтернативы
<p>1.Появление новых потребностей у клиентов</p> <p>2.Мода на все экологически чистое</p> <p>3.Интернет –среда и компьютеризация</p> <p>4. Становление лидером на рынке.</p>	<p>O2S2-ТД «Мясничий» может позиционировать себя как производитель экологически чистой продукции</p>	<p>W1 O3-Появление интернет-продаж может сопровождаться изменением консервативной структуры управления</p> <p>W3O2-При появлении интернет-продаж у компании появится новый источник прибыли</p> <p>W2O4- Привлечение заемных средств для расширения компании</p>
Угрозы – T	ST альтернативы	WT альтернативы
<p>1.Появление значительного количества конкурентов с собственными производствами, предлагающими продукцию по относительно низким ценам</p> <p>2.Изменение требований к продукции на законодательном уровне</p> <p>3. Частые изменения вкусовых предпочтений</p> <p>4. Снижение покупательской способности населения</p>	<p>T1S5- При появлении новых конкурентов спрос на продукцию ТДМ не снизится</p> <p>T3S4- Большой спектр уникальной рецептуры продукции ТДМ может поддерживать изменения вкусовых предпочтений потребителей</p> <p>T4S6- индивидуальные предложения, скидки для каждого покупателя</p>	<p>W1T2-При консервативной структуре управления компании будет тяжело принять изменение требований к продукции на законодательном уровне</p>

Рисунок 12 – SWOT-анализ ООО «ТД «Мясничий»

По результатам анализа стратегического развития компании можно выделить основные проблемы, пути развития ООО «ТД «Мясничий», а именно, компании нужны большие денежные средства на расширение торговой сети «Мясничий» в Красноярском крае и других регионах Сибирского федерального округа, увеличение ассортимента продукции, а также на пополнение оборотных средств, а именно: увеличение объемов закупки мяса, расширение ассортимента и объемов выпуска полуфабрикатов, сооружение новых точек продаж.

3 Облигационный заем как источник финансирования компании

3.1 Использование облигационного займа в ТД «Мясничий»

ТД «Мясничий» в качестве источников финансирования деятельности использует такие способы ,как :

- банковские кредиты, при этом является добросовестным заемщиком с безупречной кредитной историей;
- коммерческие и биржевые облигации, они являются основным источником финансирования ;
- в редких случаях предприятие использует факторинг;
- лизинг.

Факторинг использовался предприятием в случае сделок с компаниями, имеющими разветвленную сеть. ТД «Мясничий» покупал товары под реализацию, а услуга позволяла поставщикам сразу получить средства и направить их на покупку новых партий товаров, развивать бизнес и производство. Но так как данный инструмент является очень дорогим , то им не выгодно пользоваться.

Лизинг, как факторинг используется в редких случаях данным предприятием. При открытии новых магазинов, в случае нехватки денежных средств на приобретение оборудования. Причины по которым ТД «Мясничий» перестал использовать лизинг очевидны, во-первых, конечная стоимость оборудования ,которые нужны для магазинов ТДМ оказывается более высокой, чем в случае с покупкой в кредит. Во-вторых, лизинговые платежи обязательны и производятся в четко установленные сроки, вне зависимости от результатов хозяйственной деятельности и исправности оборудования, что тоже не выгодно для компании.

Кредитные продукты привлекались с целью финансирования текущей операционной деятельности компании. Информация о кредитном портфеле

ТД «Мясничий» за период 2016-2018 гг. представлена в таблице 11.

Таблица 11 -Кредитный портфель ООО ТД «Мясничий» 2016- 2018 гг., тыс. руб

Наименование показателя	2016	2017	2018
Заемные средства	10 700	40 000	212 004
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			100 000
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	10 700	40 000	112 004

В качестве дополнения к банковскому финансированию в 2017 году ООО ТД «Мясничий» приняло решение об использовании долговых ценных бумаг, а именно – облигаций.

Первый выпуск облигаций ТД «Мясничий» был реализован с целью покрытия текущих обязательств, а последующие выпуски с целью расширения торговой сети компании.

ТДМ выбрал в качестве инструмента финансирования выпуск коммерческих облигаций, потому что коммерческие облигации становятся не только эффективной альтернативой банковскому депозиту, предлагая высокую доходность при низком риске для инвестора, но и инструментом, развивающим региональный бизнес. Риск дефолтов в данном случае минимален, так как ТДМ разработал систему контроля, которая основывается на глубоком финансовом и юридическом анализе, контроле КРІ эмитента, а также выдаче средств только под развитие.

В июне 2017 года ООО ТД «Мясничий» выпустило коммерческие облигации на предъявителя неконвертируемые процентные серии КО-1П01, документарные с централизованным хранением, идентификационный номер 4CDE-01-00317-R-001P от 24.05.2017 в количестве 300 штук номинальной стоимостью 100 000 рублей каждая и общей стоимостью 30 000 000 рублей, со сроком гашения в 360-й день с даты начала размещения. Коммерческие облигации имеют 12 купонных периодов. Длительность каждого из 12-ти

купонных периодов равна 30 дням. Процентная ставка по купону 14,5% годовых. Срок гашения - май 2018 года. Облигации погашены.

Коммерческие облигации — это классические облигации по закрытой подписке, которые размещаются по упрощенной процедуре с низкими затратами для эмитента. Это новый для России инструмент финансирования, который при непосредственном участии правительства внедрен Центральным банком РФ в 2016 году. «Мясничий» стал пятой компанией в России, воспользовавшейся таким инструментом.

Капитал от коммерческих облигаций 2017 года в 30 млн был направлен на рефинансирование обязательств, в том числе текущей хозяйственной деятельности. Любой магазин требует увеличения товарооборота. В рамках такого крупного холдинга, как Goldman Group, 30 млн. руб., это маленькая сумма, которая не может перевернуть компанию с ног на голову. Так и вышло, что эта сумма пошла, можно сказать, на финансирование хозяйственной деятельности. Также деньги были потрачены на совершенствование и автоматизацию бизнес процессов, в том числе обучение персонала, доработка внутреннего информационного комплекса. Как следствие : при той же выручке прибыль выросла на 46%. И это в том числе благодаря тому самому займу.

Имея уже практический опыт размещения коммерческих облигаций, выпуск которых вызвал интерес у инвесторов, компанией было принято решение о размещении биржевых облигаций в 2018 году. В 2016 году была принята долгосрочная финансовая стратегия, направленная на минимизацию участия банков в работе компании. Планировалось и реализовалось создание сельскохозяйственного кооператива в январе 2017 года, выпуск коммерческих облигаций в июне — это поэтапные действия в рамках принятой программы привлечения инвестиций. А во втором полугодии выход на международные стандарты финансовой отчетности и подготовка к выпуску биржевых облигаций в феврале 2018 года.

В июне 2018 года ТД «Мясничий» выпустил биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с

обязательным централизованным хранением серии БО-П01, идентификационный номер 4B02-01-00317-R-001P от 18.06.2018 в количестве 1000 штук номинальной стоимостью 1000 рублей каждая и общей стоимостью 100 000 рублей, со сроком гашения в 720-й день с даты начала размещения. Биржевые облигации имеют 24 купонных периода. Длительность каждого из 24 купонных периодов равна 30 дням. Процентная ставка по купону 13,5% годовых. Срок погашения - июнь 2020 года. Предусмотрена оферта в июне 2019 года.

В августе 2018 года ТД «Мясничий» выпустил биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П02, идентификационный номер 4B02-02-00317-R-001P от 13.08.2018 в количестве 100 000 штук номинальной стоимостью 1000 рублей каждая и общей стоимостью 100 000 000 рублей, со сроком гашения в 1080-й день с даты начала размещения. Биржевые облигации имеют 36 купонных периодов. Длительность каждого из 36 купонных периодов равна 30 дням. Процентная ставка по купону 13,5% годовых. Срок погашения - август 2021 года. На текущий момент облигации размещены в объеме 100%.

В марте 2019 года ТД «Мясничий» выпустил биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П03, идентификационный номер 4B02-03-00317-R-001P от 12.03.2019 в количестве 300 000 штук номинальной стоимостью 1000 рублей каждая и общей стоимостью 300 000 000 рублей, со сроком гашения в 1800-й день с даты начала размещения. Процентная ставка по купону 13,5% годовых. Срок погашения - январь 2024 года. На текущий момент облигации размещены в объеме 100%.

Обязательства по выплате купонного дохода по ценным бумагам ООО ТД «Мясничий» выполняет в полном объеме и в срок.

Исполнение обязательств по ценным бумагам планируется за счет накопленной прибыли по новым и действующим торговым точкам, а также

роста выручки за счет увеличения объемов продаж полуфабрикатов. Ежегодная текущая и плановая чистая прибыль позволяет обслуживать проценты по займу и погасить тело долга.

3.2 Оценка эффективности решения по привлечению заемных ресурсов

С целью оценки целесообразность выпуска облигаций как инструмента финансирования компании необходимо определить последовательность шагов по работе с данным инструментом, а именно я предлагаю алгоритм принятия решения по способу привлечения источника финансирования на рисунке 13.

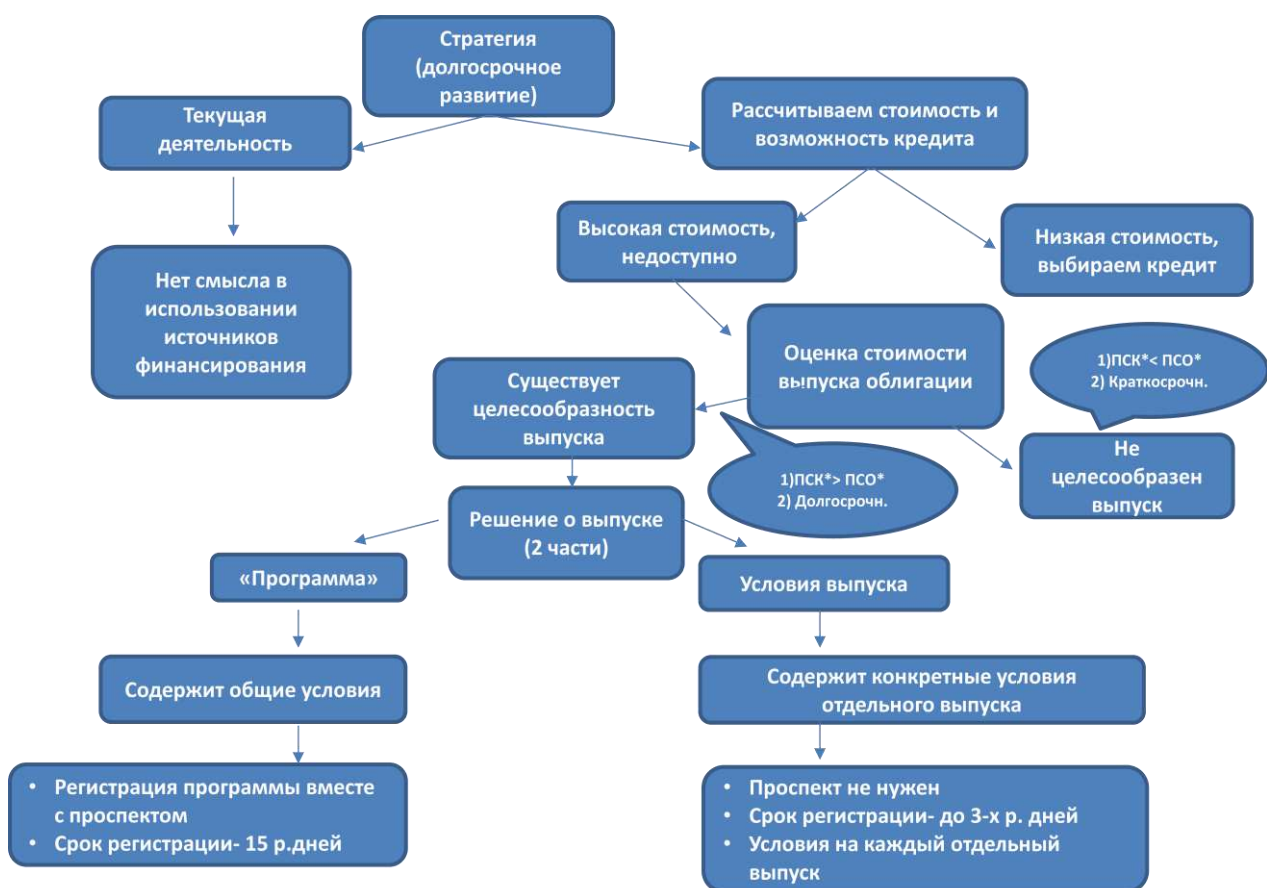


Рисунок 13- Алгоритм принятия решения по привлечению источников финансирования

Во первых, нужно определить стратегию инвестиционных вложений , от которой зависит дальнейшее действие, если компания требует экстенсивное инвестиционное вложение , то финансирование нужно в текущую деятельность, что говорит о бессмысленности в использовании источников финансирования.

В ситуации когда в компании интенсивное требование инвестиционных вложений , рассчитывается стоимость и возможность кредита , если кредит обходится не дорого, то компании целесообразно выбрать кредит, а в ситуации когда кредит обходится дорого и компания считает его невозможным, то следует провести расчет стоимости выпуска облигации, перейдём к расчету стоимости выпуска облигации.

Посчитав и определив что существует целесообразность выпуска , компания принимает уже решение об этом , существует две ветви, первая часть - «программа» подразумевает под собой содержание общих условий , во второй части - « условия выпуска», условия конкретные по каждому отдельному выпуску , и компания решает уже по какой части производить выпуск.

На мой взгляд предлагаемая схема может являться эффективным инструментом для принятия решения руководителям в области привлечения заемных ресурсов посредством облигаций.

Для дальнейшей оценки эффективности способов источника финансирования нужно провести соответствующие расчеты, во-первых рассчитаем все затраты по выпуску облигаций (таблица 12). Расчеты будут проведены на основании облигации БО-П02.

Таблица 12- Затраты на размещение облигации.

Статья расходов	Расчеты	Сумма затрат, руб.
Комиссия за андеррайтинг	0,5%	500 000
Затраты на road show	Не фиксированы	300 000
Затраты на регистрацию и гос.пошлину	0,2% (но не более 100 тыс. руб)	100 000
Депозитарий	0,05%	50 000

Окончание таблицы 12

Статья расходов	Расчеты	Сумма затрат, руб.
Услуги комиссии организатора торговли	0,1% (от 120 млн. руб + 0,01% от всего, что свыше)	100 000
Расходы на присвоение кредитного рейтинга	0.5 %	500 000
Прочие расходы(презентации, брошюры и т.д.)	Не фиксированы	100 000
Общие затраты		= 1 650 000

В целом затраты могут составлять до 3,3% от номинальной стоимости выпуска облигаций. Как показано в таблице 13 облигации сопровождаются высокими затратами на их выпуск, чем при получении займа в банке.

Рассчитаем Накопленный купонный доход:

$$\text{НКД} = 1000 * \frac{13,5}{100} * \frac{1095}{365} = 405 \text{ руб.}$$

Дисконтируемый НКД:

$$\begin{aligned} \text{НКД} &= \frac{135}{(1+0,135)^1} + \frac{135}{(1+0,135)^2} + \\ &+ \frac{135}{(1+0,135)^3} = 118,9427 + 104,7953 + 92,3307 = 316,0688 = 316 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Получаем , что с одной облигации компания выплачивает 316 руб., значит для всего выпуска (100 000 штук * 316 руб.) = 31 600 000 руб.

Рассчитаем стоимость выпуска облигации:

$$\text{Стоимость} = \frac{40,5/3 + 1650/3}{1000} * 100 = 18,5\%$$

Получаем, что стоимость облигации равняется 18,5 %. Далее для сравнения альтернативного способа привлечения источника финансирования, рассмотрим варианты кредитов.

Кредитные продукты ТД «Мясничий» привлекались с целью финансирования текущей операционной деятельности. И на основе данных ранее кредитов, а именно годовой ставки, которая устанавливалась для компании, сделаем соответствующие расчеты с целью сравнения стоимости кредитов с облигационным займом.

Для сравнения с облигационным займом рассчитаем два варианта привлечения кредитных ресурсов: схема аннуитентного платежа и дифференцированного.

Первый вариант (аннуитентный платеж) : Банк «Росбанк», 18 % годовых, на 3 года представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Выплаты по банку «Росбанк» (аннуитентный платеж)

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Дисконтирование, руб.
1 год	43382880	15797588	27585287	36284892
2 год	43382880	10401405	32981470	36284892
3 год	43382880	3949631	39433243	36284892
ИТОГО:	130148624	30148624	100000000	108854672

Для дальнейшего анализа, нужно выбрать не абсолютную сумму переплат, а с учетом дисконтирования, так как платежи растянуты во времени. Переплата с данным вариантом составляет 8 854 672 руб.

Второй вариант (дифференцированный платеж) : «Росбанк», 18 % годовых, на 3 года представлен в таблице 14.

Таблица 14- Выплаты по банку «Росбанк» (дифференцированный платеж)

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Дисконтированная сумма, руб.
1 год	48583332	15250000	33333336	40634490
2 год	42583332	8666667	33333336	35616164
3 год	36583332	3250000	33333336	30597540
ИТОГО:	127750000	27750000	100000000	106848493

Переплата с данным вариантом составляет 6 848 493 руб.

Сравним два вида платежей по кредиту в таблице 15, и выберем наиболее выгодный для компании.

Таблица 15- Сравнение стоимости кредитов

	Общая сумма выплаты, руб.		Приведенные затраты, руб.	
	Аннуитет.	Дифференц.	Аннуитет.	Дифференц.
За 3 года	130148624	127750000	108854672	106848493

Исходя из расчетов видно, что по приведенным затратам дифференцированный вид платежа выгоднее, так как переплата будет значительно меньше другого варианта .

Сравним стоимость облигации и выбранного кредита. Стоимость облигации вышла компании в 18,5%, если бы ТДМ выбрал в качестве инструмента финансирования кредит, его стоимость обошлась бы в 18 % годовых ,как видим, она выгоднее облигационного займа, но компания все же выбрала выпуск облигаций.

Известно, что «небольшие» эмиссии нецелесообразны в данном случае и, как правило, имеет смысл выпускать облигаций объемом в среднем от 300 миллионов, что и сделала компания в 2019 году, выпустив облигации общей стоимостью 300 миллионов рублей.

Для того, чтобы понять выгодно ли привлекать облигации размером в 300 миллионов рублей, рассчитаем все затраты по выпуску (таблица 16) БО-П03.

Таблица 16- Затраты на размещение облигации.

Статья расходов	Расчеты	Сумма затрат, руб.
Комиссия за андеррайтинг	0,5%	1 500 000
Затраты на road show	Не фиксированы	300 000
Затраты на регистрацию и гос.пошлину	0,2% (но не более 100 тыс. руб)	100 000
Депозитарий	0,05%	150 000
Услуги комиссии организатора торговли	0,1% (от 120 млн. руб + 0,01% от всего, что свыше)	330 000
Расходы на присвоение кредитного рейтинга	0,5 %	1 500 000
Прочие расходы(презентации, брошюры и т.д.)	Не фиксированы	100 000
Общие затраты		= 3 980 000

Так как затраты могут составлять до 3,3% от номинальной стоимости выпуска облигаций, то расчеты проведены верно.

Рассчитаем Накопленный купонный доход:

$$\text{НКД} = 1000 * \frac{13,5}{100} * \frac{1800}{365} = 666 \text{ руб.}$$

Дисконтируемый НКД:

$$\begin{aligned} \text{НКД} &= \frac{135}{(1 + 0,135)^1} + \frac{135}{(1 + 0,135)^2} + \frac{135}{(1 + 0,135)^3} + \frac{135}{(1 + 0,135)^4} + \frac{135}{(1 + 0,135)^5} \\ &= 118,9427 + 104,7953 + 92,3307 + 81,3486 + 71,6728 = 469 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Получаем , что с одной облигации компания выплачивает 469 руб., значит для всего выпуска (300 000 штук * 469 руб.) = 140 700 000 руб.

В совокупности с затратами на размещение и выплачиваемыми процентами, все расходы равняются 144 680 000 руб.

Рассчитаем стоимость выпуска облигации:

$$\text{Стоимость} = \frac{13,5 + \frac{3980}{300 * 4}}{1000} * 100 = 16,8\%$$

Получаем, что стоимость облигации равна 16,8 %.

Далее сравним альтернативный источник финансирования, а именно кредит. Данной компании ,под большую сумму, банки выдают кредит с учетом многих факторов, во-первых, получение кредита всегда требует залога имущества, которое надо застраховать, и в случае неисполнения своих обязательств компания может потерять имущество. Как правило, это обязательство обходится дорого компании. Дополнительные выплаты, сопровождающие залоговое кредитование, а именно: страхование залогового имущества; оплата услуг оценщика , варьируются от условий кредита , стоимости имущества и т.д.

Немаловажным является появление ковенант, которые компания должна в обязательном порядке исполнять, иначе ,при нарушении ковенант, банк может взять штраф и повысить ставку кредитования.

Расходы по страхованию кредита на 300 миллионов обойдутся компании приблизительно в 1 миллион рублей.

Проведем соответствующие расчеты по кредиту в банке «Росбанк» (аннуитентный платеж), на 300 миллионов рублей, ставка 24 % годовых, в таблице 17.

Таблица 17 – Выплаты под 24 % (аннуитентный платеж)

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Дисконтирование, руб.
1 год	141238272	63852446	77385824	111365412
2 год	141238272	43094335	98143935	111365412
3 год	141238272	16768029	124470241	111365412
ИТОГО:	423714808	123714808	300000000	334096235

Переплата с учетом дисконтирования в данном варианте составляет 34 096 235 руб., и прибавляем расходы на страхование (1 миллион), получается 35 096 235 руб.

Второй вариант (дифференцированный платеж) : «Росбанк», 24 % годовых, на 3 года представлен в таблице 18.

Таблица 18- Выплаты под 24 % (дифференцированный платеж)

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Дисконтированная сумма, руб.
1 год	161000000	61000000	99999996	126947401
2 год	137000000	37000000	99999996	108023565
3 год	113000000	13000000	99999996	89099730
ИТОГО:	411000000	11000000	100000000	324070695

Переплата с данным вариантом составляет 24 070 695 руб., с учетом расходов на страхование, 25 070 695 руб.

Сравним два вида платежей по кредиту в таблице 19, и выберем наиболее выгодный для компании.

Таблица 19- Сравнение стоимости кредитов

	Общая сумма выплаты, руб.		Приведенные затраты, руб.	
	Аннуитет.	Дифференц.	Аннуитет.	Дифференц.
За 3 года	423714808	411000000	334096235	324070695

Исходя из расчетов видно, что выгоднее выпустить облигации, что говорит о том, что в компании принята эффективная финансовая политика.

В сравнении со стоимостью кредита (8%) облигационный займ (16,8%), обходится компании значительно дешевле, даже с дополнительными расходами по страхованию залогового имущества, Сократилась стоимости облигации, по сравнению с выпуском БО-ОП2, за счет постоянных расходов, а стоимость кредита увеличилась, так как для кредитора, при такой большой сумме, растут риски.

Чтобы дать оценку такого выбора источника финансирования и оценить степень риска и устойчивость компании, нужно найти отношение заемного капитала компании к собственным средствам, точнее отразить уровень дополнительной прибыли при использовании заемного капитала, а именно посчитать финансовый рычаг (финансовый леверидж).

Формула эффекта финансового рычага:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{tax})(\text{ЭР} - I_{cp}) * \text{ЗС} / \text{СС}$$

Рассчитаем ЭФР для ТД «Мясничий»:

$$\text{ЭФР} = (1 - 0,2)(0,385 - 0,21) * 206444 / 106384 = 0,27167769 = 3\%$$

Дифференциал = 17,5 %

Плечо финансового рычага = 2

Рентабельность активов превышает как рыночный уровень процентных ставок, так и их фактический уровень, и при этом достаточно заметно повышается. Высокий уровень рентабельности активов позволяет сделать вывод: привлечение заемного капитала выгодно организации; благодаря эффекту финансового рычага оно будет приводить к повышению рентабельности собственного капитала.

Показатель дифференциала финансового рычага достаточно высок, что обеспечивает предприятию значительный запас прочности как на случай повышения процентных ставок, так и на случай снижения рентабельности.

Значение дифференциала снизилось вследствие снижения рентабельности активов предприятия.

Эффект финансового рычага растет исключительно вследствие роста плеча финансового рычага; в результате привлечения заемного капитала рентабельность собственного увеличилась, что можно расценивать как признак эффективной финансовой политики.

Общий вывод по результатам расчета показателей финансового рычага заключается в том, что с учетом результатов деятельности предприятия и сложившихся рыночных условий привлечение заемного капитала выгодно.

Решение о привлечении облигационного займа в качестве источника финансирования было целесообразным, дальнейшее увеличение доли заемного капитала в структуре финансирования возможно, поскольку предельное значение плеча финансового рычага не достигнуто, дифференциал повышается, а уровень операционного рычага низок.

В результате, выбор ТД «Мясничий» объясняется тем, что выпуск

облигационных займов может позволить предприятию привлечь значительно большие ресурсы. Банки в настоящее время практически не располагают значительными кредитными ресурсами. Тем не менее, облигационный займ дает предприятию перспективу иметь в будущем сравнительно дешевый и существенный источник заемных средств.

Средства, привлеченные облигационным займом планируется использовать на расширение торговой сети «Мясничий» в Красноярском крае и других регионов Сибирского федерального округа, увеличение ассортимента продукции, а также на пополнение оборотных средств а именно: увеличение объемов закупки мяса, расширение ассортимента и объемов выпуска полуфабрикатов, улучшение маркетинга и рекламы, сооружение новых точек продаж.

Выбор облигационного займа в качестве альтернативного источника привлечения заемных средств был принят компанией в первую очередь низкой стоимостью этого вида заемного капитала и условиями быстрого размещения предполагаемой эмиссии облигаций на фондовом рынке. Оба условия связаны с конъюнктурой фондового рынка и уровнем инвестиционной привлекательности намечаемых к эмиссии облигаций. Поэтому принципиальное решение об эмиссии было принято лишь на основе всестороннего предварительного анализа конъюнктуры рынка ценных бумаг и оценки инвестиционной привлекательности облигаций.

Облигации — это более стабильный, лучше прогнозируемый инструмент для бизнеса. Вопрос цены привлечения денег не является в этой ситуации единственным: как видим, выпуск облигаций будет для компании дороже кредита. Предприятие может быть готово переплатить, но взять деньги без обеспечения — на более понятных и прогнозируемых условиях, более надежно, на более долгий срок.

Облигационные займы становятся эффективным механизмом привлечения дополнительных средств для развития предприятий. В отличие от

банковских кредитов этот инструмент не требует залогов, позволяет компаниям более широко и быстро использовать деньги, привлеченные с открытых финансовых рынков. Кроме того, размещение ценных бумаг на Московской бирже, это первый шаг к публичности компаний, которая означает переход на новый уровень и масштаб ведения бизнеса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Источники финансирования деятельности предприятия – это те средства, с помощью которых предприятие может финансировать свою деятельность. Источниками финансовых ресурсов являются все денежные доходы и поступления, которыми располагает предприятие или иной хозяйствующий субъект в определенный период (или на дату) и которые направляются на осуществление текущих затрат, денежных расходов и отчислений, необходимых для производственного и социального развития.

Для стабильного развития и обеспечения конкурентоспособности любое предприятие нуждается в долгосрочном финансировании.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет высокую финансовую устойчивость. Однако оно ограничивает темпы своего будущего развития, так как, отказавшись от привлечения заемного капитала, лишается дополнительного источника финансирования активов (имущества). Особенно это относится к крупномасштабным инвестиционным проектам, которые часто невозможно реализовать только с помощью собственных средств.

В ходе бакалаврской работе нами были рассмотрены источники финансирования компании и дана оценка их эффективности. Стоит отметить, что выбор источника финансирования является важной составляющей деятельности компаний. Это объясняется тем, что профессиональное решение вопросов выбора финансирования призвано поддерживать финансовую составляющую предприятия, создавать дополнительные преимущества, обеспечить рост прибыли не только в кратком, но и в долгосрочном периоде, что позволит компании успешно функционировать в выбранной им сфере бизнеса.

Для достижения цели данной работы в первой главе, нами были изучены, теоретические подходы к формированию источников финансирования, собственные и заемные средства. Также, был сравнен банковский кредит и облигация и было выявлено, что облигационный займ более эффективный

инструмент финансирования компании, который и выбрал ТДМ в качестве инструмента финансирования .

Во второй главе, представлена организационно-экономическая характеристика ТД «Мясничий» ,рассмотрено каждое направление деятельности компании(нефтепродукты, зерно. мясо). Финансовый анализ показал, что состояние ТДМ положительное, рентабельность с каждым годом увеличивается, растет прибыль, наблюдается стабильный рост компании. С помощью финансового и коэффициентного анализа было выявлено, что компания придерживается принятой финансовой стратегии и развивается за счет заемных средств путем выпуска облигаций.

В стратегическом анализе ТД «Мясничий» были изучены основные конкуренты и конкурентные преимущества ТДМ, был проведен SNW-анализ, PEST-анализ , SWOT-анализ, с помощью которых были выявлены возможности предприятия.

В третье главе ,был рассмотрен облигационный заем в качестве выбранного источника финансирования ТДМ, представлен алгоритм по принятию решения по привлечению заемных ресурсов, с помощью которого было доказано , что облигационный заем является наиболее эффективным источником финансирования компании.

С помощью проделанной работы , мною была достигнута поставленная цель, было проведен анализ существующих источников финансирования предприятия и дана оценка эффективности их выбора.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Александрова, А. В. Стратегический менеджмент: учебник / Н. А. Казакова, А. В. Александрова, С. А. Курашова, Н. Н. Кондрашева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
2. Ансофф, И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / науч. ред. и автор предисл. Л.И. Евенко. — М.: Экономика, 1989.
3. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2009. — 344 с.
4. Архипов, А. И. Финансы: учебник / А. И.Архипов, И. А. Погосов. - М.: «Проспект», 2012. - 632 с.
5. Баринов, В. А. Стратегический менеджмент: учебное пособие / В. А. Баринов, В. Л. Харченко. - М.: ИНФРА-М, 2013.
6. Барулин, С.В. Финансы: учебник / С.В. Барулин. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2013. - 640 с.
7. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: учебник. - М.: ИНФРА-М, 2012. - С.240.
8. Герасимова, Л.Н. Основные источники финансирования / Л.Н. Герасимова // Экономические науки.- 2015. - No 3.— С. 89-90.
9. Герасименко, А. Финансовый менеджмент - это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 532 с.
10. Герчикова, И. Н. Менеджмент: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Банки и биржи; Юнити, 1995
11. Глушаков, В. Е. Стратегический менеджмент: учебное пособие. — Мн.: Экоперспектива, 2001. — 167 с.
12. Гурков, И. Б. Стратегический менеджмент организации: учебное пособие. — М.: ТЕИС, 2004.
13. Ефимова, О. В., Мельник М.В., Бородина Е.И. Анализ финансовой отчетности. -М.: Омега Л, 2012.,400с.

14. Ефимова, О. В. Финансовый анализ. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2011. - 528 с
15. Катькало, В. С. Исходные концепции стратегического управления и их современная оценка // Российский журнал менеджмента. — 2003. — № 1.
16. Менеджмент: учебник / Т.В. Вырупаева, Л.С. Драганчук, О.Л. Егошина. – Красноярск: Сиб. Федер. Ун-т, 2016.- 380 с.
17. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов.- Изд. 4-е, перераб.и доп. — Экономистъ Москва, 2006. — 670 с.
18. Управление проектами : учеб.– метод. пособие / Т.С. Зимнякова. Красноярск: СФУ, 2012. – 58 с.
19. Портер М., Лейк Н. Конкуренция. Практикум по стратегическому планированию. — М.: КноРус, 2007.
20. Ример, М. И., Касатов А. Д., Матиенко Н. Н.. Экономическая оценка инвестиций. 2-е изд., 2011.
21. Стратегический менеджмент: основы стратегического управления / М.А. Чернышев и др. — Ростов-н/Д.: Феникс, 2009.
22. Стратегический менеджмент: учеб. –метод. пособие / Т.Ю. Агеева. Красноярск : СФУ, 2012. – 52 с.
23. Турманидзе, Т. У. Анализ и оценка эффективности инвестиций. Юнита – Дана, 2014.-247с.
24. Уткин, Э. А.Финансовый менеджмент: учебник. М.: Зеркало, 2010. - 265с
25. Шеремет, А.Д. Экономический анализ хозяйственной деятельности. — М: Экономика, 2015. — 410 с.
26. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия 6-е изд., перераб. и доп. - М.: 2012. — 712 с.
27. Журнал «Финансы и кредит» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fin-izdat.ru/> .

28. Финансовый менеджмент: теория и практика: под ред. Стояновой Е.С. 5-е изд., перераб. и доп. –М.:2003.-656 с.и
29. Финансовый менеджмент / А.В. Григорьева, С.Л. Улина, И.Г. Кузьмина.- Красноярск : Сиб. Федер. Ун-т, 2007.-88с.
30. Экономический анализ: учеб. –метод. пособие / Н. Б. Клишевич. Красноярск : СФУ, 2012. – 76 с.
31. Инвестиционный меморандум ТД «Мясничий» [Электронный ресурс]–Режим доступа: http://xn--24-vlcafph5a0d2d.xnplai/wpcontent/uploads/docs/Memorandum_TD_Myasnichiy.pdf.
32. Библиотека материалов по финансовому менеджменту [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.finanalisis.ru/>.
33. Научная Электронная Библиотека «Киберленинка» [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/>.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс на 30 сентября 2018 г. ТД «Мясничий»

Бухгалтерский баланс
на 30 сентября 2018 г.

Организация	ООО ТД "Мясничий"	Форма по ОКУД	0710001		
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	30	09	2018
Вид экономической деятельности	Торговля розничная продуктами из мяса и мяса птицы в специализированных магазинах	по ОКПО			
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	ИНН	2462232112		
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКВЭД	47.22.2		
Местонахождение (адрес)	660037, Красноярский край, Красноярск г, Северный проезд, дом № 12, офис 1	по ОКОПФ / ОКФС	12300	16	
		по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 30 сентября 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	22 500	22 500	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	20 792	22 325	26 942
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	43 292	44 825	26 942
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Заласы	1210	24 443	12 509	26 256
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	81 352	73 355	13 698
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	153 562	3 290	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	6 882	7 723	6 860
	Прочие оборотные активы	1260	3 296	6 883	28
	Итого по разделу II	1200	269 535	103 469	46 842
	БАЛАНС	1600	312 828	148 285	73 784

Окончание приложения А

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 30 сентября 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	60	60	50
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	106 324	82 377	39 510
	Итого по разделу III	1300	106 384	82 437	39 560
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	45 463	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	45 463	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	120 189	40 000	10 700
	Кредиторская задолженность	1520	40 792	25 848	23 424
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	160 981	65 848	34 124
	БАЛАНС	1700	312 828	148 285	73 784

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах за Январь-Сентябрь 2018г. ТД «Мясничий»



Руководитель _____ Попов Кирилл Вадимович
(подпись) (расшифровка подписи)

30 октября 2018 г.

Отчет о финансовых результатах за Январь - Сентябрь 2018 г.

		Дата (число, месяц, год)	Коды		
		Форма по ОКУД	0710002		
Организация	ООО ТД «Мясничий»	по ОКПО	30	09	2018
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	2462232112		
Вид экономической деятельности	Торговля розничная продуктами из мяса и мяса птицы в специализированных магазинах	по ОКВЭД	47.22.2		
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКФС	12300	16	
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Сентябрь 2018 г.	За Январь - Сентябрь 2017 г.
	Выручка	2110	371 554	368 489
	Себестоимость продаж	2120	(254 707)	(263 410)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	116 847	105 079
	Коммерческие расходы	2210	(74 546)	(63 987)
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	42 301	51 092
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	6 310	424
	Проценты к уплате	2330	(7 494)	(2 741)
	Прочие доходы	2340	1 634	480
	Прочие расходы	2350	(16 134)	(21 649)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	26 617	27 586
	Текущий налог на прибыль	2410	-	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	(1 980)	(1 673)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	24 637	25 913

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Выплаты по кредиту под 18 % (аннуитентный платеж)

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Остаток долга после выплаты, руб.	Дисконтирование, руб.
0 месяц 1 год		-	-	100000000	-
1 месяц 1 год	3615240	1500000	2115240	97884760	3023741
2 месяц 1 год	3615240	1468271	2146968	95737792	3023741
3 месяц 1 год	3615240	1436067	2179173	93558620	3023741
4 месяц 1 год	3615240	1403379	2211860	91346759	3023741
5 месяц 1 год	3615240	1370201	2245038	89101721	3023741
6 месяц 1 год	3615240	1336526	2278714	86823007	3023741
7 месяц 1 год	3615240	1302345	2312894	84510113	3023741
8 месяц 1 год	3615240	1267652	2347588	82162525	3023741
9 месяц 1 год	3615240	1232438	2382802	79779723	3023741
10 месяц 1 год	3615240	1196696	2418544	77361180	3023741
11 месяц 1 год	3615240	1160418	2454822	74906358	3023741
12 месяц 1 год	3615240	1123595	2491644	72414714	3023741
1 месяц 2 год	3615240	1086221	2529019	69885695	3023741
2 месяц 2 год	3615240	1048285	2566954	67318741	3023741
3 месяц 2 год	3615240	1009781	2605458	64713282	3023741
4 месяц 2 год	3615240	970699	2644540	62068742	3023741

Продолжение приложения В

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Остаток долга после выплаты, руб.	Дисконтирование, руб.
5 месяц 2 год	3615240	931031	2684208	59384534	3023741
6 месяц 2 год	3615240	890768	2724472	56660062	3023741
7 месяц 2 год	3615240	849901	2765339	53894723	3023741
8 месяц 2 год	3615240	808421	2806819	51087905	3023741
9 месяц 2 год	3615240	766319	2848921	48238984	3023741
10 месяц 2 год	3615240	723585	2891655	45347329	3023741
11 месяц 2 год	3615240	680210	2935030	42412299	3023741
12 месяц 2 год	3615240	636184	2979055	39433244	3023741
1 месяц 3 год	3615240	591499	3023741	36409503	3023741
2 месяц 3 год	3615240	546143	3069097	33340406	3023741
3 месяц 3 год	3615240	500106	3115133	30225273	3023741
4 месяц 3 год	3615240	453379	3161860	27063412	3023741
5 месяц 3 год	3615240	405951	3209288	23854124	3023741
6 месяц 3 год	3615240	357812	3257428	20596696	3023741
7 месяц 3 год	3615240	308950	3306289	17290407	3023741
8 месяц 3 год	3615240	259356	3355883	13934524	3023741
9 месяц 3 год	3615240	209018	3406222	10528302	3023741
10 месяц 3 год	3615240	157925	3457315	7070987	3023741

Окончание приложения В

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Остаток долга после выплаты, руб.	Дисконтирование, руб.
12 месяц 3 год	3615240	53427	3561812	0	3023741
ИТОГО:	130148624	0	100000000		108854672

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Выплаты по кредиту под 18 % (дифференцированный платеж)

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Остаток долга после выплаты, руб.	Дисконтирование, руб.
0 месяц 1 год		-	-	100000000	-
1 месяц 1 год	4277778	1500000	2777778	97222222	3577880
2 месяц 1 год	4236111	1458333	2777778	94444444	3543030
3 месяц 1 год	4194444	1416667	2777778	91666667	3508181
4 месяц 1 год	4152778	1375000	2777778	88888889	3473331
5 месяц 1 год	4111111	1333333	2777778	86111111	3438482
6 месяц 1 год	4069444	1291667	2777778	83333333	3403632
7 месяц 1 год	4027778	1250000	2777778	80555556	3368783
8 месяц 1 год	3986111	1208333	2777778	77777778	3333933
9 месяц 1 год	3944444	1166667	2777778	75000000	3299084
10 месяц 1 год	3902778	1125000	2777778	72222222	3264234
11 месяц 1 год	3861111	1083333	2777778	69444444	3229385
12 месяц 1 год	3819444	1041667	2777778	66666667	3194535
1 месяц 2 год	3777778	1000000	2777778	63888889	3159686
2 месяц 2 год	3736111	958333	2777778	61111111	3124836
3 месяц 2 год	3694444	916667	2777778	58333333	3089987
4 месяц 2 год	3652778	875000	2777778	55555556	3055137

Продолжение приложения Г

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Остаток долга после выплаты, руб.	Дисконтирование, руб.
6 месяц 2 год	3569444	791667	2777778	50000000	2985438
7 месяц 2 год	3527778	750000	2777778	47222222	2950589
8 месяц 2 год	3486111	708333	2777778	44444444	2915739
9 месяц 2 год	3444444	666667	2777778	41666667	2880890
10 месяц 2 год	3402778	625000	2777778	38888889	2846041
11 месяц 2 год	3361111	583333	2777778	36111111	2811191
12 месяц 2 год	3319444	541667	2777778	33333333	2776342
1 месяц 3 год	3277778	500000	2777778	30555556	2741492
2 месяц 3 год	3236111	458333	2777778	27777778	2706643
3 месяц 3 год	3194444	416667	2777778	25000000	2671793
4 месяц 3 год	3152778	375000	2777778	22222222	2636944
5 месяц 3 год	3111111	333333	2777778	19444444	2602094
6 месяц 3 год	3069444	291667	2777778	16666667	2567245
7 месяц 3 год	3027778	250000	2777778	13888889	2532395
8 месяц 3 год	2986111	208333	2777778	11111111	2497546
9 месяц 3 год	2944444	166667	2777778	8333333	2462696
10 месяц 3 год	2902778	125000	2777778	5555556	2427847
11 месяц 3 год	2861111	83333	2777778	2777778	2392997

Окончание приложения Г

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Остаток долга после выплаты, руб.	Дисконтирование, руб.
ИТОГО:	127750000	0	100000000		106848493

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Выплаты по кредиту под 24 % (аннуитентный платеж)

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Остаток долга после выплаты, руб.	Дисконтирование, руб.
0 месяц 1 год		-	-	300000000	-
1 месяц 1 год	11769856	6000000	5769856	294230144	9280451
2 месяц 1 год	11769856	5884603	5885253	288344891	9280451
3 месяц 1 год	11769856	5766898	6002958	282341933	9280451
4 месяц 1 год	11769856	5646839	6123017	276218916	9280451
5 месяц 1 год	11769856	5524378	6245477	269973439	9280451
6 месяц 1 год	11769856	5399469	6370387	263603052	9280451
7 месяц 1 год	11769856	5272061	6497795	257105257	9280451
8 месяц 1 год	11769856	5142105	6627751	250477506	9280451
9 месяц 1 год	11769856	5009550	6760306	243717201	9280451
10 месяц 1 год	11769856	4874344	6895512	236821689	9280451
11 месяц 1 год	11769856	4736434	7033422	229788267	9280451
12 месяц 1 год	11769856	4595765	7174090	222614177	9280451
1 месяц 2 год	11769856	4452284	7317572	215296604	9280451
2 месяц 2 год	11769856	4305932	7463924	207832681	9280451
3 месяц 2 год	11769856	4156654	7613202	200219478	9280451
4 месяц 2 год	11769856	4004390	7765466	192454012	9280451

Продолжение приложения Д

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Остаток долга после выплаты, руб.	Дисконтирование, руб.
6 месяц 2 год	11769856	3690665	8079191	176454046	9280451
7 месяц 2 год	11769856	3529081	8240775	168213271	9280451
8 месяц 2 год	11769856	3364265	8405590	159807680	9280451
9 месяц 2 год	11769856	3196154	8573702	151233978	9280451
10 месяц 2 год	11769856	3024680	8745176	142488802	9280451
11 месяц 2 год	11769856	2849776	8920080	133568722	9280451
12 месяц 2 год	11769856	2671374	9098481	124470241	9280451
1 месяц 3 год	11769856	2489405	9280451	115189790	9280451
2 месяц 3 год	11769856	2303796	9466060	105723730	9280451
3 месяц 3 год	11769856	2114475	9655381	96068349	9280451
4 месяц 3 год	11769856	1921367	9848489	86219860	9280451
5 месяц 3 год	11769856	1724397	10045459	76174401	9280451
6 месяц 3 год	11769856	1523488	10246368	65928034	9280451
7 месяц 3 год	11769856	1318561	10451295	55476739	9280451
8 месяц 3 год	11769856	1109535	10660321	44816418	9280451
9 месяц 3 год	11769856	896328	10873527	33942890	9280451
10 месяц 3 год	11769856	678858	11090998	22851892	9280451
11 месяц 3 год	11769856	457038	11312818	11539074	9280451

Окончание приложения Д

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Остаток долга после выплаты, руб.	Дисконтирование, руб.
ИТОГО:	423714808	0	300000000		334096235

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Выплаты по кредиту под 24 % (дифференцированный платеж)

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Остаток долга после выплаты, руб.	Дисконтирование, руб.
1 месяц 1 год	14333333	6000000	8333333	291666667	11301736
2 месяц 1 год	14166667	5833333	8333333	283333333	11170320
3 месяц 1 год	14000000	5666667	8333333	275000000	11038904
4 месяц 1 год	13833333	5500000	8333333	266666667	10907489
5 месяц 1 год	13666667	5333333	8333333	258333333	10776073
6 месяц 1 год	13500000	5166667	8333333	250000000	10644658
7 месяц 1 год	13333333	5000000	8333333	241666667	10513242
8 месяц 1 год	13166667	4833333	8333333	233333333	10381827
9 месяц 1 год	13000000	4666667	8333333	225000000	10250411
10 месяц 1 год	12833333	4500000	8333333	216666667	10118996
11 месяц 1 год	12666667	4333333	8333333	208333333	9987580
12 месяц 1 год	12500000	4166667	8333333	200000000	9856165
1 месяц 2 год	12333333	4000000	8333333	191666667	9724749
2 месяц 2 год	12166667	3833333	8333333	183333333	9593334
3 месяц 2 год	12000000	3666667	8333333	175000000	9461918
4 месяц 2 год	11833333	3500000	8333333	166666667	9330503
5 месяц 2 год	11666667	3333333	8333333	158333333	9199087

Продолжение приложения Е

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Остаток долга после выплаты, руб.	Дисконтирование, руб.
7 месяц 2 год	11333333	3000000	8333333	141666667	8936256
8 месяц 2 год	11166667	2833333	8333333	133333333	8804840
9 месяц 2 год	11000000	2666667	8333333	125000000	8673425
10 месяц 2 год	10833333	2500000	8333333	116666667	8542009
11 месяц 2 год	10666667	2333333	8333333	108333333	8410594
12 месяц 2 год	10500000	2166667	8333333	100000000	8279178
1 месяц 3 год	10333333	2000000	8333333	91666667	8147763
2 месяц 3 год	10166667	1833333	8333333	83333333	8016347
3 месяц 3 год	10000000	1666667	8333333	75000000	7884932
4 месяц 3 год	9833333	1500000	8333333	66666667	7753516
5 месяц 3 год	9666667	1333333	8333333	58333333	7622101
6 месяц 3 год	9500000	1166667	8333333	50000000	7490685
7 месяц 3 год	9333333	1000000	8333333	41666667	7359270
8 месяц 3 год	9166667	833333	8333333	33333333	7227854
9 месяц 3 год	9000000	666667	8333333	25000000	7096439
10 месяц 3 год	8833333	500000	8333333	16666667	6965023
11 месяц 3 год	8666667	333333	8333333	8333333	6833608

Окончание приложения Е

Месяц, год	Общая сумма выплаты, руб.	Погашение, %	Погашение основного долга, руб.	Остаток долга после выплаты, руб.	Дисконтирование, руб.
ИТОГО:	411000000	0	300000000		324070695

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
Кафедра менеджмента


УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ С.Л. Улина
«__» _____ 20__ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02 - Менеджмент
38.03.02.02.12 - Финансовый менеджмент (в организации)

Облигационный заем как источник финансирования компании


Руководитель



канд.экон.наук , доцент

С.Л. Улина

Выпускник



Р.Г. Варданян

Красноярск 2019