

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Кафедра экономики и управления в строительном комплексе

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой: доцент, к.э.н.
_____/С.Б. Глоба/
« ____ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.09 «Экономика предприятий и организаций
(строительства)»

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО
ВОЗВЕДЕНИЮ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ ИЗ ГАЗОБЕТОННЫХ БЛОКОВ**

Научный руководитель

доцент, к.э.н. И.А.Соломатина

Выпускник

А.С.Шаршаков

Нормоконтролёр

доцент, к.э.н. И.А.Соломатина

Красноярск 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ОЧАГ».....	5
1.1 Организационно-правовая характеристика и основная стратегия развития предприятия.....	5
1.2 Влияние внешней среды на создание и развитие стратегии хозяйственной деятельности предприятия.....	10
1.3 Маркетинг предприятия и его план реализации стратегии развития предпринимательства.....	17
1.4 Организация производства и менеджмент предприятия.....	24
2 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ООО «ОЧАГ».....	35
2.1 Обоснование текущих затрат.....	35
2.2 Обоснование единовременных инвестиционных затрат на формирование внеоборотных и оборотных активов предприятия.....	42
2.3 Формирование доходов предприятия.....	47
3 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ОЧАГ».....	50
3.1 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия.....	50
3.2 Анализ чувствительности инвестиционного проекта.....	61
3.3 Оценка финансовой устойчивости (надежности) инвестиционного проекта.....	68
3.4 Основные финансово-экономические показатели развития предприятия.....	73
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	75
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	78
ПРИЛОЖЕНИЕ А Проект дома из газобетона на 148 м ²	83
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Бухгалтерская отчетность ООО «Очаг».....	85

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день одной из самых перспективных сфер для ведения собственного бизнеса является строительство загородных домов. По всей стране осуществляется возведение целых дачных посёлков, которые пользуются популярностью. С каждым годом уровень жизни населения повышается и каждый старается предоставить себе максимально комфортные условия проживания. Вот почему строительство загородных жилых объектов оказывается столь востребованным.

Популярность этой услуги обуславливается ещё и тем, что в настоящее время наблюдается тенденция следования эко-философии, суть которой заключается в использовании только вещей, предметов и прочего натурального происхождения. Всё больше людей старается поменять городскую квартиру на загородный дом или обзавестись летним дачным домиком.

Цель бакалаврской работы – экономическое обоснование создания предприятия по возведению загородных домов из газобетонных блоков.

Реализация поставленной цели обусловила решение следующих задач:

- дать организационно-правовую характеристику и разработать основную стратегию развития предприятия;
- оценить влияние внешней среды на создание и развитие стратегии хозяйственной деятельности предприятия;
- разработать план маркетинга и программу реализации стратегии развития предпринимательства;
- обосновать организацию производства и менеджмент предприятия;
- обосновать единовременные инвестиционные затраты на формирование внеоборотных и оборотных активов предприятия;
- обосновать текущие затраты на производство;
- рассчитать доходы предприятия;
- провести инвестиционную оценку проекта создания предприятия;

- проанализировать чувствительность инвестиционного проекта;
- оценить финансовую устойчивость (надежность) инвестиционного проекта;
- сгруппировать основные финансово-экономические показатели развития предприятия.

Объект исследования – предприятие по возведению загородных домов из газобетонных блоков ООО «Очаг».

Предмет исследования – экономическое обоснование создания предприятия по возведению загородных домов из газобетонных блоков.

Научно-методологической основой исследования послужили фундаментальные положения экономической теории, научные труды отечественных и зарубежных ученых, законодательные акты Российской Федерации и Красноярского края, разработки научно-исследовательских учреждений, нормативно-методические материалы по вопросам формирования и функционирования экономического механизма строительства.

1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ОЧАГ»

1.1 Организационно-правовая характеристика и основная стратегия развития предприятия

Для реализации проекта зарегистрировано новое юридическое лицо ООО «Очаг».

Организационно-правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Данная форма выбрана, исходя из того, что у производства будет два собственника, и в качестве ИП невозможно отразить равномерное участие в организации и владении бизнесом каждого.

Уставный капитал общества составит 10 тыс.рублей, из которых 50% (5 тыс.руб.) составляет доля каждого.

Общество с ограниченной ответственностью регистрируется в мае 2016 года.

Для реализации проекта зарегистрировано новое юридическое лицо ООО «Очаг».

Общество является юридическим лицом, имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на самостоятельном балансе. Общество от своего имени приобретает и осуществляет имущественные и личные неимущественные права, несет обязанности, является истцом и ответчиком в суде.

Общество в установленном порядке откроет банковские счета на территории России и, возможно, за ее пределами.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения, а так же штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему и другие средства индивидуализации.

Общество создано в целях насыщения потребительского рынка продукцией деревообрабатывающей промышленности, а так же извлечения прибыли в интересах участников. Действует в соответствии с законодательством России, уставом и учредительным договором.

Общество имеет право осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом.

Виды деятельности, подлежащие лицензированию, осуществляются Обществом после получения лицензии в установленном порядке.

Общество самостоятельно организует и обеспечивает свою трудовую, финансовую, хозяйственную и иные виды деятельности, разрабатывает необходимые для этого внутренние положения. Так же самостоятельно заключает и контролирует исполнение хозяйственных и других договоров со всеми видами организаций, предприятий и учреждений, а так же частными лицами.

Общество реализует свою продукцию, работу, услуги по ценам и тарифам, установленным самостоятельно или по договорной основе, а в случаях предусмотренных законодательством, по государственным расценкам.

Высшим органом управления ООО «Очаг» является собрание участников, которое руководит деятельностью общества в соответствии с законодательством и Уставом.

К исключительной компетенции участников ООО «Очаг» относится:

- определение основных направлений деятельности предприятия, а также принятие решения об участии в ассоциациях и других объединениях коммерческих организаций;
- изменение Устава, в том числе изменение размера уставного капитала;
- избрание директора и досрочное прекращение его полномочий; заключение договора с директором;
- избрание и досрочное прекращение полномочий ревизионной комиссии (ревизора);
- утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов;

- принятие решения о распределении чистой прибыли, определение порядка покрытия убытков;
- утверждение (принятие) документов, регулирующих внутреннюю деятельность;
- назначение аудиторской проверки, утверждение аудитора и определение размера оплаты его услуг;
- принятие решения о реорганизации или ликвидации;
- назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов;
- принятие решений о внесении учредителем вклада в имущество общества;
- решение иных вопросов, предусмотренных законодательством и настоящим Уставом.

Руководство текущей деятельностью общества будет осуществляться единоличным исполнительным органом общества – директором общества.

Миссия ООО «Очег» состоит в удовлетворении потребности всех групп населения региона в строительстве загородных домов из газоблоков по доступным ценам.

Основная цель проекта – получение прибыли собственников.

Подцели проекта:

- возможно быстрый выход на запланированные мощности;
- использование передовых технологий и современного оборудования;
- производство качественной продукции и установление обоснованных цен на нее;
- завоевание и сохранение за собой большей части регионального рынка потребителей;
- проведение продуманной производственной и сбытовой политики, отвечающей другим целям предприятия;
- проведение самостоятельных исследовательских работ, своевременное обновление мощностей и номенклатуры строительных решений;

- проектирование и дизайн собственных проектов загородных домов, создание собственного бренда;

- развитие и расширение предприятия до экономически обоснованных масштабов;

- обеспечение своим владельцам получения дохода.

Для достижения стратегической цели проекта, которая заключается в завоевании лидерских позиций на рынке Красноярска и края в сегменте загородного строительства, предприятию необходимо решить следующие основные задачи:

1 После определения круга участников проекта и инвесторов:

- разработать архитектурную концепцию предприятия;

- разработать полный комплект строительной документации;

- обеспечить строительство предприятия в запланированные сроки;

- обеспечить подбор, заказ и оплату основного и вспомогательного оборудования.

2 После начала производственной деятельности:

- актуализировать ассортимент выпускаемой продукции;

- разработать стратегию сбыта продукции предприятия;

- вести самостоятельные исследовательские работы;

- вести разработку и внедрение собственных проектов;

- поучать стабильную прибыль, с учетом эффективного использования всех имеющихся ресурсов;

- вести постоянный контроль качества продаваемых строительных объектов.

Успешное решение всех вышеперечисленных задач поможет предприятию закрыть до 25% потребностей региона в домах для дачного и загородного строительства, занять ведущее место среди красноярских предприятий, специализирующихся в данном направлении.

Предпринимательская идея проекта состоит в получении прибыли за счет создания в Красноярском крае современного высокотехнологичного

строительства загородных домов, что полностью отвечает долгосрочным потребностям государства и региона.

К основным особенностям предпринимательской идеи проекта следует отнести:

- ориентацию на широкие слои населения, что достигается проведением привлекательной ценовой политики предприятия и широкой линейкой строительных объектов;

- желание Инициаторов проекта не только строить загородные дома из закупаемого сырья, но и производить газоблоки для внутрироссийского рынка;

- использование гибких технологических схем строительства и возведения домов, позволяющих оперативно менять проекты домов в соответствии со складывающейся рыночной конъюнктурой.

Государство нуждается в развитии отечественного производства, в том числе газоблоков, для обеспечения населения страны качественной и доступной продукцией в достаточном объеме и ассортименте и для снижения зависимости от импорта.

Для экономики Красноярского края создание подобного предприятия имеет весьма существенное значение. Укажем основные положительные моменты создания современного предприятия, специализирующемся на загородном строительстве в регионе:

- налоговые отчисления в бюджет региона;

- значительное сокращение доли расходов населения региона на строительство загородных домов за счет производства газоблоков их строительства из них домов в одном месте, как следствие, расширение возможности направления гражданами освобождающихся денежных средств на удовлетворение других потребностей (сбалансированное питание, образование, спорт и т.д.);

- создание новых рабочих мест;

- укрепление научного потенциала (разработка и внедрение новейших строительных технологий).

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

Внешняя среда – это комплекс факторов, оказывающих непосредственное влияние на производственную и финансово-хозяйственную деятельность компании. Основными факторами внешней среды, оказывающими значительное влияние на вновь создаваемое предприятие, основным видом деятельности которого является загородное строительство, являются:

- сам рынок загородной недвижимости, в том числе рынок земли;
- покупательские предпочтения на загородное строительство;
- конкуренты вновь создаваемого предприятия;
- рынок сырья и материалов, то есть его доступность для создаваемого предприятия.

Рынок загородной недвижимости можно представить на рисунке 1.



Рисунок 1 – Рынок загородной недвижимости

Загородная недвижимость представлена на рынке тремя основными сегментами: земельными участками, коммерческой недвижимостью, жилой недвижимостью [42].

Доля каждого сегмента рынка загородной недвижимости представлена следующим образом (рис. 2).

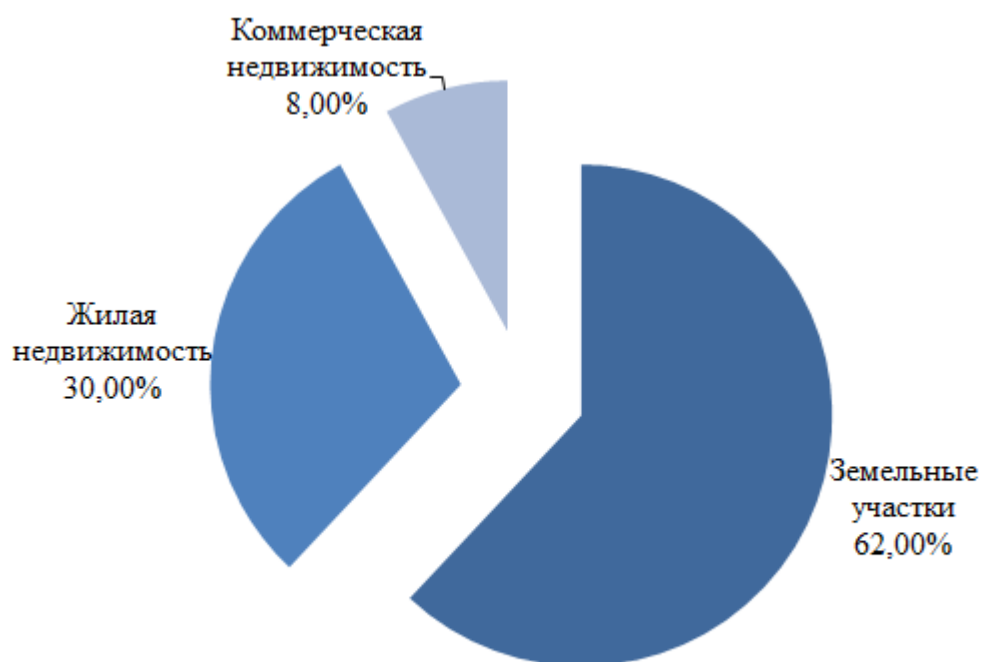


Рисунок 2 – Основные сегменты рынка загородной недвижимости [42]

Сегмент земельных участков является основополагающим для двух следующих. В данном сегменте важнейшей проблемой является правовой статус земли. Участники рынка жилой и коммерческой недвижимости обязательно сталкиваются с организационными и юридическими вопросами по статусу земельных участков, где расположен или будет располагаться объект. В соответствии с Земельным кодексом Российской Федерации земли в Российской Федерации по целевому назначению подразделяются на следующие категории:

- земли сельскохозяйственного назначения;
- земли населенных пунктов;

– земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения;

– земли особо охраняемых территорий и объектов;

– земли лесного фонда;

– земли водного фонда;

– земли запаса.

В соответствии с федеральными законами предусмотрен порядок перевода земель из одной категории в другую.

Под строительство жилой загородной недвижимости выделяются только земли населенных пунктов. В соответствии с градостроительными регламентами в состав земель населенных пунктов могут входить земельные участки, отнесенные к следующим территориальным зонам:

– жилым;

– общественно-деловым;

– производственным;

– инженерных и транспортных инфраструктур;

– рекреационным;

– сельскохозяйственного использования;

– специального назначения;

– военных объектов;

– иным территориальным зонам.

Земельные участки в составе зон сельскохозяйственного использования в населенных пунктах используются в целях ведения сельскохозяйственного производства до момента изменения вида их использования в соответствии с генеральными планами населенных пунктов и правилами землепользования и застройки.

Коммерческая недвижимость подразделяется на различные группы по назначению: офисную, торговую, нежилые здания (помещения) свободного назначения.

Традиционно рынок жилой загородной недвижимости делится на две части: первичный рынок, на котором совершаются сделки с вновь построенными или реконструированными и зарегистрированными объектами, и вторичный рынок, где осуществляются сделки с объектами недвижимости, принадлежащим собственникам на основе права первичного приобретения.

Рынок загородной недвижимости в Красноярске и Красноярском крае считается одним из самых перспективных. Это обуславливается как экологическими причинами, так и стремлением многих жить в собственном доме и «на земле».

Спрос на загородную недвижимость в Красноярске и Красноярском крае постепенно увеличивается. Можно приобрести как участок под строительство загородного дома, так и дом в одном из коттеджных поселков. Готовые варианты есть как в черте города – «Сосны», «Удачный», «Времена года», так и за Красноярском: «Элита», «Видный», «Шамони», «Емельяновский посад» и другие [43].

В Красноярске, как и во многих других городах России, активно развивается загородное строительство. Особенно это выгодно для застройщиков. Они выкупают большие площади земли в пригороде Красноярска, где выстраивают целые поселки с домами экономкласса.

Причем, большая часть таких поселков имеет развитую инфраструктуру. Дома сдаются без отделки, но к ним подведены все необходимые коммуникации. Площадь одного такого дома не превышает 150-200 кв.м.

Преобладают и такие объекты, как таунхаусы. По цене они ниже, чем коттеджи за счет того, что один дом может быть поделен на несколько семей. Например, если цена за кв.м в коттедже составляет порядка 48 тыс. рублей, то в таунхаусе метр стоит 35-40 тыс. рублей.

За 2015 года стоимость домов в Красноярске возросла на 16%, что почти не отразилось на спросе. Наиболее перспективными стали такие загородные поселки Красноярска как Шамони, Видный, Новалэнд, Скандинавия, Синегорье [42].

Вторичный рынок загородного жилья Красноярска перенасыщен предложениями по продаже дач практически во всех районах города.

За 2015 год стоимость земли в Красноярске упала на 18%. Сегодня средняя стоимость сотки земли в Красноярске составляет 119 578 рублей.

Хоть эксперты и утверждают, что кризис ударил по земельному сегменту в последнюю очередь, на самом деле здесь наблюдается снижение спроса, несмотря на существенное понижение цен.

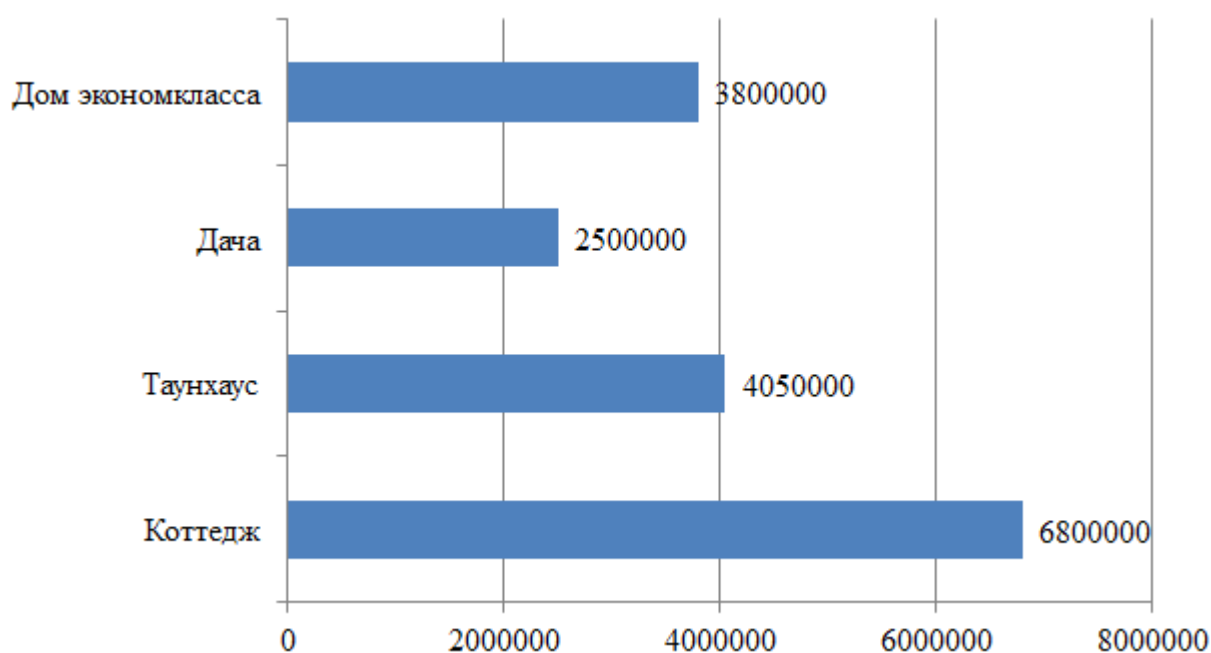


Рисунок 3 – Средние цены на рынке загородной недвижимости Красноярского края в 2015 году, руб. [42]

Последнее подорожание земельной сотки в Красноярске наблюдалось только в 2010 году. С тех пор земля только дешевеет. Основные участники рынка – застройщики коттеджных поселков. Инвесторы считают, что вложение средств в землю без подряда – это не рентабельно, и такая сделка не окупится даже после выхода страны из кризиса.

На Красноярском рынке загородного строительства присутствуют 5 основных лидеров: компании «КодаТЕК-Инвест», «Новолэнд», «КрасПТМ», ПСК «Союз» и «Инком-Сосны» (табл. 1).

В 2015 г. объем сданного в Красноярске малоэтажного и индивидуального жилищного строительства, по данным Департамента градостроительства, составил 10 тыс кв. м. Это на 45% меньше, чем годом ранее (18,3 тыс кв.м). По итогам 2015 г., на ИЖС приходилось всего 1,4% от общего объема введенного в городе жилья (для сравнения – в 2014 г. 2,6%). При этом данные по вводу малоэтажного жилья в разрезе края выглядят более внушительно. Так, по итогам 2014 г. из 1 млн 76 тыс. кв. м введенного в крае жилья 32% занимает малоэтажное строительство.

Таблица 1 – Ввод площадей основными игроками рынка ИЖС в Красноярском крае за 2015 год [42]

Застройщик	Общая площадь жилых помещений введенных в эксплуатацию, м ²	Кол-во единиц жилья, введен. в 2015 г.	Наименование объекта строительства	Название проекта	Адрес объекта/удаленность от города, км.	Год начала работы в Кр-ке
КодаТЕК Инвест	9464	н/д	шале	альпийская деревня Шамони	5 км в западном направлении от Кр-ка	2009
Новалэнд	7000	35	таун-хаусы, индивид. жилые дома	коттеджный поселок Новалэнд	Емельяновский р-н, п.Солонцы	2007
КрасПТМ	4924,3	25	блокированный жилой дом	Английский парк	Красноярск - кварталы № 1, 2 ул.Дивногорская	1996
ПСК Союз	3020,7	7	индивид. жилой дом	н/д	Красноярск - ул. Хрустальная, ул.Изумрудная, ул.Чистопрудная	1989
ИНКОМ-СОСНЫ	2053,3	4	индивидуальный жилой дом	Сосны	Красноярск ул.Сосновый бор	2003

На данный момент в Красноярске заявлено несколько десятков различных проектов в сфере индивидуального жилищного строительства. Большинство из

них - в Емельяновском районе края (удаленность от города от 5 до 60 км) – около 65-70 тыс. кв. м малоэтажного жилья. Второе место по объемам занимает Красноярск и окрестности – около 45-50 тыс. кв. м. Также все более востребованы такие территории, как Минусинск, Березовский и Курагинский районы.

В 2015 г. сегмент ИЖС в Красноярске по-прежнему развивался медленно. Активная застройка и заселение идет не более чем в 5-7 из заявленных коттеджных поселков. Основная причина: невысокий спрос на объекты ИЖС. Эксперты говорят, потенциальных покупателей отпугивает высокая (в сравнение с квартирой) стоимость коттеджей и отсутствие на большинстве объектов необходимой инфраструктуры.

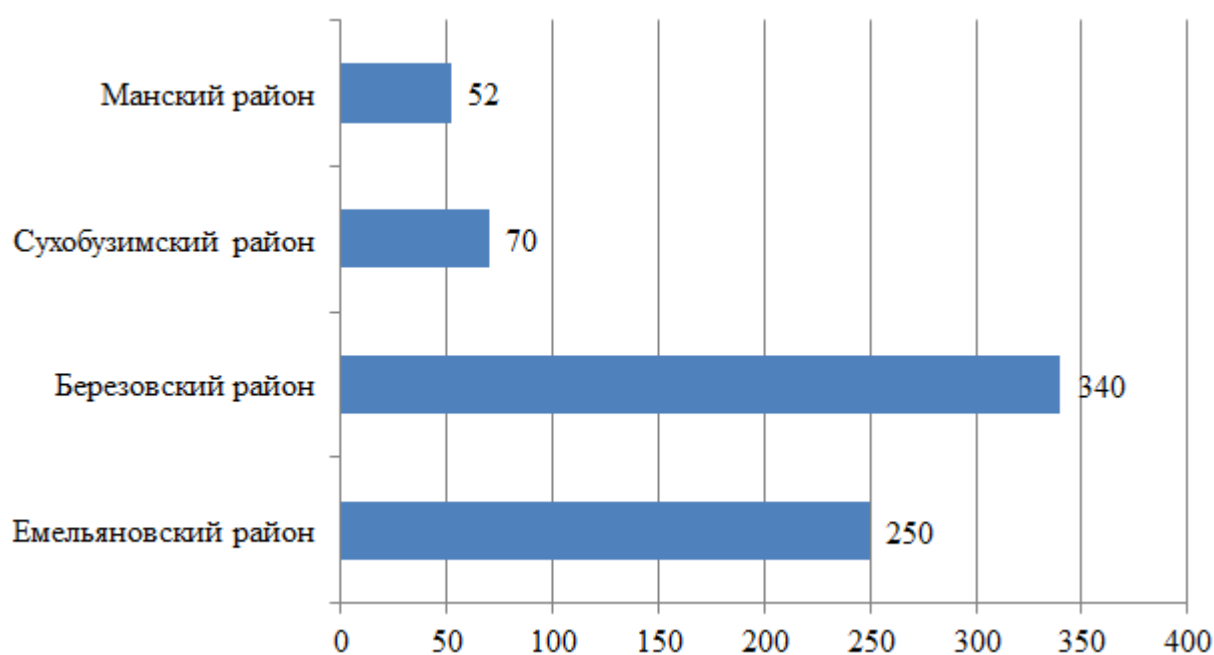


Рисунок 4 – Средние цены за сотку земли Красноярского края в 2015 году, руб./м² [42]

Большая часть сделок, в отдельных случаях до 90%, по покупке загородной недвижимости осуществляется на заемные средства. Как отмечают застройщики, это обусловлено двумя основными причинами. Во-первых, высокой относительно квартиры стоимостью загородного жилья. Во-вторых,

специальными совместными программами застройщиков и банков, которые дают возможность взять заем по сниженной ставке.

В 2015 г. застройщики отметили спрос на небольшое по площади загородное жилье. Наиболее востребованы коттеджи и таунхаусы площадью от 70 до 150 кв.м. Игроки объясняют, это связано не только с меньшей ценой небольших по площади домов, но и меньшими затратами на содержание такого жилья [43].

1.3 Маркетинг предприятия и его план реализации стратегии развития предпринимательства

Настоящий проект представляет собой план создания строительной компании ООО «Очаг», специализирующейся на возведении загородных домов из газобетонных блоков.

Цели компании:

- создание высокорентабельного предприятия;
- получение прибыли;
- удовлетворение потребительского рынка в строительстве загородных малоэтажных домов и объектов нежилого назначения.

ООО «Очаг» предлагает услуги по возведению загородных домов любой сложности из произведенных собственными силами газобетонных блоков. Идея собственного производства газобетонных блоков преследует основную цель – иметь конкурентные преимущества по цене на рынке загородного строительства.

Начало предоставления услуг по возведению загородной недвижимости запланировано на май 2016 года.

Для оценки возможных объемов производства нужно знать спрос рынка на услуги по возведению загородных домов из газобетонных блоков.

Технология индустриального возведения малоэтажных домов на основе использования стройматериалов из автоклавного и неавтоклавного ячеистых бетонов широко применяется в европейских странах. В странах СНГ лидером по

применению газобетона является Белоруссия, где из ячеистого бетона строится около 40% жилья.

По мнению экспертов, в период с 2008-2015 гг. развитие рынка газобетона для малоэтажного строительства происходило за счет вытеснения кирпичных построек. Если по итогам 2007 года доля кирпичных (а также бетонных) построек составляла 53,4% от общей площади возводимого жилья, то в 2010 году этот показатель составил 19,9%. В 2015 году продолжалось снижение доли кирпичных (а также бетонных) построек до 17,3%. В свою очередь доля жилой площади из газобетона увеличивалась с 7,2% до 32,8% в 2015 году. Главным фактором, говорящим против кирпича выступает дороговизна строительства.

Так как для объекта исследования значительную конкуренцию составляют предприятия, специализирующиеся на загородном строительстве и возведении деревянных домов, рассмотрим этот сегмент рынка загородного строительства. Развитие деревянного домостроения является наиболее приоритетным при реализации программы «Свой Дом». Доля его ежегодно увеличивается с 34% в 2007 году до 53% в 2015 гг. В пользу деревянного строительства говорят такие факторы, как:

- мощный ресурсный потенциал лесного фонда Красноярского края в частности, России в целом;
- относительно низкая стоимость строительства из древесины (по сравнению с каменным строительством);
- развитость отрасли деревянного домостроения. Наличие большого числа предприятий, способных обеспечить возможность индустриального строительства деревянных домов;
- существующие традиции развития деревянного домостроения в ряде регионов.

Таким образом, индивидуальное строительство из газобетона и дерева развивается параллельно.

В отношении строительства на основе полистирола (сюда относятся: технология несъемной опалубки, технология термоструктурных панелей

(металлический каркас + вспененный полистирол)), следует отметить, что это современные, высокоэффективные технологии малоэтажного строительства. Доля медленно увеличивается и в 2015 году составила 10% от общего объема ввода индивидуального жилья. Наибольший интерес к ячеистому бетону по сравнению полистиролом объясняется тем, что использование слоистых ограждений с применением пенополистирола обходится дороже и менее приемлемо по пожарно-техническим условиям. Кроме того, у слоистых конструкций более сложная схема определения теплофизических характеристик ограждения, чем у однослойного, представленного ячеистым бетоном. Известно, что каменные здания с отоплением и другими видами источников тепло- и влаговыведений разрушаются быстрее из-за увлажнения ограждающих конструкций конденсирующимся паром, диффундирующим изнутри помещения наружу. При этом, наряду с разрушительными процессами, снижаются и эксплуатационные свойства ограждения. В однородной конструкции можно с большей вероятностью прогнозировать отсутствие конденсации пара благодаря тому, что для этого может оказаться достаточной информация о соотношении падений упругости пара и температуры в толще ограждения. В многослойной конструкции для этого понадобится знать еще и о разнице в теплопроводности и паропроницаемости, а также о сопротивлении тепловосприятию материалов слоев ограждения. И после этого данные прогнозирования конденсации пара в ограждении будут считаться неполными.

Что касается неавтоклавного пенобетона, то объем его потребления здесь составляет 300 тыс. куб (приблизительно 1%). В дальнейшем, несмотря на активное развитие рынка газобетона, скорее всего, пенобетон не будет вытеснен с рынка. В ряде регионов пенобетон за счет мобильности производства сможет заменять газобетон в виду дефицита последнего.

В результате тенденций на рынке малоэтажного строительства, спрос на газобетонные изделия увеличился в период с 2007 по 2015 год, более, чем в 14 раз и составил около 31,5 млн. куб.м (рис. 5 - 6).

Темпы прироста спроса в 2008-2010 гг. достигли 80-100%. В этот период рост спроса обусловлен массовой застройкой индивидуального малоэтажного жилища в соответствии с правительственной программой на фоне замещения ячеистым бетоном традиционного кирпича.

После 2010 года темпы прироста потребления замедлились и стабилизировались на уровне 10-20% в год.

Наряду с малоэтажным строительством блоки из ячеистого бетона нашли широкое применение и в каркасно-монолитном домостроении в качестве наружных и внутренних стен. В монолитных зданиях нагрузка передается на несущий каркас, при этом отпадает необходимость устройства толстых внутренних перегородок, а наружные стены выполняют лишь роль ограждающей и теплоизолирующей конструкции. Соответственно их можно сделать значительно тоньше и снизить нагрузки на фундаменты. Потому строители получают возможность сосредоточиться не на проблемах прочности наружных стен, а на улучшении тепловых характеристик. Для возведения наружных стен применяются штучные материалы (кирпич, ячеистые блоки) и панели.

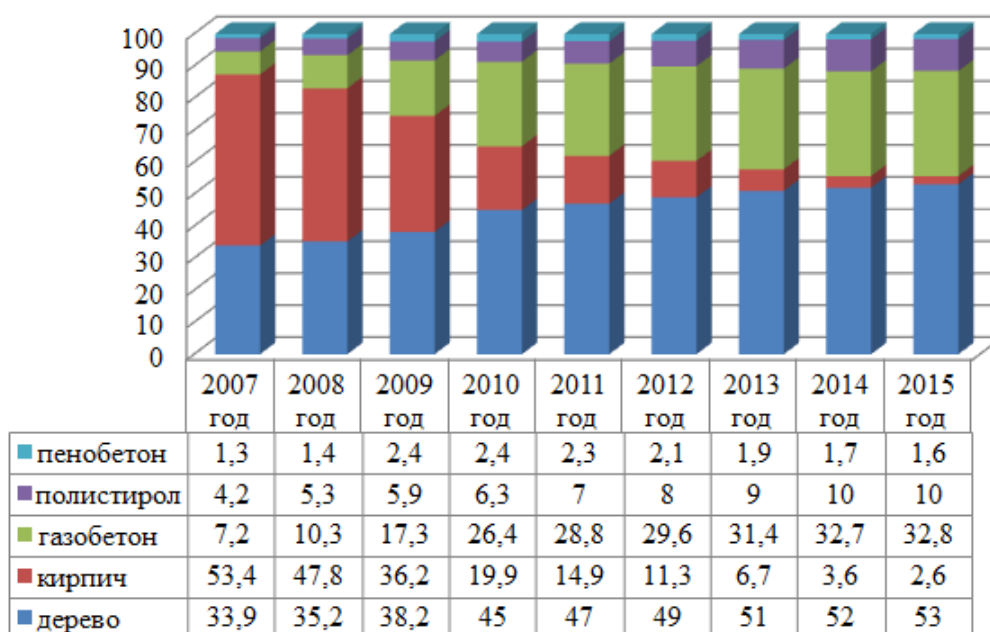


Рисунок 5 - Динамика структуры малоэтажного строительства по виду технологии в 2007-2015 гг., % от общей площади

На сегодняшний день, как правило, конструкция наружных стен состоит из слоя облицовки кирпичом, основной кладки из газобетонных стеновых блоков и прокладки между ними нескольких слоев специального утеплителя. В этом сегменте газобетонные блоки конкурируют с кирпичом, пенобетоном и стеновыми панелями, при этом доля двух последних материалов невелика. По мнению экспертов, в дальнейшем спрос на газобетонные блоки на рынке монолитного жилого строительства будет развиваться: 1) за счет общего роста ввода жилья каркасно-монолитных конструкций; 2) за счет некоторого постепенного замещения газобетонными блоками полностью кирпичных стен. В результате влияния этих двух факторов, можно прогнозировать, что темпы роста спроса на газобетон будут выше темпов роста монолитного строительства.

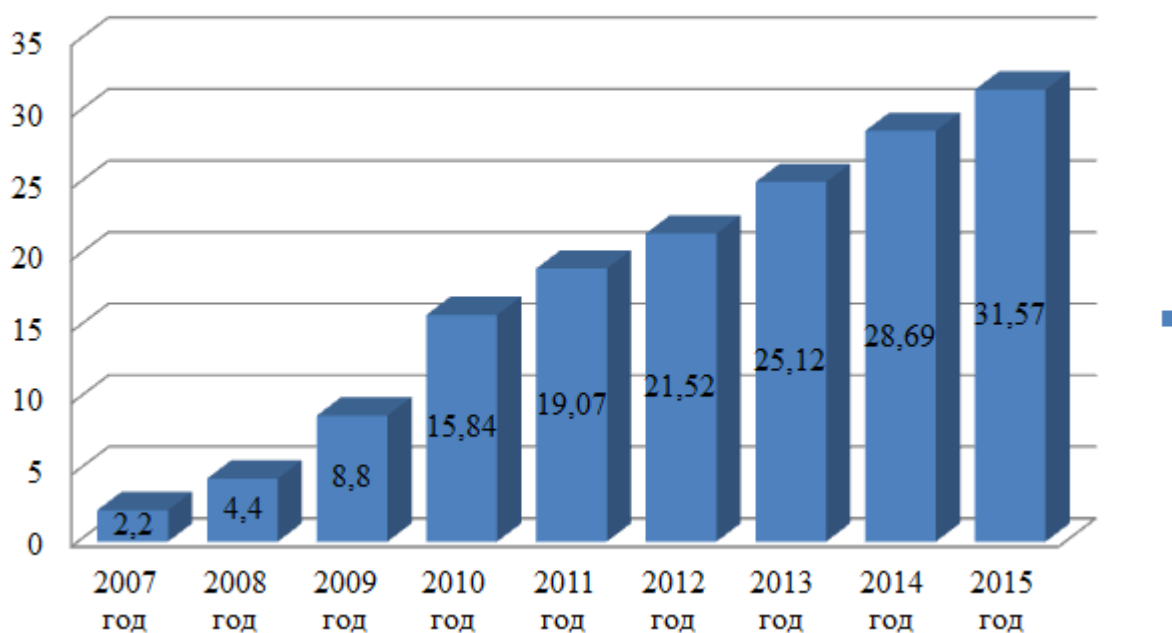


Рисунок 6 - Динамика объемов спроса на газобетон в малоэтажном строительстве в 2007-2015 гг., млн. куб.м

В последние годы технология монолитного домостроения в России развивается довольно активно. Перспективы ее развития связаны, прежде всего, с преимуществами данной конструкции перед панельным и кирпичным

способами возведения жилья. В период до 2010 года темпы роста каркасно-монолитного строительства составят в среднем 14%. После 2010 года темпы роста находятся на уровне 12-15%. Таким образом, в 2010 году объем ввода монолитных зданий жилого назначения составил 9,15 млн. кв.м, к 2015 -17,35 млн. кв.м.

В результате развития каркасно-монолитного домостроения, рост спроса на стены из газобетона находился вплоть до 2010 года на уровне 40-45%. После 2010 года темпы прироста снизился в среднем до 15%. Таким образом, рост спроса увеличился в 2015 году по сравнению с 2007 в 5,7 раза и достигнет 13,96 млн. куб.м (рис. 7).

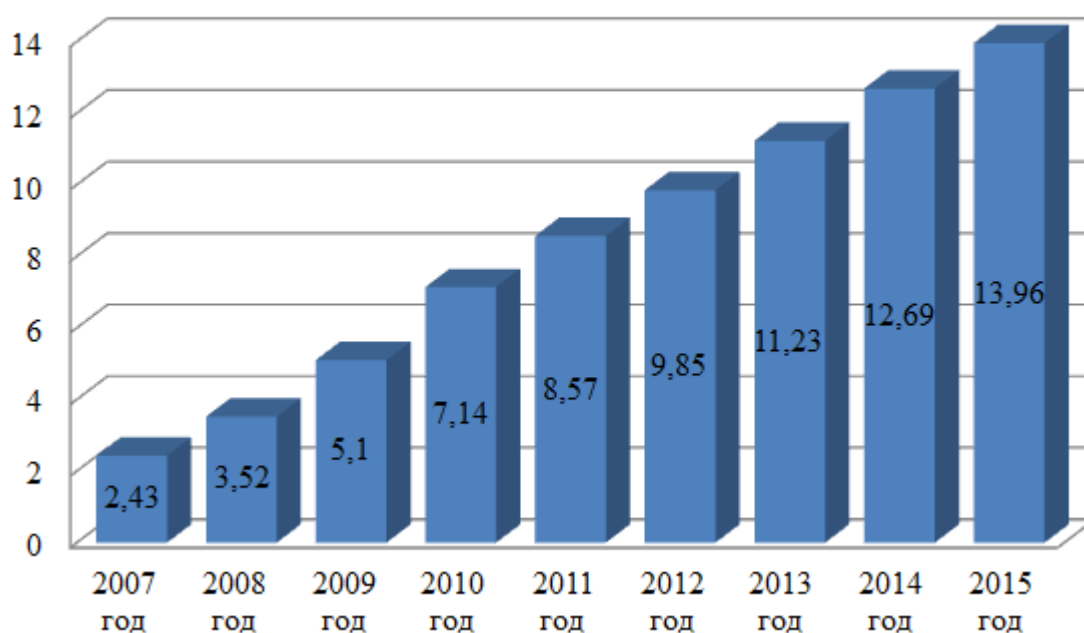


Рисунок 7 - Динамика объемов спроса на газобетон в монолитном строительстве в 2007-2015 гг., в млн. куб.м

Применение газобетона в нежилом строительстве пока развито слабо. Между тем, в перспективе следует ожидать роста спроса в этом секторе. В данном случае ситуация будет развиваться аналогично жилищному строительству. С одной стороны, рынок газобетона будет расти за счет возведения из газобетона малоэтажных зданий (речь идет об учебных,

медицинских, сельскохозяйственных и промышленных учреждений), а с другой стороны, опять же за счет роста возведения монолитных конструкций в нежилой сфере (коммерческая недвижимость — основными сегментами рынка коммерческой недвижимости являются торговые и офисные помещения). По нашим оценкам, рост спроса на газобетон в секторе нежилого строительства в среднем составит 30-35%, при этом ежегодно темпы будут увеличиваться.

До 2015 году, к моменту выхода на заявленные правительством объемы ввода жилья, потребность в газобетоне составит порядка 25,44 млн. куб.м из них: комплектов для малоэтажных зданий — 15,84 млн. куб.м, стеновых блоков для каркасно-монолитных зданий — около 7,14 млн. куб.м. Кроме того, еще порядка 2,4 млн. куб.м потребуется для строительства нежилой недвижимости. В 2015 году спрос на газобетон может превысить 50 млн. куб.м.

На протяжении исследуемого периода доля малоэтажного строительства в структуре потребления газобетона будет преобладающей, что обусловлено не только бурным развитием рынка индивидуальной застройки, но и высоким уровнем расхода газобетона на 1 кв.м. площади. Надо понимать, что при строительстве индивидуальных малоэтажных домов используются комплекты газобетонных изделий, куда входят не только блоки, но и плиты, перемычки, панели. Развитие рынка малоэтажной застройки на основе газобетона повлечет за собой рост производства армированных изделий.

Таким образом, на рынке существует постоянный устойчивый спрос на строительство загородной недвижимости из газобетонных блоков.

Строительная компания ООО «Очаг» предназначена для строительства объектов жилого и нежилого характера на территории Красноярского края.

То есть потребитель услуг - это состоятельный покупатель готового жилья, муниципалитеты, заказывающие строительство зданий, сооружений.

В планах организации ООО «Очаг» предполагается на начальном этапе арендовать офис, а принимать заказы только по телефону. В планах организации ООО «Очаг» предполагается предоставление следующих услуг:

- строительство загородных домов, коттеджей, а также быстровозводимых зданий (складов, ангаров, гаражей и др.);

- производство газобетонных блоков;

- доставка строительных материалов;

- проекты и дизайн-проекты.

Планируется производство газобетонных блоков под строительство определённого заказа.

1.4 Организация производства и менеджмент предприятия

Начало реализации проекта начинается после получения кредита. Срок реализации проекта установлен 7 лет, исходя из срока полезного использования оборудования.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в таблице 2.

Таблица 2 - Этапы проекта

Этапы проекта	Условия выполнения	Сроки выполнения
Начало проекта		Май 2016 года
Заключение инвестиционного договора	1 месяц проекта	Май 2016 года
Получение кредита	Наличие соответствующего пакета документов	Май 2016 года
Внесение в госреестр, постановка на учет в административных и налоговых органах	Заключение инвестиционного договора	Май 2016 года
Подбор местоположения и оформление документации	Предварительные работы	Май 2016 года
Покупка оборудования	Заключение инвестиционного договора	Май 2016 года
Установка оборудования	Получение инвестиционных средств	Май 2016 года
Найм персонала	Производственная деятельность	Май 2016 года
Обучение персонала	Окончание этапа организации производственного процесса	Май 2016 года
Проведение маркетинговой компании	Аутсорсинг	С мая 2016 год
Окончание проекта		2022 год

У собственника ООО «Очаг» имеется в собственности земельный участок производственного назначения с имеющимися постройками, которые

соответствуют производству газобетонных блоков, расположенный в 7 км от г.Красноярска по Енисейскому тракту, там и предполагается организация производства газобетонных блоков, площадь участка 2га.

Главной особенностью технологии производства неавтоклавного газобетона является ее простота, которая исходит из высокотехнологичного порообразователя.

Основные характеристики неавтоклавного газобетона:

- низкая плотность, как у сухой сосны (500 кг/м³), что в 5 раз меньше, чем у обычного бетона, и в 3 раза меньше, чем у кирпича;
- прочность при сжатии, достаточная (1-5 МПа) для несущих стен 2-х и 3-этажных зданий. Прирост прочности за первые сутки достигает 50%;
- водопоглощение на уровне обычного кирпича, менее 20%;
- сорбционная влажность до 5%;
- морозостойкость более 75 циклов, что в 2 раза больше чем у кирпича;
- теплопроводность (0,1 Вт/м³) в 2 раза ниже, чем у сухой сосны, в 15 раз меньше чем у обычного бетона и в 8 раз ниже, чем у кирпича;
- звукоизоляция стены в 300 мм соответствует 60 дБ;
- огнестойкость оценена при длительном воздействии открытого огня (900°С) в течение 4 часов, что гораздо больше, чем у обычного бетона, газосиликата и кирпича;
- легко обрабатывается простыми инструментами, пилится, гвоздится;
- газобетон экологически безопасен, что показано безопасными традиционными компонентами;
- возможно монолитное литье;
- простая технология изготовления;
- высокая производительность;
- низкие затраты;
- достойное качество.

Неавтоклавный газобетон производится на основе воды, портландцемента, наполнителей (песок, гипс, и др.) и порообразователя (алюминиевая пудра).

Полученную смесь оставляют затвердевать в обычных условиях без применения специальных печей (автоклавов).

Таблица 3 - Физико-химические свойства газобетонных блоков

Вид бетона	Марка бетона	Класс по прочности (марка по прочности)	Марка по морозостойкости	Длина	Высота	Толщина
Конструкционный - тепло-изоляционный	D500	B1,5; B1 (M25; M15)	От F50	600	300	200
	D600	B2; B1 (M25; M15)	От F75	600	300	150
	D700	B2,5; B2 (M35; M25)	От F75	600	300	100

Поризация смеси осуществляется на стадии формирования материала за счет взаимодействия газообразователя со щелочью. Образующийся водород выделяется в свободном состоянии в виде газовых пузырьков, используемых для вспучивания газобетонной массы.

Данная технологическая стадия, особенно в неавтоклавной технологии, является весьма ответственной, предопределяющей формирование пористой структуры материала. Для улучшения свойств неавтоклавного газобетона в смесь вводят различные модифицирующие добавки.

Вода для приготовления газобетонной смеси должна отвечать требованиям ГОСТ 23732-79. По качеству пригодна любая питьевая вода.

В случае технической воды предпочтительней вода из поверхностных источников, несоленая, мягкой или средней жесткости. Так же необходимо обеспечить подогрев необходимого количества воды до температуры 40-50 °С.

Практически все портландцементы России по ГОСТ 10178-85 марки М500Д0 и М400Д0 пригодны для производства неавтоклавного газобетона. У каждого цементного завода существует своя специфика состава цемента.

Технология производства позволяет подобрать рецептуру и режим изготовления неавтоклавного газобетона с применением конкретного цемента. Исключаются только высокосульфатные, гидрофобные, сульфатостойкие и пуццолановые цементы.

В составе неавтоклавного газобетона возможны различные композиции с дисперсными, инертными и активными наполнителями. Самые общие требования к ним: модуль крупности не более 1,5; минимальное содержание илистых и глинистых веществ; химический состав не мешающей протеканию процессов газообразования.

Дисперсные наполнители могут быть самые различные как природного происхождения, так и техногенные, допущенные нормативно в качестве компонентов обычных тяжелых бетонов. В большинстве случаев в качестве наполнителя используется песок в чистом виде или с различными добавками (зола уноса ТЭЦ, гипс, мел). Возможно применение доломитовой муки.

Порообразователь газообразующего действия представляет собой порошкообразную сухую смесь серовато-серебристого цвета на основе алюминиевой пудры. Требуется защиты от влаги. Наиболее распространенные марки ПАП-1, ПАП-2.

Технологический процесс на линиях конвейерного типа выглядит следующим образом.

Цемент подается шнековым питателем из силоса цемента или иного склада в дозатор. При достижении в дозаторе предварительно настроенной массы цемента питатель автоматически отключается.

Песок подается ленточным транспортером на вибросито, где происходит отделение от основной массы песка крупных включений.

Просеянный песок сыпается на ленточный транспортер, который подает его в дозатор песка. При достижении в дозаторе предварительно настроенной массы песка транспортер автоматически отключается.

Нагретая до 40-50 °С вода подается в дозатор воды. Дозирование воды осуществляется электронным дозатором с точностью 0,1 литра.

Порообразователь дозируют по объему с использованием мерной емкости.

Далее порообразователь загружают в смеситель для суспензии, где при перемешивании с водой и небольшим количеством сульфанола (или другого СМС) происходит активация.

В смеситель - активатор наливают предварительно набранный объем подогретой воды и включают для образования турбулентной воронки.

Загружают цемент и отмечают время начала его перемешивания.

Загружают наполнитель и смесь перемешивают до получения однородного рабочего раствора.

По окончании времени перемешивания добавляется присадки и пластификаторы (при необходимости) и затем порообразователь.

По окончании времени перемешивания порообразователя раствор сливается в подготовленную форму. Приготовление газобетонной смеси и заливка ее в формы должны осуществляться при положительной температуре окружающего воздуха (более +20°C).

Залитая раствором форма передвигается на УППП-1, во время перемещения происходит подъем смеси и предварительный набор прочности, одновременно происходит залив следующей формы.

Через 60 - 120 минут массив снимается с УППП-1. В этом временном промежутке массив газобетона имеет высокую пластичность и легко обрабатывается.

Снятие шапки (горбушки) происходит перед снятием бортов, которые в данном случае выступают в роли направляющих для пилы. - массив разрезается на блоки с помощью механизированной резки АСМ-12, точность реза 1мм.

Форма с разрезанным массивом передвигается на УППП-2 и поступает в прогревочную камеру, где при температуре от 40 до 60 °С происходит дальнейший набор прочности в течение 6 часов.

Через 6 часов форма выезжает из прогревочной камеры, и готовые блоки перекладывают на транспортный поддон, упаковывают и отправляют на склад готовой продукции.

Пустая форма подготавливается к заливке - очищается, устанавливаются борта, смазывается.

Цикл повторяется и практически все действия происходят одновременно, что позволяет получить высокую производительность и оборачиваемость форм.

Таблица 4 – План возведения загородных домов (с 2017 года выход на полную мощность)

Показатель	Июнь 2016	Июль 2016	Август 2016	Сентябрь 2016	Октябрь 2016	Февраль 2017	Март 2017	Апрель 2017	Май 2017	Июнь 2017	Июль 2017	Август 2017	Сентябрь 2017	Октябрь 2017
Количество построенных домов в месяц, шт.	5	5	7	7	7	11	11	11	11	15	15	15	15	15
Возведенная площадь, м ²	750	750	1050	1050	1050	1650	1650	1650	1650	2250	2250	2250	2250	2250

Таблица 5 – План возведения загородных домов по годам инвестиционного проекта

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Количество построенных домов, шт.	31	119	135	135	135	135	135
Возведенная площадь, м ²	4650	17850	20250	20250	20250	20250	20250

Производство конечной услуги ООО «Очаг» состоит из следующих этапов:

- прием заказа и обсуждение плана проекта загородного дома;
- расчет стоимости строительства загородного дома;
- передача заявки на производство газобетонных блоков в производство;
- подготовительные работы по строительству;
- выполнение заказа в производстве и начало строительства;
- прием выполненных работ и окончательный расчет за выполненные работы.

В таблице 4 представлен план возведения загородных домов строительной фирмой «Очаг». Выход на максимальную запланированную мощность прогнозируется в июне 2017 года – это возведение 15 загородных домов средней площадью 150м². В расчете принята средняя площадь самых востребованных домов в Красноярском крае по данным телефонных опросов с учетом финансового кризиса и стагнацией рынка недвижимости.

Технология возведения загородного дома из газобетонных блоков состоит из следующих этапов, при этом проектом предусмотрена сдача домов без какой-либо отделки.

1. Изучение документов. Данный этап включает изучение всех правоустанавливающих документов на земельный участок: кадастровый план, свидетельство государственной регистрации права собственности на землю, топосъемка участка строительства.

2. Проектирование. Разработка Эскизного проекта загородного дома. Предварительные эскизы можно посмотреть заказчику в каталоге проектов, а также воспользовавшись любым другим источником.

Состав проектной документации на стадии «Эскизный проект» включает в себя:

- а) пояснительная записка;
- б) ситуационный план с прилегающими территориями;
- в) проект генеральный план;

- г) поэтажные планы с экспликациями помещений;
- д) разрезы здания;
- е) фасады;
- ж) варианты цветовых и объемных решений фасадов.

Для удобства заказчиков на этой стадии в ООО «Очаг» могут проработать экстерьер и интерьер загородного дома.

3. Выезд на участок. Определение состава дополнительных работ. Любое строительство начинается с въезда на участок застройки для определения полного перечня подготовительных работ предшествующих началу стройки. На этом этапе решаются вопросы:

- есть ли на участке вода, расстояние источника до стройки;
- какое присутствует электроснабжение на участке и как его адаптировать к оборудованию подрядчика;
- нужен ли монтаж подъездных путей и необходимость временных дорог;
- возможность проживания на участке строителей;
- есть ли помещения для хранения материалов и оборудования и т.п.;
- охрана участка строительства.

Возможность выполнения работ по увеличению этажности здания также определяются только после выезда специалиста на объект.

4. Расчет стоимости строительства. На основании готового Эскизного проекта, составляется перечень основных и дополнительных работ, требования Заказчика к оборудованию, материалам.

На этом этапе по желанию заказчика стандартный состав работ и материалов может быть изменен на те, которые пожелает клиент.

После расчета стоимости строительства, и исходя из состава работ, составляется удобный график внесения платежей, который указывается в договоре на строительство.

5. Заключение договора на строительство. На этом этапе идет согласование расчета, составляется удобный график внесения платежей и подписание договора на строительство.

К договору на строительство прилагаются сводная ведомость по этапам выполняемых работ и спецификация применяемых материалов.

6. Подготовительные работы. Данный этап – стадия организации строительства, а также решение вопросов, по:

- устройство электроопуска на участке;
- устройство скважины на участке;
- вертикальная планировка местности и снятие растительного слоя;
- отсыпка подъездных путей;
- доставка вагончика или сторожки;
- ограждение участка строительства;
- организация охраны.

7. Фундаментные работы. В основном для малоэтажного строительства, применяются следующие типы фундаментов: ленточные, столбчатые, свайные и плитные. Выбор производится на основании расчета, учитывающего характеристики грунтов на участке застройки, конструктивные особенности здания и величину воспринимаемой фундаментом нагрузки.

8. Возведение коробки дома. На этой стадии возводятся наружные и внутренние несущие стены, перегородки, межэтажные перекрытия, стропильная система.

9. Кровельные работы. В работы по устройству кровли входит монтаж кровельного материала, водосливной системы и системы вентиляции подкровельного пространства.

Покрытие кровли. Чаще всего нашей компанией, для покрытия кровли, используется гибкая битумная черепица, металлочерепица, металлопрофиль.

Водосливные системы служат для защиты стен дома от дождевой воды и тающего снега. ООО «Очаг» предлагает установку водосточных систем из пластика и металла, изготовленных ведущими мировыми производителями. Форма желобов и труб может быть круглой или прямоугольной. Цвета: белый, серый и коричневый.

Система вентиляции подкровельного пространства. Наибольший эффект

достигается при устройстве специальных вентиляционных решеток с перфорированными отверстиями, врезаемых в подшивку карнизного свеса (софитных планок), и кровельных аэраторов, точно устанавливаемых на конструктивно сложных или длинных скатах кровли, для усиления воздушного потока.

10. Сдача объекта Определив организационно-экономические и парвовые характеристики ООО «Очаг» целесообразно определить инвестиционные затраты, обосновать текущие затраты и определить доходы от реализации запланированно проекта.

Расчет баланса рабочего времени для работающих представлен в таблице 6, при этом учитываем, что возведение загородных домов производится 9 месяцев в году, но штат содержится круглый год.

Таблица 6 - Расчет баланса рабочего времени на 2016 год, для работающих

Наименование	Единица измерения	Показатели
Количество календарных дней в году	дни	366
Выходные и праздничные	дни	119
Рабочие дня	дни	247
Предоставление отпусков согласно Трудового кодекса	дни	36
Количество выходов рабочего в год	дни	211
Номинальная продолжительность рабочего дня	ч	7
Количество работы часов в год рабочим с учетом праздничных, выходных и отпускных дней	ч	1477
Коэффициент сменности (перехода от явочной численности к списочной) для работы в одну смену		1,2

В таблице 7 покажем потребность в работниках с учетом коэффициента сменности и количества рабочих смен.

Таблица 7 – Планируемая явочная и списочная численность работников

Должность	Явочная численность в смену, чел.	Коэффициент списочного состава	Количество смен	Списочная численность, чел.
Директор	1	1,0	1	1
Главный бухгалтер	1	1,0	1	1
Основные рабочие по производству газоблоков	1	1,2	1	2
Инженер-проектировщик	1	1,0	1	1
Ведущий инженер	1	1,0	1	1

Окончание таблицы 7

Должность	Явочная численность в смену, чел.	Коэффициент списочного состава	Количество смен	Списочная численность, чел.
Менеджер по продажам	2	1,0	1	2
Менеджер по снабжению	1	1,0	1	1
Кладовщик	1	1,0	1	1
Строитель	5	1,2	1	6
Водитель	2	1,0	1	2
Машинист бульдозера	1	1,0	1	1
Итого	17		1	19

Таким образом, проект создания предприятия по возведению загородных домов из газобетонных блков предусматривает создание 19 рабочих мест.

2 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ

ООО «ОЧАГ»

2.1 Обоснование текущих затрат

Для осуществления деятельности по возведению загородных домов планируется снять офис в центре города, стоимость аренды в среднем, согласно данным агентства недвижимости «Аревера», составляет 36 тыс.руб. в месяц за помещение площадью 60 м².

Для организации производственного процесса предприятию на момент запуска требуются 19 сотрудников. Расчет фонда заработной платы с отчислениями на социальные нужды представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Расчет фонда оплаты труда и отчислений на социальные нужды

Должность	Количество	Оклад (сдельная расценка)	РК+СК, 60%	Итого ФОТ	Отчисления на социальные нужды
Директор	1	24 000	14400	38 400	11 597
Главный бухгалтер	1	20 000	12000	32 000	9 664
Основные рабочие по производству газоблоков	2	14 400	8640	46 080	13 916
Инженер-проектировщик	1	18700	11220	29 920	9 036
Ведущий инженер	1	16000	9600	25 600	7 731
Менеджер по продажам	2	15000	9000	48 000	14 496
Менеджер по снабжению	1	15000	9000	24 000	7 248
Кладовщик	1	16000	9600	25 600	7 731
Строитель	6	15000	9000	144 000	43 488
Водитель	2	15000	9000	48 000	14 496
Машинист бульдозера	1	15000	9000	24 000	7 248
Итого	19			485 600	146 651

В таблице 9 приведены данные о расходе сырья на производство 1 м³ газобетона и цен на сырье.

Таблица 9 - Расход стоимости сырья на производство 1 м³ газобетона

Сырье	Поставщик	Цена/единица измерения	Расход	Стоимость, руб./ 1 м ³
Цемент ПЦ400 Д20	ООО «Билдинг БСК»	1 тонна/ 4340 руб.	280 кг	1215,2
Песок	ООО «Билдинг БСК»	1 тонна/880 руб.	300 кг	264
Ускоритель твердения	ООО «Стройбетон»	200 литров / 21600 руб.	3 л	324
Каустическая сода	ООО «Технология»	25 кг / 36,16 руб.	3 кг	4,3
Алюминиевая пудра ПАП-1, ПАП-2	ООО «Гермес»	1 кг /210 руб.	0,50 кг	105
Смазка	ООО «Технология»	200 литров /7600 руб.	0,50 л	19
Вода (горячая)	Собственное производство	1 л / 10 руб.	300 л	30
Итого стоимость сырья				1961,5
Итого стоимость сырья на блок 600*300*200 = 0,036м ²				70,6
Итого стоимость сырья на блок 600*200*120 = 0,0144м ²				28,2

Пр средней стоимости на рынке Красноярска 1 кубометра газобетонных блоков 3800 руб., себестоимость собственного производства значительно удешевляет стоимость строительства.

Далее произведем расчет строительства фундамента с учетом подготовки участка для строительства.

Предполагается осуществить строительство домов на глинистой почве с залеганием вод 2 м и с глубиной промерзания почвы всего 0,9 м, то предварительные габариты фундамента можно задаем такие:

- длина (с учетом глинистого грунта) – около 45 м;
- полная высота – почти 0,75 м;
- расчетная ширина – минимум 0,3 м.

Исходя из этого, просчитываем, сколько нужно материала на подошву фундамента (ее общую площадь) и производим расчет.

Получаем: 0,3 м * 45 м = 13,5 м²,

а за глубину заложения берем минимум $\frac{3}{4}$ части от глубины промерзания земли, но не менее чем 0,7 м.

Перечень элементов рассчитываемого дома и строительных материалов:

- фундамент – железобетон, монолитный, ленточный;
- цоколь – железобетон (от уровня земли 0,25 м);
- стены наружные – газобетон, блоки стеновые;
- крыша – двухскатная конструкция с наклоном 28° и площадью 124 м^2 ;
- стены внутренние – газобетон, блоки межкомнатные;
- кровля из профнастила;
- пол – брус деревянный и доска половая;
- перекрытия для цоколя (бетонные плиты пустотные сборные);
- перекрытие потолка – дерево.

Проект дома из газобетона 148 м^2 приведен в приложении А.

1 Бетон М150 для цоколя (0,25 м высотой) и фундамента ленточного монолитного железобетонного.

Расчет предварительного объема расходуемого бетона производим так.

Ширина умножается на сумму высот цоколя и фундамента, а затем и на полную его длину:

$$0,3 * (0,25 + 0,75) * 45 = 13,5 \text{ м}^3.$$

2 Блоки для наружных стен газобетонные, размерами $600*300*200 \text{ мм}$, плотностью 500 кг/м^3 (Д 500) с весом одного блока 20 кг. Чтобы возвести стены (с проемами для дверей и окон) шириной 300 мм, понадобится порядка 660 блоков. Расчет производим так: периметр дома составляет около 36 м, а высота – 6,3 м. Если брать блоки из газобетона длиной 0,6 м и высотой 0,2 м, то для полной застройки по периметру понадобилось бы:

$(36 \text{ м} / 0,6 \text{ м}) * (6,3 \text{ м} / 0,2 \text{ м}) = 60 * 31,5 = 1890$ блоков, переведем в м^3 или $1890 * 0,036 = 68,04 \text{ м}^3$, но с учетом всех проемов эта величина сокращается втрое и составит $34,02 \text{ м}^3$.

3 Блоки для внутренних стен (на перегородки) газобетонные, размерами $600*200*120 \text{ мм}$, плотностью 300 кг/м^3 (Д300) с весом одного блока 4,35 кг.

Произведя расчет (без проемов на двери и окна), получим всего 560 блоков или $560 \times 0,0144 = 8,064 \text{ м}^3$.

4 Бетонные плиты пустотные на перекрытие цоколя. Применим плиты с круглыми (цилиндрическими) пустотами толщиной 0,22 м и с удельным весом $1,36 \text{ т/м}^3$. Площадь перекрытия составит:

$$9 \text{ м} * 8 \text{ м} = 72 \text{ м}^2.$$

Объем (при толщине 0,22 м) составит:

$$72 \text{ м}^2 * 0,22 \text{ м} = 15,84 \text{ м}^3,$$

Габариты одной плиты, выпускаемой ОАО «Бетон» согласно прайс-листу 740x2460x160, то есть площадь $1,8204 \text{ м}^2$, цена плиты 5205 руб., для площади 72 м^2 себестоимость составит $72 : 1,8204 \times 5205 = 205866,8$ руб.

5 Кирпич для облицовки. Рассчитаем, сколько нужно кирпича для строительства цоколя. Площадь облицовки вычисляем по периметру цоколя или фундамента, помноженному на толщину цоколя:

$$(9+9+8+8) * 0,25 = 8,5 \text{ м}^2.$$

Габариты кирпича 250x120x138, следовательно площадь 1 кирпича 250x120 = $0,03 \text{ м}^2$, для облицовки $8,5 \text{ м}^2$ необходимо $8,5 : 0,03 = 284$ шт.

Объем раствора составит (примерно на 1 м^2 кладки уходит $0,02$ кубометра раствора):

$$8,5 * 0,02 \text{ м}^3 = 0,17 \text{ м}^3.$$

6 Покрытие крыши. Профнастил оцинкованный, марки НС18, погонный м которого при ширине в 1 м весит 4,35 кг.

Цена одного листа (6 м^2) в фирме ООО «Стройкомплекс» составляет 1389,6 руб. или $1 \text{ м}^2 = 231,6$ руб.

7 Утепление для пола площадью 72 м^2 . Применим минераловату толщиной 0,1 м с удельным весом 35 кг/м^3 .

8 Крыша. Утепление ведем по перекрытию чердака. Понадобиться та же минераловата толщиной 0,2 м. Так как все остальные данные такие же, как и выше просто умножаем размер утеплителя для пола на 2.

9 Гидроизоляция для крыши и фундамента. Берется рубероид марки РКП-350Б и укладывается в два слоя. Значит расход рубероида 13,5 м² (по площади фундамента).и для крыши 123,5 м².

Цена за гидроизоляцию указана за рулон (15м²), при стоимости рулона 431,3 руб., цена 1 м² = 28,75 руб.

Все проведенные расчеты сведем в таблицы 10.

Таблица 10 – Расчет расходов сырья и материалов для строительства одного дома из газобетонных блоков

Сырье	Поставщик	Ед.	Цена единицы, руб.	Расход	Стоимость, руб.
Бетон М150	ООО «СтройТехБетон»	м ²	2550	13,5	34425
Газобетонные блоки для наружных стен	Собственное производство	м ³	70,6	34,02	2401,8
Газобетонные блоки для внутренних стен	Собственное производство	м ³	8,064	28,2	227,4
Бетонный плиты пустотные толщиной 0,22 м.	ОАО «Бетон»	м ²	5205	39,55	205866,8
Кирпич для облицовки	ООО «Билдинг БСК»	шт	13,97	284	3967,5
Бетон для кладки	ООО «СтройТехБетон»	м ²	2550	0,17	433,5
Профнастил	ООО «СтройКомплекс»	м ²	231,6	140	32424
Минеральная вата для потолка	Назаровский завод ТИиК	м ²	128	72	9216
Минеральная вата для пола	Назаровский завод ТИиК	м ²	128	144	18432
Гидоизоляция	ООО «Сибирское снабжение строительства»	м ²	28,75	137	3939,2
Итого стоимость сырья					311333,2

В таблице 11 приведены планируемые прочие постоянные затраты предприятия.

Организационные расходы систематизированы в таблице 12.

Таблица 11 - Постоянные затраты за исключением оплаты труда с начислениями, тыс.руб.

Наименование показателей	В месяц	В год
Арендная плата	36	432
Интернет, телефон	1,5	18
Оплата бухгалтерских, юридических, информационных услуг	15	180
Утилизация отходов	10	120
Оплата ремонтных услуг оборудования и прочие непредвиденные расходы	7,7	92,4
Итого за год	70,2	842,4

Организационные расходы составят 28,8 тыс.руб.

Таблица 12 – Организационные расходы, руб.

Вид расхода	Май 2016 г
Госпошлина за регистрацию ООО	5000,00
Печать (с оснасткой)	3000,00
Открытие расчетного счета	3000,00
Сертификация	5800,00
Создание сайта, оплата хостинга	12000,0
Итого:	28800,00

В таблице 13 представлен состав оборудования и рассчитаны амортизационные отчисления, при этом в расчете принято только оборудование стоимость выше 40 000 руб. Норма и срок амортизационных отчислений установлен согласно Постановлению Правительства РФ от 01.01.2002 N 1 (ред. от 06.07.2015) «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».

Таблица 13 – Расчет амортизационных отчислений

Наименование оборудования	Количество	Цена, руб.	Сумма, тыс.руб.	Срок полезного использования, лет	Норма амортизации, %	Амортизационные отчисления тыс.руб.
Станок АСМ-8МС	1	202 000	202	7	14	28,3
Автомобиль DAEWOO NOVUS КМУ SS1926 (грузоподъемность 8 т)	1	4 100 000	4100	10	10	410

Окончание таблицы 13

Наименование оборудования	Количество	Цена, руб.	Сумма, тыс.руб.	Срок полезного использования, лет	Норма амортизации, %	Амортизационные отчисления тыс.руб.
Автомашина Соболь	1	701 000	701	10	10	70,1
Вагон-гардеробная	1	80 000	80	20	5	4
Нормокомплект каменщика	2	24 000	48	2	50	24
Бульдозер Д-342-Г	1	3 800 000	3800	10	10	380
Вилочный автопогрузчик	1	700 000	700	10	10	70,0
Итого			9677,55	х	х	986,4

Дальнейшие расчеты целесообразно проводить с учетом влияния инфляционных процессов в стране. В расчетах денежных потоков принята равномерная условная инфляция. Уровень инфляции принят в расчетах согласно прогнозу долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (табл. 14).

Таблица 14 – Динамика инфляции по годам расчетного периода реализации проекта [57]

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Динамика инфляции, %	9	9	9	9	9	9	9	9
Индекс инфляции	1,0	1,09	1,09	1,09	1,09	1,09	1,09	1,09
Базисный индекс инфляции	1,0	1,09	1,19	1,30	1,41	1,54	1,68	1,83

В таблице 15 определим себестоимость работ на весь период осуществления проекта создания ООО «Очаг».

Согласно производственному плану (табл. 4-5), в 2016 году будет уже сдан 31 дом, то есть расходы на сырье и материалы составят 9651,3 тыс.руб. за год.

Транспортные расходы примем в размере 5% от стоимости перевозимого сырья и материалов, так как перевозка будет осуществляться собственными

силами и собственным автотранспортом, транспортные расходы включают только расходы на покупку топлива и включаются в прочие расходы.

Таблица 15 – Смета затрат на производство и реализацию продукции в прогнозных ценах, тыс. руб.

Элемент затрат	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Материальные затраты	9651,3	40383,0	45812,7	49935,8	54430,0	59328,7	64668,3
Затраты на оплату труда	5827,2	6351,6	6923,3	7546,4	8225,6	8965,9	9772,8
Отчисления на социальные нужды	1759,8	1918,2	2090,8	2279,0	2484,1	2707,7	2951,4
Амортизация	982,3	1070,8	1167,1	1272,2	1386,7	1511,5	1647,5
Прочие расходы	1325,0	3463,4	3867,3	4219,2	4589,7	5006,9	5459,4
Итого затрат	19545,7	53187,0	59861,3	65252,6	71116,1	77520,6	84499,4

Таким образом, за 2016 год затраты составят 19545,7 тыс.руб., а в 2022 году достигнут 84499,4 тыс.руб., в этот год запланировано возведение уже 135 загородных домов.

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

Так как особенностью вновь создаваемого предприятие предполагает два направления ведения бизнеса:

- производство газобетонных блоков;
- возведение загородных домов из газобетонных блоков.

То становится целесообразным обосновать нужное оборудование для перечисленных видов деятельности ООО «Очаг».

1 Производство газобетонных блоков. Поставщиком оборудования выбрана компания «АлтайСтройМаш» - холдинговая компания, специализирующаяся на производстве строительного оборудования. Компания работает с 2004 года, имеет собственные производственные площади - 2400 м², конструкторский отдел и разветвленную дилерскую сеть.

За время работы на российском рынке и рынке ближнего зарубежья заключено более 200 контрактов на поставку различных видов оборудования.

Компания «АлтайСтройМаш» имеет собственный научно-исследовательский отдел, состоящий из выпускников и преподавателей Алтайского Государственного Технического Университета имени И.И. Ползунова.

Специалистами компании было разработано большое количество образцов технологического оборудования, в котором были применены современные научные разработки и ноу-хау.

Производство компании «АлтайСтройМаш» - одно из высокотехнологичных и высокопроизводительных не только в сибирском регионе, но и в России.

В настоящее время компания производит следующее оборудование:

- Оборудование для производства неавтоклавного газобетона: линии стационарного типа (производительность 16 - 60 м³ в сут.), линии конвейерного типа (производительность 40 - 150 м³ в сут.).

Область применения оборудования - производство газобетонных блоков (газоблоков) различных плотностей и марок с заданными размерами.

- Измельчительное оборудование: дезинтеграторы и выполненные на их основе помолочные комплексы.

Область применения дезинтегратора - измельчение сухих сыпучих порошковых и зернистых материалов, таких как мел, известняк, графит, песок, отсеб дробления щебня, соль, микроудобрения, полимеры, мраморная крошка, граншлак и пр.

- Сопутствующее оборудование: шнековые питатели, ленточные транспортеры, системы автоматизации и прочее.

Область применения - дополнительное оборудование к линиям по производству газобетона и измельчительному оборудованию. Так же может использоваться в строительной отрасли для работы с другими видами оборудования.

Для производства газобетона был выбран станок для газобетона АСМ-8МС, стоимость комплекта оборудования 202 тыс.руб.

Линия по производству газобетона серии «Мини» с производительностью до 8 м³ в сутки: <http://www.asm.ru/asm8ms/>

Линия состоит из передвижного смесителя ёмкостью 250 литров, стационарно смонтированных форм и шаблона для резки с комплектом пил.

Характеристики линии:

- Производительность: 8 м³сут
- Необходимая площадь помещения: 86 м²
- Необходимое количество рабочих: 2 в смену
- Потребление энергии: 3 кВт

Комплектация:

- Передвижной смеситель-активатор (0,25 м3): 1
- Поддоны форм (1,2215;0,6215;0,3 м на 6 газоблоков) с металлическим дном: 19
- Борта форм (1,2215;0,6215;0,3 м на 6 газоблоков) (комплект): 10
- Шаблон для резки с комплектом пил: 1

Документы:

1. технологическая документация;
2. комплект паспортов на оборудование;
3. схема монтажа;
4. технологическая привязка к помещению;
5. расстановка оборудования на плане производственной площади.

В таблице 16 приведен расчет капитальных вложений на покупку оборудования.

Как уже говорилось, у собственника ООО «Очаг» имеется в собственности земельный участок производственного назначения с имеющимися постройками, которые соответствуют производству газобетонных блоков.

Кроме производственного оборудование предполагается инвестиции в оборотные активы – это производственный инструмент (молоки, мастерки,

канаты, веревки и пр.) в сумме 20 тыс.руб. на месяц, а также расходы на сырье и материалы в месчной потребности.

Таблица 16 – Расчет суммы капитальных вложений на оборудование

Наименование оборудования	Количество	Цена, руб.	Сумма, тыс.руб.
Производственное оборудование			
Станок АСМ-8МС	1	202 000	202
Грузовые автомобили			
Автомобиль DAEWOO NOVUS КМУ SS1926 (грузоподъемность 8 т)	1	4 100 000	4100
Легковые автомобили			
Автомашина Соболь полно приводный	1	701 000	701
Строительная техника			
Вагон-гардеробная	1	80 000	80
Нормокомплект каменщика	2	24 000	48
Бульдозер Д-342-Г	1	3 800 000	3800
Складская техника			
Вилочный автопогрузчик	1	700 00	700
Офисное оборудование			
Монитор Samsung 17" 750 S	1	6500	6,5
Компьютер Aser Aspi RE Revo R3610	1	11150	11,15
Принтер HP МФУ	1	8900	8,9
Мебель офисная, комплект	1	20000	20
Итого			9677,55

В таблице 17 представлены инвестиционные расходы на организацию предпринимательской деятельности

Таблица 17 – Расчет общей суммы инвестиционных затрат

Показатели	Итого, тыс.руб.
1. Создание основных фондов:	9583,0
- производственные помещения	80,0
- транспортные средства	9301,0
- производственное оборудование	202,0
2. Хозяйственный инвентарь (не амортизируемые ОПФ)	94,55
- компьютеры с программным обеспечением	26,55
- производственно-хозяйственный инвентарь	68
3. Прирост оборотных средств:	1713,8
- производственные запасы	1206,0
- расходы будущих периодов	136,8
- средства в текущих расчетах	371,0
Итого:	11391,35

В расходы на организацию предпринимательской деятельности, кроме расходов на регистрацию и организационные расходы, а также расходов на покупку необходимого оборудования и первоначальную аренду, включим расходы на покупку материалов необходимых для начала производственной деятельности.

Согласно таблицы 15 материальные затраты определены в размере 9651,3 тыс.руб. на 2016 года, таким образом, примем их в расчет в таблице 19 в сумме 1,5 месячной потребности или 1206 тыс.руб. ($9651,3 : 12 \times 1,5$), а также расходы на оплату труда за месяц, предшествующий началу основной деятельности следующего персонала: директора, главного бухгалтера, инженера-проектировщика, ведущего инженера, менеджера по продажам, менеджера по снабжению, кладовщика – 223,52 тыс.руб., с учетом отчислений на социальные нужды 67,503 тыс.руб. согласно таблице 8.

Также включит в расходы на организацию предпринимательской деятельности оплату счетов за два предшествующих месяца начала основной деятельности, согласно таблице 11:

- интернет, телефон $1,5 \times 2 = 3$ тыс.руб.
- оплат бухгалтерских, юридические, информационных услуг $15 \times 2 = 30$ тыс.руб.
- прочие непредвиденные расходы 47 тыс.руб.

В расходы будущих периодов включена арендная плата офиса, в сумме за три месяца, предшествующих началу основной деятельности, согласно данным таблицы 11, сумма составит $36 \times 3 = 108$ тыс.руб.

Регистрационные и организационные расходы, согласно данным таблицы 12 в сумме 28,8 тыс.руб.

Таким образом, инвестиции в прирост оборотных средств составят 1577 тыс.руб.

Расчет ликвидационной стоимости оборудования представлен в таблице 18.

Таблица 18 – Расчет чистой ликвидационной стоимости объекта

Показатель	Здания	Машины, оборудование	Всего, тыс. руб.
Рыночная стоимость оборудования через 7 лет	-	967,8	967,8
Затраты на приобретение в начале жизненного цикла	-	9677,55	9677,55
Начислено амортизации	-	9573,05	9573,05
Остаточная стоимость на шаге ликвидации	-	0	104,5
Затраты на ликвидацию (5% от рыночной стоимости)	-	48,4	48,4
Операционный доход (убыток)	-	919,4	919,4
Налоги (20%)	-	183,9	183,9
Чистая ликвидационная стоимость в текущих ценах	-	735,5	735,5

По данным таблицы 18 чистая ликвидационная стоимость приобретенного оборудования через 7 лет составит 735,5 тыс.руб.

Таблица 19 - Расходы на организацию предпринимательской деятельности

Расходы	Расчет (ссылка на таблицу)	Стоимость, тыс.руб.
Регистрационные и организационные расходы (госпошлина, нотариус, печать, открытие расчетного счета и пр.)	Табл. 12	28,8
Расходы на покупку оборудования	Табл. 16	9677,55
Арендная плата офис (2 месяца до начала производственной деятельности)	Табл. 11	108
Расходы на выпуск 1 ½ месячной производственной программы (закупка основных и вспомогательных материалов, покупка прочих оборотных средств, оплата счетов и прочее)	Табл. 17	1577
Итого:		11391,35

Для осуществления проекта необходимо 11391,35 тыс.рублей. на первоначальном этапе в качестве инвестиций.

2.3 Формирование доходов предприятия

В данном разделе обоснуем цену услуг по возведению загородных домов из газобетонных блоков. Так как проектом предусмотрено собственное производство газобетонных блоков, то себестоимость возведения значительно снижается. В целях установления наиболее конкурентной цены было проведено исследования рынка загородного строительства, относительно цены работ.

Было исследовано множество сайтов компаний, занимающихся возведением такого рода домов в Красноярске, произведена выборка домов с площадью 150м², результаты показаны в таблице 20.

Таблица 20– Цены на дома из газобетонных блоков в Красноярске по состоянию на март 2016 года

Компания	Адрес в Красноярске	Сайт	Цена, тыс.руб.
Красноярское строительное объединение	Маерчака, 16	http://krasdoma24.ru	1700
Есаульские луга	Мате Залки 10г	http://dnt24.ru	1500
Строительная компания Крепость	9 мая 45	http://gsk-krepost.ru	2398,5
СтройТрейд	Взлетная 5а	http://vzletny.ru/	2370,0
ИП Комаров М	Мира 52а	нет	1136,8

Таким образом, самая низкая цена возведения дома из газоблоков составляет 1136,8 тыс.руб., следовательно есть реальная возможность предоставлять свои услуги по цене 1000 тыс.руб. за один дом площадью 150 м².

Определим план выручки ООО «Очаг» в таблице 21.

Таблица 21 – Расчет суммы выручки в прогнозных ценах

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Объем реализации, домов	31	119	135	135	135	135	135
Цена реализации, тыс. руб.	1000,0	1090,0	1188,1	1295,0	1411,6	1538,6	1677,1
Выручка от реализации, тыс. руб.	31000	129710	160393,5	174828,915	190563,5	207714,2	226408,5

Для обоснования валовой прибыли произведем расчет в таблице 22.

Таблица 22 – Сводный план по валовой прибыли

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	31000	129710	160393,5	174828,915	190563,5	207714,2	226408,5
Себестоимость производства и продажи, тыс.руб.	19545,7	53187,0	59861,3	65252,6	71116,1	77520,6	84499,4
Валовая прибыль, тыс.руб.	11454,3	76523,0	100532,2	109576,3	119447,4	130193,6	141909,2

Согласно полученным расчетам, вновь создаваемая компания будет иметь валовой прибыль в первом году реализации проекта 11,5 млн.руб., во втором году 76,5 млн.руб., в 2022 году валовая прибыль вырастет до 142 млн.руб. при этом предприятие работает 9 месяцев в году.

3 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ОЧАГ»

3.1 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия

Существует несколько схем финансирования инвестиционных проектов: за счет собственных средств предприятия, за счет заемных средств либо смешанная схема. Актуальными для рассмотрения схемами финансирования для предприятия на настоящий момент времени являются как полная оплата проекта так и смешанная схема.

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

Поэтому от значения ставки дисконтирования зависит принятие ключевых решений, в том числе при выборе инвестиционного проекта. Расчет будем вести кумулятивным методом. Он подразумевает оценку определенных факторов, порождающих риск недополучения запланированных доходов. При построении ставки дисконта по данному методу за основу берется безрисковая норма доходности, а затем к ней добавляется норма доходности за риск инвестирования в данный проект. Исходя из этих предположений при расчете ставки дисконтирования необходимо учесть так называемую «премию за риск». Соответственно формула расчета ставки дисконтирования будет выглядеть следующим образом:

$$C_{T_d} = C_{T_{\text{безриск}}} + R_n + I, \quad (1)$$

где C_{T_d} - ставка дисконтирования;

$R_{\text{безриск}}$ - безрисковая ставка дохода;

R_n - рискованные премии по различным факторам риска;

I – инфляция.

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

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

Так как безрисковый актив имеет, по определению, известную доходность, то этот тип актива должен быть некоей ценной бумагой, обеспечивающей фиксированный доход и имеющей нулевую вероятность неуплаты.

Но поскольку все корпоративные ценные бумаги имеют некоторую вероятность неуплаты, то безрисковый актив не может быть выпущен юридическим лицом (ни одна коммерческая структура ни в условиях экономического подъема, ни тем более в условиях кризиса не способна гарантировать полное отсутствие риска по вложениям инвестора). Значит, безрисковым активом может быть лишь ценная бумага, выпущенная правительством.

Безрисковую ставку дохода будем определять исходя из ставки доходов по долгосрочным правительственным облигациям. Этот выбор обусловлен тем, что долгосрочные правительственные облигации характеризуются очень низким риском, связанным с неплатежеспособностью, и высокой степенью ликвидности.

Кроме того, при определении ставки дохода по этому виду ценных бумаг учитывается долговременное воздействие инфляции.

Долгосрочные (а не краткосрочные) облигации используются для того, чтобы обеспечить возможность сопоставления с инвестициями в собственный

капитал предприятия, обычно осуществляемыми инвесторами на схожий период времени.

Термин «еврооблигация» применяется к облигациям, выпущенным федеральным правительством, муниципальными или корпоративными заемщиками и размещенным за пределами, как страны-эмитента, так и страны, в валюте которой номинированы эти облигации. В настоящее время именно еврооблигации России являются наиболее разумным финансовым инструментом для определения безрисковой ставки. В связи с особенностями налогообложения, ликвидностью и надежностью (по еврооблигациям риск дефолта близок к нулю, так как один процесс согласования условий реструктуризации требует участия не менее 95% держателей, достичь чего практически невозможно) ставки дохода по еврооблигациям существенно ниже, чем по облигациям, обращающимся на национальных рынках. В настоящее время на рынке обращается 4 выпуска еврооблигаций на общую сумму 29 587 млн. долларов США со сроками погашения в 2010, 2019, 2028 и 2030 гг. По итогам 2015 г. средняя номинальная доходность по данным облигациям для USD2019 составляла 5,698% [64].

Для определения дополнительной премии за риск инвестирования в определенный проект учитываются следующие наиболее важные факторы:

- размер компании - данный фактор риска оценивается в пределах 0–5 %. Принимаем в размере 3%, т.к. предприятие можно позиционировать как средний бизнес краевого масштаба;

- финансовая структура - данный фактор риска оценивается в пределах 0–5%. Данный показатель зависит от коэффициента концентрации собственного капитала и от показателя текущей ликвидности. На предприятии определена хорошая финансовая устойчивость, поэтому принимаем его в размере 1 %;

- производственная и территориальная диверсификация - данный фактор риска оценивается в пределах 0–5%. Предприятие считается узкоспециализированным. Принимаем данный риск в размере 1,3%;

- диверсификация клиентуры - данный фактор риска оценивается в пределах 0 – 5%. Риск потери клиентуры характерен для всех компаний. Однако потеря клиента в различной степени отражается на объемах сбыта разных предприятий. Чем меньше зависимость доходов компании от одного или нескольких крупнейших клиентов, тем при прочих равных условиях она стабильнее. Диверсифицированность клиентуры предприятия оценивается как высокая, ни на одного клиента не приходится более 10% продаж, это позволяет оценить данный фактор риска в размере 3%;

- рентабельность предприятия и прогнозируемость его доходов - данный фактор риска оценивается в пределах 0-5%. Предприятие демонстрирует стабильную, прибыльную работу, но для анализа использовалась информация только за последние 2 года, что позволяет оценить данный фактор риска в 2%;

- качество управления - качество управления отражается на всех сферах существования компании, т.е. текущее состояние компании и перспективы ее развития во многом предопределены качеством управления. Предприятие не зависит от ключевой фигуры, на предприятии сформирован управленческий резерв, следовательно, принимаем данный показатель в размере 2%;

- прочие собственные риски - данный фактор риска оценивается в пределах 0 – 5 % и учитывает вероятность влияния на получение прогнозируемых доходов других специфических рисков, присущих оцениваемой компании, а также глобальных рисков. Т.к. у предприятия есть право собственности на имущество, то принимаем данный показатель в размере 2 %

- уровень инфляции, принимаемый в расчета 9% в год.

Подведя итог вышесказанному, рассчитаем ставку дисконтирования:

$$Ст_{д}=5,7\%+3\%+1\%+1,3\%+1\%+4\%+2\%+2\% + 9\%=29\%.$$

Таким образом, ставка дисконтирования, определенная методом кумулятивного построения, составила 29%.

Для создания предприятия необходимо привлечение кредитных ресурсов.

«Сбербанк России» предоставляет возможность коммерческого кредитования юридическим лицам с долгим стажем кредитования до 100% от общей суммы затрат. Проведен обзор рынка банковский услуг, в том числе банковские продукты, направленные на кредитование развития бизнеса. На основе проведенного обследования, был сделан выбор, основанный на оптимальной процентной ставки с учетом условий кредитования, на банковском продукте «Бизнес-Инвест». Сумма кредита по продукту «Бизнес-Инвест» не ограничена, зависит от возможностей и финансового состояния заемщика. План создания предприятия по возведению загородных домов удовлетворяет изложенным требованиям, при этом собственник предприятия в обеспечение кредита предоставляет в залог банку 3-х комнатную квартиру в жилом комплексе «Перья» оценочная стоимость 7 млн.руб., а также загородный дом, расположенный в п. Элита, оценочная стоимость 4 млн.руб. Параметры кредита представлены в таблице 23.

Таблица 23 - Параметры кредитов банка «Сбербанк России» для развития бизнеса с нуля (кредитный продукт «Доверие»)

Показатель	Параметры
Срок	От 1 до 120 месяцев
Процентная ставка	14,82% годовых
Погашение кредита	Равными долями ежемесячно (проценты начисляются на остаток задолженности по кредиту)
Обеспечение	Залог имеющегося имущества Поручительство физических и/или юридических лиц Гарантии АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»

Предприятие берет кредит на 1,5 года в сумме 4 млн.руб. График погашения кредита представлен в таблице 24.

Таблица 24 – График погашения кредита, тыс. руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Итого
Величина кредита	4000				4000
Погашение кредита	-	-2666,7	-1333,3	-	-4000,0
Выплата процентов	-	-592,80	-197,60	-	-790,40
Итого затрат	-	-3259,47	-1530,93	-	-4790,40

За 1,5 года предприятие должно выплатить 4,8 млн. руб.

Рассчитаем сальдо от инвестиционной деятельности в таблице 25, при этом производственный и хозяйственный инвентарь будет списан в первом году реализации проекта – это нормкомплекты каменщика и строительный вагончик.

Таблица 25 – Расчет денежного потока от инвестиционной деятельности для оценки эффективности проекта, тыс. руб.

Показатель	Значение показателя по годам (шагам) расчетов									
		2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. В прогноз- ных ценах
Производственный помещение	з	- 80,0	0	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	0	0	0	0	0	0	+6,8	+12,4
Транспортные средства	з	-9301,0	0	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	0	0	0	0	0	0	+601,33	+1108,5
Производственное оборудование	з	-202	0	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	0	0	0	0	0	0	+15,35	+28,1
Компьютеры и программное обеспечение	з	-26,55	0	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	0	0	0	0	0	0	+2,02	+3,7
Производственный и хозяйственный инвентарь	з	-68	0	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оборотные средства	з	-1713,8	0	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	0	0	0	0	0	0	+1713,8	+3136,3
Сальдо денежного потока		- 11391,35	0	0	0	0	0	0	+2332,5	+4289,0

Рассчитаем сальдо денежного потока от финансовой деятельности предприятия (табл. 26). Предприятие использует для финансирования инвестиций заемные средства 60% от необходимых инвестиций в размере 7 млн. руб., оставшиеся 40% необходимых средств привлекает за счет своих собственных сбережений.

Таблица 26 – Расчет денежного потока от финансовой деятельности, тыс. руб.

Показатель	Значение показателя по шагам расчета							
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Собственный капитал	+7391,35	0	0	0	0	0	0	0
Долгосрочные кредиты	0	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты	+4000,00	0	0	0	0	0	0	0
Погашение задолженности	0	-2666,7	-1333,3	0,0	0	0	0	0
Выплата дивидендов (процентов)	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого	11391,35	-2666,7	-1333,3	0,0	-	-	-	-

Рассчитаем налог на имущество. Первоначальная стоимость оборудования 6174 тыс. руб. Рассчитаем остаточную стоимость с учетом амортизации (табл. 27).

Таблица 27 - Рассчитаем налог на имущество с учетом инфляции, тыс.руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Стоимость на начало	9677,55	8695,2	7624,5	6457,3	5185,2	3798,5	2287,1
Начисленная амортизация	982,34	1070,8	1167,1	1272,2	1386,7	1511,5	1647,5
Стоимость на конец	8695,21	7624,5	6457,3	5185,2	3798,5	2287,1	639,6
Средняя остаточная стоимость	9186,4	8159,8	7040,9	5821,3	4491,9	3042,8	1463,3
Налог на имущество, (ставка 2,2%)	202,1	179,5	154,9	128,1	98,8	66,9	32,2

Оценка эффективности проекта включает в себя расчет таких экономических показателей как чистая текущая стоимость доходов (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс доходности (PI), срок окупаемости (PBP) [15]. Основные расчетные показатели и методика их расчета следующая:

1 Коэффициент дисконтирования:

$$K_o = \frac{1}{(1+r)^T}, \quad (2)$$

Таблица 28 – Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной деятельности и показателей коммерческой эффективности проекта

Показатель	Значение показателя по годам							
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	0	31000,0	129710,0	160393,5	174828,9	190563,5	207714,2	226408,5
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	0	19549,7	53191,4	59866,1	65257,9	71121,8	77526,9	84506,1
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	0	11450,3	76518,6	100527,4	109571,1	119441,7	130187,4	141902,4
Налог на имущество, тыс. руб.	0	202,1	179,4	154,7	127,7	98,4	66,3	31,5
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.	0	11248,3	76339,2	100372,8	109443,3	119343,4	130121,0	141870,9
Налог на прибыль (20%), тыс. руб.	0	2249,7	15267,8	20074,6	21888,7	23868,7	26024,2	28374,2
Чистая прибыль, тыс. руб.	0	8998,6	61071,4	80298,2	87554,7	95474,7	104096,8	113496,7
Амортизация, тыс. руб.	0	986,38	1075,154 2	1171,9180 78	1277,3907 05	1392,355 868	1517,6678 97	1654,258 007
ЧДП от операционной деятельности, тыс. руб.	0	9985,0	62146,5	81470,1	88832,1	96867,1	105614,5	115151,0
Инвестиционные затраты, в том числе:	-11391,4	0	0	0	0	0	0	0
- на оборудование, тыс. руб.	-9677,55	0	0	0	0	0	0	1346
- на организационные расходы, тыс. руб.	-116,8	0	0	0	0	0	0	0
- на оборотные средства, тыс. руб.	-1597	0	0	0	0	0	0	2943
ЧДП, от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-11391,4	0	0	0	0	0	0	4289
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-11391,4	9985,0	62146,5	81470,1	88832,1	96867,1	105614,5	119440,0
Коэффициент дисконтирования (29%)	-11391,4	0,78	0,60	0,47	0,36	0,28	0,22	0,17
Дисконтированный ЧДП, тыс. руб.	-11391,4	7740,3	37345,4	37951,5	32078,3	27116,1	22918,5	20091,9
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, тыс. руб.	-11391,4	-3534,3	33811,2	71762,7	103841,0	130957,1	153875,5	173967,5
NPV, тыс. руб.	173967,5							
Индекс доходности, дол. Ед.	16,43							
Внутренняя норма доходности, %	164%							
Срок окупаемости, лет	1,095							

Таблица 29– Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности и показателей эффективности участия акционерного (собственного) капитала в проекте

Показатель	Значение показателя по годам							
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	0	31000,0	129710,0	160393,5	174828,9	190563,5	207714,2	226408,5
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	0	19549,7	53191,4	59866,1	65257,9	71121,8	77526,9	84506,1
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	0	11450,3	76518,6	100527,4	109571,1	119441,7	130187,4	141902,4
Процент за кредит (7,32%), тыс. руб.	0	92,80	30,93	0,00	0	0	0	0
Налог на имущество, тыс. руб.	0	202,1	179,4	154,7	127,7	98,4	66,3	31,5
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.	0	11155,5	76308,3	100372,8	109443,3	119343,4	130121,0	141870,9
Налог на прибыль (20%), тыс. руб.	0	2231,1	15261,7	20074,6	21888,7	23868,7	26024,2	28374,2
Чистая прибыль, тыс. руб.	0	8924,4	61046,6	80298,2	87554,7	95474,7	104096,8	113496,7
Процент за кредит (7,5%), тыс. руб.	0	500,0	166,7	0,0	0	0	0	0
Амортизация, тыс. руб.	0	986,4	1075,2	1171,9	1277,4	1392,4	1517,7	1654,3
ЧДП от операционной деятельности, тыс. руб.	0	9410,7	61955,1	81470,1	88832,1	96867,1	105614,5	115151,0
Инвестиционные затраты, тыс. руб. в том числе:	-11391,4	0	0	0	0	0	0	0
- на оборудование, тыс. руб.	-9677,55	0	0	0	0	0	0	1346,0
- на организационные расходы, тыс. руб.	-116,8	0	0	0	0	0	0	0,0
- на оборотные средства, тыс. руб.	-1597	0	0	0	0	0	0	2943,0
ЧДП от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-11391,4	0	0	0	0	0	0	4289,0
Финансовые источники, в том числе:	11391,4	0	0	0	0	0	0	0
- собственный капитал, тыс. руб.	7391,35	0	0	0	0	0	0	0
- заемный капитал (получение кредита), тыс. руб.	4000	0	0	0	0	0	0	0
Погашение кредита, тыс. руб.	0	-2666,7	-1333,3	0,0	0	0	0	0
ЧДП от финансовой деятельности, тыс. руб.	11391,4	-2666,7	-1333,3	0,0	0	0	0	0
Суммарное сальдо трех потоков, тыс. руб.	0	6744,1	60621,8	81470,1	88832,1	96867,1	105614,5	119440,0

Окончание таблицы 29

Показатель	Значение показателя по годам							
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Суммарное сальдо трех потоков для оценки эффективности участия собственного капитала в проекте, тыс. руб.	-11391,4	6744,1	60621,8	81470,1	88832,1	96867,1	105614,5	119440,0
Коэффициент дисконтирования	1	0,775	0,601	0,466	0,361	0,280	0,217	0,168
Дисконтированный ЧДП, тыс. руб.	-11391,4	5228,0	36429,2	37951,5	32078,3	27116,1	22918,5	20091,9
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, тыс. руб.	-11391,4	-6046,6	30382,6	68334,1	100412,4	127528,5	150447,0	170538,9
NPV, тыс. руб.	170538,9							
Индекс доходности, дол. Ед.	16,1							
Внутренняя норма доходности, %	153%							
Срок окупаемости, лет	1,166							

где r – цена капитала, в долях.

2 Чистая текущая стоимость:

$$NPV = \sum_{t=0}^T NV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t^{iaano} + CF_t^{uao}}{(1+r)^t} \quad (3)$$

3 Внутренняя норма доходности:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_{r_1}}{NPV_{r_1} + NPV_{r_2}} \times (r_2 - r_1) \quad (4)$$

4 Индекс доходности проекта:

$$PI = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t^{uao}}{(1+r)^t} \div \left(\sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+r)^t} \right), \quad (5)$$

где K_t - инвестиционные затраты за расчетный период t .

5 Срок окупаемости:

$$PP = m + \frac{|NV_m|}{|NV_m| + NV_{m+1}}, \quad (6)$$

где NV_m – чистый доход проекта за m расчетных шагов;

m – количество расчетных шагов, в годах, после которых чистый доход проекта становится не отрицательным;

NV_{m+1} - чистый доход проекта за $m+1$ расчетных шагов.

$$DPP = m + \frac{|NV_m|}{|NV_m| + NV_{m+1}} \quad (7)$$

Таблица расчетов денежных потоков и вышеописанных экономических показателей для оценки эффективности внедрения данного инвестиционного проекта будет выглядеть следующим образом (табл.28 – 29).

Чистый приведенный доход равен 174,0 и 170,5 млн. руб. без и с участием собственного капитала в проекте, что отражает сумму прибыли минус инвестиции с учетом, ставки дисконтирования, т.е. сумма которая соответствует текущим затратам, учитывая что она выше нуля значит прибыль значительно превысит уровень инфляции в 9% в год.

Внутренняя норма доходности проекта 164% и 153% без участия с участием собственного капитала в проекте, что показывает, что вложенные

деньги в проект окупятся и принесут от 164 до 153% прибыли ежегодно.

Индекс доходности показывает, что вложенные деньги увеличатся в 16,43 и 16,1 раза.

Дисконтированный срок окупаемости проекта составляет 1,095 и 1,166 г. соответственно без участия и с участием собственного капитала в проекте, что показывает окупаемость в начале второго года реализации проекта.

На основании расчетов можно сделать вывод, что предприятию выгодно реализовать данный инвестиционный проект.

Это подтверждает целесообразность и экономическую эффективность создания предприятия по возведению загородных домов из газобетонных блоков.

3.2 Анализ чувствительности инвестиционного проекта

Цель анализа чувствительности состоит в сравнительном анализе влияния различных факторов инвестиционного проекта на ключевой показатель эффективности проекта. Анализ чувствительности заключается в получении с помощью финансовой модели инвестиционного процесса расчётных оценок эффекта и эффективности для широкого диапазона возможных условий, в выявлении на этой базе наиболее важных входных параметров модели. Анализ чувствительности позволяет выявить закономерности динамики результатов функционирования анализируемой системы в зависимости от изменения каждого из этих параметров.

Анализ чувствительности призван дать точную оценку того, насколько сильно изменится эффективность проекта при определенном изменении одного из исходных параметров проекта. Чем сильнее зависимость, тем выше риск реализации проекта. Иначе говоря, незначительное отклонение от первоначального замысла окажет серьезное влияние на успех всего проекта. Фундаментом при отборе факторов для количественного анализа являются результаты проведенного ранее качественного анализа.

В практике инвестиционной деятельности на осуществление инвестиционного проекта могут влиять риски, вероятность наступления которых предсказать затруднительно. Для учета данных видов риска применяется анализ чувствительности проекта, как один из методов количественной оценки рискованности проектов.

Анализ чувствительности заключается в расчете и оценке изменения важнейших показателей экономической эффективности инвестиционного проекта (NPV, IRR) при возможных отклонениях внешних и внутренних условий его реализации от первоначально запланированных. С помощью анализа чувствительности можно определить зависимость проекта от таких факторов риска, как изменение спроса на продукцию, цен на продукцию и ресурсы, темпов инфляции, курса национальной валюты, процентных ставок по кредитам, себестоимости, продолжительности инвестиционного цикла.

Проведем анализ чувствительности критериев проекта (NPV, IRR, DPI, DPP) и определим степень влияния на интегральные показатели в диапазоне от —30 % до +30 % с шагом в 10 % по следующим факторам: капитальные вложения (инвестиции); цена на загородный дом; стоимость исходного сырья; условно-постоянные затраты; норма дисконта; процент по кредиту.

Все расчеты показателей представим в форме таблиц и графиков.

Поскольку расчет необходимых изменений параметров представляет собой сложный расчет, то для него использовали шаблон Excel «поиск решения». Результаты расчетов представлены в таблицах 30-33.

Таблица 30 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по критерию NPV

NPV	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Капитальные вложения (инвестиции)	174126,5	186006,0	174106,7	173967,5	173828,3	161928,9	158066,9
Цена на загородный дом	173051,5	112904,9	143436,2	173967,5	204498,8	235030,1	265561,4
Стоимость исходного сырья	173997,4	175968,1	174959,1	173967,5	172975,9	171966,9	170975,2
Условно-постоянные затраты	173832,7	161198,3	162294,3	173967,5	185640,7	186736,7	187450,0

Окончание таблицы 30

NPV	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Норма дисконта	174224,3	190581,4	182022,2	173967,5	166365,1	159162,8	152360,7
Процент по кредиту	173988,7	175376,6	174680,7	173967,5	173254,2	172558,3	171845,1
Относительные значения							
Капитальные вложения (инвестиции)	9,14%	6,92%	0,08%	0,00%	-0,08%	-6,92%	-9,14%
Цена на загородный дом	-52,65%	-35,10%	-17,55%	0,00%	17,55%	35,10%	52,65%
Стоимость исходного сырья	1,72%	1,15%	0,57%	0,00%	-0,57%	-1,15%	-1,72%
Условно-постоянные затраты	-7,75%	-7,34%	-6,71%	0,00%	6,71%	7,34%	7,75%
Норма дисконта	14,76%	9,55%	4,63%	0,00%	-4,37%	-8,51%	-12,42%
Процент по кредиту	1,22%	0,81%	0,41%	0,00%	-0,41%	-0,81%	-1,22%

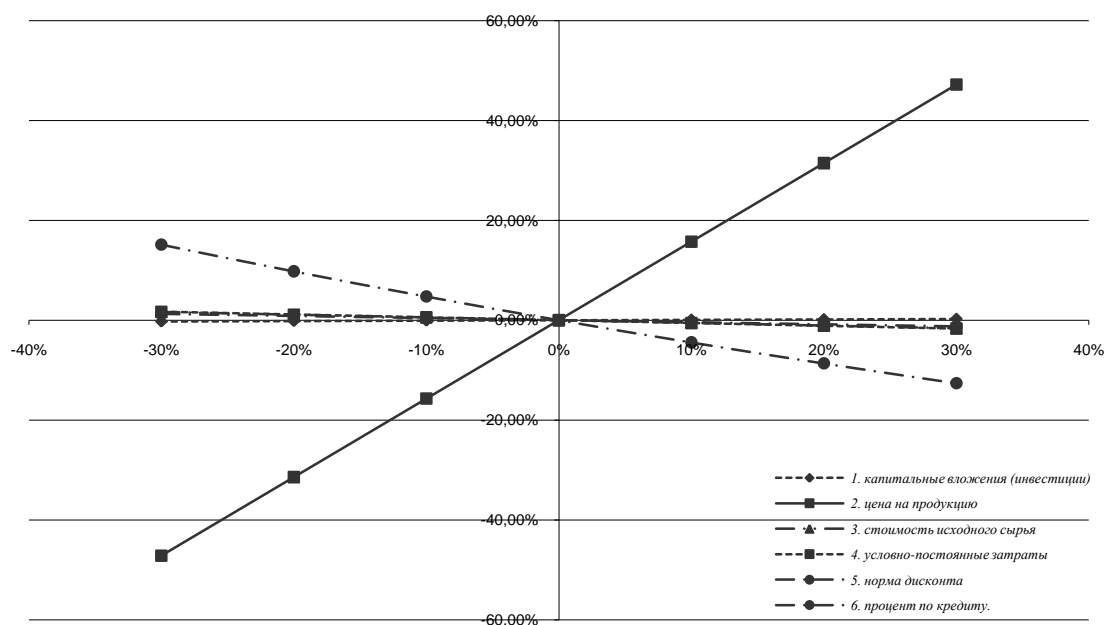


Рисунок 8 - Чувствительность критерия NPV, %

Таблица 31 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по критерию IRR

IRR	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Капитальные вложения (инвестиции)	164,44%	164,41%	164,43%	164,44%	164,46%	164,46%	164,49%
Цена на загородный дом	163,73%	117,40%	141,14%	164,44%	187,43%	210,21%	232,82%
Стоимость исходного сырья	164,50%	167,98%	166,20%	164,44%	162,70%	160,96%	159,25%
Условно-постоянные затраты	164,49%	167,26%	165,84%	164,44%	163,05%	161,66%	160,28%
Норма дисконта	164,44%	164,44%	164,44%	164,44%	164,44%	164,44%	164,44%

Окончание таблицы 31

IRR	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Процент по кредиту	164,46%	165,81%	165,12%	164,44%	163,77%	163,08%	162,40%
Относительные значения							
Капитальные вложения (инвестиции)	-0,03%	-0,02%	-0,01%	0,00%	0,01%	0,01%	0,03%
Цена на загородный дом	-43,47%	-28,61%	-14,17%	0,00%	13,98%	27,83%	41,58%
Стоимость исходного сырья	3,23%	2,15%	1,07%	0,00%	-1,06%	-2,12%	-3,16%
Условно-постоянные затраты	2,57%	1,71%	0,85%	0,00%	-0,85%	-1,69%	-2,53%
Норма дисконта	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Процент по кредиту	1,24%	0,83%	0,41%	0,00%	-0,41%	-0,83%	-1,24%

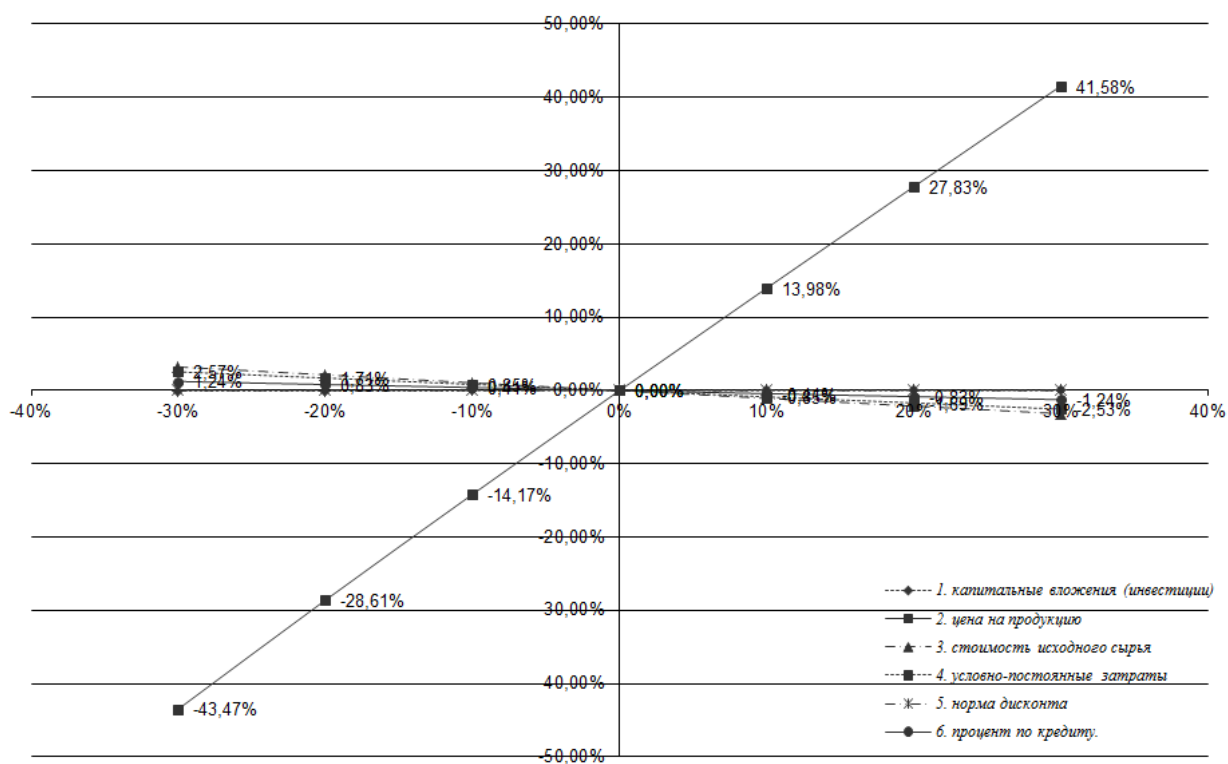


Рисунок 9 - Чувствительность критерия IRR (в относительных единицах), %

Таблица 32 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по критерию DPI

DPI	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Капитальные вложения (инвестиции)	16,43	16,43	16,43	16,43	16,43	16,43	16,43
Цена на загородный дом	16,36	11,84	14,14	16,43	18,72	21,02	23,31
Стоимость исходного сырья	16,43	16,58	16,51	16,43	16,35	16,28	16,21

Окончание таблицы 32

DPI	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Условно-постоянные затраты	16,43	16,55	16,49	16,43	16,37	16,31	16,25
Норма дисконта	16,45	17,66	17,03	16,43	15,87	15,33	14,83
Процент по кредиту	16,43	16,54	16,48	16,43	16,38	16,32	16,27
Относительные значения							
Капитальные вложения (инвестиции)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Цена на загородный дом	-41,86%	-27,91%	-13,95%	0,00%	13,95%	27,91%	41,86%
Стоимость исходного сырья	1,37%	0,91%	0,46%	0,00%	-0,46%	-0,91%	-1,37%
Условно-постоянные затраты	1,09%	0,73%	0,36%	0,00%	-0,36%	-0,73%	-1,09%
Норма дисконта	11,56%	7,48%	3,63%	0,00%	-3,43%	-6,67%	-9,73%
Процент по кредиту	0,97%	0,65%	0,32%	0,00%	-0,32%	-0,65%	-0,97%

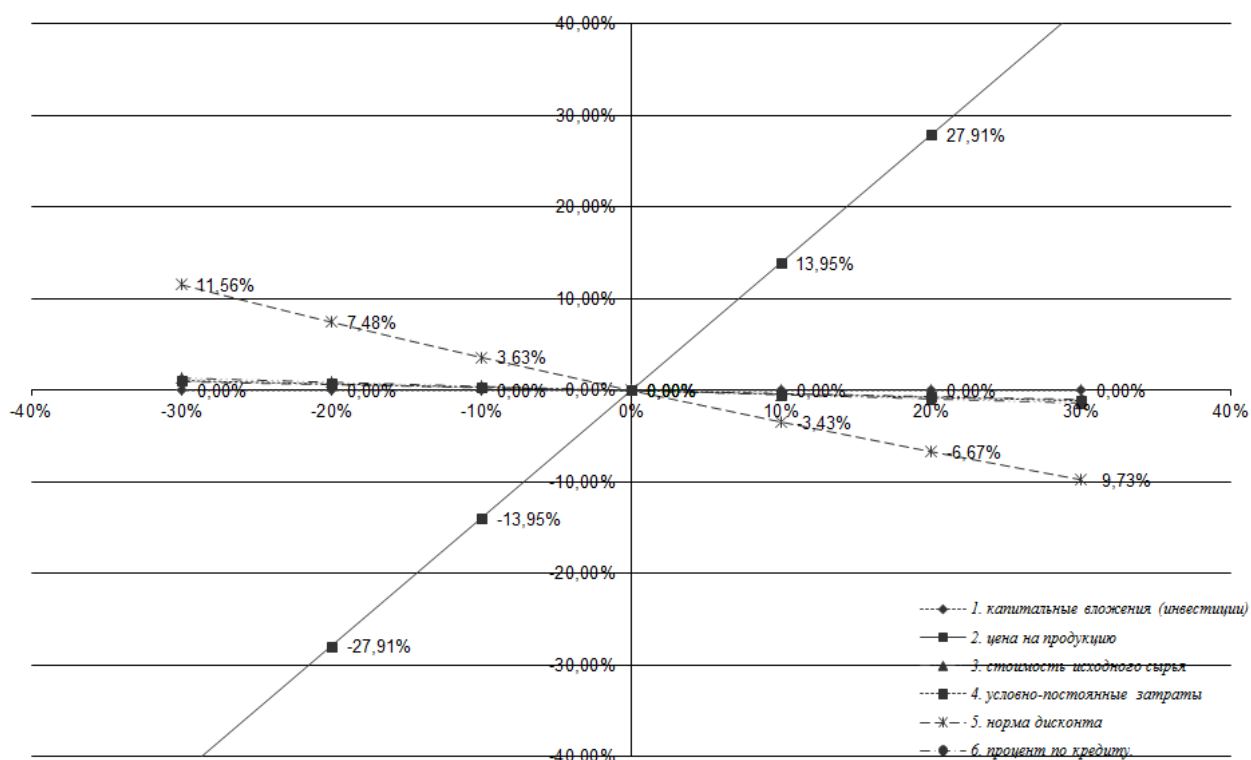


Рисунок 10 - Чувствительность критерия DPI, %

Таблица 33 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по критерию DPP

DPP	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Капитальные вложения (инвестиции)	1,095	1,095	1,095	1,095	1,095	1,095	1,095
Цена на загородный дом	1,095	1,095	4,570	1,095	0,622	0,434	0,334
Стоимость исходного сырья	1,092	0,910	0,994	1,095	1,218	1,373	1,573

Окончание таблицы 33

DPP	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
Условно-постоянные затраты	1,088	0,458	0,474	1,095	0,522	0,550	0,592
Норма дисконта	1,093	0,949	1,017	1,095	1,182	1,282	1,396
Процент по кредиту	1,094	1,043	1,068	1,095	1,122	1,152	1,182
Относительные значения							
Капитальные вложения (инвестиции)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Цена на загородный дом			317,47%	0,00%	-43,20%	-60,33%	-69,53%
Стоимость исходного сырья	-23,32%	-16,86%	-9,21%	0,00%	11,28%	25,44%	43,72%
Условно-постоянные затраты	-60,52%	-58,20%	-56,72%	0,00%	-52,29%	-49,76%	-45,96%
Норма дисконта	-18,94%	-13,32%	-7,05%	0,00%	7,98%	17,08%	27,56%
Процент по кредиту	-6,90%	-4,71%	-2,41%	0,00%	2,53%	5,20%	8,01%

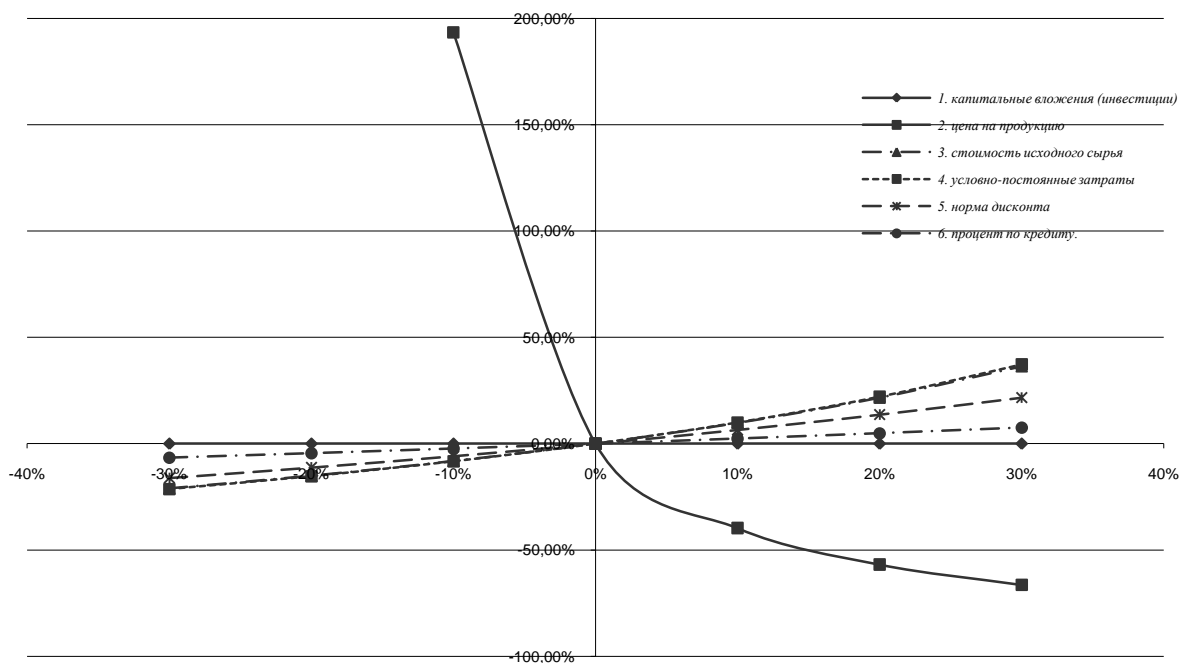


Рисунок 11 - Чувствительность критерия DPP, %

Полученные результаты по всем критериям представим в итоговой таблице 34.

Как видно из итоговой таблицы 34, наибольшее влияние на каждый показатель имеет цена загородного дома. При этом, небольшое изменение цены начинает сказываться на всех показателях инвестиционного проекта. Если посмотреть таблицы 30 - 33, то мы видим что для изменения итогового

показателя на 30% изменения цены достаточно на 7-30% в зависимости от показателя.

Таблица 34 - Анализ чувствительности инвестиционного проекта

Факторы	NPV	IRR	DPI	DPP	Σ	Ранг значимости
Капитальные вложения (инвестиции)	5	1	1	2	9	2
Цена на загородный дом	1	2	2	1	6	1
Стоимость исходного сырья	3	3	4	3	13	3
Условно-постоянные затраты	4	4	5	4	17	4
Норма дисконта	2	6	3	6	17	5
Процент по кредиту	6	5	6	5	22	6

Остальные показатели по значимости представлены в следующем порядке:

- цена на загородный дом;
- капитальные вложения (инвестиции);
- стоимость исходного сырья;
- условно-постоянные затраты;
- норма дисконта;
- процент по кредиту.

И все остальные показатели имеют меньшее влияние на результативность проекта, так уже показатель капитальных вложений для изменения итоговых показателей может меняться на 25%-343%. Остальные показатели имеет свое влияние при изменении от 60 до 1000%.

Таким образом, анализ чувствительности показал, что первые два фактора наиболее важны для этого инвестиционного проекта. Но как мы видим вторым фактором оказывается «капитальные вложения», т.е. инвестиции и они не могут нести высокого рисков фактора для инвестиционного проекта – ибо это затраты несущееся в самом начале проекта, а наибольший риск для проекта

представляет изменения во времени, так сложно предсказуемые в инвестиционных проектах.

Таким образом, анализ чувствительности показал, что главным фактором влияния является «Цена на загородный дом».

Обязательным условием при этом является положительное (или нулевое) значение сальдо потоков денежных средств на каждом шаге расчета. Если по какому-то варианту сальдо принимает отрицательное значение (что характеризует банкротство предприятия), то следует разработать мероприятия по привлечению дополнительных средств для реализации инвестиционного проекта или улучшению экономических показателей проекта.

3.3 Оценка финансовой устойчивости (надежности) инвестиционного проекта

Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта недостаточна для принятия решения о целесообразности его осуществления. Инвестиционный проект наряду с получением желаемой доходности, чистой прибыли на вложенный капитал должен обеспечить устойчивое финансовое состояние будущего предприятия ООО «Очаг». Основной целью оценки финансового состояния инвестиционного проекта в бакалаврской работе является расчет ключевых показателей (ликвидности активов, платежеспособности, финансовой устойчивости), дающих объективную и точную картину финансового состояния созданного субъекта хозяйствования, в который вкладываются инвестиции. Расчет показателей финансового состояния предприятия позволяет оптимизировать интересы ее различных участников инвестиционного проекта. Собственники капитала оценивают финансовое состояние с целью повышения доходности, обеспечения стабильности предприятия. Кредиторы – чтобы минимизировать свои риски по предоставляемым кредитам, оценить экономическую выгодность и надежность финансового сотрудничества.

Для точной и полной характеристики финансовой устойчивости инвестиционного проекта достаточно небольшого количества финансовых коэффициентов. Важно, чтобы каждый из них отражал наиболее существенные стороны финансового состояния. В бакалаврской работе дипломнику оценку финансовой привлекательности инвестиционного проекта создания предприятия целесообразно представлять двумя взаимосвязанными группами показателей: платежеспособности и ликвидности. Ликвидность активов является предпосылкой платежеспособности проекта. Если она недостаточна, то и платежеспособность не будет обеспечена. Возможно определение следующих показателей ликвидности:

1. Коэффициент общей ликвидности ($K_{л}$) — отношение текущих активов (ТА) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам) (ТП):

$$(K_{л}) = \text{ТА} / \text{ТП} . \quad (8)$$

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

2. Коэффициент немедленной ликвидности ($K_{нл}$) – отношение легко реализуемых активов (денежных средств на расчетном счете и быстро реализуемых ценных бумаг) (ЛА) к текущим пассивам:

$$K_{нл} = \text{ЛА} / \text{ТП} , \quad (9)$$

где ТП – текущие пассивы баланса.

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

Платежеспособность проекта означает возможность погашения в срок и в полном объеме долговых обязательств, возникающих в связи с реализацией

инвестиционного проекта. Для оценки платежеспособности рекомендуется рассчитать ряд частных показателей.

3. Коэффициент общей платежеспособности ($K_{оп}$) — отношение суммарной задолженности (долгосрочной и краткосрочной) (ЗС) к суммарным активам (ОА). Показывает, насколько активы предприятия формируются кредиторами посредством заемного капитала.

$$K_{оп} = ЗС / ОА . \quad (10)$$

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

4. Структуру финансовых источников организации и его финансовую независимость характеризует коэффициент автономии ($K_{авт}$) или независимости. Он рассчитывается:

$$K_{авт} = СК / ОА, \quad (11)$$

где СК – собственный капитал.

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

5. Для оценки соотношения собственного и заемного капитала используется коэффициент финансирования ($K_{ф}$):

$$K_{ф} = СК / ЗК. \quad (12)$$

Коэффициент показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, а какая — за счет заемных. Считается, что если величина коэффициента финансирования меньше единицы (большая часть имущества сформирована за счет заемных средств), то это может свидетельствовать о значительном финансовом риске и нередко затрудняет возможность получения кредита. Данное соотношение не имеет нормативов. Нормально, когда собственные средства при инвестировании составляют около 70%, заемные – 30%. Высокий уровень долга обеспечивает более высокий доход, когда экономические условия нормальны и норма прибыли проекта выше процентов по кредиту. Реализуется эффект финансового рычага (финансового левиреджа). Однако при этом в период застоя высок риск получения убытков. Проекты «с нулевым долгом» менее рискованны, в период экономического роста они недополучают прибыль.

Исходной информацией, необходимой для оценки финансового состояния инвестиционного проекта, является бухгалтерский баланс (Приложение Б), отчет о финансовых результатах (Приложение В).

Таблица 35 – Показатели ликвидности и платежеспособности создания предприятия ООО «Очаг»

Коэффициенты	На 31.12.2016 г.	На 31.12.2017 г.	На 31.12.2018 г.
Коэффициент общей ликвидности	1,028	8,892	18,706
Коэффициент немедленной ликвидности	0,719	8,653	18,452
Коэффициент общей платежеспособности	0,701	0,019	-
Коэффициент автономии	0,751	0,997	0,990
Коэффициент финансирования	2,213	52,012	-

Планируется осуществление инвестиционного проекта создания предприятия по возведению загородных домов и по итогам составленных форм бухгалтерской отчетности в таблице 35 проведем расчет коэффициентов, характеризующих надежность инвестиционного проекта.

Согласно полученным данным коэффициент общей ликвидности на конец 2016 года составит 1,028 с ростом до 18,706 к концу 2018 года, при

нормативном значении 2. Сравнение с нормативным значением свидетельствует о том, что при реализации проекта для своевременного покрытия текущих обязательств денежных средств от реализации оборотных активов не хватит в 2016 году и придется тратить основные средства, однако уже на конец 2017 года ситуация нормализуется.

Коэффициент немедленной ликвидности составил 0,719 на конец 2016 года с ростом до 18,452 на конец 2018 года. Допустимым признается его значение в пределах от 0,5 до 1,2. Сравнение с нормативным значением свидетельствует о том, что проект создания предприятия не обеспечивает возможность платить по краткосрочным обязательствам в течение 2016 года, однако уже в 2017 году ситуация изменится.

Коэффициент общей платежеспособности составил на конец 2016 года 0,701. Оптимальным считается коэффициент платежеспособности в пределах 0,2-0,3. Значение коэффициента может быть признано удовлетворительным, на конец 2017 году предприятие погасит кредиты, и в 2018 году заемных платных источников использовано не будет.

Коэффициент автономии или независимости составил 0,751 на конец 2016 года. Нормативное значение может достигать 0,7 и более. Значение коэффициента автономии может быть признано удовлетворительным уже к концу 2017 года.

По данным баланса коэффициент финансирования составит 2,213 на конец 2016 года, при этом к концу 2018 году все кредитные обязательства будут погашены. Считается, что если величина коэффициента финансирования меньше единицы (большая часть имущества сформирована за счет заемных средств) - инвестиционный проект имеет незначительный финансовый риск по возврату заемных средств.

Таким образом, финансовое состояние предприятия при реализации инвестиционного проекта абсолютно устойчиво на втором году его реализации, предприятие платежеспособно и ликвидно.

3.4 Основные финансово-экономические показатели развития предприятия

На основании расчетов можно сделать вывод, что предприятию выгодно реализовать данный инвестиционный проект.

Оценим основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Очаг». Результаты расчета приведены в таблице 36.

Таким образом, в 2016 году выручка составит 31000 тыс. руб., в 2020 году вырастит до 190564 тыс.руб., в 2022 году 226409 тыс.руб.

Показатели эффективности работы предприятия имеют следующее значение в планируемом периоде: рентабельность продаж варьирует с 28,52 до 49,40%, рентабельность продукции с 36,94 с 62,68%.

Таблица 36 – Планируемые показатели развития предприятия

Показатель	2016 г.	2020 г.	2022 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	31000	190564	226409
Прибыль от реализации, тыс. руб.	11450	119442	141902
Планируемая чистая прибыль, тыс. руб.	8840	60482	111842
Рентабельность продукции, %	36,94	62,68	62,68
Рентабельность продаж, %	28,52	31,74	49,40
Выработка одного работника, тыс. руб.	1631,6	10029,7	11916,2

Выручка в конце 2022 года должна составить 226409 тыс.руб., что выше критической суммы на 36206 тыс.руб. Это и есть запас финансовой устойчивости или зона безубыточности предприятия, выручка может сократиться на 84% и только тогда будет нулевой финансовый результат.

Таблица 37 – Расчет безубыточного объема продаж и запаса финансовой устойчивости предприятия

Показатель	2016 г.	2020 г.	2022 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	31000	190564	226409
Прибыль от реализации, тыс. руб.	11450	119442	141902

Окончание таблицы 37

Показатель	2016 г.	2020 г.	2022 г.
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	19550	71122	84506
Переменные затраты, тыс. руб.	13120	47732	57494
Постоянные затраты, тыс. руб.	6429	23390	27012
Маржинальная прибыль, тыс. руб.	17880	142831	168914
Доля маржинальной прибыли в выручке, %	57,7	75,0	74,6
Безубыточный объем продаж, тыс. руб.	11147	31206	36206
Запас финансовой устойчивости, %	64,0	83,6	84,0

Рассчитанный проект должен быть реализован так как расчет эффективности проекта для предприятия по всем показателям дал положительный результат.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В бакалаврской работе экономически обоснован проект создания предприятия по возведению загородных домов из газобетонных блоков в г.Красноярске.

Для реализации проекта зарегистрировано новое юридическое лицо ООО «Очаг».

Уставный капитал общества составит 10 тыс.рублей, из которых 50% (5 тыс.руб.) составляет доля каждого.

Общество с ограниченной ответственностью регистрируется в мае 2016 года.

Основным видом деятельности ООО «Очаг» возведение загородных домов из газобетонных блоков.

Спрос на загородную недвижимость в Красноярске и Красноярском крае постепенно увеличивается. Можно приобрести как участок под строительство загородного дома, так и дом в одном из коттеджных поселков. Готовые варианты есть как в черте города – «Сосны», «Удачный», «Времена года», так и за Красноярском: «Элита», «Видный», «Шамони», «Емельяновский посад» и другие.

Строительная компания ООО «Очаг» предназначена для строительства объектов жилого и нежилого характера на территории Красноярского края.

То есть потребитель услуг - это состоятельный покупатель готового жилья, муниципалитеты, заказывающие строительство зданий, сооружений.

В планах организации ООО «Очаг» предполагается на начальном этапе арендовать офис, а принимать заказы только по телефону. В планах организации ООО «Очаг» предполагается предоставление следующих услуг:

- строительство загородных домов, коттеджей, а также быстровозводимых зданий (складов, ангаров, гаражей и др.);
- производство газобетонных блоков;

- доставка строительных материалов;
- проекты и дизайн-проекты.

Планируется производство газобетонных блоков под строительство определённого заказа.

Выход на максимальную запланированную мощность прогнозируется в июне 2017 года – это возведение 15 загородных домов средней площадью 150м². В расчете принята средняя площадь самых востребованных домов в Красноярском крае. Создание такого предприятия предполагает организацию 19 рабочих мест.

Согласно полученным расчетам, вновь создаваемая компания будет иметь валовой прибыль в первом году реализации проекта 11,5 млн.руб., во втором году 76,5 млн.руб., в 2022 году валовая прибыль вырастет до 142 млн.руб. при этом предприятие работает 9 месяцев в году.

Чистый приведенный доход равен 174,0 и 170,5 млн. руб. без и с участием собственного капитала в проекте, что отражает сумму прибыли минус инвестиции с учетом, ставки дисконтирования, т.е. сумма которая соответствует текущим затратам, учитывая что она выше нуля значит прибыль значительно превысит уровень инфляции в 9% в год.

Внутренняя норма доходности проекта 164% и 153% без участия с участием собственного капитала в проекте, что показывает, что вложенные деньги в проект окупятся и принесут от 164 до 153% прибыли ежегодно.

Индекс доходности показывает, что вложенные деньги увеличатся в 16,43 и 16,1 раза.

Дисконтированный срок окупаемости проекта составляет 1,095 и 1,166 г. соответственно без участия и с участием собственного капитала в проекте, что показывает окупаемость в начале второго года реализации проекта.

На основании расчетов можно сделать вывод, что предприятию выгодно реализовать данный инвестиционный проект.

Это подтверждает целесообразность и экономическую эффективность создания предприятия по возведению загородных домов из газобетонных

блоков.

Анализ чувствительности инвестиционного проекта показал, что главным фактором влияния является «Цена на загородный дом».

Финансовое состояние предприятия при реализации инвестиционного проекта абсолютно устойчиво на втором году его реализации. Платежеспособность и ликвидность бухгалтерского баланса создаваемого предприятия достаточны.

Показатели эффективности работы предприятия имеют следующее значение в планируемом периоде: рентабельность продаж варьирует с 28,52 до 49,40%, рентабельность продукции с 36,94 с 62,68%.

Выручка в конце 2022 года должна составить 226409 тыс.руб., что выше критической суммы на 36206 тыс.руб. Это и есть запас финансовой устойчивости или зона безубыточности предприятия, выручка может сократиться на 84% и только тогда будет нулевой финансовый результат.

Рассчитанный проект должен быть реализован так как расчет эффективности проекта для предприятия по всем показателям дал положительный результат.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации: 12 дек.1993г.: Конституция РФ., гос.флаг РФ., гос.герб РФ., гос.гимн РФ.-М.: АСТ; Астрель,2016.-62с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ред. 31.01.2016): [электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (ред. от 26.04.2016): [электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. – М.:Альпина Диджитал, 2015. – 468 с.
5. Альберт, М. Основы менеджмента : учеб. / М.Альберт, М. Мескон, Ф. Хедоури. – М.: Вильямс, 2015.- 665 с.
6. Александров, Е.Н. Современные проблемы развития малых предприятий Российской экономики / Е.Н. Александров, Т.Е. Кравченко // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2015. - №21. – С. 192 – 195.
7. Ансофф, И. Стратегическое управление : учеб./И. Ансофф. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 248с.
8. Антикризисное управление : учеб. пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каравин. - М.: КноРус, 2016.-504 с.
9. Афанасьева, Н.В. Управление развитием предпринимательства / Н. В. Афанасьева, В.Д. Рогожкин, В.И. Рудика. – М.: Академия, 2013. – 184с.
10. Банки и банковское дело: учебник для бакалавров / под. ред. В.А. Боровковой. – М.: Юрайт, 2016. – 623с..
11. Бланк, И. А. Торговый менеджмент : учеб./ И. А. Бланк.- Киев: УФИМБ,2012.- 408с.
12. Богатырев, И.О. Управление развитием предприятия / И.О. Богатырев // Экономика и управление. – 2014. - № 6. – С. 14 – 22.
13. Боумэн, К. Основы стратегического менеджмента : учеб./К.

Боумэн. – М.: Банки и биржи, 2015. – 167с.

14. Буров, В. П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика : учеб. пособие / В.П. Буров, А. Л. Ломакин, В. А. Морошкин. – М.: ИНФРА-М, 2015. - 192 с.

15. Васина, А. А. Финансовая диагностика и оценка проектов : учеб. / А. А. Васина. – СПб.: Питер, 2011. – 448 с.

16. Виханский, О.С. Менеджмент : учеб. / О. С. Виханский, Н.И.Наумов. -3-е изд.- М.: Гардарика, 2012.- 528 с.

17. Виханский, О.С. Стратегическое управление : учеб. / О. С. Виханский.-2-е изд., перераб. и доп. - М.: Гардарика, 2013. – 296 с.

18. Герчикова, И.Н. Менеджмент : учеб. /И.Н. Герчикова.- М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. – 500с.

19. Грибалева, Н. П. Бизнес-план. Практическое руководство по составлению : учеб. / Н. П. Грибалева, И. Г. Игнатова. – СПб.: Белл, 2014. – 184 с.

20. Джакубова, Т.Н. Бизнес-план: расчеты по шагам / Т.Н.Джакубова. – М.: Финансы и статистика, 2016 – 104 с.

21. Евланов, Л.Г. Теория и практика принятия управленческих решений : учеб. /Л.Г. Евланов. – М.: Экономика, 2014. – 133с.

22. Егоршин, А.П. Основы организации труда: учеб./ А.П. Егоршин. – М.: Инфра-М, 2014. – 384 с.

23. Забелин, П.В. Основы стратегического управления : учеб./П.В. Забелин, Н.К. Моисеева. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 223с.

24. Забрродский, Л.Д. Стратегическое управление: реализация стратегии / Л.Д. Забрродский. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 208 с.

25. Зайцев, М. Г. Методы оптимизации управления для менеджеров: Компьютерно - ориентированный подход : учеб. пособие / М. Г. Зайцев. – М.: Дело, 2012. – 304 с.

26. Ивашина, О.Ф. Экономическое развитие: институциональный подход / О.Ф. Ивашина // Экономика, финансы, право. – 2013. - №2. – С. 11-14.

27. Инновационный менеджмент: учебное пособие / под ред. С.Д. Ильинской. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 335с.
28. Инновационный менеджмент: учебное пособие / [К. В. Балдин и др.]. – Москва: Академия, 2010. – 362 с.
29. Казакова, Н.А. Стратегический менеджмент : Учебное пособие / А. Казакова, А.В. Александрова, Н.Н. Кондрашева, С.А. Курашова. – М. : Инфра-М, 2013, - 320 с.
30. Казейкин, В.С. Ипотечно-инвестиционный анализ: Учебное пособие / В.С. Казейкин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 176 с.
31. Коротков, Э. М. Концепция менеджмента : учеб. пособие / Э. М. Коротков. - М.: Дека, 2012.-304 с.
32. Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т.С. Колмыкова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 204 с.
33. Кэхилл, М. Инвестиционный анализ и оценка бизнеса: Учебное пособие: Пер. с англ. / М. Кэхилл. - М.: ДиС, 2012. - 432 с.
34. Лапыгин, Ю.Н. Теория организации и организационное поведение : Учебное пособие / Ю.Н. Лапыгин.– М. : Иифра-М, 2011. – 329с.
35. Лахметкина, Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия : учеб. пособие / Н. И. Лахметкина. – 6-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2012. – 230 с.
36. Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: Учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
37. Мазур, И. И. Корпоративный менеджмент : справочник для профессионалов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге и др.; под общ. ред. И. И. Мазура. – М.: Высшая школа, 2013. -1077 с.
38. Малое инновационное предпринимательство: учебное пособие / С. В. Валдайцев, Н. Н. Молчанов, К. Пецольт. – Москва: Проспект, 2016. – 536 с.
39. Маркова, В. Д. Стратегический менеджмент : курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. - М.: Инфра-М; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2011.-228 с.

40. Минцберг, Г. Школы стратегий : учеб. / Г. Минцберг, Б. Альстред, Д. Лимпел.-СПб.: Питер, 2013.-315с.
41. Мескон, М.Х. Основы менеджмента : учеб. /М.Х. Мескон. - М.: Дело,2013. – 701с.
42. Основные итоги строительной деятельности в РФ за 1-е полугодие 2015-го года. – [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://atrium-psf.ru/publikatsii/osnovnye-itogi-stroitelnoy-deyatelnosti-v-rf-za-1-e-polugodie-2015-go-goda/>
43. Основные проблемы в строительстве в 2015 году. – [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://atrium-psf.ru/publikatsii/osnovnye-problemy-v-stroitelstve-v-2015-godu/>
44. Погорелов, Ю.С. Развитие предпринимательства: понятие и виды / Ю.С. Погорелов [Электронный ресурс. – Режим до ступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/bashkevich/library/tez7.htm>
45. Ример М. И. Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. 3-е изд., переработанное и дополненное. — СПб.: Питер, 2012 г. — 416 с.
46. Современное управление : энциклопедический справочник : в 2 т. - М.: Издатцентр, 2012. – 841с.
47. Стрекалов, О. Б. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / О. Б. Стрекалов; Казан. гос. технол. ун-т. - Казань,2012.- 256 с.
48. Теплова, Т. В. Инвестиции : учеб. для бакалавров / Т. В. Теплова. – М. : Юрайт, 2012. – 724 с.
49. Томпсон, А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : Учебник для вузов/Пер. с англ. под ред. Л.Г.Зайцевой, М.И.Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. – 576 с.
50. Федюнин, Д.В. Методология и методы управления инновациями в розничной торговле // Д.В. Федюнин. - М.: КноРус, 2013 - 216 с.
51. Шубравская, О. Стадии экономического развития: понятие, направления достижения / О. Шубравская // Проблемы современной

экономики. – 2013. - №1. – С. 14 - 26.

52. Экономическая стратегия фирмы : учеб. пособие / под ред. А. П. Градова. - СПб.: Специальная литература, 2016. – 284 с.

53. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности) : учеб. пособие / Под ред. Л.Е. Басовского. - М.: ИНФРА - М, 2013. - 222 с.

54. Экономическая оценка инвестиций : учебник / под ред. М. И. Римера. – 4-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2011. – 425 с.

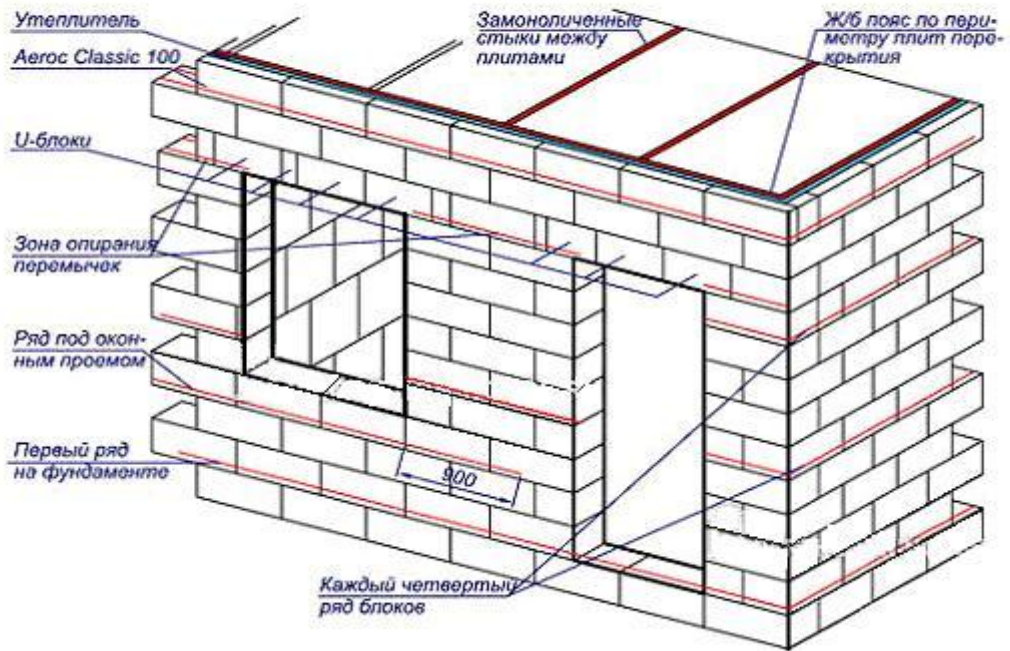
55. <http://www.gks.ru> – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики

56. <http://www.krasstat.gks.ru/> - Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю

57. economy.gov.ru – Официальный сайт министерства экономического развития Российской Федерации

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Проект дома из газобетона 148 м²



план 2 этажа



1. Ванная	5,24 м ²
2. Спальня	13,58 м ²
3. Холл	10,05 м ²
4. Кладовая	6,54 м ²
5. Спальня	15,79 м ²
6. Спальня	12,46 м ²
7. Лоджия	10,53 м ²

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерская отчетность ООО «Очаг» (план)

**Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2018 г.**

Организация _____ ООО "Очаг" _____ по ОКПО
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности _____ по _____
 _____ строительство _____ ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общество с ограниченной
 ответственностью / частная _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ _____
 Местонахождение (адрес) _____

Коды		
0710001		
20	03	2019
65	16	
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя	На 31 декабря 2018 г. ³	На 31 декабря 2017 г. ⁴	На 31 декабря 2016 г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	6457	7625	8695
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	6457	7625	8695
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	2036	1868	1714
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность			
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	147985	67658	3991
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	150021	69526	5705
	БАЛАНС	156478	77151	14400

Пояснения ¹	Наименование показателя	На <u>31 декабря</u> 20 <u>18</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>17</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>16</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	148448	69322	8840
	Итого по разделу III	148458	69332	8850
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства		1333	4000
	Кредиторская задолженность	8020	6486	1550
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	8020	7819	5550
	БАЛАНС	156478	77151	14400

Руководитель _____
 (подпись) (расшифровка подписи)
 " 20 " _____ марта 20 19 г.

Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи)

Кредиторская задолженность взята как 5% от выручки

Денежные средства как разница между активами и пассивами для схождения баланса

