

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

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Кафедра экономики и управления в строительном комплексе

УТВЕРЖДАЮ

Зав. Кафедрой: доцент, к.э.н.

_____ /С. Б. Глоба/

« ____ » _____ 2016 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

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

РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ
ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Научный Руководитель	_____	<u>доцент, к.э.н.</u>	<u>С. Б. Глоба</u>
Выпускник	_____		<u>Е. В. Бандурко</u>
Рецензент	_____	<u>доцент, к.э.н.</u>	<u>В. Г. Акулич</u>
Нормоконтролер	_____	<u>доцент, к.э.н.</u>	<u>И. А. Соломатина</u>

Красноярск 2016

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Кафедра экономики и управления в строительном комплексе

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой: доцент, к.э.н.

_____/С.Б. Глоба/

« ____ » _____ 2016 г.

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

Студенту (ке) Бандурко Екатерине Вячеславовне

Группа: ЗУБ 10-07

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

1 Тема выпускной квалификационной работы: Разработка инвестиционного проекта создания производства строительных материалов

2 Утверждена приказом по университету: № 4115/с от 25.03.2016 г.

3 Руководитель ВКР: доцент, к.э.н. С.Б. Глоба каф. ЭУСК ИУБПЭ СФУ4

Исходные данные для ВКР: данные Федеральной службы Государственной статистики РФ о тенденциях развития строительного рынка, финансовая отчетность ООО «Успех-М» за 2013-2015 гг., устав и учредительные документы ООО «Успех-М», и др.

5 Перечень разделов ВКР, рассматриваемых в работе:

- теоретические основы оценки эффективности инвестиционных проектов;
- анализ финансово-экономического состояния предприятия;
- разработка инвестиционного проекта производства и его влияние на эффективность хозяйственной деятельности ООО «Успех-М».

Руководитель выпускной _____
квалификационной
работы

доцент, к.э.н. С.Б. Глоба

Задание принял к _____
исполнению

Е.В. Бандурко

КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК

выполнения этапов ВКР

Наименование и содержание этапа	Срок выполнения	Примечание
1.Подбор литературы и первоначальное ознакомление с ней	11.04	
2. Составление предварительного варианта плана работы	21.04	
3.Изучение подобранной литературы, материалов практики	24.04	
4.Сбор и обработка фактического Материала	27.04	
5. Составление уточненного плана	02.05	
6.Написание текста выпускной работы	03.05	
7.Доработка текста и печатание (переписывание) работы	01.06	
8. Оформление выпускной работы и предоставление ее на кафедру	06.06	
9. Нормоконтроль выпускной работы	10.06	
10. Предзащита выпускной работы	12.06	
11. Передача работы на рецензию	14.06	
12. Подготовка к защите выпускной квалификационной работы	16.06	
13.Защита выпускной квалификационной работы	29.06	

Руководитель выпускной
квалификационной работы _____

доцент, к.э.н. С.Б. Глоба

Задание принял к исполнению _____

Е.В.Бандурко

« ____ » _____ 20__ г.

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Разработка инвестиционного проекта создания производства строительных материалов» содержит 106 страниц текстового документа, 3 приложения, 47 использованных источников, 10 рисунков, 58 таблиц.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ, ИНВЕСТИЦИИ, ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, КРЕДИТ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, РЕКОМЕНДАЦИИ.

Объект исследования - предприятие ООО «Успех-М».

Целью дипломной работы является разработка инвестиционного проекта производства строительных материалов, позволяющие осуществить выбор и внедрить новое направление деятельности.

В первой главе рассматриваются теоретические основы оценки внедрения новой продукции на предприятии и повышение эффективности хозяйственной деятельности, а также влияние внешней среды на развития процесса диверсификации производственной деятельности предприятия.

Во второй главе проводится анализ деятельности предприятия. Отмечено снижение деловой активности предприятия: чистой прибыли с 6192 до 2193 тыс. руб.; рентабельности активов с 25,87 до 15,13% и др. показателей.

В третьей главе предлагается к реализации конкретное инвестиционное предложение, направленное на улучшение финансовых результатов предприятия, которое заключается в создании производства цельнометаллической просечно-вытяжной сетки. Эффективность инвестиционного мероприятия составила $-NPV=8331696,19$ руб.; $IRR=66,37\%$. Показано улучшение экономических показателей деятельности предприятия в прогнозном периоде. Увеличится запас финансовой устойчивости с 17,08 до 23,66% и составит 89221,37 руб. в абсолютном выражении. Выработка на одного работника возрастет на 19,26 %, повысится рентабельность продукции с 6,6 до 9,16 %

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	6
1.1 Оценка проекта производства	6
1.2 Влияние внешней среды на формирование и внедрение предмета исследования в хозяйственной деятельности предприятия	15
1.3 Общеэкономическая характеристика строительного предприятия ООО «Успех-М» и его основные финансово-экономические показатели развития	21
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «УСПЕХ-М»	25
2.1 Анализ состава и структуры имущества предприятия	25
2.2 Анализ эффективности использования основного капитала	32
2.3 Анализ эффективности использования оборотного капитала	35
2.4 Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и затрат на оплату труда	37
2.5 Анализ себестоимости, прибыли и рентабельности хозяйственной деятельности предприятия	44
2.6 Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия	49
2.7 Диагностика риска банкротства	60
3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «УСПЕХ-М»	68
3.1 Формирование мероприятий по улучшению и развитию хозяйственной деятельности предприятия ООО «Успех-М»	68
3.2 Инвестиционное мероприятие в рамках осуществления диверсификации производства предприятия и его содержание	71

3.3 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия по производству ЦПВС и его влияние на эффективность хозяйственной деятельности предприятия ООО «Успех-М».....	77
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	96
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	98
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс. Форма №1 за 2015 г.....	101
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о прибылях и убытках. Форма №2 за 2014 г.....	103
ПРИЛОЖЕНИЕ В Отчет о прибылях и убытках. Форма №2 за 2015 г.	105

ВВЕДЕНИЕ

Промышленность строительных материалов и стройиндустрии является составной и важнейшей отраслью строительного комплекса, играющего весьма заметную роль в российской экономике. В сфере строительства производится около 8,2% совокупного валового внутреннего продукта. Кроме того, строительный комплекс обеспечивает более 40% поступлений налогов в консолидированный бюджет страны. В промышленности строительных материалов работают около 10 тыс. предприятий с общей численностью работников 720 тыс. человек. Объем товарной продукции промышленности строительных материалов в общем объеме промышленной продукции России составляет 3%. Ежегодный прирост объемов ее производства ее в последние годы составляет 10%. Промышленность строительных материалов является одной из наиболее топливно- и энергоемких (более 20% в структуре затрат), а также грузоемких отраслей народного хозяйства. В объеме грузовых перевозок строительные грузы составляют около 25%.

Одним из видов строительных материалов, выпускаемых в России, являются металлические сетки, применяющиеся для строительства объектов различного назначения и при различных методах возведения сооружений: будь то кладка кирпичной стены коттеджа или монолитного сооружения, устройство бетонной стяжки или облицовка фасада. На крупных строительных объектах необходимо большое количество армирующих материалов: для возведения стен и перегородок, отмостки и фундаментов, для оштукатуривания поверхностей, для монтажа ограждений и заборов. Расходы на все эти нужды будут огромными, если не найти оригинальное решение. Например, сетка-рабица использовалась для монтажа заборов, сварная сетка – для армирования поверхности, а пластиковая – в качестве временного ограждения на большой высоте. Теперь есть комплексное решение всех перечисленных проблем – это ЦПВС (Цельнометаллическая Просечно-Вытяжная Сетка).

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «Успех-М».

Целью дипломной работы является разработка инвестиционного проекта производства строительных материалов для организации ООО «Успех-М», позволяющие осуществить выбор и внедрить новое направление деятельности. Именно это обстоятельство и определило выбор настоящей темы дипломной работы.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы оценки эффективности инвестиционных проектов;

- провести оценку финансово-экономического состояния ООО «Успех-М»;

- разработать инвестиционный проект создания производства строительных материалов;

- дать оценку экономической эффективности инвестиционного проекта.

Работа выполнена на основании бухгалтерской и статистической отчетности ООО «Успех-М», технической документации.

Объект исследования - эффективность деятельности строительного предприятия.

Предмет исследования - совокупность теоретических и практических аспектов управления эффективностью деятельности компании на основе внедрения инвестиционного проекта.

Информационной базой для написания дипломной работы является бухгалтерская отчетность ООО «Успех-М» за 2014-2015 года, представленная в приложениях, данные статистической отчетности, данные бухгалтерского учета, положения по ведению бухгалтерского учета, законодательные акты, учебная и методическая литература, электронные источники.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

1.1 Оценка проекта производства

В узком смысле диверсификация – это проникновение фирм в отрасли, не имеющие прямой производственной связи или функциональной зависимости от основной отрасли их деятельности. Диверсификация связана с процессом концентрации производства на межотраслевом уровне и структурной перестройкой хозяйства [12].

В широком смысле диверсификация – это распространение хозяйственной деятельности на новые сферы (расширение номенклатуры продукции, видов предоставляемых услуг и т. п.) [7].

Фирмы диверсифицируются, когда не могут достичь поставленных целей, в рамках имеющегося бизнес-портфеля.

Если говорить о ближайших целях и долгосрочной рентабельности, причинами диверсификации могут стать насыщенность рынка, общее уменьшение спроса, конкуренция или устаревание продуктов фирмы.

Если говорить о гибкости, причиной диверсификации может быть непропорционально большая часть объема продаж, приходящаяся на одного покупателя, узкий рынок или ограниченная технологическая база, появление новых технологий.

Даже если компания имеет привлекательные возможности для расширения производства, она может принять решение о диверсификации, если сумма остающейся у нее прибыли недостаточна для выполнения планов по расширению текущей деятельности.

Даже если достигаются текущие цели, компания может принять решение о диверсификации, если это позволяет ей получать большую прибыль, нежели простое расширение производства.

Компании нередко страдают синдромом «хорошо там, где нас нет». Не обладая достаточно надежной информацией об альтернативах диверсификации,

такие компании вместо тщательного сравнения возможностей переходят к немедленным практическим действиям. Гораздо более дешевой в долгосрочном смысле является заблаговременная покупка надежной информации.

Диверсификация имеет смысл в тех случаях, когда есть уверенность в прекрасных перспективах роста бизнеса, который пока отсутствует в производственном портфеле компании. Имеются в виду высокопривлекательные отрасли, для достижения успеха в которых необходимы компетенции, которыми как раз и обладает компания.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что все многообразие причин диверсификации вызвано необходимостью повысить эффективность деятельности предприятия не только в данный момент, но и на длительную перспективу, то есть, связаны с принятием стратегических решений.

Традиционно выделяют два типа диверсификации [4]:

- связанная диверсификация;
- несвязанная диверсификация.

Связанная диверсификация представляет собой новую область деятельности организации, имеющую какое-либо отношение к существующим направлениям ее предпринимательской активности (например, использование при диверсификации уже применяемых технологий, возвратного сырья, каналов распределения, производственных мощностей и т.д.) [4]. В данном случае используются преимущества, которых фирма достигла в традиционной для себя сфере.

Несвязанная диверсификация выражается в переходе фирмы в область иную, чем существующий бизнес, к новым технологиям и потребностям рынка. Она направлена на получение большей прибыли и на минимизацию предпринимательских рисков. При помощи данной стратегии специализированные фирмы превращаются в многоотраслевые комплексы–конгломераты, составные части которых не имеют между собой функциональных связей [4].

Связанная диверсификация предпочтительнее несвязанной, так как компания действует в более известной обстановке и меньше рискует. Если же накопленные навыки и технологии невозможно передать другому структурному подразделению, ей следует прибегнуть к несвязанной диверсификации.

Несвязанная диверсификация сложнее связанной. Поскольку организация вступает на неизведанное ранее конкурентное поле, она должна осваивать новые технологии, формы, методы организации работ и многое другое, с чем она раньше не сталкивалась. Именно поэтому риск здесь гораздо выше.

На практике также применяется как масштабная, связанная либо несвязанная диверсификация, так и локальная, экспериментальная микродиверсификация. Последняя реализуется в виде внедрения отдельных элементов масштабной диверсификации, которые позднее могут оформиться в самостоятельное производственное подразделение. Именно локальное, небольшое экспериментирование способно впоследствии дать жизнь новому крупному производству.

Все диверсифицируемые подразделения должны иметь соответствующую организационно-правовую форму. При этом диверсификация может быть внутренней и внешней.

При внутренней диверсификации в составе действующего предприятия открывают новые производственные участки, цеха, экспериментальные лаборатории, а также иные производства.

При внешней диверсификации создают подразделения вне действующего предприятия, что может быть в различных формах [23]:

– поручение ведения нового вида деятельности, например, торговли производимой продукцией, коммерческому представителю, который в свою очередь может быть как работником организации, так и привлеченным индивидуальным предпринимателем или фирмой. Однако на практике руководители слабо используют этот статус для продвижения собственных интересов вне своего местонахождения;

- создание представительства и поручение ему новых для организации функций: рекламы, продвижения, исследования региональных рынков и т.п.;

- создание филиала, которому можно поручить производство новой продукции или осуществление иной новой деятельности;

- покупка доли в новом бизнесе и направление своих ресурсов в его развитие. К этой форме можно также отнести повышение присутствия в новой фирме путем покупки контрольного пакета акций и долей;

- создание совместных с другими фирмами предприятий, финансово-промышленных групп, концернов, синдикатов, иных типов стратегических альянсов с целью производства новых видов продукции или оказания новых видов услуг.

Другой, менее рискованной стратегией диверсификации является использование франчайзинга, или коммерческой концессии, сущность которой в том, что тиражируются комплексы исключительных прав, включающих в себя товарный знак, имущественный или технологический комплекс, патенты, ноу-хау и иные составляющие. Как правило, ранее многократно апробированные и зарекомендовавшие себя как успешные формы ведения бизнеса. По статистике предприятия, диверсифицируемые посредством франчайзинга, в 5–6 раз меньше подвержены банкротству, нежели создаваемые самостоятельно, без достаточного опыта в новых сферах [22].

Поиск направлений диверсификации производства для предприятий отечественной экономики является актуальным. Необходимость приспособления к новым экономическим условиям объективно заставляет искать наиболее выгодные сферы приложения созданного производственного потенциала, кроме того, в условиях перехода к рыночным отношениям в нашей стране диверсификация способствует переливу капитала и преодолению монопольной структуры производства, формированию необходимой для рынка конкурентной среды[4].

В рыночных условиях предприятия вынуждены искать дополнительные ресурсы на поддержание своей жизнедеятельности и развития. Предприятия в условиях развивающегося экономического кризиса стремятся, прежде всего, обеспечить свое выживание, то есть, прибегая к диверсификации, в качестве ее целей они видят предотвращение возможного банкротства и сохранение кадрового потенциала, повышение фондоотдачи основных производственных фондов. Диверсификация является одним из условий выхода предприятия из кризиса и перехода его к инновационному развитию – поступательному накоплению капитала, который на определенном этапе обеспечивает технологический прорыв. Проблема диверсификации сегодня является актуальной в свете принятой инновационной стратегии развития.

Для предприятий, имеющих устойчивое финансовое состояние, диверсификация является одним из основных направлений повышения экономического роста, надежности и гибкости, увеличения дохода организации. Она направлена на изменение ассортимента и номенклатуры производимой продукции, повышение ее качества и роста конкурентоспособности с учетом спроса на рынках, что способствует повышению эффективности деятельности организаций, их платежеспособности, является важнейшим условием экономического роста организаций. Диверсификация деятельности организации является также формой концентрации источников формирования имущества в целях получения максимального дохода.

Диверсификация, прежде всего, должна быть нацелена на обеспечение финансовой стабильности, надежности, максимального учета воздействия основных внешних и внутренних факторов на процесс функционирования.

Диверсификация производства в строительстве - проникновение в новые сектора строительного и нестроительного рынка с одновременным развитием нескольких связанных или несвязанных друг с другом видов производств или сочетание производства товаров (работ, услуг) в разнородных сферах деятельности.

Перед предприятием, принявшим решение о проведении диверсификации, стоит сложная задача, от разрешения которой во многом зависит его дальнейшая деятельность. В условиях неопределенности, что является характерной чертой рыночной экономики, необходимо определить направления диверсификации, выработать стратегию ее проведения и реализовать запланированное на практике.

Для выбора проведения варианта диверсификации производства предприятиям следует использовать маркетинговый подход.

Каждый новый товар на определенном этапе своего жизненного цикла проходит процедуру выведения на рынок. Как известно, этому предшествуют мероприятия по разработке концепции самого товара.

В ходе подготовки к выведению нового товара на рынок, маркетолог на основании имеющихся инструментов маркетинга должен дать прогноз продаж на определенных временных интервалах при проникновении на целевой сегмент рынка, оценить объем и насыщенность этого сегмента, соответствующие достижению заданной рентабельности. Кроме этого необходимо учесть расходы на мероприятия комплекса маркетинговых коммуникаций [5,6].

Рассмотрим мероприятия по анализу комплекса маркетинга. Прогноз продаж нового товара основывается на анализе следующих факторов рынка:

- анализ собственного потенциала фирмы;
- анализ конкурентов;
- анализ целевого рынка;
- анализ макросреды;
- анализ сильных и слабых сторон товара (конкурентоспособность);
- оценка риска.

Целью анализа собственного потенциала фирмы служит выявление собственных возможностей фирмы (как материальных, так и нематериальных) для оценки имеющихся ресурсов и их соответствия поставленным перед предприятием стратегическим целям, в частности, выведению нового товара и

захвата доли рынка. Прежде всего, здесь необходимо рассмотреть мировоззренческие представления, предпринимательскую культуру и философию фирмы и ее руководителей, поскольку именно они являются определяющими как для структурной организации предприятия, так и для самого целеполагания бизнеса. На формирование предпринимательской культуры конкретной фирмы оказывают влияние следующие факторы:

- внутренние стандарты и правила, свойственные фирме;
- неформальные каналы связи;
- преобладающие во всем обществе идеи и ценности;
- личный потенциал руководителей фирмы;
- примеры для подражания.

С помощью экспертов следует оценить аккумулятивность, способность к изменчивости и мобилизационную мощь фирмы, проверить степень ее соответствия основным принципам ведения современного бизнеса: принципам конкуренции, внутрифирменного планирования, инноваций, контрактности и диктата потребителя.

Кроме отображения корпоративной культуры этот анализ должен включать данные обо всех сторонах уже ведущейся деятельности фирмы, а также материальных резервах, необходимых для раскрутки нового товара.

Для выхода на новый рынок анализ конкурентов имеет одно из главнейших значений. Успешное выведение нового товара предполагает однозначное определение всех фирм, которых можно отнести либо к реальным конкурентам, уже действующим на выбранном рынке, либо к потенциальным конкурентам, которые имеют возможности для выхода на рынок с конкурирующим товаром.

Особенно важным этот вопрос является при рассмотрении высокодоходных растущих перспективных рынков, например, рынков определенных товаров массового потребления, либо рынков, доступ на которые достаточно прост, то есть рынков с низким уровнем конкуренции.

Для возможности сравнения параметров собственной фирмы с параметрами фирм-конкурентов нужно анализировать те же параметры, что были рассмотрены при анализе потенциала собственной фирмы. Сбор информации по фирмам -конкурентам в достаточном объеме обычно не представляется возможным, но такие данные, как цели, стратегии развития, образ поведения на рынке и системы мотивации сотрудников являются особенно ценными для проведения анализа и принятия решений по подготовке ответных мер.

Под анализом целевого рынка подразумевается систематическое изучение всех прочих аспектов рынка, не попавших в рассмотрение анализа конкуренции. Прежде всего, это анализ потребителей. Для начала нужно выделить интересующий целевой сегмент рынка, а потом исследовать его характеристики. Для этого используются специальные маркетинговые исследования, в частности, сегментирование потребителей, определение характеристик рынка, а также отчеты службы сбыта, пресса и другие возможные источники информации. В качестве необходимой информации для анализа рынка рассматриваются следующие количественные показатели:

- потенциал рынка;
- объем рынка;
- уровень насыщенности рынка;
- эластичность рынка;
- темпы роста рынка;
- доли основных конкурентов;
- стабильность и пр.

К качественным показателям рынка относятся следующие показатели:

- структура потребностей клиентов;
- мотивы покупки;
- вид процесса покупки;
- способы получения информации потребителем.

Анализ макросреды направлен на изучение окружающей макросреды, которая не имеет прямой связи с рынком, но в равной степени влияет на все предприятия этой сферы деятельности в данном конкретном регионе. Принято делить макросреду на экономическую, социально-культурную, физическую, политико-правовую и технологическую компоненты. Каждая из этих компонент состоит из очень большого числа факторов, по-разному оказывающих влияние на определенные группы продуктов.

Для конкретного типа продуктов имеет смысл выделить несколько факторов, значение которых в данном регионе максимально, и далее рассматривать уже только их.

Анализ сильных и слабых сторон (конкурентоспособность) сопоставляет результаты анализа собственного потенциала фирмы (или товара) с анализом фирм-конкурентов (или товаров-конкурентов) и направлен на выявление сильных и слабых сторон фирмы по отношению к фирмам-конкурентам. Для этого может использоваться метод инженерного прогнозирования, либо другой метод оценки.

На основании полученных результатов выделяются те характеристики продукта, которые дают максимальное преимущество перед товарами-конкурентами. В то же время определение наиболее слабых в конкурентном отношении сторон продукта дает возможность скорректировать либо сам товар, либо методы его представления и позиционирования на рынке.

Оценка риска в предпринимательстве возникает в ситуации неопределенности и является вероятностной величиной. Оценка риска объединяет в себе результаты всех предыдущих проведенных анализов рынка и самой фирмы. Целью этой оценки является максимально более раннее предупреждение об изменении рыночных обстоятельств, внутренних причин в фирме и ситуации в макросреде, которые имеют отношение к сильным и слабым сторонам продукта.

Анализ риска начинается с выявления возможных источников риска, его причин и мест возникновения. Во всех случаях риск связан с недостаточностью,

либо недостаточностью информационного обеспечения деятельности фирмы. Полученная оценка риска является основой для выбора сценария действий [7].

При проведении анализа рисков должны быть определены точки и места возможного появления риска. В этих точках определяются временные характеристики, причины и продолжительность действий риска. Итоговым результатом количественной оценки риска является построение системы критических значений главных индикаторов риска. Естественно, что у разных фирм разная устойчивость по отношению к риску. Снижению рисков способствует диверсификация деятельности фирмы, но без распыления средств и ресурсов. При проведении оценки рисков необходимо рассматривать тенденции развития ситуации.

Приобретение определенной марки товара прямо зависит от того, насколько желания потребителей концентрируются на этой марке. Направление желания потребителей на определенную марку является результатом влияния всех инструментов маркетинга, поэтому объект желания - не продукт в узком смысле, а результат комплексного воздействия средств маркетинга. Однако само желание еще не определяет приобретение товара, оно должно трансформироваться в спрос, который на этом этапе планирования ограничивается покупательной способностью.

1.2 Влияние внешней среды на формирование и внедрение предмета исследования в хозяйственной деятельности предприятия

Строительный рынок можно отнести к категории динамичных, постоянно изменяющихся рынков, чутко реагирующих на изменения внешней и внутренней конъюнктуры. До недавнего времени такой процесс динамической трансформации преимущественно проявлялся в отношении постоянной технической и технологической модернизации строительства. Те материалы и технологии, которые еще несколько лет назад входили в категорию новинок, впоследствии переходили в разряд повседневных, а затем и устаревших. При

этом условный жизненный цикл технологии строительства был достаточно коротким.

Экономический спад, начавшийся осенью 2014 года в прошедшем 2016 году, не только не ослаб, но и усилился. В числе наиболее чувствительных к кризису отраслей оказался рынок недвижимости и строительных материалов.

В валовом региональном продукте края доля строительства составляет 8,7%. В крае зарегистрировано около 7,2 тыс. организаций, относящихся к строительному комплексу, включая подрядные организации, проектно-изыскательские предприятия, проектные институты, риэлтерские компании.

Красноярский край занимает ведущие позиции в Сибирском федеральном округе по объему строительных работ – с 2005 года по 2014 год удельный вес края в общем объеме строительных работ, выполненных в СФО, вырос с 14,8% до 24,8%.

Выпуск стройматериалов в крае, начиная с 2003 года, увеличился в 2,2 раза. В последние годы ежегодный рост объемов производства в среднем составлял порядка 10%, исключением явился только 2009 год, когда в условиях кризиса произошло снижение объемов производства стройматериалов на 28,7%. С 2007 года Красноярский край по объемам производства строительных материалов среди регионов Сибирского федерального округа занимает 2 место (на 1 месте – Новосибирская область).

Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», в 2014 г. составил 135,8 млрд рублей, или 90,7% к 2013 г.

Строительный комплекс Красноярского края ориентирован на внутри региональные потребности и обеспечивает население и экономику региона объектами жилищного, социального, производственного и инфраструктурного назначения. Выпуск строительных материалов и изделий позволяет не только в полном объеме обеспечить потребности Красноярского края, но и реализовывать продукцию на рынках других субъектов Российской Федерации.

К основным рискам, которые могут негативно сказаться на темпах развития строительного комплекса края, относятся:

- внешние риски: недостаточный уровень развития механизмов государственно-частного партнерства; перспективы изменения рыночной конъюнктуры на товары и услуги, усиление конкурентного давления на региональном рынке со стороны крупных компаний федерального уровня;

- внутренние риски: недостаточные темпы развития инфраструктуры для жилищно-гражданского и промышленного строительства (дорог, объектов инженерной инфраструктуры); высокий уровень износа производственных мощностей организаций и использование технологий производства, не отвечающих современным требованиям энергетической и экономической эффективности; институциональные риски, связанные с процедурами оформления земельных участков под строительство; низкая энергоэффективность производства строительных материалов; низкий уровень инвестиций в научно-технические разработки и исследования в области строительных материалов и технологий; отсутствие производства отдельных видов строительных материалов (стекло, отдельные виды изоляционных материалов, лакокрасочная продукция); высокая концентрация строительных предприятий в г. Красноярске при одновременном отсутствии необходимой материально-технической базы на территориях края.

В Красноярском крае в индустриальных объемах производятся основные виды строительных материалов, такие как кирпич керамический строительный, кирпич строительный (включая камни) из цемента, бетона или искусственного камня, портландцемент, цемент глиноземистый, цемент шлаковый и аналогичные цементы гидравлические, конструкции и детали сборные железобетонные, листы асбестоцементные волнистые (шифер), шлаковата, вата минеральная и другие. Также широко представлены производители деревянно-каркасного домостроения, изделий из клееного бруса, металлоконструкций, лакокрасочных, теплоизоляционных материалов и многих других видов строительных изделий и материалов.

Поскольку производство строительных материалов в первую очередь связано со строительством новых объектов, реконструкцией и ремонтом, то

выпуск основных строительных материалов увеличился вслед за ростом объемов строительства.

Активно развивалось производство стекла и изделий из стекла (индекс производства в 2014 г. по сравнению с 2013 г. – 134,2%), кирпича, черепицы и прочих строительных изделий из обожженной глины (134,6), изделий из бетона, гипса и цемента (110,7), цемента, извести и гипса (102,1), прочей неметаллической минеральной продукции (100,9%).

Удовлетворительная экономическая ситуация и положительные результаты государственной поддержки организаций обеспечили рост основных видов строительных материалов: выпуск шифера увеличился к 2014 г. на 86,7%, блоков и камней стеновых мелких из бетона – на 79,3, кирпича керамического неогнеупорного строительного – на 36,4, бетона готового для заливки – на 17,0, портландцемента, цемента глиноземистого, цемента шлакового и аналогичных цементов гидравлических – на 8,7%.

Сводный индекс цен строительной продукции в декабре 2014 г. относительно ноября 2014 г. составил 103,9%, в том числе индекс цен производителей в строительстве (строительно-монтажные работы) – 102,9, на машины и оборудование, используемые в строительстве, – 104,4, на прочие капитальные работы и затраты – 107,6%.

Рост производства базовых строительных материалов также связан с реализацией крупных инвестиционных проектов в крае и ростом объемов ввода объектов жилищного строительства.

Крупнейшими организациями по производству строительных материалов в Красноярском крае являются: ООО «Красноярский цемент», ООО «Ачинский Цемент», ООО «Комбинат «Волна», ЗАО «Фирма «Культбытстрой», ООО УСК «Сибиряк», ООО «Стоун», ЗАО «Кирпичный завод «Песчанка», ОАО «Комбинат железобетонных и металлических конструкций», ОАО «Железобетон», ООО «Краспан», ООО «Торговый дом», ООО «Технологь».

В течение последних 7 лет для строительной отрасли Красноярского края остается характерной ситуация неполного использования производственных

мощностей по основным группам строительных материалов. Использование среднегодовых мощностей предприятий строительной индустрии остается на уровне 53,7-62,9 %, даже с учетом увеличения абсолютных показателей производства, что свидетельствует о наличии значительных резервов в отрасли. Таким образом строительный комплекс края не испытывает дефицита в основных видах строительных материалов.

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

Тенденции развития строительного комплекса края обусловлены реализацией следующих инвестиционных проектов: строительство Богучанского алюминиевого завода, Богучанской ГЭС, Богучанского лесопромышленного комплекса, строительство железнодорожной линии «Кызыл – Курагино», строительство четвертого автодорожного моста в г.Красноярске, строительство 3-го энергоблока Березовской ГРЭС других.

Государственные структуры поддерживают строительную отрасль, однако такой поддержки оказывается недостаточно, поскольку оно не способно обеспечить необходимыми средствами все предложенные инвестиционно-строительные проекты. Строительным организациям необходимо самим искать пути решения проблем. При этом основные меры должны быть направлены на снижение издержек нового строительства и дальнейшего контроля за их уровнем, а также на повышение доступности жилья.

Наиболее эффективной стратегией развития, выработанной мировой экономикой, позволяющей предприятиям оперативно использовать открывающиеся возможности и защищаться от возникающих угроз, является стратегия диверсификации основного вида деятельности. Диверсификацию в

том или ином виде используют практически все строительные организации. По своей сути диверсификация является усложнением внутренней структуры и механизма управления строительной организации. В условиях обострения конкуренции, особенно в период кризиса, особую актуальность приобретает процесс оптимизации всех существующих видов деятельности строительной организации, возрастают требования к качеству отбора новых возможных направлений развития и их успешной практической реализации.

Выигрыш от диверсификации основан на снижении потерь за счет более полного использования имеющихся активов и может быть дополнен приобретением новых активов, включение которых в оборот вызывает возникновение синергетических эффектов.

Диверсифицированные предприятия в целом оказываются более устойчивыми и конкурентоспособными по сравнению с узкоспециализированными предприятиями, так как они проникают в новые для себя сферы деятельности, расширяют ассортимент выпускаемых товаров.

Диверсифицируя свое производство, предприятия способствуют также переливу капитала в наиболее прибыльные отрасли.

В настоящее время в развитии производственной базы строительства наблюдается:

- увеличение объемов внедрения ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий, изделий и конструкций;
- создание мощностей по выпуску широкого ассортимента отделочных материалов;
- внедрение нового эффективного оборудования и технологий с использованием отечественного сырья, расширение ассортимента, улучшение качества и дизайна.

Исходя из перспектив развития отрасли, необходимо разработать инвестиционный проект, направленный на повышение эффективности производства [42].

1.3 Общеэкономическая характеристика строительного предприятия ООО «Успех-М» и его основные финансово-экономические показатели развития

ООО «Успех-М» создан в 2010 году. Производственная деятельность компании развернута на территориях г. Красноярска.

Общество с ограниченной ответственностью «Успех-М», зарегистрировано в качестве юридического лица Красноярской Регистрационной Палатой 15 июня 2010 года Место нахождения Общества: Российская Федерация, Красноярский край, г. Красноярск. Место нахождения постоянно действующего единоличного исполнительного органа Общества: 660123, Российская Федерация, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Маерчака, д. 62.

Основным видом деятельности Общества является производство общестроительных работ (производство прочих отделочных и завершающих работ, строительство, капитальный ремонт, реконструкция).

Среднесписочная численность работников Общества за отчетный период составила 50 человек. Численность работающих по состоянию на 31.12.2015 – 46 человек.

Общество не имеет дочерних и зависимых организаций. Общество не имеет обособленных подразделений.

Общество в своей деятельности руководствуется Уставом Общества. Полномочия единоличного исполнительного органа Общества осуществляет Генеральный директор Потапов Анатолий Прокопьевич.

Все поставщики и подрядчики данного предприятия находятся на территории г. Красноярска и достаточно давно сотрудничают с предприятием.

Производственная база ООО «Успех-М» по производству общестроительных работ находится в г. Красноярске по месту регистрации предприятия. В структуре предприятия 1 склад, для хранения необходимого транспорта и оборудования. Все материалы, которые используются для

работы, закупаются у поставщиков города Красноярск таких, как ТФ «Чемпион», ООО «ЭкономСнаб», ООО «Стройтехснаб», ОАО «Западно-сибирский металлургический комбинат», ООО «Торговый Дом» п. Березовка.

Также возможны варианты работы, когда заказчик предоставляет свои стройматериалы, а фирма выполняет только соответствующую работу, и оплата происходит только из учета выполненной работы. Предоставление строительных услуг происходит по методу индивидуального подхода к каждому из клиентов. Предприятие выполняет работы как в городе Красноярске, так и за его пределами – районе, крае.

Составляются календарные планы, к которым относятся все документы по планированию и определена последовательность и сроки осуществления работ. По календарному плану рассчитывают во времени потребность в трудовых и материально-технических ресурсах. На его основе ведут контроль за ходом работ.

Структура управления предприятия ООО «Успех-М» представлена на рисунке 1.

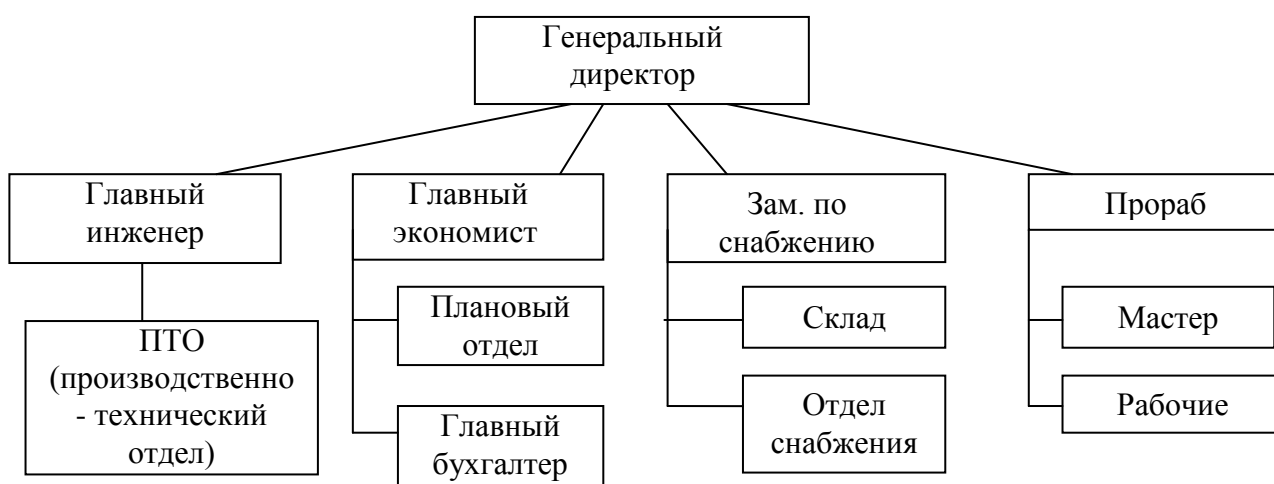


Рисунок 1- Структура управления на ООО «Успех-М»

Генеральный директор ООО «Успех-М» действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки, обеспечивает

выполнение текущих и перспективных планов Общества, издает приказы о назначении на должности работников, об их переводе и увольнении и др.

В подчинении у главного инженера находятся отдел ПТО.

Производственно-техническому отделу необходимо подобрать проектно-сметную документацию, выдать проект производства работ и сетевой график, заявки на необходимые машины, механизмы, средства малой механизации и инструмент, ведомости основных и вспомогательных материалов, конструкций и изделий, разместить заказы на производственных базах.

Главный экономист ООО «Успех-М» непосредственно подчиняется генеральному директору предприятия. В подчинении у главного экономиста находятся плановый отдел и главный бухгалтер. Рабочий состав непосредственно выполняет все виды строительных работ. Для специфичных работ ООО «Успех-М» заключает договоры с субподрядными организациями.

Организация финансовой деятельности на предприятии осуществляется в соответствии с действующим законодательством и нормативными документами, регламентирующими учет и отчетность предприятия и отражения в ней показателей его финансовых результатов.

Управлением финансовой деятельностью: организацией управления финансами осуществляется гл. бухгалтером и руководителем предприятия. Главный бухгалтер, в соответствии с обязанностями, как и руководитель, отвечает за общее состояние учета и отчетности на предприятии.

Бухгалтерская отчетность сформирована Обществом, исходя из действующих в РФ правил бухгалтерского учета и отчетности, в частности Федерального закона «О бухгалтерском учете» и «Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности» в РФ, утвержденного Министерством финансов РФ.

В таблице 1.1 представлены основные экономические показатели финансовой деятельности предприятия

Таблица 1.1 - Основные экономические показатели финансовой деятельности предприятия

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение (+, -)
Величина активов, тыс. руб.	29678	25162	-4516
Текущие активы, тыс. руб.	23938	14493	-9445
Источники собственных средств, тыс. руб.	20574	22768	2194
Средняя величина активов, тыс. руб.	29678	25162	-4516
Средняя величина текущих активов, тыс. руб.	23938	14493	-9445
Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.	20574	22768	2194
Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	47973	54492	6519
Прибыль от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	8543	3372	-5171
Чистая прибыль, тыс. руб.	6192	2193	-3999
Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), тыс. руб.	39430	51120	11690
Рентабельность капитала, %	20,86	8,71	-12,14
Рентабельность текущих активов, %	25,86	15,13	-10,73
Рентабельность собственного капитала, %	30,09	9,63	-20,46
Рентабельность продукции, %	21,66	6,59	-15,06
Рентабельность продаж, %	17,80	6,18	-11,61
Переменные затраты, тыс. руб.	27370,68	34752,84	7382,16
Постоянные затраты, тыс. руб.	12059,32	16367,16	4307,84
Маржинальный доход, тыс. руб.	20602,32	19739,16	-863,16
Доля маржинального дохода в выручке, %	42,94	36,22	-6,72
Безубыточный объем продаж, тыс. руб.	28080,41	45183,24	17102,82
Запас финансовой устойчивости, тыс. руб.	19892,58	9308,75	-10583,82
Запас финансовой устойчивости, %	41,47	17,08	-24,38

В 2014 году рентабельность продаж составила на 17,80 %, а в 2015 году данный показатель уменьшился на 11,61 % и составил 6,18 процента. Выручка составила 47 973 тыс. руб., что выше порога рентабельности на 19 892,58 тыс. руб., запас финансовой устойчивости в относительном выражении составил 41,47 %. К концу 2015 года запас финансовой устойчивости уменьшился в абсолютном выражении на 10 583,82 тыс. руб., а в относительном составил 17,08 %.

Для более подробного изучения финансово-экономического положения предприятия проведем анализ финансово-экономической деятельности.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «УСПЕХ-М»

2.1 Анализ состава и структуры имущества предприятия

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (пассивов). Эти сведения представлены в балансе предприятия. Для общей оценки динамики финансового состояния предприятия следует сгруппировать статьи баланса в отдельные специфические группы. На основе агрегированного аналитического баланса осуществляется анализ структуры имущества предприятия и источников его формирования, который удобно проводить в следующей форме, представленной в таблицах 2.1 и 2.2.

Таблица 2.1 - Агрегированный баланс за 2014 год

тыс. руб.

Статьи баланса	Условн. обозн	2013 г.	2014 г.
1. Внеоборотные активы, в т.ч.:	ВА	1 873	5 740
а) основные средства;	ОС	1 716	1 991
б) прочие ВА;	ПВА	0	3 643
2. Оборотные активы, в т.ч.:	ОА	13 016	23 938
а) запасы;	З	8 844	8 353
б) дебиторская задолженность;	ДЗ	3 223	8 607
в) денежные средства.	ДС	949	6 978
Баланс: активы	А	14 889	29 678
1. Собственный капитал, в т.ч.:	СК	14 383	20 574
а) уставный капитал;	УК	10	10
б) нераспределенная прибыль.	НП	14 373	20 564
2. Привлеченный капитал, в т.ч.:	ПК	506	9 104
а) долгосрочные пассивы;	ДП	0	0
б) краткосрочные пассивы, в т.ч.:	КП	506	9 104
а) кредиторская задолженность.	КЗ	506	9 104
Баланс: пассивы	П	14 889	29 678

Форма агрегированного баланса более удобна для чтения и проведения анализа, она позволяет выделить ключевые элементы, характеризующие

состояние компании. Корректное агрегирование статей бухгалтерского баланса является основой для проведения качественного финансового анализа.

На основании статей агрегированного баланса рассчитываются основные показатели, используемых для характеристики финансового положения организации - коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости, оборачиваемости и т.п.

При составлении агрегированного баланса сохраняется структура исходного баланса - выделение постоянных и текущих активов, собственного и заемного капитала, сохраняется равенство общих величин (сальдо) актива и пассива баланса. Цель анализа агрегированного баланса – охарактеризовать структуру и динамику изменения имущества компании и источников его финансирования. Информация данной формы не требует отдельного описания. Она используется как вспомогательная при проведении дальнейшего анализа состояния компании.

Таблица 2.2- Агрегированный баланс за 2015год

тыс. руб.

Статьи баланса	Условн. обозн	2014 г.	2015 г.
1. Внеоборотные активы, в т.ч.:	ВА	5 740	10 669
а) основные средства;	ОС	1 991	2 112
б) прочие ВА;	ПВА	3 643	8 495
2. Оборотные активы, в т.ч.:	ОА	23 938	14 493
а) запасы;	З	8 353	5 520
б) дебиторская задолженность;	ДЗ	8 607	5 732
в) денежные средства.	ДС	6 978	3 241
Баланс: активы	А	29 678	25 162
1. Собственный капитал, в т.ч.:	СК	20 574	22 768
а) уставный капитал;	УК	10	10
б) нераспределенная прибыль.	НП	20 564	22 758
2. Привлеченный капитал, в т.ч.:	ПК	9 104	2 394
а) долгосрочные пассивы;	ДП	0	0
б) краткосрочные пассивы, в т.ч.:	КП	9 104	2 394
а) кредиторская задолженность.	КЗ	9 104	2 394
Баланс: пассивы	П	29 678	25 162

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. Активы динамичны по своей природе. Наиболее общее

представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности.

Цель горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности состоит в том, чтобы наглядно представить изменения, произошедшие в основных статьях баланса, отчета о прибыли и отчета о денежных средствах.

В основе вертикального анализа лежит представление данных бухгалтерской отчетности в виде относительных величин, характеризующих структуру обобщающих показателей. Обязательным элементом анализа служит построение динамических рядов значений этих величин, что позволяет отслеживать и прогнозировать структурные сдвиги в составе хозяйственных средств и источников их покрытия. Вертикальному анализу можно подвергать либо исходную отчетность, либо отчетность с укрупненной номенклатурой статей.

Горизонтальный анализ позволяет выявить тенденции изменения отдельных статей доходов и расходов и их групп по документам бухгалтерской отчетности. В основе этой разновидности анализа лежит исчисление базисных темпов роста доходов и затрат по статьям баланса или статей отчета и прибылям и убыткам. Горизонтальный анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста.

Горизонтальный и вертикальный анализы дополняют друг друга. Поэтому на практике нередко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру отчетной формы, так и динамику отдельных ее показателей. На базе проведенного горизонтального и вертикального анализа проанализированы основные показатели структуры активов и пассивов. Полученные значения представлены в таблицах сравнительного аналитического баланса за 2014-2015гг. (табл. 2.3, 2.4).

Как видим по данным таблицы 2.3, за 2014 год стоимость имущества предприятия возросла на 14 789тыс. руб., в том числе в результате увеличения

на 26,15% внеоборотных активов и на 73,85% — оборотных. При росте удельного веса в общей стоимости имущества основных средств, а также запасов, снизилась доля денежных средств и дебиторской задолженности.

Расчет аналитических показателей свидетельствует о следующем:

- валюта баланса на конец периода выросла, абсолютный прирост составил 14 789 тыс. руб. или 199,33%;

- рост произошел как за счет увеличения внеоборотных активов (абсолютный рост составил 3 867 тыс. руб., относительный рост – 306,46%), так и за счет увеличения оборотных активов (абсолютный рост – 10 922 тыс. руб., относительный – 183,91%), причем величина внеоборотных активов растет быстрее, чем величина оборотных активов;

- величина запасов уменьшилась на 491 тыс. руб. (94,45%);

- дебиторская задолженность увеличилась на 5 384 тыс.руб. (267,05%);

- изменение денежных средств на конец периода составило 6 029 тыс.руб. (735,30%). Это может свидетельствовать о значительном накоплении денежных средств по сравнению с предыдущим годом. Остаток денежных средств на конец года равен 6 978 тыс. руб.;

- на начало года доля внеоборотных активов составила 12,58%, доля оборотных активов 87,42%. При этом наибольший удельный вес оборотных активов приходится на запасы (59,4%);

- на конец года доля внеоборотных активов составила 19,34%, доля оборотных активов 80,66%. При этом удельный вес оборотных активов распределился следующим образом: запасы 28,15%, дебиторская задолженность 29%, денежные средства 23,51%;

Таблица 2.3- Сравнительный аналитический баланс за 2015год

Показатель баланса	Абсолютные величины, тыс. руб.		Удельные веса, %		Изменения			
	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	В процентах к изменению итого баланса
<i>Актив</i>								
1.Внеоборотные активы	1 873	5 740	12,58	19,34	3 867	6,76	306,46	26,15
2.Оборотные активы, в том числе:	13 016	23 938	87,42	80,66	10 922	-6,76	183,91	73,85
а) запасы	8 844	8 353	59,40	28,15	-491	- 31,25	94,45	-3,32
б) дебиторская задолженность	3 223	8 607	21,65	29,00	5 384	7,35	267,05	36,41
в) денежные средства	949	6 978	6,37	23,51	6 029	17,14	735,30	40,77
<i>Баланс</i>	14 889	29 678	100,00	100,00	14 789	0,00	199,33	100,00
<i>Пассив</i>								
3. Капитал и резервы	14 383	20 574	96,60	69,32	6 191	- 27,28	143,04	41,86
4. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Краткосрочные пассивы в. т.ч.	506	9 104	3,40	30,68	8 598	27,28	1799,21	58,14
а) кредиторская задолженность.	506	9 104	3,40	30,68	8 598	27,28	1799,21	58,14
<i>Баланс</i>	14 889	29 678	100,00	100,00	14 789	0,00	199,33	100,00

Расчет аналитических показателей свидетельствует о следующих фактах:

- валюта баланса на конец периода уменьшилась на 4 516 тыс. руб. (84,78%);
- уменьшение произошло за счет снижения оборотных средств на 9 445 тыс. руб. (60,54%);
- внеоборотные активы в свою очередь выросли на 4 929 тыс. руб. (185,87%);

Таблица 2.4 - Сравнительный аналитический баланс за 2015год

Показатель баланса	Абсолютные величины, тыс. руб.		Удельные веса, %		Изменения			
	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	В абсолютных величинах, тыс. руб.	В удельных весах, %	В процентах к величине на начало года	В процентах к изменению итога баланса
<i>Актив</i>								
1. Внеоборотные активы	5 740	10 669	19,34	42,40	4 929	23,06	185,87	-109,15
2. Оборотные активы, в том числе:	23 938	14 493	80,66	57,60	-9 445	-23,06	60,54	209,15
а) запасы	8 353	5 520	28,15	21,94	-2 833	-6,21	66,08	62,73
б) дебиторская задолженность	8 607	5 732	29,00	22,78	-2 875	-6,22	66,60	63,66
в) денежные средства	6 978	3 241	23,51	12,88	-3 737	-10,63	46,45	82,75
<i>Баланс</i>	29 678	25 162	100,00	100,00	-4 516	0,00	84,78	100,00
<i>Пассив</i>								
3. Капитал и резервы	20 574	22 768	69,32	90,49	2 194	21,16	110,66	-48,58
4. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Краткосрочные пассивы в. т.ч.	9 104	2 394	30,68	9,51	-6 710	-21,16	26,30	148,58
а) кредиторская задолженность.	9 104	2 394	30,68	9,51	-6 710	-21,16	26,30	148,58
<i>Баланс</i>	29 678	25 162	100,00	100,00	-4 516	0,00	84,78	100,00

– снижение количества оборотных активов произошло за счет уменьшения его составляющих (запасы, дебиторская задолженность, денежные средства);

– величина запасов уменьшилась на 2 833 тыс. руб. (66,08%);

– дебиторская задолженность уменьшилась на 2 875 тыс. руб. (66,60%);

– изменение денежных средств на конец периода составило -3 737 т.р. (78,51%). Это может свидетельствовать о использовании большей части свободных денежных средств. Остаток денежных средств на конец года равен 3 241 тыс. руб.;

– на начало года доля внеоборотных активов составила 19,34%, доля оборотных активов 80,66%. При этом удельный вес оборотных активов практически равномерно распределился между его составляющими;

– на конец года доля внеоборотных активов составила 42,40%, доля оборотных активов 57,60%. При этом наибольший удельный вес оборотных активов приходится на запасы (21,94%) и дебиторскую задолженность 22,78%.

– в пассиве баланса изменения произошли в основном за счет уменьшения величины краткосрочных обязательств. Также увелились капитала, и резервы за счёт нераспределённой прибыли.

Общая тенденция развития предприятия положительная. Предприятие успешно развивается.

Проведя анализ по пассиву можно сделать вывод, за счет каких средств финансируется предприятие ООО «Успех-М» (табл. 2.5).

Таблица 2.5 - Отношение собственного капитала к заёмному, %

Наименование	2014 г.		2015 г.	
	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года
Собственный капитал	96,60	69,32	69,32	90,49
Заёмный капитал	3,40	30,68	30,68	9,51

Исходя из вышеизложенного можно заключить, что влияние заемного капитала на деятельность данного предприятия к концу рассматриваемого

периода снизилось. К концу 2015года деятельность ООО «Успех-М» финансируется в основном за счёт собственного капитала.

2.2 Анализ эффективности использования основного капитала

Одним из важнейших факторов повышения эффективности деятельности предприятий является обеспеченность его основными фондами в необходимом количестве и ассортименте и более полное их использование.

Задачи анализа – определить обеспеченность предприятия и его структурных подразделений основными фондами и уровень их использования по обобщающим частным показателям, а также установить причины их изменения.

Первый этап анализа эффективности использования основных производственных фондов – анализ динамики и структуры.

Данные для анализа динамики и структуры основных средств ООО «Успех-М» представлены в таблицах 2.6, 2.7.

За отчетный период произошло увеличение стоимости основных средств ООО «Успех-М» на 171 тыс. руб. или на 2,94%. Стоимость пассивной части не изменилась, а стоимости активной части увеличилась на 171 тыс. руб., за счет прироста стоимости машин и оборудования. Наибольший удельный вес в структуре активной части ОПФ приходится на стоимость машин и оборудования, доля которых составляет 38,22 на начало периода исследования и 41,71% на конец, а также транспортных средств (38,04 на начало периода исследования и 35,89% на конец).

Таблица 2.6 - Основные средства предприятия

Виды ОПФ	2014 г.	2015 г.	Абсол. отклон.	Динамика, %
Здания, тыс. руб.	2 967	2 967	0	100,00
Сооружения и передаточные устройства, тыс. руб.	0	0	0	100,00
Итого пассивная часть, тыс. руб.	2 967	2 967	0	100,00
Машины и оборудование, тыс. руб.	1 090	1 261	171	115,69
Транспортные средства, тыс. руб.	1 085	1 085	0	100,00
Производственный и хозяйственный инвентарь, тыс. руб.	574	574	0	100,00
Другие виды основных средств, тыс. руб.	103	103	0	100,00
Итого активная часть, тыс. руб.	2 852	3 023	171	106,00
Итого, тыс. руб.	5 819	5 990	509	102,94

Таблица 2.7- Анализ структуры основных средств предприятия

Виды ОПФ	2014 г.	2015 г.	Структура ОПФ, %		Удельный вес по частям, %	
			2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.
Здания, тыс. руб.	2 967	2 967	50,99	49,53	100,00	100,00
Сооружения и передаточные устройства, тыс. руб.	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого пассивная часть, тыс. руб.	2 967	2 967	50,99	49,53	100,00	100,00
Машины и оборудование, тыс. руб.	1 090	1 261	18,73	21,05	38,22	41,71
Транспортные средства, тыс. руб.	1 085	1 085	18,65	18,11	38,04	35,89
Производственный и хозяйственный инвентарь, тыс. руб.	574	574	9,86	9,58	20,13	18,99
Итого активная часть, тыс. руб.	2 852	3 023	49,01	50,47	100,00	100,00
Итого, тыс. руб.	5 819	5 990	100,00	100,00		

Следующий этап - анализ движения основных средств. Исходные данные для анализа представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Движение основных средств предприятия, тыс. руб.

Показатели	Наличие на начало года	Поступление	Выбытие	Наличие на конец года
Первоначальная стоимость основных средств				
2014 г.	5 481			5 819
2015 г.	5 819	171		5 990
Остаточная стоимость основных средств				
2014 г.	1 716			1 991
2015 г.	1 991			2 112

Результаты расчета показателей движения основных средств ООО «Успех-М» представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Показатели движения основных средств предприятия

Показатель	2014 г.	2015 г.	Абсол. отклон
Коэффициент обновления, %	0,00	2,85	2,85
Коэффициент выбытия, %	0,00	0,00	0,00
Коэффициент прироста, %	0,00	2,85	2,85
Коэффициент износа, %	65,78	64,74	-3,95
Коэффициент годности, %	34,22	35,26	3,95

По результатам расчетов можно сделать следующие выводы. Коэффициент обновления увеличился с 0 до 2,85%. Увеличение стоимости основных средств связано с тем, что темпы ввода опережают темпы выведения ОПФ. За период исследования незначительно уменьшился коэффициент износа с 65,78 до 64,74%, что вполне закономерно, как следствие коэффициент годности вырос на 3,95% и составил на конец периода исследования 35,26%. Значение коэффициента износа достаточно велико, что говорит об устаревании основного оборудования и необходимости его обновления.

Основные показатели эффективности использования основных средств ООО «Успех-М» представлены в таблице 2.10.

Основной показатель эффективности использования основных средств – фондоотдача – вырос на 2,63% и составил на конец периода исследования 26,56 руб./руб. Обратный ему показатель – фондоемкость – сократился на 2,66% и составил 0,04 руб./руб. показатель рентабельность основного капитала снизился с 460,91% до 164,37%.

Таблица 2.10 - Основные показатели эффективности использования основных средств

Показатель	2014 г.	2015 г.	Абсол. отклон.	Динамика, %
Выручка от реализации продукции (в сопоставимых ценах), тыс. руб.	47 973	54 492	26 519	113,59
Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) (в сопоставимых ценах), тыс. руб.	8 543	3 372	3 125	39,47
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	1 853,50	2 051,50	160,50	110,68
Среднегодовая стоимость активной части основных производственных фондов, тыс. руб.	2 789,50	2 937,50	1 122,14	105,31
Фондоотдача, руб./руб.	25,88	26,56	11,77	102,63
Фондоемкость, руб./руб.	0,04	0,04	-0,03	97,44
Рентабельность основного капитала, %	460,91%	164,37%	151,31%	35,66

2.3 Анализ эффективности использования оборотного капитала

Важнейшими характеристиками финансового состояния предприятия является скорость оборота его средств. Оборачиваемость имущества характеризует уровень деловой активности предприятия: ускорение оборачиваемости говорит об ускоренном росте выручки от реализации по сравнению с имуществом, а это, с одной стороны, позволяет получать больший размер прибыли, с другой - уменьшает потребность в оборотных средствах в расчете на единицу продукции, что в свою очередь приводит к улучшению финансового состояния и росту эффективности использования имущества.

Целью данного анализа является оценка эффективности использования текущих активов в процессе получения прибыли, что оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние.

Исходные данные для расчета и результаты расчета показателей эффективности использования оборотного капитала ООО «Успех-М» представлены в таблицах 2.11 и 2.12.

Таблица 2.11 - Исходные данные для расчета показателей эффективности использования оборотного капитала

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Реализованная продукция, тыс. руб.	27 973	47 973	54 492
Стоимость имущества в целом, тыс.руб.	14 889	29 678	25 162
Стоимость оборотных средств, тыс.руб.	13 016	23 938	14 493
Стоимость запасов, тыс. руб.	8 844	8 353	5 520
Стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	3 223	8 607	5 732
Стоимость денежных и приравненных к ним средств, тыс. руб.	949	6 978	3 241

Таблица 2.12- Показатели эффективности использования оборотного капитала ООО «Успех-М»

Показатели	2014 г.	2015 г.	Абсол. отклон.	Динамика, %
Коэффициент мобильности	0,81	0,58	-0,23	71,41
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,29	0,22	-0,07	76,71
Коэффициент оборачиваемости активов	1,62	2,17	0,55	133,98
Длительность одного оборота имущества	225,80	168,54	-57,26	74,64
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,00	3,76	1,76	187,61
Длительность одного оборота оборотных средств	182,13	97,08	-85,05	53,30
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в запасах	5,74	9,87	4,13	171,89
Длительность одного оборота оборотных средств в запасах	63,55	36,97	-26,58	58,18
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,57	9,51	3,93	170,56
Длительность одного оборота дебиторской задолженности	65,49	38,39	-27,09	58,63
Скорость оборота денежных средств	6,87	16,81	9,94	244,56
Длительность одного оборота денежных средств	53,09	21,71	-31,38	40,89

Коэффициент оборачиваемости имущества (скорость оборота) показывает количество оборотов всего имущества, совершенных за отчетный период или количество реализованной продукции, приходящийся на 1 руб. имущества, то есть он характеризует производственные возможности предприятия по выпуску

и реализации продукции. Данный коэффициент для ООО «Успех-М» к концу 2015 года увеличился на 0,55 (до 2,17об./год.).

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, характеризующий возможности предприятия по выпуску и реализации продукции, вырастает к концу 2015 году до 3,67об./год (на 1,67 об./год).

Любое снижение скорости оборота (в целом или на каком-либо этапе) говорит о тенденции ухудшения эффективности работы предприятия и иногда характеризует наличие проблем с платежеспособностью предприятия.

Длительность оборота дебиторской задолженности, характеризует средний период запоздания платежей. Данный показатель снизился с 65,49 до 38,37 дней. Одновременно произошло сокращение длительности оборота наиболее ликвидного имущества – денежных средств – до 21,71 дней, то есть на 31,38 дня.

Что касается коэффициента мобильности, то его значения высокие, демонстрируют рост в периоде, это определяет тенденцию к ускорению скорости оборота. Таким образом, у предприятия устойчивое финансовое положение и степень финансового риска кредиторов невысокая.

2.4 Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и затрат на оплату труда

К трудовым ресурсам относится экономически активная, трудоспособная часть населения, обладающая физическими и духовными способностями для участия в трудовой деятельности.

Персонал, работающий на предприятии – главная ценность производства. И от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их рационального использования всецело зависят: объем и своевременность выполнения работ (услуг), повышение эффективности использования в процессе производства оборудования, машин и механизмов, а как результат – объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других

экономических показателей. Следовательно, всесторонний анализ труда является залогом выявления скрытых производственных ресурсов.

Цель анализа эффективности использования трудовых ресурсов состоит в том, чтобы вскрыть резервы повышения эффективности производства за счет производительности труда, более рационального использования численности рабочих и их рабочего времени.

Основные задачи анализа:

- изучение обеспеченности предприятия и его структурных подразделений трудовыми ресурсами по количественным и качественным параметрам;

- оценка экстенсивности, интенсивности и эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии;

- выявление резервов более полного и эффективного их использования.

Источник информации - план по труду, статистическая отчетность «Отчёт по труду», данные табельного учёта и отдела кадров.

Состав работающих на предприятии принято анализировать по численному составу, структуре, соответствию рабочих мест составу работников предприятия, динамике численного состава и текучести персонала (кадров).

Анализируя персонал по численному составу необходимо установить общий численный состав работающих и сопоставить его с потребностями предприятия. Анализ структуры персонала может проводиться по следующим параметрам: по стажу, полу, возрасту, профессиональным характеристикам, профессиональной подготовке и т.д.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется путем сравнения фактического количества работников с плановой потребностью (табл. 2.13).

Таблица 2.13 - Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами

Показатели	2014 г.	2015 г.
Среднесписочная численность персонала	46	50
Принято на работу	7	4
Выбыло, в том числе:	5	1
по собственному желанию или за нарушения	2	1
Количество работников, проработавших весь год	42	48
Коэффициент оборота по приему работников, %	15,22	8,00
Коэффициент оборота по выбытию работников	10,87	2,00
Коэффициент текучести кадров	4,35	2,00
Коэффициент постоянства кадров	91,30	96,00

Трудовой коллектив по численному составу и уровню квалификации не является постоянной величиной, он все время изменяется: увольняются одни работники и принимаются другие. Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

Коэффициент оборота по приему персонала ($K_{пр}$):

$$K_{пр} = \frac{КПРП}{СРЧП}, \quad (2.1)$$

где КПРП – количество принятого персонала на работу;

СРЧП – среднесписочная численность персонала.

Среднесписочная численность персонала устанавливается за определенный период времени и рассчитывается как средневзвешенная величина по формуле:

$$СРЧП = \frac{ЧН + ЧК}{2}, \quad (2.2)$$

где ЧН – численный состав в начальный период;

ЧК – численный состав в конечный период.

Коэффициент оборота по выбытию ($K_{в}$):

$$K_{в} = \frac{КУР}{СРЧП}, \quad (2.3)$$

где КУР – количество уволившихся работников.

Коэффициент текучести кадров ($K_{\text{тк}}$):

$$K_{\text{тк}} = \frac{\text{КУРСОБ} + \text{КУРНАР}}{\text{СРЧП}}, \quad (2.4)$$

где КУРСОБ – количество уволившихся работников по собственному желанию;

КУРНАР – количество уволившихся работников за нарушение трудовой дисциплины.

Коэффициент постоянства состава персонала ($K_{\text{пс}}$):

$$K_{\text{пс}} = \frac{\text{КВГ}}{\text{СРЧП}}, \quad (2.5)$$

где КВГ – количество работников, проработавших весь год.

При анализе движения кадров особое внимание уделяют причинам увольнения работников. Основными причинами увольнения являются: естественная убыль (вследствие смерти); коллективные и индивидуальные увольнения; перемену служебного положения (или переводы на другие должности); уход на пенсию; истечение срока контракта.

Необходимо изучить причины увольнения работников (по собственному желанию, сокращение кадров, нарушение трудовой дисциплины и др.) [24].

Если предприятие расширяет свою деятельность, увеличивает свои производственные мощности, создает новые рабочие места, то следует определить дополнительную потребность в трудовых ресурсах по категориям и профессиям и источники их привлечения.

Резерв увеличения объема оказываемых услуг (выпуска продукции) за счет создания дополнительных рабочих мест определяется умножением их прироста на фактическую среднегодовую выработку одного рабочего [12].

Для оценки уровня интенсивности использования трудовых ресурсов применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей производительности труда. Обобщающие показатели – это среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, а также

среднегодовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении.

Частные показатели - это затраты времени на производство единицы продукции определённого вида (трудоемкость продукции) или выпуск продукции определённого вида в натуральном выражении за один человеко-день или человеко-час.

Вспомогательные показатели – затраты времени на выполнение единицы определённого вида работ или объём выполненных работ за единицу времени.

Наиболее обобщающий показатель производительности труда – среднегодовая выработка продукции одним работающим. Его величина зависит не только от выработки рабочих, от количества отработанных ими дней и продолжительности рабочего дня(табл.2.14).

Таблица 2.14 - Динамика производительности труда

Показатель	Значение показателя		Отклонение	
	2014 г.	2015 г.	(+, -)	%
Среднегодовая численность персонала (ЧП)	46	50	4	108,70%
В том числе рабочих (ЧР)	39	43	4	110,26%
Удельный вес рабочих в общей численности работников (Уд)	84,78%	86,00%	0,01	101,44%
Отработано дней одним рабочим за год (Д)	249	249	0	100,00%
Отработано часов всеми рабочими, ч (ФРВ)	77 688	85 656	7 968,00	110,26%
Средняя продолжительность рабочего дня, ч (П)	8	8	0,00	100,00%
Объем продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб. (ВП)	47 973	54 492	6 519	113,59%
Среднегодовая выработка одного работника, тыс. руб. (ГВ)	1 042,89	1 089,84	46,95	104,50%
Выработка рабочего:				
среднегодовая, тыс. руб. (ГВ)	884,19	937,26	53,07	106,00%
среднедневная, руб. (ДВ)	3 550,97	3 764,11	213,14	106,00%
среднечасовая, руб. (ЧВ)	443,87	470,51	26,64	106,00%

Среднегодовая выработка одним работником (ГВ) в натуральном или стоимостном выражении определяется по формуле:

$$ГВ=УД*Д*П*ЧВ , \quad (2.6)$$

где УД – удельный вес рабочих в общей численности персонала %;

Д – количество отработанных дней одним рабочим за год;

П – средняя продолжительность рабочего дня, час;

ЧВ – среднечасовая выработка рабочего, руб.

Расчет влияния этих факторов произведем способом абсолютных разниц.

а) удельного веса рабочих в общей численности персонала предприятия:

$$\Delta ГВ(УД) = \Delta УД * Д_0 * П_0 * ЧВ_0 = 0,01 * 249 * 8 * 443,87 = 45641,87$$

Это значит, что увеличение удельного веса рабочих среди всех работников на 1,3% , увеличило среднегодовую выработку работника на 12300.8 руб.

б) среднечасовой выработки рабочих:

$$\Delta ГВ(ЧВ) = УД_1 * Д_1 * П_1 * \Delta ЧВ = 86 * 249 * 8 * 26,64 = 10764,06$$

Это значит, что увеличение среднечасовой выработки рабочих на 29,6 руб., увеличило производительность труда одного работника 4717,4 руб.

Проверим правильность вычислений:

$$\Delta ГВ_{общ} = \Delta ГВ(УД) + \Delta ГВ(ЧВ) = 53071,95$$

На повышение производительности труда влияет множество факторов:

- сокращение объемов ручного труда за счет механизации тяжелых и трудоемких работ и за счет лучшей организации труда;
- обеспеченность рабочих фронтом работ;
- внедрение новой техники, технологии и передовых методов труда;
- повышение творческой активности и квалификации работников.

Фонд времени рассчитывается за отработанное время и отражается в табелях рабочего времени, а также неотработанное время или потери рабочего времени (целодневные и внутрисменные потери).

К целодневным потерям относятся: очередные ежегодные отпуска, отпуск по беременности и родам, дополнительный отпуск с разрешения администрации, простои, прогулы, дни по листу нетрудоспособности, использование государственных обязанностей и прочие невыходы на работу.

К внутрисменным потерям относятся: ремонт оборудования, отсутствие электроэнергии, топлива, ГСМ, сырья и материалов, льготные часы, потери в работе кормящих матерей и прочие потери.

К непроизводительным затратам труда относятся: брак продукции и его исправление, отклонение от технологических норм[25].

Для анализа фонда заработной платы в ООО «Успех-М» представлены исходные данные в таблице 2.15.

Таблица 2.15 - Исходные данные для анализа фонда заработной платы

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение
Среднегодовая численность работников (ЧР), чел.	46	50	4
Количество отработанных дней одним работником за год (Д)	249	249	0
Средняя продолжительность рабочего дня (П), час.	8	8	0,00
Среднечасовая зарплата одного работника, (ЧЗП) руб.	92,09	116,36	24,27
Фонд заработной платы (ФЗП), тыс. руб.	8 438	11 589	3 151

Из таблицы 2.15 видим, что в ООО «Успех-М» ФЗП в 2015 году составил 11589 тыс. руб., по сравнению с 2007 годом он увеличился на 3151 тыс. руб.

Влияние факторов на фонд заработной платы рассчитаем методом цепных подстановок:

$$\text{ФЗП} = \text{ЧР} * \text{Д} * \text{П} * \text{ЧЗП}, \quad (2.7)$$

$$\Delta \text{ФЗП}_{\text{ЧР}} = (50-46) * 249 * 8 * 92,09 = 733739 \text{ руб}$$

Это значит, что увеличение работников на 4 чел. увеличило ФЗП на 733739 руб.

$$\Delta \text{ФЗП}_{\text{ЧЗП}} = 46 * 249 * 8 * (116,36 - 92,09) = 2223880 \text{ руб}$$

Это значит, что увеличение среднечасовой зарплаты на 24,27 руб., увеличило ФЗП на 2223880 руб.

Анализ показал: один фактор – среднегодовая численность работников снизил фонд заработной платы, а три фактора (количество отработанных дней, продолжительность рабочего дня, среднечасовая зарплата) увеличились по сравнению с 2008 годом и этим увеличили фонд заработной платы. В процессе анализа соответствия темпа роста средней заработной платы и производительности труда отметим, что для расширенного воспроизводства,

получения прибыли и рентабельности необходимо, чтобы темп роста производительности труда опережал темп роста его оплаты. Несоблюдение данного принципа приводит к перерасходу фонда заработной платы, повышению себестоимости продукции (услуг, работ), а соответственно и уменьшению прибыли.

В результате изучения структуры персонала ООО «Успех-М» по категориям работников видим, что большую часть среди всего персонала предприятия занимают рабочие.

2.5 Анализ себестоимости, прибыли и рентабельности хозяйственной деятельности предприятия

Себестоимость продукции – важнейший показатель экономической эффективности ее производства, отражающий все стороны хозяйственной деятельности и аккумулирующий результаты использования всех производственных ресурсов [31].

От его уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы расширенного производства, финансовое состояние субъектов хозяйствования.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет исключительно важное значение. Он позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию имеющихся возможностей.

При изменении объема производства продукции возрастают только переменные расходы (сдельная зарплата производственных рабочих, прямые материальные затраты, услуги), *постоянные расходы* (амортизация, арендная плата, повременная зарплата рабочих и административно-управленческого персонала) остаются неизменными в краткосрочном периоде (при условии сохранения прежней производственной мощности предприятия).

Анализ себестоимости производства ООО «Успех-М» представлен в таблице 2.16

Таблица 2.16 - Анализ себестоимости производства

Экономические элементы затрат	2014 г.	2015 г.	Абсол. отклон.	Динамика, %
Материальные затраты, тыс. руб.	17 230,91	22 400,00	5 169,09	130,00
Зарботная плата, тыс. руб.	8 438,00	11 589,00	3 151,00	137,34
Отчисления на социальное страхование, тыс. руб.	2 868,92	3 940,26	1 071,34	137,34
Амортизация ОС, тыс. руб.	752,40	837,90	85,50	111,36
Накладные производственные расходы, тыс. руб.	10 139,77	12 352,84	2 213,07	121,83
Полная себестоимость, тыс. руб.	39 430,00	51 120,00	11 690,00	129,65
Переменные расходы, тыс. руб.	27 370,68	34 752,84	7 382,16	126,97
Постоянные расходы, тыс. руб.	12 059,32	16 367,16	4 307,84	135,72

За период исследования полная себестоимость выросла на 11690 тыс. руб. или на 29,65% и составила 51120 тыс. руб. на конец периода исследования. Наибольшее увеличение пришлось на затраты на энергию, заработную плату и материальные затраты, рост в 1,3 раза, на 37,34 и 37,34% соответственно.

Анализ структуры себестоимости представлен в таблице 2.17

Таблица 2.17 - Анализ структуры себестоимости, %

Экономические элементы затрат	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение
Материальные затраты	43,70	43,82	0,12
Зарботная плата	21,40	22,67	1,27
Отчисления на социальное страхование	7,28	7,71	0,43
Амортизация ОС	1,91	1,64	-0,27
Накладные производственные расходы	25,72	24,16	-1,55
Полная себестоимость	100,00	100,00	0,00
Переменные расходы	69,42	67,98	-1,43
Постоянные расходы	30,58	32,02	1,43

Графически результаты анализа представлены на рисунках 2 и 3.

Наибольший удельный вес в структуре затрат приходится на материальные затраты и составляет 43,82%. Данный факт позволяет сделать вывод, что производство можно охарактеризовать как материалоемкое.

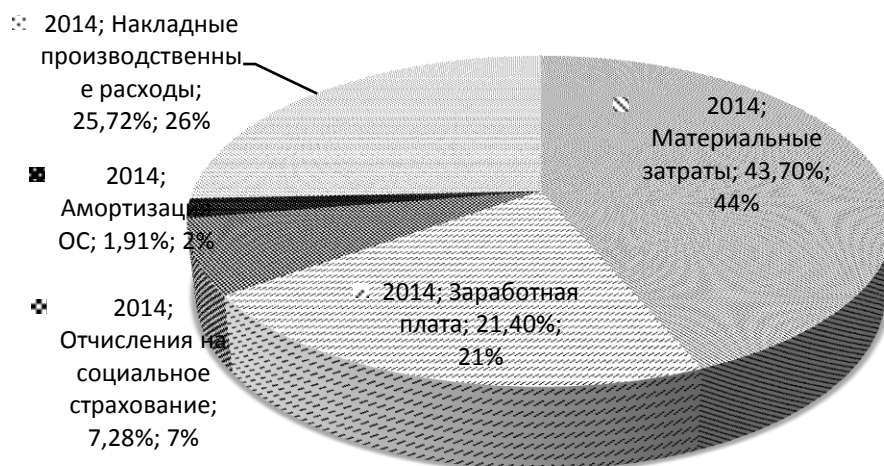


Рисунок 2 - Структура годовой себестоимости за 2014 год, %

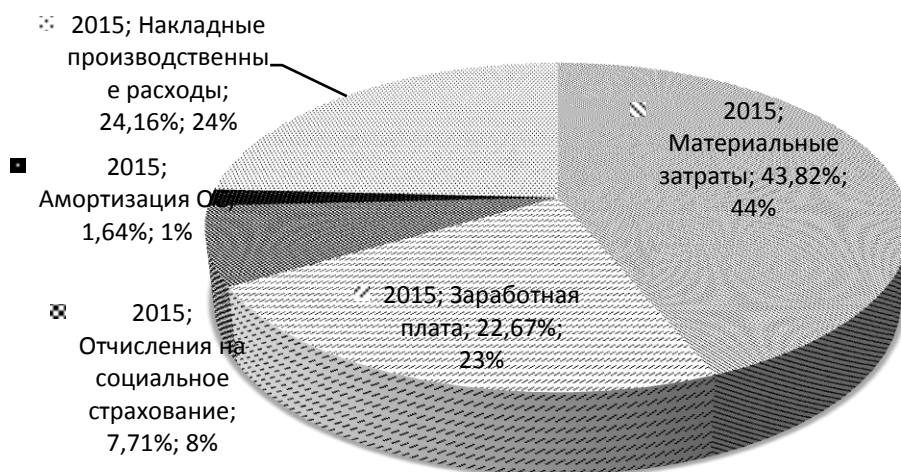


Рисунок 3 - Структура годовой себестоимости за 2015 год, %

Приведенные выше рисунки позволяют наглядно увидеть, что за период исследования структура готовых затрат ООО «Успех-М» существенно не изменилась. Можно отметить, что произошел рост доли материальных затрат с 43,7% до 43,82%, что связано с увеличением суммы данной статьи. Увеличение произошло на фоне небольшого уменьшения доли амортизации на 0,27% и доли накладных производственных расходов на 1,55%, несмотря на то, что расходы по этой статье увеличились. Доли оставшихся статей либо остались неизменными, либо их изменение ничтожно мало.

Основной показатель эффективности использования имеющихся ресурсов – показатель затрат на 1 рубль реализованной продукции (табл. 2.18).

Таблица 2.18 - Анализ показателя затрат на 1 рубль реализованной продукции

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсол. отклон	Динамика, %	
					к 2013 г.	к 2014 г.
Реализованная продукция, тыс. руб.	27 973	47 973	54 492	6 519	194,80	113,59
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	26 935	39 430	51 120	11 690	189,79	129,65
Затраты на 1 рубль реализованной продукции, руб.	0,96	0,82	0,94	0,12	97,43	114,14

Графически результаты анализа представлены на рисунке 4.

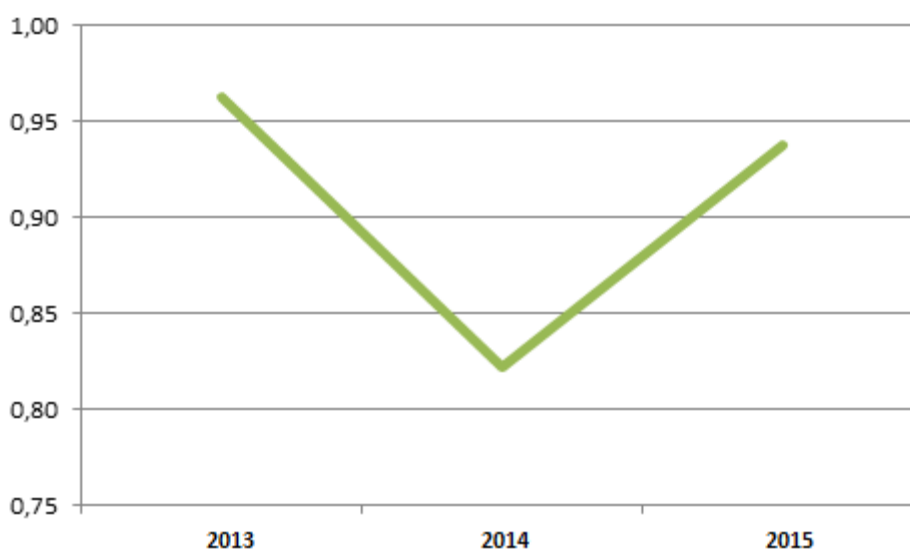


Рисунок 4 - Затраты на 1 рубль реализованной продукции, рубли

В целом за период исследования значение показателя затрат на 1 рубль реализованной продукции сократилось на 2,57), что свидетельствует о снижении эффективности использования имеющихся ресурсов.

Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Успех-М» представлен в таблице 2.19.

Проведенный анализ показал, что темпы роста выручки за последние два года отстают от темпа роста себестоимости производства, что негативно сказывается на величине полученной прибыли. Прибыль, полученная от основной деятельности предприятия, снизилась в 2,5 раза и составила 3372 тыс. руб. Чистая прибыль уменьшилась в 2,8 раза и составила 2193 тыс. руб.

Таблица 2.19 - Анализ финансовых результатов

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсол. отклон.	Динамика, %	
					к 2013 г.	к 2014 г.
Реализованная продукция, тыс. руб.	27 973	47 973	54 492	6 519	194,80	113,59
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	26 935	39 430	51 120	11 690	189,79	129,65
Прибыль от основной деятельности, тыс. руб.	247	8 543	3 372	-5 171	1365,18	39,47
Чистая прибыль, тыс. руб.	-171	6 192	2 193	-3 999	1382,46	35,42

Графически результаты анализа представлены на рисунках 5 и 6.

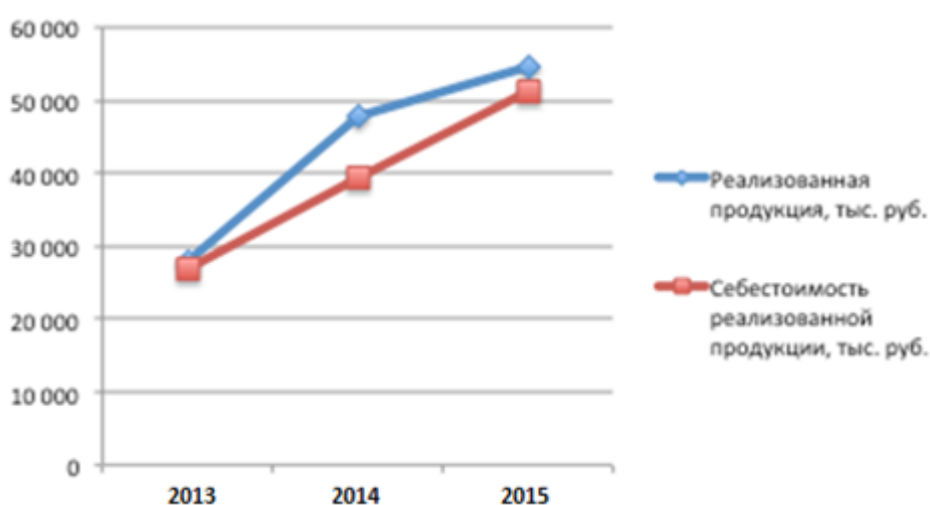


Рисунок 5 - Изменение выручки и себестоимости продукции

Рентабельность — это интегральный показатель эффективности деятельности предприятия.

Анализ рентабельности хозяйственной деятельности объекта исследования представлен в таблице 2.20.

В целом за период исследования произошло ухудшение показателей рентабельности. Так рентабельность капиталаснизилась до 8,72%, что свидетельствует об уменьшении прибыли, полученной с каждого рубля, вложенного в имущество предприятия. Рентабельность продаж снизилась до 6,19%, что свидетельствует о неэффективной сбытовой политике предприятия. Рентабельность продукции снизилась до 6,60%.

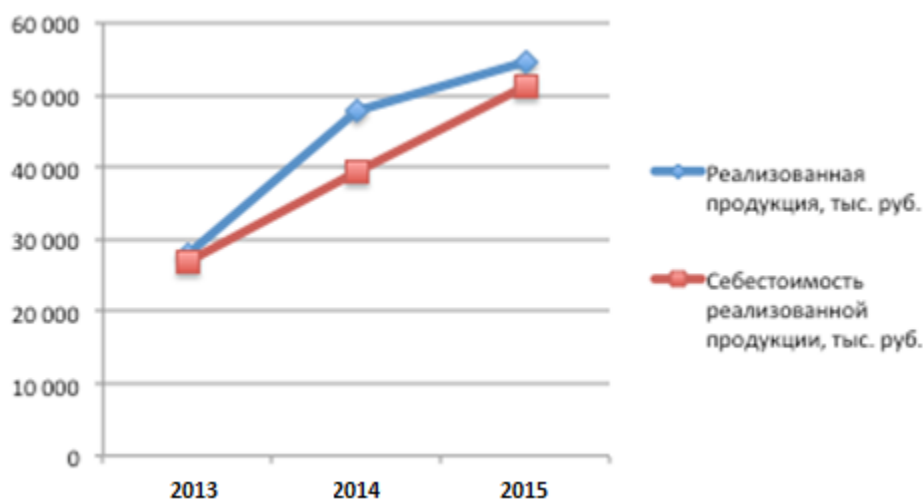


Рисунок 6 - Изменение прибыли от продаж и чистой прибыли предприятия

Таблица 2.20 - Анализ показателей рентабельности

Показатели	2014 г.	2015 г.	Абсол. отклон.
Величина активов, тыс. руб.	29 678	25 162	-4 516
Текущие активы, тыс. руб.	23 938	14 493	-9 445
Источники собственных средств, тыс. руб.	20 574	22 768	2 194
Средняя величина активов, тыс. руб.	29 678	25 162	-4 516
Средняя величина текущих активов, тыс. руб.	23 938	14 493	-9 445
Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.	20 574	22 768	2 194
Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	47 973	54 492	6 519
Прибыль от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	8 543	3 372	-5 171
Чистая прибыль, тыс. руб.	6 192	2 193	-3 999
Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), тыс. руб.	39 430	51 120	11 690
Рентабельность капитала, %	20,86	8,72	-12,15
Рентабельность текущих активов, %	25,87	15,13	-10,74
Рентабельность собственного капитала, %	30,10	9,63	-20,46
Рентабельность продукции, %	21,67	6,60	-15,07
Рентабельность продаж, %	17,81	6,19	-11,62

2.6 Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность своевременно

погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами [24].

Оценка платёжеспособности и ликвидности организации позволяет охарактеризовать способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам и осуществляется на основе характеристики ликвидности. При этом следует различать такие понятия как ликвидность активов и ликвидность организации.

Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Говоря о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

Анализ ликвидности организации осуществляется на базе:

- анализа ликвидности баланса;
- расчета и оценки относительных коэффициентов ликвидности.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Все активы фирмы в зависимости от степени ликвидности, т.е. от скорости превращения в денежные средства, можно условно подразделить на следующие группы:

- A_1 - первоклассные ликвидные средства или наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);
- A_2 - легко реализуемые активы (дебиторская задолженность, готовая продукция и товары);

– A_3 - медленно реализуемые активы. К ним относятся, производственные запасы, незавершённое производство, издержки обращения;

– A_4 - труднореализуемые или неликвидные активы (нематериальные активы, основные средства и оборудование к установке, капитальные долгосрочные финансовые вложения).

Пассивы баланса группируются по срочности их оплаты:

– P_1 - наиболее срочные обязательства – к ним относятся кредиторская задолженность, ссуды, не погашенные в срок, прочие краткосрочные обязательства, ссуды для работников в размере превышения над величиной расчетов с работниками по полученным ими ссудами. Это превышение означает использование целевых ссуд банка не по назначению и поэтому должно быть обеспечено наиболее ликвидными активами для срочного погашения;

– P_2 - краткосрочные обязательства – краткосрочные кредиты и займы, а также ссуды для работников;

– P_3 - долгосрочные обязательства – долгосрочные кредиты и займы;

– P_4 - постоянные обязательства – статьи I раздела пассива "Собственный капитал". Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы уменьшается на сумму величины по статье "Расходы будущих периодов" актива баланса.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Оценка ликвидности баланса представлена в таблице 2.21.

$$K_{ал} = \frac{ДС}{КП}, \quad (2.8)$$

где ДС – денежные средства и их эквиваленты, тыс.руб.;

КП - краткосрочные пассивы, тыс.руб.

Он показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть покрыта наиболее ликвидными оборотными активами – денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями.

Чем выше эта величина, тем больше гарантия погашения долгов. Принято считать, что нормальный уровень коэффициента абсолютной ликвидности должен быть 0,03 - 0,08.

Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности) $K_{тл}$ представляет собой отношение всех текущих (мобильных) активов (за вычетом расходов будущих периодов) к величине краткосрочных обязательств. Формула для расчета следующая:

$$K_{тл} = \frac{ОА}{КП}, \quad (2.9)$$

где ОА –оборотные активы;

Данный показатель позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства, и показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае нужды прочих элементов материальных оборотных средств.

Коэффициентный анализ ликвидности представлен в таблице 2.22.

Один из коэффициентов, используемый при анализе ликвидности – маневренность функционирующего капитала. Характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, то есть средств, имеющих абсолютную ликвидность. Для нормального функционирования предприятия этот показатель меняется в пределах от 0 до 1. Показатель маневренности функционирующего капитала в рассматриваемом случае колеблется в пределах нормы, но близко к нижней границе.

Таблица 2.22 - Коэффициентный анализ ликвидности

Показатель	Формула расчета, условное обозначение	2014 г.	2015 г.	Отклонение
Величина собственных оборотных средств	$СОС = СК + ДП - ВА$	14 834	12 099	-2 735
Оборотные активы	$ОА$	23 938	14 493	-9 445
Функционирующий капитал	$ФК = ОА - КП$	14 834	12 099	-2 735
Маневренность функционирующего капитала	$ДС / ФК$	0,47	0,27	-0,20
Коэффициент текущей ликвидности	$ОА / КП$	2,63	6,05	3,42
Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)	$ДС / КП$	0,77	1,35	0,59
Доля оборотных средств в активах (всего хозяйственных средствах нетто)	$ОА / А$	80,66%	57,60%	-23,06%
Доля функционирующего капитала в оборотных активах	$ФК / ОА$	61,97%	83,48%	21,51%
Доля запасов в оборотных активах	$З / ОА$	34,89%	38,09%	3,19%

Согласно полученным расчетам коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности имеет тенденцию к повышению и в течении всего рассматриваемого периода находится в пределах нормативного значения.

Доля оборотных средств в активах уменьшилось со значения 80,66 до 57,60%.

Доля функционирующего капитала в оборотных активах растет (с 61,97 до 83,48%). Следовательно, снижается время краткосрочных пассивов.

Доля запасов в оборотных активах значительно не высока (примерно 38%) на протяжении всего рассматриваемого периода.

Оценка финансовой устойчивости

В отличие от понятия «платежеспособность», понятие «финансовая устойчивость» - более широкое, так как включает в себя оценку разных сторон деятельности предприятия.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости приведены в таблице 2.23.

Таблица 2.23 - Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Успех-М», тыс.руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	Отклонение
СОС	14 834	12 099	-2 735
Долгосрочные обязательства	0	0	0
СДИ	14 834	12 099	-2 735
Краткосрочные заемные средства	9 104	2 394	-6 710
ОИ	23 938	14 493	-9 445
Запасы (включая НДС)МЗ	8 353	5 520	-2 833
Излишек / недостаток СОС	6 481	6 579	98
Излишек / недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов (СДИ)	6 481	6 579	98
Излишек / недостаток ОИ	15 585	8 973	-6 612
Тип финансовой устойчивости	Абсолютная финансовая устойчивость	Абсолютная финансовая устойчивость	

Начало года: СОС > МЗ; СДИ > МЗ; ОИ > МЗ

Конец года: СОС > МЗ; СДИ > МЗ; ОИ > МЗ

Данные расчетов позволяют идентифицировать финансовое положение организации на начало и на конец года как абсолютно устойчивое, что гарантирует его платежеспособность.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Финансовая устойчивость в долгосрочном плане характеризуется соотношением собственных и заёмных средств. Однако этот показатель даёт лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому в мировой и отечественной практике разработана система следующих коэффициентов.

Коэффициент финансовой автономии (финансовой независимости).

Характеризует долю собственного капитала предприятия в общей сумме капитала предприятия. Норматив $\geq 0,5$. При показателе равном 1, можно с уверенностью говорить, что деятельность фирмы полностью финансируется за счет собственных средств.

$$K_a = \frac{СК}{K_{общ}}, \quad (2.10)$$

где СК – собственный капитал;

$K_{общ}$ – общий капитал, отраженный в валюте баланса.

Коэффициент финансовой зависимости.

Доля заемного капитала. Какую часть активов покрывает заемный капитал. Указывает зависимость предприятия от внешних займов. Нормативное значение $\leq 0,5$.

$$K_z = \frac{ЗК}{K_{общ}}, \quad (2.11)$$

где ЗК – заемный капитал раздел IV и V баланса;

Коэффициент финансового рычага (леверидж).

Характеризует использование предприятием заемных средств, которые влияют на измерение коэффициента рентабельности собственного капитала. Нормативное значение показателя ≤ 1 .

$$K_{фр} = \frac{ЗК}{СК}, \quad (2.12)$$

Коэффициент финансирования.

Определяет сколько денежных единиц собственного капитала, приходится на единицу заемного. На основании полученных показателей можно говорить о самофинансировании фирмы. Норматив > 1 .

$$K_{фин} = \frac{СК}{ЗК}, \quad (2.13)$$

Коэффициент маневренности.

Характеризует устойчивость финансового состояния, как отношение собственных оборотных средств предприятия к общей величине источников собственных средств.

$$K_{маневр} = \frac{С-ВА}{СК}, \quad (2.14)$$

где С – оборотные средства,

ВА – внеоборотные активы.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами.

Характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее финансовой устойчивости. В норме ограничение $\geq 0,1$.

$$K_{\text{occ}} = \frac{\text{СК-ВА}}{\text{ОА}}, \quad (2.15)$$

Рассмотрим динамику перечисленных показателей в таблице 2.24.

Таблица 2.24 - Анализ динамики показателей финансовой устойчивости предприятия

Показатели	Норматив	2014 г.	2015 г.	Откл.
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$\geq 0,5$	0,69	0,90	0,21
Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 0,5$	0,31	0,10	-0,21
Финансовый леверидж (рычаг)	< 1	0,44	0,11	-0,34
Коэффициент финансирования	> 1	2,26	9,51	7,25
Коэффициент маневренности	$> 0,1$	0,72	0,53	-0,19
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$\geq 0,1$	0,86	1,57	0,71

На основании полученных расчетов можно сделать следующий вывод:

Значение коэффициента автономии (финансовой независимости) свидетельствует о том, что предприятие работает в достаточной степени независимо от внешних источников финансирования. Величина показателя, превышающая 0,5, свидетельствует о том, что предприятие в достаточной степени финансово устойчиво. Падение коэффициента финансовой зависимости свидетельствует об увеличении степени финансовой независимости хозяйствующего субъекта. Значение коэффициента финансовой зависимости ООО «Успех-М» к 2015 году уменьшилось на 0,21, что говорит о значительном увеличении финансовой независимости предприятия.

Коэффициент финансового левериджа (рычага), равный на начало отчетного года 0,44, а на конец – 0,11 при нормативном значении показателя $\leq 1,0$ также говорит об устойчивом финансовом положении (незначительная зависимость предприятия от внешних долговременных кредиторов)

Коэффициент финансирования показывает, в какой степени активы предприятия сформированы за счет собственного капитала, и насколько предприятие независимо от внешних источников финансирования. Коэффициент финансирования – обратный показатель коэффициента финансового рычага.

Коэффициент маневренности капитала (структура распределения собственного капитала, а именно доля собственного оборотного и доля собственного основного капиталов в общей сумме) показывает, что на конец 2015 года в обороте находится 53%.

Коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами за отчетный год увеличился на 0,71% и на данный момент составляет 1,57, что удовлетворяет нормативному значению $\geq 0,1$, у предприятия достаточно оборотных средств.

Таким образом, анализируя показатели финансовой устойчивости и показатели ликвидности, можно сделать вывод, что истинное финансовое положение предприятия стабильно.

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов - показателей оборачиваемости. Они очень важны для организации.

Во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годового оборота.

Во-вторых, с размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов.

В-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на остальных стадиях. Методика оценки деловой активности с помощью относительных показателей приведена в таблице 2.25.

Таблица 2.25 - Анализ динамики основных показателей деловой активности ООО «Успех-М» за 2014-2015гг.

Показатель	Формула расчета, условное обозначение	2014 г.	2015 г.	Отклонение	Темп роста, %
Выручка от реализации, руб.		47 973	54 492	6 519	113,59
Чистая прибыль, руб.		6 192	2 193	-3 999	35,42
Фондоотдача	Выручка от реализации/ средняя стоимость основных средств	25,88	26,56	0,68	102,63
Оборачиваемость средств в расчетах, оборотов	Выручка от реализации/ средняя дебиторская задолженность	8,29	7,71	-0,57	93,08
Оборачиваемость средств в расчетах, дней	360 дней/ Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах)	43,43	46,66	3,23	107,44
Оборачиваемость запасов, оборотов	Себестоимость реализации/ средние запасы	4,59	7,37	2,78	160,71
Оборачиваемость запасов, дней	360 дней/ Оборачиваемость запасов (в оборотах)	78,51	48,85	-29,66	62,22
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дней	Средняя кредитор. задолжен.*360дн./себестоимость реализации	43,87	40,49	-3,38	92,29
Продолжительность операционного цикла, дней	Оборачиваемость средств в расчетах (в днях) + Оборачиваемость запасов (в днях)	121,94	95,51	-26,43	78,33
Продолжительность финансового цикла, дней	Продолжительность операционного цикла (в днях)- Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)	165,81	136,00	-29,81	82,02
Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности	Средняя дебитор. задолжен./выручка от реализации	0,12	0,13	0,01	107,44
Оборачиваемость собственного капитала, оборотов	Выручка от реализации/средняя величина собственного капитала	2,74	2,51	-0,23	91,61
Оборачиваемость совокупного капитала, оборотов	Выручка от реализации/средняя величина совокупного капитала	2,74	2,51	-0,23	91,61
Коэффициент устойчивости экономического роста	(Чистая прибыль - выплаченные дивиденды)/средняя величина собственного капитала	0,35	0,10	-0,25	28,56

2.7 Диагностика риска банкротства

Банкротство является подтвержденной документально неспособностью субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую деятельность из-за отсутствия средств [33].

Диагностика вероятности банкротства проводится по следующим моделям:

1. законодательная модель;
2. модель интегральной-бальной оценки;
3. модель зарубежных экономистов (Альтман, Таффлер, Лис).

Применим законодательную модель к анализируемому предприятию.

Законодательная модель.

Эта модель является обязательной. Ее суть заключается в необходимости расчета по двум критериям:

- определение коэффициента текущей ликвидности;
- определение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами.

Диагностика вероятности банкротства по методу законодательной модели представлена в таблице 2.26.

Таблица 2.26 – Диагностика вероятности банкротства по методу законодательной модели

Показатель	Значение		Отклонение от нормативного значения		Нормативное значение
	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	
Коэффициент текущей ликвидности	2,63	6,05	0,63	4,05	2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,86	1,57	0,76	1,47	0,1
Коэффициент восстановления платежеспособности	0,87	1,91	-0,13	0,91	1

Согласно приведенным в таблице 2.26 расчетам, коэффициенты соответствуют нормативным значениям, следовательно, можно говорить о том, что вероятность банкротства отсутствует. Если значение коэффициента восстановления платежеспособности >1 , то есть возможность восстановить платёжеспособность в течение 6-и месяцев. Далее, для определения риска банкротства предприятия, используем модель интегрально-балльной оценки.

Модель интегральной балльной оценки.

Сущность интегральной балльной оценки заключается в классификации предприятий, по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах. Согласно этой модели все предприятия рекомендуется разбить на шесть классов:

– I класс – предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющем быть уверенным в возврате заемных средств;

– II класс – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваемые как рискованные;

– III класс – проблемные предприятия (когда потери средств нет, но полное получение процентов представляется сомнительным);

– IV класс – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению; при этом кредиторы могут лишиться своих средств и процентов;

– V класс - предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные;

– VI класс – безнадёжные предприятия.

Отнесение предприятия к тому или иному классу осуществляется на основе суммы баллов, собранной при расчете шести различных показателей.

Рассмотрим настоящее финансовое положение в отношении риска банкротства методом интегральной балльной оценки (табл. 2.27).

Таблица 2.27 - Интегральная балльная оценка на основе показателей финансовой устойчивости предприятия

Показатель	2014 г.		2015 г.	
	Значение	Балл	Значение	Балл
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,77	20	1,35	20
Коэффициент быстрой ликвидности	1,71	18	3,75	18
Коэффициент текущей ликвидности	2,63	16,5	6,05	16,5
Коэффициент финансовой независимости	0,31	0	0,10	0
Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	0,86	15	1,57	15
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	1,78	15	2,19	15
Сумма баллов	84,50		84,50	
Класс	II кл.		II кл.	

По результатам таблицы 2.27 можно сделать следующий вывод. В 2014 и 2015 году анализируемое предприятие относилось к 2-му классу, то есть к предприятию, демонстрирующее некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматривается как рискованное. Таким образом, финансовое положение предприятия можно идентифицировать как устойчивое.

Модель зарубежных экономистов.

Для диагностики вероятности банкротства могут быть использованы следующие дискриминантные факторные модели: модель Альтмана, Лиса, Таффлера, которые представлены в таблице 2.28

По результатам таблицы 2.28 видно, что модель Альтмана дает достаточно точный прогноз вероятности банкротства. В результате подсчета $Z \geq 3,0$ – вероятность банкротства крайне мала.

В модели Лиса факторы-признаки учитывают такие результаты деятельности, как ликвидность, рентабельность и финансовая независимость организации. Интерпретация результатов показала, что $Z > 0,037$ — вероятность банкротства малая.

В целом по содержательности и набору факторов-признаков модель Таффлера ближе к российским реалиям, чем модель Лиса. По результатам

таблицы $Z > 0,3$, а это значит, что на ООО «Успех-М» вероятность банкротства малая.

Таблица 2.28 - Оценка финансовой устойчивости предприятия по моделям зарубежных экономистов

Показатель	2014 г.	2015 г.
Модель Альтмана		
X1= собственный оборотный капитал/сумма активов	0,50	0,48
X2= нераспределенная прибыль/сумма активов	0,69	0,90
X3=прибыль до налогообложения/сумма активов	0,29	0,13
X4=балансовая стоимость собственного капитала/заемный капитал	2,26	9,51
X5=выручка от реализации продукции/сумма активов	1,62	2,17
Фактическое значение Z - счета	5,49	10,15
Граничное значение Z-счета	1,23	1,23
Отклонение от граничного значения	4,26	8,92
Модель Лиса		
X1= Оборотный капитал/сумма активов	0,81	0,58
X2= прибыль от реализации продукции/сумма активов	0,29	0,13
X3=нераспределенная прибыль/сумма активов	0,69	0,90
X4=собственный капитал/заемный капитал	2,26	9,51
Фактическое значение Z - счета	0,12	0,11
Граничное значение Z-счета	0,04	0,04
Отклонение от граничного значения	0,08	0,07
Модель Таффлера		
X1=прибыль от реализации продукции/краткосрочные обязательства	0,94	1,41
X2=оборотные активы/сумма краткосрочных обязательств	2,63	6,05
X3=краткосрочные обязательства/сумма активов	0,31	0,10
X4=выручка/сумма активов	1,62	2,17
Фактическое значение Z - счета	1,15	1,90
Граничное значение Z-счета	0,20	0,20
Отклонение от граничного значения	0,95	1,70

Чтобы привести результаты в сопоставимый вид, фактические значения полученных результирующих показателей по каждой методике необходимо соотнести с соответствующими граничными значениями, а само граничное значение принять за единицу. Полученные данные будут отражать, на сколько предприятие в данный момент удалено от граничного условия (в данном случае банкротства). Сводные данные по методам диагностики вероятности банкротства представлены в таблице 2.29.

Таблица 2.29 – Сводная таблица методов диагностики вероятности банкротства

Показатель	2014 г.	2015 г.
Методика, предусмотренная законодательством		
Фактическое значение коэффициента восстановления платежеспособности	0,87	1,91
Нормативное значение коэффициента восстановления платежеспособности	1	1
Отношение фактического значения и нормативного коэффициента	0,87	1,91
Интегральная балльная оценка		
Фактическое сумма баллов	84,50	84,50
Класс	II кл.	II кл.
Минимальная граница суммы баллов для нормально функционирующего предприятия	64	64
Отношение фактической суммы и минимальной границы	1,32	1,32
Модель Альтмана		
Фактическое значение Z-счета	5,49	10,15
Граничное значение Z-счета	1,23	1,23
Отношение фактического и граничного значений	4,46	8,25
Модель Лиса		
Фактическое значение Z-счета	0,12	0,11
Граничное значение Z-счета	0,04	0,04
Отношение фактического и граничного значений	2,98	2,74
Модель Таффлера		
Фактическое значение Z-счета	1,15	1,90
Граничное значение Z-счета	0,20	0,20
Отношение фактического и граничного значений	5,77	9,49

На базе проведенных расчетов (табл. 2.29) строим совмещенные графики оценки финансовой устойчивости (рис. 7 и 8).

Исходя из данных таблицы 2.29, а также рисунков 7 и 8 мы видим, что вероятность банкротства крайне мала. Также по результатам анализа, практически все модели свидетельствуют об улучшении финансового состояния предприятия.

За отчетный период произошло увеличение стоимости основных средств ООО «Успех-М» на 171 тыс. руб. или на 2,94%. Стоимость пассивной части не изменилась, а стоимости активной части увеличилась на 171 тыс. руб., за счет прироста стоимости машин и оборудования.

Наибольший удельный вес в структуре активной части ОПФ приходится на стоимость машин и оборудования, доля которых составляет 38,22 на начало

периода исследования и 41,71% на конец, а также транспортных средств (38,04 на начало периода исследования и 35,89% на конец).

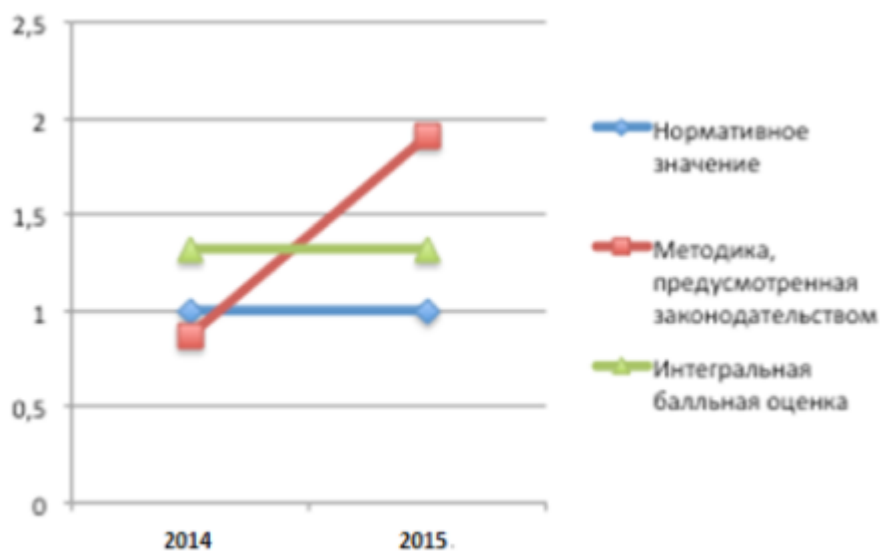


Рисунок 7 - Диагностика вероятности банкротства по законодательной модели и модели интегрально-балльной оценки

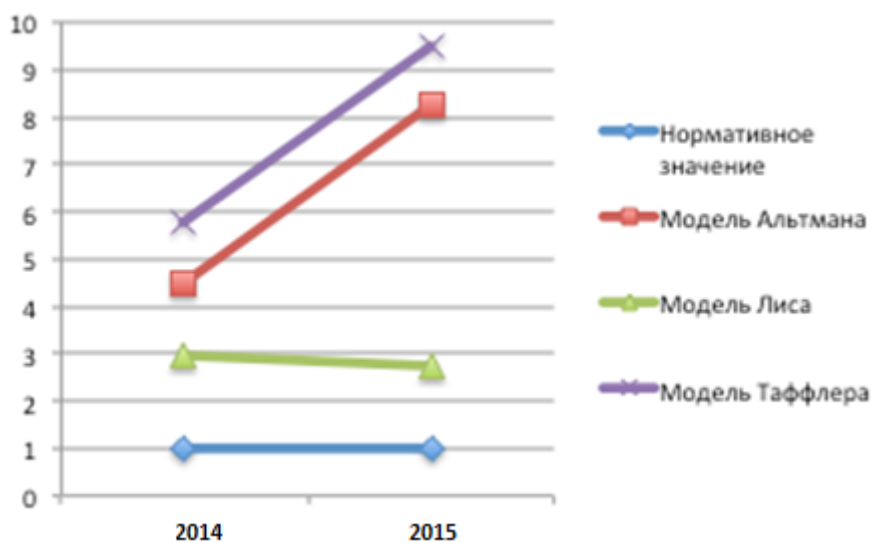


Рисунок 8 - Диагностика вероятности банкротства по моделям зарубежных экономистов

Доля заемных средств снизилась на 21,17 процента к концу 2015 года. Данное изменение произошло за счет снижения суммы кредиторской задолженности на 6710 тыс. руб. (на 21,17 процента).

За период исследования полная себестоимость выросла на 11690 тыс. руб. или на 29,65% и составила 51120 тыс. руб. на конец периода исследования. Наибольшее увеличение пришлось на затраты на энергию, заработную плату и материальные затраты, рост в 1,3 раза, на 37,34 и 37,34% соответственно.

В целом за период исследования произошло ухудшение показателей рентабельности. Так рентабельность капитала снизилась до 8,72%, что свидетельствует об уменьшении прибыли, полученной с каждого рубля, вложенного в имущество предприятия. Рентабельность продаж снизилась до 6,19%, что свидетельствует о неэффективной сбытовой политике предприятия. Рентабельность продукции снизилась до 6,60%.

Коэффициент обновления увеличился с 0% до 2,85%. Увеличение стоимости основных средств связано с тем, что темпы ввода опережают темпы выведения ОПФ. За период исследования незначительно уменьшился коэффициент износа с 65,78% до 64,74%, что вполне закономерно, как следствие коэффициент годности вырос на 3,95% и составил на конец период исследования 35,26%.

Основной показатель эффективности использования основных средств – фондоотдача – вырос на 2,63% и составил на конец периода исследования 26,56 руб./руб. Обратный ему показатель – фондоемкость – сократился на 2,66% и составил 0,04 руб./руб. показатель рентабельность основного капитала снизился с 460,91% до 164,37%.

Коэффициент оборачиваемости имущества (скорость оборота) показывает количество оборотов всего имущества, совершенных за отчетный период или количество реализованной продукции, приходящийся на 1 руб. имущества, то есть он характеризует производственные возможности предприятия по выпуску и реализации продукции. Данный коэффициент для ООО «Успех-М» к концу 2015 года увеличился на 0,55 (до 2,17 об./год.).

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, характеризующий возможности предприятия по выпуску и реализации продукции, вырастает к концу 2015 году до 3,67 об./год (на 1,67 об./год).

Длительность оборота дебиторской задолженности, характеризует средний период запоздания платежей. Данный показатель снизился с 65,49 до 38,37 дней. Одновременно произошло сокращение длительности оборота наиболее ликвидного имущества – денежных средств – до 21,71 дней, то есть на 31,38 дня.

Что касается коэффициента мобильности, то его значения высокие, демонстрируют рост в периоде, это определяет тенденцию к ускорению скорости оборота.

Баланс объекта исследования на начало 2015 года являлся неликвидным, но на конец 2015 года ситуация изменилась в лучшую сторону, и баланс ООО «Успех-М» стал абсолютно ликвидным.

Доля оборотных средств в активах уменьшилось со значения 80,66 до 57,60%. Доля функционирующего капитала в оборотных активах растет (с 61,97 до 83,48%). Следовательно, снижается время краткосрочных пассивов. Доля запасов в оборотных активах значительно не высока (примерно 38%) на протяжении всего рассматриваемого периода.

Значение коэффициента финансовой зависимости ООО «Успех-М» к 2015 году уменьшилось на 0,21, что говорит о значительном увеличении финансовой независимости предприятия.

Коэффициент финансового левериджа (рычага), равный на начало отчетного года 0,44, а на конец – 0,11 при нормативном значении показателя $\leq 1,0$ также говорит об устойчивом финансовом положении (незначительная зависимость предприятия от внешних долговременных кредиторов)

Коэффициент маневренности капитала (структура распределения собственного капитала, а именно доля собственного оборотного и доля собственного основного капиталов в общей сумме) показывает, что на конец 2015 года в обороте находится 53%.

По всем расчетам предприятие является финансово-устойчивое.

3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРОИЗВОДСТВА ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «УСПЕХ-М»

3.1 Формирование мероприятий по улучшению и развитию хозяйственной деятельности предприятия ООО «Успех-М»

Для улучшения сложившейся ситуации на предприятии ООО «Успех-М» и для более эффективной работы в дальнейшем, руководителю предприятия необходимо предложить провести ряд мероприятий.

Главная задача руководителей, управленцев компании - определить цель создания организации, ее успешного развития и функционирования на огромном рынке бизнеса и выработать четкую систему стратегических задач по достижению цели, ее эффективного выполнения на нижних уровнях иерархической структуры данного предприятия.

Конечной целью ООО «Успех-М» ставится получение Обществом прибыли, а также увеличение стоимости активов Общества, максимальная выработка энергии с наименьшими затратами и удовлетворение спроса на энергию своих клиентов.

Эффективность достижения целей достигается при качественном управлении промышленной и операционной структурой организации.

Разницу между планируемыми и фактическими показателями составляет множество отклонений. Они возникают из-за несоответствия реальных возможностей фирмы с желаемыми. Чтобы свести разницу к минимуму, руководству организации необходимо особое внимание уделять факторам риска, являющимся основными причинами появления отклонений. В производстве к факторам риска можно отнести:

– сбой в поставке сырья - на этот случай фирма должна иметь хотя бы одного дополнительного поставщика, с которым был бы заключен договор на экстренную поставку. Для этого еще помимо текущего запаса

фирма будет иметь страховой запас материалов, который обеспечит бесперебойную работу производства;

- нарушения в работе оборудования - при небольшой поломке неполадка сразу же устраняется, а на случай невозможности наладки фирме предлагается создать резерв денежных средств, специально для приобретения оборудования в экстренных случаях;

- неудовлетворительное качество сырья - при этом сырье возвращается обратно поставщику и заключается договор об экстренной поставке сырья соответствующего качества;

- допущенный брак - при незначительном браке продукция реализуется по сниженным ценам, а в случае невозможности продажи - отправляется на переработку. Все сопутствующие расходы оплачиваются из чистой прибыли, поэтому система управления должна четко контролировать производство;

- появление новых конкурентов - в этом случае специалисты-маркетологи должны усилить рекламу продукции, заострив внимание на качестве товара и послепродажном сервисе;

- пожар, хищение - рекомендуется застраховать фирму;

- изменение спроса - усилить маркетинговые исследования, искать новую долю рынка.

Зачастую высшему руководству приходится принимать во внимание не столько внутренние помехи, вызывающие небольшие сбои производства, сколько влияние внешних факторов, игнорирование которых может привести к краху предприятия.

Угрозы и возможности, с которыми может столкнуться рассматриваемая мною организация, можно разделить на семь областей:

Экономические факторы. Текущее и прогнозируемое состояние экономики может иметь губительное влияние на цели организации. Некоторые факторы должны постоянно оцениваться. Среди них: темпы инфляции, уровни занятости, стабильность доллара и налоговая ставка. Каждый из этих факторов

может представлять либо угрозу, либо новую возможность для фирмы. Так при повышении цен на топливо себестоимость продукции заметно возрастает – дорожает электроэнергия.

Политические факторы. Активное участие предпринимательских фирм в политическом процессе является четким доказательством важности государственной политики для предприятия. Высшее руководство обязано следить за нормативными документами местных органов: кредитами федерального правительства, ограничениями по найму рабочей силы и возможностью получения ссуды[25].

Рыночные факторы. Изменчивая рыночная среда является главной причиной для беспокойства системы управления организацией. В анализ рыночной внешней среды входят многочисленные факторы, которые могут оказать решающее влияние на процветание организации. К этим факторам относятся жизненные циклы различных изделий и услуг, легкость проникновения на рынок, распределение доходов населения и уровень конкуренции в отрасли.

Технологические факторы. Изменения в технологической внешней среде могут поставить организацию в безнадежное, проигрышное конкурентное положение, поэтому системе управления представленной организации необходимо контролировать появление новейших, революционных технологий, применение которых сделает производство наиболее эффективным.

Международные факторы. Угрозы и возможности могут возникнуть в результате легкости доступа к сырьевым материалам, деятельности иностранных конкурентов, изменения валютного курса. Собственная стратегия фирмы может быть направлена на укрепление внутреннего рынка, поиск правительственной защиты против иностранных конкурентов [27].

Факторы конкуренции. Ни одна организация не может себе позволить игнорировать фактические и возможные реакции своих конкурентов. В их анализе присутствует четыре элемента:

- анализ будущих целей конкурентов;

- оценка текущей стратегии конкурентов;
- обзор предпосылок в отношении конкурентов и отрасли;
- углубленное изучение сильных и слабых сторон конкурентов.

Предприятию ООО «Успех-М» следует внедрять мероприятия по поддержке и развитию производства, обеспечить развитие производственных подразделений за счет увеличения объемов производства, согласно подготавливаемым инвестиционным соглашениям с потенциальными инвесторами. Наведение порядка в раздельном учете на потребление электроэнергии на производственные нужды, как по видам производимой продукции, также между предприятием и арендаторами.

В качестве альтернативного выхода из создавшейся ситуации и с учетом имеющихся финансовых возможностей предприятия на предприятии необходимо провести диверсификацию производства, так как диверсификация, реализуемая на этом этапе мероприятий по улучшению деятельности, направлена на создание и освоение нового вида продукции, освоение новых рынков сбыта.

Достичь поставленных задач при реализации мероприятия диверсификации производства на предприятии ООО «Успех-М» можно путем создания производства цельнометаллической просечно-вытяжной сетки, что позволит повысить эффективность финансово - экономической деятельности предприятия.

3.2 Инвестиционное мероприятие в рамках осуществления диверсификации производства предприятия и его содержание

Современный рынок строительных материалов развивается и не стоит на месте благодаря новым технологиям. На смену привычным и обыденным материалам приходят новые продукты и технологии. Эти продукты делают революционные открытия в сфере строительства и позволяют перейти на новый

уровень представления о возможностях в тех или иных строительных работах, которые кажутся поначалу непривычными для нашего мышления.

На сегодняшний день таким уникальным продуктом является сетка армирующая ЦПВС(Цельнометаллическая Просечно-Вытяжная Сетка), представленная на рисунке 9. Это высокотехнологичная современная альтернатива привычным и традиционным видам металлических сеток. Производимая по просечно-вытяжной технологии, сетка армирующая ЦПВС имеет намного больше функциональных возможностей и сфер применения.

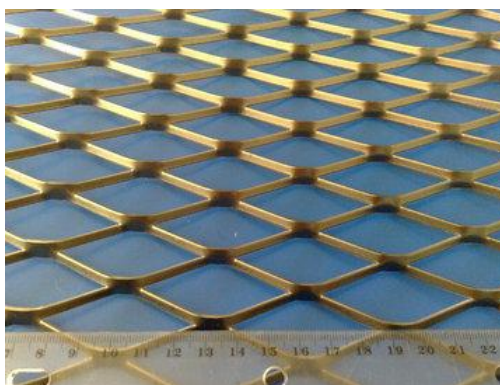


Рисунок 9 - Цельнометаллическая Просечно-Вытяжная Сетка

Свойства сетки армирующей ЦПВС:

- легкость. Хорошее соотношение низкого удельного веса и высокой прочности. Сетка ЦПВС в 2,5 раза легче тканых и сварных сеток;
- прозрачность. Имеет прозрачную структуру. Сетка армирующая ЦПВС пропускает в необходимом объеме свет, звук, воздух, жидкость;
- сцепление с поверхностью. Сетка ЦПВС обладает естественной трехмерной структурой, благодаря чему имеет максимальное сцепление с любой поверхностью;
- гибкость. Обладает гибкой структурой. Сетка армирующая ЦПВС способна принимать практически любую форму поверхности;
- целостность структуры. Нарушение целостности одного из элементов сетки не приводит к «расползанию» всего полотна, сохраняя прочность;

– прочность и защита. Имеет высокую механическую прочность, отлично выполняет функцию защиты в различного рода ограждениях.

Сетка армирующая ЦПВС представляет собой продукт, произведенный из цельного металлического полотна в результате просечки и одновременного вытягивания. Таким образом, производственный процесс происходит без потери материала и практически без отходов. Ячейки, из которых состоит сетка, получаются цельными, то есть без плетения или сварки.

Дополнительные преимущества сетки ЦПВС:

– не распускается (нарушение целостности одного из элементов сетки не приводит к «расползанию», как это происходит с другими сетками («рабица»));

– производится без потери материала (что влияет на конечную стоимость продукта, позволяя цене быть невысокой);

– поддается сварке;

– может подвергаться последующей обработке;

– легко режется на любые формы без потери прочности;

– не собирает влагу .

Благодаря своим отличным свойствам сетка армирующая ЦПВС имеет очень широкий спектр применения:

– армирование и реставрация штукатурки и других стеновых покрытий;

– армирование поверхностей при облицовке кафелем;

– армирование бетонных цементно-песчаных стяжек, армирование полов и перекрытий;

– армирование огнезащитных материалов металлических и деревянных конструкциях;

– армирование теплоизоляционных материалов, монтаж теплоизоляции;

– изготовление решеток систем вентиляции;

- заборы, ограждения, защитные решетки, вольеры для животных;
- изготовление декоративных элементов.

В современном строительстве и ремонте используются разные виды сеток, самые распространенные из них: металлические сетки – сетка сварная, сетка плетёная, сетка тканая и сетка просечно-вытяжная, а так же сетки из стекловолокна и полимерных волокон. ЦПВС отличается от стеклянных и сеток из полимерных волокон благодаря следующим особенностям:

- хорошее соотношение прочности и веса. Сетка армирующая ЦПВС производится из цельного материала и не имеет швов или стыков, таким образом, ее структура более прочная. В отличие от стеклосетки, стекловолокно которой является очень хрупким материалом и при любой перерезающей нагрузке разрушается;

- стойкость материала в агрессивных средах. Сетка ЦПВС отличается способностью сохранять свои свойства и прочность в агрессивных средах и в воде, в которых стеклосетка проявляет плохое сопротивление и может резко потерять прочность;

- долговечность и абсолютная негорючесть. Материал сетки ЦПВС, то есть сталь, обладает такими свойствами, как долговечность и абсолютная стойкость к горению. В отличие от сетки из стеклянных волокон, подверженных быстрой утрате свойств с течением времени. И в отличие от сетки из полимерных волокон, которые подвержены горению при открытом пламени;

- высокая надежность и легкость конструкций. Сетка армирующая ЦПВС позволяет создать надежное и красивое ограждение. В отличие от сетки из полимерных волокон, из которой можно изготовить только временное и переносное ограждение.

Сетка армирующая ЦПВС – это именно тот продукт, который вобрал в себя все преимущества альтернативных видов металлических сеток и выделяется благодаря таким особенностям, как:

– экономия расходных материалов. Трехмерные свойства сетки и расположение ребра сетки под углом дают преимущества в большем сцеплении с поверхностью, что позволяет снижать расход штукатурных материалов;

– конкурентоспособная цена изделия на рынке. Способ производства без потери материала позволяет сетке армирующей ЦПВС выгодным образом конкурировать с другими видами сеток по цене.

Технология изготовления просечно-вытяжной сетки: оборудование изначально деформирует плоскую поверхность материала, придавая ему трехмерное свойство. Однако, если это необходимо, сетке можно вновь придать плоскую форму с помощью раскатки. Это, безусловно, является дополнительным преимуществом продукта и указывает на универсальность технологии.

Таблица 3.1 - Технические характеристики станка для производства ЦПВС

Показатель	ПВС-1250У (Усиленный)
Назначение пресса	Предназначен для безотходного производства ЦПВС из листового материала шириной до 1250 мм и толщиной от 0,5 до 2,5 мм.
Тип	Кривошипно-шатунный
Режим работы	Автоматический
Число ходов/минута	150-250
Подача листа	С бесступенчатой регулировкой от 0.5 до 4 мм
Габаритные размеры :	
ширина	3300 мм
длина	2580 мм
высота	1700 мм
Вес	2500 кг
Общая мощность	11,18 КВТ
Диапазон ячеек	От 25x10 до 125x55 мм
Производительность	На ячейки 125x50 мм – более 1500 п.м в смену
Гарантия	6 месяцев
Цена	1 500 000 рублей

Пресс-автомат ПВС-1250У (рис. 10), технические характеристики которого представлены в таблице 3.1, предназначен для изготовления сетки из листа толщиной до 2.5 мм с ячейкой до 125 мм. Использование «эффекта ножниц» позволило значительно сократить потребляемую мощность и

уменьшить шум при работе. Разработанная нами конструкция подвижных ножей с четырьмя режущими кромками позволяет в два раза увеличить их ресурс, уменьшить количество перешлифовок и время наладки. Производимая сетка является новым товаром для нашего рынка. Основное применение этой сетки – ограждения и армирование. Имея лучшие потребительские свойства, чем у плетеной сетки рабицы, себестоимость ее производства на 30-70% ниже, чем у аналога. По мере ее поступления в продажу, без сомнения, она очень быстро займет большую долю рынка сеток для ограждений. На данном прессе предполагается производить просечно-вытяжную сетку, которую можно будет использовать как кладочную, а также для армирования бетона.



Рисунок 1 - Пресс ПВСУ-1250У

Стоимость пресса ПВС-1250У - 1500000 руб. Стоимость аналогичных станков Тайваньского производства в России как минимум в 4 раза дороже, цена других производителей еще выше.

3.3 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия по производству ЦПВС и его влияние на эффективность хозяйственной деятельности предприятия ООО «Успех-М»

Для осуществления производственного процесса ООО«Успех-М» будет арендовать помещение, площадью 400 кв.м, по адресу: г. Красноярск, пр. Им. Газеты Красноярский рабочий, 30а ст. 9. Это помещение будет разделено на 5 частей: производственный цех площадью 50 кв.м, склад под сырье и материалы, площадью 100 кв.м, также склад под готовую продукцию – 200 кв.м., офис фирмы - 30 кв.м и комната отдыха рабочих площадью 20 кв.м. Данное помещение располагается в промышленной зоне города, имеет удобный подъезд для разгрузки сырья и отгрузки готовой продукции потребителю.

Для производственного процесса ООО«Успех-М» необходимо оборудование, представленное в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Потребность в оборудовании

Тип оборудования	СПИ оборудования, лет	Количество, ед.	Цена за единицу, руб.	Всего, руб.
Пресс-автомат для производства ЦПВС ПВС-1250У	15	2	1 500 000	3 000 000
Электропогрузчик HYUNDAI 50В-7 (грузоподъемность 5 тонн)	10	1	750 000	750 000
Двухколесная ручная тележка	10	2	7 500	15 000
Итого:		5	2 257 500	3 765 000

Поставщиком данного пресс-автомата будет являться представительство компании ООО «Челябпромметиз» в городе Челябинск. Данная компания является производителем данного оборудования ООО «Челябпромметиз» предлагает новейшее оборудование по невысоким ценам.

Поставщиком остального оборудования будет являться компания «Склад.ру».

Расчет стоимости производственных запасов для формирования прироста оборотных средств ООО«Успех-М» представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Расчет стоимости производственных запасов для формирования прироста оборотных средств предприятия

Материальные затраты	Среднесут. потребность	Цена, руб.	Норма запаса, дн.	Норма текущего запаса, руб.	Норматив страхового запаса, руб.	Производственный запас, руб.
Сталь оцинкованная	250	185	8	370 000,00	185 000,00	555 000,00
Итого				370 000,00	185 000,00	555 000,00

Производственный запас предприятия составит 555000 руб.

Определим затраты на прочие внеоборотные активы (табл. 3.4)

Таблица 3.4 – Расчет затрат на прочие внеоборотные активы

Наименование	Стоимость, руб.
Расходы на регистрацию	6 000
Покупка офисной мебели и оргтехники	90 170
Итого:	96 170

Оплата аренды помещения и электроэнергии будет производиться в конце месяца (табл. 3.5).

Таблица 3.5 - Расчет оплаты аренды помещения и электроэнергии

Наименование	Количество	Цена, руб.	Стоимость за месяц, руб.	Стоимость за год, руб.
Аренда производственного помещения, кв. м.	400	200	80 000	960 000
Электроэнергия, кВт	2640	2,2	5 808	69 696
Итого:			85 808	1 029 696

Сумма инвестиционных затрат представлена в таблице 3.6

Таблица 3.6 - Сумма инвестиционных затрат, руб.

Наименование затрат	Стоимость
1. Основные фонды, в том числе	3 946 978,00
Производственное оборудование	3 765 000,00
Коммунальные платежи (за первый месяц)	85 808,00
Транспортные средства	-
Прочее	96 170,00
2. Прирост оборотных средств, в том числе	555 000,00
Производственный запас	555 000,00
Расходы будущих периодов	-
Средства в текущих расчетах	-
3. Нематериальные активы	-
Итого	4 501 978,00

Итого инвестиционные затраты: 4501978 руб.

Необходимые для производства сырья и материалы представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 - Расчет стоимости производственных запасов для формирования прироста оборотных средств предприятия

Наименование	Стоимость , руб.	Уд. Норма	Стоимость за смену, руб.	Стоимость за месяц, руб.	Стоимость за год, руб.
Сталь оцинкованная, п.м	185	0,08	46 250	1 017 500	12 210 000
Итого:			46 250	1 017 500	12 210 000

Поставщиком стальных листов будет являться представительство компании ООО ТК «АртХауз» в Красноярске. Данная фирма имеет надежную репутацию, её продукция отличается высоким качеством и приемлемыми ценами. Необходимый производственный инвентарь и материалы будут приобретаться в строительных торговых точках г. Красноярска. Сырьё и материалы будут закупаться заранее с расчетом на месяц. Так как ООО«Успех-М» для сотрудничества выбрало надежных поставщиков, с хорошей репутацией, то проблем со своевременностью поставок не возникнет. Однако фирма будет иметь постоянный страховой запас сырья и материалов. Для этих целей предприятие отведет производственную площадь под склад для сырья и материалов.

Исходя из производственной мощности закупаемого оборудования, баланс рабочего времени одного рабочего представлен в таблице 3.8

Таблица 3.8- Баланс рабочего времени одного рабочего

Показатель	Плановый период
1. Календарный фонд времени, дн.	365
2. Количество нерабочих дней, всего, дн.	116
в том числе:	
2.1. праздничные, дн.	12
2.2. выходные, дн.	104
3. Номинальный фонд рабочего времени (стр. 1 – стр. 2), дн.	249
4. Неявки на работу, всего, дн.	40
в том числе по причине:	
4.1. очередные и дополнительные отпуска, дн.	36
4.2. учебные отпуска, дн.	-
4.3. отпуска в связи с родами, дн.	-
4.4. болезни, дн.	4
4.5. выполнение государственных обязанностей, дн.	-
4.6. прочие невыходы, дн.	-
5. Эффективный (рабочий) фонд рабочего времени одного рабочего (стр. 3 – стр. 4), дн.	209
6. Средняя продолжительность рабочего дня, час.	8
7. Эффективный фонд рабочего времени (стр. 5 x стр. 6), час.	1672

Режим работы принят 5 рабочих дней в неделю по 8 часов, количество рабочих дней предприятия в году с учетом выходных и праздничных дней - 249 дней.

Коэффициент списочной численности работников рассчитывается следующим способом:

$$K_c = \frac{T_{\text{ном}}}{T_{\text{эфф}}} = \frac{249}{209} = 1,19, \quad (3.1)$$

где $T_{\text{ном}}$ – номинальный фонд рабочего времени одного рабочего, дней;

$T_{\text{эфф}}$ – эффективный (рабочий) фонд рабочего времени одного рабочего, дней;

K_c – коэффициент списочного состава.

$$Ч_c = Ч_я * K_c = 6 * 1,19 = 7,15, \quad (3.2)$$

где $Ч_я$ и $Ч_c$ – явочная и списочная численность рабочих.

Для производства запланированного объема продукции предприятию необходимо 2 оператора оборудования, непосредственно изготавливающих

продукцию. В систему управления предприятием войдут: генеральный директор и главный бухгалтер.

К компетенции исполнительного органа общества относятся все вопросы руководства текущей деятельностью общества.

Поиск работников может осуществляться посредством СМИ, т.е. через объявления в газетах и по региональному телевидению. Заинтересованные данным предложением работники пройдут собеседование, где будут обсуждены все условия договора найма. В случае согласия обеих сторон договор будет подписан.

В данной организации фиксированная оплата труда предусмотрена для всех сотрудников. Фонд заработной платы представлен в таблице 3.9. Отчисления в социальные фонды с 1 января 2013 года должны уплачиваться в соответствии с Федеральным законом от 24.07.09 № 212-ФЗ. При этом в соответствии с указанным законом на 2016 год установлена совокупная ставка страховых взносов в размере 30%.

Таблица 3.9 - Фонд заработной платы

Наименование должности работника	Количество человек	Заработная плата, руб.	Сумма заработной платы, руб.	Страховые взносы (30 %), руб.
Генеральный директор	1	30 000	30 000	9 000
Главный бухгалтер	1	25 000	25 000	7 500
Подсобный рабочий	1	15 000	15 000	4 500
Оператор оборудования	2	20 000	40 000	12 000
Уборщица	1	12 000	12 000	3 600
Итого:			122 000	36 600

Размер предполагаемой заработной платы предложен в результате изучения рынка труда г. Красноярска.

В учетной политике ООО«Успех-М» принят линейный способ начисления амортизации. Сумма амортизационных отчислений представлена в таблице 3.10.

Таблица 3.10 - Амортизационные отчисления

Объект амортизации	Количество, шт.	Норма амортизации, %	Стоимость, руб.	Амортизационные отчисления за месяц, руб.	Амортизационные отчисления за год, руб.
Пресс-автомат для производства ЦПВС ПВС-1250У	2	6,67	3 000 000	16 666,67	200 000,00
Электропогрузчик HYUNDAI 50B-7 (грузоподъемность 5 тонн)	1	10,00	750 000	6 250,00	75 000,00
Двухколесная ручная тележка	2	10,00	15 000	125,00	1 500,00
Итого:				23 041,67	276 500,00

Т.е. за каждый месяц сумма амортизационных отчислений будет равна 27902,78 руб., а за год = 334833,33 руб.

Расчет полной себестоимости единицы продукции по калькуляционным статьям за первый год представлен в таблице 3.11.

Таблица 3.11 - Расчет полной себестоимости единицы продукции

Наименование	Сумма, руб.	
	2016 г.	2016-2021 гг.
Сырье и материалы	15,42	15,42
Электроэнергия	0,11	0,11
Заработная плата производственных рабочих	1,05	1,05
Начисления на заработную плату	0,36	0,36
Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования	0,44	0,44
Цеховые расходы	1,53	1,53
Цеховая себестоимость	18,91	18,91
Общехозяйственные расходы	1,87	1,72
Производственная себестоимость	20,78	20,63
Коммерческие расходы	0,38	0,38
Полная себестоимость	21,16	21,01

Статья 1: затраты на сырье, материалы.

Статья 2: затраты на электроэнергию.

Статья 3: заработная плата 2 производственных рабочих.

Статья 4: сумма страховых отчислений с заработной платы производственных рабочих.

Статья 5: сумма амортизационных отчислений + затраты на текущий ремонт оборудования.

Статья 6: заработная плата работников + отчисления с заработной платы + сумма арендной платы + расходы на хозяйственные средства.

Статья 7: сумма статей с 1 по 6.

Статья 8: сумма заработной платы управленческого персонала + отчисления с заработной платы + стоимость компьютерной техники (1 год)+ стоимость мебели (1 год)+ стоимость бытовой техники(1 год).

Статья 9: сумма статей 7 и 8.

Статья 10: расходы на рекламу.

Статья 11: сумма статей 9 и 10.

В первом году реализации проекта себестоимость одного погонного метра ЦПВС будет равна 20,53 руб, а в последующие - 21,16 руб.

На предприятии в качестве метода ценообразования выбран метод «Издержки + прибыль» с учетом НДС. В цену продукции будет заложена 25 процентная рентабельность. Т.е. от продажи каждого погонного метра фирма будет иметь 25 % прибыли от ее себестоимости. Рассчитаем цену единицы продукции:

$$1,18*(21,16 + (0,25*21,16))= 31,22 \text{ руб}$$

Т.е. цена одного погонного метра будет равна 31,22руб. Эта цена ниже, чем цена конкурентов на 10-20%. (Цена конкурентов 35 - 38 руб)

Далее представлен расчет чистой ликвидационной стоимости (табл. 3.12).

Таблица 3.12 - Расчет чистой ликвидационной стоимости

Наименование показателя	Машины и оборудование
Рыночная стоимость реализации оборудования на шаге ликвидации, руб.	1 829 500,00
Затраты на приобретение в начале жизненного цикла проекта, руб.	-3 765 000,00
Начислено амортизации за весь период эксплуатации, руб.	3 765 000,00
Остаточная стоимость на шаге ликвидации, руб.	0,00
Затраты по ликвидации, руб.	-91 475,00
Операционный доход (убытки), руб.	1 738 025,00
Налог на прибыль, руб.	-347 605,00
Чистая ликвидационная стоимость, руб.	1 390 420,00
Рыночная стоимость реализации оборудования на шаге ликвидации, руб.	1 829 500,00

В таблице 3.13 представлена прогнозируемая динамика инфляции

Таблица 3.13 - Динамика инфляции по годам

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

Расчет ставки дисконтирования.

Один из методов определения ставки дисконтирования называется кумулятивным методом. Он основан на добавлении к безрисковой ставке (доходность по ОФЗ) премии за риск вложения в конкретный инвестиционный объект. Коэффициенты поправки на риск в инвестиционных проектах ранжируются в зависимости от характера инвестиций.

В нашем случае размер риска будет определяться, как средний, и тогда премия за риск будет равна 8. А безрисковая ставка будет равна доходности по облигациям федерального займа, на май 2016г. = 8,08%.

Тогда ставка дисконтирования будет равна 16,08%.

Эту ставку дисконтирования мы будем учитывать при расчете эффективности проекта в целом.

Средний прогнозируемый уровень инфляции на период 2017-2023 гг. = 7%.

Далее представлена информация по кредиту.

Рассмотрим банковский кредит в качестве источника финансирования инвестиционного проекта. Размер займа составляет 3861170 рублей на срок 24 месяцев при процентной ставке 19% годовых. График погашения кредита представлен в таблице 3.14.

Таблица 3.14 - График погашения кредита, руб.

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	Итого
Величина кредита	3 861 170,00	-	-	3 861 170,00
Погашение кредита	-	-1 930 585,00	-1 930 585,00	-3 861 170,00
Выплата процентов	-	-565 500,52	-198 689,37	-764 189,90
Итого затрат	-3 861 170,00	-2 496 085,52	-2 129 274,37	-8 486 529,90

Таблица 3.15 - Расчет амортизации налога на имущество для эффективности инвестиционного проекта, руб.

Показатели	Значение показателя по годам						
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Балансовая стоимость на начало года	3 861 170,00	3 488 500,00	3 212 000,00	2 935 500,00	2 659 000,00	2 382 500,00	2 106 000,00
Амортизационные отчисления	372 670,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00
Балансовая стоимость на конец года	3 488 500,00	3 212 000,00	2 935 500,00	2 659 000,00	2 382 500,00	2 106 000,00	1 829 500,00
Средняя стоимость за год	3 674 835,00	3 350 250,00	3 073 750,00	2 797 250,00	2 520 750,00	2 244 250,00	0,00
Налог на имущество	80 846,37	73 705,50	67 622,50	61 539,50	55 456,50	49 373,50	0,00

Таблица 3.16 - Расчет себестоимости для оценки эффективности инвестиционного проекта, руб.

Показатели	Значение показателя по годам						
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Сырье и материалы	13 064 700,00	13 979 229,00	14 957 775,03	16 004 819,28	17 125 156,63	18 323 917,60	19 606 591,83
Коммунальные платежи	74 574,72	79 794,95	85 380,60	91 357,24	97 752,25	104 594,90	111 916,55
Заработная плата	1 566 480,00	1 676 133,60	1 793 462,95	1 919 005,36	2 053 335,73	2 197 069,24	2 350 864,08
Страховые взносы (30%)	469 944,00	502 840,08	538 038,89	575 701,61	616 000,72	659 120,77	705 259,22
Амортизация	276 500,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00
Прочие затраты	1 386 901,90	1 373 880,00	1 470 051,60	1 572 955,21	1 683 062,08	1 800 876,42	1 926 937,77
Полная себестоимость	16 839 100,62	17 888 377,63	19 121 209,06	20 440 338,70	21 851 807,41	23 362 078,93	24 978 069,45

Таблица 3.17 - Расчет прибыли для оценки эффективности инвестиционного проекта

Показатель	Значение показателя по годам						
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Объем реализации, м.п.	627 000	627 000	627 000	627 000	627 000	627 000	627 000
Цена за 1 м. п., руб.	31,22	33,40	35,74	38,24	40,92	43,79	46,85
Выручка от реализации, руб.	19 573 804,60	20 943 970,92	22 410 048,89	23 978 752,31	25 657 264,97	27 453 273,52	29 375 002,66
Себестоимость, руб	16 839 100,62	17 888 377,63	19 121 209,06	20 440 338,70	21 851 807,41	23 362 078,93	24 978 069,45
Прибыль от реализации, руб.	2 734 703,98	3 055 593,29	3 288 839,82	3 538 413,61	3 805 457,56	4 091 194,59	4 396 933,21

Таблица 3.18 - Расчет денежного потока от инвестиционной деятельности для оценки эффективности проекта, руб.

Показатель	Значение показателя по шагам									
		2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023г. в прогнозных ценах
Машины, оборудование	з	-3 765 000	0	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	0	0	0	0	0	0	1 390 420,00	2 232 711
Оборотный капитал	з	-555 000	0	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	0	0	0	0	0	0	555 000	891 209
Сальдо денежного потока		-4 320 000	0	0	0	0	0	0	1 945 420	3 123 919

Таблица 3.19 - Расчет денежного потока от финансовой деятельности предприятия, руб.

Показатель	Значение показателя по шагам расчета							
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Собственный капитал	555 000,00	0	0	0	0	0	0	0
Долгосрочные кредиты	3 861 170,00	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашение задолженности	0	-1 930 585,00	-1 930 585,00	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов (процентов)	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого	4 416 170,00	-1930585	-1930585	0	0	0	0	0

Таблица 3.20 - Оценка экономической эффективности проекта

Показатель	Значение показателя по годам							
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка от реализации продукции, руб.	-	19 573 804,60	20 943 970,92	22 410 048,89	23 978 752,31	25 657 264,97	27 453 273,52	29 375 002,66
Полная себестоимость продукции, руб.	-	16 839 100,62	17 888 377,63	19 121 209,06	20 440 338,70	21 851 807,41	23 362 078,93	24 978 069,45
Прибыль от реализации продукции, руб.	-	2 734 703,98	3 055 593,29	3 288 839,82	3 538 413,61	3 805 457,56	4 091 194,59	4 396 933,21
Налог на имущество, руб.	-	80 846,37	73 705,50	67 622,50	61 539,50	55 456,50	49 373,50	0,00
Налогооблагаемая прибыль, руб.	-	2 653 857,61	2 981 887,79	3 221 217,32	3 476 874,11	3 750 001,06	4 041 821,09	4 396 933,21
Налог на прибыль (20%), руб.	-	530 771,52	596 377,56	644 243,46	695 374,82	750 000,21	808 364,22	879 386,64
Чистая прибыль, руб.	-	2 123 086,09	2 385 510,23	2 576 973,86	2 781 499,29	3 000 000,85	3 233 456,87	3 517 546,57
Амортизация, руб.	-	372 670,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00
ЧДП от операционной деятельности, руб.	-	2 495 756,09	2 662 010,23	2 853 473,86	3 057 999,29	3 276 500,85	3 509 956,87	3 794 046,57
Инвестиционные затраты, в том числе:	-4 416 170,00	-	-	-	-	-	-	-
- на оборудование, руб.	-3 861 170,00	-	-	-	-	-	-	1 390 420,00
- на здание, руб.	-	-	-	-	-	-	-	-
- на оборотные средства, руб.	-555 000,00	-	-	-	-	-	-	555 000,00
ЧДП, от инвестиционной деятельности, руб.	-4 416 170,00	-	-	-	-	-	-	1 945 420,00
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности, руб.	-4 416 170,00	2 495 756,09	2 662 010,23	2 853 473,86	3 057 999,29	3 276 500,85	3 509 956,87	5 739 466,57
Коэффициент дисконтирования (16,08%)	1,00	0,86	0,74	0,64	0,55	0,47	0,41	0,35
Дисконтированный ЧДП, руб.	-4 416 170,00	2 150 031,09	1 975 581,37	1 824 322,86	1 684 254,76	1 554 616,55	1 434 687,73	2 021 015,92
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, руб.	-4 416 170,00	-2 266 138,91	-290 557,54	1 533 765,32	3 218 020,07	4 772 636,62	6 207 324,35	8 228 340,27
NPV, руб.	8 228 340,27							
Индекс доходности, дол. Ед.	2,86							
Внутренняя норма доходности, %	60,30%							
Срок окупаемости, лет	2,09							

Таблица 3.21 - Оценка эффективности участия в проекте

Показатель	Значение показателя по годам							
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка от реализации продукции, руб.	-	19 573 804,60	20 943 970,92	22 410 048,89	23 978 752,31	25 657 264,97	27 453 273,52	29 375 002,66
Полная себестоимость продукции, руб.	-	16 839 100,62	17 888 377,63	19 121 209,06	20 440 338,70	21 851 807,41	23 362 078,93	24 978 069,45
Прибыль от реализации продукции, руб.	-	2 734 703,98	3 055 593,29	3 288 839,82	3 538 413,61	3 805 457,56	4 091 194,59	4 396 933,21
Процент за кредит (14,4%), руб.	-	428 589,87	150 585,63	-	-	-	-	-
Налог на имущество, руб.	-	80 846,37	73 705,50	67 622,50	61 539,50	55 456,50	49 373,50	0,00
Налогооблагаемая прибыль, руб.	-	2 225 267,74	2 981 887,79	3 221 217,32	3 476 874,11	3 750 001,06	4 041 821,09	4 396 933,21
Налог на прибыль (20%), руб.	-	445 053,55	596 377,56	644 243,46	695 374,82	750 000,21	808 364,22	879 386,64
Чистая прибыль, руб.	-	1 780 214,19	2 385 510,23	2 576 973,86	2 781 499,29	3 000 000,85	3 233 456,87	3 517 546,57
Процент за кредит (4,6%), руб.	-	136 910,65	48 103,74	-	-	-	-	-
Остаток чистой прибыли, руб.	-	1 643 303,54	2 337 406,49	2 576 973,86	2 781 499,29	3 000 000,85	3 233 456,87	3 517 546,57
Амортизация, руб.	-	372 670,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00	276 500,00
ЧДП от операционной деятельности, руб.	-	2 015 973,54	2 613 906,49	2 853 473,86	3 057 999,29	3 276 500,85	3 509 956,87	3 794 046,57
Инвестиционные затраты, в том числе:	-4 416 170,00	-	-	-	-	-	-	-
- на оборудование, руб.	-3 861 170,00	-	-	-	-	-	-	1 390 420,00
- на здание, руб.	-	-	-	-	-	-	-	-
- на оборотные средства, руб.	-555 000,00	-	-	-	-	-	-	555 000,00
ЧДП, от инвестиционной деятельности, руб.	-4 416 170,00	-	-	-	-	-	-	1 945 420,00
Финансовые источники, в том числе:	4 416 170,00	-	-	-	-	-	-	-
- собственный капитал, руб.	555 000,00	-	-	-	-	-	-	-
- заемный капитал (получение кредита) , руб.	3 861 170,00	-	-	-	-	-	-	-
Погашение кредита, руб.	-	-1 930 585,00	-1 930 585,00	-	-	-	-	-
ЧДП от финансовой деятельности, руб.	4 416 170,00	-1 930 585,00	-1 930 585,00	-	-	-	-	-
Суммарное сальдо трех потоков, руб.	0,00	85 388,54	683 321,49	2 853 473,86	3 057 999,29	3 276 500,85	3 509 956,87	3 794 046,57
Коэффициент дисконтирования (16,08%)	1,00	0,86	0,74	0,64	0,55	0,47	0,41	0,35
Дисконтированный ЧДП, руб.	0,00	73 560,08	507 119,46	1 824 322,86	1 684 254,76	1 554 616,55	1 434 687,73	1 335 982,78
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, руб.	0,00	73 560,08	497 831,51	2 322 154,37	4 006 409,12	5 561 025,67	6 995 713,40	8 331 696,19
NPV, руб.	8 331 696,19							
Индекс доходности, дол. Ед.	2,89							
Внутренняя норма доходности, %	66,37							
Срок окупаемости, лет	1,73							

Покупка оборудования и оборотных средств для производства экономически эффективна, так как абсолютный доход от вложения больше 0 ($NPV = 8331696,19$ руб.). Доход на каждый вложенный рубль составит 2,89 руб. ($PI = 2,89$). Вложенные инвестиции окупятся через 20-21 месяцев ($PBP = 1,73$). Внутренняя норма доходности 60,37 ($IRR = 60,37$).

В ходе реализации проекта может возникнуть ряд проблем, которые нужно предупреждать заранее или решать по мере возникновения, вот наиболее часто встречающиеся:

1. недобросовестное отношение персонала к работе может привести к снижению товарооборота;
2. воровство, недостачи, ведёт к ухудшению психологического климата в коллективе, повышению расходов;
3. риск возникновения конфликта с поставщиками, ведёт к потере делового партнёра;
4. риск не поставки вовремя сырья и материалов ведёт к приостановлению производственного процесса;
5. риск поставки некачественного, поддельного сырья ведёт к ухудшению качества производимой продукции;
6. ценовая конкуренция – снижение товарооборота.

Мероприятия, предназначенные для решения этих проблем:

- обучение персонала, поддержка дисциплины на рабочем месте, постоянный контроль;
- административные меры в случаях недобросовестного отношения к работе;
- внедрить систему мотивации от объёмов произведенной продукции;
- формирование страхового и текущего запаса сырья и материалов;
- поиск надежных поставщиков, ориентация на нескольких поставщиков аналогичного товара, постоянный личный контакт со старшими менеджерами фирмы-поставщика;

- усиление входного контроля (проверка качества, сроков годности, комплектности);
- выбор наиболее выгодных поставщиков и закупка по более низким ценам, вести переговоры с поставщиками о более выгодных закупках, ценовых скидках;
- постоянный сбор информации о ценах конкурентах.

Анализ на чувствительность

Анализ чувствительности – методика анализа риска, при которой изменяются ключевые переменные и в результате этого изменяются интегральные показатели эффективности проекта и коэффициент окупаемости капиталовложений.

Цель анализа чувствительности состоит в сравнительном анализе влияния различных факторов инвестиционного проекта на ключевой показатель эффективности проекта, например, внутреннюю норму прибыльности.

В основе анализа чувствительности лежит оценка влияния факторов на изучаемый показатель деятельности организации . В качестве основных весовых факторов влияющих на экономическую эффективность инвестиционного проекта обычно выступают следующие: цена продукции, величина инвестиционных затрат, объем продаж продукции в натуральном выражении[22].

Рассмотрим влияние каждого фактора на основные критерии оценки эффективности инвестиционного проекта: чистая текущая стоимость, индекс доходности инвестиций, внутренняя норма доходности, дисконтированный срок окупаемости инвестиций. Результаты расчетов сведены в таблицах 3.22-3.24.

Таблица 3.22 - Анализ чувствительности проекта по параметру «цена продукции»

Наименование	70%	80%	90%	100%	110%	120%	130%
Чистый дисконтированный доход, руб.	-14 378 441,51	-6 850 791,45	676 858,61	8 204 508,67	15 732 158,74	23 259 808,80	30 787 458,86
Индекс доходности	-2,26	-0,55	1,15	2,86	4,56	6,27	7,97
Срок окупаемости, лет	7+	7+	6+	2,13	1,25	0,92	0,70
Внутренняя норма доходности, %	-	-	20,03	60,30	97,00	132,81	168,34

Таблица 3.23 - Анализ чувствительности проекта по параметру «величина инвестиционных затрат»

Наименование	70%	80%	90%	100%	110%	120%	130%
Чистый дисконтированный доход, руб.	9 529 359,67	9 087 742,67	8 646 125,67	8 204 508,67	7 762 891,67	7 321 274,67	6 879 657,67
Индекс доходности	3,16	3,06	2,96	2,86	2,76	2,66	2,56
Срок окупаемости, лет	1,48	1,72	1,96	2,13	2,40	2,66	2,92
Внутренняя норма доходности, %	85,30	75,04	66,92	60,30	54,78	50,08	46,03

Таблица 3.24 - Анализ чувствительности проекта по параметру «объем продаж продукции в натуральном выражении»

Наименование	70%	80%	90%	100%	110%	120%	130%
Чистый дисконтированный доход, руб.	4 901 435,62	6 002 459,97	7 103 484,32	8 204 508,67	9 305 533,02	10 406 557,37	11 507 581,72
Индекс доходности	2,11	2,36	2,61	2,86	3,11	3,36	3,61
Срок окупаемости, лет	3,05	2,72	2,40	2,13	2,00	1,83	1,68
Внутренняя норма доходности, %	43,57	49,25	54,82	60,30	65,71	71,05	76,35

В таблице 3.25 приведен отчет о движении денежных средств создаваемого предприятия, который необходим для дальнейшего расчета баланса предприятия

Отчёт о движении денежных средств - отчёт компании об источниках денежных средств и их использовании в данном временном периоде. Этот отчёт прямо или косвенно отражает денежные поступления компании с классификацией по основным источникам и её денежные выплаты с классификацией по основным направлениям использования в течение периода. Отчёт даёт общую картину производственных результатов, краткосрочной ликвидности, долгосрочной кредитоспособности и позволяет с большей лёгкостью провести финансовый анализ компании.

Этот отчёт необходим как менеджерам, так и внешним пользователям, которые по его показателям могут увидеть реальные доходы и расходы, а также узнать объём и источники получения денежных средств и направления их использования, способность компании в результате своей деятельности обеспечивать превышение поступлений денежных средств над выплатами, состояние компании выполнять свои обязательства, информацию о достаточности денежных средств для ведения деятельности.

В резервный капитал предприятия направляется 20% чистой прибыли предприятия, а в нераспределенную прибыль – 80% (и в 2019 г. чистая прибыль от продажи активов). Сделано допущение о том, что участнику общества не выплачиваются дивиденды в течение срока реализации проекта.

Данные в таблице 3.25 приведены на конец года. Они свидетельствуют об улучшении финансового положения предприятия по годам реализации проекта. Все рассчитанные показатели имеют позитивную динамику изменения.

В таблице 3.26 приведен расчет безубыточного объема продаж и запаса финансовой устойчивости предприятия.

Учитывая существующую тенденцию к увеличению объемов строительства жилья считается целесообразным возобновление проекта

Таблица 3.25 - Отчёт о движении денежных средств ООО «Успех-М», руб.

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка от реализации		19 573 804,60	20 943 970,92	22 410 048,89	23 978 752,31	25 657 264,97	27 453 273,52	29 375 002,66
Получение кредита	3 861 170,00							
Взнос в уставный капитал	555 000,00							
Выручка от реализации постоянных активов								555 000,00
Выручка от реализации оборотных активов								1 390 420,00
Итого приток	4 416 170,00	19 573 804,60	20 943 970,92	22 410 048,89	23 978 752,31	25 657 264,97	27 453 273,52	31 320 422,66
Прирост постоянных активов	3 861 170,00							
Прирост оборотных активов	555 000,00							
Себестоимость без амортизации		16 839 100,62	17 888 377,63	19 121 209,06	20 440 338,70	21 851 807,41	23 362 078,93	24 978 069,45
Налог на имущество		80 846,37	73 705,50	67 622,50	61 539,50	55 456,50	49 373,50	0,00
Налог на прибыль		445 053,55	596 377,56	644 243,46	695 374,82	750 000,21	808 364,22	879 386,64
Проценты по кредиту		764 189,90						
Погашение кредита		3 861 170,00						
Итого отток	4 416 170,00	21 990 360,43	18 558 460,69	19 833 075,03	21 197 253,02	22 657 264,12	24 219 816,64	25 857 456,09
Свободные денежные средства	0,00	-2 416 555,83	2 385 510,23	2 576 973,86	2 781 499,29	3 000 000,85	3 233 456,87	5 462 966,57
Свободные денежные средства нарастающим итогом	0,00	-2 416 555,83	-31 045,60	2 545 928,26	5 327 427,54	8 327 428,39	11 560 885,27	17 023 851,84

Таблица 3.26 - Расчет безубыточного объема продаж и запаса финансовой устойчивости предприятия

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка от реализации, руб.	19 573 804,60	20 943 970,92	22 410 048,89	23 978 752,31	25 657 264,97	27 453 273,52	29 375 002,66
Прибыль от реализации, руб.	2 734 703,98	3 055 593,29	3 288 839,82	3 538 413,61	3 805 457,56	4 091 194,59	4 396 933,21
Полная себестоимость продукции, руб.	16 839 100,62	17 888 377,63	19 121 209,06	20 440 338,70	21 851 807,41	23 362 078,93	24 978 069,45
Сумма переменных затрат, руб.	13 064 700,00	13 979 229,00	14 957 775,03	16 004 819,28	17 125 156,63	18 323 917,60	19 606 591,83
Сумма постоянных затрат, руб.	3 774 400,62	3 909 148,63	4 163 434,03	4 435 519,42	4 726 650,78	5 038 161,33	5 371 477,62
Сумма маржи покрытия, руб.	9 907 554,60	10 601 083,42	11 343 159,26	12 137 180,41	12 986 783,04	13 895 857,85	14 868 567,90
Доля маржи покрытия в выручке, %	50,62	50,62	50,62	50,62	50,62	50,62	50,62
Безубыточный объем продаж, руб.	7 456 873,39	7 723 087,54	8 225 465,07	8 763 009,02	9 338 181,06	9 953 615,14	10 612 129,60
Запас финансовой устойчивости, руб.	12 116 931,21	13 220 883,39	14 184 583,82	15 215 743,28	16 319 083,91	17 499 658,38	18 762 873,07
Запас финансовой устойчивости, %	61,90	63,13	63,30	63,46	63,60	63,74	63,87

(реинвестирование) после окончания срока его существования, так как на основные строительные материалы всегда будет стабильный спрос.

Финансовый анализ включает в себя анализ безубыточности, который позволяет вычислить такую сумму или количество продаж, при которой приход равен расходу. Бизнес не несет убытков, но не имеет и прибыли. Продажи ниже точки безубыточности влекут за собой убытки; продажи выше точки безубыточности приносят прибыль. Точка безубыточности — это тот рубеж, который предприятию необходимо перешагнуть, чтобы выжить. Поэтому точку безубыточности многие экономисты склонны называть порогом рентабельности.

Чем выше порог рентабельности, тем труднее его перешагнуть. С низким порогом рентабельности легче пережить падение спроса на продукцию или услуги, отказаться от неоправданно высокой цены реализации. Снижения порога рентабельности можно добиться, повышая цену и/или объем реализации, снижая переменные издержки, либо сокращением постоянных издержек.

Таким образом, анализ прибыли и безубыточного объема продаж обеспечивает получение данных, необходимых для управленческого планирования и принятия решений, поэтому изучение методики такого анализа является актуальным вопросом.

Таблица 3.27 - Планируемые показатели развития предприятия

Показатель	2016 г. в текущих* ценах «без проекта»	2016 г. в прогнозных ценах (2023 г.) «без проекта»	Прогнозный период
			2023 г. «с проектом»
Выручка от реализации, тыс. руб.	54492	87 502,24	116 877,25
Прибыль от реализации, тыс. руб.	3372	5 414,70	9 811,63
Чистая прибыль, тыс. руб.	2193	3 521,48	7 039,03
Рентабельность продукции, %	6,60	6,60	9,16
Рентабельность продаж, %	6,19	6,19	8,39
Выработка одного работника, тыс. руб.	1 089,84	1 750,04	2 050,48

*Финансово-экономические показатели из бухгалтерской отчетности за 2015г.

Таблица 3.28 - Расчет безубыточного объема продаж и запаса финансовой устойчивости предприятия

Показатель	2016 г. в текущих* ценах «без проекта»	2016 г. в прогнозных ценах (2023 г.) «без проекта»	Прогнозный период
			2023 г. «с проектом»
Выручка от реализации, тыс. руб.	54 492,00	87 502,24	116 877,25
Прибыль от реализации, тыс. руб.	3 372,00	5 414,70	9 811,63
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	51 120,00	82 087,55	107 065,62
Переменные затраты, тыс. руб.	34 752,84	55 805,47	75 412,06
Постоянные затраты, тыс. руб.	16 367,16	26 282,08	31 653,56
Сумма маржинальной прибыли, тыс. руб.	19 739,16	31 696,78	41 465,19
Доля маржинальной прибыли в выручке, %	36,22	36,22	35,48
Безубыточный объем продаж, тыс. руб.	45 183,24	72 554,42	89 221,37
Запас финансовой устойчивости, %	17,08	17,08	23,66

*Финансово-экономические показатели из бухгалтерской отчетности за 2015г.

По таблицам 3.27 и 3.28 мы можем видеть, как инвестиционный проект повлияет на показатели предприятия. Чистая прибыль увеличится в 1,8 раз, возрастут запас финансовой устойчивости, выработка одного работника, показатели рентабельности. Из данных таблиц мы видим, что проект положительно повлияет деятельность предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для планирования и осуществления инвестиционной деятельности особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.

В инвестиционном проектировании потребность в оценке финансового состояния предприятий возникает, когда необходимо отразить устойчивое финансовое положение участника инвестиционного проекта, его способность выполнить принимаемые на себя в соответствии с проектом финансовые обязательства; оценивается эффективность проекта, реализуемого на действующем предприятии, расчет проводится по предприятию в целом и необходимо убедиться, что реализация проекта улучшает или, во всяком случае, не ухудшает финансового положения этого предприятия.

Основным фактором, обуславливающим общую платежеспособность, является наличие у предприятия реального собственного капитала.

На основании анализа можно сделать вывод, что финансовое состояние ООО «Успех-М» стабильно. В дальнейшей перспективе у предприятия есть возможность улучшить платежеспособность и сохранить ее на прежнем уровне. На основе маркетинговых исследований установлено, что ООО «Успех-М» необходимо рассмотреть введение в производство нового вида продукции. Это обусловлено следующим:

- распределение рисков между большим объемом производства;
- достижение конкурентного преимущества за счет диверсификации;
- увеличение финансовой стабильности предприятия;
- в производстве будут созданы новые рабочие места, которые могут быть заняты существующими безработными.

Проект является инструментом реализации инвестиционной идеи и представляет собой структурированное описание намерений инвестора. При этом в обязательном порядке в проект включается оценка его экономической

эффективности. Чем выше экономическая эффективность проекта, тем больше его инвестиционная привлекательность для потенциального инвестора.

По результатам расчетов можно сделать следующие выводы: чистая текущая стоимость (NPV) составила 8331696,19руб., это значение больше нуля, следовательно, в результате инвестирования предприятие получит выгоду и поэтому проект следует принять.

Внутренняя норма (IRR) доходности составит 66,37 процентов.

Срок окупаемости (PBP) составляет 1,73 года (20-21 месяц), на протяжении которых сумма первоначальных инвестиций возместится. Индекс доходности (PI) равен 2,89, этот показатель больше единицы, следовательно, инвестиции будут рентабельны и стоимость предприятия возрастет.

Составив прогноз финансовых показателей ООО «Успех-М» на 7 лет, мы получили, что предприятие будет получать стабильную прибыль, например в 1 год своей деятельности = 2734703,98 руб. С каждым годом прибыль будет увеличиваться, вследствие возможности роста цен на продукцию и через 7 лет составит 4396933,21 руб.

Если сравнить финансовые показатели предприятия до введения проекта и после его введения, то можно наблюдать их положительное изменение. Так, например, чистая прибыль предприятия увеличится в 1,8 раза, выработка одного работника увеличится на 17%, рентабельность продукции и продаж увеличатся на 2,56 и 2,2% соответственно. Запас финансовой устойчивости увеличился на 6,58%.

Таким образом, на основании полученных данных можно сделать вывод, что принятие проекта инвестиций в расширение производства ООО «Успех-М» будет целесообразным. Реализация данного инвестиционного проекта позволит повысить рентабельность предприятия, удовлетворить потребности рынка в высококачественных армирующих изделиях.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
2. Федеральный закон № 209 от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».
3. Абрамов С. Управление инвестициями в основной капитал. М.: Экзамен, 2011. 475с.
4. Агафонов В.А. Капитал застрял на опушке.// Эксперт, 2009, №42
5. Алексанов, Д.С., Кошелев, В.М. Экономическая оценка инвестиций. - М.: Колос-Пресс, 2009. – 382 с.
6. Антонюк В. «Наш приоритет – производство»./ «Экономист», 2011, № 11.
7. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ. М.: Дело, 2009. 354 с.
8. Аронов А.М., Петров А.Н. Диверсификация производства: теория и стратегия развития.— СПб.: Лениздат, 2010.— 128 с.
9. Афанасьев М. Маркетинг: стратегия и практика фирмы. - М.: Финстатинформ, 2009. -230с.
10. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика 2009. 408 с.
11. Балабанов И.Т. Риск - менеджмент. — М.: «Финансы и статистика», 2010. 258с.
12. Багиев Г.Л. Маркетинг. Москва: Экономика, 2009. -167с.
13. Беренс В., Хавранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций. Пер. с англ. — М.: АОЗТ «Интерэксперт», "ИНФРА-М", 2010.
14. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований. М., 2009. 188с.
15. Блатов Н.А. Баланс промышленного предприятия и его анализ.- Л., Экономическое образование, 2008. 323с.
16. Бизнес – планирование: Учебник /Под ред. В.М. Попова и С.И. Ляпунова. – М.: Финансы и статистика, 2009. 281с.

17. Бизнес-план/ под ред. Н.А.Колесниковой.- М.: Финансы и статистика, 2003.
18. Бляхман Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента. – Спб.: Издательство Михайлова В.А., 2009. –С.45.
19. БланкН.А. Инвестиционный менеджмент. – Киев, МП «ИТЕМ», 2010.
20. Бусыгин А. Предпринимательство: Основной курс. М.: Экономика, 2009.- 300с.
21. Виленский, П.Л., Лившиц, В.Н., Смоляк, С.А. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов–М.: Экономика, 2008. – 855 с.
22. Градов А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. Санкт – Петербург: Специальная литература, 2008. -510с.
23. Глазьев С. Пути преодоления инвестиционного кризиса. // Вопросы ЭКОНОМИКИ.- 2009. -№11.-С. 13-26.
24. Денисов А.Ю. Жданов С.А. Экономическое управление предприятием и корпорацией. М.: "Дело и Сервис", 2009. - 416 с.
25. Завьялов П.С., Демидов В.Е. Формула успеха: маркетинг. - М., Международные отношения, 2009- 457с.
26. Идрисов А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций –М.: Инфра-М, 2002.-129с.
27. Карлоф Б. Деловая стратегия. М.: ИНФРА, 2010. –215с.
28. Коссов В. Инвестиции в российской экономике: новые условия и подходы //Проблемы теории и практики управления. 2011. №1. с.29-31.
29. Котлер Ф. Основы маркетинга. Пер. с англ. М.: Прогресс, 2010.- 736с.
30. Кричевский Н.А. Как улучшить финансовое состояние предприятия. // Бухгалтерский учет. 2010. № 12. с.54
31. Круглов М.И. Стратегическое управление компаний. Москва: Русская деловая литература, 2009. -768с.
32. Ляско А. Реализация программы стабилизации не способна преодолеть кризис// Вопросы экономики, 2009, №3, С.4-26.
33. Маркетинг / Под ред. проф. Уткина Э.А. М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 2009.- 320 с.

34. Маркетинг: Учебник/А.Н. Романов, Ю.Ю. Корялогов, С.А. Красильников и др.; Под ред. А.Н. Романова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010.- 560 с.
35. Методы формирования и управления ассортиментом предприятия/под.ред. А.С. Круглова. –М.: Инфра-м, 2009. –458с.
36. Основы менеджмента: Учебное пособие / О.А. Зайцева, А.А. Радугин, К.А. Радугин; Под общ. ред. А. А. Радугина. –М.: Центр, 2010.-432с.
37. Попов Е. Маркетинговые пути выхода из кризиса//Маркетинг. 2009, №.6.- С.75-83.
38. Родин В.Г. Основы маркетинга. -М: ЭКО. 2009 .-450с.
39. Салун В. Стратегическое планирование – цель или средство// Маркетинг. 2010, №1. С. 42-48.
40. Сергеев И.В., Шипицын А.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 288 с.
41. Сисошвили С.В. Основы разработки бизнес-плана // ФПА АКДИ "Экономика и жизнь", №16. - 2009. - с. 14-45
42. Тупицын А.Л. Диверсификация предприятия // Новосибирск, 2010. – 150с.
43. Уринсон Я. О мерах по оживлению инвестиционного процесса в России //Вопросы экономики. 2009. №1. с. 5-7.
44. Феоктистова Е.М., Красюк И.Н. Маркетинг: теория и практика. Москва: Высш. шк.,2010. -80с.
45. Швандар, В.А., Базилевич А.И. Управление инвестиционными проектами: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 208 с.
46. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА –М. 2009. -568с.
47. Экономика - 2009. Анализ. Прогноз. // Российская газета. 2009. 16 янв. с.4.
48. <http://www.cbr.ru> -Центральный банк РФ.
49. <http://gks.ru> - федеральная служба государственной статистики.
50. <http://www.economy.gov.ru> - министерство экономического развития РФ

Пояснения ¹	Наименования показателя ²	На 31 декабря 2015 г. ³	На 31 декабря 2014 г. ⁴	На 31 декабря 2013 г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-) ⁷	(-) ⁷	(-) ⁷
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	22 758	20 564	14 373
	Итого по разделу III	22 768	20 574	14 383
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Резервы под условные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	-
	Кредиторская задолженность	2 394	9 104	506
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Резервы предстоящих расходов	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	2 394	9 104	506
	БАЛАНС	25 162	29 678	14 889

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетная дата отчетного периода.

4. Указывается предыдущий год.

5. Указывается год, предшествующий предыдущему.

6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел «Целевое финансирование». Вместо показателей «Уставный капитал», «Добавочный капитал», «Резервный капитал» и «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» некоммерческая организация включает показатели «Паевой фонд», «Целевой капитал», «Целевые средства», «Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества», «Резервный и иные целевые фонды» (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).

7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Приложение
к приказу Минфина РФ от 22 июля 2003 г. № 67н
(с учетом приказа Госкомстата РФ и Минфина РФ
от 14 ноября 2003 г. № 475/102н)
(в ред. от 18 сентября 2006 г.)

Отчет о прибылях и убытках

за _____ 2014 г.

Форма № 2 по ОКУД
Дата (год, месяц, число)

Организация _____ ООО «Успех-М» _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
Вид деятельности _____ Производство общестроительных работ _____ по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общества _____
_____ по
_____ с ограниченной ответственностью/Частная собственность _____ ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб./млн. руб. (ненужное зачеркнуть) _____ по ОКЕИ

Коды		
0710002		
2014	12	31
97618072		
2461122685		
45.21		
65	16	
384		

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	47 973	27 182
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(39 430)	(26 935)
Валовая прибыль	029	8 542	247
Коммерческие расходы	030	(-)	(-)
Управленческие расходы	040	(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	050	8 542	247
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	-	-
Проценты к уплате	070	(-)	(-)
Доходы от участия в других организациях	080	-	-
Прочие доходы	090	-	-
Прочие расходы	100	(46)	(52)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	8 497	195
Отложенные налоговые активы	141	-	-
Отложенные налоговые обязательства	142	-	-
Текущий налог на прибыль	150	(1 699)	(39)
Иные аналогичные обязательные платежи			
В том числе:			
Прочие расходы	180	606	327
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	6 191	(171)
СПРАВОЧНО.			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	-	-
Базовая прибыль (убыток) на акцию	201	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	202	-	-

Расшифровка отдельных прибылей и убытков

Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	-	-	-	-
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	-	-	-	-
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	230	-	-	-	-
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240	-	-	-	-
Отчисления в оценочные резервы	250	x	-	x	-
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	260	-	-	-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о прибылях и убытках за 2015г.

	Дата (число, месяц, год)	
Организация _____ ООО «Успех-М» _____	Форма по ОКУД	0710001
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН	2461122685
Вид экономической деятельности _____	по ОКВЭД	45.21
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКОПФ/ОКФС	65 16
с ограниченной ответственностью/Частная собственность _____	по ОКЕИ	384
Единица измерения: тыс. руб.		

Коды		
0710001		
31	12	2015
97618072		
2461122685		
45.21		
65		16
384		

Пояснения ¹	Наименования показателя ²	За 2015 г. ³	За 2014 г. ⁴
	Выручка ⁵	54 492	47 973
	Себестоимость продаж	(51 120)	(39 430)
	Валовая прибыль (убыток)	3 372	8 546
	Коммерческие расходы	(-)	(-)
	Управленческие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	3 372	8 543
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	(-)	(-)
	Прочие доходы	-	-
	Прочие расходы	(56)	(46)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	3 316	8 497
	Текущий налог на прибыль	(663)	(1 699)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	(460)	(606)
	Чистая прибыль (убыток)	2 193	6 192

Пояснения ¹	Наименования показателя ²	За 2015 г. ³	За 2014 г. ⁴
	СПРАВОЧНО Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2 193	6 192
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетный период.

4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода».