

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Кафедра экономики и управления в строительном комплексе

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой: доцент, к.э.н.

_____/С.Б. Глоба/

«__» _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.09.09 «Экономика предприятий и организаций
(строительство)»

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ

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

Выпускник _____ А.И. Соседова

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

Красноярск 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	5
1.1 Экономическое содержание понятия «предприятие».....	5
1.2 Особенности и проблемы создания новых предприятий.....	15
1.3 Динамика показателей развития строительной отрасли и факторы предпочтения производства сухих строительных смесей	19
1.4 Общехозяйственная характеристика предприятия ООО «Энергострой» и его основные финансово–экономические показатели развития	25
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО–ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЭНЕРГОСТРОЙ» ЗА 2014–2015 ГГ.....	31
2.1 Анализ состава и структуры имущества предприятия.....	31
2.2 Анализ эффективности использования основного капитала	34
2.3 Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и затрат на оплату труда.....	37
2.4 Анализ себестоимости, прибыли и рентабельности хозяйственной деятельности предприятия.....	41
2.5 Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.....	51
3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СОЗДАНИЯ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ.....	57
3.1 Основные показатели бизнес–плана нового предприятия	57
3.2 Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта производства сухих строительных смесей	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	83
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	86
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс ООО «Энергострой»	90
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах.....	92
ПРИЛОЖЕНИЕ В Перечень состава ОПФ.....	93

ВВЕДЕНИЕ

Строительство является отраслью материально–технического производства, в которой создаются основные фонды производственного и непроизводственного назначения: готовые к эксплуатации здания, сооружения и их комплексы. Строительство обслуживается более чем 70 отраслями экономики, при этом используется около 50% продукции промышленности строительных материалов, 18% металлопроката, 40% пиломатериалов, более 10% продукции машиностроения.

Успех предпринимательства зависит в значительной мере от избранной сферы деятельности, организационно–правовой формы предприятия, стратегии и тактики управления.

Решая проблему создания нового предприятия, предприниматель должен избрать сферу деятельности, учесть возможности вложения в дело собственного и заемного капиталов, определить сроки окупаемости финансовых ресурсов.

Каждый проект начинается с разработки технико–экономического обоснования (ТЭО) решения по созданию нового производства, который служит базой для принятия предпринимательского решения.

Целью бакалаврской работы является подготовка технико–экономического обоснования решения по созданию нового производства.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- произвести анализ развития строительной отрасли, внешней среды предприятия, конкурентоспособности;
- составить алгоритм открытия предприятия и сделать расчет производственной программы;
- изучить потребность предприятия в основных фондах и оборотных средствах, а так же найти источники формирования капитала;

– определить количество работников организации и их заработную плату;

– рассчитать себестоимость продукции, выручку и прибыль предприятия, а также произвести расчет показателей эффективности деятельности строительного предприятия.

Информационными источниками исследования в работе являются нормативно–правовые акты органов законодательной и исполнительной власти, официальные статистические материалы Федеральной службы государственной статистики, результаты исследований российских и зарубежных экономистов, представленных в публикациях, сети Интернет, обзорах российских и международных экономических организаций и другие данные доступные в открытой печати.

Внутренние и публикуемые данные финансовой отчетности ООО «Энергострой», а также информация, полученная в ходе самостоятельно проведённых исследований посвященных вопросу анализа инвестиционных проектов.

Структура бакалаврской работы состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Экономическое содержание понятия «предприятие»

Термин «предприятие» происходит от слова предпринимать что–либо, вести дело. Именно на предприятии создается продукция, выполняются работы, оказываются услуги. Для решения поставленных задач и достижения намеченных целей предприятие использует факторы производства: трудовые ресурсы, технику, технологии, природные ресурсы, информацию и т.п.

Гражданский кодекс не употребляет словосочетание «коммерческое предприятие». Более того, ст. 132 «Предприятие» размещена в подразделе III ГК, регламентирующего правовое положение разных видов имущества.

Согласно ГК предприятие – объект гражданских правоотношений, а не их субъект. Он рассматривается как целостный имущественный комплекс, который может включать земельный участок, здания, оборудование и проч. Предприятие признается недвижимостью и может стать объектом аренды, залога или иной сделки (ст. 132 ГК).

Ст. 50 ГК в зависимости от преследования цели извлечения прибыли разделяет юридические лица на коммерческие и некоммерческие организации. Наиболее корректно использование категории «коммерческая организация», а не «коммерческое предприятие». В практике применяются оба названия.

Признаки коммерческих предприятий:

- Распределяет чистую прибыль между участниками. В рамках отдельных финансовых периодов по решению учредителей может направлять всю либо часть прибыли на расширение деятельности. Это приводит к росту активов, а в перспективе – доходов участников.

- Имеют статус юридического лица. Стоит отметить, что ст. 23 ГК разрешает заниматься предпринимательством без образования юридического лица. Также законодатель признает гражданскую и налоговую

правосубъектность иноземных структур, не являющихся юридическими лицами, если их организационная форма соответствует законодательству государства происхождения.

Создаются в оговоренных ст. 23 ГК организационно-правовых формах.

Исключительный перечень:

- хозяйственные товарищества;
- хозяйственные общества, основанные несколькими или единственным учредителем;
- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- унитарные предприятия, находящиеся исключительно в муниципальной или госсобственности;
- производственные кооперативы;
- хозяйственные партнерства.

Коммерческие предприятия также соответствуют признакам юридических лиц: обладают обособленным имуществом, отвечают активами по обязательствам; от своего имени могут выступать стороной судопроизводства.

Все предприятия (как частного, так и государственного сектора экономики) в процессе функционирования действуют в рамках определенных законов, правовых форм, т.е. в системе правовых отношений. Поэтому предприятие является не только хозяйствующим субъектом экономики, но одновременно выступает юридическим лицом – элементом права [45].

В соответствии с Гражданским кодексом РФ юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Предприятия классифицируются по различным критериям (признакам):

- по размерам (крупные, средние, малые);

- по видам производимых товаров и услуг (производственные, непроизводственные);
- по формам собственности (частные, государственные, муниципальные, иные);
- по региональной принадлежности;
- по организационно–правовым формам и т.д.

Рассмотрим более подробно классификацию предприятий по организационно–правовым формам (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 – Классификация предприятий по организационно–правовым различиям

Самая многочисленная группа предприятий – хозяйственные товарищества и общества [16].

Хозяйственные товарищества и общества – коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации. Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере могут быть граждане и юридические лица.

Основные права участников хозяйственного товарищества или общества:

- участвовать в управлении хозяйственного товарищества или общества;
- получать информацию о деятельности товарищества или общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией;
- принимать участие в распределении прибыли;
- получать в случае ликвидации товарищества или общества часть имущества, оставшегося после расчета с кредиторами, или его стоимость.

Основные обязанности участников хозяйственного товарищества или общества:

- вносить вклады в порядке, размерах, способами и в сроки, предусмотренные учредительными документами;
- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности товарищества или общества;
- другие обязанности, предусмотренные учредительными документами.

В современном мире предприятие является основным звеном всей экономики. Поскольку благодаря предприятиям создается продукция, в которой нуждаются люди, предоставляются работы и услуги.

Мы живем в условиях рыночной экономики, и выжить может лишь тот, кто грамотно отнесется к вопросу изучения рынка, механизма производства продукции и сможет обеспечить доходность своему делу. Именно эти задачи помогает решить экономист предприятия.

Предприятие как экономическая единица находится в центре всей хозяйственной жизни страны, потому что создает национальный доход. Успешность каждого предприятия будет влиять на уровень валового

национального продукта, социального развития общества в целом, а также уровню удовлетворенности населения страны.

В основном, считается, что оптимальным будет такой размер предприятия, которое будет использовать научно-технический прогресс, при низких производственных затратах и эффективном производстве продукции высокого качества.

Любое предприятие характеризует форму организации, которая соединяет потребителя и производителя с помощью рынка, чтобы решить основные экономические проблемы: что производить, для кого и каким образом.

Что производить? – основывается на ежедневном анализе покупок населением.

Каким образом производить? – характеризует наличие конкуренции между товаропроизводителями, поскольку каждый выбирает что то для себя, или ценовую конкуренцию, или же ноу-хау, при этом увеличивая прибыль и уменьшая расходы.

Для кого производить? – в этом случае определяют конъюнктуру на рынке.

В целом именно прибыль будет решающим фактором, для функционирования рыночного хозяйства.

Экономика предприятия – это экономический результат деятельности, за прошлый и за текущий период времени, который выражается в имуществе, и различных видах ресурсах на каждый рассматриваемый период времени.

Перечислим принципы ведения экономики предприятия.

Самостоятельность. Предприятие само распоряжается своими ресурсами, выбирает, что и в каком количестве производить, и каких контрагентов выбирать.

1) Обособленность. Все решения по поводу деятельности предприятия соотносят с его возможностями.

2) Получение прибыли. Этот принцип позволяет понять развитие экономики предприятия. Прибыльное предприятие может обеспечить свое развитие и оплачивать свои обязательства как налогоплательщика.

3) Самофинансирование. Экономическое развитие предприятия за счет прибыли и амортизационных отчислений.

4) Планирование. Повышение уровня динамики экономики предприятия, и ее способности приспособляемости к конъюнктуре на рынке.

5) Прогнозируемость. Создание прогнозов, различных вариантов развития экономики предприятия.

6) Государственное регулирование.

Цели и функции предприятия заключаются в следующем.

Самостоятельное промышленное предприятие – это единица производства, которая объединяет техническую и производственную сторону, а также обладающая административно-организационной и хозяйственной самостоятельностью.

При наличии рыночных отношений основной фигурой является предприниматель. Этот статус наживается с помощью регистрации в государственных органах власти. Субъектом предпринимательства может быть отдельно действующее лицо или их объединение.

Поэтому, предприятие – это субъект предпринимательской деятельности, действующий самостоятельно и созданный для производства товаров, работ или услуг с дальнейшей целью удовлетворения потребностей и получения прибыли.

Основная цель предприятия – это максимизация прибыли, за счет реализации продукции, на основании которой удовлетворяются потребности коллектива и собственно владельцев ресурсов.

Предприятие также имеет общефирменные цели – они определяются учредителем, размером уставного капитала, влиянием внешней и внутренней среды на предприятие.

Предприятия имеют разную направленность, из которых главными деятельностями являются:

- Маркетинговая – анализ рынка.
- Инновационная – научные разработки, внедрение различных новаторств в производство.
- Производственная – изготовление товаров, создание номенклатуры.
- Коммерческая – деятельность направленная на сбыт продукции, работ, услуг.
- Материально-техническое обеспечение – обеспечение производства всеми необходимыми ресурсами.
- Экономическая – состоит из ценообразования, учета, анализа, планирования, организации и т.д.
- Сервисная – гарантийное обслуживание товаров, обеспечение запчастей для ремонта.
- Социальная – деятельность направленная на поддержку достойных условий труда, создание социальной инфраструктуры предприятия и т.д.

В современной глобальной экономике все интенсивнее идут процессы интеграции предприятий. Интеграция – это объединение усилий ряда предприятий (организаций) для достижения ими общих стратегических целей, укрепления конкурентоспособности и повышения эффективности. Крупные интегрированные структуры составляют в настоящее время каркас экономики ведущих стран мира и мирового хозяйства в целом, что обеспечивает им конкурентные преимущества за счет интеграции ресурсов. Процесс интеграции приводит к формированию целостных образований из самостоятельно функционирующих предприятий (организаций), каждое из которых воспринимает другие предприятия как части единого экономического организма.

Благодаря соединению потенциалов различных предприятий, дополняющих друг друга, создается синергетический эффект, что приводит к росту эффективности интегрированного образования. Формами интеграции

предприятий являются: корпорации, концерны, холдинги, ассоциации, предпринимательские сети и союзы и т.д. Такие крупные структуры все чаще стали называть «фирмами» [45].

Появление и широкое распространение термина «фирма» (связанное с распространением в западной экономике акционерной формы хозяйствования) привело к размыванию традиционного понятия «предприятие».

Главным действующим лицом современной экономики развитых стран является фирма, существующая в виде акционерных компаний, связанных друг с другом так называемой системой участия.

Система участия – целый ряд многоступенчатого подчинения одних предприятий другим путем участия в их акционерном капитале (приобретение контрольных пакетов акций этих предприятий).

Головная компания – «мать» скупает контрольные пакеты акций других компаний, «дочерних», которые, в свою очередь, скупают акции «внучатых» компаний, и т.д. Последовательное применение такой системы приводит к тому, что общество – «мать» осуществляет контроль над расширяющейся пирамидой компаний и распоряжается капиталами, которые во много раз превосходят ее собственные средства.

Дочерние, внучатые и т.д. предприятия в правовом отношении являются самостоятельными единицами. Однако большинство финансовых операций регламентируется основной компанией.

Совокупность формирующихся посредством системы участия пирамиды компаний получила название корпорация.

В современной корпорации роль материнской компании, как правило, выполняют финансовые общества – холдинговые компании. Их основная деятельность состоит: в постоянном приобретении акционерного капитала других фирм; в содержании акционерных портфелей (контрольных пакетов акций).

Благодаря обладанию контрольным пакетом акций холдинг–компания руководит зависимыми фирмами:

- обеспечивает финансовую поддержку;
- определяет стратегию инвестиций;
- координирует направления развития в соответствии с целями и задачами головного общества.

Участие холдинговых компаний в акционерном капитале других фирм приводит к дальнейшему усложнению системы участия. Ведущие компании не только держат акции других компаний, но и вынуждают последних к покупке своих собственных ценных бумаг. Таким образом, зависимая фирма превращается в общество, принимающее участие в акционерном капитале основной компании. Такая система усложняется еще и тем, что материнская компания приобретает акции не только дочерних, но и внучатых и т.д. компаний. В свою очередь, последние также покупают акции ведущего общества [36].

Система участия оказывает существенное воздействие на размывание отраслевой принадлежности фирмы, так как позволяет скупать контрольные пакеты акций предприятий различных отраслей. Поэтому следующая особенность крупной современной фирмы – ее многоотраслевая структура.

Сам процесс формирования многоотраслевых фирм получил название «диверсификация». Диверсификация является современной формой концентрации производства и образования крупных фирм.

Диверсификация – это проникновение крупных компаний в другие отрасли, не находящиеся в прямой производственной или хозяйственной связи с их отраслью. Процесс диверсификации получил наибольшее распространение после второй мировой войны.

На сегодняшний день диверсификация – главное направление процесса концентрации в Японии, где доля вертикальных слияний составляет 14,2 %, горизонтальных – 23,4 %, диверсификационного типа – 55 %. В США на долю диверсификационных слияний и поглощений приходится около 65 % из общего количества. Диверсификация приводит к образованию концернов и конгломератов [36].

Концерн – союз, в который объединяются как отдельные предприятия, так и их объединения различных отраслей производства, при наличии одного ведущего направления на основе общей финансовой зависимости от головной компании.

Основные тенденции развития концернов, как наиболее распространенной формы крупного предприятия, на современном этапе:

Децентрализация руководства за счет создания подразделений компании (усиливает персональную ответственность за число продаж и увеличение прибыли).

Концентрация усилий на производстве высокорентабельных товаров, которые исторически формировали производственный профиль компании.

Создание в структуре компании венчурных предприятий. Эти предприятия, оставаясь в рамках крупной компании, пользуются свободой малых предприятий, способны быстро внедрять новшества, оперативно реагировать на изменения в технике и технологии.

Расширение крупными компаниями контрактных отношений с малыми и средними фирмами.

Обобщая вышесказанное, отметим, что крупная современная фирма:

- с точки зрения характера концентрации капитала – это корпорация со сложной системой финансовой зависимости между ее структурными единицами;

- с точки зрения характера концентрации производства – это многоотраслевое образование, в котором в качестве структурных единиц выступают предприятия различных отраслей экономики;

- с точки зрения приложения капитала – это транснациональная или многонациональная корпорация, имеющая филиалы в других странах.

1.2 Особенности и проблемы создания новых предприятий

При организации нового юридического лица предприниматели неизбежно сталкиваются с теми или иными проблемами. Проблемы при регистрации предприятий встречаются, но, скорее, это проблемы не организационного плана, а большой «свободы» законодательства.

Например, в ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» предусмотрено, что юридическое лицо регистрируется по месту нахождения его исполнительного органа. По ранее существовавшему правилу (до вступления в силу ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей») при регистрации предприятия лицо, предоставляющее помещение для местонахождения предприятия, должно было предоставить и справку о том, что оно не возражает против нахождения на его территории определенного предприятия [4].

Сегодня ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» напрямую запрещает регистрирующему органу требовать подобного рода документы. На практике используется понятия «юридический» и «фактический» адрес того или иного предприятия, хотя Федеральный Закон № 129–ФЗ такого понятия не дает. Допускается регистрация нескольких юридических лиц по одному и тому же адресу, и в результате многие предприятия регистрируются по одному и тому же адресу без должных оснований, не изжита практика недобросовестного предоставления юридических адресов исключительно для целей государственной регистрации. Таким образом, при регистрации можно указать практически любой адрес [4].

Другой проблемой можно назвать то, что нет компетентного органа, контролирующего наименование того или иного предприятия, что влечет нежелательные последствия в случае появления «двойника»

В соответствии с частью 2 статьи 13 главы IV Федерального Закона N 129–ФЗ предоставление документов для государственной регистрации юридических лиц при их создании осуществляется в порядке, предусмотренном статьей 9 Закона № 129–ФЗ, которая устанавливает, что при государственной регистрации юридического лица заявителями могут быть следующие физические лица:

- 1) руководитель постоянно действующего исполнительного органа регистрируемого юридического лица или иное лицо, имеющее право без доверенности действовать от имени этого юридического лица;
- 2) учредитель (учредители) юридического лица при его создании;
- 3) иное лицо, действующее на основании полномочия, предусмотренного федеральным законом или актом специально уполномоченного на то государственного органа, или актом органа местного самоуправления [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что указанные выше проблемы при государственной регистрации в отношении юридических лиц, требуют немедленного разрешения, так как создают благодатную почву для всевозможного рода злоупотреблений. Например, все решения участников юридических лиц, являющихся основаниями для последующей государственной регистрации сведений в отношении юридических лиц, заверять нотариально.

Успешное предприятие имеет высококвалифицированное руководство, в которое должны входить специалисты, которые досконально владеют своими знаниями, и умеют применять их на практике. Но мало кто знает, что такая эффективность, это тоже наука, которой необходимо овладеть в совершенстве. Из этого и родился термин - экономика управления. Он включает в себя множество составных частей, которые не только взаимосвязаны между собой, но соединяясь, дают наиболее эффективный результат. Этот термин не имеет определенного научного понятий, но в целом его можно охарактеризовать как комплекс мер и действий, направленный на оптимизацию внутренних ресурсов

и процессов, направленных на производство продукции, и услуг, которые должны соответствовать различным стандартам, и быть конкурентными на рынке. Экономика управления состоит из следующих составных частей:

- понятие о деятельности;
- необходимые ресурсы;
- создание трудовых и промышленных процессов;
- наем персонала;
- воздействие на персонал, для достижения цели.

Каждую эту составную часть необходимо рассмотреть, чтобы сложилась полная картина о том, что такое экономика управления, и какова ее роль на современных субъектах экономических отношений.

Каждый субъект хозяйствования, начинает свою работу с того, что определяется с целью дальнейшей деятельности. Например, производство продуктов питания, либо предоставления строительных услуг. После того, как определяется цель будущей деятельности, собственники предприятия начинают обдумывать, какие ресурсы им понадобятся, вырабатывается маркетинговая стратегия, подбирается персонал, и ищутся рынки сбыта. Это составление бизнес-плана, в котором описывается будущая деятельность, этапы создания своей продукции или услуг, себестоимость, сбыт продукции, возможные риски и способы их приодаления, другая информация. Более подробно описывать эти этапы нет необходимости, поскольку о них будет сказано ниже.

Под необходимыми ресурсами понимается определенное сырье, и люди (рабочие и другой персонал), которые применяя свой труд, и различные технические возможности смогут создавать из сырья конечный продукт или товар. Нужно понимать, что создание товара, еще не гарантирует того, что на современном рынке он сразу начнет продаваться, поэтому необходимо подобрать такие ресурсы, которые смогут позволить делать более качественный и конкурентный товар на рынок, чтобы он не только удовлетворял социальные потребности покупателей, но и мог конкурировать с другими товарами. По сути

это поиск будущих поставщиков ресурсов, и соответственно рынка сбыта. Эта составная часть является очень важной, поэтому ей уделяется большое внимание со стороны руководства и менеджеров субъекта экономических отношений.

Как было указано выше, каждое предприятие либо другой субъект экономической деятельности, перед началом своей деятельности подыскивает необходимые ресурсы и рабочую силу, которая трансформирует их в продукцию. Но для того, чтобы создать конечный продукт, в любом случае понадобятся производственные мощности. Чтобы они заработали должны быть созданы и оптимизированы промышленные и трудовые процессы, которые в комплексе между собой, смогут выдать тот конечный продукт, который будет удовлетворять потребителя, и получит большой спрос на рынке. Это предусматривает закупку различного оборудования, создания рекламы и других маркетинговых стратегий, которые позволят выйти на необходимый уровень и привлечь потребителей. Без создания оптимальных промышленных процессов, просто не реально сделать свою продукцию конкурентной.

Всем известна такая фраза "кадры решают все". Она не взята с потолка, а придумана специалистами из области экономических наук. Производство качественной и конкурентной продукции или услуг не возможно без наличия высококвалифицированных кадров. При этом мнение, что самой главной кадровой силой являются квалифицированные рабочие ошибочно.

Современные предприятия и иные субъекты хозяйственной деятельности, особенно в нашей стране, испытывают острый дефицит в руководящих кадрах, различных менеджеров, маркетологов и других людей которые занимаются имиджем предприятия, продвижением его продукции, и другими "штучками", которые позволяют увеличить спрос на производимые товары и услуги. Сюда можно отнести маркетологов, юристов, экономистов и конечно же топ менеджеров, которые должны грамотно и профессионально руководить рабочей силой.

Фактически любой субъект это живой организм, который должен работать исправно, только тогда можно рассчитывать на успех. Тут могут подойти обращения в профессиональные кадровые агентства и другие организации, где есть базы данных квалифицированных кадров.

Воздействие на персонал для достижения цели - эта составная часть экономики управления рассчитана на то, чтобы рабочие и другие служащие предприятия, были мотивированы и заинтересованы в своем труде. Если этого не будет, то можно поставить крест над всеми инициативами руководства по достижению поставленных целей и выполнения бизнес-плана. Сюда входит разработка эффективной системы, как поощрения работников, так и их наказания. В систему поощрения входят различные премии, ценные подарки и другие кадровые стратегии, которые будут стимулировать работников, для того чтобы достигать высоких результатов в работе, и по возможности совершенствования технологии и процессов производства. Вся эта система поощрения должна соответствовать действующему законодательству нашей страны.

Конечно, для того чтобы работники, имели хорошую дисциплину, необходимо разработать и стратегию различных наказаний, которая опять таки должна соответствовать нашему законодательству. Поэтому кадровая политика должна выработать ту золотую середину, в которой работники будут чувствовать себя уверенными в завтрашнем дне, и станут дисциплинированными.

1.3 Динамика показателей развития строительной отрасли и факторы предпочтения производства сухих строительных смесей

В жилищном строительстве в минувшем 2015 г., несмотря на воздействие финансово-экономического кризиса, удалось сохранить объемы ввода жилья практически на прежнем уровне. Всего в 2015 г. введено в эксплуатацию 1169,4 тыс. квартир общей площадью 83,8 млн кв. м (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Ввод в действие жилых домов в России в 1999–2015 гг. [44]

Год	Млн.кв.м. общей площади	Темпы роста, %	
		к предыдущему году	к 2000 г.
1999	32	104,2	105,6
2000	30,3	94,7	100
2001	31,7	104,6	104,6
2002	33,8	106,6	111,5
2003	36,4	107,7	120,1
2004	41	112,6	135,3
2005	43,6	106,3	143,9
2006	50,6	116	167
2007	61,2	120,9	202
2008	64,1	104,7	211,5
2009	59,9	93,4	197,7
2010	58,4	97,5	192,7
2011	62,3	106,6	205,6
2012	65,7	104,7	216,8
2013	70,5	107,3	232,7
2014	84,2	119,4	277,9
2015	83,8	99,5	276,6

Индивидуальными застройщиками в 2015 г. введено 264 тыс. жилых домов общей площадью 34,3 млн кв. м, что на 5,4% меньше, чем в 2014 г. (рисунок 1.2).

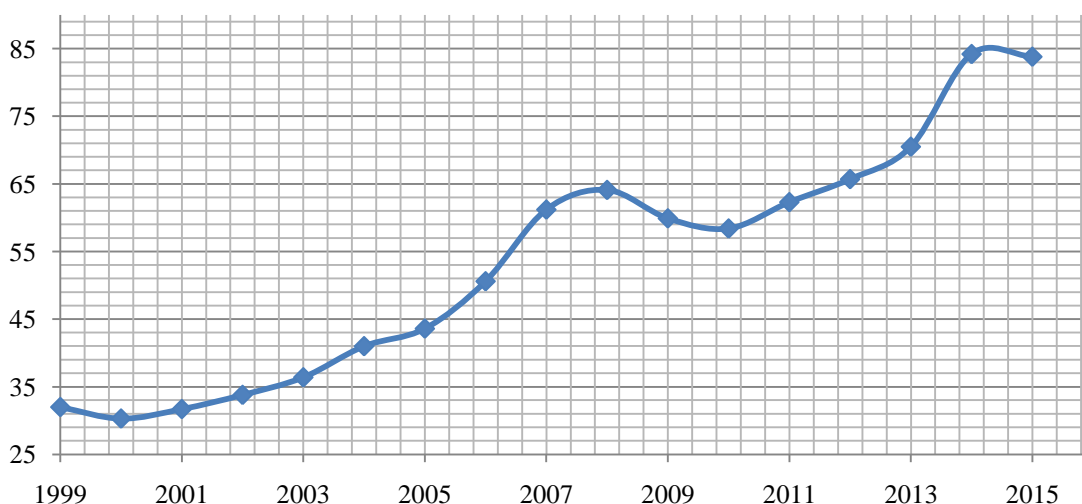


Рисунок 1.2 – Динамика ввода в действие жилых домов в России в 1999–2015 гг., млн.м²

Впервые за многие годы индивидуальное домостроение показало худшую динамику, нежели жилищное строительство в целом, в результате чего его доля

в общей площади завершеного строительством жилья составила в целом по России 40,9%, тогда как в предыдущие 5 лет она стабильно превышала 43%.

Позитивная динамика жилищного строительства наблюдалась в большинстве регионов страны, включая 2/3 территорий, где совокупные объемы ввода жилья превысили 1 млн кв. м (таблица 1.2) [42, 43].

Таблица 1.2 – Динамика ввода жилья в регионах России в 2015 г. (упорядочено по темпам ввода)

Регион	Темпы ввода жилья, % к 2014 г.
Ленинградская область	130
Самарская область	117,1
Москва	115,8
Новосибирская область	112,3
Дагестан	109,2
Красноярский край	108,5
Калининградская область	108,1
Белгородская область	105,8
Липецкая область	105,2
Воронежская область	103,8
Ростовская область	103,6
Пермский край	103,5
Оренбургская область	103,3
Тюменская область (с автономными округами)	103,2
Свердловская область	102,5
Башкортостан	101,5
Татарстан	100
Краснодарский край	97,1
Ставропольский край	94
Санкт–Петербург	92,9
Кемеровская область	91,3
Московская область	85,4
Челябинская область	85,4
Нижегородская область	79,1
Саратовская область	75

Как следует из таблицы 1.2, динамика ввода жилья, существенно превышающая среднероссийскую (более 5%), имела место в Ленинградской, Самарской и Новосибирской областях, в Москве, Дагестане, Красноярском крае, Калининградской, Белгородской, Липецкой областях. Еще в 7 регионах наблюдалась положительная динамика ввода жилья, но с меньшими темпами. В то же время падение объемов ввода жилья имело место в 8 регионах, включая

Московскую, Челябинскую, Нижегородскую, Саратовскую области, где его глубина составила 15–25% [44].

Несмотря на столь глубокое сокращение, Подмосковье сохранило свое лидерство среди российских регионов по абсолютной величине ввода жилья (около 8,5 млн. м²). В Москве же, напротив, наблюдался прирост ввода жилья примерно в тех же пропорциях, что и падение в Московской области (около 15%). Удельный вес столичного региона в совокупном объеме жилищного строительства по стране составил 14,7%, из которых основная часть приходится на Московскую область (10,1%), а доля собственно Москвы – 4,6% (около 3,9 млн м²). При этом в Старой Москве третий год подряд продолжалось снижение объемов ввода после годовичного моратория на выдачу разрешений на строительство жилья при смене руководства города (примерно до 1,3 млн м², или на 17%).

Для сравнения можно отметить, что в Санкт–Петербурге глубина сокращения (более 7%) объемов жилищного строительства (до 3 млн м²) оказалась вдвое меньшей, чем в Подмосковье, при безусловном лидерстве Ленинградской области по темпам ввода жилья среди всех регионов страны с абсолютными значениями этого показателя, превышающими 1 млн м² (30%). В пятерку регионов–лидеров также традиционно вошли Краснодарский край (4,6 млн м²) и Тюменская область, включая автономные округа (3,3 млн кв. м).

По итогам 2015 г. в целом можно констатировать, что жилищному строительству в 2015 г. удалось избежать падения. Наряду со льготами по ипотеке определенную поддержку отрасли оказывал сам инерционный характер производственного цикла в ней, заключающийся в реализации строительных заделов, сделанных ранее при благоприятной конъюнктуре. Однако высокий годовой результат удалось обеспечить только за счет итогов 1–го полугодия, а уже с июня ежемесячные абсолютные объемы ввода стали падать по отношению к показателям 2014 г.

К тому же, как хорошо видно из таблицы 1.2, при сохранении объемов ввода жилья по стране в целом в минувшем году в отличие от 2014 г. в

ситуации с жилищным строительством стала проявляться заметная региональная специфика. В 2016–2018 гг. в связи с кризисом не только регионы, но и Москву ждет серьезное снижение объемов жилищного строительства: количество выданных разрешений на строительство жилых объектов сократилось на треть. По данным Москомстройинвеста, на столичном строительном рынке на 30% сократилось количество запросов на получение градостроительных планов земельных участков со стороны инвесторов [44].

Еще более противоречиво складывается ситуация в Московской области. С одной стороны, Подмосковье уже несколько лет удерживает лидерство среди всех регионов страны по объемам ввода жилья, как и по расселению ветхого и аварийного жилищного фонда. Несмотря на кризис, девелоперы, как и территории Новой Москвы, анонсируют все новые жилые проекты.

С другой стороны, очевидно отставание в развитии транспортной, коммунальной и социальной инфраструктуры, нагрузка на которую резко возрастает. Ширятся протестные настроения населения против уплотнительной, точечной и необоснованной массовой застройки, что вынуждает областные власти прибегать к локальным мораториям на строительство жилья (например, в Балашихе, Королеве и Химках). При этом в условиях снижения спроса рентабельность жилищного строительства падает, у застройщиков множатся финансовые проблемы. По словам зампреда правительства Московской области Г. Елянюшкина, полностью или частично приостановлены работы на 67 жилых комплексах, сроки сдачи которых откладываются [44]. Поэтому можно ожидать снижения объемов предложения и продолжения спада поглощения площадей.

Воздействие данного фактора на первичный рынок столичного региона привело к снижению объема привлекаемых средств дольщиков, что в совокупности с сокращением объемов кредитования банками застройщиков создало для них значительные трудности и поставило некоторых на грань финансовой несостоятельности. Особый резонанс получила ситуация вокруг компании «СУ–155», вызвавшая не только проседание итогов деятельности

строительного комплекса во всем Подмосковье, но и необходимость подключения к ее разрешению федеральные органы власти. В судах рассматриваются многие иски о банкротстве застройщика, в том числе со стороны ряда банков (Сбербанк, Росбанк и «Российский капитал»). Компания стала жертвой не только кризиса как такового, но и неверно выбранной финансовой модели, рассчитанной на постоянный рост рынка. Основную работу по урегулированию обязательств перед дольщиками компании организует банк «Российский капитал». По итогам всероссийского совещания по вопросам завершения строительства объектов «СУ-155» заявлено, что до конца года должны получить квартиры 16 тыс. из 30 тыс. семей, купивших квартиры у этого застройщика (в 14 регионах).

Вероятное обострение проблемы обманутых дольщиков носит общероссийский характер. По данным Генеральной прокуратуры РФ, застройщиками почти повсеместно не соблюдаются сроки передачи квартир по договорам долевого участия (ДДУ). Проблемы с жильем, которое возводится по закону о долевом строительстве, отсутствуют всего лишь в 29 регионах. За девять месяцев 2015 г. количество участников долевого строительства, обратившихся в правоохранительные органы (537 человек), и возбужденных уголовных дел (362) выросло более чем на 70% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [44].

Таким образом, рынок жилой недвижимости городов России в 2015 г. находился в стадии рецессии. Вопреки сложной макроэкономической ситуации существенного падения основных показателей (цен предложения на вторичном и первичном рынках, объемов строительства и ввода жилья, объемов поглощения и ипотеки) пока не произошло, что не исключает дальнейшего нарастания сложностей в текущем году.

1.4 Общехозяйственная характеристика предприятия ООО «Энергострой» и его основные финансово–экономические показатели развития

Место нахождения ООО «Энергострой»: Российская Федерация, Красноярский край, город Красноярск, Северное шоссе, 15а.

Основной целью создания Общества является осуществление строительной деятельности для обеспечения жителей города и района объектами жилого и нежилого фонда. Вследствие того, что предприятие является коммерческим, то целью деятельности является получение прибыли.

Основными видами деятельности Общества является:

- выполнение проектно–изыскательных работ;
- производство СМР (в т.ч. отделочных, кровельных);
- производство ремонтно–строительных работ;
- изготовление ручного инструмента;
- грузовые и пассажирские перевозки грузов;
- эксплуатация грузоподъемных средств и строительно–дорожных машин;
- торгово–закупочная деятельность (с правом открытия магазинов и иных торговых точек).

ООО «Энергострой» является коммерческой организацией, учрежденной в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», Гражданским кодексом Российской Федерации и другими законами и нормативными актами Российской Федерации.

Классификация по ОККОГУ: организации, учрежденные юридическими лицами или юридическими лицами и гражданами.

Вид собственности: Частная собственность.

Высшим органом управления ООО «Энергострой» является общее собрание учредителей. Оперативной деятельностью общества руководит единоличный исполнительный орган – генеральный директор.

Состав учредителей:

- ООО «Февраль» – 90% уставного капитала;
- ООО «Март» – 10% уставного капитала.

Доли в уставном капитале оплачены полностью.

Тип собственности ООО «Энергострой» – Общества с ограниченной ответственностью. Форма собственности ООО «Энергострой» – Частная собственность.

Единоличный исполнительный орган Общества утвержден решением общего собрания участников ООО «Энергострой». Генеральный директор – Костарева Анастасия Вячеславовна.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3 – Организационная структура управления ООО «Энергострой»

ООО «Энергострой» подлежит обязательному аудиту, т.к. попадает под критерии, установленные статьей 5 ФЗ от 30.12.2008 №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Организационная структура управления ООО «Энергострой» линейно-функциональная, что позволяет четко распределить обязанности работников.

Непосредственное руководство предприятием осуществляет директор. Он отвечает за выполнение всех плановых показателей, руководит всеми необходимыми этапами и процессами деятельности предприятия и несет ответственность за результаты хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Непосредственно директору подчиняются зам. директора по маркетингу, зам. директора по экономике и финансам, зам. директора по производству и техническим вопросам, зам. директора по труду и социальным вопросам и зам. директора по общехозяйственным вопросам.

Зам. директора по маркетингу осуществляет разработку маркетинговой политики предприятия, определяет новые рынки сбыта и новых потребителей товара, организует изучение мнения потребителей о товаре, организует разработку стратегии проведения рекламных мероприятий в СМИ.

Зам. директора по экономике и финансам осуществляет организацию экономической и финансовой работы на предприятии. В его подчинении находятся бухгалтерия, планово-экономический и юридический отделы.

Основной задачей бухгалтерии является ведение учета и составление отчетности, а также контроль над текущими финансовыми потоками предприятия.

Планово-экономический отдел занимается проведением анализа и разработкой планов развития предприятия ежегодных, ежемесячных и на перспективу.

Юридический отдел организует работу по составлению и контролю над исполнением договоров, которые заключены между предприятием и его контрагентами.

Зам. директора по производству и техническим вопросам отвечает за организацию производственного процесса и контролирует качество предлагаемого товара.

Зам. директора по труду и социальным вопросам организует работу по подбору, отбору и обучению персонала предприятия.

Зам. директора по общехозяйственным вопросам обеспечивает нормальное функционирование предприятия в целом по хозяйственным вопросам.

Таким образом, организационная структура ООО «Энергострой» является линейно–функциональным, в которой управление осуществляется по выполняемым функциям от верхнего уровня управления к среднему и низшему, что гарантирует четкость и единство в управлении предприятием, гарантирует высокий уровень исполнения управленческих решений. Недостатками существующей структуры управления является низкая гибкость в организации управления, так как данная структура управления подразумевает использование жестко административного стиля управления, ее низкая адаптивность к изменениям окружающей среды. На предприятии применяются в основном организационно–распорядительные методы управления, которые реализуются в форме приказов, распоряжений, в устной и письменной форме руководящего персонала. Экономические методы управления реализуются посредством начисления оплаты труда и премий особо отличившимся работникам.

Проведем анализ динамики роста финансовых результатов и определим основные тенденции в таблице 1.3.

На основании данных приведенных в таблице 1.3 можно сказать следующее. В 2013–2014 гг. на предприятии отмечались высокие темпы экономического роста: обороты организации выросли на 62%, чистая прибыль повысилась на 32%, имущество (активы) приросли на 25%, собственный капитал вырос на 27,2%.

Таблица 1.3 – Расчет и анализ темпов роста (цепные) ОАО «Трансстрой» за 2013–2015 гг.

Показатели	Вертикальный анализ		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка от реализации работ, услуг, тыс.руб.	1182238	1913303	1989626
Темп роста выручки, %	–	161,8	104,0
Прибыль от продаж, тыс.руб.	48615	53799	64298
Темп роста прибыли от продаж, %	–	110,7	119,5
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	48515	63886	63139
Темп роста прибыли до налогообложения, %	–	131,7	98,8
Чистая прибыль, тыс.руб.	38812	51109	50511
Темп роста чистой прибыли, %	–	131,7	98,8
Совокупные активы, тыс.руб.	622118	777775	633447
Темп роста активов, %	–	125,0	81,4
Собственный капитал (СК), тыс.руб.	171431	218122	232702
Темп роста СК, %	–	127,2	106,7

В 2014–2015 гг. ситуация существенно изменилась (рисунок 1.4): выручка организации приросла всего на 4%, чистая прибыль сократилась на 1%, валюта баланса просела на 19%, прирост собственного капитала составил всего около 7% против 27% годом ранее и против 12% инфляции.

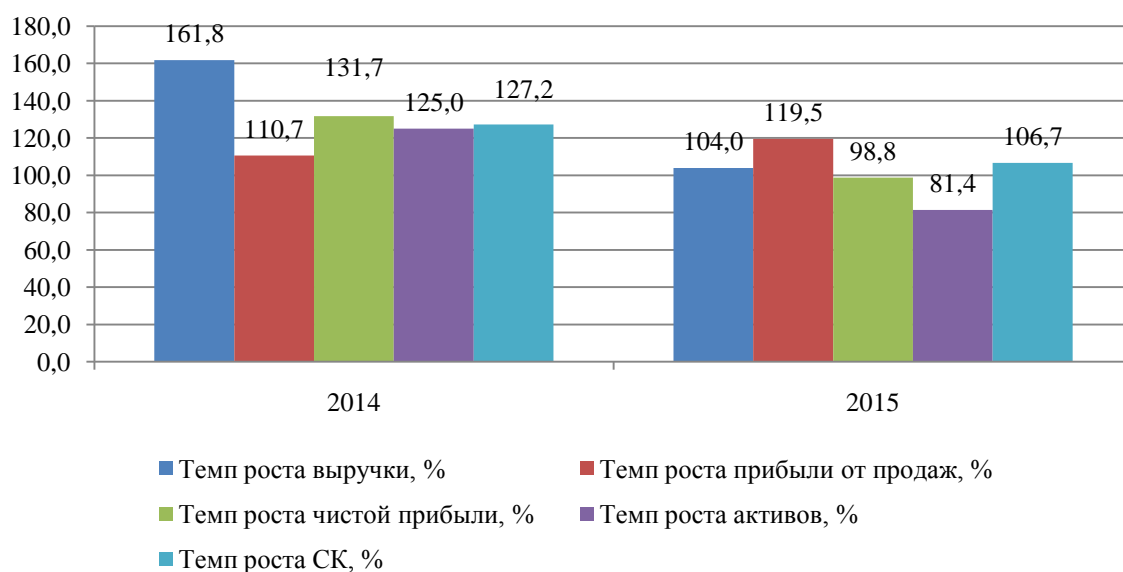


Рисунок 1.4 – Динамика показателей экономики ООО «Энергострой» в 2014–2015 гг., в процентах

Таким образом, налицо очевидная перемена динамики ключевых показателей роста экономики организации.

Рассмотрим подробнее причины такой негативной динамики, поскольку ее последствия крайне отрицательно сказываются на имущественном и экономическом потенциале и перспективах экономического развития организации. Основные причины сокращения валюты баланса (имущества, активов) заключаются в следующих аспектах:

- сокращение запасов сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции;
- снижение объемов кредитования клиентов.

Эти два ключевых фактора обусловлены снижением деловой активности организации в 2015 году, объективными причинами спада экономического развития в стране, снижением платежеспособности основных смежников.

Уменьшение объемов чистой прибыли спровоцировано сокращением поступлений от прочей деятельности: торгово–закупочной, сдачи в аренду машин и механизмов, зданий производственного назначения и прочих.

Схема многоканального финансирования стала давать сбои, расходы по отдельным каналам стали выше доходов, появились убытки от той деятельности, которая ранее приносила устойчивый чистый поток ликвидности.

Таким образом, в анализируемой организации давно назрел вопрос совершенствования финансово–хозяйственной деятельности, реализации ключевых управленческих решений по развитию наиболее перспективных направлений деятельности, наращивания прибыльности и восстановления динамики роста базовых экономических показателей.

В ООО «Энергострой» в связи со снижением производственно–экономического роста возникли проблемы обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности: клиенты стали хуже оплачивать свои счета перед организацией. Из–за этого, резко снизилась денежная составляющая в выручке, появились проблемы с обслуживанием эксплуатационного цикла, закупкой материалов, ГСМ, оплатой труда работников. В следующей главе работы проведем оценку финансово–экономического потенциала предприятия.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО–ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЭНЕРГОСТРОЙ» ЗА 2014–2015 ГГ.

2.1 Анализ состава и структуры имущества предприятия

Для оценки финансового состояния ООО «Энергострой» вначале необходимо рассмотреть состав и структуру баланса данного предприятия.

Состав и структура актива баланса предприятия приведена в таблице 2.1, составленной по данным приложения А.

Таблица 2.1 – Состав и структура активов баланса ООО «Энергострой»

Виды активов	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменения 2015г. к 2013г. (+,-)	
	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу
1. Внеоборотные активы								
Нематериальные активы	251	0,04	260	0,03	0,00	0,00	-251	-0,04
Основные средства	247892	39,84	215456	27,70	217456	34,33	-30436	-5,51
Долгосрочные финансовые вложения	1837	0,30	2221	0,29	1191	0,19	-646	-0,11
Итого по разделу 1	249980	40,18	217937	28,02	218647	34,52	-31333	-5,66
2. Оборотные активы								
Запасы	174428	28,04	179209	23,04	55800	8,81	-118628	-19,23
Краткосрочная дебиторская задолженность	161012	25,88	370261	47,61	357752	56,48	196740	30,60
Краткосрочные финансовые вложения	32601	5,24	956	0,12	472	0,07	-32129	-5,17
Денежные средства	4097	0,66	9412	1,21	776	0,12	-3321	-0,54
Итого по разделу 2	372138	59,82	559838	71,98	414800	65,48	42662	5,66
Валюта баланса	622118	100,00	777775	100,00	633447	100,00	11329	0,00

На основании данных таблицы 2.1 видно, что за рассматриваемый период размер имущества предприятия вырос на 11329 тыс. руб. за счет роста

стоимости оборотных активов на 42662 тыс. руб. в 2015 году по сравнению с 2013 годом. Рост оборотных активов обусловлено ростом краткосрочной дебиторской задолженности на 196740 тыс. руб.

В то же время наблюдается снижение внеоборотных активов предприятия на 31333 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом, что обусловлено снижением основных средств предприятия на 30436 тыс. руб., снижением стоимости нематериальных активов на 251 тыс. руб. и снижением долгосрочных финансовых вложений на 646 тыс. руб.

Основную долю в составе активов предприятия в анализируемом периоде занимают оборотные активы. За рассматриваемый период их доля выросла на 5,66%. В 2013 году наибольшую долю в оборотных активах занимают запасы, однако их доля за рассматриваемый период снизилась с 28,04% до 8,81%. Доля же краткосрочной дебиторской задолженности в активах предприятия выросла с 25,88% до 56,48%.

Доля внеоборотных активов предприятия за рассматриваемый период сократилась на 5,66%. Основную долю во внеоборотных активах предприятия занимают основные средства. Доля их за рассматриваемый период снизилась на 5,51%. Так же снизилась доля нематериальных активов на 0,04% и доля долгосрочных финансовых вложений на 0,11%.

Таким образом, анализ динамики и структуры актива баланса предприятия показал, что мобильность предприятия за рассматриваемый период выросла в связи с ростом доли оборотных активов и снижением доли внеоборотных активов, экономический потенциал предприятия возрос за счет роста краткосрочной дебиторской задолженности, что можно оценить положительно, так как краткосрочная дебиторская задолженность является наиболее мобильным видом оборотных активов предприятия.

Анализ структуры источников финансовых ресурсов ООО «Энергострой» приведен в таблице 2.2.

На основании данных таблицы 2.2 видно, что источники имущества предприятия за рассматриваемый период выросли на 11329 тыс. руб. за счет

роста собственного капитала предприятия на 61271 тыс. руб. Собственные средства предприятия за рассматриваемый период выросли за счет роста нераспределенной прибыли на 61271 тыс. руб.

Таблица 2.2 – Структура источников финансовых ресурсов ООО «Энергострой»

Виды пассивов	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменения 2015г. к 2013г. (+,-)	
	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу
3. Капитал и резервы								
Уставный капитал	356	0,06	356	0,05	356	0,06	0	0,00
Резервный капитал	120	0,02	120	0,02	120	0,02	0	0,00
Нераспределенная прибыль	170955	27,48	217646	27,97	232226	36,66	61271	9,18
Итого по разделу 3	171431	27,56	218122	28,04	232702	36,74	61271	9,18
5. Краткосрочные обязательства								
Займы и кредиты	360	0,06	230	0,03	80	0,02	-280	-0,04
Кредиторская задолженность	450327	72,38	559423	71,93	400665	63,24	-49662	-9,14
Итого по разделу 5	450687	72,44	559653	71,96	400745	63,26	-49942	-9,18
Валюта баланса	622118	100,00	777775	100,00	633447	100,00	11329	0,00

Краткосрочные обязательства предприятия за рассматриваемый период снизились на 49942 тыс. руб. Их снижение произошло за счет снижения краткосрочных кредитов и займов на 280 тыс. руб. и снижения кредиторской задолженности на 49662 тыс. руб.

Основную долю в источниках имущества предприятия занимают краткосрочные обязательства. За рассматриваемый период их доля снизилась на 9,18% за счет снижения доли краткосрочных кредитов и займов на 0,04% и доли кредиторской задолженности на 9,14%.

Доля собственного капитала предприятия выросла на 9,18%, за счет роста доли нераспределенной прибыли.

Таким образом, анализ динамики и структуры источников имущества предприятия показал, что рост доли собственного капитала говорит о росте

финансовой устойчивости предприятия и снижения зависимости предприятия от внешних кредиторов, что следует оценивать положительно.

2.2 Анализ эффективности использования основного капитала

Данные о динамике состава основных производственных фондов приведены в таблице 2.3 по данным приложения В.

Таблица 2.3 – Динамика состава основных производственных фондов, тыс.руб.

Перечень состава ОПФ	Стоимостная оценка			Горизонтальный анализ		Вертикальный анализ	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменения, %		Изменения, %	
				2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2013 г.
Здания	68378	68178	67978	99,71	99,71	99,71	99,42
Сооружения	15603	15503	15403	99,36	99,35	99,36	98,72
Машины и оборудование	162222	130196	132606	80,26	101,85	80,26	81,74
В том числе							
– рабочие	161723	129797	132307	80,26	101,93	80,26	81,81
– измерительные и регулирующие приборы	216	156	96	72,22	61,54	72,22	44,44
– вычислительная техника	283	243	203	85,87	83,54	85,87	71,73
Транспортные средства	1689	1579	1469	93,49	93,03	93,49	86,97
Инструменты и приспособления	0	0	0	–	–	–	–
Итого	247892	215456	217456	86,92	100,93	86,92	87,72

Исходя из данных таблицы 2.3 видно, что за рассматриваемый период произошло снижение стоимости основных производственных фондов на 12,28% в 2015 году по сравнению с 2013 годом, в том числе за 2014 год на 13,08%. Это снижение произошло за счет снижения стоимости зданий на 0,58% в 2015 году по сравнению с 2013 годом, снижения стоимости сооружений на 1,28% и снижения стоимости машин и оборудования на 18,19% в 2015 году по сравнению с 2013 годом.

Снижение стоимости машин и оборудования с 162222 тыс. руб. до 132606 тыс. руб. или на 18,26% произошло в результате снижения стоимости рабочих

машин на 18,19%, снижения стоимости измерительных и регулирующих приборов на 55,56% и снижения стоимости вычислительной техники на 28,27%.

Таким образом, можно сделать вывод, что за рассматриваемый период снижение стоимости основных производственных фондов произошло за счет их физического износа.

Данные о структуре ОПФ приведены в таблице 2.4, составленной по данным приложения В.

Таблица 2.4 – Динамика структуры ОПФ

Перечень состава ОПФ	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Тыс. руб.	уд. вес, %	Тыс. руб.	уд. вес, %	Тыс. руб.	уд. вес, %
Здания	68378	27,58	68178	31,64	67978	31,26
Сооружения	15603	6,30	15503	7,20	15403	7,08
Передаточные устройства	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Машины и оборудование	162222	65,44	130196	60,43	132606	60,98
В том числе						
– силовые	0	0,00	0	0,00	0	0,00
– рабочие	161723	65,24	129797	60,25	132307	60,85
– измерительные и регулирующие приборы	216	0,09	156	0,07	96	0,04
– вычислительная техника	283	0,11	243	0,11	203	0,09
Транспортные средства	1689	0,68	1579	0,73	1469	0,68
Инструменты и приспособления	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Итого	247892	100,00	215456	100,00	217456	100,00

Из приведенной таблицы видно, что основные средства предприятия представлены зданиями, сооружениями, машинами и оборудованием и транспортными средствами. Наибольшую долю в основных средствах рассматриваемого предприятия занимают машины и оборудование, но их доля за рассматриваемый период снижается с 65,44% в 2013 году до 60,98% в 2015 году.

Возрастная структура основных производственных фондов приведена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Возрастная структура ОПФ

Основные производственные фонды	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Тыс. руб.	уд. вес, %	Тыс. руб.	уд. вес, %	Тыс. руб.	уд. вес, %
ОПФ, всего	247892	100,00	215456	100,00	217456	100,00
В том числе						
Возраста эксплуатации						
До 5 лет	57281	23,11	60537	28,10	58143	26,74
5–10 лет	171264	69,09	136314	63,26	140708	64,71
10–20 лет	19347	7,80	18605	8,64	18605	8,55
Более 20 лет.	0	0,0	0	0,0	0	0,00

Исходя из данных таблицы видно, что в 2013–2015 годах наибольший удельный вес занимают основные фонды сроком эксплуатации от 5 до 10 лет, но доля их за рассматриваемый период снизилась с 69,09% в 2013 году до 64,71% в 2015 году за счет роста доли основных средств сроком эксплуатации до 5 лет с 23,11% в 2013 году до 26,74% в 2015 году и за счет роста доли основных средств сроком эксплуатации от 10 до 20 лет с 7,80% до 8,55% в 2015 году. За рассматриваемый период основных средств сроком эксплуатации более 20 лет на предприятии нет.

Показатели движения основных фондов приведены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Показатели движения основных фондов

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент обновления	0,004	0,094	0,003
Коэффициент выбытия	0	0,006	0
Коэффициент прироста	0,004	–0,087	–0,003
Коэффициент износа	0,532	0,521	0,47
Коэффициент годности	0,468	0,479	0,53

По приведенным расчетам в таблице 2.6 видно, что наибольший коэффициент обновления наблюдается в 2014 году, а наименьший в 2015 году. Наибольший коэффициент выбытия в 2014 году. Наибольший уровень износа наблюдается в 2013 году, а наименьший в 2015 году. Наибольший уровень годности основных фондов наблюдается в 2015 году, а наименьший в 2013 году.

2.3 Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и затрат на оплату труда

Информация о численности работников ООО «Энергострой» приведена в таблице 2.7, которая составлена по данным приложения В.

Таблица 2.7 – Динамика численности работников, чел.

Перечень	Значение показателя			Темп роста, %		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.	2015 г. / 2013 г.
Численность ППП, всего	47	49	49	104,26	100,00	104,26
В том числе						
– основные рабочие	19	21	21	110,53	100,0	110,53
– вспомогательные рабочие	7	7	7	100,00	100,00	100,00
– руководители	7	7	7	100,00	100,00	100,00
– специалисты	11	11	11	100,00	100,00	100,00
– служащие	2	2	2	100,00	100,00	100,00
– МОП	1	1	1	100,00	100,00	100,00

Исходя из данных таблицы 2.7 видно, что основной персонал предприятия составляют основные рабочие. Наименьшее число на предприятии служащих и МОП. Рост численности работников предприятия за рассматриваемый период с 47 чел. до 49 чел. произошел за счет роста численности основных рабочих на 2 человека или на 10,53%. Динамика структуры численности работников представлена в таблице 2.6 по данным приложения В. По приведенным расчетам в таблице 2.8 видно, что основную долю в персонале предприятия занимают основные рабочие, и их доля за рассматриваемый период выросла с 40,43% до 42,86% за счет роста численности данной категории.

Таблица 2.8 – Динамика структуры численности работников

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Чел.	Уд. вес, %	Чел.	Уд. вес, %	Чел.	Уд. вес, %
Основные рабочие	19	40,43	21	42,86	21	42,86
Вспомогательные рабочие	7	14,89	7	14,29	7	14,29
Руководители	7	14,89	7	14,29	7	14,29
Специалисты	11	23,40	11	22,45	11	22,45
Служащие	2	4,26	2	4,08	2	4,08
МОП	1	2,13	1	2,03	1	2,03
Итого	47	100,00	49	100,00	49	100,00

Движение рабочей силы в ООО «Энергострой» представлено в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Движение рабочей силы

Показатели	значение показателей по годам		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент оборота по приему	17,5	18,6	7,7
Коэффициент оборота по выбытию	14	8,5	16,9
Коэффициент текучести кадров	14	8,5	16,9
Коэффициент постоянства состава	86	91,5	83,1

По приведенным расчетам в таблице 2.9 видно, что наибольший коэффициент оборота по приему наблюдался в 2014 году, а по выбытию в 2013 году. В итоге текучесть кадров на предприятии за рассматриваемый период имеет тенденцию к снижению, а коэффициент постоянства кадров растет.

Использование трудовых ресурсов предприятия отражено в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Использование трудовых ресурсов предприятия

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Среднесписочная численность работающих, чел.	47	49	49
Отработано за год одним работающим			
дней	211	281	215
часов	1658	1605	1691
Средняя продолжительность рабочего дня, час.	7,86	7,36	7,86
Фонд рабочего времени, час.	77926	78645	82859

По приведенным расчетам в таблице 2.10 видно, что списочная численность рабочих на протяжении анализируемого периода увеличилась на 2 человека, существует тенденция роста рабочих дней в 2015 году по сравнению с 2013 годом и часов. Средняя продолжительность рабочей смены в 2015 году осталась на уровне 2013 года. В итоге фонд рабочего времени в 2015 году по сравнению с 2013 годом увеличился с 77926 час. до 82859 часов.

Результаты анализа производительности труда работников приведены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Анализ производительности труда

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем производства продукции в стоимостном выражении, тыс. руб.	1182238	1913303	1989626
Среднесписочная численность, чел.	47	49	49
В том числе рабочих	26	28	28
Среднегодовая выработка, тыс. руб./чел.			
– одного работающего	25154	39047	40605
– одного рабочего	45471	68332	71058

Исходя из данных таблицы 2.11 видно, что среднегодовая выработка на одного работающего имеет тенденцию к росту с 25154 тыс. руб./чел. в 2013 году до 40605 тыс. руб./чел. в 2015 году. Среднегодовая выработка на одного рабочего также имеет тенденцию к росту с 45471 тыс. руб./чел. в 2013 году до 71058 тыс. руб./чел. в 2015 году за счет роста объема производства продукции в стоимостном выражении.

Динамика среднегодовой выработки на одного работающего представлена в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Динамика производительности труда

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Горизонтальный анализ, %		Трендовый анализ, %	
				2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2013 г.
Среднегодовая выработка на одного работающего, тыс. руб./чел.	25154	39047	40605	155,23	103,99	155,23	161,43

Исходя из данных таблицы 2.12 видно, что в целом по сравнению с предыдущим годом наблюдался рост среднегодовой выработки на одного работающего с 2013 по 2015 годы.

Агрегированный анализ фонда заработной платы (ФЗП) проводится в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Анализ фонда заработной платы

Показатель	Значение показателя по годам		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Общий фонд заработной платы всех работающих, тыс. руб.	10885	11642	11819
Среднесписочная численность всех работающих	47	49	49
Среднегодовая зарплата одного работающего, тыс. руб.	231,6	237,6	241,2

По приведенным расчетам в таблице 2.13 видно, что наблюдается тенденция роста общего фонда заработной платы всех работающих с 10885 тыс. руб. в 2013 году до 11819 тыс. руб. в 2015 году за счет роста среднегодовой заработной платы одного работающего с 231,6 тыс. руб. в 2013 году до 241,2 тыс. руб. в 2015 году.

Динамика среднегодовой заработной платы одного работающего приведена в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Динамика среднегодовой заработной платы одного работающего

Показатель	Значение показателя по годам			Горизонтальный анализ, %		Трендовый анализ, %	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2013 г.
Среднегодовая зарплата одного работающего, тыс. руб./чел.	231,6	237,6	241,2	102,6	101,5	102,6	104,1

По приведенным расчетам в таблице 2.14 видно, что в каждом из анализируемых годов наблюдался рост среднегодовой заработной платы как по сравнению с предыдущим, так и по сравнению с базовым периодом.

Основные показатели эффективности использования трудовых ресурсов приведены в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Анализ эффективности заработной платы

Показатель	Значение показателя по годам		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Среднесписочная численность всех работающих	47	49	49
Производительность труда одного работающего, тыс. руб./ чел.	25154	39047	40605
Среднегодовая зарплата одного работающего, тыс. руб.	231,6	237,6	241,2

По приведенным расчетам в таблице 2.15 видно, что практически при неизменной среднесписочной численности работающих, наблюдается тенденция роста производительности труда одного работающего при наличии тенденции роста среднегодовой зарплаты на одного работающего. Это говорит о правильной политике предприятия в области заработной платы. Рост заработной платы тогда оправдан, когда наблюдается рост производительности труда на предприятии. Причем темпы роста производительности труда должны превышать темпы роста среднегодовой зарплаты одного работающего.

2.4 Анализ себестоимости, прибыли и рентабельности хозяйственной деятельности предприятия

Изучение формирования прибыли, ее составляющих, а также их динамики осуществляется на основании таблицы 2.16.

По приведенным расчетам в таблице 2.16 видно, что предприятие имеет финансовым результатом деятельности валовую прибыль.

Размер валовой прибыли предприятия имеет тенденцию к росту с 48615 тыс. руб. в 2013 году до 64298 тыс. руб. в 2015 году, то есть на 32,26%. Основным фактором роста валовой прибыли стал рост выручки от реализации продукции.

Общим финансовым результатом предприятия является также прибыль. За рассматриваемый период имеет место тенденция роста прибыли до

налогообложения на 30,14%. Основным фактором роста прибыли до налогообложения стал рост прибыли от продаж.

Таблица 2.16 – Динамика прибыли (убытков) ООО «Энергострой», тыс.руб.

Показатель	Стоимостная оценка, тыс. руб.			Горизонтальный анализ, %		Трендовый анализ, %	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2013 г.
Выручка реализации продукции от	1182238	1913303	1989626	161,84	103,99	161,84	168,29
Себестоимость реализованной продукции	1133623	1859504	1925328	164,03	103,54	164,03	169,84
Валовая прибыль	48615	53799	64298	110,66	119,52	110,66	132,26
Прибыль от продаж	48615	53799	64298	110,66	119,52	110,66	132,26
Проценты к получению	0	356	0	–	–	–	–
Проценты к уплате	0	0	728	–	–	–	–
Прочие доходы	4615	11577	3211	250,86	27,74	250,86	69,58
Прочие расходы	4715	1846	3642	39,15	197,29	39,15	77,24
Прибыль до налогообложения	48515	63886	63139	131,68	98,83	131,68	130,14
Текущий налог на прибыль	9703	12777	12628	131,68	98,83	131,68	130,15
Чистая прибыль	38812	51109	50511	131,68	98,83	131,68	130,14

Чистым финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия является чистая прибыль. За рассматриваемый период чистая прибыль предприятия выросла на 30,14%.

Таким образом, анализ динамики прибыли предприятия показал, что данное предприятие прибыльно, и в перспективе существует ярко выраженная тенденция роста размера финансового результата компании. Основным фактором роста является рост выручки от реализации продукции.

Данные о динамике структуры формирования прибыли предприятия приведены в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Структура формирования прибыли (убытков) ООО «Энергострой»

Показатели	Вертикальный анализ					
	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %
Выручка от реализации работ, услуг	1182238	2436,85	1913303	2994,87	1989626	3151,18
Себестоимость реализованных работ, услуг	1133623	2336,64	1859504	2910,66	1925328	3049,35
Прибыль от продаж	48615	100,21	53799	84,21	64298	101,83
Проценты к получению	0	0,00	356	0,56	0	0,00
Проценты к уплате	0	0,00	0	0,00	728	1,15
Прочие доходы	4615	9,51	11577	18,12	3211	5,09
Прочие расходы	4715	9,72	1846	2,89	3642	5,77
Прибыль до налогообложения	48515	100,00	63886	100,00	63139	100,00
Текущий налог на прибыль	9703	20,00	12777	20,00	12628	20,00
Чистая прибыль	38812	80,00	51109	80,00	50511	80,00

Показатели рентабельности ООО «Энергострой» и их динамика приведены в таблице 2.18.

По приведенным расчетам в таблице 2.18 видно, что прибыль от реализации продукции не превышает размер прибыли до налогообложения в 2013 и 2015 году, но доля размера прибыли от продаж в прибыли до налогообложения растет с 0,21% в 2013 году до 1,83% в 2015 году. В 2013–2015 годах значительную долю в формировании прибыли компании составляют прочие доходы, но доля их за рассматриваемый период снижается с 9,51% в 2013 году до 5,09% в 2015 году.

Доля налога на прибыль в прибыли до налогообложения составляет 20,00%. В результате доля чистой прибыли в прибыли до налогообложения занимает 80,00%.

Таблица 2.18 – Динамика показателей рентабельности, %

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Рентабельность продукции	4,29	2,89	3,34
Рентабельность продаж (оборота)	4,11	2,81	3,23
Рентабельность активов	6,24	6,57	7,97
Рентабельность собственного капитала	22,64	23,43	21,71

По приведенным расчетам в таблице 2.18 видно, что существует тенденция снижения всех показателей рентабельности с 2013 по 2015 годы. Основным фактором снижения показателей рентабельности стали более низкие темпы роста прибыли от продаж по сравнению с темпами роста выручки от реализации, полной себестоимости продукции, активов и собственного капитала.

Проведенный анализ показал, что основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции являются: увеличение суммы прибыли от ее реализации и снижение себестоимости.

Оценку эффективности деятельности ООО «Энергострой» проведем с помощью показателей деловой активности. Динамика показателей деловой активности ООО «Энергострой» за 2013–2015 годы представлена в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Динамика показателей деловой активности ООО «Энергострой»

Показатели	Ед.изм.	Значение показателей			Темп роста, %		
		2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г./2013 г.	2015 г./2014 г.	2015 г./2013 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от реализации	тыс.руб.	118223 8	191330 3	198962 6	161,84	103,99	168,29
Активы	тыс.руб.	622118	777775	633447	125,02	81,44	101,82
Оборотные средства	тыс.руб.	372138	559838	414800	150,44	74,09	111,46
Запасы	тыс.руб.	174428	179209	55800	102,74	31,14	31,99

Окончание таблицы 2.19

Показатели	Ед.изм.	Значение показателей			Темп роста, %		
		2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г./ 2013 г.	2015 г./ 2014 г.	2015 г./ 2013 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Дебиторская задолженность	тыс.руб.	161012	370261	357752	229,96	96,62	222,19
Кредиторская задолженность	тыс.руб.	450327	559423	400665	124,23	71,62	88,97
Денежные средства	тыс.руб.	4097	9412	776	229,73	8,24	18,94
Собственный капитал	тыс.руб.	171431	218122	232702	127,24	106,68	135,74
Основные средства	тыс.руб.	247892	215456	217456	86,92	100,93	87,72
Оборачиваемость активов	Раз	1,90	2,46	3,14	129,47	127,64	165,26
Период оборота активов	Дней	192,1	148,4	116,2	77,25	78,30	60,49
Оборачиваемость оборотных средств	Раз	3,18	3,42	4,80	107,55	140,35	150,94
Период оборота оборотных средств	Дней	114,8	106,7	76,0	92,94	71,23	66,20
Оборачиваемость запасов	Раз	6,78	10,68	35,66	157,52	333,90	525,96
Период оборота запасов	Дней	53,8	34,2	10,24	63,57	29,94	19,03
Оборачиваемость дебиторской задолженности	Раз	7,34	5,17	5,56	70,44	107,54	75,75
Срок погашения дебиторской задолженности	Дней	49,73	70,60	65,54	141,97	92,83	131,79
Операционный цикл	Дней	103,53	104,80	75,78	101,23	72,31	72,31
Оборачиваемость кредиторской задолженности	Раз	2,63	3,42	4,97	130,04	145,32	188,97
Срок погашения кредиторской задолженности	Дней	138,78	106,7	73,44	76,88	68,83	52,92
Финансовый цикл	Дней	-35,25	-1,90	2,34	5,39	123,16	6,64
Оборачиваемость денежных средств	Раз	288,56	203,28	2563,95	70,45	1261,29	888,53
Период оборота денежных средств	Дней	1,26	1,79	0,14	142,06	7,82	11,11
Оборачиваемость собственного капитала	Раз	6,90	8,77	8,55	127,1	97,49	123,91
Период оборота собственного капитала	Дней	52,9	41,6	42,7	78,64	102,64	80,72
Фондоотдача	руб./руб.	4,77	8,88	9,15	186,16	103,04	191,82

Из данных таблицы 2.19 видно, что в целом по предприятию наблюдается рост выручки от реализации продукции.

В течение анализируемого периода наблюдается рост активов предприятия на 1,82% в 2015 году по сравнению с 2013 годом и рост оборотных активов предприятия на 11,46%. Запасы предприятия сократились на 68,01%.

Дебиторская задолженность предприятия в 2015 году по сравнению с 2013 годом увеличилась на 122,19%, а кредиторская задолженность уменьшилась на 11,03%. В то же время денежные средства предприятия снизились на 81,06%, а собственный капитал увеличился на 35,74%.

В результате вышеизложенных факторов произошли следующие изменения показателей деловой активности предприятия. В результате того, что рост выручки от реализации превысил рост активов предприятия в 2015 году наблюдается рост оборачиваемости активов предприятия с 1,90 оборота до 3,14% оборота. Рост оборачиваемости активов привел к снижению продолжительности одного оборота активов с 192,1 дней до 116,2 дней. Значит, можно сделать вывод, что в целом эффективность использования активов предприятия в 2015 году улучшилась. В результате увеличения выручки от реализации в 2015 году произошло увеличение оборачиваемости оборотных активов с 3,18 оборота до 4,80 оборота. Рост оборачиваемости оборотных активов привел к снижению продолжительности одного оборота оборотных активов. В 2015 году продолжительность одного оборота оборотных средств снизилась с 114,8 дней до 76,0 дня. Значит, можно сделать вывод, что в целом в 2015 году наблюдается рост эффективности использования оборотных активов предприятия. В результате роста выручки от реализации и снижения стоимости запасов наблюдается рост оборачиваемости запасов предприятия с 3,78 оборота до 35,66 оборота.

Рост оборачиваемости запасов привел к снижению продолжительности одного оборота запасов с 53,8 дней до 10,24 дней. Значит, можно сделать вывод, что использование запасов предприятия в 2015 году становится более эффективным. В результате роста дебиторской задолженности предприятия в

2015 году произошло снижение оборачиваемости дебиторской задолженности с 7,34 оборота в 2013 г до 5,56 оборота в 2015г. Снижение оборачиваемости дебиторской задолженности привело к росту срока погашения дебиторской с 49,73 дней до 65,54 дней. Значит, можно сделать вывод, что наблюдается рост срока погашения дебиторской задолженности, а, следовательно эффективность использования дебиторской задолженности предприятия снижается. Рост выручки от реализации и снижение кредиторской задолженности предприятия в 2015 году произошло увеличение оборачиваемости кредиторской задолженности с 2,63 оборота до 4,97 оборота.

Рост оборачиваемости кредиторской задолженности привел к снижению срока погашения кредиторской задолженности с 138,78 дней до 73,44 дне. Значит, можно сделать вывод, что в целом в 2015 году наблюдается снижение срока погашения кредиторской задолженности, следовательно, эффективность использования кредиторской задолженности повысилась.

В результате увеличения выручки от реализации и снижения денежных средств предприятия произошло увеличение оборачиваемости денежных средств с 288,56 оборота до 2563,95 оборота. Рост оборачиваемости денежных средств привел к снижению периода оборота денежных средств с 1,26 дней до 0,14 дней. Значит, можно сделать вывод, что в целом в 2015 году наблюдается рост эффективности использования денежных средств.

В результате увеличения выручки от реализации произошло увеличение оборачиваемости собственного капитала с 6,90 оборота до 8,55 оборота. Рост оборачиваемости собственного капитала привел к снижению периода оборота собственного капитала с 52,9 дней до 42,7 дней. Значит, можно сделать вывод, что в целом в 2015 году наблюдается рост эффективности использования собственного капитала. За рассматриваемый период фондоотдача предприятия выросла с 4,77 до 9,15, что говорит о повышении эффективности использования основных средств. Таким образом, можно сделать вывод, что в целом на предприятии в 2015 году наблюдается повышение деловой активности.

Данные о структуре затрат на производство продукции приведены в таблице 2.20.

Таблица 2.20 – Структура затрат на производство продукции

Элемент затрат	Вертикальный анализ					
	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %
1	2	3	4	5	6	7
Материальные затраты	1024073	90,34	1742267	93,70	1807004	93,85
Оплата труда	10885	0,96	11642	0,63	11819	0,61
Отчисления на социальные нужды	2830	0,25	3027	0,16	3073	0,16
Амортизация	20	0,00	21	0,00	21	0,00
Прочие затраты	95815	8,45	102547	5,51	103411	5,38
Полная себестоимость	1133623	100,00	1859504	100,00	1925328	100,00
В том числе						
– переменные расходы	1024073	90,34	1742267	93,70	1807004	93,85
– постоянные расходы	109550	9,66	117237	6,30	118324	6,15

По приведенным расчетам в таблице 2.20 видно, что наибольший удельный вес в затратах по элементам занимают материальные затраты. Их доля за рассматриваемый период возросла с 90,34% до 93,85%. Это говорит о том, что данное производство материалоемкое и уровень материалоемкости возрастает. Наименьший удельный вес в затратах занимает амортизация. За рассматриваемый период ее доля составила 0,00%. Доля затрат на оплату труда, отчислений на социальные нужды в затратах предприятия незначительны. Поэтому можно сделать вывод, что за рассматриваемый период основным фактором роста затрат предприятия стал рост материальных затрат.

Для более глубокого изучения причин изменения себестоимости анализируют отчетные калькуляции по отдельным изделиям в целом и по статьям затрат, сравнивают фактический уровень затрат на единицу продукции с плановым и данными прошлых периодов. Анализ себестоимости в калькуляционном разрезе приводится в таблице 2.21.

По приведенным расчетам в таблице 2.21 видно, что основную долю в затратах по статьям калькуляции занимают сырье и материалы. Их доля за рассматриваемый период возросла с 90,34% в 2013 году до 93,85% в 2015 году.

В результате роста затрат на сырье и материалы увеличивается цеховая себестоимость с 1133623 тыс. руб. в 2013 году до 1925328 тыс. руб. в 2015 году.

Таблица 2.21 – Динамика себестоимости в калькуляционном разрезе

Калькуляционные статьи	Вертикальный анализ					
	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %
1	2	3	4	5	6	7
Сырье и материалы	1024073	90,34	1742267	93,70	1807004	93,85
Покупные изделия и полуфабрикаты	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Основная и дополнительная зарплата производственных работников	10885	0,96	11642	0,63	11819	0,61
Отчисления на социальные нужды производственных работников	2830	0,25	3027	0,16	3073	0,16
Расходы на содержание, эксплуатацию и ремонт оборудования и транспортных средств	20	0,00	21	0,00	21	0,00
Общепроизводственные расходы	95815	8,45	102547	5,51	103411	5,38
Итого цеховая себестоимость	1133623	100,00	1859504	100,00	1925328	100,00
Итого производственная себестоимость	1133623	100,00	1859504	100,00	1925328	100,00
Полная себестоимость	1133623	100,00	1859504	100,00	1925328	100,00

Планирование и учет себестоимости на предприятиях ведут по элементам затрат и калькуляционным статьям расходов.

Данные об изменении затрат себестоимости продукции приведены в таблице 2.22.

Таблица 2.22 – Динамика состава затрат на производство продукции

Элемент затрат	Стоимостная оценка, тыс. руб.			Горизонтальный анализ, %		Трендовый анализ, %	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2013 г.
Материальные затраты	1024073	1742267	1807004	170,13	103,72	170,13	176,45
Оплата труда	10885	11642	11819	106,95	101,52	106,95	108,58

Окончание таблицы 2.22

Элемент затрат	Стоимостная оценка, тыс. руб.			Горизонтальный анализ, %		Трендовый анализ, %	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2013 г.
Отчисления на социальные нужды	2830	3027	3073	106,96	101,52	106,96	108,59
Амортизация	20	21	21	105,00	100,00	105,00	105,00
Прочие затраты	95815	102547	103411	107,03	100,84	107,03	107,93
Полная себестоимость	1133623	1859504	1925328	164,03	103,54	164,03	169,84
В том числе							
– переменные расходы	1024073	1742267	1807004	170,13	103,72	170,13	176,45
– постоянные расходы	109550	117237	118324	107,02	100,93	107,02	108,01

По приведенным расчетам в таблице 2.22 видно, что в целом наблюдается тенденция роста полной себестоимости на предприятии с 1133623 тыс. руб. в 2013 году до 1925328 тыс. руб. в 2015 году. Рост себестоимости произошел за счет роста по всем элементам затрат, то есть за счет роста постоянных и переменных расходов. За рассматриваемый период материальные затраты возросли на 76,45%, оплата труда на 8,58%, отчисления на социальные нужды на 8,59%, амортизационные отчисления на 5,00% и прочие затраты на 7,93%. Наибольшее влияние на рост себестоимости продукции оказал рост материальных затрат или переменных расходов.

Затраты на рубль произведенной продукции – это показатель, который, во-первых, является универсальным и характеризует уровень себестоимости продукции в целом по предприятию и, во-вторых, наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью.

Расчеты затрат на рубль произведенной продукции приводятся в таблице 2.23.

По приведенным расчетам в таблице 2.23 видно, что затраты на рубль товарной продукции возросли за рассматриваемый период на 1,04%.

Таблица 2.23 – Динамика затрат на 1 рубль товарной продукции

Показатель	Стоимостная оценка, тыс. руб.			Горизонтальный анализ, %		Трендовый анализ, %	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2013 г.
Товарная продукция, тыс. руб.	1182238	1913303	1989626	161,84	103,99	161,84	168,29
Полная себестоимость, тыс. руб.	1133623	1859504	1925328	164,03	103,54	164,03	169,84
Затрат на 1 рубль товарной продукции, руб.	0,96	0,97	0,97	101,04	100,00	101,04	101,04

Основным фактором роста затрат на рубль товарной продукции стало менее сильное увеличение объема товарной продукции по сравнению с темпами роста полной себестоимости товарной продукции за рассматриваемый период.

2.5 Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «Энергострой» приведена в таблице 2.24.

Таблица 2.24 – Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости, тыс.руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2015г. к 2013г.(+,-)
Реальный собственный капитал	171431	218122	232702	61271
Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	249980	217937	218647	-31333
Наличие собственных оборотных средств	-78549	185	14055	92604
Долгосрочные пассивы	0	0	0	0
Наличие долгосрочных источников формирования запасов	-78549	185	14055	92604
Краткосрочные кредиты и заемные средства	450687	559653	400745	-49942
Общая величина основных источников формирования запасов	372138	559838	414800	42662
Общая величина запасов	174428	179209	55800	-118628

Окончание таблицы 2.24

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2015г. к 2013г.(+,-)
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (п.3–п.8).	-252977	-179024	-41745	211232
Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов (п.5–п.8).	-252977	-179024	-41745	211232
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (п.7–п.8).	+197710	+380629	+359000	161290
12. Номер типа финансовой ситуации согласно классификации	3	3	3	—

Исходя из данных таблицы видно, что рассматриваемое предприятие имеет:

- недостаток собственных оборотных средств, который за рассматриваемый период снизился на 211232 тыс. руб.,
- недостаток долгосрочных источников формирования запасов, который за рассматриваемый период снизился на 211232 тыс. руб.,
- излишек общей величины основных источников формирования запасов, который за рассматриваемый период увеличился на 161290 тыс. руб.

Таким образом, в анализируемом периоде предприятие имеет неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, но при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет положения реального собственного капитала и увеличения собственных оборотных средств, дополнительного привлечения дополнительных кредитов и заемных средств.

Относительные показатели финансовой устойчивости предприятия представлены в таблице 2.25.

Таблица 2.25 – Динамика коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменения 2015г. к 2013г. (+,-)
Коэффициент маневренности	-0,458	0,001	0,060	+0,518
Коэффициент автономии	0,276	0,280	0,367	0,091
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	-0,450	0,001	0,252	0,702
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,211	0,001	0,034	0,245

Из данных таблицы видно, что в результате роста собственных оборотных средств произошел рост всех показателей, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Энергострой». А именно, коэффициент маневренности предприятия за рассматриваемый период увеличился с -0,458 в 2013 году до 0,060 в 2015 году или на 0,518. Коэффициент автономии предприятия за рассматриваемый период увеличился с 0,276 в 2013 году до 0,367 в 2015 году или на 0,091. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками за рассматриваемый период увеличился с -0,450 в 2013 году до 0,252 в 2015 году или на 0,702. Коэффициент обеспеченности собственными средствами за рассматриваемый период увеличился с -0,211 в 2013 году до 0,034 в 2015 году или на 0,245. Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость предприятия за рассматриваемый период возрастает.

В таблице 2.26 представлены коэффициенты платежеспособности и ликвидности ООО «Энергострой».

Таблица 2.26 – Коэффициенты платежеспособности и ликвидности

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,08	0,02	0,003
Коэффициент уточненной (текущей) ликвидности	0,44	0,68	0,90
Коэффициент покрытия	0,83	1,00	1,04
Коэффициент общей платежеспособности	1,38	1,39	1,58

Исходя из данных таблицы 2.26 видно, что коэффициенты ликвидности и платежеспособности у рассматриваемого предприятия ниже норматива. Это

говорит о том, что рассматриваемое предприятие не платежеспособно и не ликвидно.

Охарактеризуем подробнее показатели таблицы. Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует обеспеченность предприятия наиболее ликвидными оборотными активами (денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями). У рассматриваемого предприятия данный показатель снизился с 0,08 в 2013 году до 0,003 в 2015 году и меньше норматива за весь рассматриваемый период (0,08; 0,02; 0,003 меньше 0,2).

Коэффициент уточненной ликвидности характеризует обеспеченность предприятия ликвидными активами (денежными средствами, краткосрочными финансовыми вложениями и краткосрочной дебиторской задолженностью). У рассматриваемого предприятия данный показатель увеличился с 0,44 в 2013 году до 0,90 в 2015 году, его значение меньше норматива за весь рассматриваемый период (0,44; 0,68; 0,90 меньше 1,00).

Коэффициент покрытия характеризует обеспеченность предприятия оборотными активами с точки зрения покрытия краткосрочных обязательств. У рассматриваемого предприятия данный показатель имеет тенденцию к росту, но ниже норматива (0,83; 1,00; 1,04 меньше 2,00).

Коэффициент общей платежеспособности характеризует общее покрытие краткосрочных обязательств активами предприятия. У рассматриваемого предприятия данный показатель меньше норматива и имеет тенденцию к росту за рассматриваемый период (1,38; 1,39; 1,58 меньше 2,00).

Таким образом, анализ показателей ликвидности и платежеспособности предприятия показал, что оно неликвидно и неплатежеспособно.

Принимая во внимание, что ключевой проблемой низкой платежеспособности анализируемого предприятия является дефицит собственных оборотных средств на покрытие запасов и затрат, а также недостаточный объем ликвидных ресурсов для покрытия краткосрочных обязательств.

В этой связи, в качестве основных направлений укрепления платежеспособности можно рассматривать увеличение объема собственных оборотных средств и сокращение краткосрочных обязательств (рис. 2.1).



Рисунок 2.1 – Основные направления укрепления платежеспособности ООО «Энергострой»

Наращивание объемов прибыли возможно за счет активизации сбытовых и маркетинговых усилий предприятия, смягчения условий кредитной политики (увеличение сроков и лимитов кредитования клиентов, снятие ограничений по кредитоспособности групп дебиторов).

Увеличение денежных средств можно предложить за счет наращивания денежной составляющей в выручке предприятия. Из проведенного анализа видно, что у предприятия 56% всех активов составляет текущая дебиторская задолженность. Таким образом, очевидно, что кредитная политика в последние годы имела, довольно привлекательные условия для клиентов – объемы кредитования клиентов и заказчиков значительно выросли. Дебиторская задолженность возросла со 161 млн.руб. (26% валюты баланса) в 2013 году до 358 млн.руб. (56% валюты баланса) в 2015 году.

Целесообразно провести подробный анализ средств в расчетах с целью определения реальных объемов просроченной и безнадежной дебиторской задолженности. Это позволит установить объемы задолженности, пригодной к применению современных форм ее рефинансирования – факторинг, спонтанное финансирование (скидка за ускоренное погашение) и учет векселей. Следует усилить исковую и претензионную работу к недисциплинированным и безнадежным дебиторам.

Для решения проблемы укрепления долгосрочной финансовой устойчивости предприятию необходимо повысить объемы капитализации своей финансовой системы. Для этого предусматривается развитие деятельности в результате создания дополнительного направления в соответствии со строительным профилем предприятия. Предлагается выпускать перспективную в маркетинговом отношении новую линейку сухих строительных смесей.

В то же время, менеджмент и собственник ООО «Энергострой» приняли решение не развивать новое производство в рамках существующей финансовой и юридической структуры в целях снижения финансовых рисков, а открыть новое предприятие.

Запланировано войти в уставный капитал вновь создаваемого предприятия ООО «Завод сухих строительных смесей» (ООО «ЗСС») и нарастить его дополнительным финансированием, привлечь банковский кредит.

Проведем оценку перспектив проекта открытия такого предприятия с привлечением дополнительного банковского финансирования.

3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СОЗДАНИЯ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ

3.1 Основные показатели бизнес–плана нового предприятия

При производстве продукции предприятие будет руководствоваться всеми нормативными требованиями, предъявляемыми к сухим строительным смесям.

Строительные смеси ООО «ЗСС» соответствуют требованиям СНиП, ГОСТ 20013–98 «Растворы строительные. Общие технические условия» и ГОСТ 31189–2003 «Смеси сухие строительные. Классификация». Компоненты, из которых производятся смеси, также соответствуют нормативным требованиям.

Это является залогом высокого качества продукции предприятия. Другим слагаемым отличного качества являются собственные уникальные рецептуры приготовления сухих строительных смесей, разработкой которых занимаются специалисты лаборатории ООО «ЗСС» при непосредственном участии ученых Сибирского федерального университета. Качество и безопасность продукции подтверждены соответствующими сертификатами, санитарно–эпидемиологическими заключениями и протоколами испытаний.

Сухие строительные смеси, планируемые к выпуску предприятием в течение последних лет, попадут на прилавки в крупных и известных магазинах Красноярска, рынках города, специализирующихся на строительных и отделочных материалах («Тысяча мелочей», «Самоделкин», «Стройлэнд», «Стройдвор», «Стройматериалы», строительный рынок «Перекресток», «ЧелСИ» и другие).

В целях развития сбытовой сети в г. Красноярске предприятие создаст и сеть центров комплектации – посреднических организаций во всех районах города, позволяющих приблизить продукцию предприятия к потребителю. В

центрах комплектации представлен весь ассортимент продукции ООО «ЗСС» по ценам производителя без торговых наценок. Через посредников продукция поступит на рынки достаточно крупных городов Красноярского края – Канска, Ачинска, Лесосибирска, Назарово, характеризующиеся устойчивым спросом на строительные отделочные материалы.

Компания ООО «Энергострой» имеет длительный опыт работы с крупными строительными организациями г. Красноярска, использующими продукцию ООО «ЗСС» для производства строительных и отделочных работ на своих объектах – ООО «Росснаб», ЗАО ПКФ «Энергопромснаб», ООО «Диск плюс», ООО «Буратино», «ООО «Союз–Стройком», ЗАО «СМУ–5» и другие.

По данным стратегического и финансового анализов, было выявлено ряд слабых мест в деятельности ООО «Энергострой».

Для устранения данных проблем был разработан инвестиционный проект по увеличению экономической эффективности предприятия за счет создания нового производства ООО «ЗСС».

В рамках данного проекта рассматривается осуществление производство ассортимента сухих строительных смесей путем организации технологического процесса современного и высокопроизводительного оборудования.

Основными целями проекта являются:

- создание замкнутого цикла по производству сухих строительных смесей;
- формирование ассортимента выпускаемых сухих строительных смесей;
- решение социальных проблем (создание новых рабочих мест);
- увеличение экономической эффективности материнской компании за счет отчислений чистой прибыли в капитал.

Как показывают предварительные финансовые расчеты, данный проект обладает большим запасом прочности и обеспечивает возврат кредита без ущерба ликвидности предприятия.

Факторы, способствующие успешной реализации проекта:

- достаточно высокий уровень социально–экономического развития Красноярского края, уровень доходов и уровень потребления;
- высокие темпы строительства в г. Красноярске за последние 10–15 лет;
- высокие требования заказчиков к качеству выполняемых строительных и отделочных работ.

Использование перечисленных факторов в стратегии развития нового предприятия благоприятно повлияет на рыночную позицию и обеспечит конкурентоспособность ООО «ЗСС» на рынке производства сухих строительных смесей.

Всех потребителей красноярского рынка сухих строительных смесей можно разделить на три группы:

- крупные строительные организации, ведущие ремонтно–строительные и отделочные работы в возводимых ими офисных и жилых зданиях;
- мелкие оптовики и розничные магазины, а также ремонтно–строительные бригады, ведущие ремонт по индивидуальным заказам юридических и физических лиц;
- физические лица.

Основными потребителями сухих строительных смесей в крае, как и в целом в России, являются строительные организации, в меньшей степени это относится к бригадам отделочников. Доля потребителей – физических лиц невелика. Эта группа потребителей приобретает сухие строительные смеси для ремонта собственных жилых помещений, который осуществляют раз в несколько лет. В выборе смесей они ориентируются на рекламу и консультацию продавца в специализированном магазине.

При осуществлении отделочных работ бригадами отделочников распределение ответственности за покупку отделочных материалов происходит следующим образом:

- 40% бригад работают с материалами Заказчика;
- 40% покупают сами или используют материалы Заказчика;
- 20% осуществляют закуп строительных материалов только сами.

Важной особенностью является то, что бригады советуют своим клиентам какие материалы приобретать.

Таким образом, мнение строительных и отделочных бригад оказывается решающим в выборе строительных отделочных материалов.

Большинство строительных и отделочных бригад Красноярска пользуются цементом. Причины этого кроются в привычке применения цемента и его дешевизне.

Поскольку строительные организации являются основными потребителями сухих строительных смесей в регионе, исследованы потребительские предпочтения именно этой группы. Среди иностранных брендов наибольшей популярностью в Сибири пользуются «Атлас» (Польша), «Ветонит», «Оптирок» (Финляндия), Кнауф (Германия), АВС (Турция). Отечественные производители представлены московскими («БИРСС», «Глимс», «Боларс»), Санкт-петербургскими («Крепс», «Петромикс»), нижегородскими («ЕК Кемикал», «Пирамида»), челябинскими («Биопласт», «Мастер Крафт», «Строй-Кварц»), екатеринбургскими («Samix», «Атлант», «Гора Хрустальная»), пермскими («Базис», «Гипсополимер», «Золотые пески») и магнитогорскими («Зорница», «ТИТыч», «Эталон») марками.

Наряду с общими чертами, предпочтения строителей разных городов Сибири имеют существенные отличия. В Красноярске более 50% строителей используют смеси Ветонит, Кнауф и марки местного производства Мастер-Крафт; 40–46% строителей приобретают материалы Плитонит, Атлас и Крепс; 14–20% закупают ССС Старатели и Монолит. Всеми остальными марками пользуются менее 10% потребителей. Причем эти предпочтения сохраняются вот уже два года.

Проведя анализ предложений о продаже технологических линий по производству ССС можно выделить следующее предложение.

ООО «НЗМК-СЕРВИС» (<http://salezavod.ru/>) предлагает технологическую линию по производству ССС относительно невысокой производственной мощности – до 400 м³ в месяц. Адрес: 452683, Россия, РБ, г.Нефтекамск,

ул.Магистральная д.11/1. Большим плюсом данной компании является широкая сеть уже запущенных производств в городах России.

Уникальность предлагаемой технологии – в ее простоте:

- оборудование несложное, легкое в монтаже, не требует больших производственных площадей;

- отсутствие больших капитальных затрат как на стадии организации производства, так и его расширения(срок окупаемости 3–4 месяца);

- 100% использование отходов деревообработки;

- ввод в эксплуатацию в течение 1,5–2 месяца;

- небольшой штат обслуживающего персонала – от 4 человек;

- минимальные сроки обучения персонала– до 3 дней;

- производительность линии: до 400 м³ /мес.;

- занимаемая площадь: производственное помещение площадью 450–500 м². Зимой необходимо отопление. Для выдержки и хранения готовой продукции необходим навес;

- расход электроэнергии – от 4 до 30 кВт/ч.

Оборудование для производства ССС включает в себя:

- печь сушки песка, производительностью 10–20 м³/ч. Мощность 30 кВт;

- смеситель, производительностью 3–4 м³/ч. Мощность 3–6 кВт;

- емкость для доп.компонентов;

- транспортер подачи, мощность – 3кВт.

- комплект бункеров – крупного песка, мелкого песка, приемный (3 вида);

- шнэк;

- тележка для транспортировки смеси.

Комплект оборудования стоит 1 200 000 руб.

Так как рынок строительных сухих смесей высококонкурентен в настоящее время, то целесообразно начинать производство с линии средней мощности с перспективой дальнейшего развития.

Также немаловажным фактором является относительная близость предприятия–поставщика оборудования и гарантийные обязательства.

Снабжение материалами и сбыт готовой продукции в основном должны основываться на долгосрочные договоры с соответствующими организациями. Поэтому перед реализацией проекта необходимо заручиться их поддержкой в форме долгосрочного соглашения.

Основным поставщиком цемента будут предприятия г. Красноярск – планируется проведение тендера на поставку.

Поставщиком извести будет химические предприятия г. Красноярск – планируется проведение тендера на поставку.

Поставщиками гипса будут компании расположенные в г. Красноярске и его пригороде.

Зола будет приобретаться у Красноярских ТЭЦ. Планируется заключить долгосрочный договор.

Производственная программа предприятия должна быть обоснована расчетами материальных, топливных, энергетических ресурсов, необходимых для ее выполнения. При этом учитываются их потребность на планируемый объем производства, на ремонтно–эксплуатационные нужды, на строительство и техническое перевооружение производства, а также, при необходимости, на прирост материальных запасов.

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

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

использования энергетического оборудования, снижения внутривозвратных потерь.

Предприятие работает в одну смену по 12 часов в день, режим работы непрерывный 318 дней в год. Работает 2 бригады по 3 дня каждая, сменяя друг друга. Двухсменный режим работы предприятие использует для достижения большего объема производства продукции и, следовательно, более быстрой окупаемости инвестиционных затрат. 47 дней предприятие использует для проведения обслуживания оборудования и выполнения мелких ремонтных работ, что является широко распространенной практикой в развитых странах, в это время работники предприятия находятся в отпуске. Директор предприятия уходит в отпуск в течение рабочего года, в его отсутствие обязанности выполняет мастер.

Вспомогательные рабочие также будут выполнять функции уборщиков помещения и рабочих мест. Нанимать отдельно уборщика нецелесообразно, так как он будет работать не полный день.

Для ведения бухгалтерского учета планируется использовать услуги внешней аутсорсинговой компании, затраты на которые учтены в составе прочих расходов предприятия.

Кадровый учет будет вести директор предприятия, так как планируется небольшая численность персонала.

Сбытом продукции будут заниматься привлекаемые менеджеры по продажам, вознаграждение которых учтено в коммерческих расходах предприятия (таблица 3.7).

В таблице 3.1 приведена явочная численность работников предприятия.

Таблица 3.1 – Явочная численность работников ООО «ЗСС», чел.

Категории работников	Численность явочная
Директор	1
Мастер	4
Основные рабочие	4
Вспомогательные рабочие	4
Водитель	2
Итого	15

В таблице 3.2 приведен баланс рабочего времени работника при 8-часовом рабочем дне в условиях 5-ти дневной рабочей недели, данные которого используются для расчета нормативного времени работы работников в рамках года.

Баланс рабочего времени основных рабочих предприятия равен 1908 часов в год (они работают 159 дней в году по 12 часов в день). Так как нормативное значение баланса рабочего времени работника с учетом ежегодного отпуска равно примерно 1696 часов в год (незначительно зависит от года), то коэффициент списочной численности работников равен $1908/1760 = 1,125$. Так как в одну смену работает 7 человек без учета директора (таблица 3.1), то списочная численность смены должна быть $7*1,125=7,875$ человека, округлено 8 человек.

Таблица 3.2 – Баланс рабочего времени работника при 5-ти дневной рабочей недели

Показатель	Ед. изм.	Значение
Календарный фонд времени	Дни	365
Количество нерабочих дней	Дни	116
в том числе:		
– праздничных	Дни	12
– выходных	Дни	104
из них дополнительных выходных дней (вторых дней отдыха в неделю)	Дни	–
Номинальный фонд рабочего времени	Дни	249
Неявки на работу в том числе:	Дни	–
– очередные и дополнительные отпуска	Дни	36
– учебные отпуска	Дни	–
– болезни	Дни	–
– прочие неявки, разрешённые законодательством (выполнение государственных обязанностей и др.)	Дни	1
– неявки с разрешения администрации (по отчёту)	Дни	–
– прогулы (по отчёту)	Дни	–
Целодневные простои (по отчёту)	Дни	–
Число рабочих дней в году	Дни	212
Средняя продолжительность рабочего дня	Час	8
Полезный фонд рабочего времени одного рабочего	Час	1696

В таблице 3.3 приведена списочная численность работников предприятия.

Так как предприятие является малым и имеет небольшое количество работников, то экономически нецелесообразно нанимать дополнительных работников, если они будут загружены не полностью.

Таблица 3.3 – Списочная численность работников ООО «ЗСС», чел.

Категории работников	Численность списочная
Директор	1,125
Мастер	4,5
Основные рабочие	4,5
Вспомогательные рабочие	4,5
Водители	2,25
Итого	17

Поэтому при формировании штатного расписания предприятия принято решение о заключении трудовых договоров работниками предприятия, в которых предусмотрены доплаты за работу в сверхурочное время и в праздничные дни, что нашло отражение при формировании базовых окладов работников и установлении более длительных отпусков – 47 дней.

Обеспечение трудовыми ресурсами производится:

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

Продукция предприятия будет реализовываться на условиях самовывоза покупателями, а сырье и материалы будут доставляться поставщиками, что учтено в их стоимости.

Для реализации проекта необходимо оборудование. Оборудование приобретается у предприятия–производителя ООО «НЗМК–СЕРВИС» г. Нефтекамск. Выбрана технологическая линия с производственной мощностью до 30 м³ в 12–ти часовую смену. Стоимость оборудования представлена в таблице 3.4.

Нормативный срок службы оборудования – 5 лет. Помимо основного оборудования также необходимо купить автомобиль Газель и гидравлическую тележку.

Таблица 3.4 – Стоимость основного оборудования ООО «ЗСС»

Наименование	Количество, шт.	Стоимость ед., руб.	Стоимость, руб.	Транспортировка и монтаж, руб.	Первоначальная стоимость, руб.
Линия по производству ССС	1	1 200 000	1 200 000	120 000	1 320 000
Грузовой автомобиль Газель	1	400 000	400 000	440 000	440 000
Гидравлическая тележка	1	60 000	60 000	6 000	66 000
Итого	3		1 660 000	166 000	1 826 000

Планируется создание предприятия с организационно правовой формой «Общество с ограниченной ответственностью» одним учредителем – ООО «Энергострой». Планируется использовать упрощенную систему налогообложения – 15% от разницы между доходами и расходами организации. Оплата услуг юристов по регистрации организации составляет 8 000 руб.

Также для начала работы предприятия необходимо заключить договор аренды помещения с арендодателем – 1000 руб., получить заключение СЭС (сертификация производства и продукции) – 50 000 руб., получить заключение Государственной противопожарной службы – 5 000 руб., заключить договор с управляющей жилищной организацией для последующих платежей за коммунальные услуги.

Предприятие вносит предоплату за 1 месяц аренды помещения (в течение месяца производится монтаж оборудования и установка наружной рекламы) – 90 000 руб. Для успешного начала деятельности предприятию необходимо организовать и провести массированную рекламную кампанию, затраты на которую могут достигать 20–50% от стоимости оборудования.

В нашем проекте на эти цели предполагается потратить 400 000 руб. Основные затраты будут на наружную рекламу, а именно: установка 8 баннеров на 2 месяца на прилегающих оживленных транспортных магистралях – 300 000 руб.; рассылка рекламных буклетов – 80 000 руб., реклама в печатных изданиях и специализированных справочниках (в том числе электронных) – 20 000 руб.

Также для начала работы предприятия необходимо создать производственный запас сырья (текущий и страховой запас), а также купить спецодежду и мелкий инструмент на сумму 7 675 руб. Общая сумма данных затрат 555 955 руб. Исходя из известной потребности в сырье и материалах на 1 м³ продукции и стоимости сырья, рассчитаем стоимость сырья и энергоресурсов, необходимых для производства изделий.

В таблице 3.5 приведены нормы расхода материалов для производства ССС согласно данным предприятия–поставщика оборудования.

Таблица 3.5 – Нормы расхода материалов и электроэнергии для производства

Наименование	Ед. изм.	Значение
Цемент	т/м ³	0,13
Зола	т/м ³	0,19
Известь	т/м ³	0,013
Гипс	т/м ³	0,27
Вода	м ³ /м ³	0,37
Электроэнергия	кВт*ч/м ³	10

Исходя из известной производственной мощности предприятия – 30 м³ ССС в 12–ти часовую смену определяем величину производственного запаса сырья и материалов (таблица 3.6).

Таблица 3.6 – Расчет стоимости производственного запаса сырья и материалов ООО «ЗСС»

Наименование	Среднесуточная потребность	Цена, руб.	Норма запаса, дни	Норма текущего запаса, руб.	Норма страхового запаса, руб.	Производственный запас, руб.
Цемент, т	3,9	3200	20	249 600	124 800	374 400
Зола, т	5,7	200	20	22 800	11 400	34 200
Известь, т	0,39	7500	20	58 500	29 250	87 750
Гипс, т	8,1	200	20	32 400	16 200	48 600
Вода, м ³	11,1	10	20	2 220	1 110	3 330
Итого				365 520	182 760	548 280

В таблице 3.7 приведен расчет оборотных активов, необходимых для начала успешной работы предприятия.

Таблица 3.7 – Расчет потребности в оборотных активах ООО «ЗСС», руб.

Наименование	Стоимость
Регистрация предприятия	8 000
Договор с арендодателем	1 000
Заключение СЭС	50 000
Заключение Государственной противопожарной службы	5 000
Договор с управляющей жилищной компанией	3 000
Предоплата по договору аренды за 1 месяц	300 000
Стартовая рекламная кампания	400 000
Производственный запас сырья	548 280
Спецодежда, мелкий инструмент	7 675
Итого	1 322 955

Общая сумма потребности в оборотных активах составляет 1 322 955 руб.

Таким образом, на основании данных табл. общая сумма инвестиционных затрат составляет 3 148 955 руб. (таблица 3.8).

Количество рабочих мест предприятия в соответствии с нормами обслуживания технологических постов линии, трудоемкости изготовления, а также с учетом совмещения профессий и взаимозаменяемости приведены в сводной таблице 3.9.

Таблица 3.8 – Сумма инвестиционных затрат в ООО «ЗСС», руб.

Наименование затрат	Стоимость
Основные фонды, в том числе	1 826 000
– здание (альтернативная стоимость)	–
– производственное оборудование	1 386 000
– транспортные средства	440 000
Прирост оборотных средств, в том числе	1 322 955
– производственный запас	548 280
– расходы будущих периодов	774 675
– средства в текущих расчетах	–
Нематериальные активы	–
Итого	3 148 955

Также в этой же таблице приведен расчет затрат на заработную плату персонала в ценах 2016 г. реализации проекта.

Таблица 3.9 – Расчет затрат на заработную плату персонала ООО «ЗСС» по категориям в 2016 г.

Категории работников	Численность списочная	Месячная заработная плата, руб.	Расходы на заработную плату, руб./год	Страховые взносы	Итого ФОТ, руб.
Директор	1,125	60 000	810 000	275 400	1 085 400
Мастер	4,5	50 000	2 700 000	918 000	3 618 000
Основные рабочие	4,5	40 000	2 160 000	734 400	2 894 400
Вспомогательные рабочие	4,5	25 000	1 350 000	459 000	1 809 000
Водители	2,25	23 200	626 400	212 976	839 376
Итого	17		7 646 400	2 599 776	10 246 176

Расчет затрат на заработную плату персонала по годам реализации проекта ведется с учетом фактора инфляции – 12,4% в год на основании прогнозов Правительства РФ (<http://www.apecon.ru/Prognoz-inflyatsii-v-RF/Prognoz-inflyatsii-v-Rossii-na-2015-2016-i-2017-gody.html>).

В таблице 3.12 в соответствии с данными предыдущих таблиц рассчитана себестоимость продукции по годам реализации проекта. Предполагается, что снижения себестоимости за счет совершенствования технологии по годам реализации проекта не будет.

Планируемый объем производства ССС составляет 8000 м³/год при 80% загрузке оборудования.

Планируется производство одного вида продукции – сухих строительных смесей. Срок проекта выбран равным 5 годам, исходя из нормативного срока службы технологической линии по производству ССС.

Производство продукции планируется начать только во второй месяц реализации проекта, так как будет арендоваться производственное и офисное помещения и в течение одного месяца – монтаж оборудования. Общая площадь с учетом складского и офисного помещений – 1200 кв.м.

Средняя ставка арендной платы производственного и офисного помещения в г. Красноярске (промышленная зона) – 250 руб./кв. м в месяц – данные www.kn24.ru. Используя нормы расхода сырья, материалов и электроэнергии, а также данные об их стоимости и данные о планируемом

объеме производства продукции рассчитываются материальные расходы и затраты на электроэнергию.

В таблице 3.10 приведен расчет прочих затрат предприятия.

Таблица 3.10 – Расчет материальных затрат для производства ССС

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Объем производства ССС, м ³	6 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Норма расхода цемента, т/м ³	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
Цена цемента, руб./м ³	3 456,0	3 732,5	4 031,1	4 353,6	4 701,8
Затраты на цемент, руб.	2 695 680	3 881 779	4 192 322	4 527 707	4 889 924
Норма расхода золы, т/м ³	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19
Цена золы, руб./т	216,0	233,3	251,9	272,1	293,9
Затраты на золу, руб.	246 240	354 586	382 952	413 589	446 676
Норма расхода извести, т/м ³	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013
Цена извести, руб./т	8 100,0	8 748,0	9 447,8	10 203,7	11 020,0
Затраты на известь, руб.	631 800	909 792	982 575	1 061 181	1 146 076
Норма расхода гипса, т/м ³	0,27	0,27	0,27	0,27	0,27
Цена гипса, руб./т	216,0	233,3	251,9	272,1	293,9
Затраты на гипс, руб.	349 920	503 885	544 196	587 731	634 750
Норма расхода воды, м ³ /м ³	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37
Цена воды, руб./м ³	10,8	11,7	12,6	13,6	14,7
Затраты на воду, руб.	23 976	34 525	37 287	40 270	43 492
Норма расхода электроэнергии, кВт*ч/м ³	10	10	10	10	10
Цена электроэнергии, руб./кВт*ч	2,7	2,9	3,1	3,4	3,7
Затраты на электроэнергию, руб.	162 000	233 280	251 942	272 098	293 866
Итого	4 109 616	5 917 847	6 391 275	6 902 577	7 454 783

В составе прочих затрат предусмотрены коммерческие расходы и расходы на общехозяйственные нужды – 5 и 3% от выручки от оказания услуг, соответственно, – приняты по рекомендации предприятия–продавца оборудования и данным предприятий–аналогов в России.

На основании данных таблиц 3.10 и 3.11 выполнен расчет сметы затрат на производство продукции в прогнозных ценах.

Таблица 3.11 – Расчет прочих затрат ООО «ЗСС», руб.

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Аренда помещения	3 888 000	4 199 040	4 534 963	4 897 760	5 289 581
Коммерческие расходы	1 101 600	1 586 304	1 713 208	1 850 265	1 998 286
Расходы на общехозяйственные нужды	660 960	951 782	1 027 925	1 110 159	1 198 972
Итого	5 650 560	6 737 126	7 276 097	7 858 184	8 486 839

В составе коммерческих расходов предусмотрены затраты на упаковку продукции (поддоны с крепежными лентами) и поддерживающую рекламу:

- установка 4 рекламных щитов 3х6 м ежегодно – 700 000 руб.,
- реклама в печатных изданиях и рассылка буклетов – 100 000 руб.,
- а также агентское вознаграждение привлекаемым менеджерам по продажам – 301 600 руб. (в ценах 2016 г.).

Таблица 3.12 – Смета текущих затрат по годам реализации проекта, руб.

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Материальные расходы	4 109 616	5 917 847	6 391 275	6 902 577	7 454 783
Расходы на оплату труда	7 646 400	8 258 112	8 918 761	9 632 262	10 402 843
Страховые взносы	2 599 776	2 807 758	3 032 379	3 274 969	3 536 967
Амортизация	365 200	365 200	365 200	365 200	365 200
Прочие расходы	5 650 560	6 737 126	7 276 097	7 858 184	8 486 839
Итого	20 371 552	24 086 044	25 983 711	28 033 192	30 246 631

Производство продукции планируется начать только во второй месяц. В таблице 3.13 приведен план продаж ССС в натуральном выражении. В первый год работы предприятия планируется меньшая загрузка производственной мощности из-за затрат времени на монтаж оборудования и «раскрутки» бизнеса.

Таблица 3.13 – План продаж ССС в натуральном выражении, м³

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Сухие строительные смеси	6 000	8 000	8 000	8 000	8 000

В таблице 3.13 приведен прогноз цен на продукцию предприятия. Расчеты выполняются в номинальных ценах, т.е. с учетом инфляции – 12,4% в

год на основании прогнозов Минэкономразвития. Цена установлена на 15% ниже цены продукции в г. Красноярске.

Таблица 3.14 – Прогноз цен на продукцию по годам реализации проекта, руб./т

Наименование	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Сухие строительные смеси	3400	3821,6	4295,5	4828,1	5426,8	6099,7

В таблице 3.15 приведен план продаж продукции в денежном выражении.

Таблица 3.15 – План продаж ССС в денежном выражении, руб.

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Сухие строительные смеси	22 032 000	31 726 080	34 264 166	37 005 300	39 965 724

В случае успешной реализации проекта возможно расширение производственной мощности предприятия за счет приобретения новых технологических линий и выпуска ССС другого размера или состава, исходя из анализа накопленного опыта продажи ССС.

3.2 Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта производства сухих строительных смесей

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

Расчет ставки дисконтирования осуществляется кумулятивным методом. Этот метод основан на суммировании безрисковой ставки доходности и премий за риск, инвестированный в рассматриваемое предприятие.

В качестве номинальной безрисковой ставки используем ставку доходности ОФЗ – 9%. Обоснуем выбор премий за риск:

1) Руководящий состав: На предприятии отсутствует квалифицированный управленческий резерв, поэтому риск 4%.

2) Размер предприятия – наиболее очевидное преимущество, которое имеет крупное предприятие, заключается в относительно более легком доступе к финансовым рынкам при необходимости привлечения дополнительных

ресурсов, а также большая стабильность бизнеса, по сравнению с малыми конкурентами. Так как предприятие относится к малым предприятиям, то риск у него высок и составляет 4%.

3) Финансовая структура. Расчеты показали, что предприятие будет иметь достаточно высокую рентабельность производства, поэтому премию за риск можно взять в размере 2 %.

4) Диверсификация товарная и территориальная. Так как продукция предприятия направлена на удовлетворение спроса местного рынка и ассортимент товаров небольшой, то риск вложения в производство высок и составляет 3%.

5) Диверсификация клиентуры. Предприятие ориентировано на достаточно широкий круг заказчиков, число которых постоянно растет, премию за риск примем в размере 2%

6) Уровень и прогнозируемость прибыли. Рентабельность деятельности предприятия высокая и выявлена тенденция ее последующего роста. Ставка премии за риск равна 2 %.

Таким образом, номинальная ставка дисконтирования будет равна 26%.

В конце проекта предполагается продажа основных средств и оборотных активов.

В таблице 3.16 выполнена оценка эффективности инвестиционного проекта.

Ликвидационная стоимость оборудования была определена как 10% от первоначальной стоимости оборудования с корректировкой на индекс цен за 5 лет – 1,469 и налогообложение операции по продаже – 0,85 ($0,1 * 1\,826\,000 * 1,469 * 0,85$).

Ликвидационная стоимость оборотных активов определена путем корректировки первоначального оборотного капитала на индекс цен за 5 лет – 1,469 и налогообложение этой операции – 0,85.

Таблица 3.16 – Оценка эффективности инвестиционного проекта

№ п/п	Наименование	Ед. изм.	2015 г.	2016г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Операционная деятельность								
1	Выручка от реализации	руб.		22 032 000	31 726 080	34 264 166	37 005 300	39 965 724
2	Себестоимость продукции	руб.		20 371 552	24 086 044	25 983 711	28 033 192	30 246 631
3	Прибыль до налогообложения	руб.		1 660 448	7 640 036	8 280 455	8 972 108	9 719 092
4	Налог на доходы (УСНО – 15%)	руб.		249 067	1 146 005	1 242 068	1 345 816	1 457 864
5	Чистая прибыль	руб.		1 411 381	6 494 031	7 038 387	7 626 292	8 261 229
6	Амортизация	руб.		365 200	365 200	365 200	365 200	365 200
7	Денежный поток от операционной деятельности	руб.		1 776 581	6 859 231	7 403 587	7 991 492	8 626 429
Инвестиционная деятельность								
8	Инвестиции в основные средства	руб.	-1 826 000					
9	Инвестиции в оборотные активы	руб.	-1 322 955					
10	Ликвидационная стоимость основных средств	руб.						228 054
11	Ликвидационная стоимость оборотных активов	руб.						1 652 277
12	Денежный поток от инвестиционной деятельности	руб.	-3 148 955					1 880 331
13	Чистый денежный поток	руб.	-3 148 955	1 776 581	6 859 231	7 403 587	7 991 492	10 506 760
14	Коэффициент дисконтирования		1,00	0,79	0,63	0,50	0,40	0,31
15	Дисконтированный чистый денежный поток	руб.	-3 148 955	1 409 985	4 320 503	3 701 098	3 170 631	3 308 385
16	Дисконтированный чистый денежный поток нарастающим итогом	руб.	-3 148 955	-1 738 970	2 581 533	6 282 631	9 453 261	12 761 647
17	Чистый дисконтированный доход	руб.						12 761 647
18	Индекс доходности					5,1		
19	Срок окупаемости	лет				1,4		
20	Внутренняя норма доходности	%				129%		

Оценка эффективности инвестиционного проекта показала, что проект может быть принят к реализации, так как чистый дисконтированный денежный

доход больше нуля и составляет 12 761 647 руб.; индекс доходности равен 5,1, что больше единицы.

Срок окупаемости проекта составляет 1,4 года. Внутренняя норма доходности 129%.

Данные показатели говорят о высокой эффективности проекта. Рассмотрим банковский кредит в качестве источника финансирования инвестиционного проекта.

График погашения кредита представлен в таблице 3.17.

Предприятие приобретает оборудование за счет кредита, остальную сумму инвестиционных затрат оплачивает за счет собственных средств.

Таким образом, сумма банковского кредита составляет 1 826 000 руб. Банковский кредит планируется взять в СБЕРБАНКЕ РОССИИ.

Таблица 3.17 – График погашения кредита, руб.

Месяц	Сумма кредита на начало месяца	Проценты по кредиту	Погашение кредита	Остаток невозвращенного кредита
1	1 826 000	30 433	0	1 826 000
2	1 826 000	30 433	0	1 826 000
3	1 826 000	30 433	0	1 826 000
4	1 826 000	30 433	86 952	1 739 048
5	1 739 048	28 984	86 952	1 652 095
6	1 652 095	27 535	86 952	1 565 143
7	1 565 143	26 086	86 952	1 478 190
8	1 478 190	24 637	86 952	1 391 238
9	1 391 238	23 187	86 952	1 304 286
10	1 304 286	21 738	86 952	1 217 333
11	1 217 333	20 289	86 952	1 130 381
12	1 130 381	18 840	86 952	1 043 429
13	1 043 429	17 390	86 952	956 476
14	956 476	15 941	86 952	869 524
15	869 524	14 492	86 952	782 571
16	782 571	13 043	86 952	695 619
17	695 619	11 594	86 952	608 667
18	608 667	10 144	86 952	521 714
19	521 714	8 695	86 952	434 762
20	434 762	7 246	86 952	347 810
21	347 810	5 797	86 952	260 857
22	260 857	4 348	86 952	173 905
23	173 905	2 898	86 952	86 952
24	86 952	1 449	86 952	0

По условиям договора с банком предприятие берет банковский кредит под 20 % годовых, сроком на 2 года.

Предусмотрена отсрочка погашения основного долга – 3 месяца. По условиям кредитного договора предприятие имеет право на досрочное погашение кредита без каких–либо штрафных санкций.

Также при сроке кредита в 1,5 года процентная ставка такая же, как при двухлетнем кредите.

Исходя из этих данных, создаваемое предприятие с целью снижения риска неплатежеспособности берет кредит на 2 года, а не на 1,5 года.

Оценка эффективности участия предприятия в проекте с использованием кредита представлена в таблице 3.18.

Расчеты показали, что чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 13 008 864 руб.; индекс доходности равен 5,1, что больше единицы. Срок окупаемости проекта составляет 1,2 года. Внутренняя норма доходности 196%. Таким образом, финансирование проекта за счет использования собственных и заемных средств более эффективно.

Таблица 3.18 – Оценка эффективности участия ООО «ЗСС» в проекте

№ п/п	Наименование	Ед. изм.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Операционная деятельность								
1	Выручка от реализации	руб.		22 032 000	31 726 080	34 264 166	37 005 300	39 965 724
2	Себестоимость продукции	руб.		20 371 552	24 086 044	25 983 711	28 033 192	30 246 631
3	Проценты по кредиту (8,8%)	руб.		125 211	45 215			
4	Прибыль до налогообложения	руб.		1 535 237	7 594 821	8 280 455	8 972 108	9 719 092
5	Налог на доходы	руб.		230 285	1 139 223	1 242 068	1 345 816	1 457 864
6	Чистая прибыль	руб.		1 304 951	6 455 598	7 038 387	7 626 292	8 261 229
7	Проценты по кредиту (11,2%)	руб.		187 817	67 823			
8	Амортизация	руб.		365 200	365 200	365 200	365 200	365 200
9	Денежный поток от операционной деятельности	руб.		1 482 334	6 752 975	7 403 587	7 991 492	8 626 429
Инвестиционная деятельность								
10	Инвестиции в основные средства	руб.	-1 826 000					
11	Инвестиции в оборотные активы	руб.	-1 322 955					

Окончание таблицы 3.18

№ п/п	Наименование	Ед. изм.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
12	Ликвидационная стоимость основных средств	руб.						228 054
13	Ликвидационная стоимость оборотных активов	руб.						1 652 277
14	Денежный поток от инвестиционной деятельности	руб.	-3 148 955					1 880 331
Финансовая деятельность								
15	Получение кредита	руб.	1 826 000					
16	Погашение кредита	руб.		782 571	1 043 429			
17	Денежный поток от финансовой деятельности	руб.	1 826 000	-782 571	-1 043 429			
18	Чистый денежный поток	руб.	-1 322 955	699 763	5 709 547	7 403 587	7 991 492	10 506 760
19	Коэффициент дисконтирования		1,00	0,79	0,63	0,50	0,40	0,31
20	Дисконтированный чистый денежный поток	руб.	-1 322 955	555 367	3 596 338	3 701 098	3 170 631	3 308 385
21	Дисконтированный чистый денежный поток нарастающим итогом	руб.	-1 322 955	-767 588	2 828 750	6 529 848	9 700 479	13 008 864
22	Чистый дисконтированный доход	руб.	13 008 864					
23	Индекс доходности		5,1					
24	Срок окупаемости	лет	1,2					
25	Внутренняя норма доходности	%	196%					

Предприятию целесообразнее воспользоваться смешанной схемой финансирования: банковский кредит – 1 826 000 руб. и собственные средства – 1 322 955 руб.

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

Рассмотрим влияние каждого фактора на основные критерии оценки эффективности инвестиционного проекта: чистая текущая стоимость, индекс доходности инвестиций, внутренняя норма доходности, дисконтированный срок окупаемости инвестиций.

Результаты расчетов сведены в таблицах 3.19–3.21.

Таблица 3.19 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по параметру «цена продукции»

Цена ССС, в процентах от базового уровня	70	80	90	100	110
Чистый дисконтированный доход, тыс.руб.	-6 196	-41	6 359	12 762	19 163
Индекс доходности	-1,0	1,0	3,0	5,1	7,1
Срок окупаемости, лет	>5	5	2,1	1,4	1,1
Внутренняя норма доходности, %	-	26	78	129	180

Таблица 3.20 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по параметру «величина инвестиционных затрат»

Величина инвестиционных затрат, в процентах от базового уровня	90	100	110	120	130
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	13 069	12 762	12 453	12 146	11 838
Индекс доходности	5,6	5,1	4,6	4,2	3,9
Срок окупаемости, лет	1,3	1,4	1,5	1,5	1,6
Внутренняя норма доходности, %	140	129	120	112	105

Данные табл. 3.19–3.21 свидетельствуют о высокой чувствительности инвестиционного проекта к показателю «цена продукции» и о низкой чувствительности к показателям «инвестиционные затраты» и «объем продаж продукции в натуральном выражении».

Таблица 3.21 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по параметру «объем продаж продукции в натуральном выражении»

Объем продаж ССС в м ³ , в процентах от базового уровня	70	80	90	100	110
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	-2 535	2 563	7 662	12 762	17 860
Индекс доходности	0,2	1,8	3,4	5,1	6,7
Срок окупаемости, лет	9,6	3,1	1,9	1,4	1,1
Внутренняя норма доходности, %	3	48	89	129	170

Ниже приведен прогнозный отчет о финансовых результатах предприятия (таблица 3.22) по годам реализации проекта.

Таблица 3.22 – Отчет о финансовых результатах создаваемого предприятия ООО «ЗСС», руб.

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Выручка от реализации	22 032 000	31 726 080	34 264 166	37 005 300	39 965 724
Себестоимость продукции	20 371 552	24 086 044	25 983 711	28 033 192	30 246 631
Прочие доходы					2 212 154
Прочие расходы (проценты по кредиту 8,8%)	125 211	45 215			
Прибыль до налогообложения	1 535 237	7 594 821	8 280 455	8 972 108	11 931 247
Налог на доходы (УСНО – 15%)	230 285	1 139 223	1 242 068	1 345 816	1 789 687
Чистая прибыль	1 304 951	6 455 598	7 038 387	7 626 292	10 141 560
Проценты по кредиту 11,2%	187 817	67 823			
Чистая прибыль в распоряжении предприятия	1 117 134	6 387 775	7 038 387	7 626 292	10 141 560
То же нарастающим итогом	1 117 134	7 504 909	14 543 296	22 169 588	32 311 148

Данные таблицы 3.22 свидетельствуют о постепенном увеличении чистой прибыли что объясняется окупаемостью инвестиций в первые 2 года работы предприятия. В таблице 3.23 приведен отчет о движении денежных средств создаваемого предприятия, который необходим для дальнейшего расчета баланса предприятия.

Таблица 3.23 – Отчет о движении денежных средств ООО «ЗСС», руб.

Наименование	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Выручка от реализации		22 032 000	31 726 080	34 264 166	37 005 300	39 965 724
Получение кредита	1 826 000					
Взнос в уставный капитал	1 322 955					
Выручка от реализации постоянных активов						228 054
Выручка от реализации оборотных активов						1 652 277
Итого приток	3 148 955	22 032 000	31 726 080	34 264 166	37 005 300	41 846 055
Прирост постоянных активов	1 826 000					
Прирост оборотных активов	1 322 955					
Себестоимость продукции без амортизации		20 006 352	23 720 844	25 618 511	27 667 992	29 881 431
Налог на доходы		230 285	1 139 223	1 242 068	1 345 816	1 457 864
Проценты по кредиту		313 029	113 038			
Погашение кредита		782 571	1 043 429			
Итого отток	3 148 955	21 332 237	26 016 533	26 860 579	29 013 808	31 339 295
Свободные денежные средства		699 763	5 709 547	7 403 587	7 991 492	10 506 760
Свободные денежные средства нарастающим итогом		699 763	6 409 309	13 812 896	21 804 388	32 311 148

В таблице 3.24 приведен прогнозный баланс создаваемого предприятия.

В резервный капитал предприятия направляется 20% чистой прибыли предприятия, а в нераспределенную прибыль – 80% (и в 2020 г. чистая прибыль от продажи активов). Сделано допущение о том, что участнику общества не выплачиваются дивиденды в течение срока реализации проекта.

Данные в таблице 3.23 и 3.24 приведены на конец года.

Таблица 3.24 – Прогнозный баланс создаваемого предприятия ООО «ЗСС», руб.

АКТИВЫ	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы						
Основные средства	1 826 000	1 460 800	1 095 600	730 400	365 200	
Незавершенное строительство						
Долгосрочные финансовые вложения						
Отложенные налоговые активы						
Прочие внеоборотные активы						
Итого по разделу I	1 826 000	1 460 800	1 095 600	730 400	365 200	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1 322 955	1 322 955	1 322 955	1 322 955	1 322 955	1 322 955
– сырье и материалы, резерв денежных средств		600 431	648 466	700 343	756 371	816 880
– расходы будущих периодов	1 322 955	722 524	674 489	622 612	566 584	506 075
Свободные денежные средства		1 300 194	7 057 775	14 513 240	22 560 759	33 128 028
Итого по разделу II	1 322 955	2 623 149	8 380 730	15 836 195	23 883 714	34 450 983
БАЛАНС	3 148 955	4 083 949	9 476 330	16 566 595	24 248 914	34 450 983
ПАССИВЫ						
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	1 322 955	1 322 955	1 322 955	1 322 955	1 322 955	1 322 955
Добавочный капитал						
Резервный капитал		223 427	1 500 982	2 908 659	4 433 918	6 462 230
Нераспределенная прибыль (+) / убыток (-)		893 707	6 003 927	11 634 637	17 735 670	25 848 918
Итого по разделу III	1 322 955	2 440 089	8 827 864	15 866 251	23 492 543	33 634 103
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Займы и кредиты	1 826 000	1 043 429				
Итого по разделу IV	1 826 000	1 043 429				
V. Краткосрочные обязательства						
Кредиторская задолженность (поставщики и подрядчики)		600 431	648 466	700 343	756 371	816 880
Итого по разделу V		600 431	648 466	700 343	756 371	816 880
БАЛАНС	3 148 955	4 083 949	9 476 330	16 566 595	24 248 914	34 450 983

Также при составлении баланса предприятия сделано допущение о том, что у предприятия образуется краткосрочная задолженность в виде кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов в размере производственного и страхового запаса (на эту же сумму увеличена строка «свободные денежные средства» актива баланса). Задолженности перед бюджетом и персоналом не планируется.

Данные таблицы 3.24 свидетельствуют о позитивной динамике изменения баланса предприятия: растет чистая нераспределенная прибыль, начиная с 2017 г. предприятие не имеет долгосрочных обязательств.

На основании данных таблиц 3.22–3.24 составлена таблица 3.25 с основными расчетными показателями, характеризующими рентабельность продаж и продукции, ликвидность активов, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Таблица 3.25 – Основные показатели финансового состояния ООО «ЗСС» по годам реализации проекта

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Коэффициент общей ликвидности	3,165	11,884	21,723	30,828	41,554
Коэффициент срочной ликвидности	2,165	10,884	20,723	29,828	40,554
Коэффициент абсолютной ликвидности	2,165	10,884	20,723	29,828	40,554
Коэффициент финансовой автономии	0,745	1	1	1	1
Коэффициент финансовой зависимости	0,255				
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (коэффициент платежеспособности)	1,484	13,613	22,655	31,060	41,174
Коэффициент финансового риска	0,674	0,073	0,044	0,032	0,024
Рентабельность продаж, %	5,92	20,35	20,54	20,61	25,38
Рентабельность продукции, %	6,41	26,80	27,09	27,20	33,53

Данные таблицы 3.25 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.

Таблица 3.26 – Расчет безубыточного объема продаж и запаса финансовой устойчивости предприятия ООО «ЗСС»

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Выручка от реализации, руб.	22 032 000	31 726 080	34 264 166	37 005 300	39 965 724
Прибыль от реализации, руб.	1 535 237	7 594 821	8 280 455	8 972 108	9 719 092
Полная себестоимость продукции, руб.	20 496 763	24 131 259	25 983 711	28 033 192	30 246 631
Сумма переменных затрат, руб.	14 846 203	17 394 132	18 707 614	20 175 008	21 759 792
Сумма постоянных затрат, руб.	5 650 560	6 737 126	7 276 097	7 858 184	8 486 839
Сумма маржи покрытия, руб.	7 185 797	14 331 948	15 556 552	16 830 292	18 205 931

Окончание таблицы 3.26

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Доля маржи покрытия в выручке, %	32,62	45,17	45,40	45,48	45,55
Безубыточный объем продаж, руб.	17 324 890	14 913 717	16 026 005	17 278 040	18 630 338
Запас финансовой устойчивости, руб.	4 707 110	16 812 363	18 238 161	19 727 260	21 335 385
Запас финансовой устойчивости, %	21,36	52,99	53,23	53,31	53,38

Данные таблицы 3.26 свидетельствуют о повышении запаса финансовой устойчивости по годам реализации проекта.

В таблице 3.27 сведены основные финансово–экономические показатели развития создаваемого предприятия. Данные в таблице 3.27 приведены на конец года.

Данные таблицы 3.27 свидетельствуют о постепенном улучшении финансово–экономических показателей предприятия в течение срока реализации проекта.

Таблица 3.27 – Основные финансово–экономические показатели развития ООО «ЗСС»

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Выручка от реализации, руб.	22 032 000	31 726 080	34 264 166	37 005 300	39 965 724
Себестоимость продукции, руб.	20 371 552	24 086 044	25 983 711	28 033 192	30 246 631
Прочие доходы, руб.					2 212 154
Прочие расходы (проценты по кредиту 8,8%), руб.	125 211	45 215			
Прибыль до налогообложения, руб.	1 535 237	7 594 821	8 280 455	8 972 108	11 931 247
Налог на доходы (УСНО – 15%), руб.	230 285	1 139 223	1 242 068	1 345 816	1 789 687
Чистая прибыль, руб.	1 304 951	6 455 598	7 038 387	7 626 292	10 141 560
Проценты по кредиту 11,2%, руб.	187 817	67 823			
Чистая прибыль в распоряжении предприятия, руб.	1 117 134	6 387 775	7 038 387	7 626 292	10 141 560
Чистая прибыль нарастающим итогом, руб.	1 117 134	7 504 909	14 543 296	22 169 588	32 311 148
Рентабельность продаж, %	5,92	20,35	20,54	20,61	25,38
Рентабельность продукции, %	6,41	26,80	27,09	27,20	33,53
Численность работников, чел.	17	17	17	17	17
Среднемесячная заработная плата, руб./мес.	37 482	40 481	43 719	47 217	50 994
Производительность труда, руб./чел	1 296 000	1 866 240	2 015 539	2 176 782	2 350 925
Коэффициент финансовой автономии	0,745	1	1	1	1

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

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В бакалаврской работе выполнена оценка экономической целесообразности создания производства сухих строительных смесей на рынке г. Красноярска.

Предпосылки к созданию производства заключены в следующих факторах:

- увеличение объемов индивидуального жилищного строительства на рынке г. Красноярска;
- изменение предпочтений потребителей в пользу экологически чистых строительных материалов;
- наличие достаточной сырьевой базы (золы и гипса) для организации производства.

В первой главе бакалаврской работы проведен теоретический анализ проблем создания нового предприятия в РФ на современном этапе развития, в условиях санкций западных стран.

Результаты анализа внешней среды предприятия свидетельствуют о существующей позитивной динамике развития экономики России и Красноярского края, в том числе и в строительной отрасли.

Для создания производства приобретается оборудование российского производителя, исходя из критериев надежности и опыта эксплуатации в других регионах России.

Поставщиками сырья будут предприятия г. Красноярска.

Величина инвестиционных затрат в проект составляет 3 148 955 руб., в том числе 1 826 000 руб. – капитальные вложения, 1 322 955 руб. – первоначальный оборотный капитал.

Планируемый объем производства СС составляет 8000 м³/год при 80% загрузке оборудования с учетом технических простоев. Причем производство продукции начинается только во второй месяц реализации проекта, так как планируется арендовать помещение площадью 1200 кв.м. и выполнить монтаж

оборудования. В первый год объем производства задан 6000 м3, исходя из меньшего времени работы предприятия и неизбежной проблемы организации сбыта продукции. Расчеты выполняются в номинальных денежных потоках, т.е. с учетом инфляции – 8% ежегодно.

В качестве источника финансирования инвестиционных затрат (капитальные вложения и оборотный капитал) используются собственные средства – 1 322 955 руб., и кредит 1 826 000 руб. на срок 2 года под 20% годовых.

Оценка эффективности инвестиционного проекта показала, что проект может быть принят к реализации, так как чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 12 761 647 руб.; индекс доходности равен 5,1, что больше единицы. Срок окупаемости проекта составляет 1,4 года. Внутренняя норма доходности 129%. Данные показатели говорят о высокой эффективности проекта.

Оценка эффективности участия предприятия в проекте показала, что данный проект является привлекательным для инвестора – компании ООО «Энергострой».

Расчеты показали, что чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 13 008 864 руб.; индекс доходности равен 5,1, что больше единицы. Срок окупаемости проекта составляет 1,2 года. Внутренняя норма доходности 196%. Таким образом, финансирование проекта за счет использования собственных и заемных средств более эффективно.

Предприятию целесообразнее воспользоваться смешанной схемой финансирования: банковский кредит – 1 826 000 руб. и собственные средства – 1 322 955 руб.

Анализ проекта на чувствительность свидетельствует о высокой чувствительности инвестиционного проекта к показателю «цена продукции», так как снижение цены на 20% приводит к отрицательному значению чистой текущей стоимости проекта, и о низкой чувствительности к показателям «инвестиционные затраты» и «объем продаж продукции в натуральном

выражении», так как рост инвестиционных затрат на 30% вызывает незначительное снижение эффективности проекта, и только 30%-е падение объема продаж продукции приводит к отрицательному значению критерия чистой текущей стоимости проекта.

Прогнозные формы отчетности предприятия и финансовые коэффициенты, рассчитанные на их основе свидетельствуют о позитивной динамике его развития.

Сопоставляя анализ эффективности проекта, а именно то, что чистый приведенный доход является положительным, период окупаемости меньше длительности проекта, внутренняя норма рентабельности намного больше той ставки, под которую предприятие берет кредит, можно говорить о целесообразности принятия к реализации данного проекта.

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

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая: – М.: Омега–Л, 2016. – 549с.
2. Налоговый кодекс РФ, часть вторая. - М: ООО «ТК Велби», ООО «Издательство Проспект», 2015.- 364 с.
3. Трудовой кодекс РФ. - М: ООО «ТК Велби», ООО «Издательство Проспект», 2015. – 368 с.
4. Федеральный закон от 08.08.2001 N 129–ФЗ (ред. от 02.06.2016) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // «Парламентская газета», N 152–153, 14.08.2001.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов // Консультант плюс.
6. Аврашков Л.Я., Адамчук В.В., Антонова О.В. Экономика предприятия. М.: ЮНИТИ, 2015.- 345с.
7. Астапов В.И. Анализ финансово–хозяйственной деятельности организации для бухгалтера и руководителя. / В.И.Астапов. – М.: Налоговый вестник, 2014. – 256 с.
8. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 214с.
9. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности / М.: Финансы и статистика, 2014. – 315с.
- 10.Большаков А.С. Менеджмент: Учеб.пособие. – СПб.: Питер, 2015. – 160 с.
- 11.Бухалков М.И. Организация производства и управление предприятием. – М.: Инфра-М, 2014. – 506 с.
- 12.Бочаров В. В., Леонтьев В. Е., Радковская Н.П. Корпоративные финансы: Учебное пособие/ В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев, Н.П. Радковская. – М.: Юрайт, 2013. – 487 с.
- 13.Бочаров В.В. Современный финансовый менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2013. – 464 с.

- а. Брусов П.Н., Филатова Т.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. – М.: КноРус, 2013. – 348 с.
14. Волков О.И. Девяткин О.В. Организация производства на предприятии (фирме): Учебное пособие (Серия Высшее образование). – М.: Инфра-М, 2014. – 448 с.
15. Гинзбург А.И. Экономический анализ для руководителей предприятий / СПб.: Питер, 2015. – 224 с.
16. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия. – М.: Юнити–Дана, 2013. – 658 с.
17. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 336 с.
18. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса: учеб. для вузов / М.: Финансы и статистика, 2016. – 512 с.
19. Гуськова Н.Д. Инвестиционный менеджмент. – М.: КноРус, 2013. – 456 с.
20. Ефимова О. В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова – М.: Бухгалтерский учет, 2014. – 196 с.
21. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности. – М.: Омега–Л, 2013. – 584 с.
22. Жарылгасова Б. Т., Суглобов А. Е. Анализ финансовой отчетности. М.: КноРус, 2013. – 518 с.
23. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ организации. / А.Н. Жилкина – М.: Инфра–М, 2013. – 264 с.
24. Зарицкий А.Е. Анализ финансово–хозяйственной деятельности. – М.: АСТ, 2014. – 494 с.
25. Згонник Л.В. Антикризисное управление. – М.: Дашков и Ко 2013. – 208 с.
26. Зуб А.Т. Антикризисное управление. Учебник. – М.: Юрайт 2013. – 352 с.
27. Казуева Т.С. Управление доходами и расходами организации / Т. С. Казуева. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 192 с.
28. Карлик А.Е. Инвестиционный менеджмент. – М.: Издательство Вернера Регена, 2013. – 216 с.
29. Кисилева О.В., Макеева Ф.С. Инвестиционный анализ. – М. КноРус, 2014. – 208 с.

30. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ. – М.: Инфра–М, 2014. – 208 с.
31. Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Павлова А.П. и др. Финансы предприятий: Учебник; под общ.ред. Колчиной Н.В.–М.:ЮНИТИ, 2015. – 366с.
32. Коротков Э.М. Антикризисное управление. Учебник. – М.: Юрайт, 2014. – 406 с.
33. Корчагин Ю.А., Маличенко И.П. Инвестиции и инвестиционный анализ. – Ростов–на–Дону: Феникс, 2013. – 608 с.
34. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия). Теория и практика. – М.: Юрайт, 2014. – 448 с.
35. Круглова Н.Ю. Антикризисное управление. – М.: Кнорус, 2013. – 400 с.
36. Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие.- М.: Издательство «Экзамен», 2015. – 674 с.
37. Новашин Т.С., Карпунин В.И., Леднев В.А. Экономика и финансы предприятия: Учебное пособие/ Т.С. Новашин, В.И. Карпунин, В.А. Леднев. – М.: Маркет ДС, 2013. – 452 с.
38. Ноздрева Р.Б. Антикризисное управление. – СПб.: Питер, 2014. – 120 с.
39. Овсийчук М.Ф., Сидельникова Л.Б. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. М.: Дашков и К, 2015. – 674с.
40. Раицкий К. А. Экономика организации: учебник для вузов / К. А. Раицкий. – М.: Маркетинг, 2014. – 696 с.
41. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат. сб. М.: Росстат, 2014. С. 507.
- а. Российский статистический ежегодник. 2015. Стат. сб. М.: Росстат, 2015. С. 435.
42. Российская экономика в 2015 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 37) / [В. Мау и др.; под ред. Синельникова–Мурылева С.Г. (гл. ред.), Радыгина А.Д.]; Ин–т экономической политики им. Е.Т. Гайдара. – М.: Изд–во Ин–та Гайдара, 2016. – 472 с
43. Русак Е.С., Сапелкина Е.И. Экономика предприятия. – М.: ТетраСистемс, 2013. – 144 с.

44. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2013. – 425 с.
45. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн.: Новое знание, 2015. – 704 с.
46. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организации (предприятия). – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.
47. Таюрская И.С. Информационные технологии в инвестиционном анализе. – М.: ИВЭСЭП, Знание, 2014. – 112 с.
48. Турманидзе Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Экономика, 2014. – 336с.
49. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2013. – 656 с.
50. Чалдаева Л.А. Экономика предприятия. – М.: Юрайт, 2013. – 416 с.
51. Чеглакова С.Г. Анализ финансовой отчетности. – М.: ДИС, 2013. – 366с.
52. Чечевицына Л.Н., Чечевицын К.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Феникс, 2013. – 552с.
53. Экономика предприятия: Учебник для вузов /Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. - М. Банки и Биржи; ЮНИТИ, 2015. – 536 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «Энергострой»

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31.12	На 31	На 31
		20 13 г. ³	декабря	декабря
			20 14 г. ⁴	20 15 г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	251	260	0
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	247892	215456	217456
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения	1837	2221	1191
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	249980	217937	218647
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	174428	179209	55800
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность	161012	370261	357752
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	32601	956	472
	Денежные средства и денежные эквиваленты	4097	9412	776
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	372138	559838	414800
	БАЛАНС	622118	777775	633447

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31.12	На 31	На 31
		20 13 г. ³	декабря 20 14 20	декабря 13 г. ³ 20
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	356	356	356
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал	120	120	120
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	170955	217646	232226
	Итого по разделу III	171431	218122	232702
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	360	230	80
	Кредиторская задолженность	450327	559423	400665
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	450687	559653	400745
	БАЛАНС	622118	777775	633447

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____	За _____
		20 <u>15</u> г. ³	20 <u>14</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	1989626	1913303
	Себестоимость продаж	(1925328)	(1859504)
	Валовая прибыль (убыток)	64298	53799
	Коммерческие расходы	(0)	(0)
	Управленческие расходы	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	64298	53799
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	0	356
	Проценты к уплате	(728)	(0)
	Прочие доходы	3211	11577
	Прочие расходы	(3642)	(1846)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	63139	63886
	Текущий налог на прибыль	(12628)	(12777)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	50511	51109

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Перечень состава ОПФ

Перечень состава ОПФ	Стоимостная оценка		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Здания	68378	68178	67978
Сооружения	15603	15503	15403
Передаточные устройства	0	0	0
Машины и оборудование	162222	130196	132606
В том числе			
– силовые	0	0	0
– рабочие	161723	129797	132307
– измерительные и регулирующие приборы	216	156	96
– вычислительная техника	283	243	203
Транспортные средства	1689	1579	1469
Инструменты и приспособления	0	0	0
Итого	247892	215456	217456

Численность персонала

Перечень	Значение показателя		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Численность ППП, всего	47	49	49
В том числе			
– основные рабочие	19	21	21
– вспомогательные рабочие	7	7	7
– руководители	7	7	7
– специалисты	11	11	11
– служащие	2	2	2
– МОП	1	1	1