

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

« ____ » _____ 2016г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

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

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТРОИТЕЛЬНЫХ ФАСАДОВ

Научный руководитель _____ доцент, к.э.н. Е.В. Кырова

Выпускник _____ А.А. Толкунова

Рецензент _____ доцент, к.э.н. В.Г. Акулич

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

Красноярск 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ФАСАД».....	5
1.1 Организационно-правовая характеристика и основная стратегия развития предприятия	5
1.2 Влияние внешней среды на создание и развитие стратегии хозяйственной деятельности предприятия.....	8
1.3 Маркетинг предприятия и его программа реализации стратегии развития предпринимательства.....	16
1.4 Организация производства и менеджмент предприятия	22
2 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ООО «ФАСАД».....	27
2.1 Обоснование единовременных инвестиционных затрат на формирование внеоборотных и оборотных активов предприятия	27
2.2 Обоснование текущих затрат на производство и реализацию продукции	31
2.3 Формирование доходов предприятия	40
3 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ФАСАД»	44
3.1 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия	44
3.2 Анализ чувствительности инвестиционного проекта	53
3.3 Оценка финансовой устойчивости инвестиционного проекта	56
3.4 Основные финансово-экономические показатели развития предприятия	66
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	68
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	71
ПРИЛОЖЕНИЕ А Прогнозный бухгалтерский баланс за 2023 г.....	74
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Прогнозный отчет о финансовых результатах за 2023 г..	76

ВВЕДЕНИЕ

Для выявления наиболее эффективных направлений развития предприятия проводится детальный анализ, который позволяет понять текущее положение дел на рассматриваемом рынке, на котором собирается работать вновь открываемое предприятие, рассматриваются ее сильные и слабые стороны, а также негативные и позитивные внешние факторы, которые могут повлиять на деятельность предприятия.

Анализ рынка, на котором собирается работать предприятие, динамика спроса со стороны основных потребителей, объема продаж и цен у конкурирующих предприятий позволяет определить наиболее эффективные пути достижения стратегических целей предприятия.

И на сегодняшний день, открывая новый бизнес каждый предприниматель должен ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитать эффективность использования ресурсов в процессе работы предприятия. Еще в большей мере это относится к менеджерам среднего и высшего звена крупных фирм, всерьез занимающихся стратегическим управлением.

В рыночной экономике предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

При всем многообразии форм предпринимательства существуют ключевые положения, применимые практически во всех областях коммерческой деятельности и для разных предприятий, но необходимые для того, чтобы своевременно подготовиться и обойти потенциальные трудности и опасности, тем самым уменьшить риск в достижении поставленных целей.

Важной задачей является проблема привлечения инвестиций, в том числе и зарубежных, в действующие и развивающиеся предприятия, а также вновь открываемое. Для этого необходимо аргументировать и обосновать оформление проектов, требующих инвестиций. Для этих и некоторых других целей применяется технико-экономическое обоснование.

В рыночной экономике технико-экономическое обоснование является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. Техничко-экономическое обоснование описывает процесс функционирования фирмы, показывает, каким образом ее руководители собираются достичь свои цели и задачи, в первую очередь повышения прибыльности работы. Хорошо разработанное технико-экономическое обоснование помогает фирме расти, завоевывать новые позиции на рынке, где она функционирует, составлять перспективные планы своего развития.

Актуальность данной темы продиктована высоким спросом на качественные алюминиевые композитные панели для строительных фасадов г. Ачинск и выходом многих конкурентов из данного бизнеса.

Цель данной работы – дать оценку эффективности создания предприятия по производству алюминиевых композитных панелей в г. Ачинске.

Для осуществления данной цели необходимо решить следующие задачи:

- дать организационно-правовую характеристику вновь открываемому предприятию, оценить влияние внешней среды на создание и развитие стратегии хозяйственной деятельности предприятия;
- изучить ситуацию в строительной отрасли России;
- провести анализ рынка продажи и производства алюминиевых композитных панелей для строительных фасадов г. Ачинск;
- рассмотреть технологию производства алюминиевых композитных панелей для строительных фасадов и оценить потребности в ресурсах;
- выполнить оценку экономической эффективности участия предприятия в проекте по организации производства алюминиевых композитных панелей для строительных фасадов.

1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ФАСАД»

1.1 Организационно-правовая характеристика и основная стратегия развития предприятия

Предполагается создать новую организацию, которая будет расположена Красноярский край, г. Ачинск, ул. Тракторная 12, стр. 3.

Учредителями являются три физических лица. Они будут регистрировать малое предприятие в форме ООО, которое по виду своей деятельности относится к «производству».

Форма ООО привлекает тем, что собственники в качестве учредителей не несут ответственности по обязательствам общества, однако несут ответственность по рискам, связанным с деятельностью общества в размере той доли, которая внесена в уставной капитал общества с ограниченной ответственностью и отражается в учредительных документах.

Общество является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет и иные счета, в учреждениях банков, действует на принципах хозяйственного расчета, самофинансирования и самоуправления. Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения общества.

Общество самостоятельно разрабатывает и утверждает текущие перспективные планы производственной, финансовой и хозяйственной деятельности.

Высшим органом управления обществом является Общее Собрание Участников. Общее собрание участников общества вправе решать все вопросы деятельности общества. Общее собрание созывается директором по мере необходимости, но не реже одного раза в квартал. Общество может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Общего собрания участников только единогласно.

Уставный капитал предполагается создать в сумме 10 тыс. руб. Уставный капитал общества определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Главной целью общества является извлечение прибыли посредством осуществления хозяйственно-производственной деятельности, направленной на удовлетворение общественных потребностей в промышленной продукции, предназначенной для строительства и прочих работ, связанных со строительством, ремонтом и реконструкцией помещений и т.д.

Миссию предприятия можно обозначить как получение прибыли посредством производства высококачественной продукции, в данном случае (алюминиевых композитных панелей для вентилируемого фасада).

Предприятие ООО «Фасад» ставит перед собой следующие задачи:

- производство наиболее качественного и экономически-выгодного теплоизоляционного материала пенопласта;
- ценовой диапазон устанавливается в размере 95 процентов от средних цен конкурентов;
- удовлетворить потребность клиентов, расположенных в г.Ачинске и Красноярском крае.

Эксплуатационные свойства алюминиевых композитных панелей для вентилируемого фасада делают его достаточно востребованным материалом на рынке отделочных работ зданий и теплоизоляции.

Уже давно не секрет, что внешний вид здания является визитной карточкой компании или предприятия, и успешно олицетворяет ее стабильность, презентабельность и финансовые возможности. Благодаря огромному выбору облицовочных материалов, современная архитектура может предложить различные варианты отделки фасада, но одним из наиболее престижных и максимально долговечных способов являются системы вентфасадов из панельных и плиточных материалов.

Вентилируемый фасад - современная строительная система, позволяющая быстро возводить новые здания или же подарить современный облик старым

постройкам. Возможность решать любые, даже самые сложные архитектурные задачи, большой выбор материалов облицовки сделали навесной вентилируемый фасад популярным как у строителей, так и у частных заказчиков в России.

Вентилируемый фасад состоит из декоративной облицовочной части, которая является также и защитной составляющей фасада, утеплителя, ветрозащиты и крепежной подсистемы. Облицовочный материал крепится к несущей стене на металлических направляющих. Утеплитель из минеральной ваты крепится непосредственно к стене здания. Образующийся между облицовкой и теплоизоляцией промежуток нужен для свободной циркуляции воздуха - вентиляции, благодаря чему выводится влага из утеплителя. Вентиляционный зазор должен иметь строго определенные параметры - 20-50 мм.

Социально-экономические преимущества производства строительных фасадов:

- новые высокооплачиваемые рабочие;
- повышает уровень конкуренции на данном рынке (т.е. возможно снижение цен, повышение качества);

Предприятие выбирает стратегию функционирования, которая в первую очередь связана с деятельностью организации на рынке. Основные направления стратегии:

- основная маркетинговая стратегия – рост объемов продаж за счет оптимальных подходов к ценообразованию, распространению и продвижению продукции в целевых рыночных сегментах;
- производственная стратегия. Основная цель производственной стратегии – повышение конкурентоспособности компании за счет достижения оптимального соотношения себестоимости и качества продукции, а также сокращения длительности производственного цикла.

Режим работы общества будет установлен с 8.00 до 17.00, Обед с 12.00 до 13.00, с понедельника по пятницу.

Предприятие с заказчиками будет работать на основании договора.

Отношения работника и предприятия, возникшие на основе трудового договора, регулируются законодательством РФ о труде. Предприятие обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, условия труда и меры социальной защиты работников [2].

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

Внешняя среда организации является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания её внутреннего потенциала на должном уровне. Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания. Но ресурсы внешней среды не безграничны. И на них претендуют многие другие организации, находящиеся в этой же среде. Поэтому всегда существует возможность того, что организация не сможет получить нужные ресурсы из внешней среды. Это может ослабить её потенциал и привести ко многим негативным для организации последствиям. Задача стратегического управления состоит в обеспечении такого взаимодействия организации со средой [14], которое позволило бы ей поддерживать её потенциал на уровне, необходимом для достижения её целей, и тем самым давало бы ей возможность выживать в долгосрочной перспективе.

По характеру воздействия на организацию выделяют среду прямого воздействия и среду косвенного воздействия.

К среде прямого воздействия относятся поставщики, потребители и конкуренты, а также государственные органы и правовые нормы, непосредственно влияющие на деятельность организации.

К среде косвенного воздействия относятся факторы внешней среды, которые влияют на организацию опосредовано. Они учитываются при разработке стратегии организации. Это общеэкономическая ситуация,

например, фаза цикла (спад или подъем), уровень безработицы, темпы инфляции, технологический прогресс, политический климат и т.д.

На работу вновь создаваемого предприятия ООО «Фасад» большое влияние оказывает социально-экономическое развитие страны, развитие строительной отрасли, рост уровня инфляции и ставок по кредитам. Рассмотрим влияние данных факторов ниже.

По итогам 2015 года, по первой оценке Росстата, ВВП снизился на 3,7 процента к предыдущему году. В декабре, по оценке Минэкономразвития России, снижение составило 3,5 процента в годовой оценке [27].

В промышленном производстве в целом с исключением сезонной и календарной составляющих в декабре сокращение замедлилось до минус 0,1процента против минус 0,7процентов в ноябре. В добыче полезных ископаемых восстановился рост (октябрь – 0,3процента, ноябрь (минус 0,4процента), декабрь (минус 0,2 процента).

Сокращение производства и распределения электроэнергии, газа и воды в декабре усилилось (октябрь 0,1процента, ноябрь – минус 0,1процента, декабрь – минус 1,2 процента). В то же время в обрабатывающих производствах в декабре сокращение замедлилось до минус 0,1 процента против минус 0,4 процентов в ноябре.

По виду деятельности «Строительство», по оценке Минэкономразвития России, второй месяц отмечается положительная динамика с исключением сезонного фактора, однако с существенным замедлением в декабре до 0,1процента с 0,8 процентов в ноябре.

По данным Росстата в 2015 г. инфляция в России составила 12,9 процента, против 11,4 процента 2014 г. Прогноз инфляции на 2016 г. составляет 10,4 процента (максимальный прогноз 12,4 процента, минимальный 8,4 процента). Прогноз инфляции на 2017 г. от 10,6 процента до 6,6процентов.

Совет директоров Банка России 18 марта 2016 года принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 11,00 процентов годовых [23]. Несмотря

на некоторую стабилизацию на финансовых и товарных рынках и замедление инфляции, инфляционные риски остаются высокими.

Производство продукции для строительства ускорило падение в декабре, причем темпы спада оказались самые высокие за весь 2015 год. Значительное снижение объемов производства стройматериалов также вызвано слабым спросом, снижением инвестиционной активности, сокращением числа заказов, ростом нормы сбережений населения. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. выпуск основных составляющих строительства - цемента и кирпича - упал на 9,9 процентов, и 8,0 процентов соответственно. Блоки стеновые потеряли 2,3 процента, конструкции и детали сборные железобетонные - 19,1 процента. На рисунке 1.2 динамика рынка развития строительного сектора [27].

Объем работ по виду деятельности «Строительство» в декабре прошедшего года снизился по сравнению с декабрем 2014 года на 1,5 процента, а с начала года – на 7,0 процентов. При этом, начиная с июня текущего года, уже седьмой месяц продолжается снижение ввода жилых домов, которое в отчетном месяце ускорилось: в декабре снижение составило 13,2 процента, в ноябре было 2,0 процента, в октябре – 12,6 процента (к объемам соответствующего периода предыдущего года) [27].



Рисунок 1.2 - Динамика рынка развития строительства

Вновь создаваемое предприятие ООО «Фасад» планирует финансировать свою организацию деятельности за счет собственных средств и за счет кредита. Рассмотрим ставки по кредитам в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Средний процент по кредиту крупнейших Банков России

Наименование банка	Процент
Сбербанк России	28
Газпромбанк	29,3
ВТБ 24	31,2
Россельхозбанк	33,0
Росбанк	33,1
Альфа-банк	32,1

Учитывая, что предприятие планирует организовать производство алюминиевых композитных панелей проведем анализ рынка данного строительного материала.

В 2015 г. в России было установлено не менее 6,8 млн. квадратных метров навесных систем теплоизоляции на подконструкциях, получивших свидетельства Росстроя. Прирост к предыдущему году составил 20 процентов. Вероятное, в ближайшие годы (2016-2017) рынок будет расти на 10-15 процентов в год. С учетом некоторого замедления темпов прироста рынка и постепенного уменьшения доли Москвы и С-Петербурга в общей емкости, объем монтажа навесных систем в 2016 году может составить около 20 млн. кв метров [33].

Наиболее емкий рынок в настоящее время – московский. В Москве и области в прошлом году было установлено около 42% всех навесных фасадов. Популярны навесные системы и в Сибири. Этот регион (включая Тюменскую обл.) занимает 23 процента в общей структуре поставок подсистем навесных фасадов. Отметим, что в Новосибирске, Красноярске, Екатеринбурге и Челябинске расположены несколько крупных разработчиков систем, которые являются и производителями компонентов своей системы. Ситуация на рынке штукатурных систем совсем иная. Большинство компаний поставщиков, в т.ч. производителей компонентов систем находятся в Московском регионе. В

таблице 1.2 приведены доли регионов в общем объеме установленных вентилируемых систем и примерные оценки объема выполненных работ в том или ином регионе (рис.1.3) [33].

Таблица 1.2 - Оценка объема навесных фасадов в регионах (2015 г.)

Регион	Доля региона, %	Объем установленных навесных фасадов, тыс. кв. метров
Москва и область	42	2850
Центральный регион	3	200
Санкт-Петербург и Ленинградская область	7	490
Северо-Западный регион	Менее 1	25-30
Поволжье	9	650
Урал	11	750-800
Сибирь	23	1650
Южный регион	2	120-150
Дальний восток	2	150-160

Данные таблицы 1.2 наглядно демонстрируют спрос на строительные фасады в Сибири.

Отметим, что большинство поставщиков, не занимающихся монтажными работами, не комплектуют систему утеплителем. Утеплитель приобретается на месте заказчиком или монтажной организацией. От некоторых компаний получены сведения о долях систем, установленных с утеплением и без. По всей видимости, без утеплителя устанавливается все-таки незначительная часть комплектов, поскольку экономически невыгодно использовать дорогостоящую систему подконструкции, рассчитанную на крепление минераловатных плит, только для крепежа декоративного экрана фасада. По приблизительным подсчетам, более 95% навесных фасадов в 2015 году было установлено с утеплителем.

Значительные объемы монтажа приходятся на системы U-Kon, Диат и A-System. Отметим заметные доли рынка, приходящиеся на системы местной разработки – Инси (Челябинск) и ФАССТ (Екатеринбург), широко используемые в городах региона. В Екатеринбурге в заметном объеме также устанавливаются системы Олис и Профист. С конца 2014 года свою систему

предлагает одна из достаточно сильных в регионе металлообрабатывающих компаний – «Группа О.С.Т.» (Челябинск) [33].

В Сибири наиболее сильны позиции компании «Краспан». По словам сотрудников красноярского комбината «Волна» значительная часть продукции поставляется в другие регионы (в основном в Москву) и в Сибири на систему Волна приходится не очень большие объемы утепления. Регион освоен московскими компаниями «Гранитогрес» и «Техноком» и питерской «ИСМ-фасад». Из региональных производителей надо упомянуть подконструкции «Сибирского металлообрабатывающего завода» (Новосибирск), компании «Аврора ДСК» (Томск). Отметим, что в регионе, помимо «Краспана» и комбината «Волна», располагаются еще два менее крупных предприятия-производителя: «Камилан» (Новосибирск) и «Техно-Гарант-Новосибирск».

Около 31% площади установленных навесных систем были облицованы волокнисто-цементными и фиброцементными плитами. Примерно такой же объем облицовки пришелся на керамогранит (32 процента). На композитные панели и металлокассеты приходится несколько меньшие площади утепленных фасадов (соответственно 20 процентов и 13 процентов). Прогноз рынка вентилируемых навесных фасадов (рис.1.2).

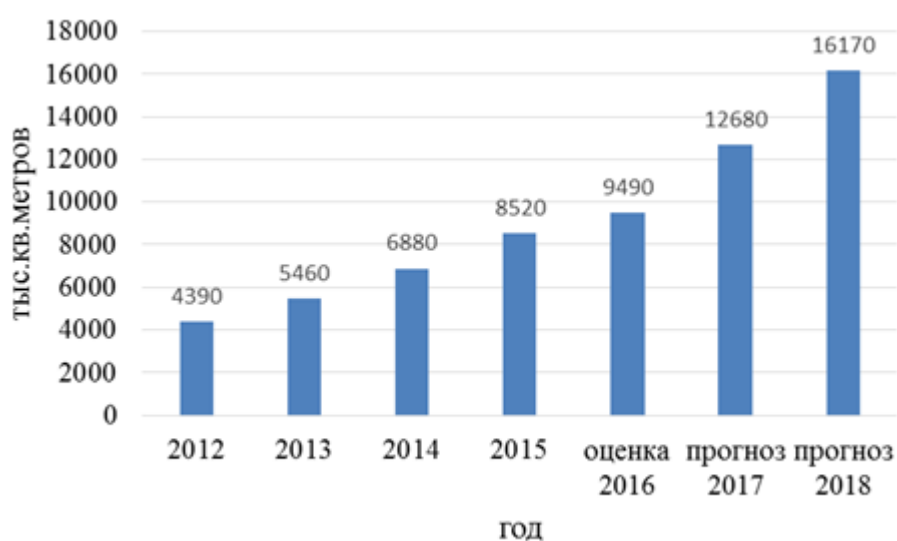


Рисунок 1.2 – Объем установки вентилируемых навесных фасадов РФ, тыс.кв.м

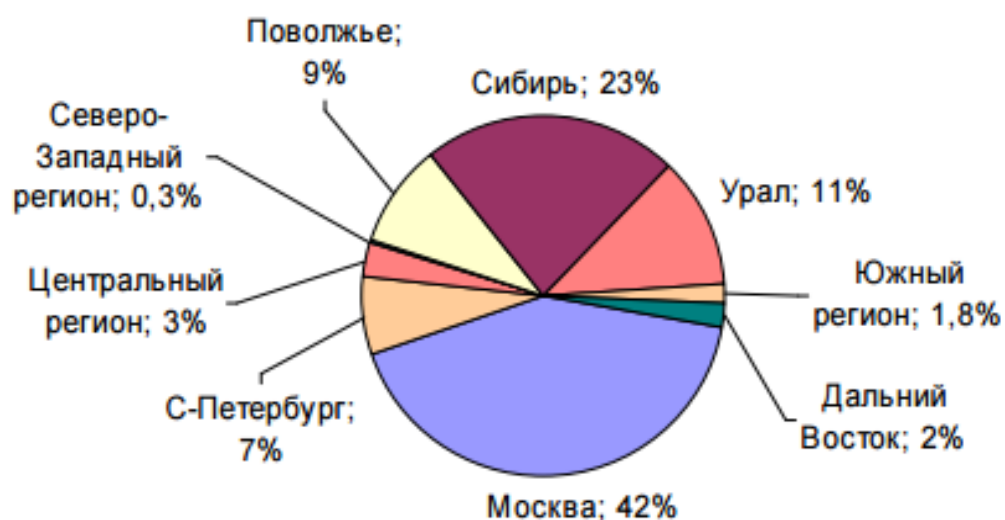


Рисунок 1.3 – Распределение навесных фасадов по регионам РФ, 2015 г.

Далее на рисунке 1.4 покажем распределение наиболее крупных производителей в Сибирском регионе [33].

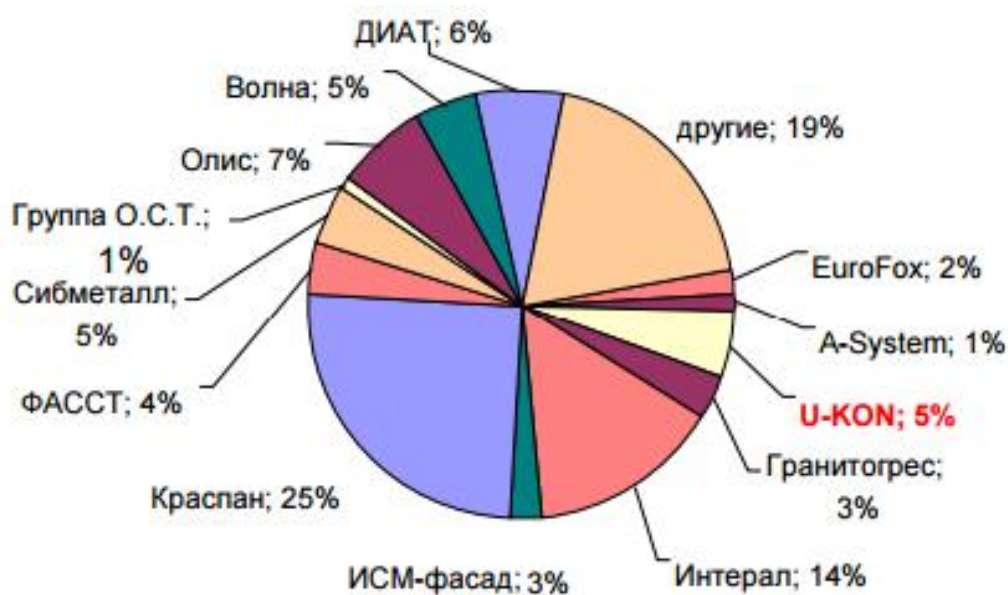


Рисунок 1.4 – Крупные производители в сибирском Регионе 2015 г.

Далее необходимо показать распределение видов фасадов в 2015 г. (рис.1.5).



Рисунок 1.5 – Распределение навесных строительных фасадов по видам (материалов), Сибирский регион, 2015 г.

Также на рисунке 1.6 рассмотрим применение навесных фасадов по типам зданий.

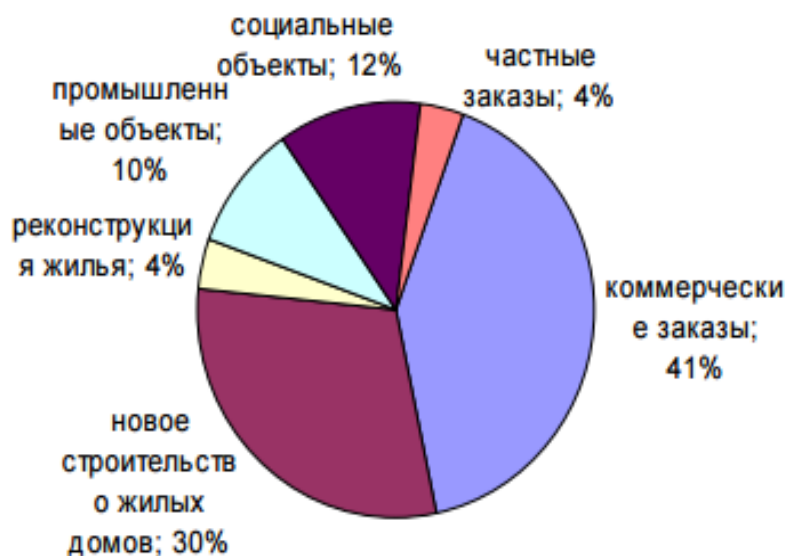


Рисунок 1.6 – Структура навесных строительных фасадов по типам зданий, Сибирский регион, 2015 г.

Данные представленные выше говорят о том, что строительные фасады востребованы и спрос на них с каждым годом увеличивается, также необходимо отметить повышение спроса на композитные панели.

Основными факторами, влияющими на выбор выпускаемой продукции на вновь открываемым предприятием можно назвать следующие [40]:

- Красноярском крае активно развивается строительство как многоэтажное так и малоэтажное, застройщика как крупные так частные, стремятся выполнить здания теплыми и красивыми, композитные строительные фасады позволяют реализовать любую задумку застройщика так как цветовая гамма данных фасадов безгранична;

- как наиболее значимым фактором, влияющим на работу предприятия можно назвать развитие малоэтажного строительства в Красноярском крае и г. Ачинске, так как основной спрос на продукцию предприятия ООО «Фасад» составляют строительные организации и частные застройщики;

- значительное влияние на работу предприятия оказывает уровень инфляции, которой в 2015 г. достигнет 12,9 процентов. В 2016 году замедление годовой инфляции, по данным банковских аналитиков, прогнозируется до 8 - 10 процентов;

- учитывая, что вновь открываемое предприятие планирует основную часть инвестиционных вложений покрыть за счет банковского кредита, то большое влияние окажет на работу предприятия уровень процентной ставки под которую будет получен кредит, а также уровень ключевой ставки 11,00 процентов годовых, установленной с 18 марта 2016 года [31].

1.3 Маркетинг предприятия и его программа реализации стратегии развития предпринимательства

В настоящее время строительство требует все более новых, прогрессивных технологических решений абсолютно во всех аспектах. Одним из таких решений, получающих все большую популярность, является система навесного фасада с воздушным вентилируемым зазором. Вентилируемый фасад устанавливается как на вновь возводимых, так и на реконструируемых жилых, общественных и административных зданиях. В настоящее время на российском

рынке присутствует около 70 предприятий, занимающихся установкой различных вариантов этих систем.

Алюминиевые композитные панели (АКП) – это отделочный материал с особыми свойствами. Панели часто называют - алюкобондом потому, что именно так назывался первый бренд, под которым был изготовлен композитный материал в середине двадцатого века в Германии. Алюминиевые композитные панели – это сложная структура, которая состоит из двух листов алюминия, покрытых многослойным материалом. Листы алюминия скреплены с пластиковым сердечником, либо сердечником из минерального наполнителя, устойчивым к воздействию огня. Благодаря особому строению материал пластичен и прочен, одновременно он очень легкий. Так вес одного квадратного метра АКП варьируется от 3 до 8 кг, в зависимости от толщины панели. Другие облицовочные материалы (керамогранит, фиброцементные плиты, листовой алюминий) не могут похвастаться такими характеристиками прочности и веса. Алюкобонд – достаточно прочный материал, позволяющий получить сложные формы для современной отделки фасадов зданий. Его применяют как для отделки фасадов зданий, так и для интерьера [37].

Использование этого особого по своим техническим характеристикам и потребительским свойствам материала помогает сделать эксплуатацию мало- и многоэтажных зданий энергоэффективной, значительно повысив при этом уровень комфорта за счет высокой звукоизоляции.

Привлекательными, эффективными и экономичными АКП делают следующие характеристики:

- пожаробезопасность и негорючесть;
- оптимальное сочетание пластичности с прочностью и жесткостью материала;
- небольшой вес, что обеспечивает низкую нагрузку на фундамент здания;
- возможность изготовления сложных архитектурных форм;
- легкость обработки и удобство монтажа;
- широкая цветовая гамма, превращающая АКП в элемент декора;

- долговечность;
- отличная звуко- и виброизоляция помещений.

Технические характеристики АКП постоянно совершенствуются, расширяя сферу применения материала, и открывая архитекторам, проектировщикам и строителям возможности для воплощения самых смелых идей.

Исходя из этого направлением деятельности ООО «Фасад» будет являться производство алюминиевых композитных панелей (АКП) для вентилируемых фасадов с целью реализации данных панелей монтажным предприятиям и частным застройщикам [39] конструкция (АПК) представлена на рисунке 1.7.

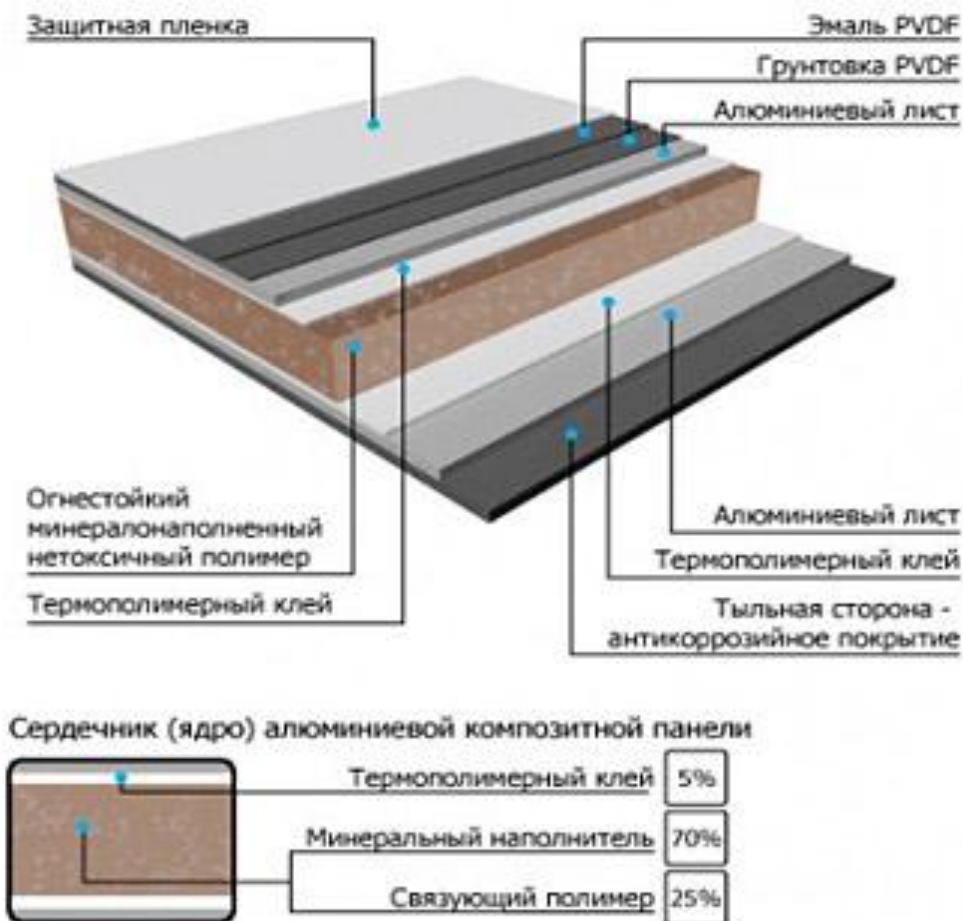


Рисунок 1.7 – Строение алюминиевой композитной панели для вентилируемого фасада

В настоящее время в Красноярском крае можно выделить следующих участников рынка строительных фасадов [25]:

- ООО «Краспан», на долю которого приходится 45-50 процента, данная компания производит фиброцементные строительные фасады в объеме 85 процентов от всех производимых компанией фасадов и 15 процентов приходится на прочие фасады включая алюминиевые композитные панели. Данный производитель является главным конкурентом нашей вновь создаваемой компании;

- ООО Комбинат «ВОЛНА» на долю которого приходится 20-25 процентов, производят фиброцементные и металлокассеты;

- прочие мелкие производители, доля которых составляет 5-10 процентов, ни кто из данных производителей не выпускает алюминиевые композитные панели;

- продукция поступающая из других регионов для продажи 15-20 процентов.

Из этого следует, что доля неудовлетворенности рынка Красноярского края и г. Ачинске в среднем составляет 20-25 процентов, что в переводе на м² составляет порядка 1450 тыс.м² в год. При этом необходимо отметить спрос на композитные алюминиевые панели, постоянно увеличивается в среднем на 10-15% в год. Также необходимо отметить, что строительные фасады привезенные из других регионов более дорогие по цене.

На основании этого можем сделать вывод, что для производителя, который планирует начать свою работу на рынке г. Ачинска и Красноярского края, имеется возможность занять нишу объемом 1450 тыс.м² композитных алюминиевых панелей (фасадов), на которую есть спрос, а также есть возможность за счет предоставления более низких цен вытеснить с Красноярского рынка продавцов, которые занимаются перепродажей из других регионов, этот объем составляет 500 тыс.м² в год. Возможный рынок сбыта составляет 1950 тыс.м² в год.

Представленные выше производители, также являются основными конкурентами ООО «Фасад». Запуском данного производства предприятие готово предложить покупателю - как мелкому (частному лицу), так и крупным промышленным, строительным предприятиям, широкий ассортимент выпускаемой продукции, индивидуальный подход к требуемым параметрам продукции, предъявляемой покупателем.

ООО «Фасад» сможет предложить достаточно низкие цены на данную продукцию, так как заключены договоры на прямые поставки сырья от производителя.

Сегодня прогнозирование объёма продаж осуществляется двумя методами:

- методы экспертных оценок;
- экономико-статистические методы;

Метод экспертных оценок. В основе этого метода лежит изучение мнений специалистов предприятий-изготовителей, потребителей продукции о возможных объемах продукции предприятия в планируемом периоде. На их основе экспертным путем определяются три вида прогноза объема продаж: оптимистический, пессимистический и вероятностный. Ожидаемый объем продаж (ОП) в плановом периоде может быть определен по формуле [37]:

$$\text{ОП} = (\text{О} + 4\text{В} + \text{П})/6 \quad (1.1)$$

где О, В, П – объемы продаж – соответственно оптимистический, вероятностный, пессимистический.

Так как любой прогноз носит вероятностный характер, то рассчитывается доверительный интервал возможного объема продаж [49]:

$$\text{Д} = \text{ОП} \pm 2(\text{О}-\text{П})/6 \quad (1.2)$$

где $\text{О}-\text{П}/6$ – стандартное отклонение оценок продаж.

За оптимистический прогноз примем максимальную долю рынка композитных алюминиевых панелей 1950 тыс.м².

Наиболее реалистичный прогноз сбыта по мнению экспертов составит в средней 40% от оптимистического и будет равен 780 тыс.м² панелей.

Пессимистический объем сбыта примем на уровне 20% от максимального и он составит 390 тыс.м² в год.

$$ОП = (1950 + 4*780 + 390)/6 = 910 \text{ тыс.м}^2 \text{ или } 910000 \text{ м}^2 \text{ в год.}$$

Рассчитаем стандартное отклонение:

$$О-П/6 = (1950 - 390)/6 = 260 \text{ тыс.м}^2.$$

Соответственно объем производства и реализации алюминиевых композитных панелей для вентилируемых фасадов будет лежать в диапазоне от 650 тыс.м² до 1170 тыс.м² в год, в данной дипломной работе объем производства и реализации примем средний в объеме 910 тыс.м² в год.

Далее необходимо определить виды выпускаемых алюминиевых композитных панелей [26]:

В таблице 1.3 представим программу производства и реализации продукции в ценах 2016 г.

Таблица 1.3 – Программа производства и реализации композитных алюминиевых фасадов в ценах 2016 г.

Показатель	Объем реализации м ²	Доля в общем объеме реализации, %	Средняя цена 2016 г., руб./м ²	Выручка, тыс.руб.
Панели толщиной 3мм (лист алюминия 0,21 мм)	364000	40	500	182000
Панели толщиной 4 мм (лист алюминия 0,3 мм)	273000	30	600	163800
Панели толщиной 4 мм (лист алюминия 0,4 мм)	273000	30	700	191100
Всего	910000	100		536900

Данные таблицы показывают, что выручка в ценах 2016 г. у предприятия составит 858130тыс.руб.

По данным Росстата прогноз инфляции на 2016 г. от 8,4 до 12,4 процентов, на 2017 г. от 6,6 до 10,6 процентов (табл.1.4) [31].

Таблица 1.4 – Динамика инфляции по годам

Наименование	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Динамика инфляции, %		9	9	9	9	9	9	9
Индекс инфляции	1	1,09	1,09	1,09	1,09	1,09	1,09	1,09
Базовый индекс инфляции	1	1,09	1,188	1,295	1,412	1,539	1,677	1,828

Спрос на композитные алюминиевые панели является сезонным, так с апреля месяца по октябрь включительно спрос является высоким, в зимние месяцы спрос значительно падает, учитывая это предприятие ежемесячно планирует производить максимальный объем продукции в зимние месяцы будет происходить накопление на складах предприятия, в весенне-летний период накопленная продукция и произведенная будет реализовываться, так в общей сложности в год будет произведено и реализовано 910 тыс.м² строительных фасадов, исходя из этих параметров будет выполнен подбор оборудования (технологической линии).

1.4 Организация производства и менеджмент предприятия

Алюминиевый композит обладает лучшими характеристиками облицовочного материала, позволяющими его применять во многих областях:

- для реконструкции старых построек;
- для облицовки автосалонов, офисов, ресторанов, магазинов, больниц и т.д.;
- для отделки выставочных павильонов и создания наружной рекламы, рекламных стел;
- для систем навесных и вентилируемых фасадов.

Далее необходимо рассмотреть технологию производства алюминиевых композитных панелей (АКП) на рисунке 1.8 наглядно показана линия производства [38].

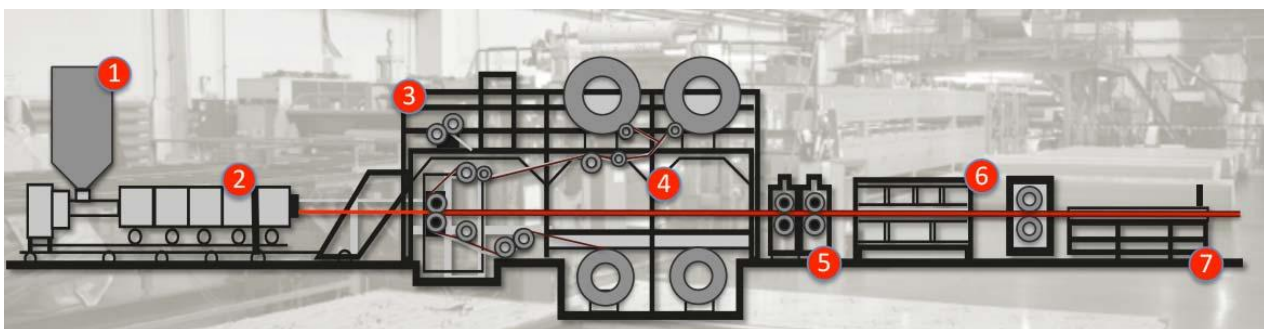


Рисунок 1.8 - Линия по производству алюминиевых композитных панелей

Состав линии:

1 - Экструзия; 2 - Нагрев и расплавление; 3 - Комплекс валов высокотемпературного выравнивания и термостабилизации; 4 - Установка охлаждения; 5 - Установка выравнивания; 6 - Нанесение защитной пленки; 7 - Нарезка панелей.

Описание процесса производства АКП [38]:

- полимерный материал через вакуумный загрузчик поступает в бункер-сушитель. После предварительного просушивания материал поступает в цилиндр экструдера.

- на участке экструзии происходит плавление и гомогенизация полимерного материала. Полученная однородная полимерная масса подается между двух каландров по которым проходит алюминиевая лента где собственно и формируется композитная панель.

- на каландрах происходит соединение внутреннего полимерного слоя и алюминиевой ленты, на которую нанесена высокомолекулярная адгезивная пленка.

- алюминиево-композитная лента проходит через прокатные валы. После прокатки алюминиево-композитная лента точно соответствует заданной толщине; не имеет изгибов и неровностей.

- по ходу движения алюминиево-композитной ленты происходит точная обрезка торцевых излишков полимерного материала по ширине алюминиевой полосы.

- участок термического склеивания состоит из четырех групп обогреваемых цилиндров, где под воздействием температуры и давления достигается необходимая степень склеивания алюминиевой полосы и полимерного материала. На этом же этапе окончательно формируется толщина алюминиево-композитной ленты и происходит её финальное выравнивание. Формованная алюминиево-композитная лента поступает в установку охлаждения.

- охлаждение алюминиево-композитной ленты до нужной температуры осуществляется системой вентиляторов.

- охлажденная алюминиево-композитная лента проходит через участок выравнивания, где убираются остаточные деформации.

- после завершения процесса выравнивания на наружную сторону продукта наносится защитная пленка, предохраняющая материал от механических повреждений.

- на внутреннюю сторону алюминиево-композитной ленты наносится маркировка.

- на последней стадии полоса композита нарезается на панели в необходимый по длине размер.

На рисунке 1.9 наглядно показана линия для производства.



Рисунок 1.9 - Линия по производству алюминиевых композитных панелей

На рисунке 1.10 наглядно покажем применение композитных алюминиевых панелей для фасадов домов.

Необходимая линия для производства имеет следующие характеристики [38]:

Линия позволяет выпускать панели шириной 1220-1300mm;

- толщина панелей 2,0-5,0mm, (алюминиевый лист 0,10-0,5 mm) ;

- производственная мощность 1 000 000 м² в год (с учетом 300 раб. дней);

- производственная скорость 0,8-2,5 м/мин;

- расход электроэнергии 410 кВт;

- расход воздуха-1,0-1,5 м³/мин;

- расход воды 10 тонн/день.

- рабочие в смену 12 человек (включая вспомогательный персонал).



Рисунок 1.10 – Применение композитных алюминиевых панелей

Планируемый график работы предприятия представлен ниже:

Общество работает с 8.00 до 17.00, Обед с 12.00 до 13.00, с предоставлением выходных согласно производственного календаря, для сотрудников работающих пятидневную рабочую неделю.

Рабочие будут работать в три смены по 8 часов, исходя из этого будут приняты рабочие.

Для качественной работы требуется 12 человек. В обязанности рабочих входит умение работать на производственной линии (после предварительного обучения), работа на автопогрузчике, автопогрузчиком непосредственно доставляется сырье, а также отгружается готовая продукция на склад.

Рабочие непосредственно работают в цехе на оборудовании по производству (АКП). Рабочее место всегда удовлетворяет всем требованиям технической безопасности.

В обязанности рабочих входит умение работать на производственной линии (обучение), работа на автопогрузчике, а также отгрузка готовой продукции на склад.

Работы ведутся внутри помещения. Рабочие снабжены спецодеждой установленного образца, специальной обувью.

На предприятии существует горизонтальное разделение труда, которое осуществляется путем образования подразделений, выполняющих специфические задания.

Организационно-производственная структура предприятия представлена следующими подразделениями.

Во главе предприятия планируется директор, в основные функции которого входит организация работы предприятия и контроль объемов производства и реализации продукции, а так же поиск покупателя.

Производственный отдел представлен мастером цеха, в работу которого входит непосредственный контроль и организация производства, работа с поставщиками, контролирующими органами, решение производственных и кадровых вопросов.

В подчинении у мастера цеха находятся рабочие-операторы.

Финансовая группа предприятия представлена главным бухгалтером, экономистом, оператором – кассиром.

Потребуется 2 кладовщика для работы на складе сырья и для работы на складе готовой продукции.

Предприятию также потребуется менеджер по продажам. В обязанности менеджера по продажам входит поиск покупателей и заключение договоров, мониторинг и анализ рынка на предмет изменения спроса и предпочтений покупателей.

Работа водителя заключается в доставке сырья до производства, а также доставка продукции покупателю, при необходимости.

Вспомогательный персонал представлен уборщиком служебных дворником в обязанности которого входит обеспечение порядка в производственном цехе, и оказании помощи в производстве при необходимости.

Далее выполним обоснование инвестиционных затрат, сформируем доходы предприятия и затраты на производство.

2 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ

ООО «ФАСАД»

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

Инвестиционные затраты предприятия ООО «Фасад» включают приобретение основных производственных фондов которые в свою очередь состоят из оборудования для производства, производственных зданий и прочего хозяйственного инвентаря.

Обоснование стоимости основных производственных фондов и необходимого количества оборудования (ОПФ) представлены в таблице 2.1.

Оборудование для производства алюминиевых композитных панелей для строительных фасадов будет закупаться г. Новосибирск, ООО «ВЕЛЛПЛАСТ».

Доставка основного оборудования (линии для производства) будет осуществлена железнодорожным транспортом. Затраты на доставку и монтаж оборудования составляют 350,0 тыс.руб.

Для запуска производства предприятию понадобятся производственные и складские помещения. Требования к помещению: площадь производственного цеха должна составлять не менее 650 м², при высоте не менее 3 м.

Площади для цеха 300 м², склады 290 м², офис 60 м². Данные производственные помещения предоставит для проекта один из учредителей данного производства.

Кроме основного оборудования занятого в процессе производства для нормальной работы данного производства потребуются приобретение автопогрузчика и грузового автомобиля. Для работы административного персонала будут приобретены компьютеры и мебель.

Вложения в основные производственные фонды составляют 29287 тыс.руб.

Таблица 2.1- Расчет суммы вложений в основные производственные фонды

Наименование	Количество, шт.	Стоимость всего, тыс. руб.
Производственная линия (данная линия включает все необходимое оборудование)	1	18600,0
Доставка, пуско-наладка	1	350,0
Поддоны стальные – 2000 шт.(комплект)	1	221,0
Итого производственное оборудование		19171,0
Автопогрузчик, 2т.	1	496,0
Бортовая ГАЗель NEXT – универсальный грузовик	1	1330,0
Итого транспортные средства		1826,0
Производственные, складские и офисные помещения (альтернативная стоимость)	1	7800,0
Реконструкция помещений		490,0
Итого помещения		8290,0
Всего		29287,0

Далее сформируем затраты на компьютеры которыми необходимо обеспечить сотрудников офиса (табл. 2.2).

Наименование	Количество, шт.	Стоимость всего, тыс. руб.
Компьютеры с программным обеспечением	8	224,0

Далее необходимо сформировать потребность в производственно-хозяйственном инвентаре (не амортизируемые основные производственные фонды): к данным затратам относятся оборудование комнаты рабочих, мебель для офисных сотрудников, прочее электрооборудование для офиса и цеха (табл.2.3).

Хозяйственный инвентарь и компьютеры будут списаны на затраты в первый год работы предприятия (в данной работе списание будет выполнено в 2017 г.).

Таблица 2.3 – Расчет потребности в производственно-хозяйственном инвентаре

Наименование помещения	Количество, шт.	Стоимость, тыс.руб.
Оборудование комнаты отдыха рабочих		156,0
Прочее электрооборудование для офиса и цеха		165,0
Мебель (тумбочки, столы, стеллажи)	32	224,0
Итого		545,0

Следующим этапом необходимо сформировать потребность в оборотном капитале (средствах), к ним в первую очередь относятся производственные запасы, для формирования производственных запасов выполним расчет сырья на единицу продукции (табл.2.4).

Таблица 2.4 – Расчет прямых материальных затрат на единицу продукции, 1м2

Наименование компонентов	Ед.изм	Норма расходы, на 1 м ² .	Цена за 1 кг, руб.	Сумма, руб.
Панели толщиной 3мм (лист алюминия 0,21 мм)				
Алюминиевый лист АМг3 толщиной 0,21 мм	кг	0,61	186,0	113,46
Алюминиевая фольга	кг	0,05	289,0	14,45
Полимерный наполнитель	кг	1,5	78,0	117,00
Термополимерный клей	кг	0,135	384,0	51,84
Эмаль	кг	0,125	245,0	30,63
Грунтовка	кг	0,1	143,0	14,30
Антикоррозийное покрытие	кг	0,05	99,0	4,95
Защитная пленка (цветная)	кг	0,045	586,0	26,37
Вода	т	0,0035	38,8	0,14
Итого затраты сырья на выпуск 1 м2				373,13
Панели толщиной 4 мм (лист алюминия 0,3 мм)				
Алюминиевый лист АМг3 толщиной 0,3 мм	кг	0,8	186,0	148,80
Алюминиевая фольга	кг	0,05	289,0	14,45
Полимерный наполнитель	кг	1,5	78,0	117,00
Термополимерный клей	кг	0,135	384,0	51,84
Эмаль	кг	0,125	245,0	30,63
Грунтовка	кг	0,1	143,0	14,30
Антикоррозийное покрытие	кг	0,05	99,0	4,95
Защитная пленка (цветная)	кг	0,045	586,0	26,37
Вода	т	0,0035	38,8	0,14
Итого затраты сырья на выпуск 1 м2				408,47
Панели толщиной 4 мм (лист алюминия 0,4 мм)				
Алюминиевый лист АМг3 толщиной 0,4 мм	кг	1,14	186,0	212,04
Алюминиевая фольга	кг	0,05	289,0	14,45
Полимерный наполнитель	кг	1,5	78,0	117,00
Термополимерный клей	кг	0,135	384,0	51,84
Эмаль	кг	0,125	245,0	30,63
Грунтовка	кг	0,1	143,0	14,30
Антикоррозийное покрытие	кг	0,05	99,0	4,95
Защитная пленка (цветная)	кг	0,045	586,0	26,37
Вода	т	0,0035	38,8	0,14
Итого затраты сырья на выпуск 1 м2				471,71

Расчет потребности в производственных запасах представлен в табл. 2.5
Производственный запас включает в себя текущий запас и страховой запас.

Текущий запас – необходимый для бесперебойной работы предприятия между двумя очередными поставками.

Страховой запас – это запас который создается на случай непредвиденных отклонений в снабжении и обеспечивает непрерывную работу предприятия. Страховой запас принимаем в размере 50% текущего запаса.

Рассчитаем суточное производство композитных алюминиевых панелей:

Производство будет организовано в 3 смены по 8 часов, количество отработанных суток составит 300 в год.

Толщиной 3мм (0,21): $364000 \text{ м}^2 \text{ год} / 300 \text{ дней} = 1213 \text{ м}^2 \text{ в сутки}$

Толщиной 3мм (0,3): $273000 \text{ м}^2 \text{ год} / 300 \text{ дней} = 910 \text{ м}^2 \text{ в сутки}$

Толщиной 3мм (0,4): $273000 \text{ м}^2 \text{ год} / 300 \text{ дней} = 910 \text{ м}^2 \text{ в сутки}$

Таблица 2.5 – Расчет стоимости производственных запасов для формирования прироста оборотных средств предприятия

Сырье	Суточное потребление кг	Цена, руб. за кг	Норма запаса, дни	Норма текущего запаса, тыс.руб.	Страховой запас, тыс.руб.	Производственный запас, тыс.руб.
Алюминиевый лист АМг3 толщиной 0,21 мм	739,93	186	3	412,88	206,44	619,32
Алюминиевый лист АМг3 толщиной 0,3 мм	728	186	3	406,22	203,11	609,34
Алюминиевый лист АМг3 толщиной 0,4 мм	1037,4	186	3	578,87	289,43	868,30
Алюминиевая фольга	151,65	289	3	131,48	65,74	197,22
Полимерный наполнитель	4549,5	78	2	709,72	354,86	1064,58
Термополимерный клей	409,46	384	7	1100,63	550,31	1650,94
Эмаль	379,13	245	5	464,43	232,22	696,65
Грунтовка	303,3	143	3	130,12	65,06	195,17
Антикоррозийное покрытие	151,65	99	7	105,09	52,55	157,64
Защитная пленка (цветная)	136,49	586	7	559,88	279,94	839,82
Итого				4599,33	2299,67	6899,00

Производственные запасы составят 6899тыс.руб., это сырье, которое будет использовано в процессе производства.

Далее определим потребность в затратах на рекламу, ремонт помещений, а также затраты, связанные с организацией предприятия (табл.2.6).

Таблица 2.6 – Расчет потребности в оборотных средствах (РБП)

Наименование	Стоимость, тыс. руб.
Стартовая рекламная компания	100,0
Ремонт помещений (офис)	80,0
Расходы на организацию деятельности	52,0
Итого	232,0

Размещение рекламы планируется в специализированных строительных магазинах, также будет изготовлено два уличных щита с целью привлечения покупателя общие затраты на стартовую рекламу составят 100 тыс.руб.

Расходы на организацию деятельности включают в себя: регистрацию предприятия по форме (ООО), изготовление фирменного знака, заказ печати.

Далее сформируем общую сумму инвестиционных затрат (табл.2.7).

Таблица 2.7 – Расчет общей суммы инвестиционных затрат

Показатели	Итого, тыс.руб.
Создание основных фондов:	29287,0
- производственные помещения	8290,0
- транспортные средства	1826,0
- производственное оборудование	19171,0
Компьютеры	224,0
Хозяйственный инвентарь (не амортизируемые ОПФ)	545,0
Прирост оборотных средств:	7131,0
- производственные запасы	6899,0
- расходы будущих периодов	232,0
Итого:	37187,0

Общая потребность в инвестициях составляет 37187,0 тыс.руб.

Поскольку для реализации проекта необходимы денежные средства в размере 37187тыс.руб., то организаторы предприятия часть требуемых вложений покроют за счет собственных средств 22187 тыс.руб., это вложение производственных помещений, хозяйственного инвентаря, транспортных средств, производственных запасов, а также денежных средств.

Недостающая сумма 15000 тыс.руб. будет получена в банке по проценты.

Далее выполним обоснование текущих затрат на производство и реализацию алюминиевых композитных панелей для строительных фасадов.

2.2 Обоснование текущих затрат на производство и реализацию продукции

Учитывая, что производство однородное, можем применить «котловой» метод. Котловой способ калькулирования себестоимости продукции менее распространен на практике. Оправдан котловой способ калькулирования в монопродуктовых предприятиях. Себестоимость единицы продукции при котловом учете является результатом деления всей суммы накопленных затрат на объем продукции в натуральном измерении.

Сформируем затраты на сырье и материалы на годовой выпуск продукции (табл. 2.8), годовой объем производства 910000 м², данный расчет выполним на основании таблицы 2.4 (материальные затраты на единицу продукции).

Таблица 2.8 – Расчет материальных затрат на выпуск продукции в год

Наименование компонентов	Затраты на 1 м ² , руб.	Объем производства, м ²	Сумма, тыс.руб.
Панели толщиной 3мм (лист алюминия 0,21 мм)	373,13	364000	135819,3
Панели толщиной 4 мм (лист алюминия 0,3 мм)	408,47	273000	111512,3
Панели толщиной 4 мм (лист алюминия 0,4 мм)	471,71	273000	128776,8
Итого		910000	376108,5

Согласно полученного расчета, затраты на сырье и материалы в действующих ценах составят 376108,5 тыс.руб.

Рассчитаем баланс рабочего времени и коэффициент сменности в таблице 2.9 для сотрудников работающих по пятидневной рабочей неделе, баланс рабочего времени для рабочих занятых в производстве баланс рабочего

времени представлен в таблице 2.10, списочная и явочная численность (табл.2.11).

Таблица 2.9 - Расчет баланса рабочего времени, для сотрудников офиса и склада

Наименование	Единица измерения	Значение
Количество календарных дней в году	дни	365
Выходные и праздничные	дни	117
Рабочие	дни	248
Предоставление отпусков согласно Трудового кодекса	дни	36
Количество выходов рабочего в год	дни	212
Номинальная продолжительность рабочего дня	час	8
Количество работы часов в год рабочим с учетом праздничных, выходных и отпусковых дней	час	1696
Коэффициент сменности (перехода от явочной численности к списочной)		1,17

Таблица 2.10 - Расчет баланса рабочего времени, для сотрудников занятых в производстве

Показатель	Ед. изм.	Плановый период
1. Календарный фонд времени	дни	365
2. Количество праздничных дней	дни	14
3. Профилактические работы (рабочие задействованы)	дни	51
4. Номинальный фонд рабочего времени оборудования(стр. 1 – стр. 2 – стр.3)	дни	300
5. Номинальный фонд рабочего времени для рабочего оператора	дни	248
6. Очередные и дополнительные отпуска	дни	36
7. Эффективный (рабочий) фонд рабочего времени одного рабочего (стр. 5 – стр. 6)	дни	212
8. Средняя продолжительность рабочего дня (смены)	час	8
9. Коэффициент списочного состава (365-14)/212		1,656

Для непосредственной работы оборудования потребуется 12 человек в смену, это является явочной численностью рабочих, списочная численность рабочих составит $12 * 1,656 * 3 \text{ смены} = 59,6 = 60$ человек рабочих.

Таблица 2.11 – Планируемая явочная и списочная численность работников

Должность	Явочная численность в смену, чел.	Коэффициент списочного состава	Сменность	Списочная численность, чел.
Директор	1	1,17	1	1,17
Главный бухгалтер	1	1,17	1	1,17
Бухгалтер производственник	1	1,17	1	1,17
Кассир - оператор	1	1,17	1	1,17
Менеджер по продажам	1	1,17	1	1,17
Кладовщик	2	1,17	1	2,34
Водитель грузового автомобиля	1	1,17	1	1,17
Мастер - технолог	1	1,656	3	5,0
Водитель погрузчика	1	1,656	3	5,0
Рабочие-операторы	12	1,656	3	60
Грузчики разнорабочие	2	1,656	3	10
Уборщик служебных и офисных помещений	2	1,17	1	2,34
Дворник разнорабочий	1	1,17	1	1,17
Итого	27			92

Из таблицы видим, что явочная численность составляет 27 человек, списочная 92 человек (коэффициент списочного состава позволяет запланировать необходимое количество сотрудников с учетом подмены и денежные средства на оплату заработной платы с учетом подмены).

Следующим этапом сформируем затраты на оплату труда (табл.2.12).

Таблица 2.12 – Расчет фонда заработной платы

Наименование должности	Кол-во чел.	Оклад, (тарифная ставка), руб.	Премия- альная часть, 30%	Районный коэфф. 30% и северная надбавка, 30%, руб.	Заработная плата в месяц, руб./ в мес., на ед. численности	Заработная плата в год, тыс.руб. на всю численность
1	2	3	4	5	6	7
Административный персонал						
Директор	1,17	28500	8550	22230	59280	832,3
Главный бухгалтер	1,17	19250	5775	15015	40040	562,2
Бухгалтер производственник	1,17	15000	4500	11700	31200	438,0
Кассир оператор	1,17	11540	3462	9001,2	24003,2	337,0

Окончание таблицы 2.12

1	2	3	4	5	6	7
Менеджер по продажам	1,17	19850	5955	15483	41288	579,7
Итого	5					2749,2
Страховые взносы						824,8
Общепроизводственный персонал						
Кладовщик	2,34	14000	4200	10920	29120	817,7
Водитель грузового автомобиля	1,17	15000	4500	11700	31200	438,0
Уборщик служебных и офисных помещений	2,34	9000	2700	7020	18720	525,7
Дворник разнорабочий	1,17	9500	2850	7410	19760	277,4
Итого	7					2058,8
Страховые взносы						617,6
Производственный персонал						
Мастер – технолог	5	19500	5850	15210	40560	2433,6
Водитель погрузчика	5	15000	4500	11700	31200	1872
Рабочие-операторы	60	16000	4800	12480	33280	23961,6
Грузчики разнорабочие	10	12000	3600	9360	24960	2995,2
Итого	80					31262,4
Страховые взносы						9378,7
Всего ФЗП	92					36070,4
Страховые взносы, (30%)						10821,1

На предприятии предусмотрена оплата труда по окладу (часовой тарифной ставке), а также для материального стимулирования работников выполнять добросовестно и в полном объеме свои обязанности предусмотрена премия до 30% к часовой тарифной ставке (окладу), размер премии прописан в положении о премировании по предприятию.

Годовой фонд оплаты труда по всем категориям работников составит 39070,4 тыс.руб., страховые взносы составят 10821,1 тыс.руб.

Амортизационные отчисления - естественный фактор, определяющий объем прибыли, направляемой на финансирование воспроизводства основных производственных фондов, который может использовать любая организация, обладающая основным капиталом и осуществляющая хозяйственную деятельность [19].

Следующим этапом сформируем расчет амортизационных отчислений (табл.2.13), расчет амортизации производится линейным способом (равными долями в течение срока использования техники).

Приобретаемое оборудование принадлежит к разным группам основных средств:

- производственные помещения относятся к восьмой группе со сроком полезного использования от 20 – 25 лет включительно;

- оборудование для производства строительных фасадов, автопогрузчик и автомобиль относится к четвертой группе со сроком полезного использования свыше 5 - 7 лет включительно;

Продолжительность жизненного срока инвестиционного проекта определим из срока службы основного производственного оборудования 7 лет.

Таблица 2.13 – Амортизационные отчисления

Вид основных средств	Первоначальная стоимость, тыс.руб.	Срок эксплуатации, лет	Норма амортизации, %	Амортизация, тыс.руб./год
Производственная линия	19171	7	14,286	2738,7
Транспортные средства	1826	7	14,286	260,9
Производственные, складские и офисные помещения (альтернативная стоимость)	8290	25	4	331,6
Итого	29287	-	-	3331,2

Амортизационные отчисления в год составят 3331,2 тыс.руб.

Далее выполним расчет прочих расходов (общепроизводственные и общехозяйственные расходы), данные расходы включают в себя затраты на электроэнергию, спец.одежду, охрану производственного цеха, водоснабжение

и водоотведение (не связанное с производством), канцелярские расходы и прочие услуги сторонних организаций.

Расчет потребления электроэнергии представлен в таблице 2.14.

Таблица 2.14 - Затраты на электрическую энергию, потребляемую оборудованием в год

Наименование оборудования	Потребляемая мощность кВт	Тариф, руб. за 1 кВт*час	Коэффициент использования	Итого затрат в сутки, руб.	Итого затрат в год, тыс.руб.
Основное производственное оборудование	410	3,78	0,75	27896,4	9791,6
Прочее оборудование (обогреватели, тепловая завеса, компьютеры)	5,5	3,78	0,65	324,3	113,8
Освещение	3,92	3,78	0,95	337,8	118,6
Итого	32,92	-			10024,1

Потребление электроэнергии год составит 10024,1 тыс.руб.

Далее рассчитаем потребность в спец.одежды (табл.2.15). Спец.одежда для работников цеха и склада, в комплект спец.одежды входит: куртка и комбинезон, ботинки.

Таблица 2.15 – Расчет потребности в спец.одежде

Наименование	Количество	Цена, руб.	Сумма, тыс.руб.
Спец.одежда	87	3470,0	301,9

Далее сформируем затраты на коммунальные услуги, согласно данных обслуживающей компании (табл.2.16).

Таблица 2.16 – Расходы на коммунальные услуг

Наименование	Количество, месяцев	Цена, руб.	Сумма год, тыс.руб.
Отопление	7	7000,0	49,0
Горячее водоснабжение	12	3000,0	36,0
Холодное водоснабжение	12	1800,0	21,6
Водоотведение	12	4800,0	57,6
Итого			164,2

В таблице 2.17 представлены хозяйственные нужды, канцелярские

расходы (бумага для принтера, письменные принадлежности, тонер для картриджей, степлеры, скобы, скоросшиватели и т.д.) и расходы на технику безопасности согласно компаний аналогов.

Таблица 2.17 – Затраты на хозяйственные расходы и технику безопасности

Наименование	Количество, месяцев	Цена, руб.	Сумма год, тыс.руб.
Хозяйственные нужды	12	2000,0	24,0
Канцелярские расходы	12	4000,0	48,0
Техника безопасности	12	10000,0	120,0
Итого			192,0

Далее сформируем расходы на охрану 1 пост компания «Барс» (табл.2.18).

Таблица 2.18 – Расходы на охрану

Наименование	Количество дней	Часы	Цена за час, руб.	Сумма год, тыс.руб.
1 пост	365	24	78,0	683,28

В таблице 2.19 сформируем затраты на горюче-смазочные материалы.

Таблица 2.19 –Расходы на горюче-смазочные материалы, комплектующие и страховку

Наименование	Количество дней работы в месяц	Месяцы	Пробег в день	Расход на 100 км, л.	Цена за литр, руб.	Сумма год, тыс.руб.
Грузовой автомобиль	21	12	120	15,0	37,0	167,83
Автопогрузчик	25	12	40	9,8	37,0	43,51
Итого бензин						211,34
Смазочные материалы, 30%						63,40
Страховка						18,0
Комплектующие, и ремонтные работы						192,0
Всего						484,74

Далее сформируем затраты на рекламу и прочие услуги сторонних организаций (табл.2.20).

Таблица 2.20 – Услуги сторонних организаций

Наименование	Количество, месяцев	Цена, руб.	Сумма год, тыс.руб.
Реклама, радио, спец.журналы	12	8000,0	96,0
Консультант Плюс	12	3000,0	36,0
Обслуживание 1с и прочих программ	12	4000,0	48,0
Интернет	12	2000,0	24,0
Сотовая связь (корпоративная)	12	5000,0	60,0
Итого			264,0

В таблице 2.21 покажем сводные данные по прочим расходам по предприятию в целом.

Таблица 2.21 – Расчет прочих затрат, в год

Показатели	Сумма, тыс.руб.
Сводные прочие расходы	12114,2

Прочие расходы по предприятию составили в год 12114,2 тыс.руб.

Далее в таблице 2.22 рассчитаем смету затрат по основным экономическим элементам в ценах 2016 г.

Таблица 2.22 – Смета затрат на производство, тыс.руб.

Элементы затрат	Сумма
Материальные затраты	376108,5
Затраты на оплату труда	36070,4
Страховые взносы (30%)	10821,1
Амортизационные отчисления	3331,2
Прочие расходы	12114,2
Всего затрат	438445,4

Себестоимость выпускаемых алюминиевых композитных панелей для вентилируемых фасадов в год составила 438445,4 тыс.руб., средние затраты на 1 м² в ценах 2016 г. Составят 481,81 руб.

Далее сформируем смету затрат по годам с учетом индекса инфляции (табл.2.23).

В 2017 г. (в первый год работы предприятия) будут списаны затраты на хозяйственный инвентарь 545 тыс.руб., расходы будущих периодов в сумме 232 тыс.руб. и компьютеры в сумме 224 тыс.руб., по статье прочие расходы.

Таблица 2.23 – Смета затрат на производство, тыс.руб.

Наименование	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Материальные затраты	409958,3	446854,5	487071,4	530907,8	578689,5	630771,6	687541,1
Затраты на оплату труда	39316,7	42855,2	46712,2	50916,3	55498,8	60493,7	65938,1
Страховые взносы (30%)	11795,0	12856,5	14013,6	15274,9	16649,6	18148,1	19781,4
Амортизационные отчисления	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2
Прочие расходы	14205,5	14392,9	15688,2	17100,2	18639,2	20316,7	22145,2
Всего затрат	478606,7	520290,4	566816,7	617530,4	672808,3	733061,3	798737,0

В таблице 2.23 сведены затраты на производство продукции по основным элементам затрат. В 2017 г. затраты на выпуск продукции составляют 478606,7тыс.руб., к 2023 г. за счет инфляционных процессов затраты на выпуск продукции составят 798737,0тыс.руб.

2.3 Формирование доходов предприятия

Доходы предприятия - это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации; от обычных видов деятельности - это выручка от продажи продукции, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг; увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) или погашения обязательств, приводящие к увеличению капитала этого предприятия.

Выручка от продажи рассчитывается исходя из цен, которые установлены в договоре с заказчиком. Выручка принимается к бухгалтерскому учёту в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и (или) величине дебиторской задолженности.

Увеличение выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) - базовое условие роста финансовых доходов коммерческих организаций. Объём выручки от реализации продукции в основном зависит от количества и качества и ассортимента произведенной продукции, а также от уровня цен и тарифов.

Средняя стоимость цена на алюминиевые композитные панели для строительных фасадов составляет от 600 до 900 руб. за 1 м2 в зависимости от толщины панели. Предприятие ООО «Фасад» планирует производить фасады трех видов. Объемы производства будут распределены соответственно 40% и по 30%.

На первоначальном этапе (входа на рынок), предприятие установит цены ниже среднерыночных на 10%.

В таблице 2.24 представлен расчет выручки в прогнозных ценах с учетом инфляции.

Таблица 2.24 – Расчет суммы выручки в прогнозных ценах

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Панели толщиной 3мм (лист алюминия 0,21 мм), м2	364000	364000	364000	364000	364000	364000	364000
Цена реализации, руб.	550	599,5	653,5	712,3	776,4	846,2	922,4
Выручка от реализации, тыс. руб.	200200	218218	237858	259265	282599	308033	335755
Панели толщиной 4 мм (лист алюминия 0,3 мм), м2	273000	273000	273000	273000	273000	273000	273000
Цена реализации, руб.	650	708,5	772,3	841,8	917,5	1000,1	1090,1
Выручка от реализации, тыс. руб.	177450	193421	210828	229803	250485	273029	297601
Панели толщиной 4 мм (лист алюминия 0,4 мм), м2	273000	273000	273000	273000	273000	273000	273000
Цена реализации, руб.	750	817,5	891,1	971,3	1058,7	1154,0	1257,8
Выручка от реализации, тыс. руб.	204750	223178	243263	265157	289021	315033	343386
Всего, тыс. руб.	582400	634816	691949	754225	822105	896095	976743

Из расчетов видим, что в 2017 г. выручка составит 582400тыс.руб. к 2023 г. за счет инфляции выручка составит 976743тыс.руб.

Учитывая, что предприятие в первый год своей работы получит выручку более 60000 тыс.руб., применение Упрощенной системы налогообложения не возможно. Не маловажным условием является то, что ООО «Фасад» работает с поставщиками и покупателями, которые, в свою очередь, работают по общей системе налогообложения, а значит, оплачивают НДС и чтобы ООО «Фасад» могло возмещать НДС, наиболее приемлемой является общая система налогообложения. Применение общей системы налогообложения означает, что предприятие становится плательщиком налога на прибыль 20%, налога на имущество 2,2%, страховых взносов в размере 30%.

В таблице 2.23 выполнен расчет налога на имущество.

$$Н_{и} = \frac{(\Phi \text{ пер} + \Phi \text{ стат})}{2} \times 2,2\% , \quad (2.1)$$

где $\Phi_{пер}$ - первоначальная стоимость основных средств;

$\Phi_{стат}$ - остаточная стоимость основных средств.

Таблица 2.25 – Расчет налога на имущество по оборудованию, тыс.руб.

Показатели	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Стоимость амортизируемого имущества на начало года	29287	25955,8	22624,6	19293,4	15962,2	12631	9299,8
Амортизационные отчисления	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2
Стоимость амортизируемого имущества на конец года	25955,8	22624,6	19293,4	15962,2	12631	9299,8	5968,6
Среднегодовая стоимость имущества	27621,4	24290,2	20959	17627,8	14296,6	10965,4	7634,2
Налог на имущество	607,7	534,4	461,1	387,8	314,5	241,2	168,0

Рассчитаем транспортный налог, данный налог рассчитывается по формуле:

$$ТН = МД * НС * НП, \quad (2.3)$$

где ТН - сумма транспортного налога,

МД- мощность двигателя в лошадиных силах,

НС- принятая в регионе ставка в руб.,

НП - налоговый период 1 год.

ТН для 2016 г. = $120 \cdot 14,5 \cdot 1 = 1740$ руб.

Далее рассчитаем размер чистой прибыли по предприятию (табл. 2.26).

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

Таблица 2.26 – Расчет чистой прибыли, тыс.руб.

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Выручка от реализации продукции.	582400	634816	691949	754225	822105	896095	976743
Полная себестоимость продукции	478606,7	520290,4	566816,7	617530,4	672808,3	733061,3	798737,0
Прибыль от реализации	103793,3	114525,6	125132,7	136694,5	149296,8	163033,3	178006,1
Транспортный налог	1,90	2,07	2,25	2,46	2,68	2,92	3,18
Налог на имущество	607,7	534,4	461,1	387,8	314,5	241,2	168,0
Налогооблагаемая прибыль	103183,8	113989,2	124669,4	136304,2	148979,6	162789,2	177835,0
Налог на прибыль (20%).	20636,8	22797,8	24933,9	27260,8	29795,9	32557,8	35567,0
Чистая прибыль предприятия	82547,0	91191,3	99735,5	109043,4	119183,7	130231,3	142268,0

Из таблицы 2.26 видим, что чистая прибыль предприятия в первый год реализации проекта составляет 82547тыс.руб., далее она увеличивается и в 2018 г. составляет 91191,3тыс.руб., к 2023 г. за счет инфляционных процессов чистая прибыль составит 142268тыс.руб.

Данный расчет показывает, что запуск данного проекта выгоден, поэтому необходимо провести оценку его эффективности.

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

3.1 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия

Оценка эффективности использования инвестируемого капитала производится путем сопоставления денежного потока (cashflow), который формируется в процессе реализации инвестиционного проекта и исходной инвестиции. Проект признается эффективным, если обеспечивается возврат исходной суммы инвестиций и требуемая доходность для инвесторов, предоставивших капитал.

Основными показателями эффективности инвестиционного проекта (ИП) являются следующие:

- период окупаемости – $PВ$, мес.;
- дисконтированный период окупаемости – $DPВ$, мес.;
- средняя норма рентабельности – ARR , %;
- чистый дисконтированный (приведенный) доход – NPV ;
- индекс прибыльности – PI ;
- внутренняя норма доходности (рентабельности) – IRR , %;

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

Поэтому от значения ставки дисконтирования зависит принятие ключевых решений, в том числе при выборе инвестиционного проекта. Расчет будем вести кумулятивным методом. Он подразумевает оценку определенных факторов, порождающих риск недополучения запланированных доходов.

При построении ставки дисконта по данному методу за основу берется безрисковая норма доходности, а затем к ней добавляется норма доходности за

риск инвестирования в данный проект. Исходя из этих предложений при расчете ставки дисконтирования необходимо учесть так называемую «премию за риск». Соответственно формула расчета ставки дисконтирования будет выглядеть следующим образом:

$$R_H = R_{\text{реальн}} + R_{\text{инфляц.}} + R_{\text{риски}}, \quad (3.1)$$

где R_H – ставка номинальная (дисконтирования);

$R_{\text{реальн.}}$ – реальная ставка дохода;

$R_{\text{инфляц}}$ - инфляционные факторы риска;

$R_{\text{риски}}$ - рискованные премии по различным факторам;

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

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

Реальную ставку дохода будем определять исходя из ставки доходов по долгосрочным правительственным облигациям. Этот выбор обусловлен тем, что долгосрочные правительственные облигации характеризуются очень низким риском, связанным с неплатежеспособностью, и высокой степенью ликвидности. Кроме того, при определении ставки дохода по этому виду ценных бумаг учитывается долговременное воздействие инфляции. Долгосрочные (а не краткосрочные) облигации используются для того, чтобы обеспечить возможность сопоставления с инвестициями в собственный капитал предприятия, обычно осуществляемыми инвесторами на схожий период времени. Реальную ставку дохода примем на уровне ключевой ставки 11%.

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

- размер предприятия – данный фактор риска оценивается в пределах 0-5 %, принимаем в размере 0,5%, так как предприятие можно позиционировать как среднее;

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

- производственная и территориальная диверсификация – данный фактор риска оценивается в пределах 0-5%. Предприятие с широким ассортиментом, но узкоспециализировано и удалено. Принимаем данный риск в размере 0,5%.

- диверсификация клиентуры – данный фактор риска оценивается в пределах 0-5%. Риск потери клиентуры характерен для всех предприятий. Однако потеря клиента в различной степени отражается на объемах сбыта разных предприятий.

Чем меньше зависимость доходов предприятия от одного или нескольких крупнейших клиентов, тем при прочих равных условиях она стабильнее. Диверсифицированность клиентуры предприятия оценивается как средняя, это позволяет оценить данный фактор риска в размере 2%.

- рентабельность предприятия и прогнозируемость его доходов – данный фактор риска оценивается в пределах 0-5%. Предприятие демонстрирует удовлетворительную работу, для анализа использовалась информация за последние 3 года, что позволяет оценить данный фактор риска в 0,5%.

- качество управления – качество управления отражается на всех сферах существования предприятий, т.е. текущее состояние предприятия и перспективы ее развития во многом предопределены качеством управления. Предприятие не зависит от ключевой фигуры, на предприятии сформирован управленческий резерв, следовательно, принимаем данный показатель в размере 1%.

- прочие собственные риски – данный фактор риска оценивается в пределах 0-5% и учитывает вероятность влияния на получение прогнозируемых доходов других специфических рисков, присущих оцениваемому предприятию, а также глобальных рисков. Так как у предприятия есть право собственности на имущество, то принимаем данный показатель в размере 1,5%.

Подведя итог вышесказанному, рассчитаем ставку дисконтирования:

$$R = 11\% + 9\% + 7\% = 27\%$$

Таким образом, ставка дисконтирования, определенная методом кумулятивного построения, составила 27%.

Далее оценим эффективность предложенного инвестиционного проекта.

Для дальнейших расчетов необходимо выполнить расчет чистой ликвидационной стоимости проекта, расчет выполнен в таблице 3.1.

Через 7 лет рыночная стоимость оборудования и транспортных средств составит 10% от первоначальной стоимости.

$$\text{Рыночная стоимость} = (19171 + 1826) * 10\% = 2099,7 \text{ тыс.руб.}$$

Затраты на ликвидацию составят 5% от рыночной стоимости оборудования через 7 лет.

$$\text{Затраты на ликвидацию} = 2099,7 * 5\% = 105,0 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 3.1 – Расчет чистой ликвидационной стоимости, тыс. руб.

Показатель	Здания	Машины, оборудование, транспортные средства	Всего
Рыночная стоимость оборудования через 7 лет	-	2099,7	2099,7
Затраты на приобретение в начале жизненного цикла	8290,0	20997,0	29287,0
Начислено амортизации	2321,2	20997,0	23318,2
Остаточная стоимость на шаге ликвидации	5968,8	-	5968,8
Затраты на ликвидацию	-	105,0	105,0
Операционный доход (убыток)	-	1994,7	1994,7
Налоги (20%)	-	398,9	398,9
Чистая ликвидационная стоимость в текущих ценах	5968,8	1595,8	7564,6

Чистая ликвидационная стоимость приобретаемого оборудования через 7 лет составит 1595,8 тыс.руб., производственных и складских помещений 5968,8тыс.руб.,

Рассчитаем сальдо денежного потока от инвестиционной и финансовой деятельности.

Таблица 3.2 – Расчет денежного потока от инвестиционной деятельности для оценки эффективности проекта, тыс. руб.

Показатель	Значение показателя по шагам						
		2016 г.	2017 г.	2018 г.	2020 г.	2023 г.	2023г. в прогнозных ценах
Здания	з	-8290,0	-	-	-		-
	п	-	-	-	-	+5968,8	+10911,0
Оборудование, транспортные средства	з	-20997,0	-	-	-	-	-
	п	-	-	-	-	+1595,8	+2917,1
Оборотные средства	з	-7131,0	-	-	-	-	-
	п	-	232,0			+6899,0	+12611,4
Хозяйственный инвентарь и компьютеры	з	-769,0	-	-	-	-	-
	п	-	769,0	-	-	-	-
Сальдо денежного потока		-37187,0	1001,0	-	-	+14463,6	+26439,5

Рассчитаем сальдо денежного потока от инвестиционной и финансовой деятельности (табл.3.3). Основные показатели эффективности проекта:

Коэффициент дисконтирования (формула 3.2):

$$K_{д} = \frac{1}{(1+r)^t}, \quad (3.2)$$

где r – цена капитала, в долях.

Чистая текущая стоимость (формула 3.3):

$$NPV = \sum PV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \quad (3.3)$$

NPV. Чистый дисконтированный доход – это сальдо всех операционных и инвестиционных денежных потоков, учитывающее дополнительно стоимость использованного капитала.

Таблица 3.3 – Расчет денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности и показатели эффективности проекта

Показатели	Значение показателя по годам							
	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.		582400	634816	691949	754225	822105	896095	976743
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.		478606,7	520290,4	566816,7	617530,4	672808,3	733061,3	798737,0
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.		103793,3	114525,6	125132,7	136694,5	149296,8	163033,3	178006,1
Транспортный налог, тыс.руб.		1,90	2,07	2,25	2,46	2,68	2,92	3,18
Налог на имущество, тыс. руб.		607,7	534,4	461,1	387,8	314,5	241,2	168,0
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.		103183,8	113989,2	124669,4	136304,2	148979,6	162789,2	177835,0
Налог на прибыль (20%), тыс. руб.		20636,8	22797,8	24933,9	27260,8	29795,9	32557,8	35567,0
Чистая прибыль, тыс. руб.		82547,0	91191,3	99735,5	109043,4	119183,7	130231,3	142268,0
Амортизация, тыс. руб.		3331,2	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2
ЧДП от операционной деятельности, тыс. руб.		85878,2	94522,5	103066,7	112374,6	122514,9	133562,5	145599,2
Инвестиционные затраты, в том числе:	-37187							26439,5
- на оборудование, тыс. руб.	-20997							2917,1
- здания, тыс.руб.	-8290							10911
- производственно-хозяйственный инвентарь и компьютеры, тыс.руб.	-769	769						
- оборотные средства, тыс. руб.	-7131	232						12611,4
ЧДП, от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-37187	1001						26439,5
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-37187	86879,2	94522,5	103066,7	112374,6	122514,9	133562,5	172038,7
Коэффициент дисконтирования (27%)	1	0,787	0,620	0,488	0,384	0,303	0,238	0,188
Дисконтированный ЧДП, тыс. руб.	-37187	68408,8	58604,1	50316,1	43197,0	37082,6	31831,9	32284,9
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, тыс. руб.	-37187	31221,8	89825,9	140142,0	183339,0	220421,6	252253,5	284538,4
NPV, тыс. руб.	284538,4							
Индекс доходности, руб./руб.	8,65							
Внутренняя норма доходности, %	242,5							
Срок окупаемости, лет	0,55							

Расчеты выполненные в таблице 3.3 показывают, что запуск производства алюминиевых композитных панелей для строительных фасадов выгодно, так как чистый дисконтированный доход составил в конце 2023 г. нарастающим итогом 284538,4тыс.руб., индекс доходности составил 8,65, это говорит о том, что предприятие в результате реализации данного проекта получит на каждый вложенный рубль инвестиций 8,65 руб. денежных средств, внутренняя норма доходности составила 242,5% это тот уровень ставки дисконтирования при которой значение NPV примет значение 0. Срок окупаемости проекта составил 0,55 года.

Поскольку для реализации проекта необходимы денежные средства в размере 37187тыс.руб., то организаторы предприятия часть требуемых вложений покроют за счет собственных средств 22187тыс.руб., это вложение производственных помещений, хозяйственного инвентаря, транспортных средств, производственных запасов, а также денежных средств, недостающая сумма 15000тыс.руб. будет получена в банке по проценты.

Срок привлечения кредита не должен быть больше срока окупаемости проекта. Источником заемных средств выступает Сбербанк с годовой процентной ставкой 28%, срок кредитования – 1,0 год. Приведем график погашения кредита, (табл.3.4).

Таблица 3.4 – График погашения банковского кредит, тыс. руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	Итого
Величина кредита	15000,0		15000,0
Гашение кредита		15000,0	15000,0
Сумма выплачиваемых процентов		4200,0	4200,0
Итого	15000,0	19200,0	19200,0

Далее рассчитаем сальдо денежного потока от финансовой деятельности предприятия в таблице 3.5 и расчет денежного потока от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности показан (табл.3.6).

Таблица 3.6 – Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности и показателей эффективности участия акционерного (собственного) капитала в проекте

Показатель	Значение показателя по годам							
	2016 г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.		582400	634816	691949	754225	822105	896095	976743
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.		478607	520290	566817	617530	672808	733061	798737
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.		103793	114526	125133	136694	149297	163033	178006
Процент за кредит, тыс. руб.		4200,0						
Транспортный налог, тыс.руб.		1,90	2,07	2,25	2,46	2,68	2,92	3,18
Налог на имущество, тыс. руб.		607,67	534,38	461,10	387,81	314,53	241,24	167,95
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.		98983,8	113989,2	124669,4	136304,2	148979,6	162789,2	177835,0
Налог на прибыль (20%), тыс. руб.		19796,8	22797,8	24933,9	27260,8	29795,9	32557,8	35567,0
Чистая прибыль, тыс. руб.		79187,0	91191,3	99735,5	109043,4	119183,7	130231,3	142268,0
Амортизация, тыс. руб.		3331,2	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2	3331,2
ЧДП от операционной деятельности, тыс. руб.		82518,2	94522,5	103066,7	112374,6	122514,9	133562,5	145599,2
Инвестиционные затраты, тыс. руб. в том числе:	-37187							26439,5
- на оборудование, тыс. руб.	-20997							2917,1
- здание, тыс.руб.	-8290							10911
- производственно-хозяйственный инвентарь, тыс.руб.	-769	769						0
- на оборотные средства, тыс. руб.	-7131	232						12611,4
ЧДП от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-37187	1001						26439,5
Финансовые источники, в том числе:	37187							
- собственный капитал, тыс. руб.	-22187							
- заемный капитал, тыс.руб.	15000							
Погашение кредита, тыс.руб.		-15000						
Суммарное сальдо финансовой деятельности, тыс. руб.	-22187	-15000						
Суммарное сальдо трех потоков, тыс. руб.		68519,2	94522,5	103066,7	112374,6	122514,9	133562,5	172038,7

Окончание таблицы 3.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Суммарное сальдо трех потоков для оценки эффективности участия собственного капитала в проекте, тыс. руб.	-22187	68519,2	94522,5	103066,7	112374,6	122514,9	133562,5	172038,7
Коэффициент дисконтирования (27%)	1	0,787	0,620	0,488	0,384	0,303	0,238	0,188
Дисконтированный ЧДП, тыс. руб.	-22187	53952,1	58604,1	50316,1	43197,0	37082,6	31831,9	32284,9
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, тыс. руб.	-22187	31765,1	90369,2	140685,3	183882,3	220964,9	252796,8	285081,7
NPV, тыс. руб.	285081,7							
Индекс доходности, руб./руб.	13,85							
Внутренняя норма доходности, %	338,2							
Срок окупаемости, лет	0,41							

Таблица 3.5– Расчет денежного потока от финансовой деятельности предприятия, тыс.руб.

Показатели	Значение показателя по шагам расчета						
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Собственный капитал	+22187,0						
Краткосрочные кредиты							
Долгосрочные кредиты	+15000,0						
Погашение задолженности		-15000,0					
Выплата дивидендов							
Итого	+37187,0	-15000,0					

Расчеты, выполненные в таблице 3.6, показывают, что данный проект является эффективным и может быть принят к реализации, так как чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 285081,7 тыс.руб., индекс доходности составил 13,85, что больше единицы и говорит о том, предприятие на каждый рубль вложенных собственных средств получит 13,85 рубля дохода. Срок окупаемости проекта составляет 0,4 года. Внутренняя норма доходности 338,2%. Данные показатели говорят о высокой эффективности проекта.

Далее выполним анализ чувствительности проекта.

3.2 Анализ чувствительности инвестиционного проекта

Анализ чувствительности показателей широко используется в практике финансового менеджмента. В общем случае он сводится к исследованию зависимости некоторого результирующего показателя от вариации значений показателей, участвующих в его определении. Другими словами, этот метод позволяет получить ответы на вопросы вида: что будет с результирующей величиной, если изменится значение некоторой исходной величины?

Как правило, проведение подобного анализа предполагает выполнение следующих шагов:

1. задается взаимосвязь между исходными и результирующим показателями в виде математического уравнения или неравенства.

2. определяются наиболее вероятные значения для исходных показателей и возможные диапазоны их изменений.

3. путем изменения значений исходных показателей исследуется их влияние на конечный результат.

Проект с меньшей чувствительностью NPV считается менее рисковым.

Обычная процедура анализа чувствительности предполагает изменение одного исходного показателя, в то время как значения остальных считаются постоянными величинами.

Проанализируем данный инвестиционный проект на чувствительность по следующим показателям (табл. 3.7).

Таблица 3.7 - Изменение значения NPV при шаге 10 %

Процент изменения	Изменение NPV при изменении выручки	Изменение NPV при изменении себестоимости	Изменение NPV при изменении инвестиций
30	788793,4	-139214,1	267583,5
20	618775,5	103,8	271302,2
10	448757,5	139421,7	275020,9
0	278739,6	278739,6	278739,6
-10	108721,7	418057,5	282458,3
-20	-61296,3	557375,4	286177,0
-30	-231314,2	696693,3	289895,7

Этот метод позволяет получить ответы на вопросы вида: что будет с результирующей величиной, если изменится значение некоторой исходной величины: Для данного производства наиболее важным фактором является себестоимость, выручка от продаж, и вложенные инвестиции. Проанализируем данный инвестиционный проект на чувствительность по критерию NPV. Проект с меньшим изменением NPV считается менее рискованным. Наглядно анализ на чувствительность показан на рисунке 3.1.

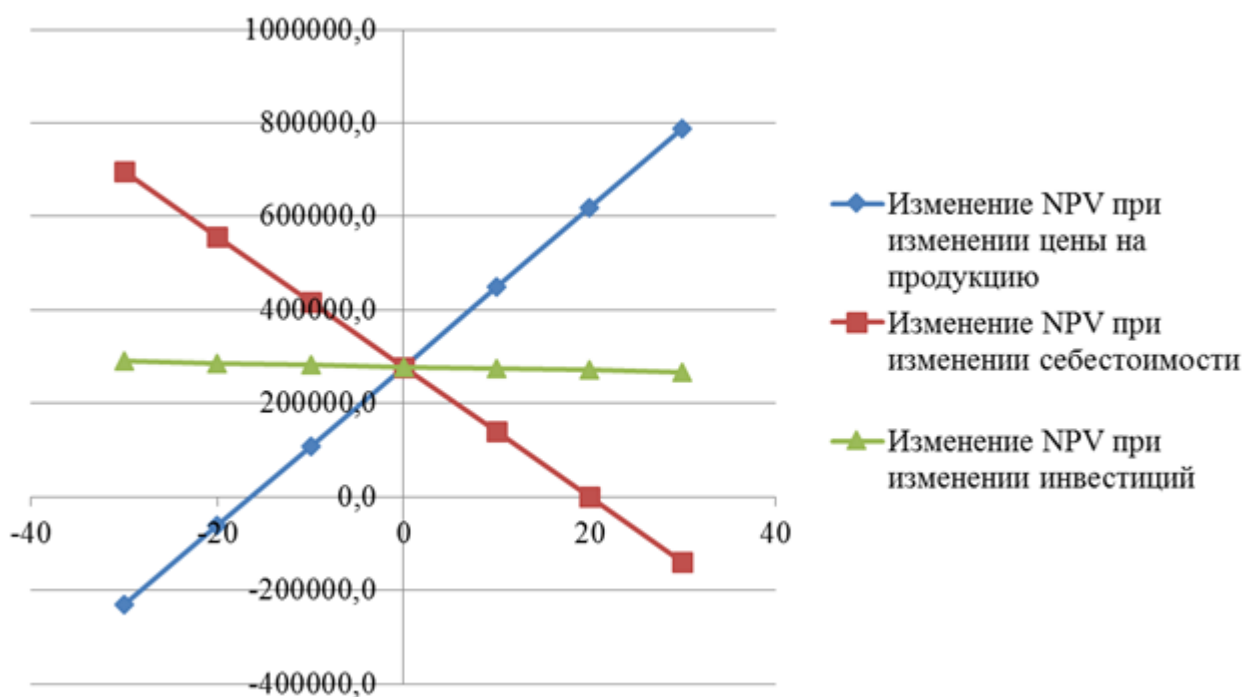


Рисунок 3.1 - Анализ проекта на чувствительность

Ранжируем параметры инвестиционного проекта по степени риска (табл.3.8), базисный ожидаемый чистый дисконтированный доход равен 278739,6 тыс. руб.

Таблица 3.8 - Результаты анализа чувствительности инвестиционного проекта

Наименование варьируемого параметра	Текущее значение ЧДД, тыс. руб.	Отношение изменения ЧДД (%) к изменению (%) параметра	Ранг параметра
Снижение цен на продукцию (выручки) на 10%	108721,7	1700,18	1
Рост затрат на выпуск продукции 10%	139421,7	1393,18	2
Рост инвестиционных затрат на 10%	275020,9	37,19	3

Наиболее рискованным для данного проекта является снижение выручки, так как влечет за собой наибольший процент снижения чистого дисконтированного дохода на каждый процент снижения выручки. Наименее рискованным является рост инвестиционных вложений в проект.

3.3 Оценка финансовой устойчивости (надежности) инвестиционного проекта

Для оценки финансовой устойчивости предприятия составим, балансовый отчет и отчет о прибылях и убытках (табл. 3.9 и 3.10).

Таблица 3.9 – Отчет о финансовых результатах, тыс. руб.

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	582400	634816	691949	754225	822105	896095	976743
Себестоимость проданных товаров, продукции работ, услуг	454256,7	495139,8	539702,4	588275,6	641220,5	698930,3	761834,0
Валовая прибыль	128143,3	139676,2	152247,0	165949,2	180884,7	197164,3	214909,1
Коммерческие расходы	10957,5	11317,7	12201,4	13164,6	14214,5	15358,9	16606,3
Управленческие расходы	13392,5	13832,8	14912,9	16090,1	17373,3	18772,0	20296,6
Прибыль (убыток) от продаж	103793,3	114525,6	125132,7	136694,5	149296,8	163033,3	178006,1
Проценты к уплате	4200						
Транспортный налог	1,90	2,07	2,25	2,46	2,68	2,92	3,18
Налог на имущество	607,67	534,38	461,10	387,81	314,53	241,24	167,95
Прибыль (убыток) до налогообложения	98983,8	113989,2	124669,4	136304,2	148979,6	162789,2	177835,0
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	19796,8	22797,8	24933,9	27260,8	29795,9	32557,8	35567,0
Прибыль (убыток) от обычной деятельности (чистая прибыль)	79187,0	91191,3	99735,5	109043,4	119183,7	130231,3	142268,0

Из таблицы 3.9 видим, что чистая прибыль в 2017 г. составляет 79187 тыс.руб., к 2023 г. чистая прибыль предприятия составит 142268 тыс.руб. рост связан с инфляционными процессами.

Таблица 3.10– Прогнозный баланс предприятия за 2016 – 2023гг., тыс. руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Актив								
1 Внеоборотные активы	29287	25956	22625	19293	15962	12631	9300	5969
Основные средства	29287	25956	22625	19293	15962	12631	9300	5969
Нематериальные активы								
2 Оборотные активы	7900	96635	193078	298228	412872	537861	674120	822659
МПЗ	7900	7520	8197	8934	9739	10615	11570	12612
сырье и материалы	6899	7520	8197	8934	9739	10615	11570	12612
незавершенное производство								
готовая продукция								
расходы будущих периодов	1001							
НДС по приобретенным ценностям								
Дебиторская задолженность		20596	21840	23185	24650	26248	27989	34489
Денежные средства		68519	163042	266108	378483	500998	634560	775558
БАЛАНС	37187	122591	215703	317521	428834	550492	683420	828627
Пассив								
3 Капитал и резервы	22197	101384	192575	292311	401354	520538	650769	793037
Уставный капитал	10	10	10	10	10	10	10	10
Добавочный капитал	22187	22187	22187	22187	22187	22187	22187	22187
Нераспределенная прибыль		79187	170378	270114	379157	498341	628572	770840
4 Долгосрочные заемные средства	15000							
Заемные средства	15000							
5 Краткосрочный заемный капитал		21207	23128	25210	27480	29954	32651	35590
Кредиторская задолженность		21207	23128	25210	27480	29954	32651	35590
перед поставщиками и подрядчиками		20498	22343	24354	26545	28934	31539	34377
перед персоналом по оплате труда		393	429	467	509	555	605	659
перед внебюджетными фондами		118	129	140	153	166	181	198
по налогам и сборам		198	228	249	273	298	326	356
БАЛАНС	37197	122591	215703	317521	428834	550492	683420	828627

Из прогнозного баланса видим, что валюта баланса увеличивается начиная с 2017 г., это происходит за счет получения чистой прибыли и ее накопления, собственники предприятия могут выводить чистую прибыль из оборота предприятия на собственные нужды, а также вкладывать ее в другие виды деятельности.

Платежеспособность предприятия отражает его способность своевременно обслуживать свои обязательства по заемным и привлеченным средствам. Поскольку денежные средства не хранятся на предприятии, а находятся в обороте, то для погашения обязательств организация может реализовать часть активов и вырученными денежными средствами рассчитаться с кредиторами. Тем самым платежеспособность связана с ликвидностью. Отсюда, платежеспособность можно оценить по показателям ликвидности средств. Дадим краткую характеристику относительных показателей ликвидности.

1. Коэффициент текущей ликвидности (КТЛ) показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности предприятия. Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле 3.4:

$$\text{КТЛ} = (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2). \quad (3.4)$$

В мировой практике значение этого коэффициента должно находиться в диапазоне 1-2. Естественно, существуют обстоятельства, при которых значение этого показателя может быть и больше, однако, если коэффициент текущей ликвидности более 2-3, это, как правило, говорит о нерациональном использовании средств предприятия.

2. Коэффициент быстрой ликвидности (КБЛ), или коэффициент «критической оценки», показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность. Коэффициент быстрой ликвидности определяется по формуле 3.5:

$$\text{КБЛ} = (A1 + A2) / (П1 + П2). \quad (3.5)$$

В ликвидные активы предприятия включаются все оборотные активы предприятия, за исключением товарно-материальных запасов. Данный показатель определяет, какая доля кредиторской задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных активов, т. е. показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. Рекомендуемое значение данного показателя от 0,7-0,8 до 1,5.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности (КАЛ) показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле 3.6:

$$\text{КАЛ} = A1 / (\text{П1} + \text{П2}). \quad (3.6)$$

Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,2.

4. Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом рекомендуется использовать общий показатель ликвидности баланса предприятия (КОЛ), который показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (краткосрочных, долгосрочных, среднесрочных) при условии, что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с определенными весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств. Общий показатель ликвидности баланса определяется по формуле 3.7:

$$\text{КОЛ} = (A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / (\text{П1} + 0,5\text{П2} + 0,3\text{П3}). \quad (3.7)$$

Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 1.

A1 – Наиболее ликвидные активы. К ним относятся денежные средства, краткосрочные финансовые вложения.

A2 – Быстрореализуемые активы. К ним относятся дебиторская задолженность (платежи, по которой ожидается в течение 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы.

А3 – Медленно реализуемые активы. К ним относятся запасы (за исключением расходов будущих периодов), налог по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность (платежи, по которой ожидается более чем через 12 месяцев после отчетной даты).

А4 – Труднореализуемые активы. К ним относятся внеоборотные активы.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированных по срокам погашения.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их погашения:

П1 – Наиболее срочные обязательства. К ним относятся кредиторская задолженность, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства; ссуды, не погашенные в срок

П2 – Краткосрочные пассивы. Краткосрочные кредиты и займы.

П3 – Долгосрочные пассивы. Долгосрочные кредиты и займы.

П4 – Постоянные пассивы. Собственные средства предприятия, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

Далее рассчитаем показатели, ликвидности (платежеспособности) (таблица 3.11).

Таблица 3.11 – Анализ показателей платежеспособности

Показатель	Нормативное значение	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021 г.	2022г.	2023 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	2,99	6,83	10,35	13,59	16,56	19,28	22,52
Коэффициент быстрой (критической) ликвидности	$\geq 1,0$	3,96	7,77	11,27	14,48	17,43	20,14	22,62
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2,0$	4,32	8,13	11,63	14,84	17,79	20,49	22,97
Коэффициент общей платежеспособности	1	3,58	7,41	10,92	14,14	17,10	19,81	22,67

Из таблицы 3.11 видим, что в начале работы у предприятия более низкие показатели платежеспособности, но соответствуют требуемым ограничениям.

В 2022 г. и 2023 г. показатели платежеспособности превышают нормативное ограничение в несколько раз, что говорит об отсутствии зависимости от внешних кредиторов. Коэффициент абсолютной ликвидности в 2023 г. составляет 22,52 при нормативном значении 0,2, это говорит о том, что у предприятия значительные денежные средства на расчетном счете и кассе которые, ни как не используются. Предприятию ООО «Фасад» необходимо вкладывать свободные денежные средства в другие виды бизнеса.

Финансовая устойчивость отражает степень независимости фирмы от заемного капитала. Чем меньше удельный вес заемных средств, в общей сумме источников финансирования деятельности организации, тем выше уровень её финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость выражается системой количественных и качественных показателей. Приведем краткую характеристику основных из них.

Коэффициент автономии (финансовой независимости) (формула 3.8) характеризует долю собственного капитала в общем объеме пассивов. Нормальным считается, что собственного капитала должно быть не менее 50%:

$$K_A = \frac{СК}{А} \cdot 100\%, \quad (3.8)$$

где K_A – коэффициент автономии, %;

СК – величина собственного капитала предприятия, тыс. руб.;

А – величина активов предприятия, тыс. руб.

С данным показателем связан показатель финансовой зависимости, расчет которого отражает долю заемных средств в валюте баланса предприятия (формула 3.9). Его нормативное значение – не более 50% всего капитала предприятия:

$$K_{\text{ФИНЗАВ}} = \frac{ЗК}{П} \cdot 100\%, \quad (3.9)$$

где $K_{\text{ФИНЗАВ}}$ – коэффициент финансовой зависимости, %;

ЗК – величина заемного капитала предприятия, тыс. руб.;

П – итоговая величина пассива баланса предприятия, тыс. руб.

Коэффициент финансовой устойчивости (формула 3.10) представляет собой соотношение собственных и заемных средств. Превышение собственных средств над заемными означает, что хозяйствующий субъект обладает достаточным запасом финансовой устойчивости и относительно независим от внешних финансовых источников. Значение данного критерия не может быть меньше единицы:

$$K_{уст} = \frac{СК}{ЗК}, \quad (3.10)$$

где $K_{уст}$ – коэффициент финансовой устойчивости предприятия, доли ед.;

СК – размер собственного капитала предприятия, тыс. руб.;

ЗК – величина заемного капитала предприятия, тыс. руб.

Коэффициент финансового левериджа (коэффициент финансового рычага, коэффициент финансового риска) – величина обратная коэффициенту финансовой устойчивости (формула 3.11). Данный коэффициент показывает величину заемных средств, приходящихся на каждый рубль собственных источников финансирования деятельности предприятия, вложенных в его активы:

$$КФР = \frac{ЗК}{СК}, \quad (3.11)$$

где КФР – коэффициент финансового рычага, доли ед.;

ЗК – величина заемного капитала предприятия, тыс. руб.;

СК – сумма собственных средств предприятия, тыс. руб.

Собственный оборотный капитал предприятия (чистый оборотный капитал, чистый рабочий капитал, собственные оборотные средства) рассчитывается как разница между суммой текущих активов и величиной краткосрочных обязательств (формула 3.12):

$$СОБС = ТА - ТП, \quad (3.12)$$

где СОБС – собственные оборотные средства, тыс. руб.;

ТА – размер текущих активов (оборотного капитала) предприятия, тыс. руб.;

ТП – размер текущих пассивов (краткосрочных обязательств) предприятия, тыс. руб.

Показывает величину текущих активов предприятия, остающихся в его распоряжении после выплаты всех краткосрочных обязательств. Величина данного показателя должна принимать положительное значение и расти во времени.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами показывает, какая сумма оборотного капитала предприятия профинансирована за счет перманентного капитала предприятия (формула 3.13):

$$K_{\text{ОБЕСП}} = \frac{\text{СОБС}}{\text{ОА}} = \frac{\text{ТА}-\text{ТП}}{\text{ОА}}, \quad (3.13)$$

где $K_{\text{ОБЕСП}}$ – коэффициент обеспеченности, доли ед.;

СОБС – собственные оборотные средства предприятия, тыс. руб.;

ОА – сумма оборотного капитала предприятия, тыс. руб.;

ТА – сумма текущих активов предприятия, тыс. руб.;

ТП – сумма текущих обязательств предприятия, тыс. руб.

Поскольку в составе оборотного капитала имеются наименее ликвидным, но более значимым с точки зрения непрерывности технологического процесса являются материально-производственные запасы, то особое внимание уделяется степени их обеспеченности собственными и приравненными к ним источниками финансирования, что позволяет оценить коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (формула 3.14):

$$K_{\text{ОБЕСПЗ}} = \frac{\text{СОБС}}{\text{МПЗ}} = \frac{\text{ТА}-\text{ТП}}{\text{МПЗ}}, \quad (3.14)$$

где $K_{\text{ОБЕСПЗ}}$ – коэффициент обеспеченности запасов, доли ед.;

СОБС – собственные оборотные средства, тыс. руб.;

МПЗ – величина материально-производственных запасов, тыс. руб.;

ТА – величина текущих активов, тыс. руб.;

ТП – величина текущих пассивов, тыс. руб.

В таблице 3.12 представлен расчет показателей финансовой устойчивости.

Таблица 3.12 – Расчет коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия

Показатель	Оптимальное значение	2017 г.	2018 г.	2022г.	2023 г.
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$\geq 0,5$	0,819	0,890	0,952	0,957
Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 0,5$	0,181	0,110	0,048	0,043
Коэффициент финансовой устойчивости	≥ 1	4,540	8,105	19,775	22,139
Коэффициент финансового левериджа	≤ 1	0,220	0,123	0,051	0,045
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	>0	70313	164835	636354	781953
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$> 0,1$	0,768	0,877	0,951	0,956
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	$> 0,1$	9,350	20,110	54,999	62,002

Коэффициенты финансовой устойчивости соответствуют нормативному ограничению (значительно лучше), что говорит о том, что предприятие практически не зависит от внешних кредиторов.

Далее необходимо выполнить расчет запаса финансовой прочности предприятия ООО «Фасад» (таблица 3.13).

Запас финансовой прочности при оценке финансовой устойчивости предприятия позволяет оценить уровень рентабельности при ухудшении рыночной конъюнктуры.

Запас финансовой прочности это разность между фактическим объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности. Чем выше запас финансовой прочности, тем больше возможностей для сохранения обозначенного уровня прибыльности при уменьшении выручки от реализации.

Как правило, показатель рассчитывается как процентное отношение запаса финансовой прочности к фактическому объему. Эта величина

показывает, на сколько процентов может снизиться объем продаж, чтобы предприятию удалось избежать убытка.

Запас прочности быстро изменяется вблизи точки безубыточности и все медленнее по мере удаления от нее.

Хорошее представление о характере этого изменения можно получить, если построить график зависимости запаса прочности от объема реализации в натуральном выражении.

Запас финансовой прочности более объективная характеристика, чем точка безубыточности, так как точка безубыточности во многом зависит от объема выручки, только запас финансовой прочности покажет какое из предприятий находится в более устойчивом финансовом положении.

Таблица 3.13 – Анализ запаса финансовой прочности предприятия

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	582400	634816	691949	754225	822105	896095	976743
Прибыль от реализации, тыс. руб.	103793,3	114525,6	125132,7	136694,5	149296,8	163033,3	178006,1
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	478606,7	520290,4	566816,7	617530,4	672808,3	733061,3	798737,0
Переменные затраты, тыс. руб.	454256,7	495139,8	539702,4	588275,6	641220,5	698930,3	761834,0
Постоянные затраты, тыс. руб.	24349,9	25150,5	27114,3	29254,8	31587,9	34131,0	36903,0
Сумма маржинальной прибыли, тыс. руб.	128143,3	139676,2	152247,0	165949,2	180884,7	197164,3	214909,1
Доля маржинальной прибыли	0,220	0,220	0,220	0,220	0,220	0,220	0,220
Безубыточный объем продаж, тыс. руб.	110668,4	114307,0	123232,0	132960,3	143564,1	155122,3	167720,7
Запас финансовой прочности, тыс.руб.	471731,6	520509,0	568717,4	621264,6	678541,0	740972,3	809022,4
Запас финансовой устойчивости, %	81,00	81,99	82,19	82,37	82,54	82,69	82,83

Данные таблицы показывают запас финансовой прочности предприятия в 2017 г. 81,0% к 2023 г. запас финансовой прочности увеличился на 1,83% и составил 82,83%.

3.4 Основные финансово-экономические показатели развития предприятия

Технико-экономические показатели – система измерителей, характеризующая материально-производственную базу предприятий (производственных объединений) и комплексное использование ресурсов. Они применяются для планирования и анализа организации производства и труда, уровня техники, качества продукции, использования основных и оборотных фондов, трудовых ресурсов.

Для анализа деятельности предприятия рассчитаем технико-экономические показатели (табл. 3.14).

Таблица 3.14 – Технико-экономические показатели проекта

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность продукции, %	21,69	22,01	22,08	22,14	22,19	22,24	22,29
Рентабельность продаж, %	17,82	18,04	18,08	18,12	18,16	18,19	18,22
Рентабельность активов по прибыли до налогообложения, %	83,27	54,13	39,91	32,17	27,32	24,00	21,59
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, %	81,29	48,65	34,73	27,52	23,12	20,17	18,06
Чистая прибыль, тыс.руб.	78252,7	91191,3	99735,5	109043,4	119183,7	130231,3	142268,0
Среднесписочная численность работающих, чел.	92	92	92	92	92	92	92
Фонд заработной платы, тыс.руб.	39316,7	42855,2	46712,2	50916,3	55498,8	60493,7	65938,1
Совокупные затраты на производство продукции, тыс.руб.	478606,7	520290,4	566816,7	617530,4	672808,3	733061,3	798737,0

Окончание таблицы 3.14

1	2	3	4	5	6	7	8
Материальные затраты на выпуск продукции, тыс.руб.	409958,3	446854,5	487071,4	530907,8	578689,5	630771,6	687541,1
Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб./руб.	0,822	0,820	0,819	0,819	0,818	0,818	0,818
Материалоемкость продукции, руб./руб.	0,704	0,704	0,704	0,704	0,704	0,704	0,704
Выручка от продаж, тыс.руб.	582400	634816	691949	754225	822105	896095	976743
Производительность труда на одного работающего, тыс.руб.	6330,4	6900,2	7521,2	8198,1	8935,9	9740,2	10616,8
Среднемесячная заработная плата на одного работающего, тыс.руб.	35,613	38,818	42,312	46,120	50,271	54,795	59,727
Чистая прибыль на одного работающего, тыс.руб.	850,57	991,21	1084,08	1185,25	1295,47	1415,56	1546,39

Из таблицы видим, что рентабельность продукции составляет в 2017 г. 21,69%, к 2022 г. увеличивается до 22,29%, рентабельность продаж составляет 17,82% к 2022 г. увеличивается до 18,22%, прибыль продаж и чистая прибыль предприятия увеличивается в динамике (за счет инфляционных процессов), для стимулирования работников на высокую производительность труда предусмотрен рост заработной платы, так среднемесячная заработная плата работника в 2017 г. будет составлять 35,613тыс.руб. к 2023 г. она увеличится до 59,727тыс.руб., при этом производительность труда возрастет с 6330,4 до 10616,8 тыс.руб./чел.

Все это говорит о высокой эффективности данного инвестиционного проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой части данной дипломной работы представлена организационно-правовая характеристика и основная стратегия развития предприятия по производству строительных фасадов. Данное предприятие будет открыто в г. Ачинск Красноярского края с правовой формой Общество с ограниченной ответственностью (ООО), основным видом деятельности вновь открываемого предприятия будет являться производство алюминиевых композитных панелей для строительных фасадов для нужд строительного рынка г. Ачинска и Красноярского края.

Также в первой части данной работы выполнен обзор рынка строительных материалов, как России так и Красноярского края.

Проанализированы основные конкуренты предприятия, наиболее значимым конкурентом является: ООО «Краспан», на долю которого приходится 45-50%, данная компания производит фиброцементные строительные фасады в объеме 85% от всех производимых компанией фасадов и 15% приходится на прочие фасады включая алюминиевые композитные панели. Данный производитель является главным конкурентом нашей вновь создаваемой компании.

На основании этого можем сделать вывод, что для производителя, который планирует начать свою работу на рынке г. Ачинска и Красноярского края, имеется возможность занять нишу объемом 1450 тыс.м² алюминиевых композитных панелей для строительных фасадов, на которую есть спрос, а также есть возможность за счет предоставления более низких цен вытеснить с Красноярского рынка продавцов, которые занимаются перепродажей из других регионов. На основании проведенного расчета объем производства и реализации алюминиевых композитных панелей составит 910000 м² в год.

Для запуска данного производства требуется высокопроизводительное оборудование и производственные помещения. Оборудование для производства

алюминиевых композитных панелей для строительных фасадов будет закупаться г. Новосибирск, ООО «ВЕЛЛПЛАСТ».

Инвестиционные вложения предприятия составят 37187тыс.руб., в том числе оборудование 19171тыс.руб., производственные помещения 8290тыс.руб., некапитализируемые основные фонды в сумме 769тыс.руб., производственные запасы в сумме 6899тыс.руб., расходы будущих периодов 232тыс.руб.

Для организации производства на работу будут приняты 92 человек, данная численность включает в себя рабочих и административно-управленческий персонал.

Расчет себестоимости выпускаемой продукции показал, что себестоимость в расчетных ценах 2016 г. составит 438445,4 тыс.руб., к 2023 г. за счет инфляции себестоимость продукции увеличится до 798737тыс.руб., уровень инфляции принят на основании анализа независимых экспертов и составляет 9%.

Для расчета прибыли предприятия выполнен расчет выручки по годам с учетом инфляции в 2017 г. выручка составила 582400тыс.руб. к 2023 г. увеличилась до 976743тыс.руб. Чистая прибыль предприятия также увеличивается в динамике в 2016 г. составляет 78252,7 тыс.руб. к 2023 г. прирастает до 142268,0 тыс.руб. Полученные расчеты говорят о прибыльности проекта по производству алюминиевых композитных панелей для строительных фасадов, что позволяет оценить эффективность данного проекта.

Для оценки эффективности проекта рассчитана ставка дисконтирования кумулятивным методом которая составила 27%.

Оценка эффективности инвестиционного проекта показала, что проект может быть принят к реализации, так как чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 284538,4тыс.руб.; индекс доходности равен 8,65, что больше единицы. Срок окупаемости проекта составляет 0,55 года. Внутренняя норма доходности 242,5%.

При оценке эффективности участия предприятия в проекте исходили из следующих предпосылок. Вложение собственных средств учредителей составляет 22187 тыс.руб., также будет привлечен банковский кредит сумма которого составляет 15000 тыс. руб. и направляется на покрытия капитальных вложений. Банковский кредит планируется взять под 28% годовых, сроком на 1 год. Срок договора выбирается на основании срока окупаемости проекта.

Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности и показателей эффективности участия собственного капитала в проекте показал, что чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 285232,8 тыс. руб.; индекс доходности равен 13,85 руб./руб., что больше единицы. Срок окупаемости проекта составляет 0,41 года. Таким образом, финансирование проекта за счет использования собственных и заемных средств более эффективно.

Анализ на чувствительность показывает, что наиболее рискованным является цен на продукцию на 10% получено наименьшее значение NPV, далее по рискованности следует рост себестоимости.

Запас финансовой прочности у предприятия в процессе работы повышается. В 2017 г. запас финансовой прочности составлял 81%, к 2023 г. запас финансовой прочности составит 82,83%, в суммовом выражении запас финансовой прочности составляет 809022,4 тыс.руб.

Расчет основных технико-экономических показателей демонстрирует, что рентабельность продукции составляет в 2017 г. 21,69%, к 2022 г. увеличивается до 22,29%, рентабельность продаж составляет 17,82% к 2022 г. увеличивается до 18,22%, прибыль продаж и чистая прибыль предприятия увеличивается в динамике. Производительность труда возрастет с 6330,4 до 10616,8 тыс.руб./чел.

Данный инвестиционный проект имеет также социальное значение, будут организованы 92 рабочих мест, увеличатся налоговые поступления в бюджет.

Все это говорит о высокой эффективности данного инвестиционного проекта и возможности его реализации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ - <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>© КонсультантПлюс
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ
3. Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учеб.пособие / Под ред. Л.Е. Басовского. – М.: ИНФРА – М, 2014. – 222с.
4. Валдайцев С.В. Инвестиции: Учебник / Под ред. В.В. Ковалев. - М.: ТК Велби М: Проспект, 2014.- 440с.
5. Грузинов В.П., Грибов,В.Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 336 с.
6. Ефимова О.В., Мельник, М.В., Анализ финансовой отчетности/Учебное пособие, 2-е издание, М.: Омега-Л, 2014 - 408с.
7. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник / А.И. Ильин. - 5-е изд., - Минск: Новое знание, 2014. - 635 с.
8. Ивашковская И.В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность советов директоров. М. : ИНФРА-М, 2014. – 188 с.
9. Ковалев А.И., Войленко В.В. Маркетинговый анализ. - М., 2013.- 355с.
10. Котлер Ф. Основы маркетинга М.: Изд-во Вильямс, 2009. - 656 с.
11. Лукманова И.Г. Диверсификация деятельности строительных предприятий в условиях экономического кризиса. Монография (3-е издание переработанное и дополненное), Дело и сервис, 2014. – 340 с.
12. Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 248 с.
13. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Экономика отраслевых рынков и политика государства : учебник. М.: Экономика. 2014. – 216 с.
14. Пожидаева Т.А. Практикум по анализу финансовой отчетности: учеб.пособие - М.: Финансы и статистика, 2014.- 264с.

15. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс.-8 – е изд., испр. - М.: ИНФРА – М, 2016 - 320с.
16. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 6-е изд., перераб. и доп. - Минск: 000 «Новое знание», 2014. - 688 с.
17. Сафронов Н.А. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. Н.А. Сафронова. - М.: Экономистъ, 2014. – 608 с.
18. Сергеев И.В. Экономика организаций: Учебник / И.В. Сергеев, И.И. Веретенников / под ред. И.В. Сергеева. - М.: Проспект, 2015. - 560
19. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА – М, 2014. – 237 с.
20. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. профессора О.И.Волкова и доцента О.В. Девяткина. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2014. – 601с.
21. Методические подходы к стратегическому управлению - <http://www.moluch.ru/archive/56/7709>
22. Росстат: Инфляция в России - <http://sbereh.ru/news/3080>
23. Ключевая ставка ЦБ РФ http://www.banki.ru/wikibank/klyuchevaya_stavka/
24. Средняя ставка по потребительским кредитам среди лидеров <http://kredit-2014.ru/srednij-procent-po-kreditu-2014/>
25. Компания «Краспан» <http://newslab.ru/info/dossier/kompaniya-kraspan>
26. Управление процессами реализации инвестиционных программ [сайт].- <http://window.edu.ru/resource/443/76443/files/bykovskaya-a.pdf> -
27. Обзоры рынков строительства и строительных материалов - <http://www.stroyka.ru/Rynok/62/analiz-sprosa-na-ventiliruemye-fasady/>
28. Преимущества ООО - http://www.otvetonline.ru/extra/article/advantage_ooo/
29. Россия 2017 год. Всего в году 248 рабочих дней и 117 выходных дней <http://calendar.yoip.ru/work/2016-proizvodstvennyj-calendar.html>

30. О ключевой ставке Банка России http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=30042015_133103dkp2015-04-30T13_05_21.htm
31. Уровень Инфляции в Российской Федерации http://уровень-инфляции.рф/таблица_инфляции.aspx
32. Цены на вентилируемые фасады - <http://krasnoyarsk.pulscen.ru/price/100801-ventiliruemye-fasady>
33. Рынок систем утепления фасадов <http://u-kon.ru/wp-content/uploads/2015/03/news-111.pdf>
34. Технология производства АКП <http://www.aluminstroy.ru/proizvodstvo/tekhnologicheskiiy-protsess-proizvodstva-akp.php>
35. Теоретическая масса 1м2 листа <http://www.1metal.ru/info-teormassa.html>
36. Облицовочные материалы <http://sk-europa.ru/static/materials-facing/>
37. Композитные вентилируемые облицовочные панели Алюкобонд (ALUCOBOND): назначение, характеристики, стоимость <http://wallsgrow.ru/kompozitnye-ventiliruemye-oblicovochnye-paneli-alyukobond-alucobond-naznachenie-xarakteristiki-stoimost.html>
38. Линия производства алюминиевых панелей Алюкобонд http://www.volizar.ru/technology/meteriali_i_tehnologii/paneli_alybond_linia_proizvodstva.htm
39. Линии алюминиевых композитных панелей <http://www.china-bridge.ru/catalog/liniya-kompozita/>
40. Загородное строительство. Самые современные строительные и отделочные материалы <file:///C:/Users/Andrew/Desktop/>

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс					
на 31 декабря 2023 г.		Коды			
		0710001			
		31	12	2023	
Организация ООО "Фасад"		Дата (число, месяц, год)			
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН			
Вид экономической деятельности		ОКВЭД			
Организационно-правовая форма/форма собственности		по ОКПО			
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		по ОКФС/ОКОПФ			
Местонахождение (адрес)		по ОКЕИ			
		91	16		
		384			
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 1 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
			2023 г. ³	2017 г. ⁴	2016 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	5969	25956	29287
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	5969	25956	29287
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	12612	7520	7900
	сырье, материалы, и другие аналогичные	1211	12612	7520	6899
	Незавершенное производство	1212			
	готовая продукция и товары для перепро	1214			
	Расходы будущих периодов	1219			1001
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	34489	20596	
	в том числе покупатели и заказчики	1231	3448	20596	
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	775558	68519	
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	822659	96635	7900
	БАЛАНС	1600	828627	122591	37187

Окончание ПРИЛОЖЕНИЯ А

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 1 декабря		На 31 декабря		На 31 декабря	
			2023 г. ³	г. ³	2017 г. ⁴	г. ⁴	2016 г. ⁵	г. ⁵
	ПАССИВ							
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶							
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10		10		10	
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	() ⁷		()		()	
	Переоценка внеоборотных активов	1340						
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	22187		22187		22187	
	Резервный капитал	1360						
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	770840		79187			
	Итого по разделу III	1300	793037		101384		22197	
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
	Заемные средства	1410					15000	
	Отложенные налоговые обязательства	1420						
	Оценочные обязательства	1430						
	Прочие обязательства	1450						
	Итого по разделу IV	1400					15000	
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
	Заемные средства	1510						
	Кредиторская задолженность	1520	35590		21207			
	поставщики и подрядчики	1521	34377		20498			
	задолженность перед персоналом организации	1522	659		393			
	задолженность перед государственными органами	1523	198		118			
	задолженность по налогам и сборам	1524	356		198			
	прочие кредиторы	1525						
	Доходы будущих периодов	1530						
	Оценочные обязательства	1540						
	Прочие обязательства	1550						
	Итого по разделу V	1500	35590		21207			
	БАЛАНС	1700	828627		122591		37197	

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах				
за _____ 20 23 г.			Коды	
			0710002	
			31 12 2023	
Организация ООО "Фасад"			Форма по ОКУД	
Идентификационный номер налогоплательщика			Дата (число, месяц, год)	
Вид экономической деятельности			по ОКПО	
Организационно-правовая форма/форма собственности			ИНН	
			по ОКВЭД	
			91 16	
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)			по ОКОПФ/ОКФС	
			по ОКЕИ	
			384	
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____	За _____
			20 23 г. ³	20 17 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	976743	582400
	Себестоимость продаж	2120	(761834)	(454256,7)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	214909	128143,3
	Коммерческие расходы	2210	(16606,3)	(10957,5)
	Управленческие расходы	2220	(20296,6)	(13392,5)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	178006,1	103793,3
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	()	(4200)
	Прочие доходы	2340		
	Прочие расходы	2350	(171)	(609)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	177835	98983,8
	Текущий налог на прибыль	2410	(35567)	(19796,8)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	142268	79187,0