

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

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ И. В. Панасенко

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика _____

код – наименование направления

Инвестиционное проектирование на предприятии ритуальных товаров и ус-
луг (на примере ИП Капсаргин Г.А.) _____

тема

Руководитель _____ доцент, к.э.н Г. И. Никитина
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ А. К. Покачаков
подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоретическая часть. Теоретические основы инвестиционной деятельности	8
1.1 Сущность и значение инвестиционных проектов	8
1.2 Финансирование инвестиционных проектов.....	14
1.3 Оценка эффективности инвестиций	17
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ИП Капсаргин.....	24
2.1 Характеристика предприятия.....	24
2.2 Анализ капитала.....	26
2.3 Анализ финансового состояния	31
2.4 Управленческий анализ.....	36
2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия.....	39
2.6 Вопросы экологии.....	40
3 Проектная часть. Реализация инвестиционного проекта по организа- ции ландшафтного дизайна захоронений	42
3.1 Обоснование инвестиционного проекта	42
3.2 Затраты на реализацию проекта.....	50
3.3 Прогноз эффективности проекта.....	57
Заключение	61
Список использованных источников	63
Приложение А Бухгалтерский баланс за 2015 год	66
Приложение Б Отчет о финансовых результатах за 2015 год.....	67

ВВЕДЕНИЕ

Эффективная деятельность современных предприятий в стратегической перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения рыночной конкурентоспособности в значительной мере определяется уровнем их инвестиционной активности и шириной инвестиционной деятельности. Совокупность вопросов, связанных с реализацией инвестиционных проектов на предприятии, требует достаточно глубоких знаний теоретических и практических навыков принятия управленческих решений в области осуществления инвестиционной политики, предпочтения наиболее эффективных ее направлений и форм.

Инвестиции – это вложение капитала в объекты предпринимательской и иной коммерческой деятельности с целью получения прибыли или достижения положительного социального эффекта. В современной экономике получение прибыли является движущим мотивом инвестиционной деятельности.

Данная цель обуславливается производством конкретной продукции, оказанием услуг и выполнением работ, которые находят признание на рынке, без этого инвестиции окажутся напрасными. Побудительный мотив усиливается, если сокращаются налоги, в том числе на прибыль, и в особенности, если законодательно закреплено право собственности. Эту прибыль целесообразно рефинансировать, то есть направлять ее в определенном объеме на развитие производства.

В экономической литературе инвестиции рассматриваются как отказ от сиюминутного получения благ ради более полного удовлетворения потребностей в стратегической перспективе посредством инвестирования средств в объекты предпринимательской деятельности. Это более глубокое по содержанию определение, связывающее две стороны понимания инвестиций как затраченного капитала и капитала, который позволяет достичь намеченного финансового результата.

Таким образом, в условиях современной экономики сущность инвестиций заключается в сочетании двух аспектов инвестиционного процесса: затрат капитала и результатов, соизмерение этих элементов лежит в основе теории экономической оценки инвестиционных вложений. Инвестиции осуществляются с целью получения определенного уровня прибыли и становятся бесполезными, если данного результата они не приносят.

Целью дипломной работы является разработка эффективного инвестиционного проекта по выведению на рынок новых видов ритуальных товаров и услуг.

Объект исследования – ИП Капсаргин Г.А., основным видом деятельности которого является розничная торговля ритуальных товаров и услуг.

В соответствии с целью были поставлены и решены следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты инвестиционной деятельности предприятия;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования;
- выявить основные проблемы и тенденции развития предприятия ритуальных товаров и услуг;
- представить характеристику инвестиционного проекта по открытию нового направления деятельности предприятия;
- оценить эффективность реализации инвестиционного проекта на предприятии.

При выполнении выпускной квалификационной работы были использованы следующие приемы и методы: балансовый, сравнения, абсолютных и относительных величин, коэффициентный метод. В качестве теоретической основы были использованы работы отечественных и зарубежных ведущих экономистов, ученых, а также нормативно-правовые документы по выбранной теме.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Сущность и значение инвестиционных проектов

В течение всего жизненного цикла современное предприятие постоянно перестраивает и совершенствует все сферы своей деятельности. К этому его вынуждают объективные внешние процессы: рост народонаселения и его возрастающие потребности, высокие темпы развития науки и техники и нарастающая конкуренция.

Задачи комплексного совершенствования техники и организации производства решаются путем вложения средств в то или иное направление. Данный процесс получил название инвестирования [12]. Цель инвестирования – это обеспечение постоянного развития предприятия. Другими словами инвестирование – это объективный процесс расширенного воспроизводства средств производства.

Инвестиционный процесс представляет собой сложный комплекс работ, который включает в себя несколько фаз, которые представлены на рисунке 1.1.

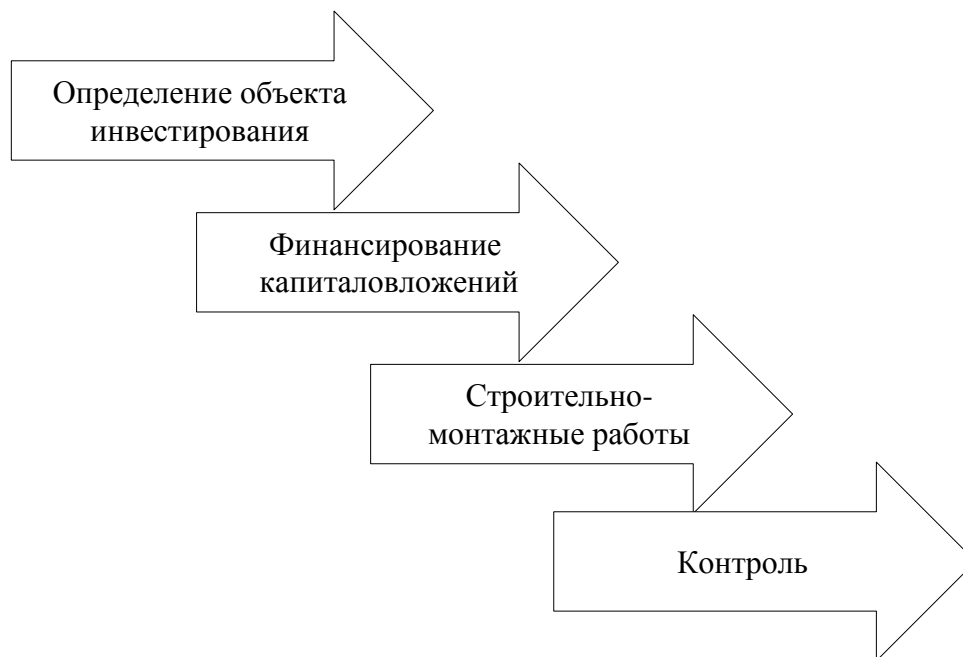


Рисунок 1.1 – Фазы инвестиционного процесса

Существует два варианта определения инвестиционного проекта:

– как мероприятие, предполагающее реализацию комплекса действий, обеспечивающих достижение установленных целей;

– как система, включающая определенный набор организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления действий или описывающих эти действия.

Существует четыре признака, характеризующих конкретный инвестиционный проект, они представлены на рисунке 1.2.

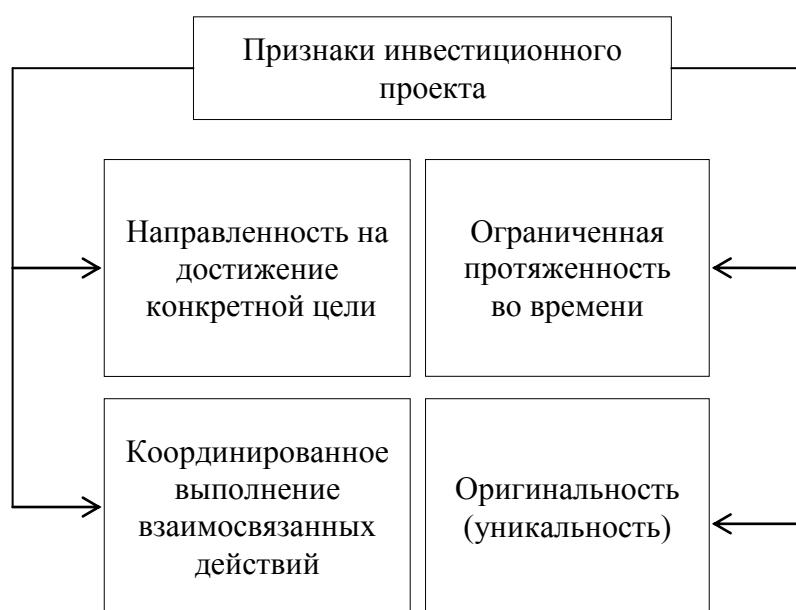


Рисунок 1.2 – Признаки инвестиционных проектов

Общие характеристики инвестиционного проекта:

- форма проявления инвестиционной инициативы;
- объект вложения капитала;
- направленность на реализацию определенных инвестиционных целей;
- направленность на достижение планируемых конкретных результатов;
- детерминированность реализации во времени.

В зависимости от признаков, положенных в основу классификации, можно выделить следующие виды инвестиционных проектов, представленные на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3 – Классификация инвестиционных проектов

Рассмотрим, представленные на рисунке 1.3, виды проектов более детально:

1. По степени связанности:

- независимые, которые допускают одновременное и раздельное осуществление;
- альтернативные, не допускающие одновременной реализации;
- взаимодополняющие, реализация которых может происходить лишь совместно.

2. По срокам реализации (создания и функционирования):

- краткосрочные (до 3 лет);
- среднесрочные (3-5 лет);
- долгосрочные (свыше 5 лет).

3. По масштабам инвестиций:

– малые проекты, действие которых ограничивается рамками одного предприятия. В основном это планы расширения производства, увеличение ассортимента продукции, а также повышение конкурентоспособности и эффективности предприятия;

– средние проекты — это проекты реконструкции и технического перевооружения существующего производства. Они реализуются поэтапно, по отдельным производствам;

– крупные проекты — проекты крупных предприятий, в основе которых лежит инновационная идея;

– мегапроекты — это целевые инвестиционные программы, содержащие множество взаимосвязанных конечных проектов. Такие программы могут быть международными, государственными и региональными.

4. По видам деятельности:

- коммерческие проекты;
- социальные проекты;
- экологические проекты.

5. По влиянию результатов:

- глобальные проекты;
- народнохозяйственные проекты;
- крупномасштабные проекты;
- локальные проекты.

6. По степени срочности:

- неотложные – проекты либо вообще недоступны в будущем, либо теряют свою привлекательность при отложении;
- откладываемые – проекты, которые откладываются на определенный срок.

7. По функциональной направленности выделяют следующие виды проектов предприятия:

- проекты реновации, которые направлены на замену выбывающих основных средств и нематериальных активов и осуществляются за счет средств амортизационного фонда;
- проекты развития, которые характеризуют расширенное воспроизводство основной деятельности предприятия.

8. По целям инвестирования в современной экономике различают инвестиционные проекты, обеспечивающие:

- прирост объема выпуска продукции – новое строительство, реконструкция;
- обновление ассортимента продукции;
- повышение качества продукции;
- снижение себестоимости продукции;
- решение социальных, экологических и иных задач.

9. По предполагаемым источникам финансирования выделяют инвестиционные проекты, финансируемые за счет:

- собственных источников;
- привлеченных источников;

- заемных источников: банковские кредиты;
- инвестиционные проекты со смешанными формами их финансирования.

10. По степени риска инвестиционные проекты делятся на:

- более рисковые – проекты, направленные на освоение новых видов продукции или технологий, в них осуществляются крупные инвестиции;
- менее рисковые – это проекты с государственной поддержкой.

Период времени, в течение которого реализуются цели, поставленные в проекте, называется жизненным циклом инвестиционного проекта, который также состоит из нескольких этапов, представленных на рисунке 1.4, где:

$[0 - T_1]$ – время осуществления производственных затрат;

$[T_1 - T_2]$ – время возврата вложенного капитала;

$[T_2 - T]$ – время получения дохода;

$[0 - T_2]$ – срок окупаемости инвестиций.

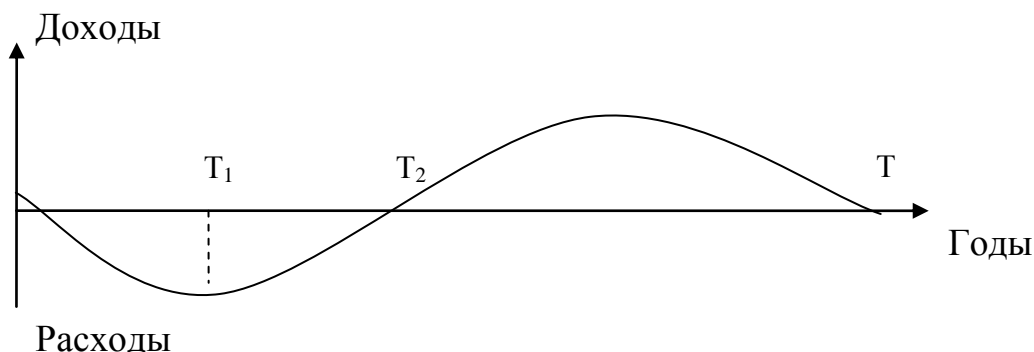


Рисунок 1.4 – Жизненный цикл инвестиций

Разработка и реализация конкретного инвестиционного проекта осуществляется в несколько этапов: [18].

Предынвестиционный этап – это первый этап, который непосредственно предшествует основному вложению инвестиций. При проведении предынвестиционного этапа, выделяют следующие фазы и круг их задач:

1. Формирование инвестиционного замысла, или поиск инвестиционных концепций.

2. Подготовительные исследования инвестиционных возможностей.
3. Оценка технико-экономической и финансовой приемлемости проекта.
4. Подготовка оценочного заключения и принятие решения об инвестировании.

Второй этап инвестиционного проекта – инвестиционный, на котором предпринимаются действия, требующие гораздо больше затрат и носящие уже необратимый характер. Это проведение торгов, заключение контрактов, организация закупок и поставок, проведение строительно-монтажных работ.

Третий этап инвестиционного проекта – эксплуатационный, самый продолжительный во времени. В ходе эксплуатации проекта формируются планировавшиеся результаты, а также осуществляется их оценка с позиции целесообразности продолжения или прекращения проекта [30].

Четвертый этап – ликвидационно-аналитический, является исключительно важным и должен в обязательном порядке предусматриваться в инвестиционных программах.

Инвестиционная деятельность предприятия – это составная часть общей экономической стратегии развития предпринимательской деятельности. Любое современное предприятие должно реализовывать собственную инвестиционную политику.

1.2 Финансирование инвестиционных проектов

Финансирование проекта – это процесс аккумулирования и эффективного использования финансовых ресурсов [17].

При финансировании проекта решаются следующие задачи:

– определение источников финансирования и формирование такой структуры инвестиций, которая позволяет достичь финансовых результатов проекта;

– распределение инвестиций во времени, что позволит понизить общий объем финансирования использовать преимущества более позднего вложения средств в проект.

При анализе структуры источников формирования инвестиций на микроэкономическом уровне все источники инвестиций делят на три основные группы: собственные, привлеченные и заемные, которые представлены на рисунке 1.5.

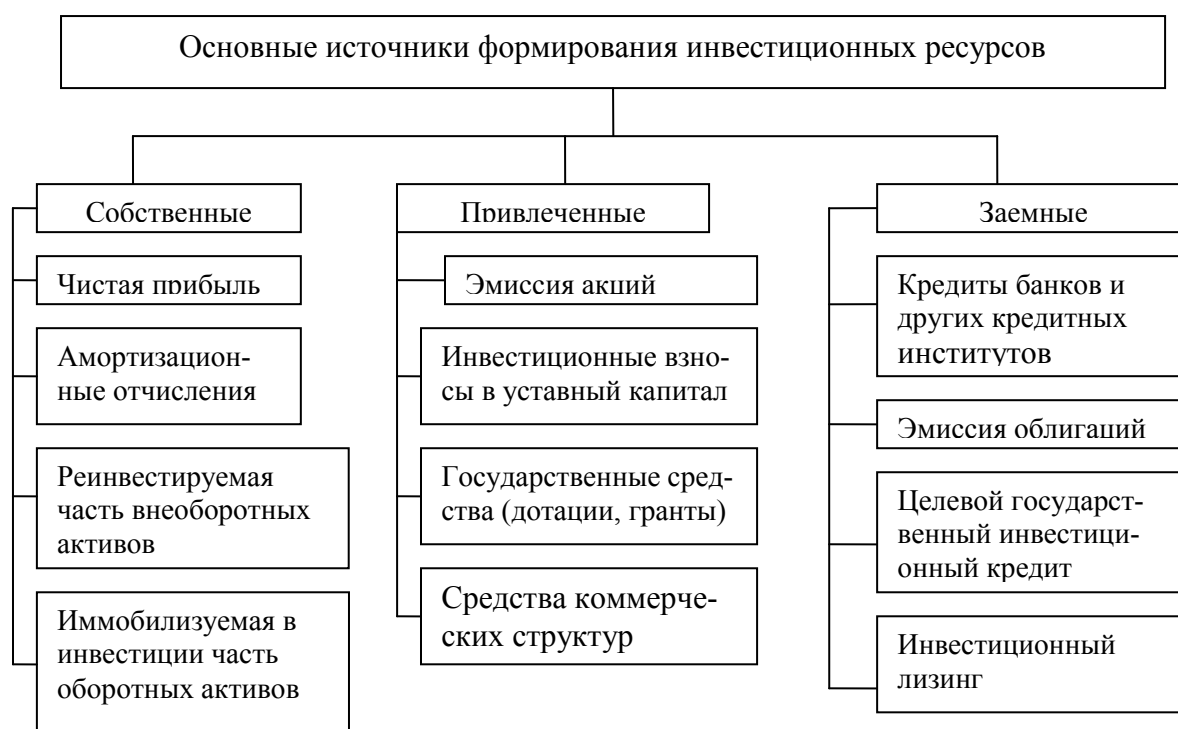


Рисунок 1.5 – Основные источники формирования инвестиционных ресурсов

Основные источники формирования инвестиций предприятия:

1. Собственные источники финансирования инвестиций:

– прибыль играет основную роль в структуре собственных источников финансирования проектов. Часть чистой прибыли может направляться на инвестиции;

– амортизационные отчисления;

– реинвестируемая часть внеоборотных активов;

– иммобилизуемая в инвестиции часть оборотных активов.

2. Привлеченные источники финансирования – средства, предоставленные на постоянной основе, по которым может осуществляться выплата владельцам этих средств дохода и которые могут практически не возвращаться владельцам.

К ним относятся:

- эмиссия акций, активно применяется акционерными обществами для привлечения акционерного капитала;
- дополнительные паи в уставный капитал;
- государственное финансирование, осуществляется в рамках государственных программ поддержки предпринимательства;
- средства коммерческих структур на безвозмездной основе.

3. Заемные источники финансирования инвестиций – денежные средства, полученные на определенный срок и подлежащие возврату с уплатой процентов. К ним относятся:

- кредиты банков;
- эмиссия облигаций направленная на привлечение временно свободных денежных средств населения и коммерческих структур;
- инвестиционный кредит, выдается при соблюдении основных принципов кредитования: возвратности, срочности, платности, обеспеченности, целевого использования;
- лизинг – это производственные инвестиции, в процессе реализации которых лизингополучатель должен возместить лизингодателю инвестиционные затраты, реализованные в материальной и денежной формах, и выплатить вознаграждение.

Существуют следующие формы финансирования инвестиционных проектов:

1. Государственное финансирование. Из средств госбюджетов различных уровней финансируется направление инвестиционной деятельности, имеющее приоритетное значение.

2. Акционерное финансирование. Посредством эмиссии ценных бумаг производится замена инвестиционного кредита рыночными долговыми обязательствами, что способствует оптимизации структуры финансовых ресурсов, инвестируемых в инвестиционный проект.

3. Банковские кредиты. Банковский кредит предоставляется на определенный срок под проценты, размер которых зависит от срока займа, величины риска по проекту, характеристик заемщика. Процентная ставка может определяться исходя из базисной ставки, на которую ориентируются инвестиционные банки.

4. Венчурное финансирование. Венчурное финансирование осуществляется фондами «риск – капитала» путем предоставления денежных ресурсов на беспроцентной основе без гарантии их возврата. Риск венчурных инвесторов велик, но в случае удачи он компенсируется сверхприбылью.

5. Финансовый лизинг – это процедура привлечения заемных средств в виде долгосрочного кредита, предоставляемого в натуральной форме и погашаемого в рассрочку.

6. Форфейтинг – это операция по трансформации коммерческого кредита в банковский. Кредитование по схеме форфейтинга является среднесрочным (от 1 года до 7 лет).

7. Смешанное финансирование. Осуществляется путем привлечения финансовых средств, необходимых для реализации инвестиционных проектов, из различных источников [17].

1.3 Оценка эффективности инвестиций

Оценка эффективности инвестиционных проектов – один из наиболее существенных и ответственных этапов процесса планирования инвестиций. От качества выполнения данной оценки зависит правильность принятия окончательного управленческого решения по реализации конкретного инвестиционного проекта.

Ценность результатов оценки экономической эффективности инвестиционных проектов зависит:

1. От полноты и достоверности исходных данных.
2. От корректности методов, используемых при их обработке и анализе.

Оценка предстоящих затрат и результатов при определении эффективности инвестиционного проекта осуществляется в пределах расчетного периода, продолжительность которого называется горизонтом расчета [11]. Горизонт расчета измеряется количеством шагов расчета. Шагом расчета при нахождении показателей эффективности в пределах расчетного периода могут быть: квартал, месяц, год.

В основу оценок эффективности инвестиционных проектов положены следующие основные принципы:

- анализ проекта на протяжении всего его жизненного цикла;
- моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта притоки и оттоки денежных средств за жизненный цикл;
- сопоставимость условий сравнения различных проектов;
- принцип положительности и максимума эффекта;
- учет фактора времени;
- учет только предстоящих затрат и поступлений;
- учет наиболее существенных последствий проекта. При определении эффективности инвестиционного проекта, должны учитываться все последствия его реализации, как непосредственно экономические, так и внеэкономические;
- учет наличия разных участников проекта, несовместность их интересов и разных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта;
- многоэтапность оценки. На разнообразных стадиях разработки и осуществления инвестиционного проекта, его эффективность определяется снова с различной глубиной проработки;

- учет влияния инфляции;
- учет влияния неопределенности и рисков, сопровождающих реализацию инвестиционного проекта.

Оценка эффективности инвестиционных проектов проводится в два этапа:

1. Расчет показателей эффективности проекта в целом. Цель данного этапа – агрегированная экономическая оценка проектных решений и создание условий для поиска инвесторов. Для локальных проектов оценивается только их коммерческая эффективность. Если она оказывается приемлемой, то можно переходить ко второму этапу оценки.

2. Уточнение состава участников и определение финансовой реализуемости и эффективности участия в проекте каждого.

Оценка эффективности инвестиционных проектов осуществляется на следующих стадиях:

- поиск инвестиционных возможностей;
- предварительная подготовка проекта;
- окончательная подготовка проекта;
- экономический мониторинг.

Принципы оценки эффективности инвестиционных проектов равны на всех стадиях. Оценка может различаться по видам эффективности, а также по набору и степени достоверности исходных данных и подробности их описания [8].

На стадиях поиска инвестиционных возможностей и предварительной подготовки проекта ограничиваются оценкой эффективности проекта в целом. Расчеты денежных потоков производятся в текущих ценах.

В процессе экономического мониторинга инвестиционного проекта рекомендуется оценивать и сопоставлять с исходным расчетом только показатели эффективности участия предприятий в проекте. Если при этом обнаруживается,

что показатели эффективности, полученные при исходном расчете, не достигаются, рекомендуется на основании расчета эффективности инвестиций для участников инвестиционного проекта рассмотреть вопрос о целесообразности продолжения проекта, введение в него изменений, после чего пересчитать эффективность участия предприятия [24].

Критерием эффективности инвестиционного проекта является превышение будущих доходов от реализации проекта над первоначальными, текущими и ликвидационными инвестиционными издержками. Сложность сравнения этих величин состоит в том, что необходимо сопоставлять затраты и доходы, возникающие в разные временные периоды. Так, затраты на создание и реализацию инвестиционного проекта осуществляются, как правило, в начальный период, а поступление доходов начинается обычно после осуществления всех затрат [15].

В экономическом анализе используют специальный метод для соизмерения текущей и будущей стоимости в одном масштабе, этот метод называется методом дисконтирования. Дисконтирование – это приведение денежных потоков доходов и затрат к базисному (начальному) периоду на основе ставки дисконта с целью получения текущей (настоящей) стоимости будущих доходов и затрат.

Дисконтирование – процесс, обратный начислению сложного процента. Начислением сложного процента называется процесс роста основной суммы вложений - за счет накопления процентов, при этом первоначальная сумма вложений называется текущей стоимостью, а полученная в результате начисления сумма – будущей стоимостью.

Технически приведение к базисному моменту затрат и результатов, имеющих на первом шаге расчета реализации проекта, удобно производить путем их умножения на коэффициент дисконтирования, определяемый для постоянной нормы дисконта. [10]

Норма дисконта назначается непосредственно разработчиками инвестиционного проекта.

Ориентиром для ее определения, как правило, служат следующие показатели:

- процент инфляции;
- процентная ставка по кредитам;
- средний процент доходности различных финансовых учреждений;
- рентабельность конкретного, действующего предприятия.

Методом дисконтирования рассчитываются четыре основных критерия оценки эффективности инвестиционного проекта.

1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД).

Суть критерия состоит в сравнении текущей стоимости будущих денежных поступлений от реализации проекта с инвестиционными расходами, необходимыми для его реализации. ЧДД, формула расчета которого представлена в формуле 1.1, характеризует эффективность инвестиционного проекта при известном значении норм и дисконта.

$$\text{ЧДД} = \frac{\sum_{t=0}^T (D_t - Z_t)}{(1 + d)^t}, \quad (1.1)$$

где: D_t – доходы по проекту в t -м году;
 Z_t – затраты по проекту в t -м году;
 d – ставка дисконта;
 T – срок реализации проекта.

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвесторов необходимо, чтобы его ЧДД был положительным, при сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с большим значением ЧДД (при условии, что оно положительное).

2. Индекс доходности (ИД).

Индекс доходности тесно связан с ЧДД, но в отличие от него является относительным показателем, благодаря этому он достаточно удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных проектов, имеющих примерно одина-

ковые значения. Характеризует отдачу проекта на вложенные в него средства и рассчитывается по формуле 1.2:

$$ИД = \frac{1}{K} \sum_{t=0}^T \frac{(D_t - Z_t)}{(1+d)^t}, \quad (1.2)$$

где: Z_t^t - затраты по проекту в i-м году без учета капиталовложения;

K – дисконтированные капиталовложения, которые рассчитываются по формуле 1.3.

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \frac{1}{(1+d)^t}, \quad (1.3)$$

где: K_t - капиталовложения в t-м году.

Значение индексов доходности для эффективных инвестиционных проектов должно быть больше единицы.

3. Внутренняя норма доходности (ВНД).

ВНД представляет собой ставку дисконта, при которой ЧДД=0. ВНД является решением уравнения, представленным в формуле 1.4:

$$\sum_{t=0}^T \frac{(D_t - Z_t)}{(1+d)^t} = 0 \quad (1.4)$$

где: D_t – доходы по проекту в t-м году;

Z_t – затраты по проекту в t-м году;

d – ставка дисконта;

T – срок реализации проекта.

Найденное значение ВНД сравнивается с требуемой инвестором ставкой дохода на капиталовложения.

Инвестиционный проект считается эффективным, если выполняется неравенство $ВНД \geq d_n$ (d_n – ожидаемая норма дохода на инвестируемый капитал).

Если при сравнении двух альтернативных вариантов по показателям ЧДД и ВНД получены следующие результаты:

$ЧДД_1 > ЧДД_2$, $ВНД_1 < ЧДД_2$, то приоритетным является показатель ЧДД.

4. Срок окупаемости ($T_{ок}$).

Срок окупаемости – период времени, за который дисконтированные затраты будут компенсированы дисконтированными доходами. $T_{ок}$ является решением уравнения, представленным в формуле 1.5:

$$\sum_{t=0}^T \frac{(D_t - Z_t)}{(1+d)^t} x = 0 \quad (1.5)$$

где: D_t – доходы по проекту в t-м году;

Z_t – затраты по проекту в t-м году;

d – ставка дисконта;

T – срок реализации проекта.

Инвестиционный проект считается эффективным, если выполняется условие: $T_{ок} \leq T_n$, где T_n – нормативный срок окупаемости капиталовложений (составляет от 1 года до 5 лет в зависимости от капиталоемкости проекта).

Наряду с перечисленными основными критериями оценки проектов, в ряде случаев возможно использование и других показателей: простой нормы прибыли, точки безубыточности, фондоотдачи капиталовложений и так далее. Решение об инвестировании средств должно приниматься с учетом всех перечисленных критериев, а также других факторов, которые не всегда поддаются формальной оценке (например, положительный имидж инвестора) [11]. Проведем анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия во второй части выпускной квалификационной работы.

ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП КАПСАРГИН

2.1 Характеристика предприятия

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе выбран индивидуальный предприниматель Г.А. Капсаргин. Предприятие ритуальных товаров и услуг «Природный камень» открыто в 2002 году. Оно занимается продажей памятников, состоящих из гранита, полимергранита и мрамора. Предприятие ритуальных товаров имеет 4 филиала, которые находятся по следующим адресам:

1. Главный офис: г. Абакан, ул. Кирпичная, д. 10.
2. 1 филиал: г. Абакан, ул. Вишневая, д. 1.
3. 2 филиал: г. Черногорск, район старого некрополя.
4. 3 филиал: п. Аскиз, ул. Таштыпская, д. 80а.

Основной целью создания предприятия является осуществление коммерческой деятельности с целью извлечения прибыли.

Предметом деятельности предприятия являются:

- изготовление и монтаж памятников и надгробий, которое включает проектирование и создание макета, обработку фотографии и нанесение портрета на камень;
- установка надгробий с использованием цемента марки 500 с обязательным армированием;
- мемориальные комплексы любой сложности. Монтаж, демонтаж, восстановление старых захоронений;
- мраморные и гранитные памятники любой конфигурации и оттенка с транспортировкой к месту захоронения;
- нанесение гравировки на камень и плитку;

– осуществление других работ и оказание услуг, не запрещенных и не противоречащих действующему законодательству РФ.

Уставный капитал предприятия определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его кредиторов и составляет 50 тыс. рублей.

Исполнительным органом является Г.А. Капсаргин, который руководит предприятием и решает все текущие вопросы. Организационная структура, характеризующаяся как линейно-функциональная, основана на соблюдении единоначалия, линейного построения структурных подразделений и распределения функций управления между ними, представлена на рисунке 2.1.

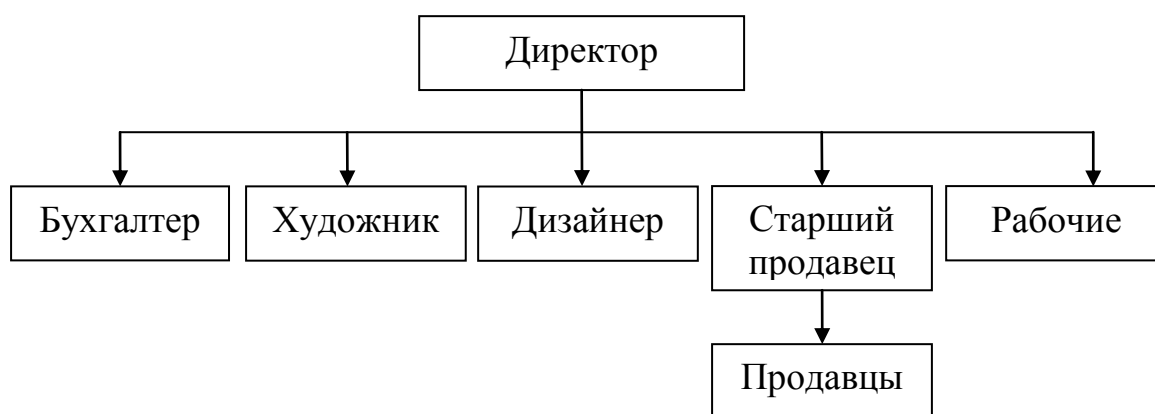


Рисунок 2.1 – Организационная структура предприятия ИП Капсаргин

Как видно из рисунка 2.1 директор осуществляет прямое руководство подчиненными. Функциональные связи носят совещательный, рекомендательный характер.

На рынке республики Хакасия у предприятия «Природный камень» имеется большое количество конкурентов, которые занимаются изготовлением ритуальных товаров и их реализацией. Основными конкурентами ИП Капсаргин являются: магазины ритуальных принадлежностей г. Абакана, г. Черногорска, имеющие в своем ассортименте памятники из гранита, плиты, а также импортные технологии по производству данных изделий:

1. Компания по изготовлению ритуальных товаров в г. Абакане ул. М. Жукова, д. 18. Конкурентные преимущества: высокое качество продукции, широкий ассортимент.

2. Мастерская работ по камню – г. Абакан, ул. Кожевенная, д. 28. Преимущества: высокое качество продукции, применение материалов высокого качества.

3. Магазин ритуальных принадлежностей «АЛВИК» по адресу: г. Абакан, ул. Кирпичная, д. 15Г. Преимущества: качественная продукция.

4. Магазин ритуальных принадлежностей ИП Зверев: г. Абакан, ул. Кирпичная, д. 55. Конкурентные преимущества: широкий ассортимент продукции.

Мелкие производители ритуальных товаров на отечественном и импортном оборудовании (их более 10) не являются сильными конкурентами из-за незначительного объема производства, низкого качества.

При этом исследуемое предприятие имеет ряд преимуществ, которые отражены на рисунке 2.2.

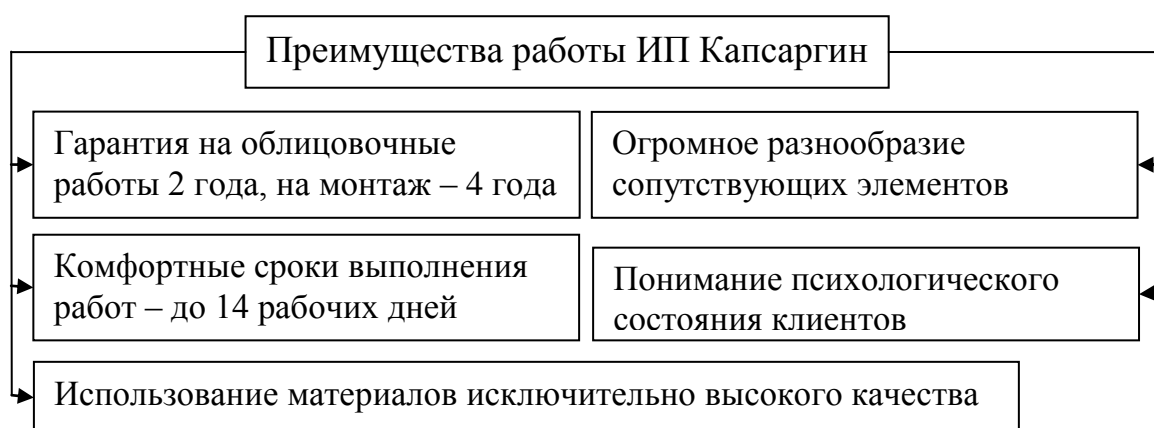


Рисунок 2.2 – Преимущества работы исследуемого предприятия

Экономическая характеристика выполнена по материалам Бухгалтерской отчетности за 2015 год: форма № 0710001 «Бухгалтерский баланс» (Приложение А), форма № 0710002 «Отчет о финансовых результатах» (Приложение Б), которая характеризуется различным финансовым положением.

2.2 Анализ капитала

Капитал – это средства, которыми располагает предприятие для осуществления своей основной деятельности с целью получения прибыли. Капитал может функционировать в двух формах: денежной и материальной.

Данные бухгалтерского баланса ИП Капсаргин в виде агрегированных показателей представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Агрегированный аналитический баланс за 2015 год

Актив	Сумма, тыс. руб.	%	Пассив	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	-	-	Собственный капитал	456,0	37,2
Оборотные активы	1 227,0	100,0	Заемный капитал	771,0	62,8
Баланс	1 227,0	100,0	Баланс	1 227,0	100,0

Размер капитала, вовлеченного в хозяйственную деятельность предприятия в 2015 году, составляет 1 227,0 тыс. рублей, отражен в таблице 2.1. Данный фактор позволяет отнести предприятие к числу малых предприятий, что доказывает и трудовой показатель – численность работающих составляет 16 человек. В структуре имущества и источников предприятия оборотные активы занимают 100,0 %, собственный капитал составляет 37,2 %. Доля заемного капитала в 2015 году составляет 62,8 %, что характеризует финансовую зависимость предприятия от заемного капитала.

В процессе анализа активов предприятия в первую очередь следует изучить изменения в их составе и структуре и дать им оценку. Результаты анализа представим в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Анализ состава и структуры активов

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Всего активов, в том числе	2 006,0	100,0	1 227,0	100,0	-779,0	-38,8
оборотные, из них	2 006,0	100,0	1 227,0	100,0	-779,0	-38,8
материальные	74,0	3,7	126,0	10,3	52,0	70,3
финансовые	1 932,0	96,3	1 101,0	89,7	-831,0	-43,0

Из данных таблицы 2.2 видно, что за 2015 год в состав активов предприятия входит лишь оборотный капитал, который уменьшился на 779,0 тыс. руб., или на 38,8 %, тем самым снизился риск вложений в оборотные активы. У предприятия отсутствуют внеоборотные активы, так как арендованное имущество учитывается за балансом. Это нормальная ситуация для производственно-торгового предприятия, так как для него важно иметь мобильную структуру активов.

Далее необходимо проанализировать изменения состава и динамики текущих активов как наиболее мобильной части капитала, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. К оборотным активам относятся: запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежная наличность. Динамика и состав оборотных активов представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ динамики и состава оборотных активов

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Оборотные активы - всего, в том числе	2 006,0	100,0	1 227,0	100,0	-779,0	-38,8
Запасы	74,0	3,7	126,0	10,3	52,0	70,3
Дебиторская задолженность	1 577,0	78,6	1 095,0	89,2	-482,0	-30,6
Денежные средства	355,0	17,70	6,0	0,5	-349,0	-98,3

Из данных таблицы 2.3 видно, что наибольший удельный вес в оборотных активах занимает дебиторская задолженность: в 2014 г. – 78,6 %, в 2015 г. – 89,2 % оборотных активов, что свидетельствует об улучшении финансовой ситуации на предприятии. Снижение суммы денежных средств на 98,3 % характеризует ухудшение структуры оборотных средств.

Эффективность использования оборотных активов характеризуется их оборачиваемостью. Результаты расчета показателей оборачиваемости оборотных активов представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Показатели оборачиваемости оборотных активов

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение
Выручка от продаж, тыс. руб.	5 163,0	13 401,0	8 238,0
Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	2 006,0	1 227,0	-779,0
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,6	10,9	8,3
Длительность одного оборота, дней	141,8	33,4	-108,4

Из данных таблицы 2.4 видно, что за 2015 год текущие активы обернулись 10,9 раза. Длительность их прохождения по фазам производства уменьшилась на 108 дней, что положительно сказывается на состоянии оборотного капитала.

В процессе анализа необходимо изучить динамику, состав и причины образования дебиторской задолженности, которая представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ дебиторской задолженности, тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Дебиторская задолженность	1 577,0	1 095,0	-482,0	-30,6

По данным таблицы 2.5 на анализируемом предприятии в 2015 году уменьшилась доля дебиторской задолженности на 482,0 тыс. руб., или на 30,6 %, что на фоне увеличения прибыли является положительным моментом.

Проведя анализ активного капитала, изучено каким капиталом располагает анализируемое предприятие и в какие активы он вложен. Также изучены состав и качество наиболее существенных активов, от наличия и состояния которых во многом зависят конечные результаты основной деятельности.

Руководство предприятия должно также иметь четкое представление, за счет каких источников ресурсов будет осуществляться деятельность и в какие сферы деятельности будет вложен капитал. Забота об обеспечении бизнеса не-

обходимыми финансовыми ресурсами является ключевым моментом в деятельности любого предприятия. Анализ наличия, источников формирования и размещения капитала, который представлен в таблице 2.6, имеет исключительно большое значение.

Таблица 2.6 – Анализ динамики и структуры источников капитала

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Всего источников, в том числе	2 006,0	100,0	1 227,0	100,0	-779,0	-38,8
собственных	598,0	29,8	456,0	37,2	-142,0	-23,7
заемных, из них	1 408,0	70,2	771,0	62,8	-637,0	-45,2
краткосрочных	1 408,0	100,0	771,0	100,0	-637,0	-45,2

Данные таблицы 2.6 свидетельствуют о неудовлетворительной структуре финансирования активов, поскольку как в 2014 году, так и в 2015 году удельный вес собственного капитала в формировании активов был ниже норматива (50%), 29,8 % и 37,2 % соответственно. За 2015 год удельный вес собственных источников увеличился на 7,4%, что было обусловлено его снижением на 142,0 тыс. руб. при снижении заемного капитала на 637,0 тыс. рублей. Можно предположить, что сохранение выявленной тенденции не позволит в следующем году предприятию стать автономным при принятии управленческих решений.

Большое влияние на финансовое состояние предприятия оказывают состав и структура заемных средств, то есть соотношение долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных финансовых обязательств. Заемный капитал полностью представлен кредиторской задолженностью, динамика которой представлена в таблице 2.7. Данные таблицы 2.7 свидетельствуют об уменьшении величины заемного капитала, что в абсолютном выражении составляет 637,0 тыс. руб. В 2014 и 2015 гг. в структуре заемного капитала 100,0 % занимает кредиторская задолженность, что отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия.

Таблица 2.7 – Анализ кредиторской задолженности

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Кредиторская задолженность	1 408,0	100,0	771,0	100,0	-637,0	-45,2

Делая вывод по таблице 2.7, можно сказать, что привлечение заемных средств в оборот – явление нормальное, содействующее временному улучшению финансового состояния при условии, что эти средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются.

2.3 Анализ финансового состояния

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Одной из основных характеристик стабильного положения предприятия служит финансовая устойчивость, то есть такое состояние, которое обеспечивает развитие предприятия. Рассмотрим показатели обеспеченности финансовых ресурсов в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования, тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.
Собственный капитал	598,0	456,0
Собственные оборотные средства (СОС)	598,0	456,0
Собственные и долгосрочные источники	598,0	456,0
Общая величина основных источников	598,0	456,0
Общая величина запасов и затрат	74,0	126,0
Излишек (+) или недостаток (-) СОС	524,0	330,0
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	524,0	330,0
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников	524,0	330,0

По данным таблицы 2.8 можно сделать вывод о том, что на предприятии устойчивое финансовое состояние, так как запасы и затраты обеспечены собственными источниками финансирования и имеется излишек основных источников финансирования запасов и затрат.

Для более полного анализа финансовой устойчивости предприятия целесообразно провести расчет коэффициентов финансовой устойчивости, представленных в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение	Нормативное значение
Коэффициент автономии	0,3	0,4	0,1	$\geq 0,5$
Коэффициент обеспеченности запасов	8,1	3,6	-4,5	$\geq 0,6$
Коэффициент обеспеченности оборотных средств	0,3	0,4	0,1	$\geq 0,1$
Коэффициент маневренности	1,0	1,0	0,0	$\geq 0,3$

В таблице 2.9 отражено, что коэффициент обеспеченности запасов значительно превышает нормативное значение, что говорит об избытке запасов, а это, в свою очередь, влечет за собой дополнительные расходы на хранение запасов и отвлечение средств из оборота, обездвиженных в этих запасах. Коэффициент автономии демонстрирует низкие значения и не гарантирует погашение задолженности организации. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами равный 0,4, свидетельствует, что собственный оборотный капитал в состоянии на 40 % покрыть нормативное значение запасов. В целом деятельность предприятия можно охарактеризовать как финансово устойчивую.

Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами. В общем случае предприятие считается ликвидным, если его текущие активы превышают текущие обязательства. Техническая сторона

анализа ликвидности баланса заключается в сопоставлении средств по активу с обязательствами по пассиву. Для удобства сопоставления показатели группируются, таким образом, как представлено в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Группировка статей баланса, тыс. руб.

Актив	2014 г.	2015 г.	Пассив	2014 г.	2015 г.
Наиболее ликвидные активы (Анл)	355,0	6,0	Наиболее срочные обязательства (Пнс)	1 408,0	771,0
Быстро реализуемые активы (Абр)	1 577,0	1 095,0	Краткосрочные обязательства (Пкс)	-	-
Медленно реализуемые активы (Амр)	74,0	126,0	Долгосрочные обязательства (Пдс)	-	-
Трудно реализуемые активы (Атр)	-	-	Постоянные пассивы (Пп)	598,0	456,0
Итого	2 006,0	1 227,0	Итого	2 006,0	1 227,0

Баланс считается ликвидным при условии, если: $Анл \geq Пнс$; $Абр \geq Пкс$; $Амр \geq Пдс$; $Атр \leq Пп$. Анализ ликвидности баланса показан в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Анализ ликвидности баланса

Соотношения, требуемые для признания ликвидности баланса	2014 г.	2015 г.
$Анл \geq Пнс$	$355,0 < 1\ 408,0$	$6,0 < 771,0$
$Абр \geq Пкс$	$1\ 577,0 > 0,0$	$1\ 095,0 > 0,0$
$Амр \geq Пдс$	$74,0 > 0,0$	$126,0 > 0,0$
$Атр \leq Пп$	$0,0 < 598,0$	$0,0 < 456,0$

Информация, представленная в таблице 2.11, свидетельствует о том, что на предприятии в 2014 и 2015 годах не соблюдаются требуемые соотношения активов и пассивов по первой группе, то есть по наиболее ликвидным средст-

вам и быстрореализуемым активам. Платежный дефицит в первой группе составил в 2014 г. – 1 053,0 тыс. руб., в 2015 г. – 765,0 тыс. руб., что не позволяет признать баланс предприятия абсолютно ликвидным.

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия, кроме анализа ликвидности баланса, необходим расчет коэффициентов ликвидности, представленных в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Показатели ликвидности предприятия

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отечественные нормативы
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,3	0,01	$\geq 0,1$
Коэффициент быстрой ликвидности	2,5	1,4	$\geq 0,7- 0,8$
Коэффициент текущей ликвидности	1,4	1,6	$\geq 1,2-1,5$

Коэффициент текущей ликвидности, анализ которого представлен в таблице 2.12, дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств. Значения коэффициента в 2014-2015 гг. довольно высоки (1,4 и 1,6).

Рентабельность – это один из важнейших стоимостных качественных показателей эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень средств в процессе производства и реализации продукции. Цель анализа рентабельности – оценить способность организации приносить доход на вложенный в нее капитал.

Экономическая сущность рентабельности раскрывается через систему показателей рентабельности. Поскольку это относительные показатели – они практически не подвержены влиянию инфляции. Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования всех видов ресурсов. Нужный уровень рентабельности достигается с помощью организационно-технических и экономических мероприятий. Повысить рентабельность, значит получить больший финансовый результат при меньших расходах. Оценка показателей рентабельности представлена в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Показатели рентабельности, %

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение
Рентабельность продаж	2,7	3,0	0,4
Рентабельность основной деятельности	2,8	3,3	0,6
Рентабельность активов	6,7	32,8	26,1
Рентабельность собственного капитала	19,1	75,0	55,9

Данные таблицы 2.13 свидетельствуют о росте в 2015 году показателей рентабельности, но при этом показатели рентабельности остаются на низком уровне. Рост показателей говорит о повышении эффективности работы предприятия в целом, доходности различных направлений деятельности, окупаемости затрат.

Рентабельность продаж отражает долю прибыли на одну единицу продаж. В 2014 г. и 2015 г. на одну единицу продаж приходилось 2,7 % и 3 % прибыли от продаж соответственно.

Рентабельность основной деятельности показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство продукции. Значение показателя в 2014 г. составляет 2,8 % прибыли, в 2015 г. – 3,3%.

Рентабельность активов показывает, сколько единиц денежных средств необходимо предприятию для получения единицы прибыли, а также отражает ее способность использовать свой оборотный и внеоборотный капиталы. Величина показателя в 2014-2015 гг. составила 6,7 % и 32,8 % соответственно. Рентабельность собственного капитала показывает сумму прибыли, полученную за счет собственных средств. В 2014 г. за счет собственных средств предприятием было получено 19,1 % чистой прибыли, в 2015 г. – 75,0 % чистой прибыли.

Завершающим этапом анализа финансового состояния предприятия является анализ и оценка финансовых результатов деятельности. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность деятельности. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия.

Рассмотрим подробно показатели финансовых результатов в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Показатели финансовых результатов

Показатели	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж	5 163,0	13 401,0	8 238,0	159,6
Себестоимость продаж	4 920,0	12 202,0	7 282,0	148,0
Валовая прибыль (убыток)	243,0	1 199,0	956,0	393,4
Коммерческие расходы	-106,0	-791,0	-685,0	646,2
Прибыль (убыток) от продаж	137,0	408,0	271,0	197,8
Прочие расходы	3,0	6,0	3,0	100,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	134,0	402,0	268,0	200,0
Текущий налог на прибыль	20,0	60,0	40,0	200,0
Чистая прибыль (убыток)	114,0	342,0	228,0	200,0

Из представленной информации в таблице 2.14 следует, что прибыль до налогообложения в 2014 г. составила 134,0 тыс. руб., в 2015 г. – 402,0 тыс. руб. Чистая прибыль возросла в 2 раза. Наблюдается значительное увеличение выручки от продажи на 159,6 %, что свидетельствует о повышении интенсивности использования авансированных средств. Предприятие имеет в 2015 году значительное увеличение выручки при существенном росте прибыли, что позволяет говорить о повышении деловой активности.

2.4 Управленческий анализ

Управленческий учет и анализ призваны решать вопросы формирования затрат, эффективности использования трудовых ресурсов, а также производства и реализации продукции. От правильности и результативности внутреннего управленческого учета и анализа зависит прибыль предприятия. Значение анализа заключается в формировании объективной оценки динамики и выполнения плана производства по общему объему и составу, а также в выявлении ре-

зервов увеличения объема продаж. Результаты анализа динамики объемов производства (реализации товаров) за 2014-2015 гг. представлены в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Динамика выручки, тыс. руб.

Вид товаров (работ, услуг)	2014 г.	2015 г.	Структура 2015 г., %
Изготовление и монтаж классических памятников и надгробий	2 099,0	5 241,0	39,1
Осуществление других работ и оказание услуг	480,0	810,0	6,0
Установка надгробий	1 730,0	4 770,0	35,6
Мраморные и гранитные памятники любой конфигурации и оттенка (статуи, скульптуры, бюсты)	854,0	2 580,0	19,3
Итого	5 163,0	13 401,0	100,0

По данным таблицы 2.15 видно, что в структуре выручки большую долю занимает такой вид деятельности, как изготовление и монтаж памятников и надгробий – 39,1 %. Объемы производства возросли в целом на 159,6 %.

От обеспеченности организации трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ. Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами представлена в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Обеспеченность трудовыми ресурсами, человек

Показатели	2014 г.	2015 г.
Среднесписочная численность персонала	14	16

По данным таблицы 2.16 видно, что численность персонала в 2015 году возросла на 14,3 %, или на 2 человека в абсолютном выражении.

Используя сведения о трудовых ресурсах и о выручке от продаж, можно рассчитать производительность труда, используя формулу 2.1.

$$ПТ = \frac{B}{P}, \quad (2.1)$$

где: В – выручка от продаж;
Р – среднесписочная численность работников за год.

Рассчитаем производительность труда для исследуемого предприятия.

$$ПТ^{2014} = \frac{5163}{14} = 368,8 \text{ тыс. руб.}$$

$$ПТ^{2015} = \frac{13401}{16} = 837,6 \text{ тыс. руб.}$$

Исходя из вышеприведенных расчетов, можно сделать вывод о том, что за 2015 год каждый работник принес предприятию в среднем 837,6 тыс. руб. прибыли. Производительность труда в 2015 году выросла на 127,1 %, что положительно сказывается на деятельности предприятия.

Средняя заработная плата — это экономический показатель, характеризующий размер начисленной заработной платы, приходящейся на одного работника предприятия, отрасли, народного хозяйства. Определяется делением общей суммы начисленной заработной платы на среднесписочную численность работников. Представим в таблице 2.17 показатели средней заработной платы на предприятии в сравнении с регионом и РФ в динамике, пользуясь данными Росстата.

Таблица 2.17 – Динамика средней заработной платы, тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения
Среднемесячная заработная плата в РФ	30,0	33,3	3,3
Среднемесячная заработная плата в РХ	25,1	29,8	4,7
Среднемесячная заработная плата в организации	22,7	23,5	0,8

По данным таблицы 2.17 видно, что в 2015 году произошло увеличение среднемесячной заработной платы на всех уровнях от Российской Федерации до предприятия. Средняя заработная плата предприятия ниже уровня средней

заработной платы по России и региону на 29,4 % и 21,1 % соответственно, поэтому руководству предприятия необходимо развивать мотивацию работников.

2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия

В ходе проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности за 2014-2015 гг. наблюдается значительное улучшение основной деятельности предприятия. Следует отметить некоторые положительные тенденции, наметившиеся в структуре капитала. Это касается, прежде всего, уменьшения доли заемного капитала на 7,4% и, соответственно, степени финансового риска. В структуре активов предприятия изменений не произошло – 100 % активов сосредоточено в оборотных, что само по себе неплохо, так как ускоряется оборачиваемость совокупного капитала. Однако прирост оборотных активов в 2015 году вызван увеличением стоимости товарных запасов на 70,3 %.

Характеризуя состояние и качество активов, необходимо отметить, что продолжительность оборота оборотного капитала ниже показателя прошлого года на 108 дней, что положительно характеризует деятельность предприятия.

Объемы продаж в 2015 году увеличились, при этом показатели эффективности хозяйствования существенно выше уровня 2014 года, таким образом, можно сделать вывод о значительном повышении общего уровня эффективности использования ресурсного потенциала. Тип развития предприятия можно оценить как преимущественно интенсивный, что оценивается положительно, так как обуславливает относительную экономию используемых ресурсов и затрат по их содержанию и способствует улучшению финансового результата от продаж.

Обобщая результаты анализа, можно сделать вывод о том, что в целом ресурсный потенциал предприятия используется эффективно, преимущественно в интенсивном направлении. Однако следует выделить следующие негативные моменты, требующие разработки и внедрения конкретных мероприятий по их ликвидации: значительное отвлечение оборотных активов в дебиторскую задолженность; недостаточное использование ресурсного потенциала предпри-

ятия; экономически необоснованное повышение средней заработной платы. Вместе с тем, как показывают результаты проведенного анализа, предприятие располагает еще достаточными резервами для повышения эффективности своей деятельности. Для этого ему следует разработать инвестиционный проект, который включает: внедрение нового вида услуги – ландшафтный дизайн захоронений; внедрение нового оборудования; разработка эффективной рекламы и прогноз эффективности деятельности предприятия.

2.6 Вопросы экологии

Проблема защиты экологии, вставшая перед человечеством, в настоящее время становится более острой и выходит на первый план. Тем более что продолжается масштабное истощение природных ресурсов, уничтожение лесов и множество иных мероприятий, усугубляющих положение с экологией на планете. Экологическая катастрофа приблизилась необычайно. «Озоновая дыра», радиоактивное загрязнение, глобальное потепление климата, состояние воздушных бассейнов в крупных городах наглядно свидетельствуют о том, что наша среда обитания истощена до предела. От нашей активности в сфере охраны окружающей среды зависит решение вопроса о выживании, сохранении здоровья людей и создании нормальных условий их жизнедеятельности.

Для оценки опасности загрязнения воздуха устанавливаются так называемые предельно допустимые концентрации загрязняющих веществ. Это показатели, при превышении которых возможны нарушения работы организма человека. Предельно допустимые концентрации (ПДК), не должны превышать в атмосфере городов. Однако реально эти нормы не всегда соблюдаются. Только от болезней, связанных с загрязнением воздуха, в мире ежегодно погибает 2,7 млн. человек.

Загрязняющие вещества преобразуются в атмосфере под воздействием солнечного излучения и паров воды. Так, например, диоксид серы и оксид азота, соединяясь с водой, образуют мельчайшие капельки серной и азотной кислот. Вместе с осадками они достигают поверхности Земли. Кислотные дожди

вызывают повышение кислотности воды в реках и озерах, почвы также подвержены закислению дождями и талыми водами. Все это приводит к гибели живых существ в водной среде и гибели почвенных организмов, к нарушению плодородия. Закисленные почвенные воды разрушают фундаменты домов, вызывают коррозию металлических труб водопровода и канализации. Если подсчитать только один экономический урон от одних только выбросов в атмосферу одного предприятия химической промышленности, то он превысит доходы этого предприятия от прибыли, не говоря уже об ущербе здоровью собственных работников.

Современные предприятия, отличающиеся сложнейшими технологическими процессами, но еще не достаточным уровнем утилизации отходов производства, являются основными источниками загрязнения окружающей природной среды. Их негативное влияние на окружающую среду предопределило кризисную экологическую ситуацию, сложившуюся в мире в настоящее время. Поэтому, одним из важнейших вопросов, которые должно решать современное предприятие, является охрана окружающей природной сферы в эколого-экономическом аспекте.

Для обеспечения эффективной охраны окружающей среды необходима постоянная работа специально уполномоченных органов в данной сфере на длительный период, с учетом того, что природные ресурсы все больше используются нерачительно. На предприятии ведется работа по охране окружающей среды, соответственно установленным требованиям законодательства. При организации мест временного хранения отходов приняты меры по обеспечению экологической безопасности. Оборудование мест временного хранения проведено с учетом класса опасности, физико-химических свойств, реакционной способности образующихся отходов, а также с учетом требований соответствующих ГОСТов и СНИПов.

Таким образом, предприятие вопросами охраны окружающей среды занимается, но вместе с тем эту работу следует интенсифицировать, с тем, чтобы в большей степени обеспечить безопасность окружающей среды.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ОРГАНИЗАЦИИ ЛАНДШАФТНОГО ДИЗАЙНА ЗАХОРОНЕНИЙ

3.1 Обоснование инвестиционного проекта

Во второй части были выявлены проблемы и тенденции развития предприятия ритуальных товаров и услуг, которые дали толчок для разработки и внедрения инвестиционного проекта по организации ландшафтного дизайна захоронений. Реализация инвестиционного проекта обеспечит технологическую и инженерную поддержку процесса совершенствования деятельности предприятия, приведет к улучшению использования производственных площадей, а также позволит получать дополнительную прибыль. Это положительно отразится на деятельности, повысит конкурентоспособность предприятия на рынке ритуальных товаров и услуг республики Хакасия.

Инвестиционный проект по организации ландшафтного дизайна захоронений представляет собой план развития предприятия ритуальных товаров и услуг ИП Капсаргин. Основная идея проекта это организация ландшафтного дизайна захоронений на территории некрополей г. Абакана и г. Черногорска. Новая услуга позволит значительно улучшить экономические показатели предприятия и полностью удовлетворить спрос на данную услугу в пределах республики Хакасия. Основные показатели инвестиционного проекта представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Показатели инвестиционного проекта

Показатели	Характеристика
Срок реализации проекта, лет	Срок проекта составляет 2 года
Объем требуемых инвестиций, тыс. руб.	432,7
Ожидаемая чистая прибыль, тыс. руб.	1-й год реализации проекта – 386,4
Финансирование проекта, тыс. руб.	Денежные средства инициатора проекта – индивидуального предпринимателя

В рамках инвестиционного проекта следует установить эффективное рас-

пределение во времени всех работ. Карта реализации проекта будет включать в себя задачи, календарный график которых представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Карта реализации инвестиционного проекта по организации ландшафтного дизайна захоронений

Задачи	Год	1 прогнозный				2 прогнозный			
	Квартал	1	2	3	4	1	2	3	4
Проведение анализа рынка ритуальных товаров и услуг		+							
Детальное проектирование		+							
Составление производственной программы			+						
Наем персонала			+						
Оборудование рабочего места новых работников			+						
Приобретение необходимого оборудования			+						
Внедрение новой услуги			+						
Активизация предоставления услуги				+	+				
Проведение рекламных акций						+	+		
Выход предприятия на полную мощность							+	+	+

Согласно карте реализации инвестиционного проекта, представленной в таблице 3.2, срок реализации проекта составляет 2 года. В первый прогнозный год на предприятии «Природный камень» будет проведен анализ рынка ритуальных товаров и услуг, подготовлена необходимая документация, принят на работу необходимой квалификации персонал и внедрена новая услуга. Во второй прогнозный год с целью расширения рынка предоставления услуги планируется проводить рекламные мероприятия. А к 3 кварталу второго прогнозного года планируется выйти на полную мощность.

Ландшафтный дизайн захоронений на территории некрополей г. Абакана и г. Черногорска – это новейшая услуга, которая позволит респектабельно оформить и длительное время содержать захоронение в достойном виде. Заказчик может получить готовый проект дизайна захоронений. В дизайнерский

проект может включать целый комплекс мероприятий по оформлению участка, либо отдельное мероприятие в отдельности по желанию заказчика. Комплекс мероприятий, который будет включать в себя новая услуга, представлен на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 – Комплекс мероприятий новой услуги

Комплекс мероприятий, представленный на рисунке 3.1, может быть предоставлен как в совокупности, так и в отдельности, то есть по желанию заказчика и его возможностям. Габбионы – это новый вид ограждения из прочной сетки и заполненный натуральными или искусственными камнями. Поверх

конструкции часто высаживаются многолетние растения. Данный вид ограждения обладает повышенной прочностью и прослужит многие годы.

При заказе новой услуги посадка деревьев будет осуществлена, исходя из особенностей расположения участка захоронения, так как затененные места и сухие солнечные участки требуют различного подхода к озеленению. Разбивка клумб на местах захоронений – это стандартный подход, но с годами приобретают известность вертикальные клумбы, которые занимают минимум места и зачастую являются единственным способом оформления погоста.

Также в комплексе с оформлением поминального уголка можно будет заказать услугу декорирования территории захоронения простым или цветным щебнем, а также установить декоративные элементы: вазоны, статуи и другое.

Реализация инвестиционного проекта предполагает реализацию нескольких этапов, которые представлены на рисунке 3.2.

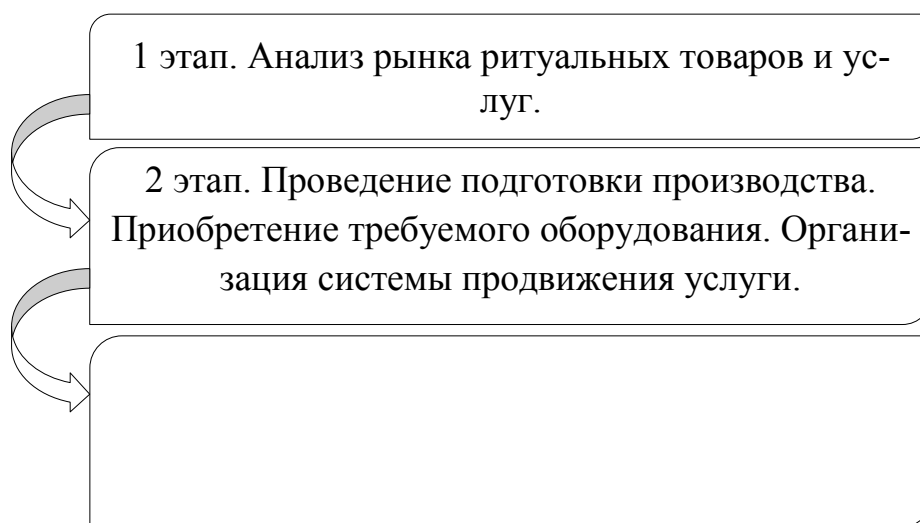


Рисунок 3.2 – Этапы реализации инвестиционного проекта

Первый этап – анализ рынка ритуальных товаров и услуг. Предоставление пробной услуги. В первые 2 месяца реализации проекта предполагается провести анализ рынка ритуальных услуг и товаров, выявить потенциальных потребителей новой услуги.

Второй этап – проведение подготовки производства. Приобретение требуемого оборудования. Организация системы продвижения услуги. Для осуще-

ствления новой услуги необходимо подготовить производство. С целью изготовления цветного щебня необходимо приобрести покрасочное оборудование и красящих пигментов. Также необходимо заключить договор с Минусинским питомником на поставку саженцев и деревьев. Для осуществления услуги планируется привлечение персонала – ландшафтного дизайнера, менеджера по продажам, подсобных рабочих. Предполагается организовать следующие производственные участки: теплица, участок раскроя металла, сварочный и окрасочный участок.

Третий этап – организовать предоставление новой услуги на высоком профессиональном уровне и в максимально эффективном количестве. На 2 год реализации проекта планируется организация новой услуги – ландшафтный дизайн по полному циклу. Кроме этого на втором году реализации услуг планируется внедрение услуги – ландшафтный дизайн, на некрополе г. Черногорска.

Анализ рынка ритуальных товаров и услуг

Ландшафтный дизайн мест захоронений – это возможность предприятия ИП Капсаргин сформировать свои конкурентные преимущества, которые будут выгодно отличать данное предприятие от других ритуальных бюро и предприятий.

Можно выделить 2 типа благоустройств мест захоронений, которые могут составить конкуренцию ландшафтному дизайну:

1. Самый распространенный и доступный вид благоустройства могил – это укладка тротуарной плитки на всем участке, иногда и без зоны для обустройства цветников.

2. Оформление места погоста искусственными дорожками, цветами.

Новая деятельность предприятия направлена на оказание услуги по ландшафтному дизайну для людей с различным уровнем дохода. Данная услуга предназначена для граждан, которые оформляют захоронения родственников на некрополе г. Абакана.

Прогноз продвижения услуги составим исходя из данных маркетинговых исследований в г. Абакан, где 58,7 % респондентов опроса хотели бы воспользоваться услугой ландшафтного дизайнера для обустройства захоронения родственников. С целью проведения исследования был разработан опросник, который предлагалось заполнить клиентам предприятия. 54 клиента, обратившиеся в предприятие «Природный камень», несмотря на специфику опроса, дали согласие ответить на несколько вопросов.

Результаты ответов на вопрос «Заинтересовала бы Вас такая услуга, как ландшафтный дизайн захоронения?» представлены на рисунке 3.3.

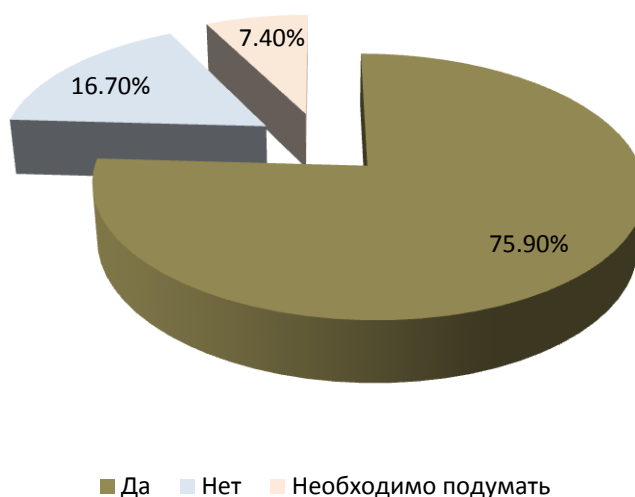


Рисунок 3.3 – Заинтересованность клиентов в новой услуге

По данным рисунка 3.3 видно, что 75,9 % опрошенных хотели бы воспользоваться услугой ландшафтного дизайна, так как ассортимент деревьев и растений для оформления захоронений велик, но только знания профессионалов позволят создать целостную композицию. В рамках новой услуги можно заказать одно или несколько мероприятий по оформлению места захоронения.

Исходя из данных рисунка 3.4, на котором представлены предпочтительные мероприятия в рамках новой услуги, видно, что каждый участник опроса хотел бы оформить захоронение близкого человека, исходя из географических особенностей участка, так как некоторые растения, кустарники, деревья растут

на солнечном участке, а другим растениям требуется затенение. Такие особенности может знать лишь профессионал.

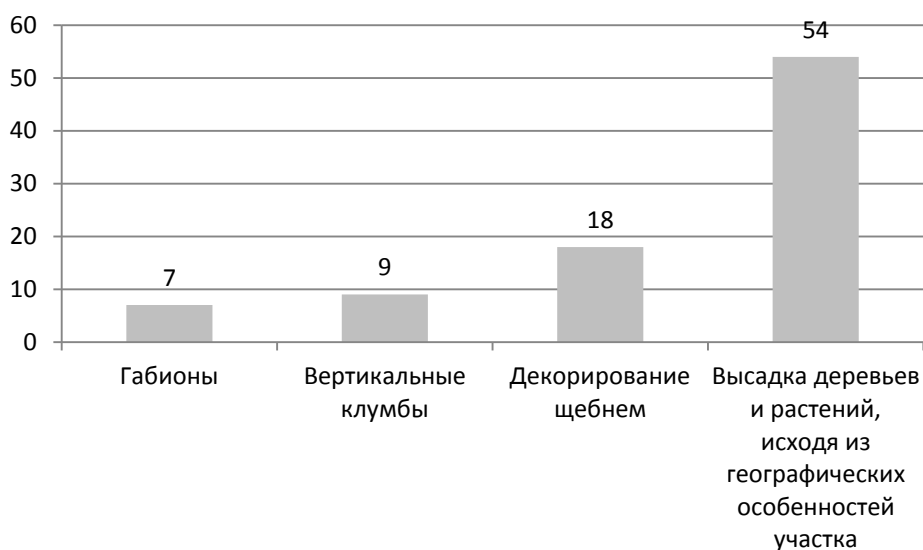


Рисунок 3.4 – Предпочтения заказчиков

Самым невостребованным мероприятием оказалось оформление живой изгороди – габбионов, но эта услуга новая и пока не нашла должного применения на городских некрополях г. Абакана и г. Черногорска, но живая изгородь – это в первую очередь экологичность, а также простота в уходе. Данная услуга получит должное развитие на некрополях, так как габбионы просты в уходе, долговечны, а при желании могут выполнять и функции клумбы.

У каждого заказчика свои мотивы прибегнуть к услугам ландшафтного дизайнера, но при этом каждый из них должен помнить, что некрополь – это последнее пристанище умерших, которое необходимо поддерживать в надлежащем и ухоженном виде. Критерии, по которым была выбрана новая услуга, представлены на рисунке 3.5, по данным которого видно, что 35,2 % респондентов воспользовались бы новой услугой, основным критерием выбора которых является профессиональный подход к оформлению захоронений, так как место на кладбище – это не дачный участок и буйство красок неуместно. Необходимо чтобы растения для озеленения мест захоронений были нетребовательны к почвенным условиям. Дизайнер подскажет, какие растения выбрать: цве-

тушие или декоративные листовые неприхотливые растения, зимостойкие и засухоустойчивые, теневыносливые, не требующие частого деления или пересадки, укрытия на зиму. Оформление захоронений может быть абсолютно разным, исходя из разных национальностей, вероисповеданий и предпочтений, а также возможностей заказчиков.

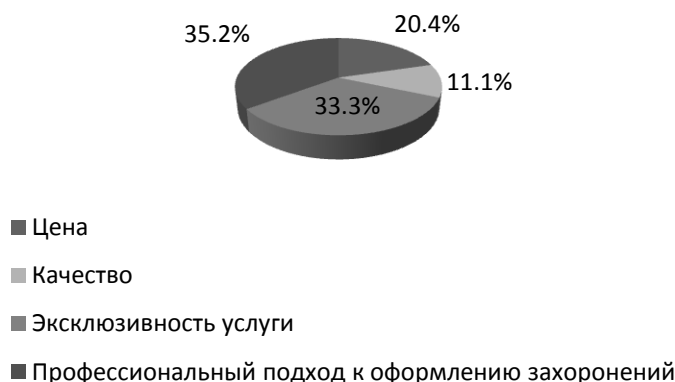


Рисунок 3.5 – Критерии выбора новой услуги

Данная услуга может быть востребована в следующих случаях:

1. Заказчик желает красиво оформленное место захоронения близкого человека.
2. Заказчик не имеет возможности часто посещать место захоронения и постоянно ухаживать за ним.
3. Заказчик негативно относится к искусственным цветам.

Для реализации новой услуги, которую предполагается предоставлять родственникам усопших будет задействован такой канал сбыта, как «производитель – потребитель». Данный канал был выбран с таким учетом, чтобы самостоятельно работать с потребителями услуги напрямую для согласования своей работы с их предпочтениями и возможностями. Через вышеуказанный канал предполагается реализовывать до 90% услуг.

Система реализации услуги ландшафтного дизайна захоронений под ключ построена таким образом, чтобы активно взаимодействовать с клиентами.

Клиенту предоставляется вся необходимая информация о новой услуге, и при необходимости он может получить консультацию от дизайнера-профессионала.

Исходя из вышеизложенного, можно сформировать прогноз на объемы потребления новой услуги – ландшафтный дизайн захоронений. Исходя из возможностей ландшафтного дизайнера, планируется выполнять по 10 проектов в неделю, соответственно за сезон (7 месяцев) будет выполнено 280 проектов. Новая услуга у ближайших конкурентов отсутствует, цена на изготовление проекта будет установлена из расчета себестоимости.

Реализуя первый этап реализации инвестиционного проекта, был проведен анализ рынка ритуальных товаров и услуг, можно сделать вывод о том, что услуга ландшафтного дизайна станет востребованной на рынке.

3.2 Затраты на реализацию проекта

В первом пункте было дано обоснование предоставления нового вида услуги – ландшафтный дизайн мест захоронений, реализация которого в потребует первоначальных вложений. Рассмотрим необходимые затраты подробнее.

С целью оказания услуги на высшем профессиональном уровне необходимо принять в штат предприятия дополнительный персонал, которые с пониманием и деликатностью отнесутся к чужому горю и, не усугубляя его, помогут определиться с вариантом оформления захоронения близкого заказчику человека.

Для начала оказания услуги необходимо нанять всего 3 сотрудников: ландшафтного дизайнера, подсобных рабочих в количестве 2 человек. Работы по выполнению обустройства мест захоронений с выполнением ландшафтного дизайна являются сезонными и выполняются в период с апреля по октябрь, то есть 7 месяцев в году, поэтому работники будут приняты на сезонную работу по договору. В таблице 3.2 представлены ежемесячные затраты на оплату труда работников для предоставления новой услуги.

Таблица 3.2 – Затраты на оплату труда новых сотрудников в месяц, руб.

Наименование должности	Показатели		
	Оклад	Уровень надбавки	Всего
Ландшафтный дизайнер	15 000,0	9 000,0	24 000,0
Подсобный рабочий № 1	10 000,0	6 000,0	16 000,0
Подсобный рабочий № 2	10 000,0	6 000,0	16 000,0

По данным таблицы 3.2 затраты на оплату труда новых работников производится с учетом дополнительных надбавок (районный коэффициент, северная надбавка) и составят 56,0 тыс. руб. По выше представленным данным рассчитываем отчисления на социальные нужды (30,2%) и представим результаты в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Расчет начислений на заработную плату в месяц, руб.

Наименование должности	Начисления на заработную плату
Ландшафтный дизайнер	7 248,0
Подсобный рабочий № 1	4 832,0
Подсобный рабочий № 2	4 832,0

По данным таблицы 3.3 видно, что сумма начислений на заработную плату для новых сотрудников составит 16 912,0 руб. А по данным таблиц 3.2 и 3.3 можно рассчитать фонд оплаты труда сотрудников в сезон, привлеченных для работы с новой услугой, и представить результаты в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Затраты на фонд оплаты труда новых сотрудников в сезон, руб.

Наименование должности	Показатели		
	Зарботная плата с начислениями	Начисления на заработную плату	Всего
Ландшафтный дизайнер	168 000,0	50 736,0	218 736,0
Подсобный рабочий № 1	112 000,0	33 824,0	145 824,0
Подсобный рабочий № 2	112 000,0	33 824,0	145 824,0

Из данных таблицы 3.4 видно, что фонд оплаты труда сотрудников в сезон составит 510 384,0 руб. Далее рассмотрим затраты на требуемое оборудование и оснащение рабочих мест новых сотрудников.

Оказание новой услуги требует наличия профессионального оборудования: муфельной печи и правильно-отрезного станка. Муфельная печь предназначена для обжига изделий – фигур, скульптур небольшого размера, а правильно-отрезной станок необходим для первичной обработки стержневых заготовок. Результаты выбора оборудования для предприятия представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Потребность и затраты в оборудовании

Наименование	Количество, шт.	Цена за 1 ед., руб.	Стоимость оборудования, руб.
Муфельная печь МИМП-М	1	142 700,0	142 700,0
Правильно-отрезной станок GT 4/14	1	290 000,0	290 000,0
Всего	-	-	432 700,0

Из данных таблицы 3.5 видно, что потребность в оборудовании для оказания новой услуги – ландшафтный дизайн захоронений, в абсолютном выражении составляет 2 единицы, а в денежном выражении 432 700,0 рублей. Площади предприятия позволяют разместить новое оборудование.

Муфельная печь МИМП-М, представленная на рисунке 3.6, играет немаловажную роль при изготовлении скульптурных изображений, так как обжиг изделий и их термообработка передают изделию дополнительную прочность, соответственно, продлевает изделию срок полезного использования. Модульная конструкция муфельной печи позволяет при необходимости быстро и несложно заменить любой элемент. Обжиг керамики используется в процессе производства керамических изделий (посуды, скульптурных украшений из глины). Высокотемпературный обжиг обеспечивает прочность керамической поверхности и ее водостойкость.



Рисунок 3.6 – Муфельная печь

В рамках предоставления новой услуги в большом количестве используется проволока, обработка которой в ручную трудоемкий процесс, поэтому принято решение приобрести правильно-отрезной станок, представленный на рисунке 3.7, предназначение которого заключается в первичной обработке стержневых заготовок круглого сечения, реализованная в трех процессах:

- разматывание из бухты;
- правка;
- резка в размер.



Рисунок 3.7 – Правильно-отрезной станок GT 4/14

Выше представленное оборудование будет приобретено в собственность. Реализация инвестиционного проекта предполагает определенный уровень затрат – инвестиционных средств. Общие инвестиционные затраты на покупку оборудования составят 432 700,0 рублей.

Важное значение при реализации проекта ландшафтного дизайна захоронений является обеспечение саженцами деревьев и кустарников, а также растений однолетних и многолетних. Для этого необходимо заключить договор с Минусинским питомником, который расположен в Красноярском крае, Минусинском районе, пос. Опытное поле, ул. Набережная, 16. Организовать выращивание растений и кустарников собственными силами является трудоемким и затратным проектом. Эффективнее по мере необходимости приобретать растения у поставщика – Минусинского питомника. Стоимость заказа в питомнике будет зависеть от пожеланий и возможностей клиента.

Изучив потенциальных потребителей на рынке ритуальных услуг на территории города Абакана, можно сделать вывод, что реализация данной услуги актуальна из-за большого количества потенциальных потребителей.

Комплекс продвижения услуги включают в себя рекламу и стимулирование сбыта. Отдельные составляющие комплекса маркетинга приобретают разное значение на различных стадиях жизненного цикла новой услуги. Представим затраты на рекламу новой услуги в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Затраты на рекламу

Наименование рекламы	Количество, шт.	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Распечатка рекламных листовок в цветном формате	2 000,0	2,1	4 200,0

Привлечение заказчиков услуги ландшафтного дизайна захоронений требует осуществления рекламных мероприятий: необходимо отпечатать в цветном варианте листовки в количестве 2 000 экземпляров в типографии ООО

«Палитра» г. Абакана на сумму 4 200,0 руб. Фотомакет рекламной листовки представлен на рисунке 3.8.



Рисунок 3.8 – Фотомакет рекламной листовки

Кроме рекламных листовок принято решение разместить бесплатные объявления в газетах «Шанс», «Черногорский курьер», так как газеты читает большое количество населения республики и вопрос обустройства захоронений носит специфический характер. Об этом довольно трудно говорить на телевидении, поэтому выбраны газетные объявления и рекламные листовки.

Кроме данных затрат необходимо приобрести мебель для оснащения рабочего места ландшафтного дизайнера. Они представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Затраты на оснащение рабочего места дизайнера

Показатели	Количество, шт.	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Ноутбук Lenovo	1	32 450,0	32 450,0
Набор мебели (стол, стул)	1	8 600,0	8 600,0
Всего	-	-	41 050,0

Представим единовременные затраты на внедрение новой услуги в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Единовременные затраты на внедрение новой услуги

Показатели	Затраты, руб.	Структура затрат, %
Приобретение оборудования	432 700,0	90,5
Рекламные мероприятия	4 200,0	0,9
Оснащение рабочего места	41 050,0	8,6
Всего	477 950,0	100,0

Из данных таблицы 3.8 видно, что большую долю в структуре затрат на внедрение новой услуги занимают затраты на покупку оборудования – 90,5 %.

Себестоимость новой услуги – ландшафтный дизайн захоронений за 1 сезон, представлена в таблице 3.9. В качестве материальных затрат в работе дизайнера выступают расходы на канцелярию, тонер картриджа и так далее.

Таблица 3.9 – Себестоимость новой услуги – ландшафтный дизайн захоронений в сезон (изготовление проекта), руб.

Статьи затрат	Сумма за 1 сезон
Материальные затраты	2 800,0
Заработная плата	392 000,0
Начисления на заработную плату	118 384,0
Амортизация основных средств	31 551,1
Прочие расходы	45 250,0
Полная себестоимость	589 985,1

Из данных таблицы 3.9 видно, что полная себестоимость новой услуги в первый сезон составит 589 985,1 руб., соответственно, при выполнении 280 проектов в сезон, себестоимость 1 проекта составит 2 107,0 руб.

После разработки проекта клиент может самостоятельно оформить место захоронения, а может предоставить дело профессионалам. Подсобные рабочие выполняют все указанные в проекте работы в кратчайшие сроки. Стоимость данных работ будет зависеть от сущности проекта, в котором будут отражены пожелания клиента. Минимальная стоимость выполнения заказа по оформлению захоронения при минимальных пожеланиях заказчика отражена в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Минимальная стоимость выполнения заказа по оформлению захоронения

Наименование работ	Сумма, руб.
Высадка дерева (с учетом стоимости саженца)	620,0
Декорирование щебнем простым (1 м ³)	583,1
Всего	1 203,1

Как видно из таблицы 3.10, минимальная стоимость выполнения заказа по оформлению захоронения составит 1 203,1 руб. Стоимость услуг по декорированию будет зависеть от пожеланий и возможностей клиента.

В следующем пункте выпускной квалификационной работы будет проведен расчет показателей эффективности внедрения новой услуги – ландшафтный дизайн захоронений.

3.3 Прогноз эффективности проекта

Большой интерес представляет оценка эффективности внедрения нового вида услуг по разработке ландшафтного дизайна захоронения. Представленные в пункте 3.2. расчеты себестоимости и составленный план выполнения проектных работ являются основой для расчета эффективности внедрения новой услуги. Предприятию для приобретения дополнительного оборудования необходимо 432 700,0 руб., данные средства будут внесены собственником предприятия.

Исходя из себестоимости услуги, можно рассчитать стоимость услуги при наценке 20,0 %, которая составит 2 528,0 руб. Стоимость выполнения работ по обустройству захоронения при минимальной стоимости заказа и при условии, что все заказчики закажут выполнение работ в исследуемом предприятии, составит 336 868,0 руб. Сущность проекта будет обговорена с каждым заказчиком индивидуально, можно будет воспользоваться услугой ландшафтного дизайнера в 1 сезон, а на следующий год реализовать данный проект.

Сравнительная характеристика объемов производства представлена в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Сравнительная характеристика объемов производства до и после внедрения новой услуги, тыс. руб.

Вид товаров (работ, услуг)	2015 г.	1 год реализации проекта
Изготовление и монтаж классических памятников и надгробий	5 241,0	5 241,0
Осуществление других работ и оказание услуг	810,0	810,0
Установка надгробий	4 770,0	4 770,0
Мраморные и гранитные памятники любой конфигурации и оттенка (статуи, скульптуры, бюсты)	2 580,0	2 580,0
Выполнение проекта ландшафтного дизайна захоронения	-	707,9
Выполнение работ	-	336,9
Итого	13 401,0	14 445,8

Из данных таблицы 3.11 видно, что объемы производства увеличиваются в 1 год реализации проекта на 1 044,8 тыс. руб. при других неизменных условиях. В современных условиях реализация инвестиционных проектов позволяет предприятию выйти на новый уровень хозяйствования и иметь преимущество перед конкурирующими компаниями.

Рассмотрим, как реализация проекта по внедрению новой услуги отразится на деятельности всего предприятия.

В современных условиях функционирования предприятия значение прибыли огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует предприятие на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, а также снижение затрат на ее производство. Это важнейший показатель эффективности и финансовый итог деятельности организации. Прибыль является основой для расчета рентабельности предприятия. Учет прибыли предприятия тоже имеет огромное значение, так как от этого зависит вся деятельность предприятия, заинтересованность сотрудников в ее повышении, инвестиционная привлекательность предприятия. Для этого составим прогноз параметров эффективности, результаты представим в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Прогноз показателей финансовых результатов, тыс. руб.

Показатели	2015 г.	1 год реализа- ции проекта	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж	13 401,0	14 445,8	1 044,8	7,8
Себестоимость продаж	12 202,0	12 791,9	589,9	4,8
Валовая прибыль (убыток)	1 199,0	1 653,9	454,9	37,9
Коммерческие расходы	791,0	791,0	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	408,0	862,9	454,9	111,9
Прочие расходы	6,0	6,0	-	-
Прибыль (убыток) до налого- обложения	402,0	856,9	454,9	113,2
Текущий налог на прибыль	60,0	128,5	18,0	30,0
Чистая прибыль (убыток)	342,0	728,4	386,4	112,9

Из таблицы 3.12 видно, что внедрение новой услуги значительным образом улучшило финансовые результаты деятельности предприятия ритуальных услуг. Так, чистая прибыль в 1 год реализации проекта увеличилась на 29,2 % по сравнению с 2015 годом.

Составив отношение капитальных затрат к выручке, которая будет получена дополнительно от реализации инвестиционного проекта, получим, что данный проект при минимальном выполнении работ по обустройству захоронений окупится за 1 год 1 месяц.

Эффективность деятельности предприятия характеризуется показателями его рентабельности. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты деятельности предприятия, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Рассчитаем рентабельность основной деятельности и продаж предприятия, результаты представим в таблице 3.13.

Таблица 3.13 – Рентабельность основной деятельности и продаж, %

Показатели	2015 г.	1 год реализации проекта	Отклонения
Рентабельность продаж	3,0	5,9	2,9
Рентабельность основной деятельности	3,3	6,7	3,4

Из таблицы 3.13 видно, что показатели рентабельности в 1 год реализации проекта увеличиваются. Представим рентабельность основной деятельности и рентабельность продаж в динамике на рисунке 3.9.

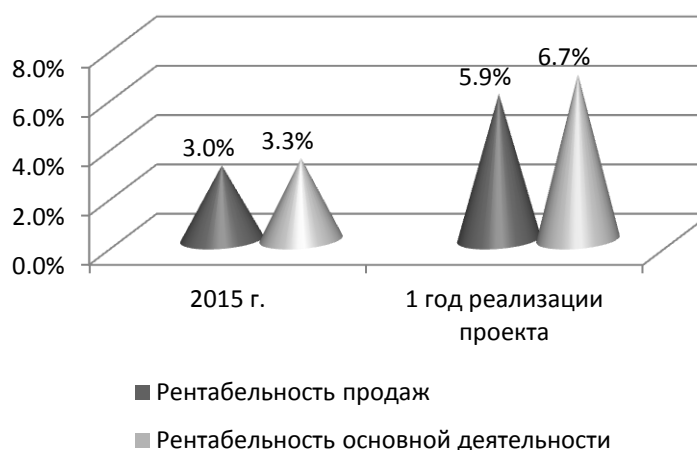


Рисунок 3.9 – Динамика показателей рентабельности, %

Реализация инвестиционного проекта повлечет за собой повышение финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятия, расширение круга заказчиков, повышение конкурентоспособности предприятия за счет больших объемов и высокого качества, получение максимального дохода, стабильное финансовое состояние, решение социальных проблем и повышение технического уровня производства. Таким образом, можно заключить, что в результате внедрения новой услуги – ландшафтный дизайн захоронений, показатели прибыли будут увеличиваться. Внедрение новой услуги позволит занять рыночную нишу рынка ритуальных услуг республики Хакасия и юга Красноярского края в стратегической перспективе. Таким образом, обозначенные цели достигнуты, поставленные задачи решены.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инвестиционный проект можно оценить по многим критериям с точки зрения их экономической и социальной значимости, масштабам воздействия на деятельность предприятия, а также степени вовлечения трудовых ресурсов. Центральное место при этом принадлежит эффективности инвестиционного проекта. Предприятие самостоятельно оценивают эффективность тех или иных проектов, потребность в их реализации и срок реализации.

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

В выпускной квалификационной работе проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ритуальных товаров и услуг ИП Капсаргин.

Основной вид деятельности предприятия: изготовление и монтаж памятников и надгробий, которое включает проектирование и создание макета, обработку фотографии и нанесение портрета на камень; установка надгробий; мемориальные комплексы любой сложности; мраморные и гранитные памятники любой конфигурации и оттенка.

Капитал предприятия на 100,0 % состоит из оборотных активов, что говорит о мобильности капитала. В структуре пассивов большая доля принадлежит заемному капиталу в 2015 году и составляет 62,8 %, характеризую финансовую зависимость предприятия от заемного капитала.

В 2015 году снизилась доля дебиторской задолженности на 482,0 тыс. руб., или на 30,6 %, что на фоне повышения прибыли является положительным моментом для предприятия.

На предприятии установилось устойчивое финансовое состояние, так как запасы и затраты обеспечены собственными источниками финансирования. В 2015 году произошел рост показателей рентабельности, что говорит о высокой

доходности различных направлений деятельности, а также окупаемости затрат. Предприятие ведет эффективную экономическую деятельность, о чем свидетельствуют положительные показатели выручки и прибыли. Увеличение выручки в 2015 году на 159,6 % при существенном росте прибыли на 200,0 %, что позволяет говорить о повышении деловой активности. Предприятие полностью обеспечено трудовыми ресурсами.

В третьей части выпускной квалификационной работы предложен к реализации инвестиционный проект стоимостью 432,7 тыс. руб. по организации ландшафтного дизайна захоронений, который позволит предприятию выйти на новый уровень развития, а также стать первопроходцем в таком нужном и эстетичном деле, как оформление захоронений. Предприятие ритуальных услуг является специфической сферой. Проект рассчитан на 2 года, за время которых будет проведен анализ рынка ритуальных товаров и услуг Хакасии, приобретено необходимое оборудование, приглашен персонал соответствующей квалификации, и деятельность предприятия будет выведена на полную мощность.

Основным видом новой услуги будет подготовка ландшафтных проектов по организации захоронений. Кроме этого проект ландшафтного дизайна может быть воплощен в жизнь в соответствии с пожеланиями и возможностями клиента. Себестоимость подготовки одного проекта составит 2 017,0 руб. Реализован проект будет по 2 528,0 руб. Минимальная стоимость выполнения работ по дизайну захоронений составит 1 203,1 руб.

Срок окупаемости проекта составит 1 год 1 месяц. Чистая прибыль в 1 год реализации проекта составит 728,4 тыс.руб. Показатели рентабельности также возрастут: рентабельность продаж увеличится на 2,9 %, рентабельность основной деятельности – на 3,4 %.

Реализация инвестиционного проекта на предприятии ритуальных товаров и услуг повлечет за собой повышение финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятия, а также позволит предприятию выйти на новый уровень развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абдукаримов, И. Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности) : учебное пособие / И. Т. Абдукаримов. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
2. Артеменко В. Г., Остапова В. В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В. Г. Артеменко, В. В. Остапова – М. : Омега-Л, 2012. – 436 с.
3. Беляев, В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учеб. / В. И. Беляев. – М. : КНОРУС, 2015. – 456 с.
4. Блау, С. Л. Инвестиционный анализ: учебник для бакалавров / С. Л. Блау. – М. : Дашков и К, 2014. – 256 с.
5. Борисова, О. В. Инвестиции. В 2 т. Т.1. Инвестиционный анализ: учебник и практикум / О. В. Борисова, Н. И. Малых, Л. В. Овешникова. – Люберцы : Юрайт, 2016. – 218 с.
6. Горелик, О. М. Финансовый анализ с использованием ЭВМ: учебное пособие / О. М. Горелик, О. А. Филиппова. – М. : КноРус, 2011. – 270 с.
7. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров / Т. И. Григорьева. – М. : Юрайт, ИД Юрайт, 2013. – 462 с.
8. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О. В. Ефимова. – М. : Омега-Л, 2013. – 349 с.
9. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А. Н. Жилкина. – М. : Инфра - М, 2014. – 332 с.
10. Ивашковский С. Н. Экономика: микро и макроанализ: учеб.-практ. пособие / С. Н. Ивашковский. – М. : Дело, 2013. – 360 с
11. Игонина Л. Л. Инвестиции: учеб. пособие / Л. Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. — М.: Юристъ, 2012. — 480 с.

12. Инвестирование. Управление инвестиционными процессами инновационной экономики : учеб.-метод. пособие для подготовки магистров по направлению «Экономика»/ авт. коллектив: Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова, Э. И. Исхакова. – Уфа : БАГСУ, 2012. – 77 с.
13. Казакова, Н. А. Управленческий анализ в различных отраслях : учебное пособие / Н. А. Казакова. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2012. – 288 с.
14. Казакова, Н. А. Управленческий анализ и диагностика предпринимательской деятельности: учебное пособие / Н. А. Казакова. – М. : ФиС, ИНФРА-М, 2012. – 496 с.
15. Колмыкова, Т. С. Инвестиционный анализ: учебное пособие / Т. С. Колмыкова. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 204 с.
16. Кравченко, Н. А. Инвестиционный анализ / Н. А. Кравченко. – М. : Дело, 2007. – 264 с.
17. Кузнецов, Б. Т. Инвестиционный анализ. учебник и практикум для академического бакалавриата / Б. Т. Кузнецов. – Люберцы : Юрайт, 2016. – 361 с.
18. Лахметкина, Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия : учеб. пособие / Н. И. Лахметкина. – 6-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2012. – 230 с.
19. Леонтьев, И. Л. Моделирование инновационно-инвестиционного развития социально значимых объектов территории : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / И. Л. Леонтьев. – Екатеринбург, 2013. – 41 с.
20. Лимитовский, М. А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках : учеб.-практ. пособие / М. А. Лимитовский. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2014. – 486 с.
21. Липсиц, И. В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: учебник / И. В. Липсиц, В. В. Коссов. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
22. Ноздрева, Р.Б. Маркетинг: как побеждать на рынке / Р. Б. Ноздрева, Л. И. Цыгичко. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 345 с.

23. Прудникова, В. В. Привлеченные средства частных лиц в банках России: статистический анализ / В. В. Прудникова. – М. : Унив. книга, 2015. – 192 с.
24. Сосненко, Л. С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс / Л. С. Сосненко, И. Н. Кивелиус, Е. Н. Свиридова. – М. : КноРус, 2012. – 256 с.
25. Теплова, Т. В. Инвестиции : учеб. для бакалавров / Т. В. Теплова. – М. : Юрайт, 2012. – 724 с.
26. Тютюкина, Е. Б. Финансы организаций (предприятий): учебник / Е. Б. Тютюкина. – М. : Дашков и К, 2014. – 544 с.
27. Управление инвестиционным портфелем предприятия : учеб. пособие для подготовки магистров по направлению 080100.68 "Экономика" программы "Финансы" / сост. Л. З. Байгузина. – Уфа : БАГСУ, 2013. – 99 с.
28. Управление рисками инновационно-инвестиционных проектов : учеб. пособие для подготовки магистров по направлению 080100.68 "Экономика" программы "Управление инновационным развитием социально-экономических систем" / авт. коллектив: Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова, Э. И. Исхакова, М. В. Казаков. – Уфа : БАГСУ, 2013. – 80 с.
29. Фазрахманова, А. И. Оценка эффективности формирования и реализации инвестиционной политики предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. И. Фазрахманова. – Уфа, 2013. – 27 с.
30. Чернов, В. А. Инвестиционный анализ: Учебное пособие для вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение», по спец. экономики управления (080100) / В. А. Чернов; Под ред. М. И. Баканов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 159 с.
31. Экономический анализ: учебник / Ю. Г. Ионова и др. – М. : Московская финансово-промышленная академия, 2012. – 426 с.