

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

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

**38.03.01.09.09 «Экономика предприятий и организаций (строительство)»**

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО  
ПРОИЗВОДСТВУ ФИБРОПЕНОБЛОКОВ**

Руководитель \_\_\_\_\_ ст. преподаватель О. Н. Семенчук

Консультант:

1, 2, 3 раздел \_\_\_\_\_ доцент, к.э.н. С. Б. Глоба

Выпускник \_\_\_\_\_ Ю. О. Аввакумова

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ ассистент, М. Ю. Жуков

Красноярск 2017

## РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Экономическое обоснование создания предприятия по производству фибропеноблоков» содержит 83 страницы текстового документа, 4 приложения, 46 использованных источников, 5 рисунков, 69 таблицы.

Термины: ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ИНВЕСТИЦИИ, ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, ВЫРУЧКА, ИНФЛЯЦИЯ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, АКТИВЫ.

Объект исследования – создаваемое предприятие, специализирующиеся на производстве фибропеноблоков. Актуальность темы состоит в отсутствии аналоговых предприятий в г. Красноярске и спросе на продукцию. Рынок по большей части заполнен материалами, уступающими по техническим характеристикам фибропеноблокам. Фибропеноблоки превосходят другие схожие материалы по физико-химическим свойствам, что делает его более конкурентоспособным на рынке.

Цель выпускной работы – оценка эффективности создания предприятия по производству фибропеноблоков в г. Красноярске.

В первой главе раскрывается организационно - экономическая характеристика создания нового предприятия, выбор организационно правовой формы, миссия и стратегия развития предприятия, маркетинг, внешняя среда, основные конкуренты и потребители готовой продукции.

Во второй главе проводится обоснование единовременных затрат, формирующих оборотные и внеоборотные активы, текущих затрат, необходимых для функционирования предприятия. Приводится расчет выручки от реализации продукции в прогнозных ценах. Выручка от реализации в 2018 г. Составила 79 992 тыс. руб., а в 2024г. – 100 632 тыс. руб.

В третьей главе дается оценка эффективности предложенного инвестиционного проекта и исследуется его финансовая устойчивость. Эффективность инвестиционного мероприятия составила: NPV - 29 236 тыс. руб. IRR – 113%. В заключении сделаны выводы по работе.

# СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ОРГАНИЗАЦИОННО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «New House».....	7
1.1 Организационно–правовая характеристика и основная стратегия развития предприятия.....	7
1.2 Влияние внешней среды на создание и развитие стратегии хозяйственной деятельности предприятия.....	12
1.3 Маркетинг предприятия и его программа реализации стратегии развития предпринимательства .....	19
1.4 Организация производства и менеджмент предприятия.....	25
2 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ООО «New House».....	36
2.1 Обоснование единовременных инвестиционных затрат на формирование внеоборотных и оборотных активов предприятия.....	36
2.2 Обоснование текущих затрат на производство продукции.....	43
2.3 Формирование доходов предприятия.....	55
3 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «New House».....	58
3.1 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия.....	58
3.2 Анализ чувствительности инвестиционного проекта.....	65
3.3 Оценка финансовой устойчивости (надежности) инвестиционного проекта.....	67
3.4 Основные финансово – экономические показатели развития предприятия.....	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	74

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	76
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Прогнозный бухгалтерский баланс за 2018г.....	80
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Прогнозный отчет о финансовых результатах за 2018 г.....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Ликвидационный бухгалтерский баланс за 2022 – 2024 гг.....	82
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Прогнозный отчет о финансовых результатах за 2022 - 2024 гг.....	83

## ВВЕДЕНИЕ

Создание нового производственного предприятия играет важную роль в экономике любой страны. Развитие производства в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества. Поэтому проблема, связанная с технико-экономическим обоснованием создания нового предприятия заслуживает серьезного внимания, особенно в настоящее время - введенных против России экономических санкций и принимаемых к реализации программ импорто-замещения. На данный момент в строительстве складывается ситуация, при которой широкомасштабное производство конструкций из железобетона не находит своего применения в жилищном строительстве. Все больше внимания уделяется строительству жилых (и особенно частных) домов из более бюджетных строительных материалов, в том числе фибропеноблоков. Такие дома, архитектурного преимущества, имеют еще ряд достоинств по сравнению с железобетонными конструкциями (в частности, гидро- и теплоизоляционные качества у фибропеноблоков выше, чем у железобетона). Наиболее предпочитаемым материалом среди строительных организаций является фибропенобетон. Выбор этого строительного обусловлен его низкой себестоимостью. Затраты на изготовление фибропенобетона или газобетона одинаковы по стоимости, прибыль от реализации у предприятия, занимающимся изготовлением фибропенобетона составит на 20-30% больше.

На данный момент наибольшим спросом в строительстве пользуется фибропенобетон. В основном он используется в качестве как конструкционно-строительный, так и тепло- и звукоизоляционного материала. Основное его характерное отличие – это легкость и прочность, устойчивость к термическим воздействиям и разнообразным биологическим реагентам. Фибропенобетон зарекомендовал себя отличными эксплуатационными характеристиками, что обусловило повышенный спрос на него как строительного материала. Ко всему

почему его низкая закупочная цена однозначно подчиняет выбор в пользу его закупки и использования в строительстве.

Большинство современных строительных организаций отдают свое предпочтение закупке не самого фибропенобетона, а фибропенобетонных блоков. Это легко объясняется несколькими основными параметрами:

- фибропеноблоки имеют достаточно удобную форму, что позволяет широко использовать их при строительстве объектов;
- легкая обработка фибропеноблоков: легко пилить, шлифовать и сверлить, что является еще одним плюсом в их выборе;
- стены домов, выполненные из фибропеноблоков не нуждаются в дополнительной звуко- и термоизоляции;
- экологичность фибропенобетона: отсутствует выделение в атмосферу вредных для жизнедеятельности человека веществ;
- использование фибропеноблоков позволяют сократить срок постройки здания, благодаря своего малому весу;
- невысокие финансовые затраты для производства фибропеноблоков.

В результате строительные организации используя фибропеноблоки, выбирают экологически чистый, удобный и отвечающий запросам «цена – качество» строительный материал.

Благодаря своим характеристикам фибропенобетон завоевал свою популярность и продолжает пользоваться возрастающим на него спросом. фибропенобетон, из которого производятся фибропеноблоки, практически не меняет свойств с течением времени, не стареет. Это экологически чистый материал, по прочности не уступает камню, обладает хорошими тепло- и звукоизоляционными характеристиками, устойчив к воздействию влаги и огня, стабилизирует температуру в помещениях, стоит не дорого, удобен в монтаже.

Изготовление фибропеноблоков, как бизнес – рентабельное и достаточно доходное занятие, так как спрос на этот материал постоянно растет. Однако необходимо провести анализ спроса и конкурентности в конкретной местности, чтобы определить количество потенциальных покупателей и объемы производства существующих предприятий.

Целью бакалаврской работы является разработка и технико-экономическое обоснование проекта создания предприятия по производству фибропеноблоков. В связи с поставленной целью определены следующие задачи для рассмотрения в БКР:

- рассмотреть организационно-экономическую и правовую характеристику субъекта хозяйствования;
- определить затраты и сформировать доходы предприятия;
- провести экономическую оценку и обоснование финансовой устойчивости проекта создания предприятия.

Объектом является создаваемое предприятие ООО «New House». Сформулированные задачи и определили содержание трех разделов и последовательность изложения бакалаврской работы, которая охватывает период выполнения по экономическим данным 2017-2024 г.г.

Предметом исследования является инвестиционный проект создания предприятия по производству фибропеноблоков.

# 1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «New House»

## 1.1 Организационно-правовая характеристика и основная стратегия развития ООО «New House»

В данной бакалаврской работе рассматривается инвестиционный проект создания коммерческого предприятия, по производству фибропеноблоков в городе Красноярске, под названием «New House». Государственную регистрацию производит – администрация Советского района города Красноярска. Регистрирующий орган – Инспекция Федеральной налоговой службы Российской Федерации по Советскому району города Красноярска.

Предприятие расположено в городе Красноярске, по адресу: улица Пограничников, дом 53, строение 3. Офисное отделение в городе Красноярске планируется по адресу: улица 9 Мая, дом 55. У предприятия самостоятельный баланс, расчетный счет и иные счета в банках. В процессе предпринимательства оно отвечает по всем своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Форма собственности создаваемого предприятия – частная. Учредителем будет являться физическое лицо. Руководство предприятия принадлежит Генеральному директору. Основной формой осуществления полномочий трудового коллектива является общее собрание, которое решает вопросы заключения коллективных договоров и порядка предоставления льгот работникам из специальных фондов коллектива.

Юридическое деление организаций в Российской Федерации подразумевает на :

- Коммерческие организации (основной целью имеют извлечение прибыли)
- Некоммерческие организации (не распределяют прибыль между участниками, не имеют такой цели)



Для данного предприятия основной целью является получение прибыли, соответственно предприятие будет коммерческим.

Организационно-правовой формой предприятия было выбрано общество с ограниченной ответственностью (ООО). При выборе организационно-правовой формы предприятия было проведено сравнение с другими видами и выявлены главные преимущества в создании и развитии предпринимательской деятельности. Общество с ограниченной ответственностью - учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделён на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей или акций в уставном капитале общества.[1]

Назовем основные преимущества ООО перед АО: Минимальной суммой для внесения в уставной капитал для ООО является десять тысяч рублей, в АО эта сумма составляет 100 тыс. руб.; в ООО возможна фиксированная цена доли в уставе; есть возможность вносить имущественные вклады без увеличения уставного капитала; выход из состава общества в любой момент, без продажи доли; более легкая система регистрации ООО; простая система управления, не требуется формирование совета директоров, управление текущей хозяйственной деятельностью осуществляет единоличный исполнительный орган; [4]

Основные преимущества ООО перед ПАО:

- Возможность увеличения уставного капитала проста, в ПАО она возможна только после регистрации очередного выпуска ценных бумаг.
- ООО не обязаны публиковать отчетность, в ПАО ежегодная отчетность обязана быть в публичном доступе.
- В ООО более эффективные корпоративные управления, поскольку ограниченному контингенту учредителей проще договориться между собой, нежели с тысячами акционеров в ПАО, АО.

- Сведения о составе участников собрания в ООО подтверждаются участниками единогласно, в ПАО они подтверждаются специальным органом регистратором, процедура носит дорогостоящий характер.

Основным недостатком ООО, является более низкая репутация в деловом мире, АО предоставляется больший кредит доверия. Исходя из изученных данных, делается следующий вывод: Минимальной суммой для внесения в УК для ООО являются символические десять тысяч, тогда как для публичного АО стартовая сумма фиксируется на ста тысячах рублей. Также очевидно, что при отсутствии дополнительных затрат на выпуск акций при прочих равных условиях регистрация ООО обойдется дешевле, чем аналогичная процедура для АО. [4]

Несложная процедура создания — регистрация предприятия в налоговой службе, нет необходимости в регистрации выпуска акций. Ответственность по долгам ограничена суммой вклада в Уставный капитал.

Имущественные интересы участников общества более защищены: каждый участник может в любой момент выйти из общества и потребовать выплаты действительной стоимости его доли (для участника это плюс, а для самого предприятия — минус).

При создании несколькими учредителями, их финансовые, материальные и трудовые ресурсы будут интегрироваться, что способствует развитию бизнеса. Финансирование проекта будет осуществляться смешанно, частично за счет собственных средств, частично за счет привлечения кредитов банка.

Главной целью создания и функционирования предприятия ООО «New House» является извлечение прибыли. [3]

Миссия создания предприятия включает в себя производство и удовлетворение потребностей рынка Сибири в новом материале. Фибропеноблок – это пеноблок армированный полипропиленовой фиброй.

Фибропенобетон, применение которого сегодня достаточно распространено, используется во многих областях строительства и

промышленности. Это обеспечивается высокими техническими характеристиками материала. С его помощью изготавливаются конструкции, к которым предъявляются жесткие требования по весу. Это могут быть сооружения бытового и промышленного назначения.

Проект относится к категории новые строительные материалы, конструкции. Фибропеноблоки, являются строительным материалом нового поколения. Стратегической целью ООО «New House» занять лидирующие позиции по производству и продаже фибропеноблоков на рынке Красноярского края с дальнейшим развитием по всей территории Сибири.

Стратегией предприятия является завоевать и укрепить лидирующие позиции на рынке Сибири в области производства фибропеноблоков, путем качественного и доступного для покупателя продукта, который будет отвечать потребностям покупателя, обеспечивать максимально возможную глубину ассортимента, чтобы покупатель наиболее полно смог удовлетворить свои потребности.

Финансовые цели предприятия ООО «New House»:

- Обеспечение ежегодного стабильного объема продаж;
- Повышение эффективности производства.

Одной из главных задач управления на предприятии ООО «New House» является четкое формирование стратегии бизнеса и его целей, ради достижения которых формируется, функционирует и развивается организация как целостная система. Стремиться сократить время между появлением у покупателя желания купить товар и получением этого товара.

Реализация стратегии широко расширит рынок сбыта, обеспечит увеличение объемов производства продукции исходя из этих показателей рост доходов организации, прибыли от реализации продукции.

Система ценностей предприятия исходя из стратегии:

- 1) Ценность в клиентах. Готовы предложить клиенту качественный продукт, в короткие сроки по доступной цене.

2) Ценность экономии. Экономное использование ресурсов, сфокусированное на выполнении основной задачи. Необходимость постоянного стремления к увеличению производительности труда, эффективности использования площадей, ресурсов, электроэнергии и т.д.

3) Ценность опыта. Чтобы избежать ошибок все действия должны быть осознанные, внимательность превыше всего.

Исходя из ценностей и стратегии предприятия, были сформированы долгосрочные и краткосрочные цели. К долгосрочным целям предприятия ООО «New House» относятся:

1) Завоевание и сохранение лидирующих позиций на рынке на протяжении длительного времени;

2) Завоевание крупного сегмента рынка;

3) Повышение клиентопотока предприятия;

4) Увеличение конкурентоспособности предприятия и его продукции.

Чтобы достичь поставленных долгосрочных целей руководителю необходимо профессиональное умение правильно располагать финансовыми ресурсами и работой коллектива предприятия, контролировать протекающие рабочие процессы, работу всего процесса производства.

Предпринимательская деятельность предприятия требует решения следующих задач: обеспечение потребителей (заказчиков) строительной продукцией; обеспечение персонала строительной организации заработной платой, нормальными условиями работы и возможностью профессионального роста; создание рабочих мест для населения; постоянное повышение эффективности производства, укрепление конкурентоспособности продукта; привлечение специалистов с профессиональным опытом работы; совершенствование организации сбыта, путем исследования рынка проведением различных маркетинговых акций и экономического воздействия на покупателя. [4]

Производство фибропеноблоков имеет основное отношение к строительной индустрии и напрямую к рынку строительных материалов. Основными потребителями фибропеноблоков являются : компании застройщики; инвесторы застройщики; частные застройщики. Наиболее эффективными потребителями фибропеноблоков на рынке являются частные домохозяйства и компании – застройщик, так как они являются основными потребителями строительных материалов. Кроме того, они больше других заинтересованы в снижении себестоимости строительства объектов при этом улучшая их потребительские характеристики. [10] Основным стимулом покупки и применения фибропеноблоков в строительстве будет являться существенное снижение себестоимости и улучшение потребительских характеристик объекта.

## **1.2 Влияние внешней среды на создание и развитие стратегии хозяйственной деятельности предприятия ООО «New House»**

На деятельность вновь создаваемого предприятия по производству фибропеноблоков ООО «New House» имеет большое влияние внешняя среда.

Анализ внутренней и внешней среды – это важный для выработки стратегии организации и очень сложный процесс, требующий внимательного отслеживания происходящих в среде процессов, оценки факторов и установления связи между факторами и теми сильными и слабыми сторонами организации, а также возможностями и угрозами, которые заключены во внешней среде. Не зная, что происходит во внешнем окружении и, не развивая свои внутренние компетентные стороны, компания скоро начнет терять конкурентное преимущество, а затем может просто исчезнуть с рынка. [13]

Анализируя внешнюю среду, в первую очередь нужно проанализировать строительную отрасль РФ. По данным IndexBox, рынок строительных и отделочных материалов в январе - мае 2017 года развивался под влиянием следующих трендов:

- Сокращение объемов жилого строительства (-16,1% г.г);

- Незначительный рост объемов нежилого строительства (+3% г.г);
- Снижение объемов добычи строительного сырья и производства базовых строительных материалов (-4,3% и -8%, соответственно);
- Рост объемов производства отделочных материалов (+5,3%);
- Снижение объемов инвестиций в строительство на 1,6% от уровня 2016 г.

Жилищное строительство. Рынок недвижимости очень инерционен. Между кризисными событиями и их последствиями может пройти год и более. По оценкам девелоперов, последний пик продаж на первичном рынке жилья пришелся на декабрь 2015 г., когда с началом валютного шока, граждане, имевшие свободные средства, инвестировали их в покупку квартир.

Уже в первые месяцы 2016 г. продажи упали на 30 - 35% и сейчас остаются примерно на том же уровне. Большая часть жилья в России реализуется на этапе постройки верхних этажей, но раньше официального ввода объекта по документам. Рекордный ввод жилья в 2016 году (85,3 млн. кв. м, + 1,4% г.г) обусловлен тем, что в течение всего года, но в основном в первые месяцы, рынок осваивал пришедшие ранее средства. [15]

С июня 2015 года начался спад. Худшие значения стройка показала в феврале текущего года (-23% г.г), затем в марте и апреле падение замедлилось, составив -14% и -6%, соответственно.

Всего в 1 кв. 2017 года построено 15,6 млн. кв. м жилья (-16,1% г.г). В Таблице 1.1 представлен анализ динамики объема работы по виду экономической деятельности «Строительство» в Красноярском крае. Данные Росстат. Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» в Красноярском крае, в 2016 г. составил 732917 млн. рублей, или 96,6% к 2016 г. Населением за счет собственных и заемных средств построено 197,7 тыс. кв. метров общей площади жилых домов, или 27,0% общего объема жилья, введенного в январе-сентябре 2016 г. (в январе-сентябре 2015 г. – 44,7%). [35]

Таблица 1.1 – Динамика объема работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство»

Показатели	Млн. руб.	В %, К	
		соответствующему периоду предшествующего года	предшествующему периоду
2015 г.			
I квартал	325 237	163,1	54,8
II квартал	205 685	100,9	63,2
III квартал	227 598	111,7	110,7
IV квартал	552 560	93,1	2,4 р.
год	1 311 080	109,2	х
2016 г.	-	-	-
I квартал	317 973	97,8	57,5
II квартал	224 361	109,1	70,6
III квартал	190 580	83,7	84,9
январь-сентябрь	732 914	96,6	х

Стоимость строительства жилья. Средняя фактическая стоимость строительства 1 квадратного метра общей площади жилых домов в г. Красноярск представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Средняя фактическая стоимость строительства 1 квадратного метра общей площади жилых домов

Год	Отдельно стоящие жилые дома квартирного типа без пристроек, надстроек и встроенных помещений		
	всего	в сельской местности	в городской местности
2015 г.			
I квартал	41 195	26 999	41 418
II квартал	39 090	50 611	38 631
I полугодие	40 257	42 737	40 192
III квартал	41 940	31 583	42 259
IV квартал	42 665	41 176	42 680
год	41 747	39 157	41 795
2016 г.			
I квартал	48 594	51 340	48 535
II квартал	45 783	25 210	46 350
I полугодие	47 710	41 739	47 850
III квартал	45 350	38 863	45 919

Населением за счет собственных и заемных средств построено 348,8 тыс. кв. метров общей площади жилых домов, или 35,8% общего объема жилья,

введенного в 2016 г. (в 2015 г. – 36,2%). Средняя стоимость строительства одного квадратного метра общей площади отдельно стоящих жилых домов квартирного типа (без учета индивидуальных жилых домов, построенных населением за счет собственных и заемных средств) в 2016 г. составила 40691 рубль. Оборót региональных производителей строительных материалов в указанном сегменте составляет не более 15%. Соответственно, при выходе на рынок строительных материалов фибропеноблоки не окажут негативного влияния на местных производителей и развитие их бизнеса в регионе.

Главным образом, фибропеноблоки будут замещать ввозные стройматериалы этого сегмента рынка. Спрос на фибропеноблоки напрямую привязан к темпам промышленного и гражданского строительства, темпы гражданского строительства привязываются к спросу на жильё, который не удовлетворён в значительной степени. Недостаток спроса в Красноярском регионе компенсируется существенным существующим спросом в соседних регионах – Новосибирской области. Промышленность стройматериалов стабильно делит 5-6 место среди отраслей промышленности по общему объёму выпуска с легкой промышленностью, уступая лишь пищевой промышленности, электроэнергетике и машиностроению, добыче полезных ископаемых. Значимость промышленности стройматериалов для экономики страны обусловлена также тем, что она поставляет сырьё и материалы для строительного комплекса. [15]

В себестоимости производства строительных предприятий затраты на сырьё и материалы (в основном это продукция промышленности стройматериалов) в среднем составляет более 50%. В конечной продукции строительства заинтересованы не только предприятия всех отраслей, но и каждый россиянин (как потребитель или работник). [18]

Налоговые поступления от предприятий строительного комплекса составляют значительную часть доходов бюджета. В РФ производятся все основные виды строительных материалов, изделий и конструкций, разработанные в предыдущие годы Госстроем России. Промышленность



строительных материалов потребляет более 20 видов минерального сырья, используя при этом свыше 100 наименований горных пород.

Минерально-сырьевая база промышленности стройматериалов насчитывает более 7 тыс. зарегистрированных месторождений общераспространенных полезных ископаемых. В состав промышленности строительных материалов входит 23 подотрасли, объединяющие более 10 тыс. предприятий, из них 2,25 тыс. крупных и средних предприятий с общей численностью работников около 720 тыс. человек. [21]

Инфраструктура рынка строительных материалов и изделий диктует предприятиям-изготовителям уровень цен на их продукцию и условия сбыта. Цены на отечественную продукцию постоянно растут, приближаясь к мировым, что является следствием высоких удельных расходов и затрат при производстве, особенно на топливно-энергетические ресурсы.

Соотношение между ценами производства и потребления в среднем по России равняется двум, что обусловлено транспортными, снабженческо-сбытовыми, налоговыми и прочими начислениями. Цены потребления по отдельным регионам различаются очень значительно. [8]

Созданные новые производства, в том числе и на импортном оборудовании, используются не на полную мощность. Имеются перекосы в территориальном размещении: свыше 60% производственных мощностей предприятий строительных материалов и стройиндустрии сосредоточены в Европейской части России.

Поэтому в ряде регионов сохраняется дефицит по многим видам стройматериалов, что в условиях высоких железнодорожных тарифов вызывает большие финансовые издержки по доставке продукции и сырья. Например, керамическая плитка, санитарнокерамические изделия, линолеум, гипсокартонные и гипсоволокнистые листы, сухие смеси, инженерное оборудование и другие строительные материалы, и предметы домоустройства завозятся в регионы Сибирского и Дальневосточного федеральных округов из других регионов. Технический уровень многих предприятий стройматериалов

и стройиндустрии отстает от современных требований и от передовой зарубежной практики. В связи с высокой капиталоемкостью производственных мощностей, большой продолжительностью их создания, длительных сроков окупаемости по выпуску ряда видов продукции не удастся привлечь достаточные объемы инвестиционных ресурсов. В результате основные фонды резко стареют, особенно их активная часть.

Степень износа основных фондов в отрасли достигает 54%, причем ежегодное выбытие их составляет около 2%, а ввод в действие новых около 1%, что означает фактическое сокращение производственных мощностей. Различные маркетинговые исследования рынка строительных материалов выявили три группы потребителей, которые различаются по мотивации покупок, и, следовательно, отдают предпочтения разным торговым точкам.

Первая группа (около 60% от общего числа) начинает строительство с составления приблизительной сметы. Выбирая торгового оператора, они, как правило, исходят из своих финансовых возможностей. Наиболее обеспеченные прислушиваются к советам специалистов, покупатели с невысоким доходом самостоятельно объезжают близлежащие торговые точки (крупные торговые центры и строительные рынки). [15]

Для второй группы потребителей (20%) деньги не являются главным определяющим моментом. Они нанимают дизайнеров или архитекторов, которые составляют точную смету исходя из пожеланий заказчиков, черпающих информацию об экстерьере в специализированных журналах. Главное для этой группы - качество и престиж, поэтому все необходимые товары они приобретают в дорогих специализированных магазинах.

Третья группа – спонтанные потребители (20%). Они покупают необходимые товары, не выбирая конкретный магазин как в дорогих супермаркетах, так и в случайных полуподвальных магазинчиках. Несмотря на то, что объем строительного рынка упал более чем в 2 раза, малоэтажное строительство продолжает развиваться. Спрос на строительные материалы в этом сегменте рынка не только не снижается, но и в некоторых регионах растет.

Особенно актуально в условиях кризиса использование недорогих строительных материалов – фибропеноблоков. На реализацию и эффективность любого инвестиционного проекта большое влияние оказывает инфляция. Динамика инфляции за 2006-2016 г.г. представлена на рисунке 1. Инфляция- повышение общего уровня цен на товары и услуги на длительный срок. В рыночной экономике инфляция проявляется в открытой форме повышении цен.



Рисунок 1.1 - Динамика инфляции

Долгосрочный прогноз инфляции представлен по данным Центра банка РФ таблица 1.3, среднее значение инфляции 4%.

Таблица 1.3 – Прогноз инфляции по данным ЦБ РФ

Год	Динамика инфляции, %
2017	4,3
2018	4,3
2019	4,3
2020	4,3
2021	3,5
2022	3,5
2023	3,5
2024	3,5

Наглядный график рисунок 2. Инфляция в данном проекте принята равномерная с 2017г. по 2024г.

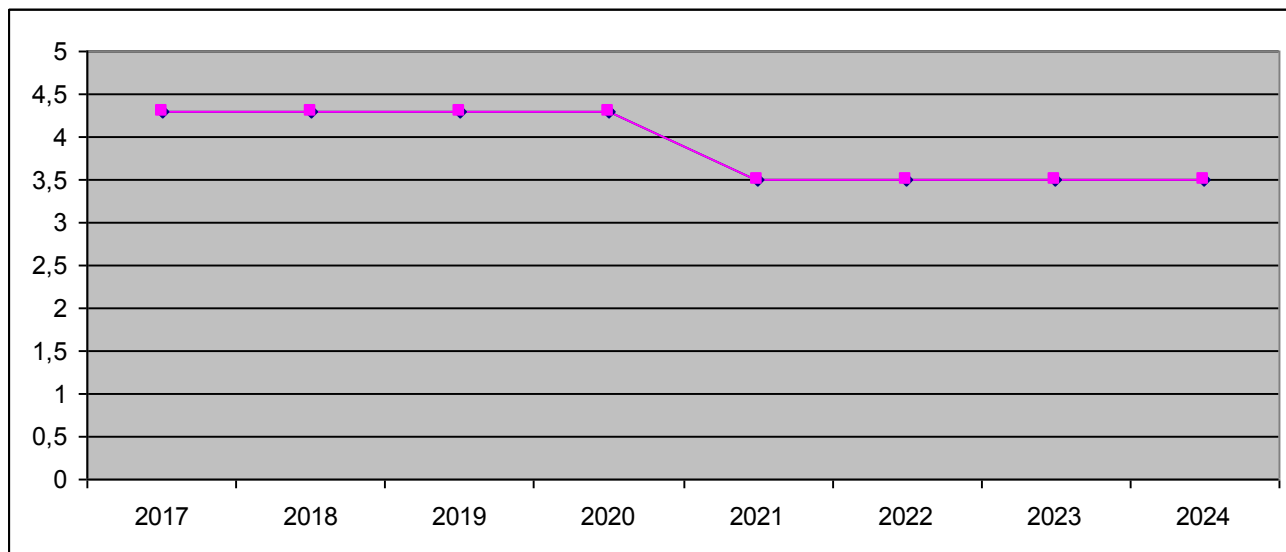


Рисунок 1. 2 – Динамика инфляции, прогноз на 2017 – 2024 г.г.

В связи с тем, что разрабатываемый инвестиционный проект будет частично финансироваться за счет кредитных средств, то для расчета процентов по кредиту и эффективности проекта большое значение имеет ставка рефинансирования Центрального Банка России. На протяжении последних двух лет ЦБ РФ удерживал высокий по сравнению с 2012 – 2015 годами процент рефинансирования с целью стабилизировать ситуацию на валютном рынке. Также удалось:

- замедлить обороты роста инфляции с 11,0 до 6,5%;
- уменьшить инфляционные ожидания;
- сохранить цены на нефть выше 45 \$.бар.

Однако после таких мер наступило 2 негативных последствия:

- возник риск окончательно исчерпать резервы бюджета;
- снизилась деловая активность экономических субъектов, которым нужна поддержка Центробанка.

Поэтому на основании распоряжения Банка России № 3894-У в начале 2016 года ставку рефинансирования приравняли к ключевой. Кроме того, было

принято решение поэтапно снижать этот показатель в дальнейшем, данные представлены в таблице 1.4

Таблица 1.4. –Значение ставки рефинансирования

Дата	Значение ставки рефинансирования, %
1 января 2016	11,0
14 июня 2016	10,5
19 сентября 2016	10

Таким образом, ставка рефинансирования с 1 января 2017 года осталась на уровне 10%. Поскольку по версии руководства ЦБ РФ потенциал для ее дальнейшего снижения временно отсутствует.

### **1.3 Маркетинг предприятия и его программ (план) реализации стратегии развития предпринимательства**

Новые требования по долговечности к такому традиционному виду строительного материала как бетон вынуждает искать новые виды армирования.

В 90-е годы учеными из Ростовского Государственного Строительного Университета (д.т.н. Моргун Л.В. и к.т.н. Моргун В.Н.) изобретен и освоен новый уникальный строительный материал – Фибропенобетон, в основе которого ячеистый бетон, дисперсно армированный полиамидными волокнами. После многолетних исследований данный материал был введен в промышленное производство с уникальными качествами: при использовании специальных смесителей, выдерживая технологию и подбор составляющих смеси, получается пенобетон со стабильной плотностью и равномерной структурой, высокой морозостойкостью, работающий на изгиб в 2,5 раза лучше, чем обычный бетон. [15]

Благодаря, низкой влагоемкости из-за закрытых воздушных пор при расчетной влажности 8% (зона А) коэффициент теплопроводности фибропенобетона плотностью 600 кг/м<sup>3</sup> составляет всего 0,1207 Вт/мК.

Фибропеноблок - это современный строительный кладочный материал, который набирает все большую популярность в России в сфере бюджетного строительства. Как строительный материал, в последнее время завоевал одну из лидирующих позиций в строительных энергосберегающих технологиях. Производство фибропеноблоков требует использования специального, но не дорогостоящего оборудования.

Фибропеноблоки становятся незаменимым строительным материалом, из-за малого удельного веса и очень низкой теплопроводности, при теплоизоляции чердаков зданий, жестких и мягких кровель, полов, на первых этажах зданий особенно. Также он незаменим при утеплении стен колодезного типа, заполняя весь объем полностью, Фибропенобетон не образует пустот. Для выравнивания поверхностей под полы вместо керамзитобетона также применяется Фибропенобетон, одновременно выполняя несколько функций: теплоизоляции и шумоизоляции.

Таблица 1.5 -Основные характеристики фибропенобетона

Марка плотности	Класс бетона по показателю на сжатие	Морозостойкость	Вес блока, кг	Коэффициент теплопроводности, Вт/мс	Усадка при высыхании, мм/м	Габариты
от D300 до D1200	(В и М)	не менее 50 циклов	13-27	от 0,13 до 0,38	не более 0,7	60*30*20/60 *30*10

Достоинства фибропенобетона, приобретённые им в процессе армирования.

- Каркас из распределяет нагрузку по всему объёму стеновых блоков.
- За счёт идеальной геометрии блоков можно возводить ровные стены.
- Имеет стойкость к влажности. Не размокает даже при контакте с водой.
- Допускает монтаж коммуникаций (труб,), в открытом, и в скрытом виде.
- Хорошо держит крепление к стене тяжёлых предметов
- Фибропеноблок применим для строительства трёхэтажных и многоэтажных домов без пояса армирования.
- Позволяет уменьшить толщину стен (в сравнении с кирпичными) в 3 раза.

- Сокращает расходы на строительные материалы в 4 раза

Применение фибропенобетона: строительство производственных зданий, гаражей и построек бытового назначения; строительство малоэтажных домов бескаркасным способом; возведение мансард, дач, коттеджей; при реконструкции зданий; для устройства межквартирных и межкомнатных перегородок; для перемычек над оконными и дверными проёмами; для устройства опалубки монолитного пояса; для поперечной перевязки кладки; строительство зданий любой этажности на железобетонном каркасе.

Основными потребляющими организациями фибропеноблоков являются: частные лица; дилеры и торговые организации; строительные организации.

Фибропеноблоки- это одни из самых доступных на данный момент и универсальных строительных материалов, их можно использовать для строительства домов любой высоты и для реконструкции старых сооружений. Еще большую популярность фибропеноблокам добавляет их невысокая цена, в среднем по Красноярску 1 Кубометр фибропеноблоков на 25% дешевле 1 Кубометра дерева и на 30% дешевле кирпича.

Средняя стоимость 1 м<sup>3</sup> фибропенобетона в городе Красноярске составляет 4100 руб. при годовом объеме производства 10 000м<sup>3</sup>.

Основной стратегий конкурентоспособности будет стратегия ценового лидерства. В планах предприятия «New House» установить наиболее демократичную цену на фибропеноблоки в Красноярском крае и в Сибири в целом. Предполагается реализация продукции в основном в городе Красноярске и ближайших к нему районах 80%, другие регионы 20%.

Стратегическая цель маркетинга – продвижение продукта на рынок, сохранение лидирующих позиций на рынке Красноярского края и получение прибыли от реализации продукта.

Маркетинговые исследования проведенные на территории города Красноярска, показали, что в городе работает несколько предприятий которые

занимаются продажей фибропеноблоков различного размера. Анализ проведенных исследований изложен в Таблице 1.6 ниже.

Таблица 1.6 - Анализ основных конкурентов

Наименование продукции	ООО «Евро – Делюкс» ул. Калинина, д. 100 офис 207		ООО «Сом» ул. Рязанская, д.11		ООО «Арт Керамик» пр. Metallургов, д. 16		Интернет магазин «Красплитка».РФ	
	Объем в год, м3	Цена, руб.	Объем в год, м3	Цена, руб.	Объем в год, м3	Цена, руб.	Объем в год, м3	Цена, руб.
Блок 60смх30смх10см	6 000	4 050	6 500	4100	5 000	4 300	5 000	4 350
Блок 60смх 30смх 20см	8 000	4 300	7 000	4 400	8 000	4 500	6 000	4 250
Блок 60смх 30смх30см	6 000	4 500	8 000	4 200	6 000	4 500	9 000	4 300

Планируемый объем выпуска продукции на предприятии ООО «New House»: Фибропенобетонный блок, 600ммх300мм х100мм, – 6 002 м3; Фибропенобетонный блок, 600мм х 300мм х 200мм - 8 447 м3; Фибропенобетонный блок, 600мм х 300мм х 300мм - 6 402м3.

Данные предприятия давно работают на рынке города Красноярск, но они занимаются в основном перепродажей фибропеноблоков других производителей (Новосибирской, Ростовской, Кемеровской областей).

В активный сезон строительства (весна, лето) предприятия не справляются с большим потоком заказов. Таким образом рынок спроса фибропеноблоков в городе Красноярске открыт, рыночная ниша относительно свободна.

С учетом затрат предприятия «New House», цена будет конкурентоспособной. Выбор метода ценообразования основан на установлении цены путем добавления к переменным и постоянным затратам определенной надбавки — прибыли. Поэтому при планировании цены



использован метод ценообразования – «Метод прямых затрат». Т.е. предприятие устанавливает такой уровень цен, при котором достигается планируемая прибыль. Как показали исследования, спрос на данный материал в г. Красноярск велик при возведении частных домов. Поэтому производство будет полностью покрывать спрос на рынке. Продвижение товара на рынок невозможно без принятия схемы каналов сбыта продукции от предприятия к потребителю и организации рекламы деятельности фирмы и производимых товаров. Сбыт продукции на предприятии «New House» будет осуществляться посредством реализации товаров через офис продаж, кроме того, оформить заказ можно будет непосредственно через интернет-сайт. Доставка товара будет осуществляться посредством самовывоза. Для развития нового предприятия очень важна эффективная реклама, которая при небольших затратах дает наибольший эффект.

Будут использоваться следующие виды рекламы: регистрация в системе 2ГИС; реклама на Билбордах; Регистрация в справочных системах, а также подача объявлений в интернете – бесплатно. Расчет затрат на Билборды будет произведен во 2 главе работы.

Формирование общественного мнения включает систематическое создание благоприятного отношения к фирме широких масс населения. С этой целью поддерживается связь с представителями массовой информации посредством помещения статей в газетах и журналах, участия в организации выставок и т.д. Поставщиками основного сырья и материалов будут следующие предприятия.

Таблица 1.7 – Поставщики сырья и материалов для ООО «New House»

Сырье	Поставщик	Адрес
Цемент М500,кг	ООО «ТСК»	г. Красноярск, ул. Гайдашовка, 3-212
Песок, кг	ООО «ТСК»	г. Красноярск, ул. Гайдашовка, 3-212
Полиамидное волокно, кг	ООО «ТСК»	г. Красноярск, ул. Гайдашовка, 3-212
Пенообразователь (концентрат) кг	ООО «ТСК»	г. Красноярск, ул. Гайдашовка, 3-212

Реализация данного проекта в городе Красноярске, требует привлечения некоторых кредитных ресурсов. На рынке города Красноярска работают более 35 банковских организаций, из них большинство выдают кредиты на обеспечение малого бизнеса, требования и условия у все различные, зависят от ставки на кредит, срока кредитования, суммы и т.д. Анализ кредитных предложений в городе Красноярске был приведен в Таблице 1.8

Таблица 1.8 - Анализ кредитных предложений

Показатели	ПАО «ВТБ 24»	ПАО «АК Барс» Банк	Сбербанк	ПАО «БИНБАНК»
Годовая процентная ставка, %	19	18	16	15
Срок кредита, мес.	До 120	До 60	До 120	До 120
Сумма кредита, тыс. руб.	До 15 000	До 10 000	До 8 000	До 10 000
Периоды начисления процентов за кредит	Ежемесячно	Ежемесячно	Ежемесячно	Ежемесячно

Проанализировав кредитный рынок города Красноярска, наиболее оптимальными являются условия, предлагаемые ПАО «БИНБАНК». Кредит предоставляется по минимальной ставке 15% годовых под залог приобретаемого имущества на срок до 120 месяцев. Платеж аннуитентный. Проценты начисляются ежемесячно.

Предприятие ООО «New House» будет находиться на общей системе налогообложения. Это наиболее оптимальная система налогообложения, т.к. основными клиентами предприятия будут строительные предприятия, торговые организации, являющиеся плательщиками НДС.

#### **1.4 Организация производства и менеджмент предприятия**

Технология изготовления фибропенобетона не является очень сложным технологическим процессом. Основной схемой данного процесса является следующие стадии приготовления материала. В специальный смеситель с уже подготовленной смесью бетона, перед тем, как произвести ее выгрузку в барабанное устройство бетономешалки, выдается определенное количество

подготовленных заранее, фиброволокон. Затем происходит интенсивное перемешивание данного соединения в течении порядка пятнадцати минут, для наибольшего качества перемешивания. Этого времени будет достаточно для того, чтобы фиброволокна равномерно распределились по всей массе бетонной смеси. На данный момент есть два способа производства фибропеноблоков:

1) Литевой способ.

В процессе производства, бетонный раствор заливается в железную кассетную форму со съемными бортами и переборками, делящими ее на несколько секций. Непосредственно в форме, блок высушивается, а затем из нее вынимают уже полностью готовое изделие.

Достоинством этого способа приготовления является отсутствие в производственной цепочке пильного станка, что значительно уменьшает стоимость производства и время производства.

Недостатки: плохая геометрия блоков; низкая точность размеров производимых блоков даже при использовании дорогостоящих форм; заведомо высокий процент брака, так как каждый блок, прилипший к поверхности формы, разрушается. Чтобы не допустить разрушения блоков, созданы специальные смазочные составы для форм, разлагающиеся на открытом воздухе за несколько суток. Стоимость подобных смазок высока, а вот от сколов и разрушения блоков они не застраховывают.

2) Распиловочный (резательный).

Именно эта технология наиболее распространена среди производителей пенобетонных материалов. При использовании этого способа, сначала из пенобетонного раствора изготавливают большой блок, который после высыхания распиливают (режут) на блоки нужного размера.

Для резки блоков применяется пильный станок для фибропеноблоков, который не только распиливает полученный массив, но также и удаляет поврежденные края. Достоинствами этой технологии являются минимальные погрешности и высокая точность размеров, а также правильная геометрия

каждого изделия. Недостатком будет необходимость разрезать массив фибропенобетона на мелкие части, а для этого требуется специальное, довольно дорогое оборудование. Это увеличивает себестоимость продукции и время. Этапы изготовления блоков. Основные стадии изготовления фибропенобетонных блоков как при распиловочном, так и при литьевом способе, за исключением отдельных моментов практически одинаковы. Рассмотрим, в общих чертах, основные стадии производства пенобетона при литьевой технологии:

1. Приготовление фибропеноконцентрата, разбавляемого в отдельной емкости водой, после чего, подающегося в пеногенератор. В том случае, если есть кавитационная установка, этот этап пропускается.
2. Замешивание и изготовление фибропенобетонной смеси. В смеситель закладывают все сухие компоненты и добавки, после чего в него подают пену.
3. Все компоненты смешиваются несколько минут при герметично закрытом люке смесителя.
4. Заполнение форм. Прежде чем приступить к заливке форм, их нужно обязательно очистить и смазать машинным маслом или специальными смазочными жидкостями. После этого, полученный пенобетонный раствор заливают в формы и выравнивают верхнюю сторону.
5. Твердение фибропенобетона. Залитые раствором формы должны храниться при температуре окружающей среды около +20 °С. При соблюдении этого условия, фибропеноблоки через 8-10 часов достигнут 25% проектируемой прочности, это позволит их расфасовать.

Для приготовления смеси берут портландцемент М-400, 500 и мелкий, без глинистых примесей кварцевый песок. Воду можно брать водопроводную, на чаще всего свободна от кислотных или щелочных примесей.

Примерные пропорции для получения фибропенобетона, соответствующего ГОСТ21520-89 и 25485-89 указаны в Таблице 1.9.

Таблица 1.9 – Рекомендуемые пропорции смеси для получения 1 кубометра фибропенобетона

Показатели	Значение
Плотность кг/м <sup>3</sup>	600
Цемент М500 Д0 фасованный, кг	350
Песок, кг	180
Пенообразователь (концентрат) кг.	0,8
Фибра, кг.	0,6

Способы изготовления блоков из пенобетона. Один из способов изготовления блоков, а именно метод заливки пенобетона в специальные кассетные формы, мы уже рассмотрели выше.

Виды оборудования для производства фибропеноблоков. Для производства ячеистого фибропенобетона и блоков из него необходимо следующее оборудование:

- виброгрохот (для просеивания материалов);
- подающее сырье устройство (песок, цемент);
- дозатор воды;
- смеситель;
- пеногенератор (кроме установок, работающих на баротехнологиях);
- компрессор;
- шланг подачи готового раствора;
- формы различного типа либо пильного станка или ленточных пил.

Все установки могут быть: стационарными; мобильными. Особым подвидом стационарных установок для фибропенобетона являются конвейерные и автоматические линии. Для организации автоматической или конвейерной линии по производству фибропенобетонных блоков необходимо довольно большое помещение, так как в нем надо организовать пять основных участков производства: цементный склад с автоматической дозацией; автоматизированный дозатором склад песка; автоматизированная линия дозации и подачи цемента, воды и песка; производственная линия

пенобетона; место резки пеноблоков или автоматической распалубки форм. Производительность составляет от 80 до 150 м<sup>3</sup> блоков в смену. Высоким спросом пользуется автоматическая линия «Фомм-Пуск» производимая фирмой петербургской «Строй-Бетон». Линия полностью автоматизированна и требует наименьшее количество трудозатрат работников. Компания использует для производства линии программные контроллеры фирмы ОВЕН. В составе присутствуют:

- автоматический комплекс дозации;
- система автоматического контроля;
- система автоматической подачи воды;
- системы хранения и подачи для песка и цемента.

Комплекс «Фомм-ПУСК 2» производительность до 100 куб.м. в смену. В состав входит мощная система хранения и просеивания песка, силос цемента.



Рисунок 1.3 – Комплекс «Фомм ПУСК -2»

Полный состав и цены оборудования комплекса «Фомм ПУСК- 2» представлены в таблице 1.10

Таблица 1.10 - Состав и цены Комплекса «Фомм Пуск - 2»

Наименование	Количество, шт.	Цена, руб.
Автоматический дозирующий комплекс Проф (в стоимость включен цифровой пульт управления с подключением к нему всех транспортеров, шнеков, весовых дозаторов и установки)	1	1689
Установка для производства пенобетона Фомм-Проф1000	1	196 000
Система подачи и просеивания песка: Емкость для отсева 0,3куб.м. Виброгрохот ВГ-1 Транспортер для подачи песка 7 метров (данная система хранения и просеивания песка позволяет эффективно просеивать даже мокрый песок и избегать простоев оборудования из-за нехватки песка на цикл замеса пенобетона)	3	200 000
Система подачи цемента: силос цемента 40куб.м. шнек 6 метров (сило поставляется в полной обвязке — фильтр, клапан, датчики уровня, аэрация. Возможна замена силоса на другой — 60, 80 или 120 куб.м.)	2	1 293 000
Компрессор Ремеза СБ4-270	1	589 000
Емкость 1 куб.м.	1	700 000
Итого		5 300 000

Проектом предполагается производство трех видов блоков марки D600 объемом 69 м<sup>3</sup> в смену. Устройство и принцип работы комплекса очень просты. В начале работы оператор на пульте задает подачу нужного количества компонентов. Эта операция делается один раз и данный состав может быть запомнен на будущее. После этого комплекс автоматически подает нужное количество компонентов в установку и производит фибропенобетон нужной плотности 600 м<sup>3</sup>. В таблице 1.12, представлено количество и цены на оборудование, оснастку и приспособления для производства фибропеноблоков.

Таблица 1.11 – План производства

Вид продукции	Объем 1 блока, м3	Объем в год, штук	Объем в смену, штук	Объем в год, м3	Объем в смену, м3
Фибропенобетонный блок, 60смх30см х10см	0,02	326 040	1 320	5 869	24
Фибропенобетонный блок, 60смх30см х20см	0,04	232 180	940	8 358	34
Фибропенобетонный блок, 60смх 30смх 30см,	0,05	106 951	433	5 775	23
Итого:	0,11	665 171	2 693	20 003	81

Таблица 1.12- Оборудование оснастка приспособления и инструмент

Наименование	Количество штук.	Цена за 1ед. тыс. руб.
Комплекс Фомм-ПУСК 2	1	5 300
Форма 600х300х100	2 500	0,5
Форма 600х300х200	1 700	0,8
Форма 600х300х300	600	1
Упаковочная линия УМ-1 Эконом - В3	3	423

Упаковочная линия приобретается в городе Красноярск, поставщик ООО «Краслента». На рисунке 1.4 представлена упаковочная линия. Предприятию понадобится вилочный автопогрузчик для перемещения блоков по цеху. Погрузчик так же приобретается в городе Красноярск при помощи сайта «Avito», стоимость погрузчика 950 тыс. руб.



Рисунок 1.4 - Упаковочная линия





Рисунок 1.5 – Вилочный автопогрузчик

Производственная мощность применяемого оборудования составит в смену 8 (ч.). 100 мЗ, с учетом резерва рекомендуется использовать оборудование на 85%, планируема производственная мощность оборудования составит 85 мЗ. Предприятие планирует работу в 1 смену по 8 ч., выходные и праздничные дни.

Для успешной работы производства нужно будет привлечь необходимый персонал. Требуемый производственный персонал должен будет иметь среднюю квалификацию. Возраст сотрудников принимаемых на работу должен соответствовать критериям Трудового кодекса РФ.

На предприятии предполагается сложная физическая работа, предпочтение будет отдаваться мужскому полу, за исключением должностей работающих в офисном помещении, стаж работы основного персонала не имеет значения. Обучение сотрудников будет, производится, специалистом по кадрам и техническому обучению, сроки обучения не более 3 дней. Дополнительное обучения будет, производится непосредственно на рабочем месте. Руководящий персонал предприятия. Привлекается персонал с высшим

образованием, опытом работы не менее 2-х лет, знанием технологических особенностей производства строительных материалов, умением грамотно выстроить работу команды, наличие знаний в области экономики, маркетинга. На предприятии ООО «New House» , планируется активная лестница карьерного роста сотрудников. Классификационная структура работников предприятия представлена в таблице 1.13. Руководящий персонал – высокообразованные специалисты, с большим опытом работы, способные решать производственные задачи. Каждому предприятию необходима рабочая сила. Для этого нужно рассчитать явочную (номинальную) численность персонала в сутки и списочную численность всего персонала предприятия. Для расчета списочной численности персонала, необходимо рассчитать коэффициент списочного состава на основе данных баланса рабочего времени одного рабочего, представленного в таблице 1.14.

Таблица 1.13 – Классификационная структура работников предприятия

Наименование	Количество, чел.
Генеральный директор	1
Бухгалтер	1
Инженер технолог	1
Специалист по материально-техническому обеспечению	1
Специалист по кадрам и техническому обучению	1
Менеджер по сбыту	1
Оператор оборудования	3
Водитель погрузчика	1
Разнорабочие	3
Уборщица	2
Итого	16

Руководство текущей деятельностью предприятия будет осуществлять директор. Бухгалтерский, налоговый и управленческий учет будет вести бухгалтер предприятия. В подчинении директору будут находиться инженер технолог и менеджер, который будет отвечать за сбыт готовой продукции и снабжение сырьем и материалами. Организационная структура управления представлена на рисунке 1.6.



Рисунок 1.4 – Организационная структура управления предприятия

График сменности принимается согласно ТК РФ ст. 100. Предполагается, что на предприятии трудится одна бригада основных рабочих. График работы с 9.00 до 18.00, с перерывом на обед. Выходные и нерабочие дни составляют 118 дней. Недоработка и переработка рабочего времени бригадой отсутствует. У специалистов и управляющего персонала принимаем пятидневную рабочую неделю, восьмичасовой рабочий день.

Отпуск у всего списочного персонала сотрудников составляет 36 календарных дней в год. Режим труда персонала предприятия по всем сотрудникам предприятия будет соответствовать Трудовому кодексу РФ. Норма рабочего времени на 2017 г. при 40-часовой рабочей неделе составляет 1592 час.

На предприятии предлагается повременная форма оплаты труда. Повременная оплата труда — это форма оплаты труда, при которой размер заработка рабочего зависит от его тарифного разряда и количества отработанного времени.

Предполагается, что оплата труда будет осуществляться дважды в месяц: десятого и двадцать пятого числа каждого месяца. Таким образом, в связи с тем, что в последнее время малоэтажное строительство стало особенно востребовано, то организация производства фибропеноблоков является актуальным направлением бизнеса.

Таблица 1.14 – Баланс рабочего времени одного рабочего на 2017 г.

Показатель	Единица измерения	Всего дней
1. Календарный фонд времени	Дни	365
2. Количество нерабочих дней, всего в том числе:	Дни	118
праздничные	Дни	14
выходные	Дни	104
3. Номинальный фонд рабочего времени (стр. 1 – стр. 2)	Дни	247
4. Неявки на работу, всего в том числе по причине:	Дни	48
очередные и дополнительные отпуска;	Дни	36
учебные отпуска;	-	0
отпуска в связи с родами;	-	0
болезни;	Дни	10
выполнение государственных обязанностей;	-	0
целодневные простои (по отчету)	-	0
прогулы (по отчету)	-	0
неявки с разрешения администрации (по отчету)	-	0
прочие невыходы;	Дни	2
5. Эффективный (рабочий) фонд рабочего времени одного работника (стр. 3 – стр. 4)	Дни	199
6. Средняя продолжительность рабочего дня	Час	8
7. Эффективный (рабочий) фонд рабочего времени одного работника (стр. 5 x стр. 6)	Час	1592

Далее будет представлен расчет затрат на данный проект и расчет предполагаемой выручки. Производство фибропеноблоков будет пользоваться спросом у потребителей. Далее будут рассчитаны текущие затраты на проект и его эффективность.

## 2 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ООО «New House»

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

По прогнозам Минэкономразвития Российской Федерации и обобщений студента динамика инфляции, принятая в данном инвестиционном проекте на семь лет представлена в таблице 2.21. Среднее значение инфляции составляет 4%, инфляция равномерная индекс инфляции 1,04.

Таблица 2.21 – Динамика инфляции реализации проекта ООО «New House»

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Динамика инфляции %		4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
Индекс инфляции		1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04
Базисный индекс инфляции	1,00	1,04	1,08	1,12	1,17	1,21	1,26	1,31

Первоначальный капитал, инвестированный в производство, создает стоимость, выражающуюся в цене реализованной продукции. Полная сумма денежных средств полученная предприятием, от реализации производимой продукции, предоставления каких либо услуг предприятием за определенный период времени, это выручка. [12]

Она является одним из видов доходов компании. Выручка от реализации продукции предприятия (таблица 2.22, в прогнозных ценах) является источником возмещения затраченных средств и формирование основных денежных фондов и финансовый резерв предприятия, является источником дохода. Своевременное получение выручки обеспечивает стабильность работы предприятия, непрерывность оборота средств, бесперебойность коммерческой деятельности. Выручка делится на два вида нетто и брутто, отличается брутто только на величину уплачиваемых налогов.

Таблица 2.22 – Выручка от реализации продукции ООО «New House»

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021г.	2022г.	2023г.	2024г.
Фибропеноблок, 60см х30см х10см	-	-	-	-	-	-	-
Объем реализации, м3	5 869	5 869	5 869	5 869	5 869	5 869	5 869
Цена реализации, тыс. руб./м3	3 800	3 948	4 102	4 262	4 428	4 601	4 781
Выручка от реализации, тыс.руб.	22 301	23 171	24 075	25 013	25 989	27 003	28 056
Фибропеноблок, 60см х30см х20см	-	-	-	-	-	-	-
Объем реализации, м3	8 358	8 358	8 358	8 358	8 358	8 358	8 358
Цена реализации, руб./м3	4 000	4 156	4 318	4 486	4 661	4 843	5 032
Выручка от реализации, тыс.руб.	33 434	34 738	36 093	37 500	38 963	40 482	42 061
Фибропеноблок, 60см х30см х30см	-	-	-	-	-	-	-
Объем реализации, м3	5 775	5 775	5 775	5 775	5 775	5 775	5 775
Цена реализации, руб./м3	4 200	4 364	4 534	4 711	4 895	5 085	5 284
Выручка от реализации, тыс.руб.	24 256	25 202	26 185	27 207	28 268	29 370	30 516
Итого общая выручка от реализации, тыс. руб.	79 992	83 111	86 353	89 720	93 219	96 855	100 632

В соответствии с применяемой технологией производства фибропеноблоков на предприятии «New House», общий годовой объем производимой продукции составляет 20 000 м<sup>3</sup>.

Для организации производства фибропеноблоков вновь создаваемому предприятию потребуется, производственное помещение с территорией склада, общей площадью 850 м<sup>3</sup>. И офисное помещение общей площадью 25 м<sup>3</sup>. Расчеты на аренду приведены в таблице 2.23.

Таблица 2.23 – Расчет затрат на аренду

Помещение	Площадь	Цена за 1 м <sup>2</sup> тыс.руб.	Стоимость аренды в месяц тыс. руб.	Стоимость аренды в год тыс. руб.
Производственное помещение (со складом)	850	170	145	1 734
Офисное помещение	25	820	21	108
Итого	-	-	165	1 842

Общие затраты на аренду производственного и офисного помещения составят 165 тыс. руб. в месяц и 1 842 тыс. руб. в год.

В первой главе данной работы была описана технология производства фибропеноблоков. Согласно этой технологии для производства требуется специальное оборудование. Расчет капитальных затрат на производственное оборудование представлен в таблице 2.24. В стоимость оборудования входит доставка, монтаж и пусконаладочные работы оборудования.

Срок монтажа и доставки оборудования составит два месяца. На вновь создаваемом предприятии так же предусмотрены затраты на приобретение транспортных средств в виде вилочного автопогрузчика. Данные инвестиционные затраты представлены в таблице 2.25. Для комфортной работы предприятию нужен хозяйственный инвентарь, мебель, затраты приведены в таблице 2.26, ЭВМ и оргтехника, затраты приведены в таблице 2.27.

Таблица 2.24 – Расчет суммы капитальных вложений на оборудование

Наименование	Количество, шт.	Цена за ед. тыс. руб.	Цена, тыс. руб.
Комплекс Фомм-ПУСК 2	1	5 300	5 300
Упаковочная линия УМ-1 Эконом - В3	3	423	1 269
Форма 600x300x100	2 640	0,5	1320
Форма 600x300x200	1 880	0,8	1504
Форма 600x300x300	866	1	866
Итого			10 259

Таблица 2.25 – Расчет потребности в транспортных средствах

Наименование	Год выпуска	Мощность, л.с.	Грузоподъе мность, кг.	Количество , шт.	Цена единицы, тыс. руб.	Всего, тыс. руб.
Автопогрузчик	2014	60	5 000	1	950	950
Итого			5 000	1	-	950

Таблица 2.26 – Расчет потребности в хозяйственном инвентаре

Наименование	Количество	Цена за ед. тыс. руб.	Стоимость, тыс. руб.
Мебель (комплект)	15	8	120
Хоз. Инвентарь	8	5	40
Итого	-	-	160

Таблица 2.27 – Затраты на ЭВМ и оргтехнику

Наименование	Количество	Цена за ед. тыс. руб.	Стоимость, тыс. руб.
Компьютер	3	30	90
МФУ	3	25	75
Итого	-	-	165

В таблице 2.28 приведены расчеты затрат на создание производственного запаса для формирования прироста оборотных средств.

Предприятие работает в полную смену 5 дней в неделю, производственный запас рассчитан на одну рабочую неделю (5 дней). Производственный запас составит 1 108 тыс. руб.

Таблица 2.28 – Расчет стоимости производственных запасов для формирования оборотных средств ООО «New House»

Материальные затраты	Среднес уточная потребн ость	Цена, руб.	Норма запаса, дни	Норма текущего запаса, руб.	Норматив страховог о запаса, руб.	Производ ственный запас, руб.
Цемент М500, кг	28 287	4,5	5	636 458	318 229	954 686
Фибра, кг	48	200	5	48 492	24 246	72 738
Пенообразователь (концентрат) кг.	65	80	5	25 862	12 931	38 794
Поддон	81	15	5	6 075	3 038	9 113
Упаковочная пленка	566	5	5	14 144	7 072	21 215
Специальная компонованная смазка для отработки форм. л.	27	58	5	7 734	3 867	11 602
Итого				738 765	369 382	1 110 147

Для реализации инвестиционного проекта необходимо разработать календарный план, который определяет сроки начала и окончания подготовительных работ. Это популярный тип столбчатых диаграмм (гистограмм), который используется для иллюстрации плана, графика работ по какому-либо проекту.

Диаграмма Ганта – является одним из методов планирования проектов. Используется в приложениях по управлению проектами. В таблице 2.29 представлена диаграмма Ганта.



Таблица 2.29 – Диаграмма Ганта

Этап реализации	Ноябрь 2017 г.	Декабрь 2017 г.	Январь 2017 г.
1.Регистрация предприятия			
2.Аренда помещения			
3.Выбор поставщиков, заключение договоров			
4. Приобретение, доставка, установка оборудования			
5. Найм, обучение персонала			
6. Проведение рекламной компании			
7.Закупка сырья и материалов			
8. Начало производства и реализация продукции			

В сумму инвестиционных затрат будут входить также расходы будущих периодов, (таблица 2.31.), которые будут содержать затраты на регистрацию (таблица 2.30), сертификацию 28 тыс. руб., предстартовую рекламу. Аренда помещения до начала производства составит 330 тыс. руб. и будет учитываться по статье «Дебиторская задолженность». НМА предприятия рассчитаны в таблице 2.31, в их состав входят: результаты исследований НИОКР, в области технологий производства фибропеноблоков, разработка эмблемы предприятия, патент на название. Расчеты на рекламу приведены в таблице 2.33.

Таблица 2.30 – Затраты на регистрацию предприятия ООО «New House»

Наименование	Стоимость тыс. руб.
Госпошлина за регистрацию Общества	4
Стоимость услуг нотариуса за заверение документов	1
Госпошлина за заверение копии Устава (1 дополнительная копия)	6
Комиссия банка за уплату госпошлины за заверение копии Устава	2
Изготовление печати Общества	2,5
Открытие расчетного счета	2,5
Итого	18

Таблица 2.31 – Расходы будущих периодов

Статья затрат	Сумма, тыс. руб.
Регистрация	18
Сертификация	28
Реклама «Предстартовая»	25
Итого	71

Таблица 2.32 – Нематериальные активы

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Исследование НИОКР	96
Разработка эмблемы	83
Патент на название	84
Итого	263

Таблица 2.33 – Затраты на рекламу

Наименование	Количество	Цена на ед. тыс. руб./мес.	Всего, тыс. руб./мес.	Всего тыс. руб./год
Билборд	5	11	55	660
Реклама на радио	3	6	18	216
2Гис	1	10	10	120
Итого			83	996

Все инвестиционные затраты предприятия сведены в таблице 2.34.

Таблица 2.34 – Инвестиционные затраты на создание ООО «New House»

Наименование статей инвестиционных затрат	Стоимость, тыс. руб.
1. Нематериальные активы	263
2. Основные фонды, в том числе:	11 534
– Производственное оборудование	10 259
– Транспортные средства	950
– ЭВМ и оргтехника	165
– хоз. инвентарь	160
3. Оборотные средства, в том числе:	1 511
– Производственный запас	1 110
– Дебиторская задолженность	330
– Расходы будущих периодов	71
Итого	13 308

Таким образом, затраты на инвестиционный проект составят 13 308 тыс. руб. Проект по созданию предприятия ООО «New House» будет финансироваться частично за счет собственных средств инициатора проекта, и частично за счет кредитных ресурсов. Данные приведены в таблице 2.35.

Таблица 2.35 – Источники финансирования проекта ООО «New House»

Показатель	Значение, тыс. руб.
Собственный капитал	7 308
Долгосрочные кредиты	6 000
Краткосрочные кредиты	-

Кредитной организацией предоставляемой кредит был выбран ПАО «БинБанк», долгосрочный кредит будет взят на полтора года, ставка предоставляемая банком составляет 19% годовых, платеж аннуитентный, проценты начисляются на остаток основного долга. График погашения представлен в таблице 2.36

Таблица 2.36 – График погашения кредита, тыс. руб.

Дата платежа	Остаток долга после выплаты	Сумма основного долга	Сумма начисленных процентов	Сумма платежа
январь.18	5 709	291	95	386
февраль.18	5 414	295	90	386
март.18	5 114	300	86	386
апрель.18	4 809	305	81	386
май.18	4 500	310	76	386
июнь.18	4 185	314	71	386
июль.18	3 866	319	66	386
август.18	3 541	324	61	386
сентябрь.18	3 212	330	56	386
октябрь.18	2 877	335	51	386
ноябрь.18	2 537	291	46	386
декабрь.18	2 414	295	44	386
Итого 2018г	-	3 809	811	-
январь.19	2 191	346	40	386
февраль.19	1 840	351	35	386
март.19	1 484	357	29	386
апрель.19	1 121	362	23	386
май.19	2 191	368	18	386
июнь.19	1 840	374	12	386
Итого 2019 г.	-	2 191	1 23	-
Итого по кредиту		6 000	943	6 943

Общие выплаты по кредиту составят 6 943 тыс. руб. Сумма выплат по процентам 943 тыс. руб.

## 2.2 Обоснование текущих затрат на производство и реализацию продукции

Разработка плана производства является ведущей задачей комплексного планирования финансово-экономического развития предприятия. Важным разделом планирования производства продукции является планирование текущих затрат, которое включает в себя: обоснование норм расхода и цен на сырье и материалы в течении срока реализации проекта, расчет затрат на оплату труда и социальные нужды, амортизационные отчисления, транспортный налог, налог на имущество, себестоимость продукции, сметы затрат на производство.

Прогнозируемые цены на сырье и материалы с учетом инфляции 4% представлены в таблице 2.37. Все необходимое сырье будет закупаться в городе Красноярске. Цены указаны с учетом доставки и разгрузки.

Таблица 2.37 – Прогноз цен на сырье и материалы

Наименование	Текущая цена, руб./кг.	Прогнозная цена, руб.						
		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Цемент М500 фасованный, кг	4,5	5	5	5	5	5	6	6
Песок, кг	3	3	3	3	3	4	4	4
Фибра, кг	200	208	216	224	233	242	252	261
Пенообразователь (концентрат) кг.	80	83	86	90	93	97	101	105
Специальная компонованная смазка для отработки форм. л.	58	60	63	65	68	70	73	76
Вода, м3	17,25	18	19	19	20	21	22	23

Поставщиком цемента будет ООО «Комбинат Волна» находящееся по адресу: ул. Мусорского д. 15, песок планируется закупать в ООО «Груз авто» по адресу: ул. Калинина д. 53, фиброволокно, пенообразователь, смазку, будет поставлять ООО «Артель», по адресу: ул. 60 лет Октября, д. 136а.

С учетом цен и планируемого объема производства в натуральном выражении определяем годовую потребность предприятия в сырье и материалах. Результаты приведены в таблице 2.38.

Таблица 2.38 – Расчет потребности в сырье и материалах

Вырабатываемая продукция и перечень материалов	Ед. изм.	Норма расхода на 1 м3	Потребность в материалах, т.						
			2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Цемент М500 фасованный	кг	350	7 001	7 001	7 001	7 001	7 001	7 001	7 001
Песок	кг	180	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600
Фибра	кг.	0,6	12	12	12	12	12	12	12
Пенообразователь (концентрат)	кг.	0,8	16	16	16	16	16	16	16
Специальная компонованная смазка для отработки форм	л.	0,33	7	7	7	7	7	7	7
Вода	м3	0,3	6	6	6	6	6	6	6

На основе таблиц 2.37 и 2.38 произведен расчет заготовительной стоимости сырья и материалов, в прогнозных ценах с учетом инфляции 4%, который представлен в таблице 2.29.

Таблица 2.39 – Расчет затрат на сырье и материалы

Перечень материалов	Ед. изм.	Цена, руб.\ед.	Всего планово-заготовительная стоимость, тыс. руб.						
			2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Цемент М500 фасованный	кг	4,5	32 733	34 009	35 336	36 714	38 146	39 633	41 179
Песок	кг	3	11 223	11 660	12 115	12 588	13 078	13 589	14 118
Фибра	кг.	200	2 494	2 591	2 692	2 797	2 906	3 020	3 137
Пенообразователь (концентрат)	кг.	80	1 330	1 382	1 436	1 492	1 550	1 610	1 673
Специальная компонованная смазка для отработки форм	л.	58	398	413	429	446	464	482	500
Вода	м3	17,25	108	112	116	121	125	130	135

Для производства предприятию ООО «New House» потребуется топливо и электроэнергия. Поставщиком электроэнергии было выбрано АО «Красэнергосбыт». Тариф на электроэнергию составит 2,45 в текущих ценах. В качестве топлива на предприятии будет использоваться дизель, стоимость 1 л. составит 36 руб., поставщиком дизельного топлива будет являться ООО «Нефтеком». В таблице 2.40 приведен расчет потребности в электроэнергии предприятию в кВт/ч. на производственные нужды.

На предприятии имеется офисное помещение, расчет электроэнергии для офиса и производственного освещения приведен в таблице 2.41. Расчет потребления электроэнергии в стоимостном выражении представлен в таблицах 2.42 и 2.43. Расчет производился с учетом прогнозируемой инфляции 4%.

Таблица 2.40 - Расчет потребности в электроэнергии на производство

Оборудование	Мощность, кВт*час	Количество, шт.	Общее, кВт.	Рабочий день, ч	Итого, кВт/ч	
					Сутки	Год
Автоматический дозирующий комплекс	1,6	1	1,6	8	12,8	3 827
Компрессор	3,4	1	3,4	8	27,2	8 133
Виброгрохот	4,5	1	4,5	8	36,0	10 764
Установка для производства пенобетона	5,2	1	5,2	8	41,6	12 438
Транспортер для подачи песка	2,1	1	2,1	8	16,8	5 023
Транспортер для выдачи песка из бункера	2,1	1	2,1	8	16,8	5 023
Упаковочная линия УМ-1 Эконом - В3	12,6	3	37,8	8	302,4	90 418
Итого	-	-	-	-	453,6	135 626

Таблица 2.41 – Расчет потребности в электроэнергии на общехозяйственные нужды

Оборудование	Мощность, кВт/ч	Количество, шт.	Общее, кВт	Рабочий день, ч	Итого, кВт\ч	
					Сутки	Год
Освещение производственное	4,4	10	44,0	9	396	118 404
Освещение офисное	4,4	3	13,2	9	119	35 521
Прочее	1,2	6	7,2	9	65	19 375
Итого	-	-	-	-	580	173 300

Таблица 2.42 – Расчет потребности в электроэнергии на производство в стоимостном выражении

Оборудование	Затраты, тыс.руб.							
	Тариф	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Автоматический дозирующий комплекс	2,45	9,4	9,7	10,1	10,5	10,9	11,4	11,8
Компрессор	2,45	19,9	20,7	21,5	22,3	23,2	24,1	25,1
Виброгрохот	2,45	26,4	27,4	28,5	29,6	30,7	31,9	33,2
Установка для производства пенобетона	2,45	30,5	31,7	32,9	34,2	35,5	36,9	38,3
Транспортер для подачи песка	2,45	12,3	12,8	13,3	13,8	14,3	14,9	15,5
Транспортер для выдачи песка из бункера	2,45	12,3	12,8	13,3	13,8	14,3	14,9	15,5
Упаковочная линия УМ-1 Эконом - В3	2,45	221,5	230,2	239,1	248,5	258,2	268,2	278,7
Итого	-	332,3	345,2	358,7	372,7	387,2	402,3	418

Таблица 2.43 – Расчет потребности в электроэнергии на общехозяйственные нужды в стоимостном выражении

Оборудование	Затраты, тыс.руб.							
	Тариф	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Освещение производственное	2,45	290	301	313	325	338	351	365
Освещение	2,45	87	90,4	93,9	97,6	101,4	105,4	109,5
Прочее	2,45	47	49,3	51,2	53,2	55,3	57,5	59,7
Итого	2,45	425	441,1	458,3	476,2	494,8	514,1	534,1

Таблица 2.44 – Расчет стоимости потребляемого топлива

Наименование	Вид топлива	Расход топлива на 100 км, л	Цена за 1 л, руб.	Итого, руб.		Пробег, км
				Сутки	Год	
Автопогрузчик	Дизельное топливо	10	36	14,4	4306	4
Итого	-	-	-	-	4306	

Таблица 2.45 – Расчет стоимости потребляемого топлива по годам

Наименование	Затраты в год, тыс. руб.						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Автопогрузчик	4,3	4,5	4,6	4,8	5,0	5,2	5,4
Итого	4,3	4,5	4,6	4,8	5,0	5,2	5,4

Стоимость топлива на предприятии составит 4,3 тыс. руб. в год.

Расчет потребления и стоимость холодного водоснабжения, необходимого предприятию, по годам указаны в таблице 2.46, горячего в таблице 2.47, водоотведение таблица 2.48. Тариф на холодное водоснабжение составляет 17,3 руб. за 1м<sup>3</sup>, горячее 130 руб. за 1 м3, водоотведение 10,4 руб. за 1 м3. Тариф увеличивается каждый год на прогнозируемую инфляцию. Поставщиком является ООО «Красноярский жилищно-коммунальный комплекс»

Таблица 2.46 – Расчет потребления и стоимость холодного водоснабжения

Год	Итого, м3		Тариф, руб.	Затраты, руб.	
	Сутки	Год		Сутки	Год
2017	4,20	1255,8	17,3	72,5	21 663
2018	4,20	1255,8	17,9	75,3	22 529
2019	4,20	1255,8	18,7	78,4	23 430
2020	4,20	1255,8	19,4	81,5	24 367
2021	4,20	1255,8	20,2	84,8	25 342
2022	4,20	1255,8	21,0	88,1	26 356
2023	4,20	1255,8	21,8	91,7	27 410
2024	4,20	1255,8	22,7	95,3	28 506

Таблица 2.47 – Расчет потребления и стоимость горячего водоснабжения

Год	Итого, м3		Тариф, руб.	Затраты, руб.	
	Сутки	Год		Сутки	Год
2017	0,8	239,2	130,0	104,0	31 096
2018	0,8	239,2	135,2	108,2	32 340
2019	0,8	239,2	140,6	112,5	33 633
2020	0,8	239,2	146,2	117,0	34 979
2021	0,8	239,2	152,1	121,7	36 378
2022	0,8	239,2	158,2	126,5	37 833
2023	0,8	239,2	164,5	131,6	39 346
2024	0,8	239,2	171,1	136,9	40 920



Таблица 2.48 – Расчет потребления и стоимость водоотведения

Год	Итого, м3		Тариф, руб.	Затраты, руб.	
	Сутки	Год		Сутки	Год
2017	5,0	1 495,0	10,4	51,9	15 518
2018	5,0	1 495,0	10,8	54,0	16 139
2019	5,0	1 495,0	11,2	56,1	16 784
2020	5,0	1 495,0	11,7	58,4	17 456
2021	5,0	1 495,0	12,1	60,7	18 154
2022	5,0	1 495,0	12,6	63,1	18 880
2023	5,0	1 495,0	13,1	65,7	19 635
2024	5,0	1 495,0	13,7	68,3	20 421

Здание, необходимое для осуществления деятельности предприятия, снято в аренду, стоимость годовой арендной платы за производственное помещение приведен в таблице 2.49, офисного помещения в таблице 2.50.

Таблица 2.49 – Расчет арендной платы по годам производственное помещение

Год	Площадь, м2	Ставка за м2, руб.	Сумма аренды, тыс. руб. мес.	Год
2018	850	170,0	144,5	1 734
2019	850	176,8	150,3	1 803
2020	850	183,9	156,3	1 875
2021	850	191,2	162,5	1 951
2022	850	198,9	169,0	2 029
2023	850	206,8	175,8	2 110
2024	850	215,1	182,8	2 194

Таблица 2.50 – Расчет арендной платы по годам (офисное помещение)

Год	Площадь, м2, руб.	Ставка за м2, руб.	Сумма аренды, тыс. руб.	Год
2018	25	820,0	20,5	255,59
2019	25	852,8	21,3	265,56
2020	25	886,9	22,2	275,92
2021	25	922,4	23,1	286,68
2022	25	959,3	24,0	297,86
2023	25	997,7	24,9	309,48
2024	25	1 037,6	25,9	321,55

В таблице 2.51 данной бакалаврской работы сведены все материальные затраты предприятия ООО «New House»

Таблица 2.51 – Материальные затраты

Наименование	Затраты в год, тыс. руб.						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Сырье и материалы	48 285	50 168	52 124	54 157	56 269	58 464	60 744
Электроэнергия	757	786	817	849	882	916	952
Топливо	4,3	4,5	4,6	4,8	5,0	5,2	5,4
Итого	49 046	50 959	52 946	55 011	57 156	59 385	61 701

Для расчета полной себестоимости продукции и сметы затрат необходимо вычислить амортизационные отчисления основных средств. На предприятии применяется линейный способ для определения нормы амортизационных отчислений. Годовая амортизация определяется из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования. Производственное оборудование относится к шестой группе основных средств, включаемых в классификацию амортизационных групп. Годовую норму амортизационных отчислений на объекты основных определяем расчетным путем по следующей формуле:

$$N_r = 100\% \text{ стоимость основных средств} / T, 2, \quad (1)$$

где  $N_r$  – годовая норма амортизации;

$T$  – срок полезного использования.

$N_r - 100\%/7 \text{ лет} = 14,29\%$  для оборудования.

$N_r - 100\%/7 \text{ лет} = 14,29\%$  для транспортных средств.

Расчет амортизационных отчислений представлен в таблице 2.52.

Таблица 2.52 – Расчет амортизации

Оборудование	Срок полезного использования	Количество	Цена	Стоимость	Амортизационные отчисления
Комплекс Фомм-ПУСК	7	1	5 300	5 300	757
Упаковочная линия УМ-1 Эконом - ВЗ	7	3	423	1 269	181
Автопогрузчик	7	1	950	950	136
Итого					1 074

После завершения периода реализации проекта возможна ликвидация основных средств. Расчет рассматривается в таблице 2.53. В конце срока реализации проекта рыночная стоимость транспортных средств и оборудования через семь лет будет составлять 10% от первоначальной стоимости, затраты на ликвидацию – 5% от первоначальной стоимости. Так же предприятие заплатит налоги в размере 213 тыс. руб.

Таблица 2.53 – Ликвидационная стоимость объектов ООО «New House»

Показатель	Производственное оборудование	Транспортные средства	Всего, тыс. руб.
Рыночная стоимость оборудования через 7 лет	1 026	95	1 121
Затраты на приобретение в начале цикла	10 259	950	11 209
Начислено амортизации	10 259	950	11 209
Остаточная стоимость на шаге ликвидации	0	0	0
Затраты на ликвидацию	51	5	56
Операционный доход (убыток)	975	90	1 065
Налоги (%)20	195	18	213
Чистая ликвидационная стоимость в текущих ценах	780	72	852
Чистая ликвидационная стоимость в прогнозных ценах	1 019	94	1 113

Чистая ликвидационная стоимость в текущих ценах составит 852 тыс. руб., в прогнозных ценах с учетом инфляции 4% ,1 113 тыс. руб.

Численность персонала и его заработной платы рассчитаны исходя из технологии производства в таблице 2.54 и основаны на ТК и НК РФ. Формирование заработной платы произведено с учетом прогнозируемой инфляции. При обосновании списочной численности персонала был использован коэффициент списочного состава. Так же в расчет заработной платы были включены районный коэффициент и северная надбавка. Предприятие выплачивает страховые отчисления в размере 30% от заработной платы. Они направляются в бюджетные фонды государства.

Таблица 2.54 – Расчет на оплату труда и социальные нужды

Наименование	Списочная численность, чел.	Оклад, включая все районные коэффициенты руб. мес.	Годовой ФОТ, тыс. руб.	Страховые взносы в год тыс. руб.
Управленческий персонал в том числе:	5	170	1 980	594
– Генеральный директор	1	45	480	144
– Бухгалтер	1	32	384	115
– Специалист по кадрам и техническому обучению	1	31	372	112
– Менеджер по сбыту	1	32	384	115
– Специалист по материально-техническому обеспечению	1	30	360	108
Вспомогательный персонал в том числе:	6	53	1 908	572
– Разнорабочие	3	28	1 008	302
– Уборщик производственных помещений	3	25	900	270
Производственный персонал в том числе:	5	91	1 812	544
– Инженер-технолог	1	32	384	115
– Оператор оборудования	3	30	1 080	324
– Водитель погрузчика	1	29	348	104
Итого	16		5 700	1 710

Для нормального функционирования персонала предприятия требуются расходы на спецодежду, гигиену и канцтовары. Специальную одежду закупают раз в полугодие. Затраты на прочие расходы определяем с учетом прогнозируемой инфляции, равной 4% . Расчет прочих расходов по годам представлен в таблице 2.55, прочих расходов с учетом единовременно списываемых инвестиционных затрат в таблице 2.56.

На предприятии ООО «New House » ежегодно производится переоценка основных средств. Услуги по переоценки предоставляет компания ООО «Агентство профессиональной оценки», находящееся по адресу: город Красноярск ул. Ленина дом 113. Стоимость переоценки составляет 35 тыс. руб. Расчет в таблице 2.56.

Таблица 2.55 – Текущие затраты по статье «Прочие расходы» по годам ООО «New House» с учетом прогнозируемой инфляции

Наименование	Затраты в год, тыс. руб.						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Спец. одежда	60	62	65	67	70	73	75
Канцелярия	28	29	30	31	33	34	35
Средства гигиены	12	12	13	13	14	15	15
Чистящие средства	15	16	16	17	17	18	19
Водоснабжение и водоотведение	71	74	77	80	83	86	89
Упаковочная пленка	1 300	1 351	1 403	1 458	1 515	1 574	1 635
Поддон	600	623	648	673	699	726	755
Запчасти	500	520	540	561	583	605	629
Реклама	1 035	1 075	1 117	1 161	1 206	1 253	1 302
Аренда	1 990	2 067	2 148	2 232	2 319	2 409	2 503
Итого	5 610	5 829	6 057	6 293	6 538	6 793	7 058

Таблица 2.56 – Статья «Прочие расходы» с учетом единовременного списания объектов инвестиций на создание ООО «New House»

Наименование	Затраты в год, тыс. руб.						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Прочие расходы	5 610	5 829	6 057	6 293	6 538	6 793	7 058
Списание и апгрейд ЭВМ	165			30			30
Списание стоимости хоз. инвентаря	160	0	173	0	187	0	202
Списание стоимости производственного инвентаря (форм)	3 690	3 983	0	4 302	0	4 646	0
Переоценка	35	0	0	0	0	0	0
Погашение РБП	71	0	0	0	0	0	0
Погашение ДЗ	330	0	0	0	0	0	0
Списание стоимости НМА	263	0	0	0	0	0	0
Итого	10 324	9 813	6 229	10 625	6 725	11 439	7 290

Выпуск продукции или оказание услуг предполагает соответствующее ресурсное обеспечение, величина которого оказывает существенное влияние на уровень развития экономики предприятия. Поэтому каждое предприятие или производственное звено должны знать, во что обходится производство продукции. Данный фактор особенно важен в условиях рыночных отношений,

так как уровень затрат на производство продукции влияет на конкурентоспособность предприятия, его экономику. Издержки (себестоимость) – это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на её производство и реализацию. Нормы прибыли производства продукции по ее реальной стоимости (на сегодняшний, завтрашний, вчерашний день), климатических условий. На основе всех перечисленных экономических расчетов составлена калькуляция фибропенобетонной продукции, данные представлены в таблице 2.57.

Таблица 2.57 – Калькуляция себестоимости фибропеноблоков, тыс. руб.

Наименование статьи	Фибропеноблоки, 1 м <sup>2</sup>	
	На единицу продукции	Общий выпуск
Сырье и материалы	2,414	48 285
Топливо для технических целей	0,0002	4
Энергия для технических целей	0,017	332
Основная заработная плата рабочего персонала	0,091	1 812
Отчисления на заработную плату рабочих	0,027	544
РСЭО	0,263	5 264
Общепроизводственные расходы:		
• электроэнергия бытовая	0,015	290
• основная заработная плата вспомогательного персонала	0,095	1 908
• отчисления на заработную плату вспомогательного персонала	0,029	572
Итого общепроизводственные затраты	0,139	2 770
Общехозяйственные расходы		
• электроэнергия офис	0,007	134
• основная заработная плата управленческого персонала	0,099	1 980
• отчисления на заработную плату управленческого персонала	0,030	594
• холодное горячее водоснабжение и водоотведение	0,004	71
Аренда	0,099	1 990
Прочие расходы	0,057	1 139
Итого общехозяйственных расходов	0,295	5 908
Итого производственная стоимость продукции	3,246	64 919
Коммерческие расходы	0,147	2 935
Итого полная себестоимость продукции	3,392	67 854

Анализируя таблицу 2.57, делаем вывод, что большую часть текущих затрат составляют затраты на материалы, а так же на оплату труда, соответственно планируемое производство будет является материалоемким. Полная себестоимость одного кубического метра составит 3 392 руб.

Количество выпускаемой продукции в год равно 20 000 м<sup>3</sup> фибропенобетона. На основе калькуляции себестоимости продукции можно составить смету затрат по годам. Данные представлены в таблице 2.58.

Таблица 2.58. – Смета затрат на производство продукции тыс.руб.

Элемент затрат	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Материальные затраты	49 046	50 959	52 946	55 011	57 156	59 385	61 701
Затраты на оплату труда	5 700	5 922	6 153	6 393	6 643	6 902	7 171
Отчисления	1 710	1 777	1 846	1 918	1 993	2 070	2 151
Амортизация	1 074	1 116	1 160	1 205	1 252	1 301	1 351
Прочие расходы	10 324	9 813	6 229	10 625	6 725	11 439	7 290
Итого затрат	67 854	69 586	68 334	75 152	73 768	81 098	79 665

Таким образом, полная себестоимость в первый год реализации продукции составит 67 854 тыс. руб., а в последний 79 655 тыс. руб.

Каждый год на предприятии будет проходить переоценка основных фондов и амортизационных отчислений на размер инфляции, таблица 2.59.

Таблица 2.59 –Расчет налога на имущество тыс. руб.

Показатель	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.	2024г.
Стоимость на начало периода	5 300	5 507	5 722	5 945	6 176	6 417	6 668
Амортизационные отчисления	757	787	817	849	882	917	952
Стоимость на конец периода	4 543	4 720	4 904	5 095	5 294	5 501	5 715
Среднегодовая стоимость	4 921	5 113	5 313	5 520	5 735	5 959	6 191
Налог на имущество	108	113	117	121	126	131	136

## 2.3 Формирование доходов предприятия

Чистая прибыль является частью валового дохода. Это остаток средств после уплаты всех обязательных налогов, сборов, отчислений и других платежей. За счет чистой доли от прибыли можно увеличивать оборотные средства, формировать различные фонды и резервы, а также вкладывать инвестиции. Чистый доход – основной источник формирования бюджета предприятия, а также его денежных накоплений. Данный показатель позволяет стимулировать команду и расширять производство. Чтобы показатели чистой прибыли работали на благо компании их необходимо анализировать. Это поможет определить эффективность каждого из них и бизнеса в целом. Исходя из полученных данных, вы сможете определить перспективы роста, модернизации оборудования и обновления ассортимента.

Расчет прибыли необходимо выполнять в двух вариантах. Первый вариант – для расчета коммерческой эффективности инвестиционного проекта создания предприятия. Оценка коммерческой эффективности предполагает финансирование проекта за счет собственных средств, без привлечения заемных средств и дополнительных затрат по их обслуживанию (процентов за банковский кредит). Второй вариант – для оценки эффективности участия собственного капитала в проекте. Вариант реализуется с привлечением собственных и заемных средств банков.

Расчет чистой прибыли с учетом инфляции (без привлечения и с привлечением заемных средств), представлен в таблицах 2.60 и 2.61 соответственно. Цена готовой продукции в 2018 году определена с учетом прогнозируемой инфляции, которая составляет 4%.

Цена реализации готовой продукции:

- фибропеноблок 600мм\*300мм\*100мм - 3 800 руб.
- фибропеноблок 600мм\*300мм\*200мм - 4 000 руб.
- фибропеноблок 600мм\*300мм\*300мм - 4 200 руб.



Таблица 2.60 – Прибыль предприятия тыс. руб.

Показатель	Значение показателя по годам							
	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.	2024г.
Выручка от реализации продукции	0	79 992	83 111	86 353	89 720	93 219	96 855	100 632
Полная себестоимость продукции	0	-67 854	-69 586	-68 334	-75 152	-73 768	-81 098	-79 665
Прибыль от реализации продукции	0	12 138	13 525	18 018	14 568	19 451	15 757	20 968
Налог на имущество	0	-108	-112	-117	-121	-126	-131	-136
Налогооблагаемая прибыль	0	12 029	13 412	17 901	14 447	19 325	15 626	20 832
Налог на прибыль	0	-2 406	-2 682	-3 580	-2 889	-3 865	-3 125	-4 166
Чистая прибыль	0	9 623	10 730	14 321	11 558	15 460	12 501	16 665

Таблица 2.61 – Прибыль предприятия с учетом кредита, тыс.руб.

Показатель	Значение показателя по годам							
	2017г	2018г	2019г	2020г	2021г	2022г	2023г	2024г
Выручка от реализации продукции	0	79 992	83 111	86 353	89 720	93 219	96 855	100 632
Полная себестоимость продукции	0	-67 854	-69 586	-68 334	-75 152	-73 768	-81 098	-79 665
Прибыль от реализации продукции	0	12 138	13 525	18 018	14 568	19 451	15 757	20 968
Процент за кредит относимый на расходы	0	820	123	0	0	0	0	0
Налог на имущество	0	108	112	117	121	126	131	136
Налогооблагаемая прибыль	0	11 210	13 289	17 901	14 447	19 325	15 626	20 832
Налог	0	2 242	2 658	3 580	2 889	3 865	3 125	4 166
Чистая прибыль	0	8 968	10 632	14 321	11 558	15 460	12 501	16 665

Как видно из таблиц 2.60 и 2.61 производство фибропеноблоков является прибыльным, а деятельность предприятия эффективной, так как финансовым результатом его работы является прибыль, а не убытки. Анализ показывает, что чистая прибыль в первый год реализации проекта составит 9 623 тыс. руб. Если предприятие для организации проекта будет привлекать заемные средства, то прибыль в 2018 году составит 8 968 тыс. руб.

Далее будет представлена экономическая оценка эффективности проекта.

### **3 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «New House»**

#### **3.1 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия**

С учетом изложенной выше информации, predetermined содержанием проекта – технико-технологической, маркетинговой и информации, характеризующей окружающую макроэкономическую внешнюю среду и налоговое окружение, расчетов единовременных инвестиционных затрат на формирование внеоборотных и оборотных активов предприятия, текущих затрат на производство и реализацию продукции, доходов предприятия (2-я глава) выполняется инвестиционная оценка проекта по созданию предприятия. При определении эффективности проекта следует принимать во внимание следующее: эффективность инвестиционного проекта - категория, отражающая соответствие проекта, порождающего этот инвестиционный проект, целям и интересам участников проекта. Для оценки эффективности инвестиционного проекта необходимо рассмотреть порождающий его проект за весь период жизненного цикла - от предпроектной проработки до прекращения. При рассмотрении проекта ООО «New House» оцениваются следующие виды эффективности:

- эффективность проекта в целом;
- эффективность участия в проекте.

Инвестиционная оценка проекта создания предприятия включает в себя расчет денежного потока от операционной деятельности, инвестиционной деятельности, денежного потока от финансовой деятельности предприятия. В конце проекта предполагается продажа всех основных средств и оборотных активов. Расчет денежного потока инвестиционной деятельности предприятия для оценки эффективности проекта показан в таблице 3.62. Расчет денежного потока от финансовой деятельности предприятия с учетом графика погашения кредита представлен в таблице 3.63

Таблица 3.62 - Расчет денежного потока инвестиционной деятельности для оценки эффективности проекта создания ООО «New House»

Показатель	Год	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г. В прогнозных ценах
Основные средства, в том числе:	з	-11 534	0	-3 983	0	-4 302	0	-4 646	0
	п	0	325	382	0	409	0	441	1 459
• здания;	з	0	0	0	0	0	0	0	0
	п	0		0	0	0	0	0	0
• оборудование;	з	-10 259	0	-3 983	0	-4 302	0	-4 646	0
	п	0	0	382	0	409	0	441	1 335
• транспортные средства;	з	-950	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	0	0	0	0	0	0	124
• ЭВМ;	з	-165	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	165	0	0	0	0	0	0
• Хоз. Инвентарь;	з	-160	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	160	0	0	0	0	0	0
Оборотные средства, в том числе:	з	-1 511	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	401	0	0	0	0	0	1 451
• производственный запас;	з	-1 110	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	0	0	0	0	0	0	1 451
• РБП;	з	-71	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	71	0	0	0	0	0	0
• Дебиторская задолженность	з	-330	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	330	0	0	0	0	0	0
Нематериальные активы	з	-263	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	263	0	0	0	0	0	0
Сальдо денежного потока		-13 308	989	-3 601	0	-3 893	0	-4 205	2 910

Таблица 3.63 – Расчет денежного потока финансовой деятельности проекта создания ООО «New House»

Показатель	Значение показателя по шагам расчета							
	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.	2024г.
Собственный капитал	+7 308	0	0	0	0	0	0	0
Долгосрочные кредиты	+6 000	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашение задолженности	0	-3 809	-2 191	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов (процентов)	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого	+13 308	-3 809	-2 191	0	0	0	0	0

Для расчета эффективности проекта необходимо определить норму дохода и коэффициент дисконтирования. Обоснование нормы дохода ( $E$ ) является ключевым вопросом о принятии инвестором решения об инвестировании средств. Формируется инвестором (собственником ресурсов) исходя из его понимания (суждения) минимально приемлемого уровня доходов, предстоящих темпов инфляции и оцененного им риска инвестиционного проекта.

Именно через норму дохода в методику расчетов – коммерческой эффективности и эффективности участия в проекте вносится требование инвестора к доходности инвестиций по инвестиционному проекту с расчетом эффективности. Номинальная норма дохода включает три элемента, определяющих требования инвестора к приросту капитала в условиях инфляции и возможных потерь в связи с наступлением рисков:

$$E = E_{min} + I + r, \quad (2)$$

где  $E$  – номинальная норма дохода, %;

$E_{min}$  – минимальная реальная норма дохода, %;

$I$  – темп инфляции, %;

$r$  – уровень инвестиционного риска, %.

Минимальная реальная норма дохода ( $E_{min}$ ) – это приемлемая величина дохода для инвестора на общепризнанном в мировой практике уровне, обеспечивающем интересы собственников капитала в условиях отсутствия инфляции и инвестиционного риска. Учитывая российские условия инвесторы ориентируются на уровень ключевой ставки или ставки рефинансирования ЦБ России. Ключевая ставка снижена до 9,25% и продолжает снижаться. Реальная норма дохода для последующих расчетов коэффициентов дисконтирования на 2018-2024 года установлена 8 %.

Уровень равномерной инфляции условно принят 4%. Для определения дополнительной премии за риск инвестирования в компанию учтем следующие наиболее важные факторы:

1. Размер компании. Данный фактор риска оценивается в пределах 0–3 %. Принимаем в размере 1 %, объект оценки позиционируем как малый бизнес.

2. Финансовая структура. Данный фактор риска оценивается в пределах 0–5 %. Данный показатель зависит от коэффициента концентрации собственного капитала и от показателя текущей ликвидности. Принимаем в размере 1,5 %.

3. Производственная и территориальная диверсификация. Данный фактор риска оценивается в пределах 0–3 %. Производственная диверсификация минимальная, т.к. единственное направление деятельности – производство фибропеноблоков (принимаем для расчетов 1 %).

4. Диверсификация клиентуры. Данный фактор риска оценивается в пределах 0–4 %. Риск потери клиентуры характерен для всех компаний. Однако потеря клиента в различной степени отражается на объемах сбыта разных предприятий. Покупателями предприятия являются строительные организации города, что позволяет оценить данный фактор риска как средний в размере 2 %.

5. Рентабельность предприятия и прогнозируемость доходов. Данный фактор риска оценивается в пределах 0–4 %. Прогнозируемость и стабильность

доходов в данном бизнесе достаточно высокая, поэтому оцениваем данный фактор в 0,8 %.

6. Качество управления. Данный фактор риска оценивается в пределах 0–3 %. Качество управления отражается на всех сферах существования компании, т. е. текущее состояние компании и перспективы ее развития во многом предопределены качеством управления. Величина фактора качества управления составляет 1 %.

7. Прочие собственные риски. Данный фактор риска оценивается в пределах 0–5% и учитывает вероятность влияния на получение прогнозируемых доходов других специфических рисков, присущих оцениваемой компании. Принимаем данный показатель 2,51 %. Норма дохода равна:

$$E=8+4+1+1,5+1+2+0,8+1+2,51=21,81$$

(3)

Расчет коэффициента дисконтирования приведен в таблице 3.64.

Таблица 3.64 – Расчет коэффициента дисконтирования

Год	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Норма дохода	21,81	21,81	21,81	21,81	21,81	21,81	21,81	21,81
Коэффициент дисконтирования	1	0,82	0,67	0,55	0,45	0,36	0,3	0,25

В качестве основных показателей для расчета эффективности инвестиционного проекта создания предприятия используем: чистый доход; чистый дисконтированный доход; внутреннюю норму доходности проекта; индекс доходности; срок окупаемости проекта.

Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной деятельности и показателей коммерческой эффективности проекта приведен в таблице 3.65. Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной и финансовой

деятельности и показателей эффективности участия акционерного (собственного) капитала в инвестиционном проекте обоснован в таблице 3.66.

Кредитные средства коммерческого банка ПАО «Бинбанк», для финансирования проекта создания предприятия заимствованы в 2017 году.



Таблица 3.65 – Коммерческая эффективность инвестиционного проекта создания предприятия ООО «New House»

Показатель	Значение показателя по годам							
	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.	2024г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	0	79 992	83 111	86 353	89 720	93 219	96 855	100 632
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	0	-67 854	-69 586	-68 334	-75 152	-73 768	-81 098	-79 665
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	0	12 138	13 525	18 018	14 568	19 451	15 757	20 968
Налог на имущество, тыс. руб.	0	-108	-112	-117	-121	-126	-131	-136
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.	0	12 029	13 412	17 901	14 447	19 325	15 626	20 832
Налог на прибыль, тыс. руб.	0	-2 406	-2 682	-3 580	-2 889	-3 865	-3 125	-4 166
Чистая прибыль, тыс. Руб.	0	9 623	10 730	14 321	11 558	15 460	12 501	16 665
Амортизация, тыс. руб.	0	1 116	1 160	1 205	1 252	1 301	1 351	1 404
<b>ЧДП от операционной деятельности, тыс. руб.</b>	0	10 740	11 889	15 526	12 809	16 761	13 852	18 069
Инвестиционные затраты, в том числе:	-13 308	989	-3 601	0	-3 893	0	-4 205	2 910
• на оборудование, тыс. руб.	-10 259	0	-3 601	0	-3 893	0	-4 205	1 335
• транспортные средства, тыс. руб.	-950	0	0	0	0	0	0	124
• на ЭВМ и оргтехнику, тыс. руб.	-165	165	0	0	0	0	0	0
• на хоз. Инвентарь, тыс. руб.	-160	160	0	0	0	0	0	0
• на оборотные средства, тыс. руб.	-1 511	401	0	0	0	0	0	1 451
• на НМА, тыс. руб.	-263	263	0	0	0	0	0	0
<b>ЧДП, от инвестиционной деятельности, тыс. руб.</b>	-13 308	989	-3 601	0	-3 893	0	-4 205	2 910
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-13 308	11 729	8 288	15 526	8 916	16 761	9 647	20 979
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,82	0,67	0,55	0,45	0,36	0,30	0,25
<b>Дисконтированный ЧДП, тыс. руб.</b>	-13 308	9 617	5 553	8 539	4 012	6 034	2 894	5 245
<b>Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, тыс. руб.</b>	-13 308	-3 691	1 862	10 402	14 414	20 448	23 342	28 587
NPV, тыс. руб.	28 587							
Индекс доходности, долл.	3,79							
Внутренняя норма доходности, %	85							
Срок окупаемости, лет	1,6							

Таблица 3.65 – Эффективность участия акционерного капитала в инвестиционном проекте создания предприятия

Показатель	Значение показателя по годам							
	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.	2024г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	0	79 992	83 111	86 353	89 720	93 219	96 855	100 632
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	0	-67 854	-69 586	-68 334	-75 152	-73 768	-81 098	-79 665
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	0	12 138	13 525	18 018	14 568	19 451	15 757	20 968
Процент за кредит*, тыс. руб.	0	-820	-123	0	0	0	0	0
Налог на имущество, тыс. руб.	0	-108	-112	-117	-121	-126	-131	-136
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.	0	11 210	13 289	17 901	14 447	19 325	15 626	20 832
Налог, тыс. руб.	0	-2 242	-2 658	-3 580	-2 889	-3 865	-3 125	-4 166
Чистая прибыль, тыс. руб.	0	8 968	10 632	14 321	11 558	15 460	12 501	16 665
Амортизация, тыс. руб.	0	1 074	1 116	1 160	1 205	1 252	1 301	1 351
<b>ЧДП от операционной деятельности, тыс. руб.</b>	0	10 042	11 748	15 481	12 762	16 712	13 802	18 017
Инвестиционные затраты, в том числе:	-13 308	989	-3 601	0	-3 893	0	-4 205	2 910
• на оборудование, тыс. руб.	-10 259	0	-3 601	0	-3 893	0	-4 205	1 335
• транспортные средства, тыс. руб.	-950	0	0	0	0	0	0	124
• на ЭВМ и оргтехнику, тыс. руб.	-165	165	0	0	0	0	0	0
• на хоз. Инвентарь, тыс. руб.	-160	160	0	0	0	0	0	0
• на оборотные средства, тыс. руб.	-1 511	401	0	0	0	0	0	1 451
на НМА, тыс. руб.	-263	263	0	0	0	0	0	0
<b>ЧДП, от инвестиционной деятельности, тыс. руб.</b>	-13 308	989	-3 601	0	-3 893	0	-4 205	2 910
Финансовые источники, в том числе:	13 308	0	0	0	0	0	0	0
Собственный капитал, тыс. руб.	7 308	0	0	0	0	0	0	0
Заемный капитал, тыс. руб.	6 000	0	0	0	0	0	0	0
Погашение кредита, тыс. руб.	0	-3 809	-2 191	0	0	0	0	0
<b>ЧДП от финансовой деятельности, тыс. руб.</b>	13 308	-3 809	-2 191	0	0	0	0	0
Суммарное сальдо трех потоков, тыс. руб.	0	7 222	5 955	15 481	8 869	16 712	9 597	20 926
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-7 308	7 222	5 955	15 481	8 869	16 712	9 597	20 926
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,82	0,67	0,55	0,45	0,36	0,30	0,25
<b>Дисконтированный ЧДП, тыс. руб.</b>	-7 308	5 922	3 990	8 514	3 991	6 016	2 879	5 232
<b>Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, тыс. руб.</b>	-7 308	-1 386	2 604	11 118	15 110	21 126	24 005	29 236
NPV, тыс. руб.	29 236							
Индекс доходности, долл.	3,2							
Внутренняя норма доходности, %	113							
Срок окупаемости, лет	1,35							
<b>*Кредитные средства заимствованы</b>	2017 г.							

Положительное значение чистой текущей стоимости (NPV) за обозначенный горизонт расчетного периода проекта свидетельствует, что доходы покроют все издержки по проекту и при этом собственник получает дополнительный доход, величина которого при привлечении кредита составит 29 236 тыс. руб. Внутренняя норма доходности (IRR) и индекс доходности (PI) равны 113% и 5 долл. ед. Дисконтированный срок окупаемости составил 1,5 года. Проект следует принять к реализации.

### 3.2 Анализ чувствительности инвестиционного проекта

Выбор сценария и варьируемых факторов индивидуален для каждого проекта и должен учитывать его специфические особенности. В практической деятельности, в инвестиционном анализе принят стандартный минимальный набор наиболее важных экономических показателей, влияние которых в оценке встречается чаще других (таблица 3.66).

Таблица 3.66 – Сценарии оценки чувствительности инвестиционного проекта

Перечень варьируемых параметров проекта	Изменение значения базового параметра
Прямые (переменные) производственные издержки	3.1. Увеличение издержек на 10% 3.2. Увеличение издержек на 20%
Постоянные (накладные) производственные издержки	4.1. Увеличение издержек на 10% 4.2. Увеличение издержек на 20%
Длительность инвестиционной фазы, инвестиционного периода	5.1. Увеличение времени на 12 мес. 5.2. Увеличение времени на 18 мес.
Сумма инвестиционных затрат	6.1. Увеличение суммы на 10% 6.2. Увеличение суммы на 20%
Время задержки платежей за продукцию	7.1. Увеличение задержки на 45 дн. 7.2. Увеличение задержки на 90 дн.
Изменение ставки кредитования	8.1. на 5 пунктов 8.2. Увеличение ставки кредитования на 10 пунктов
Сокращение срока возврата кредита	9.1. Сокращение до 2 лет 9.2. Сокращение до 3 лет 9.3. Сокращение до 4 лет
Комплексный сценарий	10.1. Одновременное варьирование 2 или 3 независимых параметров в указанных диапазонах

Следующим шагом в анализе чувствительности проекта является расчет показателей эффективности по исходной информации, учитывающей изменение варьируемых параметров. Анализ чувствительности проекта выполняют по видам рисков, которые оказывают наибольшее влияние на проект. Уменьшение объема продукции на 5%, увеличение стоимости оборудования на 5%, увеличение стоимости реализуемой продукции. В качестве ключевого показателя берем чистый дисконтированный доход. Базисный ожидаемый чистый дисконтированный доход ( ЧДД или NPV) от инвестиционного проекта составляет 29 236 тыс. руб. Рассчитанные показатели сводятся в таблицу (таблица 3.67).

Таблица 3.67 – Результаты анализа чувствительности инвестиционного проекта

Наименование варьируемого параметра	Текущее значение ЧДД, тыс. руб.	Отношение изменения ЧДД(%) к изменению (%) параметра	Ранг параметра
Уменьшение объема продукции на 5%	36 401	1,2%	2
Увеличение стоимости оборудования на 5%	28 741	1,01%	3
Увеличение стоимости реализуемой продукции на 5%	41 112	1,4%	1

Сопоставление результатов оценки эффективности базового варианта и рассчитанных сценариев позволит оценить степень устойчивости проекта к различным видам риска. Проект считается устойчивым, если одновременное воздействие двух-трех варьируемых параметров не приведет к значительному ухудшению показателей его эффективности.

Анализ чувствительности позволяет выявить виды варьируемых параметров, которые могут оказать наибольшее влияние на проект. Ранжирование параметров позволяет эффективно управлять инвестиционными рисками. Наиболее чувствительным для предприятия будет увеличение стоимости реализуемой продукции. Наименьшее влияние окажет увеличение стоимости оборудования: стоимость проекта снизится до 28 741 тыс. руб.

### 3.3 Оценка финансовой устойчивости (надежности) инвестиционного проекта

Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта недостаточна для принятия решения о целесообразности его осуществления. Инвестиционный проект наряду с получением желаемой доходности, чистой прибыли на вложенный капитал должен обеспечить устойчивое финансовое состояние будущего предприятия ООО «New House». Основной целью оценки финансового состояния инвестиционного проекта является расчет ключевых показателей (ликвидности активов, платежеспособности, финансовой устойчивости), дающих объективную и точную картину финансового состояния созданного субъекта хозяйствования, в который вкладываются инвестиции. Расчет показателей финансового состояния предприятия позволяет оптимизировать интересы ее различных участников, как собственников, так и кредиторов. Для оценки финансовой привлекательности инвестиционного проекта создания предприятия выполнен расчет и анализ двух групп показателей: платежеспособности и ликвидности. Данные группы показателей взаимосвязаны: ликвидность активов является предпосылкой платежеспособности проекта. Если она недостаточна, то и платежеспособность не будет обеспечена. К показателям ликвидности относят следующие расчетные коэффициенты:

1. Коэффициент общей ликвидности ( Кл ) — отношение текущих активов (ТА) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам) (ТП):

$$(Кл) = ТА / ТП \quad (4)$$

Данный коэффициент оценивает способность предприятия платить по краткосрочным обязательствам. Нормальным считается значение, равное 2. Разница между текущими активами и текущими пассивами составляет оборотный капитал предприятия, которым оно может воспользоваться для финансирования текущих потребностей при ухудшении конъюнктуры рынка.

Однако слишком высокий коэффициент ликвидности может свидетельствовать о плохом управлении запасами, об омертвлении средств.

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

$$Кнл = ЛА / ТП , \quad (5)$$

где ТП – текущие пассивы баланса.

Оценивает способность проекта платить по краткосрочным обязательствам в течение кратчайшего времени. Допустимым признается его значение в пределах от 0,5 до 1,2. Платежеспособность проекта означает возможность погашения в срок и в полном объеме долговых обязательств, возникающих в связи с реализацией инвестиционного проекта. Для оценки платежеспособности рассчитаем ряд частных показателей. Коэффициент общей платежеспособности (Коп) — отношение суммарной задолженности (долгосрочной и краткосрочной) (ЗС) к суммарным активам (ОА):

$$Коп = ЗС / ОА . \quad (6)$$

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

3. Структуру финансовых источников организации и его финансовую независимость характеризует коэффициент автономии (Кавт) или независимости. Он рассчитывается по формуле:

$$\text{Кавт} = \text{СК} / \text{ОА}, \quad (7)$$

где СК – собственный капитал

Коэффициент важен для инвесторов; так и кредиторов организации.

Показывает долю собственных средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества организации. Он указывает, насколько организация может уменьшить величину активов без ущерба интересам кредиторов. В зависимости от специфики деятельности организации, отраслевой структуры может достигать 0,7 и более. Для оценки соотношения собственного и заемного капитала используется коэффициент финансирования (Кф):

$$\text{Кф} = \text{СК} / \text{ЗК} . \quad (8)$$

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

отчет о финансовых результатах (Приложение Б). Расчет коэффициентов ликвидности являются невозможным, поскольку у предприятия ООО «New House» нет текущих обязательств, все расчеты предприятие производит своевременно. При этом предприятие ООО «New House» имеет высоколиквидные активы, что является положительной предпосылкой. В таблице 3.68 представлен расчёт основных показателей платежеспособности в абсолютном и относительном выражении.

Таблица 3.68 – Показатели платежеспособности

Наименование	2017г.	2018г.	2024г.
ЗК, тыс. руб.	6 000	2 191	0
СК, тыс. руб.	7 308	17 476	104 465
ОА, тыс. руб.	13 308	19 667	104 465
Коп	0,45	0,1	0
Кавг	0,54	0,88	1
Кф	1,2	7,9	0

Как видно из таблицы 3.68, коэффициент общей платежеспособности равен 0,1 в 2018г., это говорит о том, что доля заемных средств в капитале проекта составляет 10%. Данное значение не превышает нормативное. В 2024г. Значение этого коэффициента равно нулю, то есть все активы предприятия сформированы за счет собственных средств. Значение коэффициента автономии равное 1,00 в 2024г., так же говорит об этом. В 2018г.

Этот показатель равен 0,88, то есть капитал предприятия в этом году на 88% состоял из собственных средств. Коэффициент финансирования в 2018г. Больше ( $K_f > 1$ ) и составляет 7,9, что положительно характеризует финансовое положение предприятия.

Финансовое состояние предприятия (проекта) проекта является устойчивым и в период создания проекта в 2017г. Финансовая устойчивость обеспечивается превышением величины собственных финансовых ресурсов (7 308 тыс. руб.) по сравнению с заемными привлекаемыми средствами (6 000 тыс. руб.).



### 3.4 Основные финансово – экономические показатели развития предприятия

Приведем основные финансово-экономические показатели инвестиционного проекта создания и развития предприятия за три годовых расчетных периода в таблице 3.69. Рентабельность продаж (РП) — отношение прибыли от продаж предприятия к ее выручке. Данный коэффициент показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле.

$$РП = \text{Прибыль от продаж} / \text{Выручка} * 100 \% \quad (10)$$

Производительность труда измеряется количеством продукции, выпущенной работником за единицу времени. Расчет производительности труда произведен по следующей формуле:

$$P_{\text{fact}} = V_{\text{fact}} / Ч_{\text{fact}}, \quad (11)$$

где  $V_{\text{fact}}$  — фактический выпуск продукции в единицах измерения данного вида продукции;

$Ч_{\text{fact}}$  — фактические затраты живого труда.

Для расчета данного показателя были выбраны фактический выпуск продукции в стоимостном выражении и фактическая численность работников предприятия (затраты живого труда) за год.

Таблица 3.69 – Основные финансово – экономические показатели развития предприятия ООО «New House»

Наименование	2018г.	2022г.	2024г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	79 992	93 219	100 632
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	67 854	73 768	79 665
Прибыль от продаж, тыс. руб.	12 138	19 451	20 968
Чистая прибыль (основной деятельности), тыс. руб.	8 968	15 460	16 665
Рентабельность продаж, %	17,8	26,3	26,3
Численность персонала, чел.	16	16	16
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	31,4	32,02	41,04
Производительность труда одного рабочего, тыс. руб./ год	4999,5	5826,2	6289,5

Таким образом, из таблицы 3.69 видно, что выручка за период реализации инвестиционного проекта выросла с 79 992 тыс. руб. до 100 632 тыс. руб., прибыль от продаж с 12 138 тыс.руб. до 20 968 тыс. руб., чистая прибыль с 8 968 тыс.руб. до 16 665 тыс.руб. Рентабельность продаж возросла с 17,8 % до 26,3% . Численность персонала не меняется на протяжении всего периода реализации инвестиционного проекта, однако заработная плата работника возрастает с учетом инфляции.

Обратим внимание на увеличение производительности труда одного рабочего с 4999,5 до 6289,5 тыс. руб. в год и рост среднемесячной заработной платы одного работника. Рост составил с 31,4 тыс.руб. до 41,04 тыс.руб. В целом все финансово-экономические показатели говорят о целесообразности реализации инвестиционного проекта, приведенные показатели увеличиваются. По окончании инвестиционного проекта предприятие не прекращает свою деятельность. В рамках выбранной стратегии расширения географии рынка, будет приобретаться новое оборудование в большем количестве, что позволит увеличить объемы производства и выйти на рынок Сибири.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проектом предлагается создание предприятия ООО «New House», основным видом деятельности которого будет производство и реализация фибропеноблоков. Фибропенобетон – это разновидность бетона, имеющая ячеистую структуру, и фиброволокно в составе.

В выпускной квалификационной работе на тему «Экономическое обоснование создания предприятия по производству фибропеноблоков» достигнуты поставленные цели и задачи. Показана инвестиционная эффективность создания предприятия в г. Красноярске.

Организационно-правовая форма создаваемого предприятия общество с ограниченной ответственностью. Для создания ООО «New House» планируется привлечь собственный капитал 7 308 тыс. руб. и кредит в ПАО «БинБанк» в размере 6 000 тыс. руб. Для организации работы данного предприятия при непрерывном производстве необходимо привлечение персонала в количестве 16 человек.

Приводится обоснование инвестиционных единовременных затрат и текущих затрат предприятия ООО «New House». Общая сумма инвестиционных затрат составляет 13 308 тыс. руб., в том числе затраты на формирование НМА составляют 263 тыс. руб., основных производственных фондов – 11 534 тыс. руб., оборотных средств – 1 511 тыс. руб.

Текущие затраты ООО «New House» на производство продукции включают: затраты на аренду помещений; амортизационные отчисления; затраты коммунальные услуги и электроэнергию; затраты на материалы; расходы на оплату труда; отчисления в социальные фонды; расходы на рекламу; прочие затраты. Планируемые расходы создаваемого малого предприятия, отраженные в смете, составят в 2018г. 67 854 тыс. руб., к 2024 г. Они увеличатся до 79 665 тыс. руб. Наибольшую долю в структуре затрат составят материальные затраты.

Выручка от реализации продукции предприятия в 2018 г. составит 79 992 тыс. руб. В последующие года выручка от реализации продукции увеличилась и в 2024г. составит 100 632 тыс. руб. В первый год реализации проекта чистая прибыль составит 8 968 тыс. руб. В 2024г. чистая прибыль от проекта по текущей деятельности составит 16 665 тыс. руб. В третьей главе выпускной квалификационной работы проведен анализ эффективности проекта создания предприятия по производству фибропеноблоков ООО «New House». Эффективность проекта оценивается определенными количественными характеристиками показателями эффективности, отражающими указанное соответствие в том или ином аспекте, «выгодность» реализации проекта для каждого из его участников, а также некоторыми качественными характеристиками. Показатели коммерческой эффективности проекта в целом учитывают финансовые последствия его осуществления для реализующей его коммерческой структуры и определяются в предположении, что все необходимые для реализации проекта затраты производятся за счет ее средств. В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности ИП, были приняты: чистый доход; чистый дисконтированный доход; внутренняя норма доходности; индексы доходности затрат и инвестиций; срок окупаемости; показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия. Расчет показателей коммерческой эффективности показал, что NPV, за обозначенный горизонт расчетного периода проекта, свидетельствует, что доходы покроют все издержки по проекту, и при этом собственники получают дополнительный доход, величина которого при привлечении кредита больше, чем без привлечения заемных средств и составляет 29 774 тыс. руб.

Внутренняя норма доходности (IRR) равен 117%, а индекс доходности (PI) 3,24 долл. Ед. Таким образом,  $PI > 1$ , следовательно, инвестиционный проект следует принять к реализации. Срок окупаемости с учетом дисконтирования равен 1,2г. Основные показатели предпринимательской деятельности предприятия ООО «New House» повышаются. Выручка за период с учетом реализации инвестиционного проекта выросла с 79 992 тыс. руб. до 100 632

тыс.руб., прибыль от продаж с 12 138 тыс.руб. до 20 968 тыс. руб., чистая прибыль с 9 623 тыс.руб. до 16 665 тыс.руб.. Таким образом, из таблицы 3.69 видно, что выручка за период реализации инвестиционного проекта выросла с 79 992 тыс. руб. до 100 632 тыс. руб., прибыль от продаж с 12 138 тыс.руб. до 20 968 тыс. руб., чистая прибыль с 8 968 тыс.руб. до 16 665 тыс.руб. Рентабельность продаж возросла с 15,17% до 20,8% . Численность персонала не меняется на протяжении всего периода реализации инвестиционного проекта, однако заработная плата работника возрастает с учетом инфляции. Обратим внимание на увеличение производительности труда одного рабочего с 4999,5 до 6289,5 тыс. руб. в год и рост среднемесячной заработной платы одного работника. Рост составил с 31,4 тыс.руб. до 41,04 тыс.руб. В целом все финансово-экономические показатели говорят о целесообразности реализации инвестиционного проекта, приведенные показатели увеличиваются.

По окончании инвестиционного проекта предприятие не прекращает свою деятельность. В рамках выбранной стратегии расширения географии рынка, будет приобретаться новое оборудование в большем количестве, что позволит увеличить объемы производства и выйти на рынок Сибири.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://www/ consultant.ru](http://www.consultant.ru)
- 2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51 ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www/ consultant.ru>
- 3 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www/ consultant.ru>
- 4 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 05.05.2014) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www/ consultant.ru>
- 5 Гражданский кодекс Российской Федерации от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 28.11.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www/ consultant.ru>
- 6 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.12.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www/ consultant.ru>
- 7 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www/ consultant.ru>
- 8 Арсенова Е.В. Экономика фирмы: схемы, определения, показатели: справочное пособие. М.: Магистр, О.Г. Крюкова, Е.В. Арсенова; под общ. ред. В.М. Бочарова. - ИНФРА-М, 2015. - 248 с.
- 9 Баженов О.В. Комплексный анализ финансового состояния предприятий медной промышленности на основе бухгалтерской отчетности, сформированной

в соответствии с РПБУ и МСФО. Сопоставимость 70 полученных результатов // Международный бухгалтерский учет. 2013. - № 36. -С. 2 - 9.

10 Бочкова Е. А. Финотчетность под микроскопом: учебник / Е.А. Бочкова. – Москва: Академия, 2014. - № 15. - С. 30 - 32.

11 Веселова А.О., Государственное регулирование лесопромышленного комплекса ./А.О. Веселова., Е.В. Соловьева. Концепт. 2014. №11 С.106-110.

12 Гизятова А.Ш. Теоретические аспекты оценки непрерывности деятельности хозяйствующего субъекта / Международный бухгалтерский учет./А.Ш. Гизятова. Москва 2016. - № 27. - С. 36 - 47.

13 Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия): учебник. 6-е изд./ В.Д. Грибов , В.П. Грузинов , В.А. Кузьменко М: КНОРУС, 2016. - 416 с.

14 Герасимова В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учебное пособие. для вузов / В.Д. Герасимова - КНОРУС, 2011. - 360 с.

15 Камко Ю.А. О преимуществах комплексного управления активами предприятий ЛПК :учебник/ А.Ю. Камко.- Альманах современной науки и образования. 2012. №10 С.91-93

16 Кирова И.В. Консалтинг как фактор повышения конкурентоспособности предприятий агропромышленного и лесопромышленного комплексов // Интернет-журнал Науковедение. 2016. №6 (19) С.43.

17 Киселева А.А., Гладких Я.Н. Приоритетные направления привлечения кадров в лесопромышленный комплекс // Интернет-журнал Науковедение. 2014. №5 (24) С.101.

18 Круглова Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2013. - 440 с.

19 Коммерческая оценка инвестиций: учебное пособие / В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, Т.Г. Касьяненко и др.; под общ. ред. д. э. н. В.Е. Есипова. М.: КНОРУС, 2015. - 698 с.

- 20 Бухгалтерская финансовая отчетность /А.И.Нечитайло и др.; под ред. А.И.Нечитайло и Л.Ф. Фоминой.- Изд.2-е, доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2013.- 654с. – (Высшее образование).
- 21 Выпускная квалификационная работа «Бакалаврская работа»: учебно метод-ское пособие / С.Б.Глоба, О.М.Зотков. – Красноярск: СФУ, 2016. – 140 с.
- 22 Государственная итоговая аттестация. Дипломирование «Бакалаврская работа»: организация, содержание и последовательность выполнения :учеб.-метод. пособие / сост. : С. Б. Глоба, О. М. Зотков. Электрон.дан. – Красноярск : СФУ. 2016. – 410с.
- 23 Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов.// П.Л. Виленский //: Теория: Учеб.- практ. пособие. М.: Дело, 2012. 832с.
- 24 Гаджинский А.М. Логистика / Учебник – 20-е издательство – М.:Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 484с.
- 25 Донцова, Людмила Васильевна. Анализ финансовой отчетности:учебник / Л.В. Донцова, Н. А. Никифорова. – М.: Издательство «Дело», 2016. – 368с.
- 26 Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник /А.И. Ильин. –Мн.: Новое знание, 2008. – 668с.
- 27 Когденко, В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика:учеб. пособие для студентов вузов / В.Г. Когденко, М.В. Мельник, И.Л.Быковников. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 471с.
- 28 Одегов Ю.Г. Экономика труда: учебник для бакалавров. /Ю.ГОдегов, Г..Г. Руденко.- 2-е изд. перераб. и доп.-М.: Юрайт, 2013. – 423с.
- 29 Пласкова Н.С. Экономический анализ : учебник. – М/ Н.С. Пласкова.: Эксмо, 2017. – 704с. –(Высшее экономическое образование).
- 30 Прошкин А.В. Управление инновациями : учебное пособие / А.В.Прошкин, В.А. Федоров ; Сибирский государственный аэрокосмич.университет – Красноярск, 2010. – 172с.
- 31 Рофе А.И. Организация и нормирование труда: учебное пособие./ А.И. Рофе.- М.:Кнорус, 2013. – 224с.



- 32 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. 5-е изд. перераб. и доп.- Г.В. Савицкая.: ИНФРА-М, 2013. – 536с.82
- 33 Сергеев, И.В. Экономика организаций (предприятий): учебник / под ред. И.В.Сергеева. - 3-е изд., - М.: ТК Велби,Издательство Проспект, 2015. – 560с.
- 34 Сарченко В.И. Общие основы и практика малого и среднего предпринимательства в градостроительстве: учеб. Пособие/ В.И.Сарченко, Г.Ф. Староватов.- Красноярск : СФУ, 2014. – 220с.
- 35 Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учет : учебник / Н.Г. Сапожникова. –6-е изд. перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013. – 456 с. – (Бакалавриат).
- 36 Методика финансового анализа [Электронный ресурс]/ Шеремет А.Д., Негашев Е.В. учебное пособие.2013г. – Режим доступа:<http://crazym-bw.ru/vsyuo-biznese/parametry-biznesa/klassifikaciya-op-form>
- 37 Коммерческие организации: особенности их различия. [Электронный ресурс]/ Шеремет А.Д., Негашев Е.В. учебное пособие.2015 – Режим доступа: [www.yarmap.ru](http://www.yarmap.ru)
- 38 Карта города организаций [Электронный ресурс]/ Н.Г. Сапожникова учебное пособие.<http://financeedu.ru/financy-organizatsiy?format=pdf>
- 39 Особенности финансов организаций разных строительных организационных правовых норм[Электронный ресурс] В.И. Бундарь. – Режим доступа: <http://www.yaklass.ru/materiali?mode=lsntheme&themeid=181>
- 40 Предпринимательство. Производст. журнал/ [Электронный ресурс]/ В.Ю. Сафронов – Режим доступа : <http://www.zahvat.ru/ookshelffile/original/33848.pdf>

## ПРИЛОЖЕНИЕ А.

### Прогнозный бухгалтерский баланс на 2018г. ООО «New House»

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2018г.
	<b>АКТИВ</b>		
	<b>1.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>		
	Нематериальные активы	263	0
	Основные средства	11 534	4 543
	Финансовые вложения	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-
	<b>Итого по разделу 1</b>	<b>11 797</b>	<b>4 543</b>
	<b>2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>		
	Запасы	1 110	1 451
	Расходы будущих периодов	71	0
	Дебиторская задолженность	330	0
	Финансовые вложения	0	0
	Денежные средства	0	13 673
	Прочие оборотные активы	0	0
	<b>Итого по разделу 2</b>	<b>1 511</b>	<b>15 142</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>13 308</b>	<b>19 667</b>
	<b>3. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>		
	Уставной капитал	7 308	7 308
	Переоценка внеоборотных активов	0	1 200
	Добавочный капитал (без переоценки)	0	
	Резервный капитал	0	
	Нераспределенная прибыль	0	8 968
	<b>Итого по разделу 3</b>	<b>7 308</b>	<b>17 476</b>
	<b>4. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
	Заемные средства	6 000	2 191
	Отложенные налоговые обязательства	0	0
	Прочие обязательства	0	0
	<b>Итого по разделу 4</b>	<b>6 000</b>	<b>2 191</b>
	<b>5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
	Кредиторская задолженность	-	-
	Доходы будущих периодов	-	-
	Резервы предстоящих расходов	-	-
	Прочие обязательства	-	-
	<b>Итого по разделу 5</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>13 308</b>	<b>19 667</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б.

### Прогнозный отчет о финансовых результатах за 2018 г. ООО

#### «New House»

Пояснения	Наименование показателя	За январь – декабрь 2018 г.
	Выручка	79 992
	Себестоимость продаж	67 854
	Валовая прибыль (убыток)	17 053
	Управленческие расходы	1 980
	Коммерческие расходы	2 935
	Прибыль (убыток) от продаж	12 138
	Доходы от участия в других организациях	-
	Проценты к получению	-
	Проценты к уплате	820
	Прочие доходы	-
	Прочие расходы	108
	Прибыль (убыток) до налогообложения	11 210
	Текущий налог на прибыль	2 242
	Чистая прибыль (убыток)	8 968

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Ликвидационный бухгалтерский баланс ООО «New House»

за 2022 – 2024 гг.

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2023г.	На 31 декабря 2024г.
	<b>АКТИВ</b>			
	<b>1.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Нематериальные активы	-	-	-
	Основные средства	5 294	5 500	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	<b>Итого по разделу 1</b>	5 294	5 500	-
	<b>2. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Запасы	1 344	1 397	1 451
	Расходы будущих периодов	-	-	-
	Дебиторская задолженность	-	-	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Денежные средства	66 991	80 458	103 014
	Прочие оборотные активы	-	-	-
	<b>Итого по разделу 2</b>	1 344	1 397	1 451
	<b>БАЛАНС</b>	73 630	87 356	104 465
	<b>3. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
	Уставной капитал	7 308	7 308	7 308
	Переоценка внеоборотных активов	5 637	6 862	7 306
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль	60 685	73 186	89 851
	<b>Итого по разделу 3</b>	73 630	87 356	104 465
	<b>4. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	<b>Итого по разделу 4</b>	-	-	-
	<b>5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Кредиторская задолженность	-	-	-
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Резервы предстоящих расходов	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	<b>Итого по разделу 5</b>	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	73 630	87 356	104 465

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

### Прогнозный отчет о финансовых результатах за 2022 - 2024 гг

Пояснения	Наименование показателя	За январь – декабрь 2022 г.	За январь – декабрь 2023 г.	За январь – декабрь 2024 г.
	Выручка	93219	96 855	100 632
	Себестоимость продаж	73 768	81 098	79 665
	Валовая прибыль(убыток)	19 451	15 757	20 968
	Управленческие расходы	-	-	-
	Коммерческие расходы	-	-	-
	Прибыль убыток от продаж	19 451	15 757	20 968
	Доходы от участия других организаций	-	-	-
	Проценты к получению	-	-	-
	Проценты к уплате	-	-	-
	Прочие доходы	-	-	1 392
	Прочие расходы	126	131	136
	Прибыль убыток	19 325	15 626	20 832
	Текущий налог на прибыль	3 865	3 125	4 166
	Чистая прибыль	15 460	12 501	16 665

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  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

**38.03.01.09.09 «Экономика предприятий и организаций (строительство)»**

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО  
ПРОИЗВОДСТВУ ФИБРОПЕНОБЛОКОВ**

Руководитель \_\_\_\_\_ ст. преподаватель О. Н. Семенчук

Консультант:

1,2,3 раздел \_\_\_\_\_ доцент, к.э.н. С. Б. Глоба

Выпускник \_\_\_\_\_ Ю. О. Аввакумова

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ ассистент, М. Ю. Жуков

Красноярск 2017