

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 ПРОИЗВОДСТВА ШЛАКОБЛОКОВ

Руководитель _____ доцент, к.э.н., А.Ю. Чудновец

Выпускник _____ Я. А. Шаманская

Нормоконтролер _____ ассистент, М. Ю. Жуков

Красноярск 2017

ВВЕДЕНИЕ	3
1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «БЛОКСТРОЙ».....	5
1.1 Организационно-правовая характеристика и основная стратегия развития ООО «БЛОКСТРОЙ».....	5
1.2 Влияние внешней среды на создание и развитие стратегии хозяйственной деятельности предприятия.....	11
1.3 Маркетинг предприятия и его план реализации стратегии развития предпринимательства.....	21
1.4 Организация производства и менеджмент предприятия.....	26
2 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ООО «БЛОКСТРОЙ».....	39
2.1 Обоснование единовременных инвестиционных затрат на формирование внеоборотных и оборотных активов предприятия	39
2.2 Обоснование текущих затрат на производство продукции	43
2.3 Формирование доходов предприятия.....	46
3 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ ООО «БЛОКСТРОЙ».....	52
3.1 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия.....	52
3.2 Анализ чувствительности инвестиционного проекта.....	56
3.3 Оценка финансовой устойчивости инвестиционного проекта.....	59
3.4 Основные финансово-экономические показатели развития предприятия.....	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	67
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	70
ПРИЛОЖЕНИЕ А	74
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	76

ВВЕДЕНИЕ

Тенденции развития экономики России в трансформирующихся рыночных условиях обозначили проблему поиска новых приемов и механизмов конкурентного управления на всех уровнях хозяйственного развития предприятий для обеспечения их конкурентоспособности и роста эффективности деятельности. В этой связи инвестиции призваны выступать тем разноплановым понятием, который представляет собой вложения определенных средств в создание определенных видов имущества для целей получения чистого дохода или других результатов в перспективе.

Одним из направлений создания нового бизнеса является вложение денежного капитала в строительные материалы. Согласно данным органов статистики, рост объема строительства практически не изменился за последние годы. Огромное количество россиян предпочитают недвижимость на земле. Законодательно определен порядок перевода дачного домика в объект собственности, что требует конструирования объекта недвижимости. Помимо этого, при покупке земельных участков по различным программам субсидирования, собственник зачастую желает построить свой дом «с нуля».

Но меняются предпочтения покупателей строительных материалов, которые предпочитают построить свой объект не только качественно, но и сэкономить денежные средства. Одним из экономически выгодных материалов для строительства является строительный материал – шлакоблок. Благодаря высокой теплоизоляции и звукоизоляции, шлакоблок хорошо подходит для строительства наружных стен помещений. Его низкая себестоимость и быстрота возведения привлекает многих потребителей. В последнее время достаточно бурно идет строительство коттеджей, дач, гаражей, различных строений с применением шлакоблоков. Кроме того, вложение денежных активов в бизнес по производству шлакоблоков, невероятно выгодно. Данное направление, при грамотной оценке капитала, может являться направлением, приносящим высокий доход.

Актуальность эффективности разработки инвестиционного проекта по созданию предприятия по производству шлакоблоков и оценки инвестиционного проекта очевидна, так как в этом направлении необходима грамотная политика в области финансового менеджмента, от которой зависит дальнейшее развитие инвестиционного проекта и получение доходности.

Объект работы – создание шлакоблоков ООО «БлокСтрой». Предмет работы – экономическое обоснование создания производства шлакоблоков.

Целью работы является инвестиционная оценка и обоснование финансовой устойчивости проекта создания ООО «БлокСтрой».

Для достижения цели необходимо решить задачи:

- рассмотреть рынок шлакоблоков;
- определить затраты и формирование доходов ООО «БлокСтрой»;
- представить инвестиционную оценку и обоснование финансовой устойчивости проекта создания ООО «БлокСтрой» и шлакоблочных изделий.

Теоретическое значение работы определяется тем, что она представляет комплексное исследование на примере нового экономического субъекта. Внесенные в работу теоретические положения, практические исследования и выводы по их результатам вносят вклад в экономическое развитие предприятия при использовании инвестиционных средств.

Методологическую и теоретическую основу данной работы составили труды ведущих российских ученых в области экономики и финансового менеджмента: Буров В.П., Фазрахманова А.И., Хорин А.Н., и другие.

В целях решения поставленных в работе задач, применялись общенаучные методы познания: структурный, системный, метод экономического анализа, метод аналитического анализа.

При проведении прикладного анализа проблемы выявилась возможность представить необходимое экономическое обоснование созданию предприятия по производству шлакоблоков.

1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «БЛОКСТРОЙ»

1.1 Организационно-правовая характеристика и основная стратегия развития ООО «БЛОКСТРОЙ»

Необходимо обосновать потребность в создании предприятия, проанализировав форму собственности. На данном этапе предпринимательская деятельность представляет собой самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, цель которой - систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [34, с. 21].

Очевидно, что наиболее актуальным является производственное предпринимательство. Данный вид является одним из ведущих видов предпринимательства.

Рыночные отношения, бурно развивающиеся в нашем государстве в последние два десятилетия, порождают у многих российских граждан естественное стремление иметь «свое дело», с помощью которого они приумножат свою собственность и благосостояние, реализуют свои идеи [23, с. 56].

Гражданский Кодекс Российской Федерации допускает осуществление предпринимательской деятельности в двух формах: в качестве индивидуального предпринимателя ГК РФ [2, ст. 23], а также путем создания юридического лица самостоятельно или совместно с другими гражданами и юридическими лицами [2, ст. 18].

Предпринимательство является опорой для рыночной экономики страны и именно поэтому государство, сохраняя в своих руках регулирующие функции, старается стимулировать развитие бизнеса.

Легальное начало для современного российского предпринимательства закреплено в Федеральном законе «О развитии малого и среднего

предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ [5].

Закон регулирует отношения, возникающие между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства [5, ст.1].

Принципами предпринимательского права являются его основополагающие начала.

В качестве основных можно назвать следующие: принцип свободы предпринимательской деятельности; принцип многообразия и юридического равенства форм собственности; принцип единого экономического пространства, т.е. «свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств» на всей территории Российской Федерации, также относится к числу конституционных; принцип свободы конкуренции и ограничения монополистической деятельности получает конституционное закрепление в статье 8 и статье 34 Конституции РФ [1].

Организационно-правовая форма не является чем-то раз и навсегда данным. В процессе трансформации, слияния, разделения или поглощения организационно-правовая форма может быть изменена как по решению заинтересованных лиц, так и по требованию законодательства [35, с. 59].

В этой связи, приняты преимущества ведения бизнеса в этой форме: ООО является юридическим лицом, оформленным на одного или нескольких человек.

Предприятие обладает имуществом, которым может распоряжаться в соответствии с законами и прописанным уставом; личное имущество правовладельцев не является собственностью предприятия; увеличение числа собственников повышает капитал предприятия и расширяет его географию; контроль влияния соучредителей за счет регулирования процентов владения акциями; размер капитала фирмы не ограничен.

Для открытия нового предприятия на строительном рынке по

производству шлакоблоков выбрана организационно-правовая форма «ООО». Деятельность такой формы бизнеса определена законодательно на основании Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» [7].

Предполагается создание предприятия по производству шлакоблоков «Общество с ограниченной ответственностью» БлокСтрой (ООО «БлокСтрой»).

Для открытия нового предприятия на строительном рынке по производству шлакоблоков выбрана организационно-правовая форма «ООО». Деятельность такой формы бизнеса определена законодательно на основании Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» [7].

Предполагается создание предприятия по производству шлакоблоков «Общество с ограниченной ответственностью» БлокСтрой (ООО «БлокСтрой»).

По результатам анализа организационно-правовых форм следует сделать вывод, что наиболее приемлемой формой нового бизнеса является ООО, так как наиболее подходит по организационным и правовым параметрам. Таким образом, небольшой по объему капитал вложений и минимальное количество участников предопределили выбор этой формы.

Основные преимущества ООО по сравнению с другими организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности заключаются:

- в упрощённом способе регистрации;
- в минимальном финансовом риске для участников, поскольку в ООО более защищены их имущественные права;
- в возможности расширения бизнеса и привлечения в него инвестиций;
- в возможности создания системы органов управления, соответствующих специфике деятельности и размерам предприятия;
- в отсутствии необходимости публикации документов, отражающих деятельность предприятия;
- в отсутствии ограничений по размеру уставного фонда;
- в возможности использования упрощённой системы налогообложения;

- вкладом в уставной фонд могут служить денежные средства, имущество или ценные бумаги.

К недостаткам ООО можно отнести:

- общее число участников общества не может превышать 50 человек;
- любое изменение состава членов общества, пропорций их долей в уставном капитале или управленческой структуры организации предполагает обязательное внесение изменений в пакет учредительных документов.

По своей форме данное предприятие относится к мелким предприятиям, так как численность персонала составляет не более 50 человек.

На основании данного, сформирована организационная структура управления – рисунок 1.1.



Рисунок 1.1 - Организационная структура управления ООО «БлокСтрой»

Таким образом, структура организации состоит из 3 «шахт управления», в которых выполняются следующие условия: все функции управления должны входить в обязанности руководителей подразделений.

Учредитель, является главным органом управления ООО, определяет основные направления производственного и социального развития, утверждает, планы и принимает отчет об их выполнении.

Прибыль подлежит распределению после осуществления обязательных платежей в бюджет.

Руководство деятельностью предприятия ведёт директор, он несёт материальную и административную ответственность за достоверность данных статистического и бухгалтерского учётов, также генеральный директор должен организовывать маркетинговые исследования, рекламу и сбыт продукции. Главный бухгалтер осуществляет все расчёты с поставщиками продукции, ведёт учёт по товарообороту, прибыли, издержкам, рассчитывает заработную плату и составляет отчёты.

Финансовый раздел формирования нового субъекта рассматривает вопросы финансового обеспечения деятельности предприятия. В качестве формирования капитала выбран принцип кредитования.

Цель создания и функционирования предприятия включает: максимизацию прибыли в долгосрочной перспективе без серьезных рисков.

Главной целью деятельности является получение прибыли за счет организации производства шлакоблоков.

Цели предприятия следующие:

- удовлетворение спроса на продукт - шлакоблоки;
- получение прибыли, достаточной для погашения заемных средств и накопления чистой прибыли для дальнейшего увеличения фондов потребления работников предприятия и развития производства, своевременный и полный возврат кредитных средств.

Для достижения поставленных целей, необходимо решение следующих задач:

- удовлетворение потребностей потребителей;
- обеспечение развития бизнеса с ежегодным приростом;
- создание новых рабочих мест;
- формирование производственной базы и трудового коллектива, ориентированного на достижение результата;
- разработка рекламы для привлечения клиентов;

- стать узнаваемыми и приобрести постоянных клиентов.

Миссия ООО «БлокСтрой» заключена в стремлении к комплексному решению проблемы бизнеса через предоставление продукции строительного материала – шлакоблоков.

Для формирования миссии предприятия необходимо создание, усовершенствование и обеспечение безотказной и долговечной работы объекта производства путем предоставления качественного материала для строительства.

Весь сервис производства и услуг должен включать спектр услуг, необходимых потребителю на протяжении жизненного цикла материала, начиная со стадии его материального воплощения.

К приоритетам развития нового бизнеса относятся: выполнение всего комплекса мероприятий по приведению деятельности Общества в соответствие с требованиями ФЗ от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [8]; повышение производительности труда рабочих основного производства в соответствии с параметрами, установленными единым бизнес-планом; исполнение графиков работ; освоение технологии производства.

На основании этого, выбрана стратегия конгломеративной диверсификации, которая предполагает производство новой технологической продукции и ее реализацией на новых рынках. Данная стратегия является сложной, так как для успешного применения необходимо просчитывать множество факторов.

В данной связи необходимо сформулировать, чего именно стремится достичь ООО «БлокСтрой» с помощью новинок: получение больших доходов, доминирующего положения в рамках определенной части рынка.

В своей деятельности предприятие планирует придерживаться стратегии развития рынка, заключающейся в поиске новых рынков для уже производимого продукта с увеличением объемов продаж и размером получаемой прибыли. Эта стратегия имеет целью рост объема продаж путем

внедрения имеющихся товаров на новые рынки. Здесь также имеется ряд альтернатив:

- новые сегменты: адресоваться к новым сегментам на том же рынке, например, предложив товар промышленного назначения потребительскому рынку, изменив позиционирование товара, продавать его другой группе покупателей, предложив товар в другом секторе промышленности;

- новые каналы сбыта: ввести товар в другую сеть, заметно отличающуюся от имеющихся.

Стратегии развития рынков опираются в основном на систему сбыта и агрессивную политику в области маркетинга, поэтому маркетинговая деятельность предприятия определяется следующими конкурентными стратегиями:

- сохранение и укрепление существующих рынков сбыта;
- исследование конкурентной среды на других рынках, выявление ниши и потенциальных возможностей входа на новые рынки;

- оптимизация рынков продаж путем планомерного повышения отпускных цен на продукцию в зависимости от конкурентоспособности по ценовому фактору.

Несомненно, бизнес по изготовлению шлакоблоков организовать несложно, однако, необходим анализ маркетинга предприятия, что рассмотрено далее в работе.

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

Ключевая ставка Банка России впервые официально была заявлена как основной инструмент денежно-кредитной политики 13 сентября 2013 г.. Тогда было принято решение о реализации комплекса мер по совершенствованию инструментов системы денежно-кредитной политики в рамках перехода к режиму таргетирования инфляции (комплекс мер, выражающийся в выборе

экономических целей, на которые необходимо воздействовать, чтобы достичь планируемого уровня инфляции).

Ключевая ставка - это ставка, устанавливаемая Банком России в целях оказания прямого или опосредованного воздействия на уровень процентных ставок, складывающихся в экономике страны, которое происходит через кредитование Банком России коммерческих банков. То есть, с помощью ключевой ставки происходит воздействие на экономику, с целью достижения планируемого уровня инфляции.

Регулирование ключевой ставки, как правило, и является основным инструментом денежно - кредитной политики Банка России. К 1 января 2016 г. Банк России запланировал скорректировать ставку рефинансирования до уровня ключевой ставки, а до указанной даты ставка рефинансирования будет иметь второстепенное значение и указываться справочно. Корректировка до настоящего времени не начата. В таблице 1.1 приведена динамика ключевой ставки ЦБ РФ, начиная с 13 сентября 2013 г.

Таблица 1.1 - Динамика ключевой ставки ЦБ РФ, начиная с 13 сентября 2013 г.[42]

Период действия	Ключевая ставка, %	Границы коридора процентных ставок, %
с 13.09.2013 г. по 02.03.2014 г.	5,50	6,50 - 4,50
с 03.03.2014 г. по 27.04.2014 г.	7,00	8,00 - 6,00
с 28.04.2014 г. по 27.07. 2014 г.	7,50	8,50 - 6,50
с 28.07.2014 г. по 04.11.2014 г.	8,00	9,00 - 7,00
с 05.11.2014 г. по 11.12.2014 г.	9,50	10,50 - 8,50
с 12.12.2014 г. по 15.12.2014 г.	10,50	11,50 - 9,50
с 16.12.2014 г. по 01.02.2015 г.	17,00	18,00 - 16,00
с 02.02.2015 г. по 15.03.2015 г.	15,00	16,00 - 14,00
с 16.03.2015 г. по 04.05.2015 г.	14,00	15,00 - 13,00
с 05.05.2015 г. по 15.06.2015 г.	12,50	13,50 - 11,50
с 16.06.2015 г. по 02.08.2015 г.	11,50	12,50 - 10,50
с 03.08.2015 г. по 13.06.2016 г.	11,00	12,00 - 10,00
с 14.06.2016 г. по 18.09.2016 г.	10,50	11,50 - 9,50
с 27.03.2017 г. по 01.08.2017 г.	9,75	10,75 - 8,75
с 02.05.2017 г. по 18.06.2017 г.	9,25	10,25 - 8,25
с 19.06.2017 г. по 28.07.2017 г.	9,00	10,00 - 8,00

В 2014 г. ключевая ставка менялась 6 раз, и все в сторону роста. 2014 г. Россия завершила с ключевой ставкой ЦБ в размере 17,00% и инфляцией в 8,8% (сведения Росстата). Резкое повышение ключевой ставки до 17,00% годовых произошло с 16 декабря 2014 г. Совет директоров Банка России отметил, что данное решение было обусловлено необходимостью ограничить существенно возросшие в последнее время девальвационные и инфляционные риски. С начала 2015 г. ключевая ставка менялась уже 3 раза и всё в сторону понижения.

Банк России с 1 января 2016 года скорректировал ставку рефинансирования до уровня ключевой ставки, а до указанной даты ставка рефинансирования имела второстепенное значение и указывалась на сайте Банка России справочно.

После этого, начиная с 01.01.2016 года ставка рефинансирования на сайте Банка России больше, даже справочно перестала указываться. И так, действующая на сегодня (с 19 июня 2017 года) ключевая ставка ЦБ РФ составляет 9,00% [42].

На рисунке 1.2 представлена динамика годовой инфляции России с 2006 г. по настоящее время, выраженной в процентах относительно предыдущего периода. Инфляция рассчитывается на основе индексов потребительских цен, публикуемых Федеральной службой государственной статистики [43].

Начиная с 2009 г. уровень инфляции имеет тенденцию к снижению – с 13,28% в 2008 г. до 6,45% в 2013 г., что благоприятно отразилось на стоимости ресурсов и позволяло обеспечивать равномерное увеличение стоимости готовой продукции. Значительный рост показателя наблюдается в 2014 г. – 11,36%, по итогам первой декады 2015 г. годовая инфляция составляет 7,44%, прогнозируемый рост её величины привел к удорожанию исходных производственных ресурсов и снижению покупательской способности [44].

Ставка рефинансирования ЦБ определяет стоимость заемных ресурсов, которые центральный банк готов предоставить коммерческим банкам. В зависимости от того, что происходит с экономикой, банк может повысить или снизить ставку рефинансирования. Динамика ставки рефинансирования зависит

от двух факторов – темпов роста экономики и темпов инфляции. При быстром росте экономики возможно усиление инфляции. Для сдерживания роста цен центральный банк вынужден поднимать ставку рефинансирования, увеличивая стоимость заемных ресурсов.

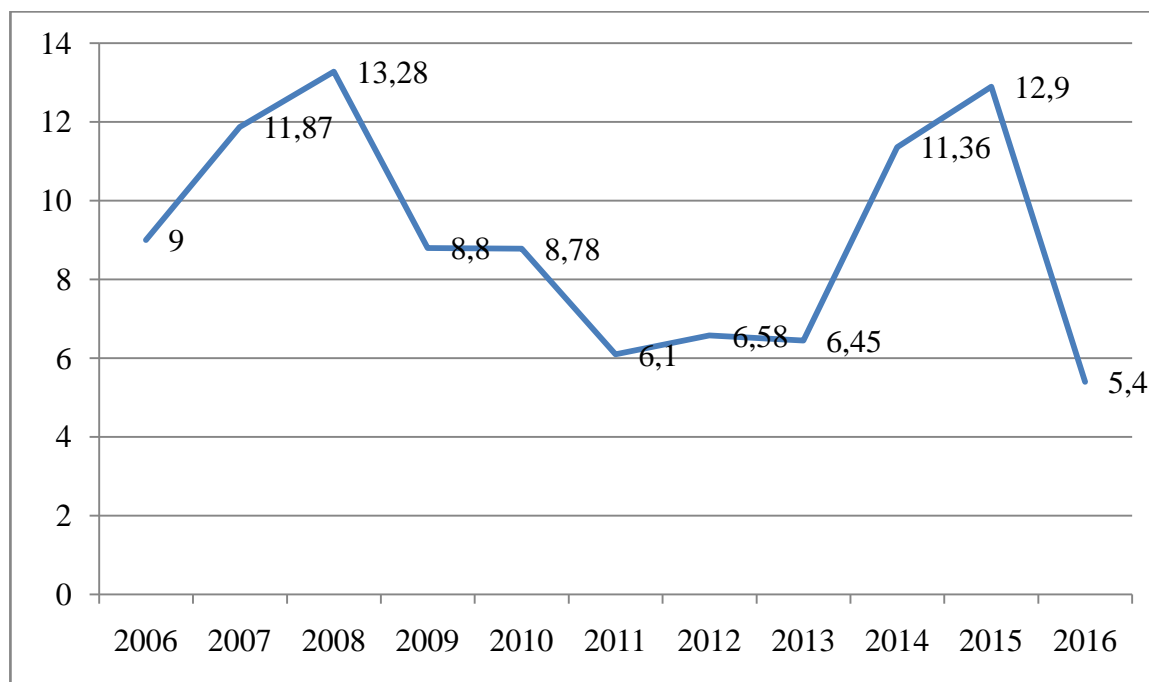


Рисунок 1.2 - Динамика годовой инфляции России, % [43]

В таблице 1.2 приводятся ставки рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации, начиная с 2010 г., в том числе и действующая на сегодня ставка рефинансирования ЦБ РФ

Таблица 1.2 - Ставки рефинансирования ЦБ РФ

Период действия	Ставка рефинансирования, %
01.01.2016 г.	Значение соответствует значению ключевой ставки Банка России на соответствующую дату
14 сентября 2012 г - 31 декабря 2015 г.	8,25
26 декабря 2011 г. - 13 сентября 2012 г.	8,00
3 мая 2011 г. - 25 декабря 2011 г.	8,25
28 февраля 2011 г. - 2 мая 2011 г.	8,00
01 июня 2010 г. - 27 февраля 2011 г.	7,75
30 апреля 2010 г. - 31 мая 2010 г.	8
29 марта 2010 г. - 29 апреля 2010 г.	8,25

2014 г. завершился со ставкой рефинансирования 8,25 %, ключевой ставкой 17% и инфляцией 11,4%. В течении 2014 г. должна была продолжиться политика ЦБ РФ по её корректировке до уровня ключевой ставки. Фактически с января по декабрь 2014 г. ставка рефинансирования не менялась, а в связи с резким поднятием в конце года ключевой ставки, её изменения пока смотрятся нереальным. Значение ставки рефинансирования Банка России с 01.01.2016 года приравнено к значению ключевой ставки Банка России на соответствующую дату. С 01.01.2016 самостоятельное значение ставки рефинансирования не устанавливается.

Рост ставки рефинансирования приводит к увеличению стоимости заимствований для коммерческих банков, это отражается на стоимости заимствований для предприятий нефинансового сектора. В условиях удорожания заемных ресурсов предприятия вынуждены уменьшать свои инвестиционные программы, что приводит к замедлению экономического роста.

Строительство представляет собой отдельную самостоятельную область экономики страны, которая предназначена для ввода в действие новых, а также расширения, реконструкцию и техническое переоснащение действующих объектов производственного и непроизводственного назначения. Определяющая роль отрасли заключается в создании условий для динамичного развития экономики страны.

Как отрасль материального производства строительство имеет ряд особенностей, отличающих его от других отраслей. Особенности отрасли объясняются характером его конечной продукции, своеобразными условиями труда, рядом специфик применяемых технологий, техники, организации производства, управления и материально-технического обеспечения.

К общим, присущим всей отрасли независимо от сооружаемых объектов и их назначения, особенностям следует отнести:

- изменчивость, временную природу, разнотипность строительного производства и характера конечной продукции;

- технологическую взаимосвязанность всех операций, входящих в состав строительного процесса;
- непостоянность соотношения строительно-монтажных работ по их сложности и видам в течение месяца;
- участие различных организаций в производстве конечной строительной продукции;
- роль климата и местных условий в строительных работах [24].

Строительство – базовая отрасль экономики России. Она решает важные задачи структурной перестройки материальной базы всего производственного потенциала страны и развития непромышленной (жилищной, культурной, социальной) сферы. От эффективности функционирования строительного комплекса во многом зависят как темпы выхода из кризиса, так и конкурентоспособность отечественной экономики. Этим и определяется значимость выбора объективных характеристик его состояния.

Анализ источников показал, что на рынке Красноярского края функционирует достаточно много производителей шлакоблоков, рынок является конкурентным.

Следует проанализировать ключевые характеристики отрасли шлакоблоков, которые представлены в Приложении А.

Таким образом, экономические характеристики данной отрасли важны, так как имеют большое значение при разработке стратегии.

В капиталоемкой отрасли, где стоимость только крупного завода по изготовлению шлакоблоков может достигать сотен миллионов рублей, предприятие может снизить высоту постоянных издержек, применяя стратегию интенсивного использования основных средств, таким образом, получая доход на рубль активов.

Главным источником финансирования технологической модернизации строительной отрасли и шлакоблочного производства является привлечение заемных ресурсов собственниками предприятий, а ввиду высокой стоимости заемного капитала не все могут их использовать для улучшения своей

деятельности.

По словам вице-президента холдинга «Сибцемент», по прогнозам 2016 г., составленных на основании анализа текущей экономической ситуации в регионе, на его результатах сказалось снижение покупательского спроса, а также способность привлекать банковские кредиты, величина ставок, в том числе и по ипотеке.

Если говорить об экспортной привлекательности строительной продукции, то экспорт снизился с 147 тыс. т до 110 тыс. т, что в свою очередь обусловлено запуском крупных заводов [40].

Впрочем, не на всех рынках СФО ожидается спад. Активно развивается Красноярский рынок, с наращиваем роста экспорта.

Так в 2016 г. потребление строительной продукции в регионе возросло на 10% [40]. На это указывает и динамика роста вводимого жилья в Российской Федерации, и его перспектива по оценке ведущих аналитиков этой сферы – рисунок 1.3 [39].

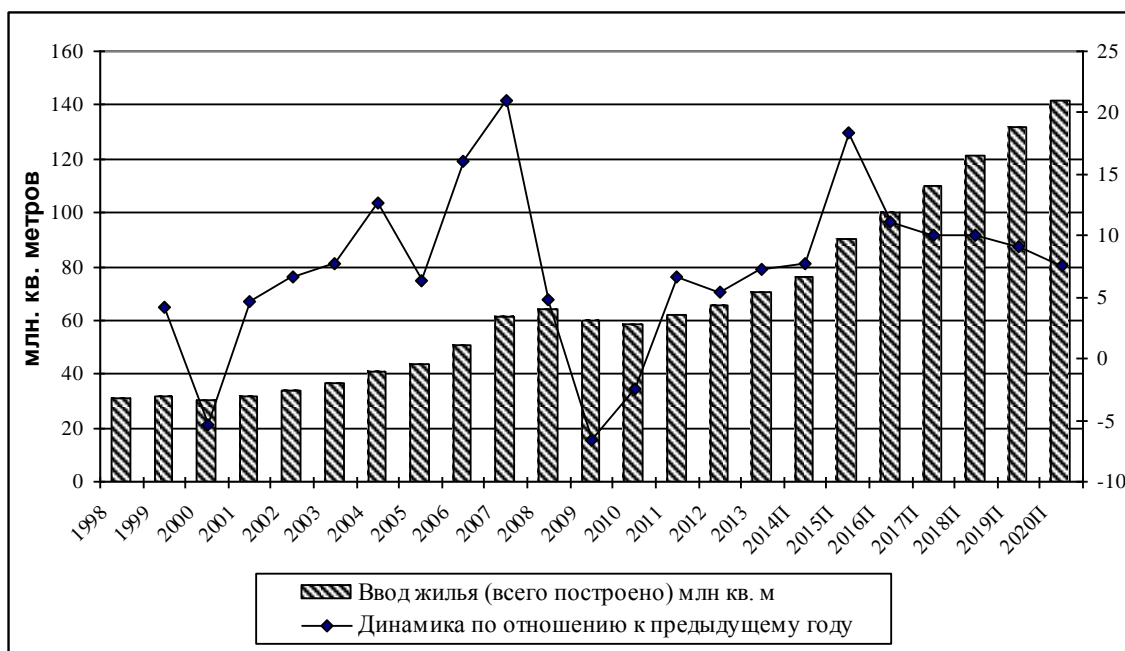


Рисунок 1.3 - Объемы жилищного строительства в России

Таким образом, рост данного показателя к 2017 г. до уровня более 90 млн. кв. м можно обеспечить за счет реализации государственной программы по улучшению жилищных условий российских семей и поддержкой со стороны государства.

Согласно данным Росстата, ежегодный объем работ, выполняемых по виду деятельности «Строительство», с 2012 г. по 2015 г. вырос с 4454,2 млрд. рублей до 6019,5 млрд., показав стабильную динамику роста.

Ежегодное количество инвестиций в основной капитал отрасли также почти не изменялось из года в год – 337-357 млрд. рублей [39].

Однако, показано снижение показателя по выручке в строительной области в СФО за 2013-2015 гг. (рисунок 1.4).

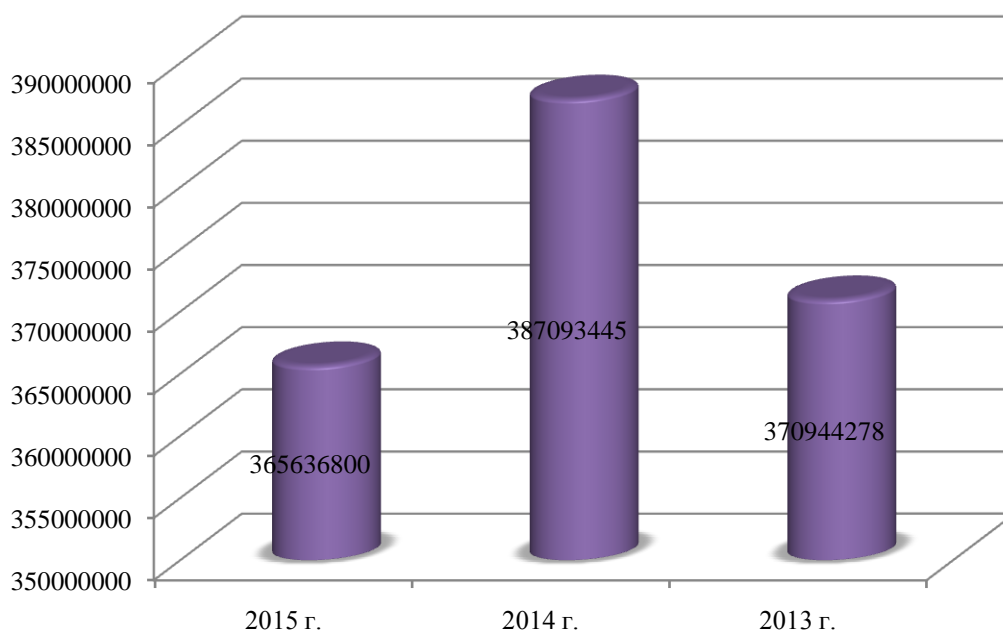


Рисунок 1.4 – Выручка строительной отрасли в структуру СФО, тыс. руб.

На протяжении последних трех лет в России наблюдается подъем производства блоков и камней мелких стеновых из бетона.

Так, в 2013 году производство блоков и камней мелких стеновых из бетона показало увеличение на 6,4% и по итогам года составило 560,9 млн. усл. кирпич.

Производство блоков и камней мелких стеновых из бетона в декабре 2014 года увеличилось на 25,7% к уровню декабря прошлого года и составило 47,9 млн. усл. кирп.

В период 2013-2016 гг. средние цены производителей на блоки стеновые крупные (включая блоки стен подвалов) из бетона выросли на 20,2%, с 5 398,0 руб./тыс. усл. кирп. до 6 487,0 руб. / тыс. усл. кирп. Наибольшее увеличение средних цен производителей произошло в 2012 году, тогда темп роста составил 11,59% [40].

Максимальное значение цены производителей на блоки стеновые крупные (включая блоки стен подвалов) из бетона и шлака было достигнуто в январе 2013 г. составило 7 163,6 руб. / тыс. усл. кирп.

Важным в этой связи является техническая сторона, касающаяся качества продукции из шлака.

Следует отметить, что с принятием закона «О техническом регулировании», все строительные нормы и правила перестали быть обязательными в части, касающейся обеспечения безопасности зданий, сооружений [10].

Анализ показал, что рынок строительства и производства блочных изделий в СФО достиг неплохих показателей.

Участники регионального рынка по производству блочных изделий цемента представлены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 - Участники рынка производства строительных блоков

Участники рынка	Доля в региональном потреблении (%)
Красноярский керамзитовый комбинат	60%
ООО «Сибирский элемент»	20%
ООО «Стоун»	11%
ДПМК «Ачинская»	5%
Комбинат «Волна»	2%
Другие производители	2%
Всего	100%

Однако производители готовятся к снижению спроса в текущем году. Все региональные производители Сибири обладают рыночными возможностями конкуренции не только на «своих» локальных рынках, но и в соседних краях и областях. Объем потребления в Красноярском крае составляет порядка 6 млн. тонн кирпича и блоков ежегодно, в зависимости от конъюнктуры рынка. Данные – рисунок 1.5[40].

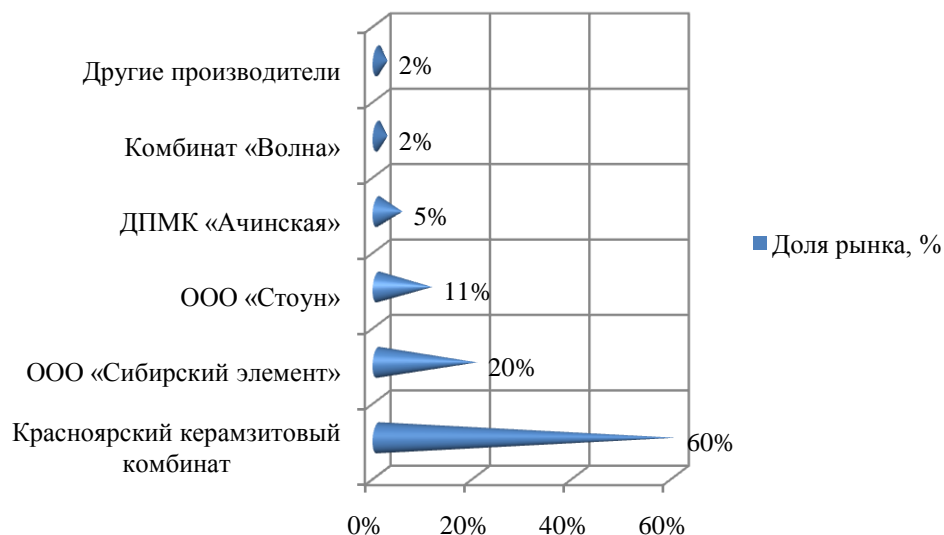


Рисунок 1.5 – Доли рыночного охвата производителей блоков и кирпича

Таким образом, крупнейшим консолидированным игроком сибирской отрасли кирпича и блоков является Красноярский керамзитовый комбинат (60% охвата рынка), ООО «Сибирский элемент» охватывает 20% рынка, ООО «Стоун» подчинил себе 11% рынка, ДПМК «Ачинская» владеет 5% рынка, Комбинат «Волна» - 2%, остальные 2% отданы на рынке мелким производителям.

Таким образом, анализ показал, что рынок строительства и производства блочных изделий в Сибирском Федеральном Округе в последние годы динамично развивался и достиг неплохих показателей.

Анализ рынка показал, что несмотря на существенные колебания на рынке строительных материалов, спрос на изделия из камня и шлакоблока достаточно высок.

Исследование внешней среды позволило сделать вывод о благоприятном воздействии на предлагаемый вид деятельности. Рост стоимости кирпичного и панельного жилья приведет к увеличению спроса на загородное строительство, как на постоянное, так и на дачный сезон. Отрицательным фактором выступает рост инфляции и процентов по кредитам, что в совокупности может привести к снижению платежеспособности потребителей и увеличению конечной цены реализации в результате увеличения стоимости исходных ресурсов.

1.3 Маркетинг предприятия и его план реализации стратегии развития предпринимательства

Маркетинг предприятия и стратегия развития ООО «БлокСтрой» включает основные важные параметры, рассмотренные далее.

Шлакоблок - это искусственный строительный камень, полученный из бетонного раствора. Состав на 80–90%: котельный шлак, отходы металлургического производства, гранитный щебень и отсев, бой кирпича, песок.

Все большей популярностью пользуются современные экологически чистые компоненты: керамзит (вспученная глина), арболит (древесные гранулы, опил, полистирол (пористые пластмассы) [40].

Название «шлакоблок» охватывает несколько разновидностей материалов, каждый из которых имеет свои свойства и особенности.

В зависимости от этого возникают самые разнообразные наименования готового продукта. Скрепляющая масса представлена цементом, иногда с применением пластифицирующих добавок, ускоряющих процесс отвердевания.

Примерный объем состава искусственного камня в расчете на 1 единицу представлен в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Расход материала на изготовление 1 блока шлакоблока

Шлакоблок	Масса камня	Состав камня
Серый стеновой, пустотелый, размер 188×190×390 мм. Объем готового изделия - 13,9 л. Объем исходной смеси - 10,4 л. В 1 куб.м. - 72 штуки. Прочность — М 75.	10,5 кг	Песок Мкр 2,5
	10,5 кг	Отсев гранитный
	2 кг	Цемент М400 Д20
	0,6 л	вода

Основные разновидности блоков:

-полнотелый шлакоблок

Изготавливается без внутренних пустот. Применяется для строительства заборов, фундаментов, опор, колонн, цокольных этажей и прочих несущих конструкций.

Иными словами, используется там, где важна прочность сооружения. Для строительства стен дома используется редко, так как обладает низкими теплоизоляционными свойствами.

-пустотелый шлакоблок

Имеет внутри несколько пустот. Эти пустоты могут быть прямоугольными, круглыми, квадратными или овальными.

Пустоты обычно составляют 30–40% от общего объема блока.

Евроблоки имеют продолговатые пустоты в виде щелей.

-цветные блоки

По своим размерам и составу материала такие изделия ничем не отличаются от обычных шлакоблоков. Разница заключается лишь в их окраске. Красители добавляются в раствор непосредственно перед его заливкой в формы. На выходе получают цветные блоки, которые применяются для строительства заборов, опорных столбов, декоративных стен.

-облицовочный шлакоблок.

Его еще называют декоративным. Это лучший выбор для облицовки любых поверхностей. Имитирует природный камень, оштукатуренные поверхности, облицовочную плитку.

Одновременно с этим выполняет защитные функции.

-шлакоблок для перегородок

По своим размерам он уступает стандартному материалу, но имеет такой же состав. Позволяет экономить стройматериалы и свободное место внутри помещения, ведь для возведения межкомнатных перегородок вовсе не обязательно использовать блоки стандартных размеров.

-фундаментные блоки

Их особенность - повышенная плотность и отсутствие пустот. Поскольку такие блоки контактируют с влагой, необходимо обеспечить их надежную гидроизоляцию.

Оценка качества и конкурентоспособности продукции.

Шлакоблок относится к числу наиболее популярных материалов, используемых в строительстве сооружений различного предназначения.

Из него возводят не только хозяйственные постройки, но и гаражи, дачи, и даже многоэтажные дома. Причина тому - его характеристики и длительный срок службы, простота укладки, а также достаточный уровень теплоемкости.

Такие блоки - прекрасный выбор для строительства любого частного строения, ведь стоимость материала значительно ниже, чем цена кирпича или пенобетона. Следует рассмотреть, что такое шлакоблок, и как его правильно выбирать.

Конкурентоспособность шлакоблока заключена в составе материалов для изготовления.

Компоненты, используемые для производства шлакоблока: гранитная крошка; измельченные строительные отходы; битое стекло; щебень; бой цемента; керамзит; вулканический пепел; песок; зол; опилки.

Иными словами, делается выбор такого материала, какой в этом регионе проживания или строительства имеется в нужном количестве.

Несомненно, у шлакоблоков, как и у любого другого строительного материала, есть свои преимущества и недостатки. К первым можно отнести вышеупомянутую низкую стоимость.

Кроме того, при производстве шлакоблоков можно изменять состав бетонной смеси для получения строительного материала с необходимыми качествами, а также варьировать формы и размеры блоков. К недостаткам шлакоблоков, в составе которых используется доменный шлак, относится низкая экологичность, а также низкие показатели по морозостойкости и водопоглощению, что в итоге значительно уменьшает сроки службы стен из такого материала.

Впрочем, эти недостатки легко исправить, используя вместо доменного шлака другие наполнители (например, гравий, песок, перлит, отходы кирпича, керамзит, ракушечник и др.).

Производство шлакоблоков представляет собой интересное и перспективное направление для ведения своего бизнеса. Технология его производства весьма простая и не требует наличия ни большого опыта, ни специальной квалификации.

При этом она еще и не очень затратная: начать такой бизнес можно с минимальным стартовым капиталом. Перед запуском бизнеса стоит учитывать тот факт, что конкуренция в этом сегменте весьма высока. Однако, это не означает, что нужно отказываться от идеи производства шлакобетонов, но желательно иметь определенные связи и опыт работы по сбыту строительных материалов.

Оценка потенциальных покупателей и потребителей услуг.

В основном, потребителями данного товара являются граждане, запланировавшие строительство дачи, гаража, сарая или какой-то еще небольшой постройки своими силами, без привлечения специалистов-строителей.

По причине того, что успех закрепления конкурентных позиций предприятия напрямую связан с освоением им своей рыночной ниши, формированию необходимого ассортимента, который бы соответствовал требованиям ниши, вполне очевидна первостепенная роль соответствия ассортимента характеру спроса на товар.

Торговая деятельность создаваемого предприятия ООО «БлокСтрой» подвержена сезонности продаж.

Производство подвержено выраженной сезонности, которая составляет 30-40% разницы между продажами в пиковый сезон и сезон спада. Несомненно, бизнес по производству шлакоблоков сильно зависит от сезона.

Пик продаж приходится на период с апреля-мая по сентябрь-октябрь, в зависимости от региона. А с ноября по март наблюдается заметный спад. В этом случае скорректировать провалы в продажах можно и нужно.

Вполне очевидно, что стратегии ведения бизнеса у всех предприятий совершенно разные, однако, сезонный фактор играет огромную роль в показателях.

Таким образом, актуальность данной проблемы подчеркивает тот факт, что необходимо не просто запустить рекламную кампанию, но и прежде рассмотреть сезонный фактор, что может уменьшить рекламный бюджет. Рекламная деятельность должна быть направлена на покупателя не только в высокий уровень продаж – весна, лето, осень, но и в низкий сезон.

Гарантийные условия и методы проверки шлакоблоков. При продаже шлакоблоков, продавец должен предоставить клиенту сертификат качества шлакоблоков.

Ведь вполне очевидно, что если во время производства были нарушены нормы, добавлены токсичные вещества (тяжелые металлы, канцерогены) - это не только нарушит технические характеристики материала, но и нанесет вред здоровью человека.

Немаловажный аспект – условия хранения. На шлакоблок должен быть сертификат, который выдается согласно результатам проведенной экспертизы, оценки надлежащих размеров центрами метрологии и стандартизации.

Также должны быть в паспорте указаны характеристике материала, марка, циклы морозостойкости, сопротивление сжатию, теплосопротивление. Кроме этого, сопротивление сжатию «Rсж», можно проверить молотком Кашкарова и простучать им шлакоблок.

Денежные средства для открытия бизнеса.

Размер инвестиций зависит от типа приобретаемого оборудования, доступности наполнителя (в основном это местные материалы), и стоимости составляющего материала - самая затратная часть сырья. Для открытия бизнеса планируется получение кредита. В данной связи выбран ПАО Банк «ВТБ 24», который предлагает широкую линейку кредитных продуктов для предприятий малого бизнес.

Выбран кредитный продукт «Инвестиционный кредит.

Условия кредитования:

- оформление кредитного продукта «Инвестиционный»;
- размер кредита – 2300 тыс. руб.;
- ставка 18,5%;
- срок - 2 года.

Таким образом, сумма заемных инвестиционных средств составит 2300 000 руб. Ожидаются некоторые убытки в первый месяц производства, но после производство шлакоблоков будет приносить прибыль.

Расходы будут включать в себя: прямые расходы на производство, прямые расходы на заработную плату, и т.п.

1.4 Организация производства и менеджмент предприятия

Процесс производства шлакоблоков включает в себя несколько основных этапов. Упрощенно их можно представить так: сначала осуществляется подготовка шлакоматериала, собственно изготовление блоков, их подсушка и последующее складирование.

Следует рассмотреть более подробно данные этапы.

- приготовление полусухой бетонной смеси. В данную смесь входят: цемент, вода и отсев. Данная технология позволяет существенно сэкономить цемент, так как не потребуется добавлять большое количество воды.

Специалисты советуют также использовать пластифицирующей добавки (в среднем 5 грамм на один блок);

Хотя этот компонент и не является обязательным по технологии, но благодаря ему будет быстрее осуществляться набирание прочности блоков (что особенно актуально при ограниченной производственной площадке), улучшается качество готового изделия (уменьшается количество трещин), повышается водонепроницаемость и морозостойкость строительного материала. Кроме того, использование пластификаторов позволяет существенно увеличить производительность.

- приготовление жесткой смеси. Для приготовления жесткой смеси лучше всего использовать бетономешалку. Конечно, вполне возможно делать это вручную, но это слишком трудо- и времязатратно. Как правило, ручной труд используется при небольшой производительности и при наличии малых вибростанков;

- выгрузка раствора в формы. Свежеприготовленный раствор выгружают в формы вибропресса (стандартные размеры такой формы составляют 390x190x188).

Такие формы могут быть как цельными, так и с пустыми образованиями. Жесткая смесь подвергается уплотнению за счет действия вибрации и силового прижима пуансоном. После этого матрица поднимается, а на поддоне остается готовый стеновой блок.

- процесс вибропрессования. Данный процесс занимает от 10 и до 90 секунд. Продолжительность зависит от прижима станка (усиленного или обычного).

Получившийся блок должен держать форму и не рассыпаться во время высыхания. Это происходит благодаря технологии замеса жесткого раствора, поэтому крайне важно строго соблюдать пропорции компонентов. Смесь не должна быть чрезмерно жидкой или сухой.

- процесс затвердевания шлакоблока. На данном этапе происходит процесс затвердевания готовых изделий, который продолжается 36-96 часов

при естественной температуре. Все шлакоблоки набирают прочность для складирования.

Этот период можно значительно сократить, если добавить в замес специальные добавки (фулерон, релаксол и др.). Для складирования и последующей пропарки можно использовать многоярусные стеллажи, но для этого потребуется грузоподъемная техника.

Хранение на стеллажах позволит увеличить прочность изделий и сократить время их затвердевания.

Окончательное затвердевание шлакоблоков происходит в течение 20-27 дней в помещении с температурой не ниже 18 градусов Цельсия. Повышенная влажность будет препятствовать пересыханию готового изделия.

Примерный расход сырья на продукцию. Расход сырья из расчета на тысячу штук будет следующим: гранитный отсев – 18 тонн, цемент М500 – 1,8 тонна, пластификатор С-3 – 25 кг (универсальная пластифицирующая добавка), вода. Выгоднее использовать местное сырье, а не везти его из других регионов. Тем не менее, существует несколько наиболее распространенных вариантов растворов для изготовления шлакоблоков.

К ним относится, например, шлак с металлургических предприятий (серого или темно-серого цвета с высоким содержанием цемента, сеянная мелкая фракция) – 9 частей, цемент – 1 часть, вода 0,5 объема. Можно использоваться граншлак с металлургических предприятий – 4 части, мелкий отсев – 4 части, цемент – 1 часть, вода 0,5 объема цемента.

Оборудование. Для производства шлакоблоков потребуется минимальный набор оборудования: вибросито для очистки сырья от посторонних примесей, бетоносмеситель для подготовки смеси, вибростанок для формовки блоков.

Оптимальным считается оборудование производительностью до 75 блоков в час. В этом случае вложения составят около 250 тыс. рублей.

Стоимость необходимого оборудования: бетоносмеситель объемом 160 литров – 16-17 тысяч рублей, вибросито производительностью 4 куб. метра в

час – 15 тысяч рублей, вибростанок производительностью 75 блоков в час – 25 тысяч рублей.

Для работы на таком производстве потребуется три-четыре человека на смену. Кроме того, возможно приобретение универсального вибростанка, который стоит порядка 100 тысяч рублей.

Для размещения оборудования потребуется помещение с ровным бетонным полом и площадью от 100 до 150 кв. метров. Оно должно отапливаться и быть оборудованным системой вентиляции. В идеале желательно, чтобы оно находилось в вашей собственности. В противном случае придется брать подходящее помещение в аренду, что увеличит сроки окупаемости вашего бизнеса.

Хранение шлакоблоков. Особые требования предъявляются к организации хранения готовой продукции. Так как шлакобетонные блоки довольно габаритные, то хранить их в помещении будет слишком накладно – потребуются большие площади.

Однако, под открытым небом их тоже не рекомендуется складировать. Во-первых, для сохранения товарного вида продукцию нужно располагать под навесом. А, во-вторых, для ее расположения необходима относительно ровная поверхность, а для размещения самих шлакоблоков потребуются поддоны. В летние месяцы шлакоблок высыхает за три дня. Но его нужно обязательно закрыть от прямых солнечных лучей и поливать водой через пять часов после изготовления.

В бетоне должно сохраняться определенное количество влаги, иначе чрезмерное высыхание отразится на качестве шлакоблоков.

Анализ источников показал, что при производительности в 70 шлакоблоков в час и работе в одну смену в день месячная выработка составит свыше 10 тысяч шлакоблоков.

Оптовая стоимость одного изделия достигает 40 рублей. Чистая прибыль при выручке до 400 тысяч рублей в месяц составит около 100 тысяч рублей. Сроки окупаемости в этом случае не будут превышать шести месяцев.

Для производства шлакоблоков необходимо разработать верную кадровую политику и создать штат сотрудников.

Важным считается заработная плата персонала – это вознаграждение за труд сотрудника в зависимости от его квалификации, сложности, объема выполняемой работы, качества такой работы, и конечно, выплаты компенсационного и стимулирующего характера, предусмотренные понятием «оплата труда».

В связи с этим, понятие «оплата труда» значительно шире, чем понятие «заработная плата», и отличается от последнего тем, что предусматривает не только определенную систему расчета заработной платы, но и применяемые на предприятии режимы рабочего времени и используемые нормы труда [30. с.23].

К трудовым ресурсам ООО «БлокСтрой» относятся работники, занятые на постоянной, сезонной, а также временной работе.

В этой связи важна количественная и качественная обеспеченность предприятия нужными кадрами, рациональное использование которыми имеет большое значение для увеличения объема производства и реализации товаров и услуг, получения финансовых результатов и других экономических показателей, для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В этой связи общая задача регулирования оплаты труда ООО «БлокСтрой» будет проявляться в том, чтобы в благоприятной мере благоприятствовать позитивным проявлениям функций заработной платы, минимизируя возникающие негативы оплаты, при согласовании возникающих трудовых противоречий в этой области.

Планируется заключение договоров поставки с поставщиком сырья – таблица 1.5.

Данный поставщик производит поставку необходимого материала: цемент, песок, щебень, абразивный порошок, мраморная крошка, все фракции.

Таблица 1.5 – Поставщик сырья для ООО «БлокСтрой»

Поставщик	Схема работы
ООО «ПКП Стройбыт»	Согласно договоров поставки, при согласовании заявок через торговых представителей

Торгово-технологический процесс будет включать все параметры, представленные на рисунке 1.6.

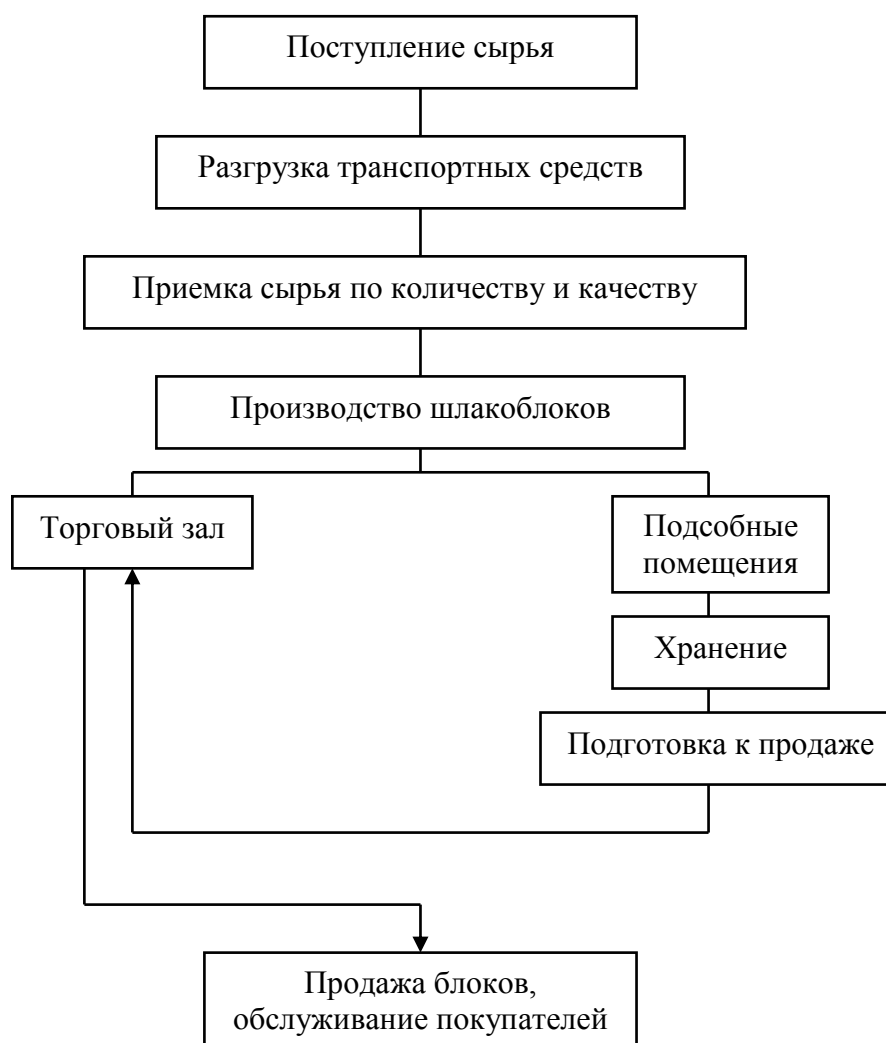


Рисунок 1.6 - Торгово-технологический процесс на предприятии

ТПП включает комплекс связанных между собой торговых и технологических операций, где последовательность выполнения этих операций

зависит от специализации, технической оснащенности, подготовленности к реализации поступивших из производства шлакоблочных изделий.

Весь ТТП в ООО «БлокСтрой» можно разделить на три основные части. К ним относятся:

- операции по приемке сырья для производства блоков;
- непосредственно производство шлакоблоков;
- операции, связанные с реализацией и обслуживанием покупателей шлакоблоков.

Приемка сырья и разгрузка. В данный параметр входит приемка сырья для производства и ее пересчет по актам приемки в присутствии агента поставщика, по количеству и качественному составу.

Хранение сырья и производимых шлакоблоков. Подразумевается, что будет использоваться складское помещение для хранения шлакоблоков до их реализации.

Предприятие строит такие каналы сбыта, которые будут более эффективны как для самого предприятия, так и для посредников. Кроме прочего, учитывается способ существования сбыта товаров и услуг, который необходимо рассматривать как определенную совокупность намеченных условий, в целях приближения продукции и услуг к потребителю.

При всем этом находится принципиальная ориентация удовлетворения разнообразных запросов конечных потребителей, а также способы существования системы сбыта.

Выбор какой-то определенной ориентации, а также способов удовлетворения запросов клиентов, а также их ожиданий является именно политикой предприятия в сфере сбытовой политики.

В этой связи элементами сбытовой политики предприятия будут являться - рисунок 1.7.

К транспортировке продукции относится непосредственно ее перемещение (физическое) от продавца блоков к их потребителю.

Доработка продукции – есть некий подбор, сборка или сортировка

изделия, т.е. то – что способно повысить его пригодность и готовность потребления.

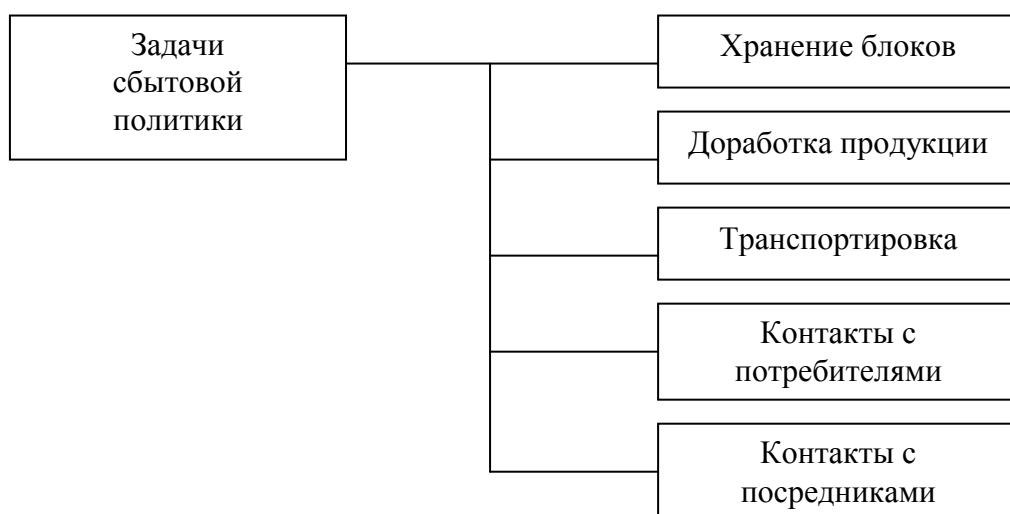


Рисунок 1.7 – Основные задачи сбытовой политики предприятия

Следует дать определения этим элементам.

Хранение продукции – система организации поддержания запасов этой продукции.

Контакты с потребителями. К такому элементу относиться самый важный конечный этап - действия по передачи товаров, оформлению заказов, организации платёжно-расчетных операций, законному оформлению передачи прав собственности на определенный товар, предоставление информации о товаре непосредственному покупателю, а также и поиск информации о существующем рынке сбыта.

Задачи системы сбыта шлакоблоков являются стратегические и тактические.

Стратегические задачи связаны в основном с организационно-коммерческой функцией распределения, с формированием и организацией каналов сбыта.

К ним относятся следующие задачи: прогнозирование и планирование перспективных потенциальных каналов и путей сбыта; обоснование и выбор

прямого или непрямого типа сбыта товаров, с включением (или без включения) промежуточных звеньев (субъектов) на пути товара от производителя к потребителю (прямая поставка самой фирмой-производителем; оптовой или розничной организацией).

Стратегические задачи также имеют место при организации физического перемещения товара к потребителю. К ним относятся задачи маркетинг-логистики, которые связаны с выбором оптимальных каналов и путей сбыта, размещение складов (их функции, количество и емкость), а также с разработкой маркетинговых мероприятий по эффективному сопровождению товарных потоков от производителя к потребителю.

Тактические задачи сбытовой политики ООО «БлокСтрой» касаются:

- работы с уже существующими клиентами;
- реализации программ по привлечению новых покупателей;
- поиска и отбора коммерческих предложений на поставку товара или предоставление услуг;
- проверки деятельности внешней службы фирмы-производителя, в частности, наличия и достаточности торговых запасов, необходимости презентации товара, мероприятий по поддержке сбыта;
- установления структуры и величины как общих затрат, так и затрат по каждой составляющей расходов, связанных с физическим распределением товара, а также сравнения этих затрат с уровнем сервиса поставки.

В качестве исходных характеристик функционирования системы распределения могут быть использованы данные, относящиеся к поведению продукта, потребителей, конкурентов, предприятия — производителя товара, а также о правовой и экологической средах, в которых находится распределительная система или ее элементы ООО «БлокСтрой» – таблица 1.6.

Таким образом, сбытовая деятельность - неотъемлемый элемент процесса маркетинга нового предприятия, так как является завершающей, наиболее ответственной стадией обеспечения потребителя необходимым для него товаром. Он направлен на формирование и поддержание эффективной системы

перемещения продукта от производителя до конечного потребителя с минимальными затратами.

Таблица 1.6 - Данные, определяющие сбытовую политику ООО «БлокСтрой»

Факторы распределения	Характеристика данных
Продукт	Способность к складированию Транспортабельность Уровень непрерывности, частота потребности в продукте
Потребители	Число потребителей или их групп Распределенность по территории Отношение к методам продажи товара

Классификацию посредников рекомендовано проводить по двум основным признакам: от чьего имени работает посредник и за чей счет посредник ведет свои операции - таблица 1.7.

Таблица 1.7 - Типы посредников в каналах распределения ООО «БлокСтрой»

Тип посредника	Признак классификации
Дилер	От своего имени и за свой счет
Дистрибьютор	От чужого имени и за свой счет
Комиссионер	От своего имени и за чужой счет
Агент, брокер	От чужого имени и за чужой счет

Дилеры –это оптовые (реже розничные) посредники, которые ведут операции от своего имени и за свой счет. Товар приобретается ими по договору поставки. Таким образом, дилер становится собственником продукции после полной оплаты поставки.

Отношения между производителем и дилером прекращаются после выполнения всех условий по договору поставки. В логистической цепи дилеры занимают положение, наиболее близкое к конечным потребителям.

Дистрибьюторы – оптовые и розничные посредники, ведущие операции от имени производителя и за свой счет. Как правило, производитель предоставляет дистрибьютору право торговать своей продукцией на

определенной территории и в течение определенного срока.

Таким образом, дистрибьютор является собственником продукции. По договору им приобретается право продажи продукции. Дистрибьютор может действовать и от своего имени.

В этом случае в рамках договора на предоставление права продажи заключается договор поставки. В логистической цепи дистрибьюторы обычно занимают положение между производителем и дилерами.

в зависимости от уровня каналов распределения предприятие в настоящее время использует двух-, одноуровневые каналы, а также канал нулевого уровня товародвижения.

Одноуровневый канал используется при реализации через фирменную сеть частных предпринимателей. Однако, такие каналы крайне редки в процессе деятельности предприятия и реализуются на основе договоров информационных услуг с предприятием.

Активно применяемым каналом распределения товаров в ООО «БлокСтрой» будет являться двухуровневый канал – рисунок 1.8.



Рисунок 1.8 - Уровни канала сбыта продукции ООО «БлокСтрой»

Таким образом, двухуровневый канал применяется при реализации продукции через предприятия оптовой торговли, которые расположены в регионе.

К методам стимулирования торговых посредников ООО «БлокСтрой»

относятся:

- предоставление скидок с цены за объемы (кумулятивные, некумулятивные скидки);
- скидка-сконто;
- предоставление дистрибьютерских (дилерских) скидок;
- организация профессиональных встреч и специализированных выставок;
- конкурсы, лотереи, игры для дилеров и других посредников с целью побуждения к увеличению объемов закупок;
- организация сервиса;
- потребительские скидки (снижение цены производителя для снижения цен во всей цепочке посредников).

Смысл мероприятий по стимулированию сбыта заключается не только в увеличении продаж и соответственном повышении массы прибыли. Увеличение продажи означает сокращение складских расходов, и это обстоятельство нужно учитывать при определении суммы скидки, возникающей в результате того или иного мероприятия.

Для ООО «БлокСтрой» предложен обычный размер такой скидки – от 2,5 % и выше в зависимости от объема приобретаемой продукции.

Экологическая политика ООО «БлокСтрой». Основные функции и принципы экологической политики, поддерживаемой создаваемым предприятием - комплексный характер экологических проблем управления в области охраны окружающей среды.

Правовую основу охраны окружающей среды и условий труда составляют:

- федеральный закон РФ «Об охране окружающей природной среды» №7-ФЗ от 10.01.2002 г. [9];
- федеральный закон «О техническом регулировании» № 184-ФЗ от 27.12.2002 г. [10];
- ГОСТ 6665-91 Камни бетонные и железобетонные бортовые;

- технические условия [11];
- ГОСТ 6133-99 Камни бетонные и стеновые. Технические условия [12].

Мероприятия, которые предпринимает предприятие производства - регулярная уборка территории предприятия и близ лежащей площади и вывоз мусора за пределы города, так как все структурные подразделения, производственные мощности, здания и сооружения располагаются на одной промышленной площадке.

Производственный контроль за своевременностью вывоза мусора и контролем за экологией производства возложен на руководителя предприятия и младший персонал. Предприятие принимает участие в охране окружающей человека среды, как совокупности и охраны социально и экономической и природной среды, окружающих человека.

В процессе анализа части работы, посвященной организационно-экономической и правовой характеристике предприятия по производству шлакоблоков ООО «БлокСтрой» были получены основные результаты.

Для открытия нового предприятия по производству шлакоблоков выбрана организационно-правовая форма «ООО». Деятельность такой формы бизнеса определена законодательно на основании Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Наиболее приемлемой формой нового бизнеса является ООО, так как наиболее подходит по организационным и правовым параметрам. Анализ источников показал, что на рынке Красноярского края функционирует достаточно много производителей шлакоблоков, рынок является конкурентным.

На основании этого, выбрана стратегия конгломеративной диверсификации, которая предполагает производство новой технологической продукции и ее реализацией на новых рынках. На основании полученных результатов необходимо определить затраты на производство.

2 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТЫ ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ООО «БЛОКСТРОЙ»

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

Рассчитаем индекс инфляции на период планирования 7 лет, применяя равномерную условную инфляцию, в таблице 2.1. Уровень инфляции принят на основании прогнозов на 2018г. от экспертов АПЭКОН (табл. 2.1). –5,38%.

Таблица 2.1 – Динамика инфляции по годам реализации проекта

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Динамика инфляции, %	5,38	5,38	5,38	5,38	5,38	5,38	5,38	5,38
Индекс инфляции	1	1,0538	1,0538	1,0538	1,0538	1,0538	1,0538	1,0538
Базисный индекс инфляции	1	1,0538	1,110	1,170	1,233	1,300	1,369	1,443

Рассчитаем в таблице 2.2 величину выручки от реализации в прогнозных ценах с учетом базисного индекса инфляции, при стоимости одного блока равной 40 руб. и объеме производства 300 000 блоков в год.

Таблица 2.2 – Выручка от реализации в прогнозных ценах

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.	2024г.
Объем реализации, шт.	0	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000
Цена реализации, руб.шт	40	42,2	44,4	46,8	49,3	52,0	54,8	57,7
Выручка от реализации, тыс. руб.	0	12645600	13325933,2	14042868,4	14798374,8	15594527,3	16433512,	17317635

Объем выручки от реализации составит в первом году производства 12645,6тыс. руб.

Анализ источников показал, что при производительности в 70 шлакоблоков в час и работе в одну смену в день месячная выработка составит свыше 12,5 тысяч шлакоблоков, в год – 150 тысяч шлакоблоков.

Определено, что минимальная площадь для работы по производству – помещение 100 квадратных метров. Помещение предполагается арендовать.

Внеоборотные активы – активы, срок использования которых составляет более 12 мес. В состав внеоборотных активов входят нематериальные активы, основные средства (оборудование).

Для производства шлакоблоков потребуется оборудование:

- бетономеситель объемом 160 литров;
- вибросито производительностью 4 куб. метра в час;
- вибростанок производительностью 75 блоков в час.

Необходимо приобретение транспортных средств - автомобиль с МКУ XCMG SQ5SK2Q-K3Q 2010 года выпуска.

Таким образом, в расчет основных средств принята сумма, которая рассчитана на первый год работы - таблица 2.3.

Таблица 2.3 - Формирование внеоборотных активов ООО «БлокСтрой»

Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена руб.	Общая стоимость, руб.
Основные средства:				
Бетономеситель	Ед.	1	50 000	50 000
Вибросито	Ед.	2	40 000	80 000
Вибростанок	Ед.	2	45 000	90 000
Автомобиль с МКУ XCMG SQ5SK2Q-K3Q	Ед.	1	800 000	800 000
Итого				1020 000

Таким образом, общая сумма внеоборотных активов составит порядка 1280 000 руб.

Определим годовую норму амортизации. Амортизация начисляется на имущество, срок полезного использования которого превышает 1 год.

Годовая норма амортизации по линейному методу рассчитывается как $100\%/T$, где T – срок полезного использования объекта.

Норма амортизации по всем объектом составляет 14,3%. Расчет амортизационных отчислений представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Расчет амортизационных отчислений

Основные средства	Срок полезного использования, лет	Годовая норма амортизации, %	Первоначальная стоимость, руб.	Годовая амортизация, руб.
Бетономеситель	7	14,3	50 000	7150
Вибросито	7	14,3	80 000	11440
Вибростанок	7	14,3	90 000	12870
Автомобиль	7	14,3	800 000	114400
Итого			1 020 000	145 860

Общая сумма годовой амортизации по всем объектам составит 145,86 тыс. руб.

Арендная ставка принята на основании данных сайтов недвижимости как среднерыночная.

ООО «БлокСтрой» арендует складскую площадь 40 м² и производственную площадь 60 м².

Стоимость аренды в год составит:

$$A=(60*200+40*150)*12=216 \text{ тыс. руб.}$$

где 200 - стоимость аренды 1 м² производственной площади, руб.

150 – стоимость аренды 1 м² складской площади, руб.

По договору аренды, предприятие вносит предоплату за 1 месяц аренды помещения – 18000 руб.

Необходимо также учесть оплату услуг юристов по регистрации организации, которая составляет 30 000 руб., необходимо заключить договор аренды помещения с арендодателем – 2 000 руб., получить заключение Государственной противопожарной службы – 35 000 руб., санэпидстанции – 50 000 руб.

Повышение эффективности деятельности может быть достигнуто путем совершенствования планирования рекламной деятельности.

В текущие затраты для открытия бизнеса в бюджет первого года войдут расходы на рекламу. Рекламный бюджет нового предприятия представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Рекламный бюджет на первый год

Наименование	Кол-во шт./месяц	Стоимость /руб.	Кол-во раз в год	Общее кол-во в год	Стоимость в год/ руб
SMS-рассылки	1000	1,5	12	12000	18 000
Реклама на сайтах	20	160 руб. сутки	10	200	32 000
Визитки	1000	7,25	1	1000	7 250
Раздаточный материал	25	100	1	25	2 500
Итого	59 750				

Таким образом, рекламный бюджет составит в год 59 750 руб.

Оборотные активы – это те, которые используются одномоментно при отпуске их в производство. В данном случае к ним относятся: запасы, сырье, полуфабрикаты. Для определения стоимости оборотных активов предприятия необходимо рассчитать годовую потребность по видам ресурсов.

Далее представлен расчет стоимости оборотных активов в расчете на год производства шлакоблоков - таблица 2.6.

Таблица 2.6 – Формирование оборотных активов ООО «БлокСтрой»

Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена руб.	Общая стоимость, руб.
Материалы:				
Песок Мкр 2,5	Тонна	2000	480	960 000
Отсев гранитный	Тонна	2000	460	920 000
Цемент М400 Д20	Мешок 25 кг	4000	300	1 200 000
Пластификатор С-3	кг	9000	100	900 000
Вода	Тонна	144	5	720
Итого				3 980 720

Таким образом, на расчетный период первого года производства оборотные активы сформированы в 3980720 руб.

Расходы будущих периодов – затраты, произведённые в отчётном и предшествующих ему периодах, но подлежащие включению в издержки производства или обращения в последующие отчётные периоды.

В таблице 2.7 приведен расчет инвестиционных затрат, необходимых для начала успешной работы предприятия.

Таблица 2.7 – Сумма инвестиционных затрат, руб.

Наименование затрат	Стоимость
1. Основные фонды, в том числе	1 410 000
- здание (альтернативная стоимость)	0
- производственное оборудование:	220 000
а) бетономеситель	50 000
б) виброрито	80 000
в) вибростанок	90 000
- транспортные средства:	800 000
а) погрузчик	800 000
- офисная техника:	230 000
а) компьютер (5 шт.)	200 000
б) принтер (3 шт.)	30 000
- хозяйственный инвентарь	160 000
2. Прирост оборотных средств, в том числе	4 302 470
- производственный запас	3 980 720
- расходы будущих периодов	176750
а) договор с арендодателем	2 000
б) стартовая рекламная кампания	59 750
в) регистрация предприятия	30 000
г) заключение СЭС	50 000
д) заключение Государственной противопожарной службы	35 000
- дебиторская задолженность	145 000
а) предоплата по договору аренды за 1 месяц	18 000
б) авансовые платежи заработной платы (1/2 мес.)	127 000
3. Нематериальные активы	0
Итого	5 712 470

Таким образом общая сумма потребности в инвестиционных затратах составляет 5 712 470 руб. Из них 1 410 000 руб. – это основные фонды, 4 302 470 руб. – оборотные средства.

2.2 Обоснование текущих затрат на производство продукции

Руководителем организации является управляющий, в одном лице он же и учредитель. На основе этого, следует разработать смету на заработную плату сотрудников предприятия - таблица 2.8.

Годовой фонд заработной платы составит 3048000 рублей. А также страховые взносы, в размере 1036000 руб. за год. В итоге: 4084320 руб.

Таблица 2.8- Расчет заработной платы персонала

Наименование должности	Кол-во чел.	Базовая зар.плата, руб.	ФОТ, руб.		Страховые взносы, руб. (: ПФР; ФССР; ФОМС)
			месяц	год	
Директор	1	50 000	50 000	600 000	204 000
Главный бухгалтер	1	45 000	45 000	540 000	183 600
Начальник участка	1	40 000	40 000	480 000	163 200
Менеджер по продажам	1	35 000	35 000	420 000	142 800
Оператор вибростонка	1	32 000	32 000	384 000	130 560
Оператор вибростонка	1	32 000	32 000	384 000	130 560
Разнорабочий	1	20 000	20 000	240 000	81 600
Итого по показателям	7	254 000	254 000	3 048 000	1 036 320
Итого			4 084 320		

Для эффективной работы персонала важно не только его правильно подобрать, но и хорошо мотивировать. Будут применяться как материальные, так и нематериальные инструменты мотивации сотрудников. К материальным методам будут относиться: заработная плата и премии (в размере 20-30% к заработной плате за особые успехи в работе).

Затраты на текущее обслуживание основных средств, покупку запасных частей принимаются на уровне определенной доли от первоначальной стоимости, с учётом того, что все объекты основных средств по оборудованию новые, то эксплуатационные затраты будут минимальными и не будут превышать 2% от первоначальной стоимости, т.е. 4400 ($220000 \cdot 0,02$) руб., текущие затраты на обслуживание автомобиля составят около 150 тыс. руб. в год, включая затрат на топливо.

Затраты на топливо.

Средний расход составляет: грузовой автомобиль – 200 л./мес. (ДТ)

Годовые затраты составят: $200 \cdot 35 \cdot 12 = 84000$ руб.

Расходы на электроэнергию, определяются годовым временем работы оборудования и их потребляемой мощностью, расчет показан в таблице 2.9.

Годовое энергопотребление оборудования составит 11647,4 кВтч.

Таблица 2.9 – Расход электроэнергии на технологические цели

Оборудование	Потребляемая мощность, кВтч	Годовой фонд работы, час.	Годовой расход электроэнергии, кВтч
Бетоносмеситель	1,75	2540	4445
Вибросито	1,7	72	122,4
Вибростанок	2	3540	7080
Итого		6152	11647,4

Годовая стоимость электроэнергии при цене 3,2 руб./кВтч составит:
 $11647,4 * 3,2 = 37271,7$ руб.

Энергопотребление для текущих нужд составляет 400 кВтч в месяц, годовая стоимость электроэнергии: $400 * 12 * 3,2 = 15360$ руб.

Общие расходы на электроэнергию составляют 52631,7 рублей в год.

К прочим затратам относится стоимость канцелярских принадлежностей, хозяйственных средств (2000 руб./мес.), оплата средств связи (телефон, интернет) – 1500 руб./мес., отопление – 4000 руб./мес. Общие годовые затраты равны: $(2000 + 1500 + 4000) * 12 = 90000$ руб.

Составим смету затрат на производство и реализацию продукции на 2018 год в фактических ценах, на 2019-2024 гг. - в прогнозных, результаты представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Смета затрат на производство и реализацию продукции в прогнозных ценах, руб.

Элемент затрат	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Материальные затраты	4185351,7	4410523,621	4647809,792	4897861,959	5161366,933	5439048,473	5731669,281
Затраты на оплату труда	3 048 000	3211982,4	3384787,053	3566888,597	3758787,203	3961009,955	4174112,29
Страховые взносы в ГВФ	1 036 320	1092074,016	1150827,598	1212742,123	1277987,649	1346743,385	1419198,179
Амортизация	145 860	153707,268	161976,719	170691,0665	179874,2459	189551,4803	199749,3499
Прочие расходы	365750	385427,35	406163,3414	428014,9292	451042,1324	475308,1991	500879,7802
Итого затрат	8 781 282	9253714,655	9751564,504	10276198,67	10829058,16	11411661,49	12025608,88

Калькуляция затрат на производство 1 блока и годового объема представлена в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Калькуляция затрат на производство шлакоблоков

Статьи расходов	Кол-во на ед.	Цена, руб.	Стоимость, руб./ед.	Кол-во на годовой объем, 300000шт.	Стоимость годового объема, руб.
1. Сырьё, основные и вспомогательные материалы:					3 980 720
Песок Мкр 2,5, т	0,0066	480	3,20	2000	960 000
Отсев гранитный, т	0,0066	460	3,04	2000	920 000
Цемент М400 Д20, м (25 кг)	0,013	300	4	4000	1 200 000
Пластификатор С-3, кг	0,03	100	3	9000	900 000
Вода, т	0,001	5	0,003	144	720
2. Электроэнергия на технологические цели, кВтч	0,0485	3,2	0,155	11647,4	37271,7
3. Заработная плата производственных рабочих			3,36		1008000
4. Страховые взносы в ГВФ			1,142		342720
5. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования			1,044		313220
6. Общехозяйственные (цеховые) расходы			9,112		2733600
7. Общепроизводственные (общезаводские) расходы			1,02		306000
Производственная себестоимость продукции			29,076		8 721 532
8. Коммерческие расходы			0,199		59 750
Полная себестоимость продукции			29,27		8 781 282

На основе составленной калькуляции затрат на производство шлакоблоков выявлено, что себестоимость единицы продукции равна 29,27руб., затраты на годовой объем производства составят 8 781 282 руб.

2.3 Формирование доходов предприятия

Определено, что успешность бизнеса будет успешной, если цены на продукцию будут оптимальными. Слишком завышенные цены отпугнут покупателей, а заниженные, принесут вам убыток. Поэтому необходимо анализировать ценовую политику конкурентов и определить среднюю стоимость шлакоблоков.

Анализ данных, полученных в результате исследования ценовых позиций конкурентов позволил определить средние цены на производимый шлакоблок. Так, стандартные габариты шлакоблока – длина 390 мм, ширина 190 мм и высота 290 мм.

На формирование цены за штуку влияет не только качество наполнителя, но и габаритные параметры, наличие декоративной поверхности. В среднем стоимость одного изделия составляет 21-50 руб.

А оптовые закупки обойдутся владельцу стройки еще дешевле. Определено, что чем крупнее частицы в составе шлакоблока, тем менее прочным и более легким будет изделие. Кроме этого, был применен нормативный документ – ГОСТ 6233-99 [12].

Согласно этому разработана размерная ценовая сетка шлакоблоков и их стоимость – таблица 2.12.

Таблица 2.12- Размерная таблица шлакоблоков и стоимость

Виды блоков	Стандарт (L) × глубина (B) × высота (H)	Количество в кубе/цена	Примерная цена за штуку
Полнотельный блок	390×190×190-240	72/2600	42 р.
Двухпустотный блок	388×188×190	72/2520	41 р.
Трех-, четырехпустотный блок	390×190×188	72/2300	40 р.
Межстенный перегородочный блок	390×90×188	151/2450	16 р.
	390×120×188	113/2450	22 р.
	400×200×200	60/1440	24 р.

Таким образом, средняя цена за единицу товара колеблется от 16 руб. до 42 руб., в зависимости от вида блока и его размера.

В этой связи, формирование доходов современных динамичных условиях рынка расчеты по себестоимости материала очень быстро могут устаревать. Поэтому предлагается общая схема, в которую можно подставлять конкретные актуальные цифры.

Поскольку 1 шлакоблок состоит из 7 долей (5 частей отсева + 1 часть

цемента + 1 часть воды), то высчитывают затраты от общего веса изделия. В среднем 1 блок весит 20 кг, его седьмая часть составляет 2,85 кг.

Вот на эту часть высчитывается стоимость 1 кг наполнителя, 1 кг цемента, 1 л воды.

Добавляются затраты на электроэнергию и оплату труда рабочих. Разница между затратами на изготовление 1 блока и его ценой должна находиться в пределах 35–40%.

В качестве формирования капитала выбран принцип вложения собственных и заемных средств. Общая потребность в финансовых средствах составляет 5 712 470 руб. Собственные средства руководителя предприятия составляют 3 412 470 руб. Потребность в заемных средствах составляет 2 300 000 руб.

Для получения кредита на развитие бизнеса выбран ПАО Банк «ВТБ 24», который предлагает широкую линейку кредитных продуктов для предприятий малого бизнеса. Выбран кредитный продукт «Инвестиционный кредит».

Выбраны условия кредитования: оформление кредитного продукта «Инвестиционный»; размер кредита – 2 300 тыс. руб., ставка 18,5%, срок - 2 года.

График погашения задолженности на основе дифференцированного подхода представлен в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – График погашения кредита, руб.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Итого
Величина кредита	2300000	-	-	2300000
Погашение кредита	-	-1150000	-1150000	-2300000
Выплата процентов	-	-425500	-212750	-638250
Итого затрат	-	-1575500	-1362750	-2938250

Рыночная стоимость объектов основных средств по окончании периода действия проекта по предварительной оценке составит:

1. Бетоносмеситель – 10 000 руб.
2. Вибросито (2 шт.) – 16 000 руб.
3. Вибростанок (2 шт.) – 18 000 руб.
4. Погрузчик – 100 000 руб.

Общая рыночная стоимость объектов основных средств составит: 144000 руб. Ликвидационная стоимость основных средств на фазе окончания проекта рассчитана в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Расчет чистой ликвидационной стоимости объектов основных средств, руб.

Показатель	Бетономеситель	Вибросито	Вибростанок	Погрузчик	Всего
Рыночная стоимость через 7 лет	10000	16000	18000	100000	144000
Затраты на приобретение в начале жизненного цикла	50000	80000	90000	800000	1020000
Начислено амортизации	50000	80000	90000	800000	1020000
Остаточная стоимость на шаге ликвидации	0	0	0	0	0
Затраты на ликвидацию	0	0	0	0	0
Операционный доход (убыток)	10000	16000	18000	100000	144000
Налоги (20%)	2000	3200	3600	20000	28800
Чистая ликвидационная стоимость в текущих ценах	8000	12800	14400	80000	115200

Чистая ликвидационная стоимость в текущих ценах через 7 лет составит 115200 руб.

Рассчитаем денежный поток от операционной, инвестиционной деятельности и показателей коммерческой эффективности проекта в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Расчет денежного потока от инвестиционной деятельности для оценки эффективности проекта, руб.

Показатель	Значение показателя по годам расчета									
		2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2024 г. в прогнозных ценах
Оборудование и транспортные средства	з	1020000								
	п								115200	165888
Хозяйственный инвентарь	з	160000								
	п									
Офисная техника	з	230000								
	п									

Окончание таблицы 2.15

Расходы будущих периодов	з	176 750							
	п		176 750						
Дебиторская задолженность	з	145 000							
	п		145 000						
Производственный запас	з	3980720							
	п							3980720	5732238,8
Сальдо денежного потока		5 712 470	321750					4095920	5898126,8

Рассчитаем денежный поток от финансовой деятельности в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Расчет денежного потока от финансовой деятельности, руб.

Показатель	Значение показателя по годам расчета							
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Собственный капитал	3412470							
Долгосрочные кредиты	2300000							
Краткосрочные кредиты								
Погашение задолженности		1150000	1150000					
Выплата процентов		425500	212750					
Итого	5712470	1575500	1362750					

Ставка налога на имущество составляет 2,2%, базой расчёта является первоначальная стоимость в первом году эксплуатации и остаточная стоимость – в последующие года, расчет представлен в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Расчет налога на имущество

Показатель	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.	2024г.
Остаточная стоимость имущества	1020000	874 140	728 280	582420	436560	290700	145860
Налог на имущество	-22440	-19231,08	-16022,16	-12813,24	-9604,32	-6395,4	-3208,92

Величина налога на имущество, подлежащего уплате в первом году составляет 22440 руб., в последующие года сумма налога на имущество снижается исходя из уменьшения остаточной стоимости основных средств. На

основе полученных результатов, необходимо далее провести инвестиционную оценку проекта.

Прибыль предприятия для расчета коммерческой эффективности инвестиционного проекта создания предприятия – представлена в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Расчет прибыли предприятия для расчета коммерческой эффективности инвестиционного проекта

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Выручка от реализации продукции, руб.	12645600	13325933,28	14042868,49	14798374,82	15594527,3	16433512,9	17317635,9
Полная себестоимость продукции, руб.	8 781 282	9 253 715	9 751 565	10 276 199	10 829 058	11 411 661	12 025 609
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	3 864 318	4072218,625	4291303,987	4522176,141	4765469,21	5021851,46	5292027,07
Налог на имущество, тыс. руб.	22440	19231,08	16022,16	12813,24	9604,32	6395,4	3208,92
Транспортный налог, руб.	4200	4200	4200	4200	4200	4200	4200
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.	3837678,3	4048787,5	4271081,8	4505162,9	4751664,9	5011256,1	5284618,1
Налог на прибыль (20%), тыс. руб.	767535,7	809757,5	854216,4	901032,6	950333,0	1002251,2	1056923,6
Чистая прибыль, тыс. руб.	3070142,6	3239030,0	3416865,5	3604130,3	3801331,9	4009004,8	4227694,5

Чистая прибыль предприятия в первый год реализации проекта составит 3070142,6руб., в последнем будет достигнут её рост в прогнозных ценах до 4227694,5руб.

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

3.1 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия

Инвестиционная оценка показывает момент, когда сумма полученных доходов от деятельности предприятия равна сумме вложенных в него инвестиций. Оценка показателей эффективности инвестиций в создание нового бизнеса по производству шлакоблоков основана на методе дисконтирования денежных потоков.

Дисконтирование – это метод приведения разновременных затрат и результатов к одному году, отражающий ценность будущих доходов с текущих (современных) позиций.

В качестве расчетного года выбирается год, в котором принимается решение о реализации инвестиционного проекта (2017 г. расчетного периода).

Норма дисконта с экономической точки зрения является нормой прибыли, которую инвестор получит от инвестиций, и что будет являться нормой прибыли.

Рассчитаем номинальную норму дохода со средней за расчетный период инфляцией, которая необходима для определения коммерческой эффективности проекта и эффективности участия в проекте в прогнозных ценах:

$$E = 9,25 + 5,38 + 6 = 20,63\%$$

где 9,25 - минимальная реальная норма дохода, установленная исходя действующей ключевой ставки ЦБ РФ, %;

5,38 – расчетный темп инфляции, %;

6 – уровень инвестиционного риска, складывающийся из рисков:

- характеристика применяемой технологии - новая, требующая применения ресурсов, имеющихся на рынке (3%);

- неопределенность внешней среды при реализации проекта (1%);

- инвестиции направлены на обновление основных фондов (2%).

Дисконтированный поток денежной наличности за каждый год расчетного периода определяется по следующей формуле (3.1) [42]:

$$NRV = \sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{(1+r)^i} - Inv \quad (3.1)$$

где NCF_i - чистый денежный поток для i -го периода;

Inv - начальные инвестиции;

r - ставка дисконтирования.

Накопленный дисконтированный поток денежной наличности (NPV - Net Present Value) представляет собой чистую текущую стоимость, то есть сумму текущих годовых потоков, приведенных к расчетному году.

Норма дохода необходима для расчета коэффициента дисконтирования.

Проведем оценку коммерческой эффективности инвестиционного проекта – таблица 3.1. Условия принятия инвестиционного решения на основе данного критерия сводятся к следующему:

1. если $NPV > 0$, то проект следует принять;
2. если $NPV < 0$, то проект принимать не следует;
3. если $NPV = 0$, то принятие проекта не принесет ни прибыли, ни убытка.

Ставка дисконтирования при расчетах NPV берется в зависимости от того какой капитал использует инвестор, заемный или собственный. Если инвестор кредитруется в банке, то ставка дисконтирования должна быть не меньше ставки кредита на проект. Если инвестор вкладывает собственные средства, то ставка дисконтирования должна быть не меньше отдачи действующего капитала инвестора.

Таким образом, чистая текущая стоимость показывает, достигнут ли инвестиции за экономический срок их жизни желаемого уровня отдачи: положительное значение чистой текущей стоимости показывает, что за расчетный период дисконтированные денежные поступления превысят дисконтированную сумму капитальных вложений в проект.

Далее необходимо оценить эффективность участия предприятия в инвестиционном проекте в таблице 3.2.

Таблица 3.1 – Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной деятельности и показателей коммерческой эффективности проекта

Показатель	Значение показателя по годам							
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Выручка от реализации продукции, руб.	0	12645600	13325933,28	14042868,49	14798374,82	15594527,38	16433512,95	17317635,95
Полная себестоимость продукции, руб.	0	-8 781 282	-9 253 715	-9 751 565	-10 276 199	-10 829 058	-11 411 661	-12 025 609
Прибыль от реализации продукции, руб.	0	3 864 318	4 072 219	4 291 304	4 522 176	4 765 469	5 021 851	5 292 027
Налог на имущество, руб.	0	-22440	-19231,08	-16022,16	-12813,24	-9604,32	-6395,4	-3208,92
Транспортный налог, руб.	0	-4200	-4200	-4200	-4200	-4200	-4200	-4200
Налогооблагаемая прибыль, руб.	0	3837678,3	4048787,5	4271081,8	4505162,9	4751664,9	5011256,1	5284618,1
Налог на прибыль (20%), руб.	0	-767535,7	-809757,5	-854216,4	-901032,6	-950333,0	-1002251,2	-1056923,6
Чистая прибыль, руб.	0	3070142,6	3239030,0	3416865,5	3604130,3	3801331,9	4009004,8	4227694,5
Амортизация, руб.	0	145 860	153707,268	161976,719	170691,0665	179874,2459	189551,4803	199749,3499
ЧДП от операционной деятельности, руб.	0	3216002,6	3392737,3	3578842,2	3774821,4	3981206,2	4198556,3	4427443,9
Инвестиционные затраты, в том числе:	-5 712 470	321750						5898126,8
- на оборудование и транспортные средства, руб.	-1020000							165888
- на хозяйственный инвентарь, руб.	-160000							
- на офисную технику, руб.	-230000							
- на производственный запас, руб.	-3980720							5732238,8
- на расходы будущих периодов, руб.	-176750	176750						
- на дебиторскую задолженность, руб.	-145000	145000						
ЧДП от инвестиционной деятельности, руб.	-5 712 470	321 750	0	0	0	0	0	5 898 127
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности, руб.	-5 712 470	3537752,64	3392737,304	3578842,18	3774821,387	3981206,164	4198556,329	10325570,7
Коэффициент дисконтирования	1	0,799	0,638	0,510	0,408	0,326	0,260	0,208
Дисконтированный ЧДП, руб.	-5712470	2826809,94	2166149,995	1825786,474	1538767,451	1296762,366	1092735,017	2147326,51
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, руб.	-5712470	-2885660	-719510,01	1106276,46	2645043,91	3941806,27	5034541,28	7181867,79
NPV, руб.	7181867,75							
Индекс доходности, дол. Ед.	2,25							
Внутренняя норма доходности, %	61,28							
Срок окупаемости, лет	2,39							

Таблица 3.2 – Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности и показателей эффективности участия собственного капитала в проекте

Показатель	Значение показателя по годам							
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Выручка от реализации продукции, руб.	0	12645600	13325933,28	14042868,49	14798374,82	15594527,38	16433512,95	17317635,95
Полная себестоимость продукции, руб.	0	-8 781 282	-9 253 715	-9 751 565	-10 276 199	-10 829 058	-11 411 661	-12 025 609
Прибыль от реализации продукции, руб.	0	3 864 318	4 072 219	4 291 304	4 522 176	4 765 469	5 021 851	5 292 027
Процент за кредит, руб.	0	-425500	-212750	0	0	0	0	0
Налог на имущество, руб.	0	-22440	-19231,08	-16022,16	-12813,24	-9604,32	-6395,4	-3208,92
Транспортный налог, руб.	0	-4200	-4200	-4200	-4200	-4200	-4200	-4200
Налогооблагаемая прибыль, руб.	0	3412178,3	3836037,5	4271081,8	4505162,9	4751664,9	5011256,1	5284618,1
Налог на прибыль (20%), руб.	0	-682435,7	-767207,5	-854216,4	-901032,6	-950333,0	-1002251,2	-1056923,6
Чистая прибыль, руб.	0	2729742,6	3068830,0	3416865,5	3604130,3	3801331,9	4009004,8	4227694,5
Амортизация, руб.	0	145 860	153 707	161 977	170 691	179 874	189 551	199 749
ЧДП от операционной деятельности, руб.	0	2875602,6	3222537,3	3578842,2	3774821,4	3981206,2	4198556,3	4427443,9
Инвестиционные затраты, в том числе:	-5712470	321750	0	0	0	0	0	5898126,8
- на оборудование и транспортные средства, руб.	-1020000	0	0	0	0	0	0	165888
- на хозяйственный инвентарь, руб.	-160000	0	0	0	0	0	0	0
- на офисную технику, руб.	-230000	0	0	0	0	0	0	0
- на производственный запас, руб.	-3980720	0	0	0	0	0	0	5732238,8
- на расходы будущих периодов, руб.	-176750	176750	0	0	0	0	0	0
- на дебиторскую задолженность, руб.	-145000	145000	0	0	0	0	0	0
ЧДП от инвестиционной деятельности, руб.	-5712470	321750	0	0	0	0	0	5898126,8
Финансовые источники, в том числе:	5712470	0	0	0	0	0	0	0
- собственный капитал, руб.	3412470	0	0	0	0	0	0	0
- заемный капитал (получение кредита), руб.	2300000	0	0	0	0	0	0	0
Погашение кредита, руб.	0	-1150000	-1150000	0	0	0	0	0
ЧДП от финансовой деятельности, руб.	5712470	-1150000	-1150000	0	0	0	0	0
Суммарное сальдо трех потоков, руб.	0	2047352,6	2072537,304	3578842,18	3774821,387	3981206,164	4198556,329	10325570,67
Суммарное сальдо трех потоков для оценки эффективности участия собственного капитала в проекте, руб.	-3412470	2047352,64	2072537,304	3578842,18	3774821,387	3981206,164	4198556,329	10325570,67
Коэффициент дисконтирования	1	0,799	0,638	0,510	0,408	0,326	0,260	0,208
Дисконтированный ЧДП, руб.	-3412470	1635919,01	1323246,18	1825786,47	1538767,45	1296762,37	1092735,02	2147326,51
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, руб.	-3412470	-1776550,99	-453304,81	1372481,66	2911249,11	4208011,48	5300746,50	7448073,01
NPV, руб.	7448073,01							
Индекс доходности, дол. Ед.	2,303827067							
Внутренняя норма доходности, %	68,25							
Срок окупаемости, лет	2,29							

Рассчитанные показатели коммерческой эффективности проекта подтверждают целесообразность его реализации, поскольку NPV 7181867,75руб. больше нуля, индекс доходности, равный 2,25 больше единицы, внутренняя норма доходности – 68,28% больше ставки доходности.

3.2 Анализ чувствительности инвестиционного проекта

Анализ чувствительности (sensitivity analysis) - метод оценки влияния основных параметров финансовой модели на результирующий показатель (NPV).

При этом предполагается, что неопределенность каждого параметра преимущественно связана с каким-то одним видом риска. Если риск значим, то именно ему следует уделить наибольшее внимание.

Таким образом, анализ чувствительности позволяет оценить и проанализировать риски проекта – таблица 3.3.

Таблица 3.3 - Возможные риски проекта

Риск	Соответствующий параметр финансовой модели
Рыночный	Объем продаж S
Капитальный	Капитальные затраты CapEx или инвестированный капитал IC
Операционный	Операционные расходы C
Юридический	Эффективная ставка налога T
Политический, суверенный	Срок жизни проекта n
Процентный	Стоимость капитала R
Валютный	Обменная ставка (курс валюты) XR

Определения и детализированный список возможных видов ущерба, относящихся к каждой из выделенных групп рисков, а также перечень методов устранения проблем стоит уточнить в инструкции по составу, оценке и методам управления рисками инвестиционного проекта, разрабатываемой департаментом управления рисками компании.

В соответствии сущностью метода дисконтирования, современное значение всех входных денежных потоков сравнивается с современным

значением выходных потоков, обусловленных капитальными вложениями для реализации проекта, что определяет чувствительность проекта.

Разница между первым и вторым есть чистое современное значение, величина которого определяет правило принятия решения. Процедура метода следующая.

Шаг 1. Определяется современное значение денежного потока, входного и выходного.

Шаг 2. Суммируются все дисконтированные значения элементов денежных потоков и определяется критерий NPV.

Шаг 3. Производится принятие решения. Так как проект является отдельным, то если NPV больше или равно нулю, то проект принимается.

Данные по затратам проекта можно представить рисунком 3.1.

Это говорит о том, что собственный риск проекта зависит не только от чувствительности NPV к изменению значений входных переменных, но и от интервала вероятных значений этих переменных, который определяется их вероятностным делением.

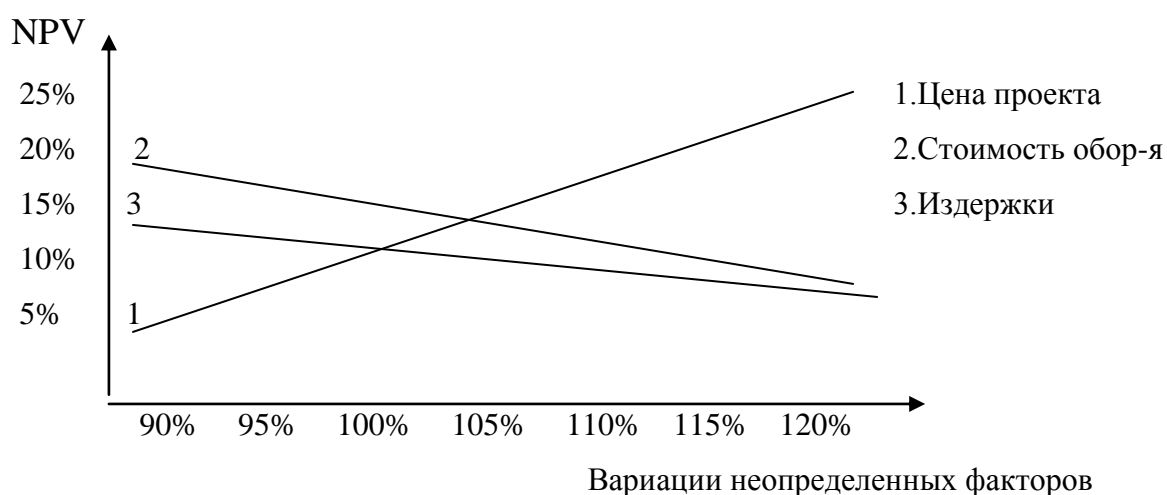


Рисунок 3.1 – Вариации стоимости и затрат в оценке проекта

В данном случае показатель NPV больше нуля, что говорит об эффективности проекта.

Анализ чувствительности инвестиционного проекта заключается в расчете и оценке изменения важнейших показателей экономической

эффективности инвестиционного проекта при возможных отклонениях внешних и внутренних условий его реализации от первоначально запланированных. Сценарии и варьируемые факторы для проекта представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 - Сценарии оценки чувствительности инвестиционного проекта

Перечень варьируемых параметров проекта	Изменение значения базового параметра
Объем продаж в натуральном выражении	Снижение продаж на 10%
	Снижение продаж на 20%
Цена на продукцию при неизменном объеме продаж	Снижение цены на 10%
	Снижение цены на 20%
Величина инвестиционных затрат	Увеличение суммы на 10%
	Увеличение суммы на 20%

Результаты расчета NPV при разных изменениях базового параметра представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 - NPV при разных изменениях базового параметра

Изменение значения базового параметра	-20%	-10%	0	10%	20%
Параметр	NPV, руб.				
Объем продаж в натуральном выражении	5889131,558	6607318,334	7181867,754	7756417,174	8402785,272
Цена на продукцию при неизменном объеме продаж	5817312,881	6535499,656	7181867,754	7777962,777	8438694,611
Сумма инвестиционных затрат	8526313,397	7612779,819	7181867,754	6822774,366	6104587,591

Наибольшему воздействию инвестиционный проект подвержен изменению цены на продукцию при неизменном объеме продаж и объему продаж в натуральном выражении, что определяется по максимальному отклонению от базового варианта значения NPV.

3.3 Оценка финансовой устойчивости инвестиционного проекта

Составим прогнозный баланс предприятия в таблице 3.6.

Таблица 3.6 - Прогнозный баланс предприятия на 2017-2024 гг. (на конец года), руб.

Актив	2017 г.	2018 г.	2024 г.	Пассив	2017 г.	2018 г.	2024 г.
I. Внеоборотные активы				III. Капитал и резервы			
Нематериальные активы	0	0	0	Уставный капитал	3412470	3412470	3412470
Результаты исследований и разработок	0	0	0	Переоценка внеоборотных активов	0	0	0
Основные средства	1020000	874140	145860	Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0
Доходный вложения в материальные ценности	0	0	0	Резервный капитал	0	652993	973313
Финансовые вложения	0	0	0	Нераспределенная прибыль	0	0	0
Отложенные налоговые активы	0	0	0	Итого по разделу III	3252470	4065463	4385783
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	IV Долгосрочные обязательства			
Итого по разделу I	1020000	874140	145860	Заемные средства	2300000	1150000	0
II. Оборотные активы				Прочие обязательства	0	0	0
Запасы с учетом НДС по приобретённым ценностям	3980720	3980720	3980720	Итого по разделу IV	2300000	1150000	0
Дебиторская задолженность	145000	145000	145000	V Краткосрочные обязательства			
Финансовые вложения	0	0	0	Заемные средства	0	0	0
Денежные средства	566750	215603	114203	Кредиторская задолженность	0	0	0
Прочие оборотные активы	0	0	0	Резервы предстоящих расходов	0	0	0
Итого по разделу II	4692470	4341323	4239923	Прочие обязательства	0	0	0
				Итого по разделу V	0	0	
БАЛАНС	5172470	5215463	4385783	БАЛАНС	5172470	5215463	4385783

Для проведения анализа финансовой устойчивости предприятия статьи активов группируют по степени ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств.

Таблица 3.7 – Расчет величины активов и пассивов баланса на конец 2017 года

Активы				Пассивы			
Название группы	Обозначение	Состав		Название группы	Обозначение	Состав	
		Строка	Сумма, руб.			Строка	Сумма, руб.
Наиболее ликвидные активы	A1	стр. 1250 + 1240	566750	Наиболее срочные обязательства	П1	стр. 1520	0
Быстро реализуемые активы	A2	стр. 1230	145000	Краткосрочные пассивы	П2	стр. 1510 + 1540 + 1550	0
Медленно реализуемые активы	A3	стр. 1210 + 1220 + 1260 - 12605	3980720	Долгосрочные пассивы	П3	стр. 1400	2300000
Трудно реализуемые активы	A4	стр. 1100	1020000	Постоянные пассивы	П4	стр. 1300 + 1530 - 12605	3252470
Итого активы	ВА		5172470	Итого пассивы	ВП		5172470

Таблица 3.8 – Расчет величины активов и пассивов баланса на конец 2018 года

Активы				Пассивы			
Название группы	Обозначение	Состав		Название группы	Обозначение	Состав	
		Строка	Сумма, руб.			Строка	Сумма, руб.
Наиболее ликвидные активы	A1	стр. 1250 + 1240	215603	Наиболее срочные обязательства	П1	стр. 1520	0
Быстро реализуемые активы	A2	стр. 1230	145000	Краткосрочные пассивы	П2	стр. 1510 + 1540 + 1550	0
Медленно реализуемые активы	A3	стр. 1210 + 1220 + 1260 - 12605	3980720	Долгосрочные пассивы	П3	стр. 1400	1150000
Трудно реализуемые активы	A4	стр. 1100	874140	Постоянные пассивы	П4	стр. 1300 + 1530 - 12605	4065463
Итого активы	ВА		5215463	Итого пассивы	ВП		5215463

Таблица 3.9 – Расчет величины активов и пассивов баланса на конец 2024 года

Активы				Пассивы			
Название группы	Обозначение	Состав		Название группы	Обозначение	Состав	
		Строка	Сумма, руб.			Строка	Сумма, руб.
Наиболее ликвидные активы	A1	стр. 1250 + 1240	114203	Наиболее срочные обязательства	П1	стр. 1520	0
Быстро реализуемые активы	A2	стр. 1230	145000	Краткосрочные пассивы	П2	стр. 1510 + 1540 + 1550	0
Медленно реализуемые активы	A3	стр. 1210 + 1220 + 1260 - 12605	3980720	Долгосрочные пассивы	П3	стр. 1400	0
Трудно реализуемые активы	A4	стр. 1100	145860	Постоянные пассивы	П4	стр. 1300 + 1530 - 12605	4385783
Итого активы	ВА		4385783	Итого пассивы	ВП		4385783

Для анализа финансовой устойчивости традиционно применяется целый ряд финансовых коэффициентов. Они в определенной степени показывают уровень финансовой устойчивости, но не отвечают на вопрос, достаточен ли такой уровень.

Уровень коэффициентов может служить отправной точкой для оценки финансовой устойчивости, однако, с некоторыми оговорками и уточнениями. На практике применяются различные методики анализа финансовой устойчивости, в том числе и коэффициенты, один из возможных вариантов приведен в таблице 3.10.

Коэффициент капитализации:

$$2017 \text{ г. } K_{\text{кап}} = (5172470 - 3252470) / 3252470 = 0,04$$

$$2018 \text{ г. } K_{\text{кап}} = (5215463 - 4065463) / 4065463 = 3,2$$

$$2024 \text{ г. } K_{\text{кап}} = (4385783 - 4385783) / 4385783 = 0$$

Коэффициент капитализации не соответствует нормативу на конец 2018 г., но его значение становится рекомендуемым на конец 2024 г.

Таблица 3.10 – Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия

Наименование	Формула	Рекомендуемое значение	Примечание
1. Коэффициент капитализации	$(Б - П4) / П4$	Не выше 1,5	Показывает, сколько заемных средств организация привлекла на 1 рубль, вложенный в активы собственных средств
2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$(П4 - А4) / (А1+А2+А3)$	Не менее 0,1 и не более 0,5	Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников
3. Коэффициент финансовой независимости	$П4 / Б$	Не выше 0,6 и не менее 0,4	Показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования. Отражает степень независимости от заемных средств
4. Коэффициент финансирования	$П4 / (Б-П4)$	Не менее 0,7	Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных, а какая - за счет заемных средств
5. Коэффициент финансовой устойчивости	$(П4 + П3) / Б$	Не менее 0,6	Показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования:

$$2017 \text{ г. Косиф} = (3252470 - 1020000) / (566750 + 145000 + 3980720) = 0,54$$

$$2018 \text{ г. Косиф} = (4065463 - 874140) / (215603 + 145000 + 3980720) = 0,73$$

$$2024 \text{ г. Косиф} = (4385783 - 145860) / (114203 + 145000 + 3980720) = 0,99$$

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования не достигает минимально допустимого значения (0,1) на конец 2017 г., что означает - собственных источников намного меньше, чем необходимо для формирования оборотных активов. На конец 2018 и 2024 гг. коэффициент находится выше рекомендуемого диапазона.

Коэффициент финансовой независимости:

$$2017 \text{ г. Кфн} = 3252470 / 5172470 = 0,29$$

$$2018 \text{ г. Кфн} = 4065463 / 5215463 = 0,78$$

$$2024 \text{ г. Кфн} = 4385783 / 4385783 = 1$$

Коэффициент финансовой независимости ниже, чем рекомендуется на конец 2017 г. На конец 2018 г. показатель находится в рекомендуемом интервале, на конец 2024 г. – выше.

Коэффициент финансирования:

$$2017 \text{ г. } K_f = 3252470 / (5172470 - 3252470) = 1,6$$

$$2018 \text{ г. } K_f = 4065463 / (5215463 - 4065463) = 3,5$$

$$2024 \text{ г. } K_f = 4385783 / (4385783 - 4385783) = 0$$

Коэффициент финансирования на конец 2017 г. и 2018 г. больше 0,7, его значение показывает допустимую величину заемных средств, используемых для финансирования.

Коэффициент финансовой устойчивости:

$$2017 \text{ г. } K_{fy} = (3252470 + 230000) / 5172470 = 2,6$$

$$2018 \text{ г. } K_{fy} = (4065463 + 1150000) / 5215463 = 1$$

$$2024 \text{ г. } K_{fy} = (4385783 + 0) / 4385783 = 1$$

Коэффициент финансовой устойчивости выше 0,6, что означает – часть активов, финансируемая за счет устойчивых источников высокая.

Первым признаком достаточной финансовой устойчивости является обеспечение финансирования необходимых запасов собственными оборотными средствами. Их нельзя финансировать за счет краткосрочной задолженности предприятия, так как необходимые запасы – элемент оборотных активов, который не подлежит превращению в денежные средства для погашения долгов, а служит основой обеспечения бесперебойной деятельности предприятия.

Финансовое состояние предприятия при реализации инвестиционного проекта на конец 2017 г. неустойчиво, но положение выравнивается по состоянию на конец 2018 г. и становится финансово устойчивым на конец 2024 г.

3.4 Основные финансово-экономические показатели развития предприятия

При анализе и оценке финансовых процессов в организации следует помнить, что экономические показатели подвержены колебаниям. Поэтому необходимо помнить, что при отборе показателей для анализа, следует сформулировать их логическое объединение в целях прозрачности и охваченности всех показателей.

Составим прогнозный отчет о прибыли по годам реализации проекта в таблице 3.11.

Таблица 3.11 - Прогнозный отчет о прибыли по годам реализации проекта

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Выручка от реализации продукции, руб.	12645600	13325933,28	14042868,49	14798374,82	15594527,38	16433512,95	17317635,95
Полная себестоимость продукции, руб.	8 781 282	9 253 715	9 751 565	10 276 199	10 829 058	11 411 661	12 025 609
Прочие доходы, руб.	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы, руб.	0	0	0	0	0	0	0
Налогооблагаемая прибыль, руб.	3 864 318	4 072 219	4 291 304	4 522 176	4 765 469	5 021 851	5 292 027
Налог на прибыль (20%), руб.	772863,66	814443,7249	858260,7973	904435,2282	953093,8435	1004370,292	1058405,414
Чистая прибыль, руб.	3 091 455	3 257 775	3 433 043	3 617 741	3 812 375	4 017 481	4 233 622
Проценты по кредиту, руб.	425 500,00	212 750,00	0	0	0	0	0
Чистая прибыль в распоряжении предприятия, руб.	2 665 954,64	3 045 024,90	3 433 043,19	3 617 740,91	3 812 375,37	4 017 481,17	4 233 621,66
Чистая прибыль нарастающим итогом, руб.	2 665 954,64	5 710 979,54	9 144 022,73	12 761 763,64	16574139,02	20591620,18	24825 241,84
Рентабельность продаж, %	30,6	30,6	30,6	30,6	30,6	30,6	30,6
Рентабельность продукции, %	44,0	44,0	44,0	44,0	44,0	44,0	44,0

Анализ и оценка финансовых показателей являются неотъемлемой частью деятельности субъекта хозяйствования в рыночной среде, которые призваны проследить финансовые аспекты деятельности организации и своевременно скорректировать дальнейшие шаги, опираясь на проведение осмысленной оценки показателей деятельности для целей принятия обоснованно верных решений в этой области.

Основные экономические показатели инвестиционного проекта создания и развития предприятия представлены в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Планируемые показатели развития предприятия

Показатель	2018 г.	2019 г.	2024 г.	Абсолютное изменение 2024 г. к 2018 г.	Относительное изменение 2024 г. к 2018 г., %
Выручка от реализации продукции, руб.	12645600	13325933,28	17317635,95	4672035,95	136,95
Себестоимость продукции, руб.	8 781 282	9 253 715	12025608,88	3244327,18	136,95
Прибыль от реализации продукции, руб.	3 864 318	4 072 219	5 292 027	1427708,77	136,95
Рентабельность продукции, %	44,01	44,01	44,01	0,00	-
Рентабельность продаж, %	30,56	30,56	30,56	0,00	-
Численность работников, чел	7	7	7	0	100
Численность рабочих, чел.	4	4	4	0	100
Производительность труда одного работника, руб./чел.	1806514,286	1903704,754	2473947,993	667433,7072	136,95
Производительность труда одного рабочего, руб./чел.	3161400	3331483,32	4329408,988	1168008,988	136,95
Фонд оплаты труда, руб.	3 048 000	3 211 982	3 384 787	336787,0531	111,05
Среднемесячная заработная плата, руб./чел.	36285,7	38237,9	40295,1	4009,4	111,05

Окончание таблицы 3.12

Переменные затраты, руб.	4017991,7	4091061,517	5177973,149	1159981,4	128,87
Постоянные затраты, руб.	4 763 290	5 162 653	6847635,731	2084345,7	143,76
Маржинальная прибыль, руб.	8627608,3	9234871,763	12139662,8	3512054,5	140,71
Доля маржинальной прибыли в выручке, %	68,2	69,3	70,1	1,9	-
Безубыточный объем продаж, руб.	6981617,376	7449715,929	9768381,928	2786764,6	139,92

На конец реализации проекта получены следующие результаты: выручка от реализации продукции составила 17317635,95 руб., что на 36,95% больше показателя 2018 г., при этом себестоимость продукции возросла на 36,95% или на руб., в 2024 г. ее значение равно 12025608,88 руб. Прибыль от реализации продукции в 2024 г. увеличилась на 36,95%. Рентабельность продукции в 2018 г. равна 44,01%, что показывает эффективность использования ресурсов предприятия. Рентабельность продаж в динамике составила 30,56%

Численность работников на протяжении всего периода проекта не изменяется и равна 7 чел., в том числе рабочих 4 чел. Производительность труда в 2018 г. составила 1806514,2 руб./чел. в расчете на одного работника, 3161400руб./чел. – в расчёте на одного рабочего, прирост показателей в 2024 г. составит 36,95%. Фонд оплаты труда равен в 2018 г. 3048000руб. к 2024 г. произойдет увеличение на 336787,тыс. руб. При этом среднемесячная заработная плата составила в 2018 г. 36285,7руб./чел.

Доля маржинальной прибыли в выручке в динамике увеличивается с 68,2% в 2018 г. до 70,1% в 2024 г., что показывает снижение постоянных затрат в себестоимости. Инвестиционный проект можно считать эффективным, его целесообразно продолжить после окончания периода расчета с пересмотром целевого сегмента новых рыночных условий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в процессе достижения цели выпускной квалификационной работы были получены основные результаты.

Проведенный анализ показал, что на рынке Красноярского края функционирует достаточно много производителей шлакоблоков, рынок является конкурентным.

Для открытия нового предприятия на строительном рынке по производству шлакоблоков выбрана организационно-правовая форма «ООО». Деятельность такой формы бизнеса определена законодательно на основании Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью». Предполагается создание предприятия по производству шлакоблоков ООО «БлокСтрой».

Производство шлакоблоков представляет собой интересное и перспективное направление для ведения своего бизнеса. Перед запуском бизнеса стоит учитывать тот факт, что конкуренция в этом сегменте весьма высока. Это не означает, что нужно отказываться от идеи производства шлакобетонов, но желательно иметь определенные связи и опыт работы по сбыту строительных материалов.

Для открытия бизнеса планируется получение кредита. В данной связи выбран ПАО Банк «ВТБ 24», который предлагает широкую линейку кредитных продуктов для предприятий малого бизнес. Выбран кредитный продукт «Инвестиционный кредит. Условия кредитования: оформление кредитного продукта «Инвестиционный»; размер кредита – 2300000руб., ставка 18,5%, срок - 2 года.

Сумма заемных инвестиционных средств составит 2300000руб. Ожидаются некоторые убытки в первый месяц производства, но после производство шлакоблоков будет приносить прибыль. Расходы будут включать в себя: прямые расходы на производство, прямые расходы на заработную плату, и т.п.

Определено, что минимальная площадь для работы по производству – помещение 100 квадратных метров. Помещение мы берём в аренду.

Таким образом, на расчетный период первого года производства оборотные активы сформированы в 3 980 720 руб., рекламный бюджет составит в год 59 750 руб. Годовой фонд заработной платы составит 3048000 рублей.

Финансовый раздел проекта создания предприятия по производству шлакоблоков рассматривает вопросы финансового обеспечения деятельности предприятия. В качестве формирования капитала выбран принцип кредитования. Для получения кредита на развитие бизнеса выбран ПАО Банк «ВТБ 24», который предлагает широкую линейку кредитных продуктов для предприятий малого бизнеса. Выбран кредитный продукт «Инвестиционный кредит».

По предварительным расчетам целесообразности производства шлакоблоков, прибыль чистая за первый год работы цеха составит 2 574 975 руб. Таким образом, рентабельность такого предприятия составит высокий процент – более 20%. Положительный показатель обусловлен полученной чистой прибылью. Таким образом, чистая текущая стоимость показывает, достигнут ли инвестиции за экономический срок их жизни желаемого уровня отдачи: положительное значение чистой текущей стоимости показывает, что за расчетный период дисконтированные денежные поступления превысят дисконтированную сумму капитальных вложений в проект. Показатель NPV больше нуля, что говорит об эффективности проекта. По итогам первого отчетного периода объем продаж составит показатель 12645600 руб.

Таким образом, для достижения цели выпускной квалификационной работы были решены задачи:

1. Рассмотрен рынок шлакоблоков.
2. Определены затраты и формирование доходов ООО «БлокСтрой».
3. Представлена инвестиционная оценка и обоснование финансовой устойчивости проекта создания ООО «БлокСтрой» и шлакоблочных изделий.

Таким образом, рассчитанные показатели инвестиционного проекта

показали положительные результаты, что говорит о том, что деятельность созданного предприятия не имеет риска, а эффективность вложения капитала в бизнес – очевидна.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993г.) // Собрание законодательства РФ. - 2009. - № 4.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11. 2002 г., часть I. - 155 с.
3. Налоговый Кодекс РФ, часть 1. Дата принятия: 16.07.1998 г. Российская газета, 1993, № 237.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации (ред. от 22.11.2011) // Собрание законодательства РФ. - 2002. - № 1 (ч. 1).
5. Федеральный закон Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ. – М.: Ось-89, 2009. – 32с.
6. Федеральный закон Российской Федерации от 25.02.99 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 23.07.2010) // Собрание законодательства РФ. - 2010. - № 43.
7. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 N 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1998. - № 23.
8. Федеральный закон Российской Федерации «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 N 223-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2011. - № 9.
9. Федеральный закон Российской Федерации «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 N 7-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2002. - № 24.
10. Федеральный закон Российской Федерации «О техническом регулировании» от 27.12.2002 N 184-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2002. - № 76.
11. ГОСТ 6665-91 Камни бетонные и железобетонные бортовые. Технические условия. Дата введения 1992. 01.01. // Собрание законодательства РФ. – 1992. - № 72.

12. ГОСТ 6133-99 Камни бетонные стеновые. Технические условия. Дата введения 2002. 01. 01 // Собрание законодательства РФ. – 2002. - № 72.
13. Ветлужский, Е. Мотивация. Инструменты, методика, практика. - М.: Альпиня Бизнес, 2014. - 148 с.
14. Виханский, О.С. Стратегическое управление. - М.: Гардарики, 2013. – 296 с
15. Виханский, О.С., Менеджмент. - М.: Гардарики, 2014. - 411 с.
16. Герберг, Ф. Теория мотивации. – М.: Дело, 2013. – 300 с.
17. Голубков, Е.П. Маркетинг - стратегии, планы, структуры. - Д.: Издательское Дело, 2015. - 189 с.
18. Гончаров, В.В. Важнейшие понятия и концепции в современном управлении. – М.: МНИИПУ, 2015. – 176 с.
19. Ефремов, В.С. Подходы в конкурентных стратегиях. – М.: Экономист, 2014. – 240.
20. Жукова, М. Менеджмент и организация. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 234 с.
21. Зайцев, Л.Г. Стратегический менеджмент. - М.: Экономист, 2014. - 416 с.
22. Князевская, Н.В. Принятие рискованных решений в экономике и бизнесе. - М.: Контур. 2016. – 160 с.
23. Коротков, Э.М. Менеджмент. - Д.: Инфра-К, 2016. - 219 с.
24. Леонтьев, И.Л. Моделирование инновационно-инвестиционного развития значимых объектов.– Екатеринбург, 2017. – 141 с.
25. Мальщук, О. М. Особенности инвестиционной политики России на современном этапе. - М.: ПРИОР, 2014. – 136 с.
26. Мескон, М. Основы менеджмента. - М.: Дело, 2016. – 500 с.
27. Моисеева, Н.К. Стратегическое управление. - Хабаровск: Финансы и статистика, 2015. - 214 с.
28. Нужина, И.П. Оценка эффективности инвестиционного проекта как инструмент эколого-экономического регулирования инвестиционной

деятельности в регионе // Региональная экономика: теория и практика. - 2017. - № 34. - С. 61.

29. Печатнова, А.П. Методы оценки инвестиционных проектов // Молодой ученый. — 2017. — №17. — С. 316-318.

30. Ременников, В.Б. Разработка управленческого решения: Учеб. пособие / В.Б. Ременников.– М.: Норма-М, 2015. – 220 с.

31. Симионова, Н. Г. Методы анализа рынка. Уч. Пособие / Н.Г. Симионова. - М: Экспертное бюро, 2013. – 48 с.

32. Управление рисками инновационно-инвестиционных проектов: Уч. пособие по направлению программы «Управление инновационным развитием социально-экономических систем». - Уфа: БАГСУ. - 2015. 80 с.

33. Франчук, В.И. Основы современной теории организации. – М.: Знание, 2015. – 300 с.

34. Фазрахманова, А.И. Оценка эффективности формирования и реализации инвестиционной политики. – Уфа: БАГСУ, 2015. – 270 с.

35. Шипунов, В.Г. Основы управленческой деятельности. - М.: Высшая школа, 2015. – 250 с.

36. Экономическая оценка инвестиций: учебник / М. И. Ример. - СПб.: Питер, 2015. – 425 с.

37. Янковский, К.П. Инвестиции: Учебное пособие / К.П. Янковский. СПб.: Питер, 2016. – 368 с.

38. Росстат [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095471812

39. Портал «Все о бетоне» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://beton.ru/>

41. Онлайн-калькулятор для расчета NPV / IRR [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.glazavezde.ru/kalkulyator-dlya-rascheta-npv-irr.html>

42. Динамика ключевой ставки Центрального Банка РФ на период 2013 - 2015 годы [Электронный ресурс] – Режим

доступа:<http://bankirsha.com/klyuchevaya-stavka-banka-rossii-na-tekushchiy-period.html>

43. Уровень инфляции РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://уровеньинфляции.рф/%D1%82%D0%B0%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B0_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D0%B8.aspx

44. Ставка рефинансирования ЦБ РФ на сегодня и за все годы (с 1992 по 2015 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bankirsha.com/all-rates-of-refunding-of-the-central-bank-with-1992.html>

Пояснения 1	Наименование показателя ²	31 На <u>декабря</u> 20 <u>17</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>18</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>24</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	3412470	3412470	3412470
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	()	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал		652993	973313
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)			
	Итого по разделу III	3252470	4065463	4385783
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	2300000	1150000	0
	Отложенные налоговые обязательства			
	Резервы под условные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	2300000	1150000	0
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Кредиторская задолженность			
	перед поставщиками и подрядчиками			
	задолженность перед персоналом организации			
	задолженность перед государственными внебюджетными фондами			
	задолженность по налогам и сборам			
	Доходы будущих периодов			
	Резервы предстоящих расходов			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	0	0	0
	БАЛАНС	5172470	5215463	4385783

Руководитель

_____ (подпись)

_____ (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

_____ (подпись)

_____ (расшифровка подписи)

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

(в ред. Приказа Минфина России
от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах за 31 декабря 20 18 г.

Дата (число, месяц, год) _____

Форма по ОКУД _____

Организация _____ ООО «БлокСтрой» _____ по ОКПО _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____

Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД _____
Производство строительной продукции

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Общество с ограниченной ответственностью / частная _____ по ОКОПФ/ОКФС _____

Единица измерения: руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	2018
47	16	
384		

Пояснение ¹	Наименование показателя ²	За <u>31 декабря</u> <u>20 18</u> г. ³	За <u>31 декабря</u> <u>20 24</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	1264560	17317635,95
	Себестоимость продаж	(8781282)	(12025609)
	Валовая прибыль (убыток)	3864318	5292027
	Коммерческие расходы	()	()
	Управленческие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	3864318	5292027
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	(425500)	()
	Прочие доходы		
	Прочие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) до налогообложения	343818	5292027
	Текущий налог на прибыль в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(687763,6)	(1058405,4)
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	343945,6	4233621,6

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За <u>31 декабря</u> 20 <u>18</u> г. ³	За <u>31 декабря</u> 20 <u>24</u> г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶		
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель _____
 (подпись) (расшифровка подписи)

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 ПРОИЗВОДСТВА ШЛАКОБЛОКОВ

Руководитель _____ доцент, к.э.н., А.Ю. Чудновец

Выпускник _____ Я. А. Шаманская

Нормоконтролер _____ ассистент, М. Ю. Жуков

Красноярск 2017