

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

Институт экономики, управления и природопользования  
кафедра финансов

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ И.С. Ферова  
подпись

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

направление 38.03.01 «Экономика»  
профиль 38.03.01.07 «Финансы и кредит»

**РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА РАСШИРЕНИЯ БИЗНЕСА  
(НА ПРИМЕРЕ ООО «НАДЕЖДА»)**

Научный  
руководитель

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

к.э.н., доцент Е. А. Шнюкова  
должность, ученая степень

Выпускник

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Е. И. Юганова

Красноярск 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Теоретические основы разработки инвестиционного проекта.....	5
1.1 Значение инвестиций в предпринимательской деятельности предприятия.....	5
1.2 Источники формирования инвестиционных ресурсов.....	11
1.3 Показатели оценки эффективности инвестиционного проекта.....	17
2. Финансовый анализ деятельности ООО «Надежда».....	30
2.1 Краткая характеристика ООО «Надежда».....	30
2.2 Анализ прибыли и рентабельности.....	36
2.3 Анализ кредитоспособности ООО «Надежда».....	40
3. Оценка эффективности проекта открытия цеха полуфабрикатов.....	48
3.1 Описание проекта и выбор источников финансирования.....	48
3.2 Финансовый план .....	55
3.3 Анализ эффективности проекта.....	57
Заключение.....	59
Список использованных источников.....	61
Приложения.....	65

## ВВЕДЕНИЕ

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности инвестиционной деятельности предприятия. Поэтому забота об инвестициях является отправным моментом любого субъекта хозяйствования. В условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение.

Инвестиции представляют собой капитальные затраты в объекты предпринимательской деятельности для получения дохода в краткосрочном или долгосрочном периоде. Вопрос об инвестировании возникает у каждого предприятия. При большом выборе инвестиционных проектов предприятие постоянно сталкивается с задачей выбора инвестиционного решения. Принятие инвестиционного решения невозможно без учета следующих факторов: вид инвестиции, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения и др.

В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования довольно много. Однако весьма существен фактор риска. Инвестиционная деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности, степень которой может значительно варьироваться. Так, в момент приобретения новых основных фондов никогда нельзя точно предсказать экономический эффект этой операции.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является деятельность предприятия ООО «Надежда».

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие в процессе реализации расширения бизнеса.

Целью работы является обоснование целесообразности реализации проекта расширения бизнеса предприятия.

Цель исследования позволила сформировать следующие задачи:

- изучить роль и значение теоретических аспектов инвестиций;
- провести анализ показателей деятельности организации;

- предложить проект расширения бизнеса;
- определить эффективность внедрения данного проекта.

Цели и задачи определили структуру работы, состоящую из введения, трех глав, заключения, списка используемых источников, приложений.

В ходе написания выпускной квалификационной работы использовались метод анализа, метод сравнения, метод наблюдения, сбор фиксированной информации.

# **1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

## **1.1 Значение инвестиций в предпринимательской деятельности**

Инвестиции (investments) – один из ключевых факторов экономического роста, долгосрочные и краткосрочные вложения капитала, состоящие из капитальных затрат (капитальных вложений); затрат, связанных с приростом оборотного капитала (при расширении производства) или оборотным капиталом в полном объеме, необходимым для запуска производства (при создании новых производств), а также затрат, необходимых для подготовки инвестиционного проекта [20].

Как следует из определения, инвестиции занимают важное место в ведении бизнеса. Правильное распределение финансовых ресурсов предпринимателей, дает возможность успешно развивать свое производство.

С помощью инвестиций решаются множество задач, которые стоят перед организацией. Первое, что обеспечивают инвестиции – это возможность предприятия осуществлять (не прекращать) свою деятельность. Далее инвестиции можно рассматривать для повышения эффективности фирмы по средствам создания условий для снижения затрат предприятия за счет замены оборудования, обучения персонала или перемещения производственных мощностей в регионы с более выгодными условиями производства. Также задачей инвестиций является расширение бизнеса, это может быть и открытие новых производственных точек (выход на новый рынок), и расширение выпуска товара в рамках существующих производств. Инвестиции могут послужить ради удовлетворения требований государственных органов управления. Это необходимо в том случае, если перед организацией стоит цель обеспечить безопасность продукции, либо соблюдать требования властей экологических стандартов.

Проблема инвестирования заключается в том, что нет устойчивости и сбалансированности инвестиционного процесса, связана эта проблема с действием стоимостных регуляторов экономики – цен, налогов, кредита и другое, что приводит предпринимателя к совершению ошибок в бизнесе, так как могут не предугадать правильные пропорции распределения финансовых ресурсов.

Различия между российскими регионами по показателю инвестиционных вложений составляют более 100 раз. Подавляющая часть инвестиций вкладывается в региональные промышленные центры, поэтому основная часть российских территорий остается без инвестиционных вливаний, а значит, и без перспектив повышения благосостояния большей части населения, поэтому предприятия, находящиеся в таких регионах, развиваются медленно и с большим трудом.

Предприниматель должен управлять финансовыми ресурсами своего бизнеса. Вести финансовый учет и отчетность, разрабатывать финансовый план, анализировать финансовые показатели деятельности за текущий и предыдущий периоды, контролировать расходы и поступления финансов, а также выполнение финансовых обязательств перед публично-правовыми образованиями и другими хозяйствующими субъектами. В ходе финансового управления используется управление оборотными активами, финансовыми и операционными рисками, инвестициями.

Следовательно, инвестиционная деятельность предприятия заключается в целенаправленных совокупных затратах, направленных на интенсивный или экстенсивный рост предприятия, по средствам выбора эффективных инструментов инвестирования, собранных в инвестиционном портфеле и обеспечении их реализации.

В частности, если стоит вопрос инвестировать в развитие бизнеса, то определяется система долгосрочных целей развития бизнеса. При всем разнообразии конкретных бизнес-ситуаций и бизнес-стратегий можно свести их к некоторому ограниченному числу типовых вариантов. Так, при определе-

нии стратегии бизнеса предприниматель сталкивается с тремя основными вопросами, связанными с положением продукции (услуги), которые он производит, на рынке: какой бизнес прекратить; какой бизнес продолжить; в какой бизнес перейти. Это означает, что стратегия развития бизнеса концентрирует внимание на том:

а) что предприятие делает и чего не делает;

б) что более важно и что менее важно в осуществляемой предприятием деятельности.

Планирование инвестиций на предприятии является важным и сложным процессом, которым нельзя пренебрегать предпринимателям. Сложность данного процесса заключается в необходимости учитывать множество факторов (предвидимые и непредвидимые) и, что важно, степень риска вложения инвестиций.

Всем инвестициям капитала свойственен риск из-за высокой неопределенности будущих условий инвестирования.

Так как само предпринимательство по своей сущности имеет риск, связанный с кругооборотом средств на предприятии, то и риск по объекту инвестирования, в свою очередь, состоит из нескольких видов.

Первый - рыночный риск. Потеря капитала с изменением спроса и предложения на продукцию и цен на факторы производства.

Следующий, выражается в долгосрочности инвестиционного периода и в достоверности экономической оценки эффективности инвестиций, то есть бизнес-риска.

Последний - финансовый риск, он заключается в снижении показателей способности денег и обесценивание активов в период инвестирования и коммерческой реализации.

Планированию инвестиций на предприятии должен предшествовать глубокий экономический анализ обоснования вложения инвестиций.

Инвестировать имеет смысл, если организация получит большую выгоду, чем от хранения денежных средств в банке, а также, если обеспечивается наибольшая экономическая выгода с наименьшей степенью риска.

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежат оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам времени, ключевой проблемой здесь является проблема их сопоставимости. Относиться к ней можно по-разному в зависимости от существующих объективных и субъективных условий: темпа инфляции, размера инвестиций и генерируемых поступлений, горизонта прогнозирования, уровня квалификации аналитика и т. п.

Инвестиции в объекты предпринимательской деятельности осуществляют в различных формах. Для учета, анализа и планирования их классифицируют по отдельным признакам.

Во-первых, по объектам вложения денежных средств выделяют реальные и финансовые инвестиции. Реальные инвестиции (капитальные вложения) – авансирование денежных средств в материальные и нематериальные активы (инновации) предприятий. Материальные инвестиции связаны с приобретением или созданием элементов основного капитала и осуществляются, как правило, в рамках инвестиционного проекта. Для этих целей могут быть использованы как собственные, так и заемные средства. В последнем случае инвестором становится банк, осуществляющий кредитные вложения в конкретный проект. Нематериальные (потенциальные) инвестиции осуществляют при создании нематериальных благ и выражают вложения в подготовку и переподготовку кадров, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, создание промышленных образцов новой продукции и др. При этом речь может идти только о повышении уровня знаний специалистов предприятия или его научно-технического потенциала по сравнению с другими организациями.



Финансовые инвестиции выражают вложение капитала в финансовые активы, включающие все виды платежных и финансовых обязательств. Они представляют собой вложение средств в различные финансовые инструменты, среди которых наибольшее значение имеют ценные бумаги: долевые (акции) и долговые (облигации). В отличие от реальных инвестиций (в материальные активы) финансовые инвестиции часто называют портфельными, т.к. в данном случае приоритетной целью инвестора является формирование оптимального набора финансовых активов (портфеля инвестиций) и управление им в процессе проведения операций с ценными бумагами. Различают финансовые инвестиции в государственные ценные бумаги, денежные средства от реализации которых поступают на покрытие бюджетного дефицита, и портфельные инвестиции в эмиссионные ценные бумаги (акции и облигации акционерных обществ). В последнем случае денежные средства при сделках купли-продажи уже обращающихся на фондовом рынке акций поступают их прежнему владельцу, а при покупке акций новой эмиссии – непосредственно предприятию-эмитенту, которое может направить их на развитие производства. Финансовый капитал очень мобилен. Он может быстро переместиться на фондовый рынок страны, где можно приобрести акции перспективных компаний или выгодных облигаций, а при ухудшении ситуации столь же оперативно покинуть его.

Во-вторых, по характеру участия в инвестировании выделяют прямые и косвенные инвестиции. Прямые инвестиции предполагают непосредственное участие инвестора в выборе объекта для вложения денежных средств. Косвенные инвестиции осуществляют через финансовых посредников – коммерческие банки, инвестиционные компании и фонды и др. Последние аккумулируют и размещают собранные средства по своему усмотрению, обеспечивая их эффективное использование. Косвенные инвестиции выступают в форме вложений в ценные бумаги других эмитентов.

В-третьих, по периоду инвестирования вложения делят на краткосрочные и долгосрочные. Долгосрочными считаются инвестиции, у которых срок

погашения превышает один год, или планируется получать доходы по этим инвестициям более одного года. Соответственно, краткосрочными считаются инвестиции, срок погашения которых не превышает одного года, или планируется получать доходы по ним до одного года.

В-четвертых, по национальной принадлежности инвестиции подразделяются на отечественные и иностранные. Иностранные инвестиции могут осуществляться в форме участия в уставном капитале юридических лиц, а также путем предоставления займов (кредитов) юридическим лицам. Деятельность, связанная с иностранными инвестициями, складывается из создания, контроля, функционирования, содержания и ликвидации совместных и иностранных предприятий, а также филиалов иностранных юридических лиц; заключения и исполнения договоров; покупки, выпуска и продажи акций, облигаций и других ценных бумаг и иной деятельности, связанной с инвестициями, не запрещенной законодательством республики. В качестве иностранного инвестора могут выступать иностранные юридические лица, иностранные граждане, иностранные государства, международные организации.

В-пятых, по уровню инвестиционного риска выделяют инвестиции с малым риском и с возможно большим риском. Выделяют следующие виды рисков: капитальный риск – это общий риск на все вложения, риск того, что инвестор не сможет в целом вернуть свои инвестиции, не понеся потерь; временный риск – риск, связанный с покупкой или продажей инвестиций в неподходящее время, что неизбежно влечет за собой потери; риск ликвидности – риск, связанный с возможностью потерь при реализации инвестиций; риск законодательных изменений – риск, который может привести к затратам и потерям; рыночный риск – риск потерь от снижения стоимости инвестиций в связи с общим падением рынка; кредитный или деловой риск – риск того, что эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга; процентный риск – риск потерь, которые может понести инвестор в связи с изменениями процентных ставок на рынке; валютный риск – риск, связанный с

инвестициями в иностранной валюте. В бухгалтерском учете по международным стандартам инвестиции делятся на: инвестиции в дочерние, ассоциированные и совместные компании; инвестиции в недвижимость. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что инвестиции в объекты предпринимательской деятельности осуществляют в различных формах.

## **1.2 Источники формирования инвестиционных ресурсов**

В теории и практике осуществления предпринимательской деятельности финансовые ресурсы могут быть сформированы за счёт личных сбережений, кредитов и займов коммерческих банков, небанковских кредитных организаций. Разделяют два основных источника инвестиций – внутренние и внешние. К внутренним источникам инвестиций относятся: чистая прибыль предприятия; амортизационные отчисления; реинвестируемая часть внеоборотных активов; иммобилизуемая часть оборотных активов. К внешним – эмиссия акций фирмы; инвестиционные взносы в уставной капитал; государственные средства, предоставленные на целевое инвестирование в виде дотаций, грантов и долевого участия; средства коммерческих структур, предоставляемые безвозмездно на целевое инвестирование; кредиты банков и других кредитных институтов; эмиссия облигаций фирмы; целевой государственный инвестиционный кредит; инвестиционный лизинг.

Все виды инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов осуществляются за счет формируемых ими инвестиционных ресурсов. Под инвестиционными ресурсами понимают все виды финансовых активов, которые привлекаются для осуществления вложений в объекты инвестирования. В экономической литературе при анализе источников финансирования инвестиций выделяют внутренние и внешние источники инвестирования [1]. При этом к внутренним источникам инвестирования, как правило, относят национальные источники, в том числе собственные средства предприятий, ресурсы финансового рынка, сбережения населения, бюджетные инвестиционные ас-

сигнования, а к внешним источникам – иностранные инвестиции, кредиты и займы. С позиций предприятия бюджетные инвестиции, средства кредитных организаций, страховых компаний, негосударственных пенсионных и инвестиционных фондов являются не внутренними, а внешними источниками. К внешним для предприятия источникам относятся и сбережения населения, которые могут быть привлечены на цели инвестирования путем продажи акций, размещения облигаций, других ценных бумаг, а также при посредстве банков в виде банковских кредитов. При классификации источников инвестирования стоит учитывать специфику различных организационно-правовых форм, например, частных, коллективных, совместных предприятий. Так, для предприятий, находящихся в частной или коллективной собственности, внутренними источниками могут выступать личные накопления собственников предприятий. Для предприятий, находящихся в совместной с зарубежными фирмами собственности, инвестиции иностранных совладельцев следует рассматривать как внутренний для данного предприятия источник [1].

Таким образом, следует различать внутренние и внешние источники финансирования инвестиций на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях (рисунок 1).

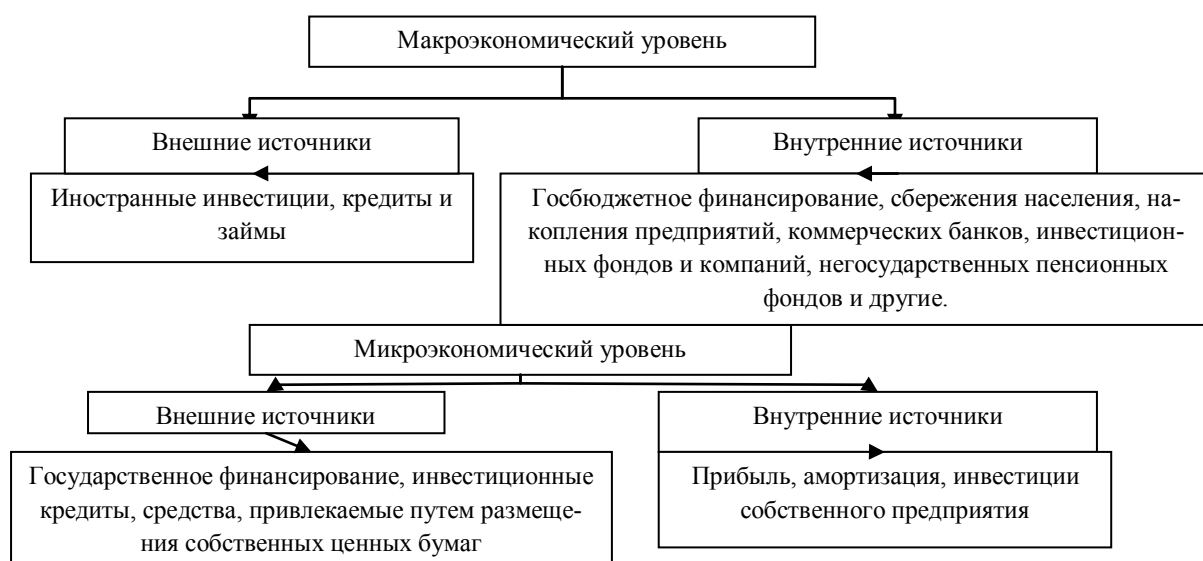


Рисунок 1 - Источники финансирования на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях

При анализе структуры источников формирования инвестиций на микроэкономическом уровне предприятия все источники финансирования инвестиций делят на три основные группы: собственные, привлеченные и заемные (рисунок 2). При этом собственные средства предприятия выступают как внутренние, а привлеченные и заемные средства – как внешние источники финансирования инвестиций.



Рисунок 2 - Структура источников формирования инвестиций предприятия

Анализ структуры источников финансирования инвестиций на уровне фирм в странах с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что доля внутренних источников в общем объеме финансирования инвестиционных затрат в различных странах существенно колеблется в зависимости от

многих объективных и субъективных факторов [2,3]. Как правило, структура источников финансирования инвестиций изменяется в зависимости от фазы делового цикла: доля внутренних источников снижается в периоды оживления и подъема, когда повышается инвестиционная активность, и наоборот [4].

Эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью предприятия может стать инвестиционная стратегия.

В общем виде инвестиционная стратегия – система хозяйственных решений, определяющих объём, структуру и направления инвестиций как внутри хозяйствующего объекта, региона, страны, так и за их пределами с целью развития производства, предпринимательства, получения прибыли или других конечных результатов.

Стратегия формирования инвестиционных ресурсов призвана обеспечить: бесперебойную инвестиционную деятельность в предусмотренных объектах; наиболее эффективное использование собственных финансовых средств, направляемых на эти цели, а также финансовую устойчивость предприятия в долгосрочной перспективе.

Разработка стратегии формирования инвестиционных ресурсов осуществляется по отдельным этапам:

1. прогнозирование потребности в общем объеме инвестиционных ресурсов;
2. изучение возможности формирования инвестиционных ресурсов за счет различных источников;
3. определение методов финансирования отдельных инвестиционных программ и проектов;
4. оптимизация структуры источников формирования инвестиционных ресурсов.

Методические подходы к разработке стратегии формирования инвестиционных ресурсов существенно различаются в компаниях, являющихся институциональными инвесторами, формирующими эти ресурсы исключи-

тельно за счет эмиссии собственных акций и инвестиционных сертификатов, и в компаниях, осуществляющих реальную производственную деятельность в различных отраслях экономики.

Основной целью формирования инвестиционных ресурсов предприятия является удовлетворение потребности в приобретении необходимых инвестиционных активов и оптимизация их структуры с позиций обеспечения эффективных результатов инвестиционной деятельности.

С учетом этой цели процесс формирования инвестиционных ресурсов предприятия строится на основе следующих принципов:

1. Учет перспектив развития инвестиционной деятельности предприятия. Процесс формирования объема и структуры инвестиционных ресурсов подчинен задачам обеспечения инвестиционной деятельности не только на начальной стадии инвестиционного процесса, но и в ближайшей перспективе его развития. Обеспечение этой перспективности формирования инвестиционных ресурсов предприятия достигается путем их планирования в разрезе всех стадий инвестиционного процесса.

2. Обеспечение соответствия объема привлекаемых инвестиционных ресурсов объему инвестиционных потребностей предприятия. Общая потребность в инвестиционных ресурсах предприятия основывается на расчетах объемов реального и финансового инвестирования в том или ином плановом периоде. Соответственно объему этих потребностей, дифференцированных во времени, должен формироваться и объем инвестиционных ресурсов. Между этими двумя показателями должна обеспечиваться балансовая связь по каждому из интервалов общего планового периода.

3. Обеспечение оптимальной структуры инвестиционных ресурсов с позиций эффективности инвестиционной деятельности. Условия формирования высоких конечных результатов инвестиционной деятельности в значительной степени зависят от структуры сформированных инвестиционных ресурсов, обеспечивающих как реальное, так и финансовое инвестирование. Оптимальная структура инвестиционных ресурсов обеспечивает финансовое

равновесие развития предприятия в процессе осуществления инвестиционной деятельности, в то время как неоптимальный ее вариант генерирует риски нарушения финансовой устойчивости и неплатежеспособности предприятия.

4. Обеспечение минимизации затрат по формированию инвестиционных ресурсов из различных источников. Такая минимизация затрат осуществляется в процессе управления стоимостью капитала, привлекаемого в инвестиционных целях, и направлена на максимизацию суммы чистой инвестиционной прибыли. Между показателями средневзвешенной стоимости привлечения инвестиционных ресурсов и суммой чистой инвестиционной прибыли существует обратная зависимость.

5. Обеспечение высокоэффективного использования инвестиционных ресурсов в процессе инвестиционной деятельности. Формируемые инвестиционные ресурсы, временно не используемые в инвестиционном процессе, теряют свою стоимость во времени от инфляции и по другим причинам. Поэтому процесс формирования и использования инвестиционных ресурсов должен быть максимально синхронизирован во времени по отдельным интервалам планового периода. Такая синхронизация обеспечивается в процессе оптимизации денежных потоков предприятия по инвестиционной деятельности.

Реализация этих принципов составляет основное содержание процесса управления формированием инвестиционных ресурсов предприятия.

Формирование инвестиционных ресурсов является основным исходным условием осуществления инвестиционного процесса. Процесс формирования инвестиционных ресурсов предприятия в значительной степени связан с процессом первоначального накопления капитала. Базой формирования инвестиционных ресурсов предприятия в определенной степени является и его капитал, предназначенный к реинвестированию. Формирование инвестиционных ресурсов сопровождает все стадии жизненного цикла предприятия, связанные с его поступательным экономическим развитием. Формирование и использование инвестиционных ресурсов связано со всеми стадиями инве-



стиционного процесса предприятия. Формирование инвестиционных ресурсов предприятия представляет собой непрерывный процесс. Процесс формирования инвестиционных ресурсов носит детерминированный и регулируемый характер.

Политика формирования инвестиционных ресурсов призвана обеспечить осуществление инвестиционной деятельности в заданных масштабах и направлениях предприятия, эффективное использование собственных и привлеченных средств, вложенных в инвестиционные активы.

### **1.3 Показатели оценки эффективности инвестиционного проекта**

В международной и уже в российской практике план развития предприятия представляется в виде специальным образом оформленного бизнес-плана, который, по существу, представляет собой структурированное описание проекта развития предприятия. Если проект связан с привлечением инвестиций, то он носит название "инвестиционного проекта". Большая часть реальных инвестиций осуществляется в форме инвестиционных проектов.

Чаще всего новый проект связан с привлечением инвестиций. В общем понимании проект – комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения поставленных целей в условиях ограниченности ресурсов и времени [1].

Необходимость оценки инвестиционной привлекательности проектов обусловлена еще и тем, что инвестиционный проект является самостоятельным объектом анализа, входящим в общую программу развития, как предприятия, так и экономики в целом. Результаты инвестиционного анализа позволяют потенциальному собственнику определить срок, необходимый для возврата первоначально инвестированной суммы, рассчитать реальный прирост активов от приобретения собственности, оценить потенциальную устойчивость к рискам денежного потока, формируемого конкретным объектом собственности. Привлекательность инвестиционного проекта может быть

оценена по огромному числу факторов и критериев: ситуация на рынке инвестиций, состояние финансового рынка, профессиональные интересы и навыки инвестора, финансовая состоятельность проекта, геополитический фактор и т.д.

Организация инвестиционной деятельности в форме проекта используется на протяжении более чем 50 лет во всех международных финансовых организациях и на предприятиях в странах с развитой рыночной экономикой. Никакой более эффективной формы управления ограниченными ресурсами международное сообщество не выработало. К преимуществам проекта можно отнести следующие критерии:

- Основа для системного и комплексного анализа информации, поступающей из разных источников;
- Способ определения приоритетов для вложения инвестиций;
- Позволяет оценить эффект для всех участников, включая государство и общество в целом;
- Позволяет существенно снизить риски реализации проекта;
- Способ привлечения разных организаций и специалистов;
- Существенно повышает эффективность управления инвестициями;
- Облегчает процесс контроля за реализацией с помощью критериев.

В то же время проектной форме управления присущи определенные недостатки:

- Зависимость от качества вводимой информации;
- Надежность проекта не может превосходить достоверность вводимой информации;
- Зависимость от квалификации экспертов, их оценок и прогнозов;
- Не позволяет избежать непредсказуемых рисков;
- Непригодность для решения задач, не имеющих количественной оценки;

- Не позволяет выбрать лучший из существенно различающихся проектов;
- Отсутствие шаблонного подхода к интерпретации результатов анализа.

Организация инвестиционной деятельности в форме проекта получила распространение во всех экономически развитых странах, в том числе и таких авторитетных международных организациях, как Всемирный банк (The World Bank), Организация промышленного развития при ООН (UNIDO), Международная сельскохозяйственная организация (FAO), Организация экономического сотрудничества и развития (OECD) и др.

Разработка проекта начинается с его структурирования, а именно с определения целей и задач, границ проекта и его разработки на компоненты. Жизненный цикл инвестиционного проекта – исходное понятие для оценки его будущих затрат и выгод. На практике вероятно неодинаковая продолжительность жизни различных компонентов «пакета» инвестиций. Так, срок службы передвижного оборудования до полной замены может составить 5-7 лет, в то время как срок службы без капитального ремонта до полной замены для тяжелого стационарного оборудования составляет 20 лет и 30 лет – для сооружений. Отдельные компоненты и даже проект в целом могут устареть и морально до истечения физической продолжительности жизни всего объекта. Анализ потоков затрат и выгод должен проводиться в едином масштабе времени с учетом вероятного технологического процесса (смена технологий происходит примерно раз в 10 лет, а по некоторым видам продукции – каждые три года), развития отрасли, затрат по замене оборудования и эффекта масштаба. В конце рассматриваемого в прогнозе периода объект анализа продолжает существовать и имеет остаточную стоимость. Альтернативный подход рассматривает остаточную стоимость как вероятную цену, предлагаемую за сооружения покупателем, видящим возможность извлечения из них выгоды в будущем. Правильная оценка остаточной стоимости должна быть основана на знании отрасли, что требует участия соответствующих экс-

пертов. Остаточная стоимость заносится как негативная в поток капитальных затрат за последний год инвестирования.

Вслед за структурированием проекта начинается сбор информации, связанный с проработкой пяти его аспектов: коммерческого (получение выгоды); технического (производственный план); институционального (схема управления проектом и связанные с этим временные и организационные затраты); социального (внешнее окружение и система мотивации исполнителей) и экологического.

Сбор информации по проекту - это более важный этап, чем расчет показателей эффективности, поскольку на нем осуществляется проработка исходной информации по проекту. А именно достоверность и полнота информации обеспечивают реальность полученных показателей эффективности и снижают риски реализации проекта.

Следующий этап – количественный расчет критериев эффективности (финансовый, экономический аспекты и анализ рисков). Общий критерий ценности проекта заключается в превышении выгод над затратами.

Ценность проекта, или чистые выгоды = (Выгоды – Затраты) > 0.

Именно так рассчитывается универсальный для всех проектов показатель чистой текущей стоимости. Речь идет о приростных (в ситуации «с проектом») по сравнению с ситуацией «без проекта») и продисконтированных (т.е. сравненных с альтернативным вложением капитала) выгодах и затратах.

Чистая текущая стоимость (NPV) является разницей между текущей стоимостью всех будущих денежных поступлений и текущей стоимостью всех текущих и будущих расходов. Инвестировать в проект следует, если его чистая текущая стоимость положительна. Расчет NPV проекта, денежные потоки которого заранее известны, - самая легкая часть задачи планирования инвестиций, так как рассчитывается автоматически с использованием формул электронных таблиц. Гораздо сложнее оценить возможные денежные поступления от реализации проекта.

К недостаткам показателя чистой текущей стоимости относятся: отсутствие учета эффективности использования капитала; отсутствие сравнительного учета затрат (в т.ч. первоначальных): два разных проекта с одинаковым NPV признаются равнопривлекательными, даже если один требует затрат в несколько раз меньше, чем другой; показатель не учитывает влияния изменений стоимости недвижимости и сырья.

Другой не менее важной концепцией, которую необходимо соблюдать при разработке любого инвестиционного проекта, является концепция альтернативной стоимости – доход, или выгоды, которые могло бы принести вложение располагаемых ограниченных ресурсов в другой альтернативный вариант их использования.

Кроме NPV, к другим динамическим критериям эффективности любого инвестиционного проекта, рассчитываемым на основе дисконтирования, следует отнести: поток денежных средств, все отрицательные значения которого должны быть обеспечены финансированием; внутреннюю норму доходности (IRR) и период окупаемости проекта и/или затрат. При этом не следует пренебрегать и статическими показателями, связанными с оценкой эффективности проекта: общим объектом капитальных вложений и эксплуатационных затрат; объемами требуемого финансирования; общим объемом выручки.

Точное применение методологии, обеспечивающее снижение рисков реализации инвестиционных проектов, означает:

- Четкое структурирование проекта – определение его целей и задач, границ и основных компонентов.
- Тщательную проработку каждого из аспектов – коммерческого, технического, институционального, социального, экологического, финансового, экономического и анализа рисков.
- Использование в качестве основы главных концепций проектного анализа – затрат и выгод и альтернативной стоимости.

Методы оценки эффективности инвестиций подразделяются на две группы: статические (применялись в СССР, в основном в 1960 – 80-е гг.) и динамические (применяются в России с начала 1990-х гг.)

Статические методы – наименее трудоемкие, упрощенные. Диапазон расчетов здесь ограничен одним периодом. Область применения статических методов – принятие решения о покупке той или иной машины, оборудования, производственной линии, замена изношенной техники. Исходным параметром для экономических расчетов служат производительность, мощность оборудования. Ограниченность этих методов состоит в том, что в расчетах не учитывается фактор времени. К таким методам оценки относятся методы сопоставления: общих экономических затрат; экономической прибыли; рентабельности и срока окупаемости. Статическими критериями выбора наиболее эффективного варианта инвестиций являются: минимум общих финансовых затрат и максимум прибыли, рентабельности; короткий срок окупаемости.

Наиболее распространенным в настоящее время динамическим методом оценки эффективности проекта является метод дисконтированной (приведенной) стоимости.

Распространенные критерии эффективности инвестиционных проектов: денежный поток; чистая текущая стоимость; внутренняя норма доходности; период окупаемости.

Поток денежных средств – разность между всеми полученными и выплаченными предприятием денежными средствами за определенный период времени. Основная задача анализа денежного потока заключается в выявлении причин недостатка (избытка) денежных средств, определении источников их поступлений и направлений использования.

Метод расчета IRR основана на поиске такого значения, при котором NPV проекта будет равна нулю. IRR определяют, последовательно увеличивая ставку дисконтирования при положительном значении NPV или уменьшая при отрицательном. Чем выше значение IRR, тем эффективнее проект и тем труднее подобрать ему достойную замену как альтернативу для вложе-

ния имеющегося в распоряжении капитала. Интерпретация результата основана на сравнении полученного показателя со стоимостью капитала.

Срок окупаемости проекта рассчитывается как отношение первоначальных инвестиций к чистому доходу проекта. Чем меньше срок окупаемости, тем проект привлекательнее.

Период окупаемости приведенных затрат проекта равен отношению начального вложения ежегодных затрат к текущей стоимости. Когда речь идет о периоде окупаемости, то необходимо четко представлять, какой именно показатель рассчитывается – период окупаемости проекта или период окупаемости затрат; кроме того, на основе потока денежных средств или на основе текущей стоимости (как показатель периода окупаемости приведенных затрат).

Учет инфляции в анализе проекта производится путем «встраивания» инфляции в каждый элемент денежного потока. Непредвиденный рост инфляции учитывается также в анализе рисков проекта. Учитывая инфляцию в каждом элементе потока денежных средств и строя тем самым реальные денежные потоки, при дисконтировании используют реальную (очищенную от инфляции), а не номинальную доходность по альтернативному виду инвестиций.



Рисунок 3 – Жизненный цикл инвестиционного проекта

Денежные притоки на инвестируемый объект в виде денежных поступлений  $NV$  рассчитываются так:

$$NV = -\sum_{t=0}^n CIt + \sum_{t=1}^n CFt, \quad (1)$$

где  $CIt$  – инвестиции за весь жизненный цикл проекта,  
 $CFt$  – денежные поступления за весь жизненный цикл проекта,  
 $n$  – жизненный цикл инвестиций.

Здесь денежные поступления за весь инвестиционный цикл не включают в себя денежные потоки от операционной деятельности и финансовой деятельностью. Они учитываются в процессе реализации инвестиционного процесса.

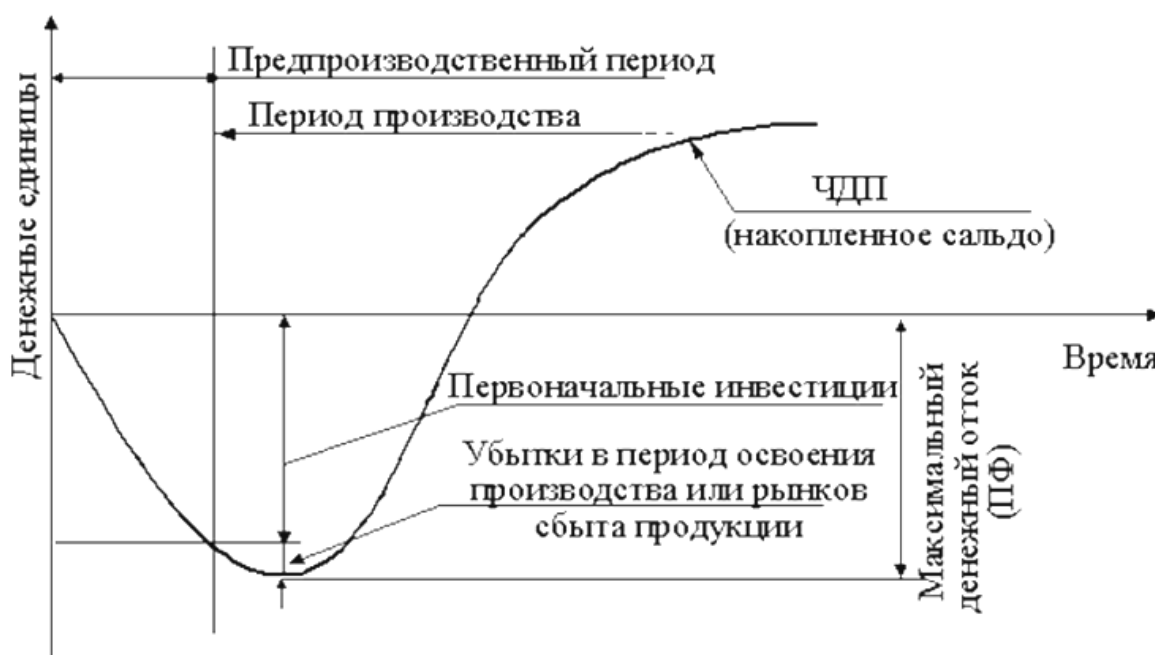


Рисунок 4 - Денежный поток инвестиций и доходов

Для расчетов чистой приведенной стоимости денежные потоки подвергаются дисконтированию по ставке  $r$ .

Расчет чистой приведенной стоимости проекта на предварительной стадии инвестирования осуществляется по формуле:

$$NPV = -\sum_{i=0}^T ICi/(1+r)^i + \sum_{t=1}^n CFt/(1+r)^t, \quad (2)$$

где  $ICt$  – приток инвестиций в период от  $i=0$  до  $T$ ;  
 $CFt$  – денежный поток от инвестиций в  $t$ -год;  
 $n$  – длительность жизненного цикла инвестиций;



$r$  – норма дисконтирования.

Если вложения делаются одномоментно, то формула приобретает вид:

$$NPV = -IC_0 + \sum_{t=1}^n CF_t / (1 + r)^t \quad (3)$$

где  $IC_0$  – первоначальные инвестиции.

Для упрощения расчетов NPV частное от деления  $1/(1+r)^t$ , именуют коэффициентом дисконтирования и, их значения, при различных  $r$ , сводят в специальные таблицы, где можно легко определить необходимый коэффициент под заданные условия. Эти табулированные значения легко найти в интернете.

Дисконтированный индекс доходности инвестиционного проекта

Дисконтированный индекс доходности представляет собой отношение всех доходов от инвестиций, дисконтированных по ставке привлечения капитала в инвестиции за жизненный цикл проекта к размеру всех инвестиций также дисконтированный по времени этих вложений. Индекс доходности обозначается как DPI (Discounted Profitability Index) и формула его расчета выглядит так:

$$DPI = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t / (1+r)^t}{\sum_{i=0}^T IC_i / (1+r)^i}, \quad (4)$$

Очевидно также, что дисконтированный индекс доходности инвестиций должен быть больше 1.

Индекс доходности инвестиций

Для небольших инвестиционных объектов со сроками реализации около года или несколько больше используют упрощенную формулу индекса доходности инвестиций, которая выглядит следующим образом:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t / (1+r)^t}{IC_0}, \quad (5)$$

где  $IC_0$  – первоначальные инвестиции.

Внутренняя норма доходности широко используется при оценке инвестиционных проектов и при их анализе, она обозначается IRR (Internal rate of return). Математическое выражение внутренней нормы доходности выглядит так:

$IRR = r$ , при  $NPV = 0$ , или более подробно:

$$\sum_{t=1}^n CF_t / (1 + IRR)^t = \sum_{t=0}^n IC_t / (1 + IRR)^t, \quad (6)$$

где,  $CF_t$  – денежный поток от инвестиций в  $t$ -м году;

$IC_t$  – инвестиционный поток в  $t$ -м году;

$n$  – срок жизни проекта.

То есть, при равенстве доходов и инвестиций полученная норма представляет собой нижнюю границу ставки доходности, при которой инвестирование не целесообразно. Если полученный показатель IRR будет ниже средневзвешенной доходности капитала инвестируемого объекта, от проекта надо отказываться.

Кроме этого, полученная внутренняя норма доходности может служить нормой дисконтирования денежных потоков при расчетах показателей оценки инвестиционных проектов.

При сравнении нескольких инвестиционных вариантов IRR служит критерием отбора более эффективного варианта. Показатель IRR выражается в процентах, поэтому как относительный показатель, он используется для сравнения даже разномасштабных проектов и с различными жизненными циклами.

Расчет показателя ведется методом последовательного приближения. Функция  $NPV(r)$  имеет нелинейный характер, поскольку знаменатель в вышеприведенном уравнении имеет степенную функцию. Поэтому определяются  $r$ , близкие к показателю  $NPV = 0$ , и в этом диапазоне осуществляется подбор  $r$ , при котором выполняется уравнение  $NPV = 0$ .

График, приведенный ниже, показывает, как это выглядит.

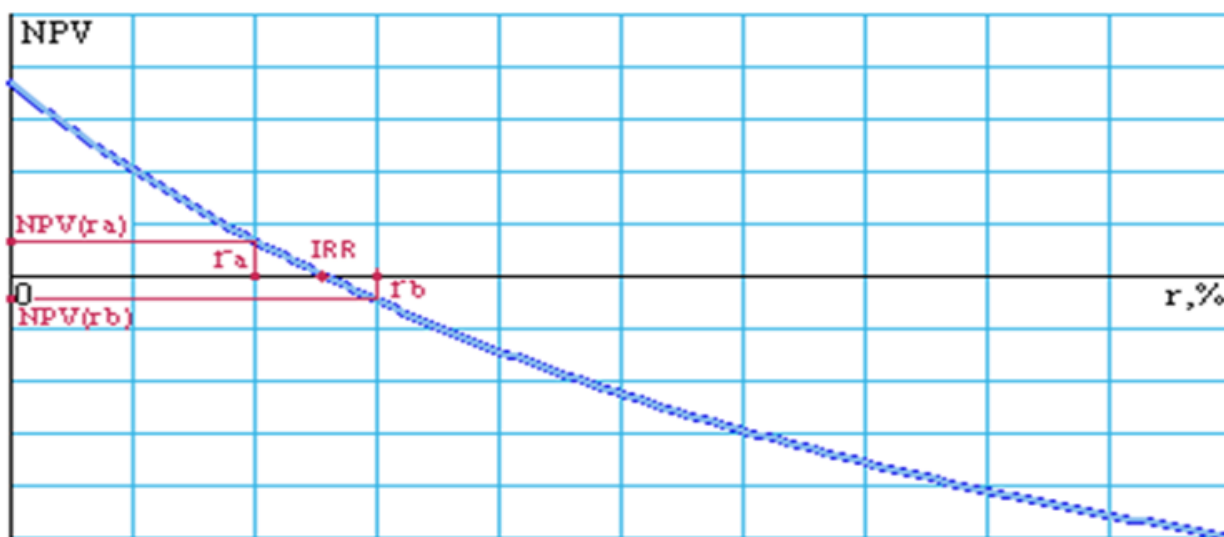


Рисунок 5 - зависимости NPV от ставки дисконтирования

Находится значение  $NPV \geq 0$ , на графике и значение  $NPV \leq 0$ , на рисунке 5.

Далее для расчета IRR принимаем, что отрезок между обозначенными на кривой точками имеет линейный характер. Тогда легко определяем IRR из линейного уравнения:

$$IRR = r_a + (r_b - r_a) * \frac{NPV_{ra}}{NPV_{ra} - NPV_{rb}}, \quad (7)$$

Показатель IRR имеет недостаток: денежные притоки от инвестиционной деятельности должны быть релевантными. В случае возникновения разно знаковых потоков расчет показателей не будет отражать реальную картину.

Модифицированная внутренняя ставка доходности

Модифицированная внутренняя ставка доходности необходима при расчетах эффективности инвестиционных проектов, в которых прибыль от него ежегодно реинвестируется по ставке стоимости совокупного капитала инвестируемого объекта. В этом случае формула приобретает вид:

MIRR = r, при  $NPV = 0$  и равенстве:

$$\frac{\sum_{t=1}^n CF_t(1+d)^{n-t}}{(1+MIRR)^n} = \sum_{t=0}^n IC_t / (1+r)^t, \quad (8)$$

где MIRR - модифицированная внутренняя ставка доходности;

d – средневзвешенная стоимость капитала;

r – ставка дисконтирования денежных притоков;

CF<sub>t</sub> – денежные притоки в t-ый год жизни проекта;

IC<sub>t</sub> – инвестиционные денежные потоки в t-ый год жизни проекта;

n – срок жизненного цикла проекта.

Срок окупаемости первоначальных инвестиций

Этот показатель говорит инвестору о сроке возврата ему первоначальных вложений.

Общая формула расчета срока окупаемости выглядит следующим образом:

$$PP = \min t \text{ при котором } \sum_1^t CF_t = I_0, \quad (9)$$

где PP – срок окупаемости инвестиций;

I<sub>0</sub> – первоначальные инвестиции в проект;

CF<sub>t</sub> – денежный поток от инвестиций в t-том году;

t – период расчета срока окупаемости .

Если есть возможность определить среднегодовой или среднемесячный доход от вложенных средств, то:

$$PP = \frac{I_0}{CF_{cr}}, \quad (10)$$

где CF<sub>cr</sub> - среднегодовой доход от инвестиций.

Данный показатель прост и нагляден, но не учитывает фактор изменения стоимости денег во времени.

Если этот фактор ввести в расчет показателя окупаемости, то он будет называться период окупаемости первоначальных вложений, рассчитанный с учетом дисконтирования денежных потоков (DPP):

$$DPP = \min t \text{ при котором } \frac{\sum_{t=1}^n CF_t}{(1+r)^t} \geq I_0 \quad (11)$$

где  $CF_t$  – денежный поток от инвестиций в  $t$ -том году;

$r$  – норма дисконтирования денежных поступлений.

Из сравнения этих формул очевидно, что всегда  $DPP > PP$ .

Рассмотренные выше методы оценки привлекательности инвестиционных проектов, всецело ориентированы на оценку получения прибыли инвестором, в зависимости, как от срока вложения средств, так и от размеров инвестирования.

## **2 ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **ООО «НАДЕЖДА»**

#### **2.1 Краткая характеристика ООО «Надежда»**

Организационно-правовая форма предприятия - общество с ограниченной ответственностью. Общество является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность в соответствии с ГК РФ, ФЗ Об обществах с ограниченной ответственностью.

Магазин ООО «Надежда» расположен в поселке Шапкино Енисейского района. Общая площадь здания составляет 240м<sup>2</sup>, из них площадь магазина - 80м<sup>2</sup>, складская площадь - 26м<sup>2</sup>, торговая - 54м<sup>2</sup>, собственная котельная – 40м<sup>2</sup>, остальные 120м<sup>2</sup> ничем не заняты. Вид деятельности – торговля розничная, преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями.

Магазин работает круглосуточно ежедневно, без перерыва на обед и выходных дней, что удовлетворяет спрос покупателей этого магазина.

На основную долю приходятся товары повседневного спроса. Наиболее покупаемые товары - хлебобулочные изделия, молочная продукция, безалкогольные напитки, кондитерские изделия.

В данном магазине продажа продовольственных товаров осуществляется самообслуживанием.

Магазин оснащен всем необходимым оборудованием. В торговом зале используют пристенное оборудование, прилавки, прилавки-витрины, холодильное оборудование (марки Бирюса). Контрольно-кассовая машина «АТОЛ - 55Ф».

Все торгово-техническое оборудование, используемое в магазине ООО «Надежда» соответствует экономическим, эргономическим, эстетическим, техническим, санитарно-гигиеническим требованиям.

В торговом зале выставлен товар, подготовленный к продаже после приемки его по количеству и качеству. На товаре имеется ценник с указаниями: наименования товара, сорта, цены, изготовитель.

Основные критерии отбора поставщиков:

- постоянное качество поставляемого товара, соответствующее его цене и внешнему виду его упаковки;

- возможность поставщика осуществлять бесперебойную доставку товара в магазин;

- соблюдение поставщиком всех норм российского законодательства в рамках производственной и торговой деятельности.

Основные поставщики магазина ООО «Надежда»:

1. ООО «Золотые луга» (молоко и молочные продукты).
2. ООО «Филкоер и К» г.Тюмень (пиво).
3. ООО«Лидер Продукт» г.Тюмень(поставка продукции овощной, мясной и рыбной консервации).
4. ГК «Нимак» г.Тюмень (мороженое, мясные полуфабрикаты, куриные субпродукты, кондитерские изделия и бакалея).
5. ЗАО «Птицефабрика Боровская» Пос. Боровский (яйца и мясо птицы).
6. ООО Торговый дом «НОВЭРА» г.Ишим (водка, вино, винные напитки, натуральные вина, шампанское, минеральная вода).
7. ООО «Юнигрейн» (бывший ОАО «Ялуторовский комбинат хлебопродуктов»).
8. МПП «Велес» Курганская область (колбасные изделия).
9. Оптовый магазин «Бенат» (кондитерские изделия).
10. ООО «Киевский молочный завод» Тюменская область д. Киева (молочные продукты).
11. «ЭРА 2000» г.Тюмень (ТБХ).
12. ЗАО АФ «Каскара» с. Каскара (плодоовощные).

Цены на уровне или даже ниже рыночных, всегда свежие, из холодильников, продукты, электронные весы, бесплатная упаковка, да и просто стерильная чистота торгового зала и свежий кондиционированный воздух сделали посещение супермаркета не только выгодным, но и приятным.

Ассортимент товаров широк и разнообразен, для покупателей действуют различные скидки и проводятся интересные акции:

- «Всегда свежие продукты» - постоянный контроль срока годности продуктов, выставленных на полки в торговом зале.

- «Выгодная цена» - на самые востребованные товары устанавливаются минимальные цены, а ряд продуктов социально-значимой группы поступает в продажу с нулевой наценкой.

- «За качество» - предлагает покупателям только самые свежие продукты и тщательно следит за их своевременным обновлением на прилавках.

- «Время скидок» - благодаря программе «Счастливые часы» действует 5%-ная скидка для пенсионеров. Скидка пенсионерам предоставляется до оплаты товара на кассе при предъявлении пенсионного удостоверения, справки, выдаваемой территориальным органом ПФР или социальной карты пенсионера.

- «Мелочь, а приятно!» - При оплате наличными покупок стоимостью свыше 10 рублей, автоматически округляет чеки до круглой суммы без копеек в пользу покупателя. Таким образом, посетители магазинов могут сэкономить от 1 до 99 копеек с каждой покупки.

Объем производства и объем реализации являются важными взаимозависимыми показателями. Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность. Организация реализует только те товары и в таком объеме, которые пользуются спросом.



Таблица 1 – Объем продаж по продовольственным товарным группам

Наименование	2014		2015		2016		+,-	
	кг.	%	кг.	%	кг.	%	15/14	16/15
1.Товарная группа А	4321	67,63	4784	67,44	5345	66,34	463	561
2. Товарная группа Б	1566	24,51	1778	25,02	2019	25,05	212	241
3. Товарная группа В	502	7,86	535	7,54	694	8,61	33	159
ИТОГО:	6389	100	7097	100	8058	100	708	961

Как видно из таблицы 1, вся продукция предприятия делится на три основные продовольственные группы.

Товарная группа А: крупы, макароны, мучные и кондитерские изделия (единицы измерения - килограммы);

Товарная группа Б: мясная группа, рыбная продукция (единицы измерения - килограммы);

Товарная группа В: молочная продукция (единицы измерения - килограммы);

Объем продаж на конец 2016 г. увеличился по всем трем товарным группам. Наибольшую долю занимает товарная группа А – 66,34 % на конец анализируемого периода.

Товарная группа А полностью укомплектована и удовлетворяет спросу покупателей, в целях получения прибыли от проекта можно увеличить объем товарной группы Б за счет собственного производства полуфабрикатов, таких как пельмени, вареники, котлеты.

Рассмотрим и произведем расчет необходимых основных финансово – экономических показателей предприятия ООО «Надежда». Результаты расчетов, представленные в таблице 2, проанализируем.

Таблица 2 – Основные финансово – экономические показатели ООО «Надежда»

Показатель	Значение показателя		Темп роста
	2015г.	2016 г.	2016/2015
1.Выручка, тыс. руб.	12589	15114	1,20
2.Себестоимость, тыс. руб.	9150	10979	1,20
3.Затраты на рубль, коп	0,73	0,73	1
4. Среднесписочная численность ППП, чел	14	16	1,15
5. Производительность труда одного работающего, тыс. руб./чел	899	945	1,05
6. Среднемесячная заработная плата одного работающего, руб.	21884	23029	1,05
7. Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	1995,5	2660	1,33
8. Прибыль от реализации, тыс. руб.	2767	3279	1,18
9. Чистая прибыль	2510	3037	1,21
10. Рентабельность продукции, %	27,43	27,66	1,008

Рассчитаем следующие показатели:

2. Затраты на рубль:

$$\text{Затраты} = \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Выручка}}, \quad (12)$$

$$\text{Затраты}_{2015} = \frac{9150}{12589} = 0,73 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Затраты}_{2016} = \frac{10979}{15114} = 0,73 \text{ тыс. руб.}$$

5. Производительность труда одного работающего:

$$\text{ПТ} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Ср.числ-ть ППП}}, \quad (13)$$

$$\text{ПТ}_{2015} = \frac{12589}{14} = 899 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ПТ}_{2016} = \frac{15114}{16} = 945 \text{ тыс. руб.}$$

6. Среднегодовая заработная плата одного работающего:

$$\text{СрЗП} = \frac{\text{ФЗП}}{\text{Ср.чис-ть ППП*12}}, \quad (14)$$

$$\text{СрЗП}_{2015} = \frac{3676512}{14*12} = 21884 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СрЗП}_{2016} = \frac{4421568}{16*12} = 23029 \text{ тыс. руб.}$$

7. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов:

$$\text{Ср. ст-ть ОПФ} = \frac{\text{ОСн.г} + \text{ОСк.г}}{2}, \quad (15)$$

$$\text{Ср. ст-ть ОПФ}_{2015} = \frac{1211+2780}{2} = 1995,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ср ст-ть ОПФ}_{2016} = \frac{2780+2540}{2} = 2660 \text{ тыс. руб.}$$

10. Рентабельность продукции:

$$\text{ROM} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Себестоимость}} * 100\%, \quad (16)$$

$$\text{ROM}_{2015} = \frac{2510}{9150} * 100\% = 27,43 \%$$

$$\text{ROM}_{2016} = \frac{3037}{10979} * 100\% = 27,66 \%$$

Рентабельность продукции имеет однородную динамику, в целом в течение анализируемого периода показатель не вырос.

Выручка и себестоимость предприятия возрастает на 20% на конец 2016 года.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что предприятие имеет положительное развитие и положительную динамику основных показателей, характеризующих его деятельность, а также стабильность в таких показателях, как затраты на рубль и рентабельность продукции. Проанализировав данные таблицы 2 можно говорить об успешной деятельности предприятия.

## 2.2 Анализ прибыли и рентабельности

Начнем анализ прибыли и рентабельности с рассмотрения отчета о финансовых результатах за 2015 – 2016. Показатели представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Отчет о финансовых результатах за 2015 – 2016 гг.

Наименование показателя	2016	2015
Выручка, тыс. руб.	15114	12589
Себестоимость продаж, тыс. руб.	-10979	-9150
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	4135	3439
Управленческие расходы, тыс. руб.	-856	-672
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	3279	2767
Доходы от участия в других организациях, тыс. руб.	39	4
Проценты к получению, %	45	22
Проценты к уплате, %	-310	-225
Прочие доходы, тыс. руб.	104	37
Прочие расходы, тыс. руб.	-56	-32
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	3101	2573
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	-64	-63
Чистая прибыль (убыток) , тыс. руб.	3037	2510

Произведем расчет необходимых показателей эффективности использования капитала. Результаты расчетов, представленные в таблице 4, проанализируем.

Таблица 4 – Анализ прибыли, рентабельности и показатели эффективности использования капитала

Показатель	Базовый период (2015)	Отчётный период (2016)	Показатели динамики	
			абсолютный прирост (2016-2015)	темп роста, (2016/2015)
Выручка, тыс. руб.	12589	15114	2525	1,20
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	9150	10979	1829	1,20
Прибыль от реализации, тыс. руб.	2767	3279	512	1,18
Чистая прибыль, тыс. руб.	2510	3037	527	1,21
Рентабельность продаж, %	19,93	20,09	0,16	1,01
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	2623	3923,5	1300,5	1,49
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	4,80	3,85	-0,95	0,80
Рентабельность собственного капитала, %	95,65	77,41	-18,24	0,81
Среднегодовая стоимость заёмного капитала, тыс. руб.	3763	3903,5	140,5	1,04

Продолжение таблицы 4

Показатель	Базовый период (2015)	Отчётный период (2016)	Показатели динамики	
			Абсолютный прирост, (2016-2015)	Темп роста, (2016/2015)
Рентабельность активов, %	39,29	38,80	-0,49	0,99
Эффект финансового рычага, %	40,23	22,77	-17,46	0,56

Рассчитаем следующие показатели:

- Рентабельность продаж:

$$ROS = \frac{\text{ЧП}}{\text{Выручка}} * 100\%, \quad (17)$$

$$ROS_{2015} = \frac{2510}{12589} * 100\% = 19,93\%$$

$$ROS_{2016} = \frac{3037}{15114} * 100\% = 20,09\%$$

- Среднегодовая стоимость собственного капитала:

$$\text{Ср.Стоим.СК} = \frac{\text{СК}_{\text{н.г}} + \text{СК}_{\text{к.г}}}{2}, \quad (18)$$

где  $\text{СК}_{\text{н.г}}$  – собственный капитал на начало года;

$\text{СК}_{\text{к.г}}$  – собственный капитал на конец года;

$$\text{Ср.Стоим.СК}_{15} = \frac{2313 + 2933}{2} = 2623 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ср.Стоим.СК}_{16} = \frac{2933 + 4914}{2} = 3923,5 \text{ тыс. руб.}$$

- Коэффициент оборачиваемости собственного капитала:

$$K_{\text{обрСК}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Ср.Стоим.СК}} \quad (19)$$

$$K_{\text{обрСК}15} = \frac{12589}{2623} = 4,80$$

$$K_{\text{обрСК}16} = \frac{15114}{3923,5} = 3,85$$

- Рентабельность собственного капитала:

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{Ср.Стоим.СК}} * 100\%, \quad (20)$$

$$ROE_{15} = \frac{2510}{2623} * 100\% = 95,65\%$$

$$ROE_{16} = \frac{3037}{3923,5} * 100\% = 77,41\%$$

- Среднегодовая стоимость заёмного капитала:

$$\text{Ср.Стоим.ЗК} = \frac{\text{ЗК}_{\text{н.г.}} + \text{ЗК}_{\text{к.г.}}}{2}, \quad (21)$$

где  $\text{ЗК}_{\text{н.г.}}$  – заемный капитал на начало года;

$\text{ЗК}_{\text{к.г.}}$  – заемный капитал на конец года;

$$\text{Ср.Стоим.ЗК}_{15} = \frac{(2150+1481)+(2400+1495)}{2} = 3763 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ср.Стоим.ЗК}_{16} = \frac{(2400+1495)+(2560+1352)}{2} = 3903,5 \text{ тыс. руб.}$$

- Рентабельность активов:

$$ROA = \frac{\text{ЧП}}{\text{Ср.Стоим.А}} * 100\%, \quad (22)$$

$$ROA_{15} = \frac{2510}{6386} * 100\% = 39,29\%$$

$$ROA_{16} = \frac{3037}{7827} * 100\% = 38,80\%$$

- Эффект финансового рычага:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{tax}) * (\text{ЭР} - I_{\text{ср}}) * \frac{\text{ЗС}}{\text{СС}}, \quad (23)$$

где  $\text{ЭР}$  – экономическая рентабельность

$$\text{ЭР} = \frac{\text{ЕВИТ}}{\text{Ср.Стоим.А}} * 100\%, \quad (24)$$

$$I_{\text{ср}} = \frac{\sum \text{Кредитных ресурсов}}{\sum \text{Общих заемных средств}}, \quad (25)$$

$$\text{ЭФР}_{15} = (1 - 0,2) * (0,4381 - 0,06) * \frac{3895}{2933} = 0,4023$$

$$\text{ЭР}_{15} = \frac{2573+225}{6386} = 0,4381$$

$$I_{\text{ср}15} = \frac{225}{3895} = 0,06$$

$$\text{ЭФР}_{16} = (1 - 0,2) * (0,4358 - 0,08) * \frac{3912}{4914} = 0,2277$$

$$\text{ЭР}_{16} = \frac{3101+310}{7827} = 0,4358$$

$$I_{cp16} = \frac{310}{3912} = 0,08$$

На анализируемой организации рентабельность собственного капитала составляет 95,65% на начало анализируемого периода и 77,41 % на конец анализируемого периода. Произошел спад за счет увеличения долгосрочных заемных средств в 2016 году. Также произошло снижение финансового рычага с 1,33 до 0,80, что повлияло на уменьшение эффекта финансового рычага до 22,77% в отчетном периоде. Такая ситуация говорит о том, что снизилась степень финансового риска.

### 2.3 Анализ кредитоспособности предприятия

Для начала проведём анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Надежда».

Финансовая устойчивость — это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования. Достаточная доля собственного капитала означает, что заемные источники финансирования используются предприятием лишь в тех пределах, в которых оно может обеспечить их полный и своевременный возврат.

В таблице 5 представлены типы финансовой устойчивости.

Таблица 5 – Типы финансовой устойчивости

Типы фин. устойчивости	Характеристика типов	Признаки типа
1. «Абсолютная» финансовая устойчивость	Запасы сформированы за счет собственных оборотных средств	$Z \leq COC$
2. Нормальная финансовая устойчивость	Запасы сформированы за счет собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов и займов	$Z \leq COC + KKЗ,$



Продолжение таблицы 5

Типы фин. устойчивости	Характеристика типов	Признаки типа
		Но п. 1 не выполняется
3. Неустойчивое финансовое состояние	Запасы сформированы за счет собственных оборотных средств и краткосрочных обязательств	$Z \leq COC + KO$
		Но п.2 не выполняется
4. Кризисное финансовое состояние	Запасы не обеспечиваются источниками их формирования, предприятие на грани банкротства	$Z > COC + KO$

Расчитанные критерии для определения типа финансовой устойчивости на начало базисного (2014) и конец отчётного (2016) года представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Расчёт критериев для определения типа финансовой устойчивости

Критерии	2014	2016
Z	3620	5490
COC	2346	4625
ККЗ	1430	1251
COC+ККЗ	3776	5876
KO	1481	1352
COC+KO	3827	5977
Тип финансового состояния	Нормальная финансовая устойчивость	Нормальная финансовая устойчивость

В результате проведённого анализа было выявлено, что предприятие ООО «Надежда» имеет нормальную финансовую устойчивость.

Проведем анализ платежеспособности предприятия, используя методику Д. Дюрана.

Методика Д. Дюрана представляет собой интегральную оценку финансовой устойчивости (платежеспособности) предприятия на основе скорингового анализа, представляющего собой суммирование трех основных показателей, характеризующих платежеспособность предприятия, с определенными весовыми коэффициентами.

Скоринговая модель с тремя балансовыми показателями. В соответствии с этой моделью предприятия имеют следующее распределение по классам:

I - предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

II - предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

III - проблемные предприятия;

IV - предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению;

V - предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

В таблице 7 представлена группировка на классы по уровню платежеспособности.

Таблица 7 – Группировка предприятий на классы по уровню платежеспособности

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	30% и выше – 50 баллов	От 29,9 до 20% - от 49,9 до 35 баллов	От 19,9 до 10% - от 34,9 до 20 баллов	От 9,9 до 1% - от 19,9 до 5 баллов	менее 1% - 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	2 и выше – 30 баллов	От 1,99 до 1,7 - от 29,9 до 20 баллов	От 1,69 до 1,4 - от 19,9 до 10 баллов	От 1,39 до 1,1 - от 9,9 до 1 балла	1 и ниже – 0 баллов
Коэффициент автономии	0,7% и выше – 20 баллов	От 0,69 до 0,45 – от 19,9 до 10 баллов	От 0,44 до 0,3 – от 9,9 до 5 баллов	От 0,29 до 0,2 – от 5 до 1 балла	менее 0,2 – 0 баллов
Границы классов	100 баллов	От 99 до 65 баллов	От 64 до 35 баллов	От 34 до 6 баллов	0 баллов

Рассчитаем показатели и критерии платежеспособности по методике Д. Дюрана и результаты представим в таблице 8.

Таблица 8 – Показатели и критерии платёжеспособности по методике Д. Дюрана

Показатель	2015 г.	2016 г.
Рентабельность собственного капитала, %	95,65	77,41
Коэффициент текущей ликвидности	2,68	4,42

Продолжение таблицы 8

Показатель	2015 г.	2016 г.
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,43	0,56
Бск	50,04	50,05
Бтл	30,06	30,01
Бфн	6,07	12,5
Ксумм	86,17	92,56

На основании значений коэффициента и данных группировок по категориям определяется сумма баллов.

Находим конкретную оценку в баллах (БСК) для значения  $ROE_{15} = 95,65\%$ :

$$B_{СК15} = 50 + ((100 - 50) / (100 - 30)) * (0,9565 - 0,9) = 50,04.$$

Коэффициент текущей ликвидности,  $K_{ТЛ15} = 2,68$ , этому значению соответствует 1-й класс, оценка в баллах будет равна:

$$B_{ТЛ15} = 30 + ((100 - 30) / (100 - 2)) * (2,68 - 2,6) = 30,06.$$

Коэффициент финансовой независимости,  $K_{ФН15} = 0,43$ , этому значению соответствует 3-й класс, оценка в баллах будет равна:

$$B_{ФН15} = 5 + ((10 - 5) / (0,44 - 0,3)) * (0,43 - 0,4) = 6,07.$$

$$K_{сумм} = 50,04 + 30,06 + 6,07 = 86,17$$

По сумме баллов определяем интегральный класс платежеспособности по таблице, в данном случае это 2 класс.

Далее расчет баллов для 2016 г. производится аналогично –  $K_{сумм} = 92,56$ .

В 2016 предприятие имеет 2-й класс платежеспособности. Следовательно, ООО «Надежда» является предприятием, демонстрирующим некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматривается как рискованное.

Далее проведем оценку кредитоспособности предприятия по модели Чессера. Эта модель позволяет предсказать возможную финансовую несостоятельность потенциального заемщика. Формула расчета модели имеет вид:

$$Y = -2,0434 - 5,24 * X1 + 0,0053 * X2 - 6,6507 * X3 + 4,4009 * X4 - 0,0791 * X5 - 0,102 * X6, \quad (26)$$

Предполагаемое значение  $Y$  может рассматриваться как индекс склонности заемщика к неисполнению контракта: чем выше значение, тем выше вероятность невыполнения контракта данным заемщиком.

Приведем прием расчета переменных Чессера, которые предлагают использовать авторы, адаптировав их под стандарты бухгалтерской документации Российской Федерации:

$X1$  – (денежные средства + краткосрочные фин. вложения)/(оборотные + внеоборотные активы);

$X2$  – выручка от продаж/(денежные средства + краткосрочные фин. Вложения);

$X3$  – прибыль (убыток) до налогообложения/(оборотные + внеоборотные активы);

$X4$  – (долгосрочные обязательства + краткосрочные обязательства)/(оборотные + внеоборотные активы);

$X5$  – внеоборотные активы/(оборотные + внеоборотные активы + краткосрочные обязательства – доходы будущих периодов);

$X6$  – оборотный капитал/выручка от продаж.

Ниже представлена формула для вычисления вероятности невыполнения условий контракта:

$$P = 1 / (1 + e^{-Y}) \quad (27)$$

Где  $e - 2,7182818284590452...$  (число Эйлера – основание натуральных логарифмов).

Правило классификации Чессера:

1. Если  $P > 0,50$ , то предприятие следует относить к группе потенциально не выполняющих условия контракта;

2. Если  $P \leq 0,50$ , то предприятие следует относить к группе выполняющих условия контракта.

Произведем расчеты для предприятия ООО «Надежа» за 2015 год:

$$X1 = \frac{2780+35}{6828} = 0,412$$

$$X2 = \frac{12589}{2780+35} = 4,472$$

$$X3 = \frac{2573}{6828} = 0,377$$

$$X4 = \frac{2400+1495}{6828} = 0,570$$

$$X5 = \frac{2815}{6828+1495} = 0,338$$

$$X6 = \frac{4013}{12589} = 0,319$$

$$Y_{15} = -2,0434 - 5,24*0,412 + 0,0053*4,472 - 6,6507*0,377 + 4,4009*0,570 - 0,0791*0,338 - 0,102*0,319 = -4,0234$$

$$P = 1/(1 + e^{4,0234}) = 0,017$$

В 2015 году предприятие относилось к группе выполняющих условия контракта, так как выполняется условие  $P = 0,017 \leq 0,50$ .

Произведем расчеты за 2016 год:

$$X1 = \frac{2540+309}{8826} = 0,323$$

$$X2 = \frac{15114}{2540+309} = 5,309$$

$$X3 = \frac{3101}{8826} = 0,351$$

$$X4 = \frac{3912}{8826} = 0,443$$

$$X5 = \frac{2849}{8826+1352} = 0,280$$

$$X6 = \frac{5977}{15114} = 0,395$$

$$Y_{16} = -2,0434 - 5,24*0,323 + 0,0053*5,309 - 6,6507*0,351 + 4,4009*0,443 - 0,0791*0,280 - 0,102*0,395 = -4,154$$

$$P = 1/(1 + e^{4,154}) = 0,015$$

В 2016 году предприятие относилось к группе выполняющих условия контракта, так как выполняется условие  $P = 0,015 \leq 0,50$ .

Для улучшения и укрепления финансового положения организации появляется необходимость в расширении бизнеса, с целью увеличения прибыли. В случае, если распределенной прибыли предприятию не хватит на реализацию проекта, то будет рассматриваться приобретение кредита на недостающую сумму.

### 3 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ОТКРЫТИЯ ЦЕХА ПОЛУФАБРИКАТОВ

#### 3.1 Описание проекта и выбор источников финансирования

Для того чтобы получить более ясную оценку сил ООО «Надежда» и ситуации на рынке, используем SWOT-анализ. SWOT-анализ - это определение сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, исходящих из ее ближайшего окружения. Данный анализ состоит из определения:

- сильных сторон предприятия - то, в чем оно преуспело или какая-то особенность, предоставляющая дополнительные возможности;
- слабых сторон предприятия - это отсутствие чего-то важного для функционирования предприятия;
- возможностей – то есть благоприятных обстоятельств, которые предприятие может использовать для получения преимущества;
- угроз – то есть события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие на предприятие.

Для удобства выделим самые важные параметры, о которых было сказано выше и сгруппируем таблицу 9.

Таблица 9 – SWOT-анализ

Сильные стороны	Возможности
1.Продаваемая продукция по таким показателям как качество, удовлетворяет запросы потребителей. 2. Хорошая репутация у покупателей	1.Возможность привлечения инвесторов 2. Высокий спрос на продукцию 3. Расширение производства
Слабые стороны	Угрозы
1.Узкоспециализированность;	1.Возможность появления новых конкурентов

В качестве решения проблемы узкоспециализированности планируется расширение деятельности за счет покупки оборудования для запуска линии



по производству полуфабрикатов. Данное расширение позволит компании усилить положение на рынке, стимулировать спрос за счет снижения цены продукции, а также наладить поставки в ближайшие населенные пункты.

В качестве подтверждения выбора проведен устный опрос населения поселка Шапкино (в опросе участвовали 196 человек), свидетельствующий о том, что полуфабрикаты в данной местности пользуются большим спросом.

Под полуфабрикатом понимается порционный продукт, изготовленный из измельченного или иного сырья с различными добавками. Продукция классифицируется по нескольким видам:

- по способам обработки;
- по видам используемого мяса;
- по термическому состоянию – замороженные и охлажденные.

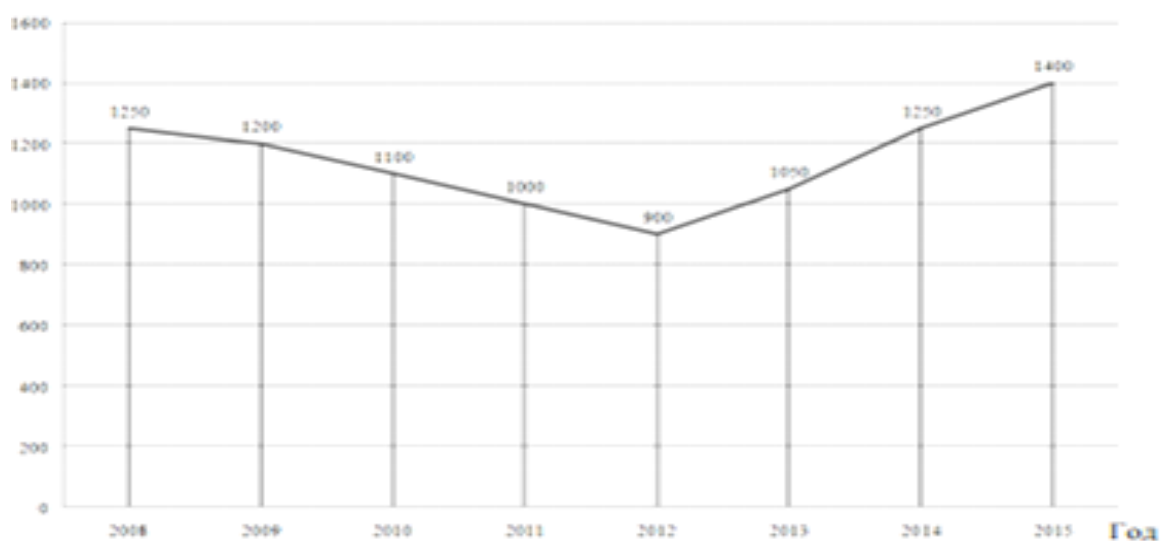


Рисунок 6. Динамика среднего потребления полуфабрикатов по РФ

Помимо этого, производство полуфабрикатов разделяется на два отдельных сегмента – переработанные продукты и натуральные.

Производство полуфабрикатов – перспективное направление бизнеса. Данное утверждение подтверждено тем, что спрос на полуфабрикаты имеет тенденцию роста. В обществе образуется все больше занятых людей, у которых нет времени на приготовление домашней пищи. Полуфабрикаты позво-

ляют приготовить любимое блюдо в считанные минуты, при этом экономится значительная часть драгоценного времени.

Несмотря на большое количество открывшихся сегодня предприятий, качественных полуфабрикатов по доступным ценам по-прежнему не хватает. Данную нишу в поселке Шапкино и планирует занять наше предприятие.

Таким образом, в рамках выпускной квалификационной работы предполагается открытие цеха по производству полуфабрикатов на базе ООО «Надежда», так как в собственности у организации имеется свободная площадь в размере 120 м<sup>2</sup>.

Расширение бизнеса начинается с разработки инвестиционного проекта. При этом важно учитывать следующие моменты:

1. анализ потребительского спроса, конкурентной среды;
2. выбор рынков сбыта;
3. поиск поставщика сырья;
4. подбор или аренда/покупка подходящего помещения;
5. оформление разрешительной документации;
6. закупка оборудования;
7. наем персонала;
8. проведение маркетинговых мероприятий.

Составим производственный план по инвестиционному проекту.

По итогам продаж полуфабрикатов за 1 неделю в магазине «Надежда»:

- пельменей продается 50 кг;
- вареников продается 10 кг;
- котлет продается 20 кг.

Планируется данные продажи полуфабрикатов других фирм заменить на полуфабрикаты собственного производства, тем самым оставить те же самые показатели продаж.

Составим таблицу затрат на необходимое оборудование для производства полуфабрикатов.

Таблица 10 – Затраты на оборудование, с учетом доставки и установки.

Наименование оборудования	Производительность 1 установки в 1 смену (8 часов 1 смена), кг.	Объем по программе за смену, кг.	Количество, шт.	Стоимость оборудования, руб.
Мясорубка	1 600	9,8	1	31 587
Тестомес	800	4,8 (в+п)	1	46 200
Пельменный аппарат	1 036,8	8,4 (в+п)	1	147 975
Фаршемешалка	9 600	6 (в+п) 3,8 (к)	1	12 000
Шоковое оборудование	50	16	1	134 299
Морозильник	120	16	2	27 988
Итого:	-	-	7	400 049

Необходимо приобрести 2 морозильника, чтобы не нарушать товарное соседство: котлеты будут храниться в отдельном морозильнике.

Необходимое оборудование и цены на них были взяты с сайта [www.krasnoyarsk.tiu.ru](http://www.krasnoyarsk.tiu.ru).

Посчитаем амортизацию по оборудованию. Срок полезного использования равен 4 года, поэтому коэффициент амортизации равен 0,25.

$$A = 400\,049 * 0,25 = 100\,012,25 \text{ руб.}$$

Проведем подробный анализ расходов сырья на производство пельменей, вареников и котлет. Все сырье будет приобретаться на базе ОРСа в г. Лесосибирск самостоятельно директором предприятия. Рассчитаем калькуляцию затрат на сырье (на 1 кг готового продукта) для изготовления полуфабрикатов.

Таблица 11 – Калькуляция затрат на сырье для изготовления котлет (на 1 кг готового продукта).

Наименование	Цена, кг/руб	Вес необходимо-го ингредиента на 1 кг готового продукта	Стоимость затрат, руб
Мясо:			
- говядина	300	0,5	150
Сухари	70	0,15	10,5
Лук	25	0,15	3,75
Молоко	40	0,12	4,8
Яйцо (1 яйцо = 0,04 кг) = 3 руб.	75	0,08	6

Котлеты будут производиться из говяжьего фарша и стоимость затрат на 1 кг сырья будет равна 175,05 руб.

Таблица 12 - Калькуляция затрат на сырье для изготовления пельменей (на 1 кг готового продукта).

Наименование	Цена, кг/руб	Вес необходимо-го ингредиента на 1 кг готового продукта	Стоимость затрат, руб
Мясо:			
- говядина	300	0,5	150
Лук	25	0,2	5
Мука	25	0,17	4,25
Яйцо	75	0,04	3

Воду не включаем в калькуляцию затрат, так как у производства имеется собственная колонка. (На 1 кг продукта приходится 80 гр. воды)

Пельмени будут производиться из говяжьего фарша и стоимость затрат на 1 кг сырья будет равна 162,25 руб.

Таблица 13 - Калькуляция затрат на сырье для изготовления вареников (на 1 кг готового продукта).

Наименование	Цена, кг/руб	Вес необходимого ингредиента на 1 кг готового продукта	Стоимость затрат, руб
Картошка	30	0,5	15
Лук	25	0,2	5
Мука	25	0,17	4,25
Яйцо	75	0,04	3

Стоимость затрат на 1 кг сырья на изготовление вареников составила 27,25 руб.

Для бесперебойного процесса производства и реализации продукта необходимо нанять профессиональный персонал. Для работы полноценной линии нужен:

1. рабочий;
2. начальник цеха полуфабрикатов.

Как правило, при установке одной линии вышеперечисленного персонала будет достаточно, чтобы производить запланированный объем полуфабрикатов.

Для производства необходимо две смены, которые будут работать по 8 часов 5 дней в неделю 1/1.

Рассчитаем фонд оплаты труда для инвестиционного проекта за год, заполним таблицу 14.

Таблица 14 – ФОТ для инвестиционного проекта за год

Персонал	З/п в месяц, руб	Количество персонала	ФОТ в год, руб
Рабочий 1 смены	20 000	1	240 000
Рабочий 2 смены	20 000	1	240 000
Начальник цеха	25 000	1	300 000
Итого:	65 000	3	780 000

Посчитаем социальные отчисления в год:  $780\,000 * 0,3 = 234\,000$  руб.

Рассмотрим прочие затраты, возникающие в процессе деятельности цеха.

- Электричество (максимальная мощность подключенного оборудования к зданию - 45 кВт/ч). Максимальная мощность оборудования составит 6,328 кВт/ч (данные были взяты с технических характеристик оборудования, представленные в таблице 10), свет: 48 плафонов \* 30Вт = 1,44кВт/ч. Посчитаем расход за месяц (при условии, если все приборы работают каждый день без выключения 8 часов в день), он будет равен 1864,32кВт. Но наше производство будет потреблять энергию в разы меньше, примерно 30% от максимального потребления. Примерный расход электроэнергии нашего планируемого цеха за месяц будет составлять 559,296 кВт. Поэтому примерная ежемесячная плата за электроэнергию составит:  $559,296 \text{ кВт} * 5,5 = 3\,076,128$ .

- Маркировка. Один рулон ленты стоит 50 руб. На месяц хватит пять рулонов. Затраты на месяц составят 250 рублей.

- Упаковка. Фасоваться полуфабрикаты будут в контейнер за 20 руб. За месяц затраты составят 7360 руб. (16 кг полуфабрикатов будет производиться за смену, следовательно за месяц будет произведено 368 кг, фасоваться будут по 1 кг, значит на месяц понадобится 368 контейнеров).

### 3.2 Финансовый план.

Рассмотрим инвестиционные затраты на первый месяц инвестиционного проекта (начальные инвестиции).

- Прирост оборотных накоплений: 64 165,85 руб.;
  - Оборудование: 400 049 руб.;
  - Дооборудование помещения, получение разрешений: 230 823 руб.;
- Итого: 695 037, 85 руб.

Текущие расходы (в расчете на первый год)

- Прирост оборотных средств: 769 990, 20 руб.;
- З/п: 780 000 руб.;
- Электричество: 36 913, 56 руб.;

Итого: 1 586 903, 76 руб.

После фазы опытно-промышленной подготовки (1 месяц) планируется начать выпуск партий полуфабрикатов в общем объеме 368 кг в месяц.

Цена для продажи полуфабрикатов в магазине с учетом товарной надбавки 30% и ежемесячных затрат составит для:

- вареников = 218 руб/кг.;
- пельменей из говяжьего фарша = 393 руб/кг.;
- котлет из говяжьего фарша = 410 руб/кг.;

Планируемые объемы реализации (каждый год увеличение объема производства на 10% за счет поставки в ближайшие населенные пункты) и планируемая выручка представлены в таблице 15.

Выручка за год от реализации вареников составит 300 840 руб., от реализации пельменей составит 1 084 680 руб., от реализации котлет составит 452 640 руб.

Таблица 15 - Планируемые объемы реализации и планируемая выручка цеха

Наименование	2018 год	2019 год	2020 год
Количество, кг	4 416	4 858	5 343
Цена пельменей, руб/кг.	393	393	393
Цена вареников, руб/кг	218	218	218
Цена котлет, руб/кг	410	410	410
Выручка, руб	1 838 160	2 401 752	2 965 344

Таблица 16 – прогнозируемые изменения финансовых результатов деятельности всего предприятия (магазин + цех).

Наименование	2016 год	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение 2020/2016
Выручка, руб.	15114000	16952160	17515752	18079344	1,20
Себестоимость, руб.	10979000	13196776	12646594	12735353	1,16
Налоги, руб.	64000	627308	794374	865599	13,52
Чистая прибыль, руб.	3037000	3128076	4074784	4478392	1,48

С 2018 года к налогу ЕНВД прибавляется УСН с объектом «доходы минус расходы», ставка налога 15%.

Расходы подсчитаны с учетом ежегодного прироста на 10% затрат на сырье, маркировки + упаковки и электричества, остальные постоянные расходы остаются прежние.



### 3.3 Анализ эффективности проекта

Для данного анализа произведем расчеты показателей NPV, IRR, PI в программе Excel и определим срок окупаемости проекта. Результаты расчетов сведем в таблицу 17.

Таблица 17 – Экономическая эффективность инвестиционного проекта

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Начальные инвестиции, руб.	695 037	-	-	-
Выручка по итогам реализации проекта за год, руб.	-	16 952 160	17 515 752	18 079 344
Текущие затраты, руб.	-	13 196 776	12 646 594	12 735 353
Налоги, руб.		627 308	794 374	865 599
CF по операционной деятельности.		3 128 076	4 074 784	4 478 392
NCF, руб.	- 695 037	3 128 076	4 074 784	4 478 392
Собственный капитал, руб.	700 000	-	-	-
Сальдо реальных денег		3 128 076	4 074 784	4 478 392
Сальдо накопленных реальных денег	4 963	3 133 039	7 207 823	11 686 215
Ставка дисконтирования, %	8,5	8,5	8,5	8,5
PV CF, руб.		2 883 020	3 461 347	3 506 170
NPV, руб	6 755 259			
IRR, %	185,28			

Продолжение таблицы 17

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
PI, %	4,26			
Срок окупаемости проекта, год	0,16			

Данный инвестиционный проект окупился меньше, чем за 1 год, срок окупаемости проекта наступит через 0,16 года. Так как  $PI = 4,26$  ( $PI > 1$ ), вложение капитала является эффективным. Выручка по итогам реализации проекта вырастит с 16952160 (на начало проекта, 2018 год) до 18079344 (на конец проекта, 2020 год).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Расширение бизнеса ключевая цель управляющего любой организации. Когда руководитель преследует такую цель, у него появляются все шансы выиграть в конкурентной борьбе и преуспеть. Большинство предпринимателей постоянно размышляют о том, как им решить проблему с кадрами и где взять средства на развитие бизнеса.

Безусловно, расширение бизнеса невозможно осуществить без инвестиционного капитала. В теории и практике осуществления предпринимательской деятельности финансовые ресурсы могут быть сформированы за счёт личных сбережений, кредитов и займов коммерческих банков, небанковских кредитных организаций. С помощью инвестиций решаются множество задач, которые стоят перед организацией. Также задачей инвестиций является расширение бизнеса, это может быть и открытие новых производственных точек (выход на новый рынок), и расширение выпуска товара в рамках существующих производств. При этом, с целью грамотного вложения инвестиций необходимо оценить отраслевые тенденции и направления потребительского спроса.

В настоящее время наблюдается тенденция роста объема потребления полуфабрикатов в России. При этом, наиболее активно растет производство полуфабрикатов, так же, как и их потребление. Это объясняется занятостью населения, ускоренной динамикой современной жизни.

При этом, малые предприятия находят место в этой нише по нескольким причинам. Близость к сбытовым точкам дает экономию транспортных расходов. А цена в кризисное время — основной регулятор покупательского спроса.

Принимая во внимание, что спрос на полуфабрикаты неуклонно растет. В обществе образуется все больше занятых людей, у которых нет времени на приготовление домашней пищи. Полуфабрикаты позволяют приготовить любимое блюдо в считанные минуты, при этом экономится значительная часть

драгоценного времени. В связи с данным утверждением предложен проект по расширению бизнеса ООО «Надежда» - открытие цеха по производству полуфабрикатов.

В результате работы проведен анализ рыночной среды, сильных и слабых сторон организации.

В качестве решения указанных проблем предложено расширение стратегии развития за счет покупки оборудования для запуска линии по производству полуфабрикатов. Данное расширение позволит компании усилить положение на рынке, усилить спрос за счет снижения цены продукции, развить сбытовую политику в другие точки региона.

Далее, в соответствии с поставленной задачей, осуществлен расчёт технико-экономических показателей, в результате которых был сделан вывод о том, что в течение анализируемого периода на ООО «Надежда» не имеется дефицита собственных оборотных средств, и в результате этого - основная доля капитала предприятия – нераспределенная прибыль, и это положительно характеризует финансовое положение организации.

Для улучшения финансового положения организации появляется необходимость в расширении бизнеса, с целью устранить такой недостаток как «узкоспециализированность».

В качестве источников финансирования проекта по расширению бизнеса рассматривается нераспределенная прибыль предприятия на сумму 695 037 руб.

Рассмотрение проекта с финансированием из заемных средств не рассматривалось, так как предприятию достаточно свободных денежных средств для первоначальных инвестиций в проект.

В результате расширения бизнеса чистая прибыль предприятия по прогнозам возрастёт с 3037000 руб. (базовый период, 2016 год) до 4478392 руб. (на конец проекта, 2020 год), то есть на 48%.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. М. : Дело–Сервис, 2012. 152 с.
2. Атаулов Р. Р. Взаимосвязь качества продукции и финансового результата деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 9–11.
3. Быкова Н. Н. Способы укрепления налоговых доходов муниципальных образований на примере бюджета городского округа Тольятти // Азимут научных исследований: Экономика и управление. 2013. № 4. С. 13–16. 11. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 111–114.
4. Великая Е. Г., Чурко В. В. Стратегический потенциал и рентабельность организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 2 (17). С. 7–9.
5. Великая Е. Г., Чурко В. В. Индикаторы оценки эффективности организации // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 2. С. 57–61.
6. Герауф Ю.В., Глотова Н.И. Методика оценки финансового состояния организации: учеб.–метод. пособ. — Барнаул: Изд–во АГАУ, 2011. — 63 с.
7. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. – М.: Омега–Л, 2014. – 348 с.
8. Завьялова З.М., Выголова И.Н. Комплексный анализ эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных организаций Оренбургской области: монография. Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2014.104 с.

9. Ильенкова С. Д. Экономика и статистика организации. М.: Финансы и статистика, 2012. 240 с.
10. Ковалев В. В., Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 880 с.
11. Колачева Н. В., Быкова Н. Н. Финансовый результат организации как объект оценки и анализа / Н. В. Колачева, Н. Н. Быкова // Вестник НГИ-ЭИ. – 2015. – № 1(44). – С. 29–35
12. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов организациями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2. С. 132–137.
13. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Финансовый механизм управления затратами на основе методики внутреннего аудита // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2010. № 20. С. 74–80.
14. Комплексный экономический анализ: учебно–методическое пособие / [Н. К. Васильева, А. Г. Прудников, А. И. Трубилин и др.] – Краснодар: КубГАУ, 2011. – 121 с.
15. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. М.: КНОРУС, 2009. 688 с.
16. Наумкина А. Н. Актуальные проблемы учета и определения финансовых результатов деятельности организации / А. Н. Наумкина, В. П. Шегурова // Молодой ученый. – 2014. – № 2. – С. 514–517.
17. Трубилин А. И. Повышение эффективности и конкурентоспособности зернового производства на основе оптимизации технологических факторов и инвестирования отрасли. – Краснодар: КубГАУ, 2004. – 176 с.
18. Оськина Ю. Н., Баева Е. А. Обзор методик анализа финансовых результатов // Социально–экономические явления и процессы. 2013. №4 (050). С.126–130.

19. Подлесная В. Г. Динамика нормы прибыли в социально-экономических циклах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 72–75.
20. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / Савицкая Г. В. – М.: Инфра – М, 2013. – 384с. Научный журнал КубГАУ, №112(08), 2015 года <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/76.pdf> 16
21. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности организации: 4–е изд., перераб. и доп. Минск: ООО «Новое знание», 2011. 688 с.
22. Сельское хозяйство Краснодарского края: статистический сборник. Краснодар: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю, 2014. – 225 с.
23. Шавгеня Е.В., Прудников А.Г. Современное состояние агропромышленного комплекса в Краснодарском крае / Е.В. Шавгеня, А. Г. Прудников // Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа в России и за рубежом: сборник статей третьей международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей. – Краснодар: КубГАУ, 2015. 263 –269 с.
24. Чая В.Т., Чупахина Н.И. Управленческий анализ: учеб. пособ. — М.: Рид Групп, 2011. — 448 с.
25. Шнайдер О. В., Агуреева Т. П. Система внутреннего аудита качества и её влияние на прибыль организации // Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 110–114.
26. Яруллин Р. Р. Реализация программно– целевого формирования бюджетов субъектов Российской Федерации // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 4 (32). С. 215–221.
27. Ярыгина Н. С. Научные взгляды на содержание финансовой стратегии организации корпоративного типа // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2014. № 6 (38). С. 145–152.

