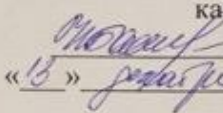
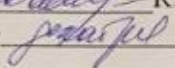


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра финансов, денежного обращения и кредита

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ В ГЭК
И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ
ЗАИМСТВОВАНИЯ
Заведующий кафедрой
канд. экон. наук

 К.А. Баннова
«15»  2018г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(магистерская диссертация)

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ОРГАНИЗАЦИИ

38.04.01 «Экономика»

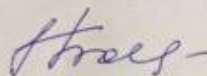
Магистерская программа «Финансовая экономика (финансомика)»

Выполнил работу
Студент 3 курса заочной
формы обучения



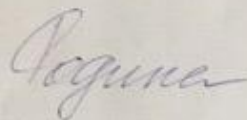
Зиганшин
Азат
Манзурович

Научный руководитель
д-р экон. наук, доцент



Болдырева
Наталья
Брониславовна

Рецензент
Экономист,
ООО ПолимерПласт,



Родина
Анастасия
Олеговна

г. Тюмень, 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

⊕	ВВЕДЕНИЕ.....	4
	ГЛАВА 1. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	7
	1.1. Роль финансового менеджмента в стратегическом развитии организации.....	7
	1.2. Финансовое состояние организации как индикатор ее эффективного стратегического развития	11
	1.3. Инвестиции в основной капитал - ключевой фактор стратегического развития бизнеса.....	22
	ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ПОЛИМЕРПЛАСТ».....	28
	2.1. Анализ финансового состояния организации.....	28
	2.2. Основные факторы, влияющие на финансовое состояние организации.....	39
	2.3. Направления стратегического развития организации.....	53
	ГЛАВА 3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ «РАСШИРЕНИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕГО БИЗНЕСА» КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ООО «ПОЛИМЕРПЛАСТ».....	60
	3.1. Описание и оценка экономической эффективности инвестиционного проекта.....	60
	3.2. Анализ чувствительности проекта.....	64
	3.3. Влияние проекта на финансовые показатели организации.....	68
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	72
	СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	75
	ПРИЛОЖЕНИЯ.....	80

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях ведения бизнеса появился новый подход к развитию фирмы. Он рассматривает компанию как открытую систему, эффективная деятельность которой зависит не только от внутренних процессов, но и в большей степени от внешней среды. В быстро меняющихся реалиях современного бизнеса важно, чтобы компания успела вовремя сориентироваться, предвидеть потенциальные угрозы и уловить открывающиеся возможности, чтобы принять эффективные и своевременные стратегические решения, способствующие долгосрочному финансовому развитию предприятия. При таком подходе становится очевидной необходимость стратегического планирования развития компании.

Стратегическое планирование – одна из функций управления, представляющая процесс выбора целей организации и путей их достижения при учете финансовых аспектов деятельности компании. Все управленческие решения в компании принимаются, основываясь на стратегическом и финансовом планировании. Финансовые аспекты стратегического планирования являются основной частью эффективного функционирования предприятия. Актуальность такого планирования, для российских компаний и в частности для компании ООО «ПолимерПласт» велика как никогда раньше. Сейчас в условиях жёсткой конкуренции, быстро меняющихся условий бизнес-среды и высокого уровня влияния факторов макроэкономики развиваться смогут только те компании, которые ясно видят перед собой поставленную цель и пути её достижения.

Цель выпускной квалификационной работы – разработать инвестиционный проект как направление стратегического развития организации и оценить его влияние на финансовые показатели предприятия.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- раскрыть роль финансового менеджмента в стратегическом развитии организации;

- провести анализ финансового состояния ООО «ПолимерПласт»;
- выявить основные факторы, влияющие на финансовое состояние организации;
- разработать стратегии развития организации;
- провести оценку экономической эффективности и анализ чувствительности инвестиционного проекта;
- спрогнозировать влияние реализации проекта на финансовые показатели организации.

Объектом выпускной квалификационной работы выступает предприятие ООО «ПолимерПласт» в г. Тюмени. Компания занимается производством и реализацией утеплителя и изделий из него.

Предметом выпускной квалификационной работы являются экономические отношения, связанные с финансовыми аспектами стратегического развития организации.

К элементам научной новизны следует отнести:

- анализ финансового состояния ООО «ПолимерПласт» и выявление «узких мест» в деятельности организации, обусловленных спецификой бизнеса;
- разработка инвестиционного проекта как направления стратегического развития организации и оценка его влияние на финансовое состояние «ПолимерПласт».

Теоретическую и информационную базу исследования составили:

1) труды следующих ученых: Ковалев В.В., Лихачева О.Н., Щуров С.А., Зайцев, Л.Г. Бригхем Ю. Эрхардт М., Казакова, Н.А., Румянцева, Е.Е., Жилкина, А.Н., Григорьева, Т.И., Ростиславов Р.А и др.

2) данные бухгалтерской и финансовой отчетности ООО «ПолимерПласт» за 2013-2017 годы;

3) база данных ООО «ПолимерПласт».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы.

Во введении обоснована актуальность темы, определены цель, задачи, предмет, объект исследования, сформулирована научная и практическая часть исследования.

В первой главе «Финансовый менеджмент как ключевое направление стратегического развития организации» раскрываются теоретические аспекты финансового управления организацией для обеспечения ее эффективного стратегического развития.

Во второй главе «Оценка финансового состояния ООО «ПолимерПласт» приводится описание деятельности организации, анализ ее внешней и внутренней среды, а также отображаются основные финансовые результаты.

В третьей главе «Инвестиционный проект «Расширение действующего бизнеса» подробно рассматриваются финансовые аспекты и перспективы внедрения инвестиционного проекта, его влияние на финансовые показатели предприятия.

В заключении содержатся основные выводы исследования.

Вклад автора в данную работу заключается в финансовом анализе бизнес-среды компании ООО «ПолимерПласт», а также в выработке финансовой стратегии дальнейшего эффективного развития компании.

ГЛАВА 1. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Роль финансового менеджмента в стратегическом развитии организации

Для современной экономики России характерна нестабильность, неопределенность в поведении покупателей, конкурентов, поставщиков, государственных органов, что в свою очередь порождает сбои в деятельности конкретных предприятий. В условиях острой необходимости формирования эффективной стратегии организации российских предприятий, а также по причине острой необходимости формирования действенной антикризисной стратегии их развития первостепенное значение приобретает проблема объективной оценки текущего состояния хозяйствующего субъекта, а особенно – описание тенденций его развития на ближайшую перспективу.

Деятельность компании в условиях рынка во многом зависит от рыночной ситуации. Рынок, с его сложной конкурентной борьбой, нестабильностью, непредсказуемостью, как партнёров, так и конкурентов влияет на развитие и жизнеспособность предприятия. Именно поэтому так необходимо постоянное проведение анализа, оценки и прогнозирования изменений окружающей среды фирмы. Основываясь на данных такого анализа, компания может обеспечить соответствие между своей деятельностью и требованиями рынка.

Предприятие, которое действует на определённом сегменте рынка, зависит от потенциала этого рынка. Для соответствия ожиданиям руководства и обеспечения получения определённой прибыли, предприятие должно не только производить товар (оказывать услугу), но и успешно реализовывать свой продукт на рынке. Что будет возможно при соответствии предприятием требованиям рынка.

Процесс развития компании напрямую зависит от правильной стратегии, в которой заложен не только порядок действий в настоящий момент, но также определена ориентация на перспективу, предугадывание изменений тенденций рыночной ситуации. Это достигается детальным и постоянным анализом текущей ситуации, умением руководством компании правильно определить направление развитие фирмы и сформулировать перспективные цели. Именно правильно поставленные цели, а также, способы и методы их достижения составляют сущность стратегического развития организации и обеспечивают развитие предприятия.

Стратегическое развитие организации предполагает проведение различного рода изменений внутри организации и за ее пределами, в рамках реализации видения, миссии и целей с тем, чтобы обеспечить успех организации на всех этапах ее жизненного цикла. Использование в стратегическом менеджменте иерархического принципа построения стратегий позволяет организации более качественно распределить ограниченную ресурсную базу и разработать систему желаемых результирующих показателей. [31, с 138]

Стратегия, - это средство достижения положительных результатов в бизнесе. Способ достижения основных целей. Стратегии предприятия — это изучения условий, в которых работает компания, определение цели и пошаговый путь её достижения. Стратегия является совокупностью решений, обеспечивающих уникальное позиционирование компании в своей отрасли, направленное на создание устойчивого преимущества и уникальной ценности для потребителей, позволяющее превзойти конкурентов. Концепция стратегического развития организации тесно связано с финансовой стратегией компании. [32, с 107]

Финансовая стратегия предприятия является одним из видов функциональных стратегий, охватывающей все ключевые направления развития финансовой деятельности и финансовых отношений предприятия.

Источником формирования финансовой стратегии предприятия является направление движения финансового менеджмента организации. [4, с 144]

Финансовый менеджмент – управление финансами хозяйствующих субъектов, финансовый анализ, планирование, а также нахождение и распределение капитала. Он охватывает все основные сферы финансов и распространяется на все сегменты финансового рынка. Финансовый менеджмент – это также и вид управленческой деятельности. Он заключается (финансового менеджера) на его объект с целью совершенствования последнего. Кроме того, финансовый менеджмент является формой предпринимательства. [24, с 48]

Основные вопросы финансового менеджмента связаны с формированием капитала предприятия и обеспечением максимально эффективного его использования. [35, с 245]

В настоящее время понятие «финансовый менеджмент» подразумевает самые разные аспекты управления финансами предприятия.

Объект управления - финансовые ресурсы, а также финансовые отношения организации, возникающие между ней и другими участниками хозяйственной деятельности, различными звеньями финансовой системы. [31]

Субъектами управления в системе финансового менеджмента выступают собственники, финансовые менеджеры, соответствующие службы и организационные структуры, составляющие его управляющую структуру [42]

Цель финансового менеджмента — максимизация благосостояния собственников с помощью рациональной финансовой политики на основе:

- долгосрочной максимизации прибыли;
- максимизации рыночной стоимости.

Задачи долгосрочного финансового менеджмента в современных условиях работы общества с ограниченной ответственностью:

- формирование объема финансовых ресурсов, необходимого для обеспечения операционной деятельности организации и направлений его развития;

- эффективное использование финансовых ресурсов;
 - оптимизация денежного оборота и расходов (затрат);
 - устранение неэффективных участков деятельности;
 - максимизация прибыли предприятия;
 - минимизация уровня финансового риска;
 - эффективное управление ресурсами в целях увеличения стоимости предприятия;
 - обеспечение устойчивых темпов роста экономического потенциала предприятия;
 - оценка потенциальных финансовых возможностей предприятия на предстоящие периоды;
 - применение методик оценки эффективности принимаемых финансовых решений;
 - избежание банкротства (антикризисное управление);
 - обеспечение текущей финансовой устойчивости и целевой рентабельности на основе построенной системы показателей эффективности.
- [31, с 168]

Задачи долгосрочного финансового менеджмента решаются в результате деятельности по следующим направлениям:

1. Формирование достаточного объема финансовых ресурсов в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде.

2. Наиболее эффективное использование сформированного объема финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности предприятия.

3. Оптимизация денежного оборота.

4. Обеспечение максимизации прибыли предприятия при предусматриваемом уровне финансового риска.

5. Минимизация уровня финансового риска при предусматриваемом уровне прибыли.

6. Устранение неэффективных участков деятельности [44, с 163]

Задачи оперативного (текущего) финансового менеджмента заключаются в оперативном учете, анализе, контроле и принятии решений по стабильному функционированию коммерческого предприятия, обеспечению нормальных оценочных финансовых показателей. Тактический финансовый менеджмент обеспечивает выбор наиболее оптимального решения и наиболее приемлемых в данной конкретной хозяйственной ситуации методов и приемов для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Финансовый менеджмент стратегического направления обеспечивает разработку общего направления и способы использования средств для достижения перспективных целей функционирования капитала (моделирование стратегической дивидендной политики, принятие решений по долгосрочным инвестиционным проектам, использование новых инструментов долгосрочного финансирования. [8, с 303]

В целом стратегия финансового менеджмента направлено на обеспечение, развитие финансового состояния предприятия. Инвестиционная деятельность является одним из основных инструментов, позволяющих обеспечить устойчивое развитие компании. Инвестиции позволяют обеспечить эффективное использование сформированного объема финансовых ресурсов предприятия. [31, с 410]

1.2. Финансовое состояние организации как индикатор ее эффективного стратегического развития

Анализ финансового состояния фирмы позволяет ответить на вопрос: «Благоприятно ли положение предприятия на рынках благ и факторов производства?» Ответ на первую часть вопроса формулируется в ходе анализа имущественного и финансового потенциалов предприятия, выявления динамики ключевых индикаторов и сравнения их значений со среднеотраслевыми и среднерыночными. Безусловно, основное внимание должно быть уделено показателям, характеризующим положение компании на рынке капитала. По результатам анализа разрабатывается система финансовых

планов, которые как раз и предназначены для ответа на вторую часть вопроса [36, с 240]

Цель анализа финансового состояния предприятия поиск недостатков в экономическом положении компании, их устранение, а также определение резервов для улучшения экономических показателей. [21, с 129]

Помимо внутреннего значения, финансовый анализ играет важную роль в поддержании высокой конкурентоспособности компании на рынке. Грамотное ведение аналитической деятельности дает возможность предвидеть сложные ситуации и находить правильные пути для развития предприятия.

Экономический анализ и оценка финансового состояния компании являются ключевыми аспектами его успеха в рыночных условиях.

Анализ — одна из общих функций управления экономическими системами, значимость которой не подвержена влиянию времени и вряд ли может быть переоценена. [3, с 285]

В рыночной экономике предприятия вынуждены самостоятельно планировать свои действия в условиях конкурентной среды. Роль планово-аналитической функции в системе управления предприятием коренным образом преобразуется — контрольно-аналитический и объясняющий аспекты теряют свою исключительную значимость, более важными становятся коммуникативный и прогнозно-ориентирующий аспекты. Логика перемен достаточно очевидна.

Предприятие в условиях рынка может выжить лишь при условии стабильного генерирования прибыли. Для этого ему нужно таким образом построить свою деятельность, чтобы получаемые доходы превышали его расходы. Извлечение доходов — это риск по своей природе; имеется в виду, что если некая сфера бизнеса является привлекательной, то в нее обязательно попытаются войти конкуренты. Поэтому плановые ориентиры должны подтверждать возможность получения прибыли и в дальнейшем. В этих условиях гораздо важнее перспективный анализ, в результате которого могут быть получены более или менее обоснованные прогнозы изменения в будущем

ситуации на рынках и разработаны превентивные меры по нивелированию действия возможных негативных факторов. Значимость ретроспективного анализа, в результате которого выясняются причины имевших место отклонений от плановых заданий, менее существенна, хотя, безусловно, не отвергается. [17, с 149]

Кроме того, устанавливая деловые связи с контрагентами, предприятие уже не может полагаться на вышестоящий орган управления — вся ответственность за выбор партнера (поставщик, покупатель) лежит на самом предприятии. В этой ситуации резко возрастает значимость умения оценить финансовую состоятельность действующего или потенциального контрагента, поскольку ошибка может дорого сказаться как на ритмичности производства, так и на финансовых результатах. Вот почему роль методик оценки финансового состояния предприятия резко усиливается.

Успешно работающее предприятие сталкивается и еще с одной проблемой — проблемой инвестирования. Речь идет как о развитии собственной базы, т. е. о реинвестировании прибыли с целью наращивания производственных мощностей, так и об инвестировании в другие сферы бизнеса и в финансовые активы. Инвестирование в новые сферы бизнеса представляет собой реализацию идеи разумной диверсификации бизнеса, позволяющей сравнительно безболезненно переносить временные спады, обусловленные снижением спроса на основную продукцию фирмы. Что касается финансовых инвестиций, то имеется в виду формирование инвестиционного портфеля, позволяющего получать дивидендный и процентный доходы. Формирование и поддержание такого портфеля предполагает оценку инвестиционной привлекательности эмитентов. [15, с 344]

Информационное обеспечение анализа и планирования финансовой деятельности являться важным моментом стратегического развития организации. Успешность работы линейных и функциональных руководителей и специалистов зависит от различных видов обеспечения их деятельности: правового, информационного, нормативного, технического, кадрового и т. п. К

числу ключевых элементов этой системы, без сомнения, относится информационное обеспечение системы управления предприятием, под которым следует понимать совокупность информационных ресурсов (информационную базу) и способов их организации, необходимых и пригодных для реализации аналитических и управленческих процедур, обеспечивающих финансово - хозяйственную деятельность данного предприятия.

Методика анализа финансового состояния фирмы являться унифицированным процессом и проводятся, по единой методике практически во всех странах мира, с учетом специфики оцениваемого бизнеса. [19]

Аналитические процедуры, выполняемые топ-менеджерами и финансовыми менеджерами, весьма разнообразны. Вместе с тем в системе финансового анализа есть один блок, знание процедур которого является обязательным практически для любого экономиста; этот блок — анализ финансового состояния субъекта хозяйствования. Элементы данного блока в той или иной комбинации, равно как и результаты анализа, входят в число основных аргументов при принятии весьма разнообразных управленческих решений как в отношении собственно предприятия, так и других субъектов хозяйствования, сегментов рынков, взаимоотношений с бюджетом, кредитными учреждениями и др.

Подобный анализ выполняется по данным публичной бухгалтерской отчетности и потому достаточно хорошо структурирован. Вместе с тем нередко ситуация, когда анализ выполняется бессистемно, например, рассчитываются какие-то аналитические коэффициенты, которые «аналитик» не в состоянии проинтерпретировать и с которыми не знает, что делать. Такая отчетность редко приводит к положительным результатам — нужна определенная система в проведении анализа. [21, с 98]

В настоящее время анализ финансового состояния предприятия достаточно хорошо систематизирован, а его процедуры имеют унифицированный характер и проводятся, по сути, по единой методике практически во всех странах мира. Общая идея этого унифицированного

подхода к анализу заключается в том, что умение работать с бухгалтерской отчетностью предполагает по крайней мере знание и понимание: (а) места, занимаемого бухгалтерской отчетностью в системе информационного обеспечения управления деятельностью предприятия; (б) базовых нормативных документов, регулирующих ее составление и представление; (в) состава и содержания отчетности; (г) логики и техники ее составления; (д) методики ее чтения и анализа. Дадим краткую характеристику перечисленных аспектов. [27, с 253]

Бухгалтерской отчетности занимает основное место в информационной системе предприятия. Особая значимость бухгалтерской отчетности состоит в том, что это единственный информационный источник, который, во-первых, хорошо структурирован, во-вторых, по сути унифицирован (с расширением значимости международных стандартов финансовой отчетности можно даже говорить об унификации в международном масштабе), в -третьих, является обязательным к регулярному появлению (в любой стране бухгалтерская отчетность обязательно составляется хотя бы раз в год) и, в-четвертых, является общедоступным (по крайней мере, не полностью закрытым для пользователей). В России согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» годовая отчетность заполняется по рекомендованным Минфином РФ форматам, а отдельные виды предприятий (к ним относятся и акционерные общества открытого типа, которые, как показывает мировой опыт, являются определяющим элементом рыночной организации бизнеса) обязаны подтверждать ее независимым аудитом и публиковать не позднее 1 июня года, следующего за отчетным. Публичность бухгалтерской отчетности заключается в (а) передаче отчетности территориальным органам статистики и (б) ее опубликовании в газетах и журналах, доступных пользователям отчетности, либо распространении среди них брошюр и буклетов, содержащих эту отчетность.

Методика чтения и анализа бухгалтерской финансовой отчетности является одним из важнейших составляющих элементов эффективного

управления активами предприятия. В последние годы все большее признание в мировой учетной и финансово-аналитической практиках получает подход к обоснованию логики аналитических процедур, ориентированной на основного пользователя — собственника предприятия. В принципе, аналитические запросы собственника всегда наиболее обширны по сравнению с запросами других категорий пользователей. Поэтому вполне оправданно следующее рассуждение: поскольку публичная отчетность устраивает собственников в плане состава и содержания форм и аналитических показателей, рассчитываемых на ее основе, то она по основным параметрам будет удовлетворять и требованиям других категорий внешних пользователей. [36, с 154].

Опираясь на отчетность, пользователь-собственник должен получить представление о четырех аспектах деятельности предприятия:

- имущественное и финансовое положение предприятия с позиции долгосрочной перспективы (т. е. насколько устойчиво данное предприятие, является ли стратегически выгодным вкладывать в него средства и (или) иметь с ним контрагентские отношения);
- финансовые результаты, регулярно генерируемые данным предприятием (т. е. прибыльно или убыточно работает предприятие в среднем);
- изменения в капитале собственников (т. е. изменение чистых активов предприятия за счет всех факторов, включая внесение капитала, его изъятие, выплату дивидендов, формирование прибыли или убытка);
- ликвидность предприятия (т. е. наличие у него свободных денежных средств как важнейшего элемента стабильной текущей работы в плане ритмичности расчетов с контрагентами).

Анализ финансового состояния предприятия по данным отчетности может осуществляться с различной степенью детализации. Можно выделить два вида анализа: экспресс-анализ и углубленный анализ. В первом случае аналитик предполагает получить лишь самое общее представление о предприятии, чья

отчетность подвергается чтению, во втором — проводимые аналитические расчеты и ожидаемые результаты более детализированы и подробны.

Экспресс-анализ. Его цель — получение оперативной, наглядной и простой оценки финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. Иными словами, такой анализ не должен занимать много времени, а его реализация не предполагает каких-либо сложных расчетов и детализированной информационной базы. Указанный комплекс аналитических процедур еще может быть назван чтением отчета (отчетности). Последовательность процедур (этапность анализа) такова:

Если экспресс-анализ по сути сводится лишь к чтению годового отчета, то углубленный анализ предполагает расчет системы аналитических коэффициентов, позволяющей получить представление о следующих сторонах деятельности предприятия: (1) имущественный потенциал, (2) ликвидность и платежеспособность, (3) финансовая устойчивость, (4) внутрифирменная эффективность, (5) прибыльность и рентабельность, (6) рыночная привлекательность. Помимо этого углубленный анализ обычно предполагает проведение горизонтального и вертикального анализов отчетных форм [31, с 162].

Существуют различные методы анализа бухгалтерской отчетности, выбор нужного зависит от конкретных задач, поставленных перед собой, и необходимого объема информации. Вертикальный и горизонтальный анализ баланса – два часто используемых метода. Горизонтальный и вертикальный анализ применяются многими компаниями для анализа финансовой отчетности и повышения доходов компании, поддержания стабильного положения предприятия. [32, с 204].

Вертикальный анализ баланса называется еще структурным, так как показывает структуру конечных данных бухгалтерского баланса в виде относительных величин. При вертикальном анализе статьи отчетности приводятся в процентах к его итогу. Данный вид анализа позволяет посмотреть изменения статей баланса, например, что произошло с оборотными средствами

компании, дебиторской, кредиторской задолженностью по сравнению с предыдущими годами. Процентные показатели наглядно показывают насколько произошли отклонения и в какую сторону, для анализа данный способ более удобный, так как при расчетах в абсолютных величинах не всегда понятно, насколько ситуация ухудшилась или улучшилась.

При вертикальном анализе итоговую сумму активов (если анализируется баланс) и выручки (при анализе ОФР) принимают за сто процентов, и каждую дальнейшую статью представляют в виде процентной доли от базового значения. Рассчитывается процентный показатель путем деления каждой строчки по анализируемому году на валюту баланса и умножения на 100%

Горизонтальный анализ помогает изучить изменение итоговых показателей бухгалтерского баланса во времени. Можно проследить изменения, произошедшие за предыдущий и предшествующий предыдущему годы, можно понять сложился положительный или отрицательный результат. Для анализа берутся любые два или три периода, это могут быть кварталы или годы. В рамках временного анализа баланса сравниваются значения как абсолютных показателей в денежном выражении, так и относительных показателей в процентах.

Горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса дополняют друг друга. Одновременное использование этих методик позволяет обеспечить более глубокий анализ показателей.

Система аналитических коэффициентов позволяет более глубоко исследовать финансовые показатели предприятия. В международной и отечественной учетно-аналитических практиках алгоритмы расчета показателей проработаны достаточно детально; известны десятки аналитических коэффициентов, причем некоторые из них регулярно публикуются в информационно-справочных файлах специализированных информационно-аналитических агентств. [33, с 196]

Углубленное изучение финансового состояния предприятия предполагает анализ следующих направлений финансовых показателей, представленных в таблице 1.1

Таблица 1.1

Основные финансовые показатели предприятия

Категория финансовых показателей	Основные абсолютные и относительные финансовые показатели	Формулы
Анализ ликвидности и платежеспособности	величину собственных оборотных средств (WC)	WC= CA+ CL CA -оборотные активы; CL- краткосрочные пассивы (обязательства)
	Коэффициент текущей ликвидности	$K_{\text{лт}} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные пассивы}}$
	Коэффициент быстрой ликвидности	$K_{\text{лб}} = \frac{\text{Дебиторская задолженность} + \text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные пассивы}}$
	Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{\text{ал}} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные пассивы}}$
	Коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами	$K_{\text{ал}} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные активы}}$
	Маневренность собственных оборотных средств	$AC = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Собственные оборотные средства}}$
	Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов	$WC = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Запасы и затраты}}$
	Коэффициент покрытия запасов (JSC)	JSC=WC+BL+CR BL- ссуды банка и займы, используемые для покрытия запасов; CR- расчеты с кредиторами по товарным операциям (поставщики и подрядчики, векселя к уплате).
Оценка финансовой устойчивости предприятия	Уравнение для анализа Группы коэффициентов связанных с источниками баланса нетто	LTA + CA=E + LTD + CL LTA- внеоборотные активы; CA- оборотные активы; E -собственный капитал; LTD- долгосрочные заемные средства (пассивы); CL -краткосрочные пассивы.

Продолжение таблицы 1.1

	Уравнение для анализа Группы коэффициентов связанных с капиталом компании	$LTA + (CA - CL) = E + LTD$
	Уравнение для анализа Группы коэффициентов связанных со всеми источниками финансового характера	$LTA + (CA - NFL) = E + LTD + STD$, STD -краткосрочные заемные средства финансового характера; NFL- краткосрочная кредиторская задолженность нефинансового характера.
	Коэффициент концентрации собственного капитала.	$A = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Всего источников средств}}$
	Коэффициент финансовой зависимости	$K_{WC} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственный капитал}}$
	Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений	$K_{LTA} = \frac{\text{Долгосрочные пассивы}}{\text{Внеоборотные активы}}$
	коэффициента покрытия постоянных финансовых расходов (FCC)	FCC $= \frac{\text{Прибыль до вычета процентов и налогов}}{\text{Проценты к уплате} * \text{Расходы по финансовой аренде}}$
	стоимость чистых активов а	$ЧА = [BA + OA - (НДС + ЗУ + САП)] - [ЦФ + ДП + (КЛ - ДБП - ФП)]$ BA- внеоборотные активы (итог первого раздела актива баланса); OA- оборотные активы (итог второго раздела актива баланса); НДС- налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям; ЗУ -задолженность учредителей по взносам в уставный капитал; САП-собственные акции, выкупленные у акционеров; ЦФ -целевые финансирование и поступления; ДП- долгосрочные пассивы; КП- краткосрочные пассивы; ДБП-доходы будущих периодов; ФП- фонды потребления.
Оценка деловой активности предприятия	коэффициент устойчивости экономического роста	$RR = P_{\text{реинв}} / СК$ RR — собственно коэффициент устойчивости экономического роста; $P_{\text{реинв}}$ — реинvestированная прибыль; СК — среднегодовое значение собственного капитала.

Продолжение таблицы 1.1

	Показатель фондоотдачи	$\Phi = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя стоимость основных средств}}$
	Коэффициент оборачиваемости средств в активах	$K_{oa} = B / A$ B - выручка; A - среднегодовая сумма активов
Анализ финансовых результатов деятельности предприятия;	Экономическая эффективность	$EFF = \frac{EF}{RC}$ EF-величина экономического эффекта; RC-величина ресурсов или затрат
	коэффициентом генерирования доходов (BEP)	$BEP = \frac{P_{it}}{A}$ Pi-прибыль до вычета процентов и налогов; A- стоимостная оценка совокупных активов предприятия
	рентабельность (доходность) совокупного капитала (ROA)	$ROA = \frac{NI + IE}{TA}$ NI — чистая прибыль (прибыль, доступная к распределению среди собственников); IE — проценты к уплате; TA — совокупный объем активов (итог баланса-нетто);
	рентабельность инвестиций (Return on Investments. ROI).	$ROI = \frac{NI + IE}{TL - CL}$ TL — совокупный объем источников финансирования (итог баланса-нетто по пассиву); CL — краткосрочные обязательства.
	рентабельность (доходность) собственного капитала	$ROE = (NI) / E$
Анализ объема производства и реализации продукции	Незавершенное производство	НП=ПФ+ВЦНП ВЦНП-внутрицеховым незавершенным производством ПФ – это готовая продукция подразделений предприятия, предназначенная для дальнейшей переработки внутри данного предприятия.
	Соотношение категорий выпуска продукции	SO-валовой Оборот, ВП-валовая продукция, НП- незавершенное производство, ТП –товарная продукция
	коэффициент реализации	$K_{\text{реал}} = \frac{\text{реализованная продукция предприятия}}{\text{выпуск готовой продукции}}$
Анализ расходов, затрат и себестоимости продукции	Суммарные затраты предприятия	$TC = zQ + FC$ Q- объем выпущенной продукции в штуках или иных натуральных единицах z- переменные затраты на единицу продукции FC- постоянные затраты предприятия за данный период

Источник: [32, с.142-180]

Необходимо обратить внимание на недопустимость формального отношения к аналитическим коэффициентам. Расчет ради расчета практически бесполезен. Нужно прежде всего понимать экономический смысл исходной информационной базы, ее отдельных индикаторов, служащих основой для расчета производных коэффициентов. [34, с 181] Относительные показатели являются довольно удобным инструментом выявления скрытых закономерностей в структуре активов и обязательств, соотношении отдельных сторон деятельности фирмы, эффективности операций. Анализ целесообразно проводить в динамике - именно в этом случае выявляются сформировавшиеся и складывающиеся тенденции. Коэффициенты следует рассматривать лишь как один из аргументов при обосновании того или иного решения финансового характера.

1.3. Инвестиции в основной капитал - ключевой фактор стратегического развития бизнеса

Инвестиций в основной капитал предприятия являются ключевым аспектом развития предприятия. Инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое переоснащение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы (ПИР) и другие называются капиталовложениями.

Предприятие как некий экономический организм, образовавшись, должно развиваться. Условием его создания и развития является комбинация производственных факторов, то есть материалов и условий, необходимых для изготовления изделий и предоставления услуг.

Выполнение любой работы на производстве и реализация её результатов невозможна без факторов потребления - ресурсов, которые превращаются, то есть входят в новые товары; потенциальных факторов - ресурсов, которые участвуют в производстве новых товаров, но не входят в них; диспозитивных

факторов - управленческой деятельности на предприятии; дополнительных факторов - внешних связей предприятия; природных и социальных условий. [26, с 165]

Часть необходимых факторов предприниматели могут вкладывать в производство в материально-вещественной форме (помещение, машины, инструменты и др.) с определением их стоимости; формирование других факторов требует выделения необходимых для этого денежных средств. Функционирование организации нуждается в деньгах как платёжных средствах для оплаты денежных требований и денежных средствах, которые вкладываются в приобретение факторов производства, и, следовательно, длительное время не могут быть использованы в иных целях. [30, с 178]

Совокупность денежных средств, необходимых организации для деятельности, представляют финансовые средства.

Основополагающей задачей является обеспечение равновесия между финансовыми ресурсами, находящимися в распоряжении предприятия, и потребностью производственного процесса, ориентированного на эффективное хозяйствование (процесс производства).

Главными аргументами в пользу необходимости инвестиций является рост эффективности производства и максимизация прибыли. В конечном итоге они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия в будущем, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли. [28, с 191]

Таким образом, инвестиции играют важнейшую роль на микроуровне, в первую очередь, для простого и расширенного воспроизводства, структурных преобразований, максимизации прибыли и на этой основе решения многих задач, инвестиции в основной капитал является важным инвестиционным ресурсом в переходной экономике.

Инвестиции в производство, в новые технологии и направления помогают выжить в жесткой конкурентной борьбе, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, дают возможность более гибкого регулирования цен на свою

продукцию. Влияя на расширение производственных мощностей в долгосрочной перспективе, инвестиции оказывают существенное влияние уже имеющихся мощностей.

Оценки эффективности инвестиционного проекта это сложный поэтапный процесс. Перед проведением оценки эффективности экспертно определяется общественная значимость проекта. Общественно значимыми считаются крупномасштабные, народнохозяйственные и глобальные проекты.

На первом этапе рассчитываются показатели эффективности проекта в целом. Цель этого этапа - агрегированная экономическая оценка проектных решений и создание необходимых условий для поиска инвесторов. Для локальных проектов оценивается только их коммерческая эффективность и, если она оказывается приемлемой, рекомендуется непосредственно переходить ко второму этапу оценки. Для общественно значимых проектов оценивается в первую очередь их общественная эффективность. При неудовлетворительной общественной эффективности такие проекты не рекомендуются к реализации и не могут претендовать на государственную поддержку. Если же их общественная эффективность оказывается достаточной, оценивается их коммерческая эффективность.

При недостаточной коммерческой эффективности общественно значимого ИП рекомендуется рассмотреть возможность применения различных форм его поддержки, которые позволили бы повысить коммерческую эффективность ИП до приемлемого уровня.

Если источники и условия финансирования уже известны, оценку коммерческой эффективности проекта можно не производить.

Второй этап оценки осуществляется после выработки схемы финансирования. На этом этапе уточняется состав участников и определяются финансовая реализуемость и эффективность участия в проекте каждого из них (региональная и отраслевая эффективность, эффективность участия в проекте отдельных предприятий и акционеров, бюджетная эффективность и пр.).

Для локальных проектов на этом этапе определяется эффективность участия в проекте отдельных предприятий-участников, эффективность инвестирования в акции таких акционерных предприятий и эффективность участия бюджета в реализации проекта (бюджетная эффективность). Для общественно значимых проектов на этом этапе в первую очередь определяется региональная эффективность, в случае, если она удовлетворительна, дальнейший расчет производится так же, как и для локальных проектов. При необходимости на этом этапе может быть оценена также отраслевая эффективность в рамках расчета денежных потоков и показателей отраслевой эффективности. [34, с 105]

Расчеты показателей отраслевой эффективности производятся аналогично расчетам показателей эффективности участия предприятий в проекте.

В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности ИП представлены в таблице 1.2

Таблице 1.2

Показатели для расчета эффективности инвестиционного проекта

Показатель	Формула
Чистым доходом (другие названия - ЧД, Net Value, NV) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период	$\text{ЧД} = \sum_m \text{ДП}_{-m}$
Чистый дисконтированный доход (другие названия - ЧДД, интегральный эффект, Net Present Value, NPV) - накопленный дисконтированный эффект за расчетный период	$\text{NPV} = \sum_m \text{ДП}_{-m} * a_m(\Gamma)$
Внутренняя норма доходности (ВНД) представляет собой определённую ставку, обеспечивающую отсутствие убытков по вкладам, тождественность доходов от инвестиции затратам на этот же проект. Иными словами, это то предельное значение процента, при котором разница между притоком и оттоком денег, то есть чистая приведённая стоимость (ЧПС), равна нулю.	$\text{IRR} = r_1 + \frac{\text{NPV}(r_1)}{\text{NPV}(r_1) - \text{NPV}(r_2)} * (r_2 - r_1)$ Г — процентная ставка

Продолжение таблицы 1.2

Потребность в дополнительном финансировании (другие названия - ПФ, стоимость проекта, капитал риска);	Потребность в дополнительном финансировании с учетом дисконта (ДПФ) - максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного дисконтированного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности
Индексы доходности затрат и инвестиций PI (Profitability Index) – индекс доходности инвестиционного проекта;	$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{1+r^t}}{IC}$ п – срок реализации (в годах, месяцах); г – ставка дисконтирования (%); CF (Cash Flow) – денежный поток; IC (Invest Capital) – первоначальный затраченный инвестиционный капитал.
DPI (Discounted Profitability Index) – дисконтированный индекс доходности	$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{1+r^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{IC_t}{1+r^t}}$
Срок окупаемости, PP (Pay-Back Period) — период окупаемости, лет	$PI = \frac{IC}{CF}$
Группа показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия - участника проекта: Стоимость чистых активов предприятия (ЧА)\ Коэффициент текущей ликвидности (CR) Рентабельность активов (ROA), Рентабельность инвестированного капитала (ROI) рентабельности собственного капитала (ROE)	ЧА = [BA + (OA - ЗУ)] - [ДО + (КО - ДБП)] BA — внеоборотные активы (итог первого раздела актива баланса); OA — оборотные активы (итог второго раздела актива баланса); ЗУ — задолженность учредителей по взносам в уставный капитал; ДО — долгосрочные обязательства; КО — краткосрочные обязательства; ДБП — доходы будущих периодов. $CR = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$ $ROA = \frac{NI + IE}{TA}$ $ROI = \frac{NI + IE}{TL - CL'}$ NI — чистая прибыль (прибыль, доступная к распределению среди собственников); IE — проценты к уплате; TA — совокупный объем активов (итог баланса-нетто); TL — совокупный объем источников финансирования (итог баланса-нетто по пассиву); CL — краткосрочные обязательства. $ROE = \frac{NI}{E}$

Условия финансовой реализуемости и показатели эффективности рассчитываются на основании денежного потока конкретные составляющие которого зависят от оцениваемого вида эффективности.

На разных стадиях расчетов в соответствии с их целями и спецификой финансовые показатели и условия финансовой реализуемости ИП оцениваются в текущих или прогнозных ценах. Остальные показатели определяются в текущих или дефлированных ценах.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ПОЛИМЕРПЛАСТ»

2.1. Анализ финансового состояния организации

ООО «ПолимерПласт» является одним из крупнейших производителей вспененного пенополистирола (пенопласта) в Тюменской области. Компания основана в 2006 году. На 2017 год компания получает выручку в размере 550млн рублей. Производство размещено на территории 2х городов: Тюмень, Сургут. По объему производства пенопласта в УРФО компания занимает ведущую позицию.

Основанной деятельностью ООО «ПолимерПласт» является производство теплоизоляционных плиты из пенополистирола, широко применяемых в строительстве. Преимуществами данного материала, обеспечившими ему безусловную популярность, являются уникальные теплоизоляционные свойства, низкое водопоглощение, долговечность и безопасность для здоровья.

Кроме пенополистирольных плит, предприятие производит также другие товары из пенополистирола – скорлупы (трубный утеплитель), пенополистирольную крошку (наполнитель для бескаркасной мебели и полистиролбетона), декоративные элементы (карнизы, плинтуса).

Одним из важных элементов внутренней среды предприятия является организация бизнес-процессов и распределение их между сотрудниками компании. Компания реализует принцип централизации управления с концентрацией управленческих решений на генеральном директоре.

Финансовый отдел осуществляет организацию управления движением денежных ресурсов в целях наиболее эффективного использования всех видов ресурсов в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг) и получения максимальной прибыли. Разрабатывает финансовую стратегию предприятия и анализирует эффективность вложения капитала.

В данной работы с целью оценки результатов деятельности предприятия, было принято решение изучить результаты за 2013 – 2017 гг. Состав и содержание основной бухгалтерской отчетности в развёрнутом виде представлены в приложениях 1-4. Баланс ООО «ПолимерПласт» 2013-2017 год - Приложение 1, Отчет о прибылях и убытках ООО «ПолимерПласт» 2013-2017 год - Приложение 2, Отчет движения денежных средств ООО «ПолимерПласт» 2013-2017 год - Приложение 3, результаты вертикального и горизонтально анализа, а также расчет коэффициентов представлены в Приложении 4.

Рассматриваемые периоды можно охарактеризовать следующими основными событиями в деятельности компании:

В 2014 г. компания выкупила основного конкурента на рынке пенополистирола Тюменской области. Сделка потребовала значительных инвестиций, существенно превышающих собственный капитал на тот момент. Финансирование сделки осуществлялось за счет привлечения долгосрочных кредитов под 17% годовых. В результате сделки удалось увеличить долю на рынке вспененного пенополистирола юга Тюменской области до 95% и существенно расширить присутствие на соседних территориях, главным образом Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов.

В 2015 г. был запущен проект по производству экструдированного пенополистирола. Данный продукт являлся новым для компании и позволил увеличить долю на рынке строительных материалов.

Также 2015 г. характеризовался значительным спадом строительной отрасли и снижением физических объемов потребления строительных материалов на 40%.

В период с 2016 по 2017 год компания испытывала снижения спроса на основные продукты, но при этом активно продвигала новые виды продукции. Несмотря на отрицательную конъюнктуру рынка предприятие сохраняло рост выручки. Увеличение выручки связано с ростом продаж нового продукта.

В начале 2018 года ООО «ПолимерПласт» инвестировало капитал в новый проект по переработке пластиковых отходов. Начав деятельность по новому направлению не связанному с основной экономической деятельностью.

Выручка и прибыль за исследуемый период показали уверенный рост. В 2014 г. благодаря поглощению основного конкурента и увеличению доли рынка выручка компании выросла в 2,7 раза с 125 млн. руб. до 340 млн. руб. При этом рост выручки за счет увеличения объемов продаж составил 150%.

Кроме того, заняв доминирующее, близкое к монопольному, положение на рынке компания смогла увеличить цены на продукцию. Рост выручки в 2014 г. за счет увеличения цен составил 21,5%.

При этом производственные затраты увеличились в 2,26 раза, а общие затраты в 2,35 раза. Себестоимость единицы продукции снизилась на 10% с 1049 до 947 р/м³.

В совокупности эти факторы привели к увеличению рентабельности продаж (ROS) с 12,8% до 24,4%.

Чистая прибыль компании возросла с 12,0 до 62,5 млн. руб., т.е. в 5,2 раза.

Таким образом, в 2014 г. выручка компании росла значительно быстрее рынка, а рост затрат был медленнее роста выручки, что свидетельствует о высокой эффективности компании в этот период.

Эффективность компании «ПолимерПласт» в 2015 г., напротив, снизилась. Это стало результатом влияния нескольких, преимущественно внешних, факторов. Более подробные показатели представлены в отчете о прибылях и убытках и в отчете ДДС 2013-2017 г. приложение 2-3.

Причинами стали:

- кризисные явления в экономике, как следствие сокращение рынка строительных материалов;
- снижение физических объемов производства;
- увеличение себестоимости продукции;
- рост доли накладных расходов.

Во-вторых, рост курса доллара привел к увеличению экспортных продаж у поставщиков сырья и, как следствие, росту цен на полистирол на внутреннем рынке. В то же время у производителей минераловатных утеплителей изменения стоимости сырья не произошло. В результате усиления конкуренции на рынке утеплителей снизилась маржинальная прибыль у всех производителей пенополистирола.

Кроме того, стремление компании географически расширить рынок сбыта на соседние регионы привело к увеличению доли низко маржинальных продаж (с высокими затратами на доставку продукции).

Объем производства вспененного полистирола в 2015 г. сократился на 32,5% при средней величине падения рынка строительных материалов около 40%. Компания смогла сократить падение по отношению к рынку за счет агрессивной политики продаж в соседних регионах. Динамика изменения выручки от продаж основных продуктов представлена в таблице 2.1

Выручка компании за 2015 год в целом сократилась на 26,5 млн. руб. (на 7,8%). Падение выручки за счет уменьшения объема продаж составило 110,5 млн. руб. (32,5%). В то же время рост средней цены продаж увеличил выручку на 11,3% (38,4 млн. руб.). За счет продаж нового вида продукции выручка выросла на 45,5 млн. руб. (13,4%). См. таблица 2.1

Затраты компании выросли на 13,4 млн. руб. (5%), а себестоимость единицы продукции на 38%. Вследствие этого рентабельность продаж снизилась с 24,4 до 13,8%. Чистая прибыль сократилась на 36,1 млн. руб. (на 58%). Бухгалтерский баланс ООО «ПолимерПласт» представлен в приложении 3.

Таким образом, в 2015 г. выручка компании упала, но темпы падения были несколько ниже среднерыночных. Рост затрат был при этом существенно выше, что было спровоцировано кризисными явлениями в экономике и усилением конкуренции. Прибыль компании сократилась, но осталась положительной.

В 2016 году кризисные тенденции 2015 года сохранились, несмотря на это компания показала рост выручки на 41% и нераспределенной прибыли на 208%

в сравнении с 2015 годом. Однако, продажи, основного продукта, вспененного пенополистирола сократились на 14,3%, себестоимость выросла ввиду дальнейшего роста стоимости сырья, а маржинальность продукта уменьшилась. Так же в этот период наблюдалось серьезное сокращения строительства в Тюмени и рынка теплоизоляционных материалов как следствие. Более подробную информацию о динамике развития рынка теплоизоляционных материалов в РФ можно просмотреть в одноименной статье Журнал «Экономика и социум» №2 (45) 2018.

Положительные тенденции предприятия были обусловлены, прежде всего, благодаря росту продаж нового продукта экструдированного пенополистирола на 96 млн рублей, номинально продажи этого товара увеличились в 2,5 раза. Из за этого сильно вырос средний показатель стоимости единицы продукции, так как средняя розничная цена 1 м³ самой востребованной марки вспененного пенополистирола на 2016 год составляла 1630р, а экструдированного пенополистирола 5410р за 1 м³. Показатель средней цены ЭПС увеличился так как в этом году была высокая доля продаж продукции по контрактам на месторождение, цена и характеристики этой продукции существенно отличались от розничных.

Таблица 2.1

Результаты реализации готовой продукции за 2013-2017 год

	За 2013г.	За 2014г.	За 2015г.	За 2016г.	За 2017г.
Выручка, тыс.руб.	125259	340071	313541	442927	556369
вспененный пенополистирол, итого	125259	340071	268005	293422	334820
ППС Тюмень	91314	239009	202779	219149	240864
ППС Сургут	33945	101062	54937	53111	63358
Пеноформ			6662	15946	14927
Фигурная резка			3627	5216	15671
экструдированный пенополистирол			45536	149505	221549
Реализация. Физические объемы, м ³ , в т.ч.	92632	231580	167658	161649	181478
вспененный пенополистирол, итого	156337	156337	156337	134014	131557
ППС Тюмень	73179	176001	124097	102840	94976
ППС Сургут	19453	55579	29277	25507	30025
Пеноформ			2397	4832	5501

Продолжение таблицы 2.1

Фигурная резка			566	835	1055
экструдированный пенополистирол			11321	27635	49921
Цена, тыс.руб/м3 (за 1 ед продукции)	1,352	1,468	1,870	2,740	3,066
вспененный пенополистирол	1,352	1,468	1,714	2,149	2,514
экструдированный пенополистирол			4,022	5,410	4,438
Рост выручки тыс.руб.		214812	-26530	129387	113442
за счет объема		187888	-110493	-57675	-64668
за счет цены		26924	38426	96609	-505
за счет новых продуктов			45537	90453	178614

Источник: [Составлено автором]

Дальнейший рост цен на сырье в 2016 году происходил ежеквартально и составил 7,3% по году, это стало причиной дальнейшего увеличения стоимости продаваемой готовой продукции. Рентабельность продаж в 2016 году сократилась на 1,9% (в 2015 году сокращение ROS составило 11%). Оборачиваемость активов и основных средств ООО «ПолимерПласт» показало рост на с 2,633 до 3,184 у.е. и 3,850 до 5,044 у.е соответственно.

В 2017 году сохранилась отрицательная динамика конъюнктуры рынка утеплителей. Выручка от продажи вспененного пенополистирола показала отрицательную динамику. Продажи экструдированного пенополистирола показали уверенный рост, но он был обеспечен за счет вытеснения конкурентов с Тюменского рынка. Выручка за 2017 год составила 556 млн рублей, рост на 25,6% в сравнении с прошлым годом. Доля экструдированного пенополистирола в выручке составила 39,82% (в 2015-14,52%, в 2016 году- 33,75%). Средняя цена ЭПС составила 4,438т.р. за ед. продукции. Роста выручки за счет нового продукта составил 178 млн.р

Рентабельность продаж (ROS) на 2017 год составил 15,6% (+2,9%). Коэффициент автономии (Ка) 0,86 (-0,07), Соотношение дебиторской задолженности к выручке (0,016) -(0,01). Сокращение коэффициента по дебиторской задолженности в большей степени обусловлено существенным изменением в подходе к продаже продукции. Если в 2013-2015г. компания

активна продавала товары в рассрочку, то к 2017 из более чем тысячи контрагентов только с 18 надежными компаниями сохранились условия работы по отсрочке оплаты. Соотношение ОС к выручке 0,158 (-0,04) – связано с приобретением оборудования по новому направлению в конце 2017 года. Период оборачиваемости активов составил 125 дней (+11дней). На данный показатель влияет множество факторов, но увеличение данного показателя прежде всего связано с ростом доли ЭПС в производстве, данное направление требует большего количества оборотных средства на ед. продукции. Рентабельность активов (ROA)- 36% (+6%). Рентабельность собственного капитала (ROE) – 40% (+7%).

Имущество, капитал и обязательства

Активы компании за указанный период выросли с 19,6 млн. руб. до 226,4 млн. руб. Наибольший рост активов произошел в 2014 г. и был связан с поглощением компании-конкурента. В этот момент внеоборотные активы увеличились на 60 млн. руб. Указанные активы представлены объектами недвижимости и оборудованием. Бухгалтерский баланс, Отчет о прибылях и убытках ООО «ПолимерПласт» и Отчет движения денежных средств ООО «ПолимерПласт» см. в приложении 1-3. Динамика по изменению активов капитала и обязательств, представлена в таблице 2.2 и 2.3.

Таблица 2.2

Анализ имущества, капитала и обязательств ООО «ПолимерПласт» за 2013-2017 год

	на 01.01.2013		на 01.01.2014		на 01.01.2015	
	Активы	Пассивы	Активы	Пассивы	Активы	Пассивы
	19601653р.	19601653р.	24585506р.	24585506р.	116997965р	116997964р
Внеоборотные активы	13887650р.		15357953р.		80791369р.	
Оборотные активы	5714003р.		9227553р.		36206596р.	
Запасы	3879157р.		4683814р.		8983872р.	
Дебиторская задолженность	1152867р.		2665588р.		11007787р.	
Денежные средства	681979р.		1878151р.		15169148р.	
Финансовые вложения	-		-р.		1045789р.	

Продолжение таблицы 2.2

Краткосрочные обязательства		554450р.		460581р.		2137603р.
Собственный капитал		1675589р.		17197036р.		84975476р.
Заемный капитал		17926064р.		7388470р.		32022489р.

	на 01.01.2016		на 01.01.2017		на 01.01.2018	
	Активы	Пассивы	Активы	Пассивы	Активы	Пассивы
	121168686р	121168686р	157048881р	157048881р	226377235р	226377234р
Внеоборотные активы	82085909р.		93522446р.		129642445р	
Оборотные активы	39082777р.		63526435р.		96734790р.	
Запасы	15774872р.		8124254р.		5634780р.	
Дебиторская задолженность	12505964р.		10622761р.		7284129р.	
Денежные средства	4776005р.		11654590р.		50487891р.	
Финансовые вложения	6025936р.		33124830р.		33327990р.	
Краткосрочные обязательства		2338983р.		4298540р.		8385450р.
Собственный капитал		104877485р		146246897р		195228341р
Заемный капитал		16291201р.		10801983р.		31148893р.

Источник: [Составлено автором]

Таблица 2.3

Соотношение имущества, капитала и обязательств ООО «ПолимерПласт»
за 2013-2017 год

	на 01.01.2013		на 01.01.2014		на 01.01.2015	
	Активы	Пассивы	Активы	Пассивы	Активы	Пассивы
	19601653р.	19601653р.	24585506р.	24585506р.	116997965р	116997964р
Внеоборотные активы	70,8%		62,5%		69,1%	
Оборотные активы	29,2%		37,5%		30,9%	
Запасы	67,9%		50,8%		24,8%	
Дебиторская задолженность	20,2%		28,9%		30,4%	
Денежные средства	11,9%		20,4%		41,9%	
Финансовые вложения	0,0%		0,0%		2,9%	
Краткосрочные обязательства		2,8%		1,9%		1,8%
Собственный капитал		8,5%		69,9%		72,6%
Заемный капитал		91,5%		30,1%		27,4%

Продолжение таблицы 2.3

	на 01.01.2016		на 01.01.2017		на 01.01.2018	
	Активы	Пассивы	Активы	Пассивы	Активы	Пассивы
	121168686p	121168686p	157048881p	157048881p	226377235p	226377234p
Внеоборотные активы	67,7%		59,5%		57,3%	
Оборотные активы	32,3%		40,5%		42,7%	
Запасы	40,4%		12,8%		5,8%	
Дебиторская задолженность	32,0%		16,7%		7,5%	
Денежные средства	12,2%		18,3%		52,2%	
Финансовые вложения	15,4%		52,1%		34,5%	
Краткосрочные обязательства		1,9%		2,7%		3,7%
Собственный капитал		86,6%		93,1%		86,2%
Заемный капитал		13,4%		6,9%		13,8%

Источник: [Составлено автором]

В структуре активов компании внеоборотные активы занимают на конец 2017 года 57,7%. За указанный промежуток времени доля внеоборотных активов изменялась от 59, до 70,8%.

Структура оборотных активов характеризуется изменчивостью, в разные промежутки времени наибольшей долей могут обладать как товарные запасы или дебиторская задолженность покупателей и поставщиков, так и денежные средства. Так, за рассмотренный период доля товарных запасов в оборотных активах изменялась от 25 до 70%, доля дебиторской задолженности от 20 до 43 %, доля денежных средств от 0 до 42%.

Финансовые вложения занимали незначительную долю 2017 года, однако имеют тенденцию к увеличению до 52%. Представлены вложениями в аффилированные предприятия холдинга и связаны прежде всего с расширением текущего бизнеса и диверсификацией бизнеса.

Соотношение дебиторской задолженности к выручке выросло за указанный период с 0,015 до 0,016. (показатель колебался от 0,015 до 0,037) Это

говорит об ухудшении качества работы с должниками и является отчасти следствием макроэкономической ситуации.

Соотношение товарных запасов к выручке, характеризующее качество управления запасами колебалось в промежутке 0,022 до 0,039.

Интенсивность загрузки основных фондов (соотношение стоимости основных средств к выручке) имела в рассматриваемом периоде тенденцию к ухудшению до 2015 года. С 2016 зафиксирован рост загрузки основных фондов, но несмотря на это, показатель не достиг уровня 2013 года. Показатель изменился с 0,117 до 0,260.

Соотношение всех активов к выручке изменилось с 0,176 до 0,38. На 2017 год для обеспечения годового оборота в 1 руб. компании приходится иметь 34,5 коп. активов. Таким образом, интенсивность использования активов снижается, и компания не удовлетворяет критерию необходимости более быстрого роста выручки, чем стоимости активов.

Коэффициент текущей ликвидности изменялся в диапазоне от 10,3 до 20,0 и составлял на конец отчетного периода 11,5. Это свидетельствует о высоком уровне краткосрочной платежеспособности вследствие невысокого уровня краткосрочной задолженности и хорошего покрытия ее ликвидными активами.

Коэффициент автономии, составлявший на начало 2013 г. 0,09 и показывавший высокую долю заемного капитала, к концу периода вырос до 0,86, это свидетельствует о том, что компания практически рассчиталась с долгосрочными кредитами, привлекавшимся на расширение бизнеса. В качестве собственного капитала принимались к расчету: уставной капитал, нераспределенная прибыль, а также займы учредителя компании, формально являющиеся долгосрочной задолженностью, но по существу, средствами, вложенными учредителем в развитие бизнеса.

Оборачиваемость активов сократилась с 5,5 раз в год до 2,9 раз. Период оборота составил 125 дней. Оборачиваемость основных средств также сократилась с 8,5 до 4,98 раз в год, что составляет период оборота 42 и 73 дня соответственно.

Рентабельность активов (ROA) выросла с 53% в 2013 г до 88% в 2014 г., так как, несмотря на значительное увеличение стоимости активов, наблюдалась высокая рентабельность продаж при хороших показателях оборачиваемости. Снижение этих показателей в 2015 г. привели к снижению рентабельности активов до 22%. Рентабельность активов (ROA) в 2016 и 2017 году показало рост до 36%. Несмотря на итоговое сокращение данного показателя за 5 лет, его нельзя считать неудовлетворительным, особенно в условиях ухудшившейся конъюнктуры.

Рентабельность собственного капитала (ROE) находилась на очень высоком уровне и составляла в 2013 и 2014 гг. 120% и 121% соответственно, что объяснялось низкой долей собственного капитала и достаточно высокой прибыльностью. Со снижением долговой зависимости и уменьшением прибыльности в 2015 г. этот показатель сократился до 28%. В 2017 году ROE составляет 40%. Но, принимая во внимание, что разместить собственный капитал учредителям под более высокий процент достаточно тяжело, можно сказать, что ROE остается на приемлемом уровне.

Показатели, ООО «ПолимерПласт» связанные с трудовыми ресурсами предприятия и общей производительностью труда представлены в таблице 2.4

Таблица 2.4

Трудовых ресурсов ООО «ПолимерПласт» за 2013-2017 год

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Количественная характеристика трудовых ресурсов					
Среднесписочная численность работников группы компаний ПолимерПласт, чел	43,3	53,2	62,1	70,0	80,7
АУП (III.1.1), чел	5,0	5,6	6,0	7,2	8,0
Непроизводственный персонал (III.1.2), чел	7,0	7,0	8,4	10,7	11,4
Коммерческий персонал (II.2.1), чел	2,0	2,8	3,0	3,0	3,5
ИТР (I.2.3) , чел	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Основной производственный персонал (I.2.1) , чел	26,3	34,8	41,7	46,1	54,8
Удельный вес работников отдельных подразделений					
АУП (III.1.1) ,	12%	11%	10%	10%	10%
Непроизводственный персонал (III.1.2) чел	16%	13%	14%	15%	14%

Продолжение таблицы 2.4

Коммерческий персонал (П.2.1)	5%	5%	5%	4%	4%
ИТР (I.2.3)	7%	6%	5%	4%	4%
Основной производственный персонал (I.2.1) ,	61%	65%	67%	66%	68%
Темпы роста (прироста) численности работников предприятия , чел	10,4	9,9	8,9	7,9	10,7
Темпы роста (прироста) численности работников предприятия , %	24%	19%	14%	11%	13%
Показатели производительности труда					
Выручка на 1 сотрудника тыс.руб	2893	6392	5049	6328	6894
Нераспределенная прибыль на 1 сотрудника тыс.руб	278	1133	320	591	607
Выручка от реализации продукции,тыс руб	125259	340071	313541	442927	556369
Нераспределенная прибыль тыс.руб	12021	60278	19902	41369	48981

Источник: [Составлено автором]

Нераспределенная прибыль на 1 сотрудника за рассмотренный период изменялась от 278 до 1133 тыс.руб. на конец 2017 года составила 607 тыс.руб. Самый высокий показатель был 2014 году так именно в этом году удалось отработать сезон на высоком уровне продаж при поглощённом конкуренте в г. Тюмень. Выручка на 1 сотрудника за 5 лет показала рост в 2,38 раза.

2.2. Основные факторы, влияющие на финансовое состояние организации.

Долгосрочной стратегический план следует начинать с формулировки цели деятельности предприятия. Стратегическая цель на ближайшие 5 лет: «стать федеральным игроком на рынке материалов для утепления» 1) Добиться доли рынка в данном направлении в размере 20% от общего объема продаваемых теплоизоляционных материалов в УРФО. 2) Достигнуть выручки в размере 1,5 млрд рублей. 3) Сохранить рентабельность продаж на уровне 15%. 4) Обеспечить рентабельность активов на уровне 30 % .

Для формирования дальнейшей финансовой стратегии был проведен анализ деятельности предприятия и сферы деятельности как таковой.

Рынок строительства, как отрасль оказывает основное влияние на деятельность по производству строительных материалов. Строительство одна из ведущих отраслей народного хозяйства России, где решаются жизненно важные задачи структурной перестройки материальной базы всего производственного потенциала страны и развития непроизводственной сферы. От эффективности функционирования строительного комплекса во многом зависят как темпы выхода из кризиса, так и конкурентоспособность отечественной экономики.

По объему производимой продукции и количеству занятых людских ресурсов на строительную отрасль в России, по данным Рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК), приходится порядка 8% ВВП. В строительной отрасли действуют около 70 тысяч строительно-монтажных организаций. В целом по стране с учетом строительных и монтажных организаций государственного сектора число занятых составляет примерно 10% от общей численности трудоспособного населения.

Строительная отрасль по праву считается одной из крупнейших отраслей страны. Поэтому так важен вопрос качества регулирования, создания для этого эффективных механизмов с учетом интересов всех участников рынка. Первое, что отличает второе полугодие 2017 г. от прошлых лет – остановилось 15-ти квартальное снижение объемов работ в строительной отрасли. По итогам полугодия этот показатель составил 2,46 трлн рублей. Рост всего 0,2% и во многом связан с низкой базой прошлых лет, но в любом случае данный фактор является положительным. Кроме того, можно отметить, что позитивная динамика сохраняется в июле и августе. Рост объемов в эти месяцы составил около 7% относительно показателя прошлого года. Главным драйвером роста должен послужить государственный заказ. Объем контрактов, заключенных в первом полугодии, увеличился на 15% к аналогичному периоду прошлого года и составил 2,17 трлн рублей против 1,89 трлн рублей годом ранее. Закупки по 44 ФЗ направлены на обеспечение государственных и муниципальных нужд, 223 ФЗ закупки товаров юридических лиц.

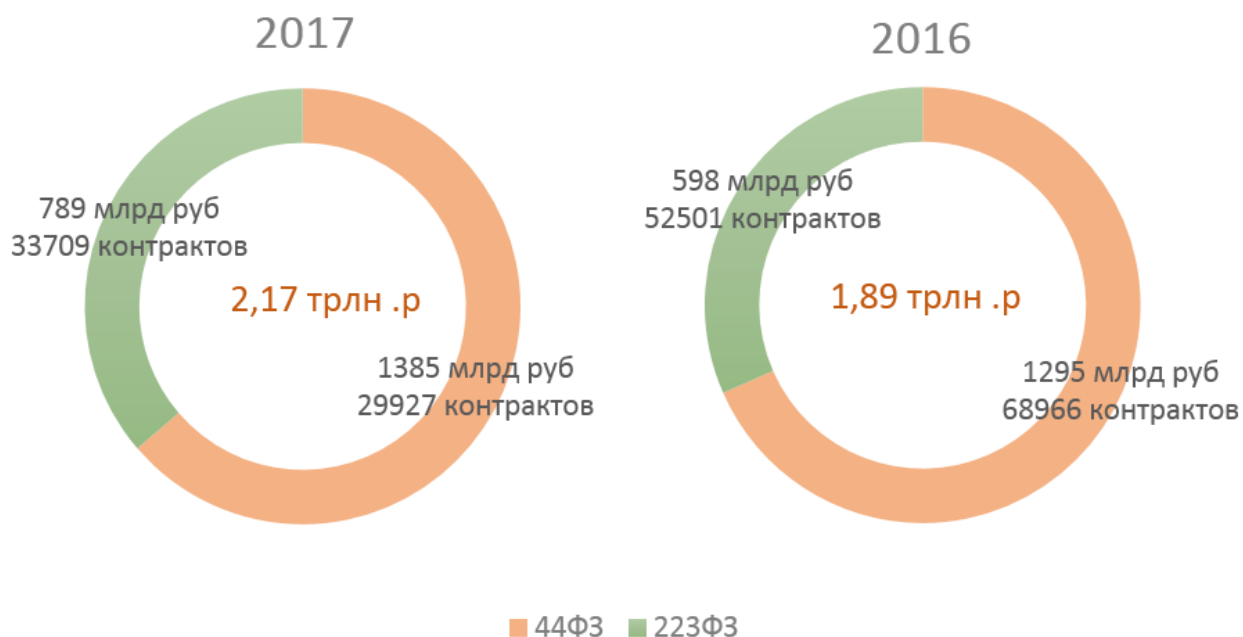


Рисунок 2.1 - Объем государственного заказа по 44-ФЗ и 223 ФЗ в 2016-2017 году.

Источник: [46]

Ситуация с кредитованием строительной отрасли более тревожная. Доступ строительных организаций к кредитным средствам является проблемой системного характера. Строительная отрасль остается низкопривлекательной для банковских структур. В отрасли сейчас присутствует кризис неплатежей, причем как по кредитным обязательствам, так и по взаиморасчетам между контрагентами. Особенно это заметно при рассмотрении динамики числа поданных заявлений о начале процедуры банкротств. Данный показатель сильно коррелирует с уровнем неплатежей в отрасли. Если принять за основу весь строительный рынок, включая все подрядные организации, то мы на текущий момент видим неутешительную статистику. Учитывая структуру российской экономики, госзаказ играет важнейшую роль. Ежегодно общий уровень государственного заказа по всем секторам экономики страны находится в пределах 23-25 трлн рублей (без закрытых статей). При этом доля строительства колеблется по объему от 24 до 27%. На сегодняшний день можно констатировать, что прекратился 15-ти кварталный тренд на снижение

объемов работ в строительной отрасли. Основным драйвером отрасли послужит государственный заказ.



Рисунок 2.2 – Динамика банкротств строительных компаний 2014-2017 году.

Источник: [46]

Современную стройку невозможно представить без теплоизоляционных материалов (ТИМ)*. На долю ТИМ приходится порядка 12% затрат связанных с возведением зданий и сооружений. После нескольких лет активного роста рынок теплоизоляционных материалов сократился на 10% в 2015 г. По предварительной оценке, в 2016 г. снижение объемов потребления теплоизоляционных материалов составит около 6% (около 49 млн. куб. м), полагают эксперты “Агентства строительных материалов” в своем исследовании рынка теплоизоляционных материалов. Спад рынка в 2017 году составил 3%. В стоимостном выражении в 2017 г. емкость рынка теплоизоляционных материалов составила около 149 млрд. руб. Динамика потребления теплоизоляционных материалов довольно тесно коррелирует с уровнем строительных работ. По оценке специалистов компании “Строительная информация”, наиболее вероятным прогнозом будет дальнейшее стагнация рынка теплоизоляционных материалов с возможностью роста 1-2% в 2018 году. Данная позиция прежде всего обуславливается

динамикой ввода в эксплуатацию зданий различного назначения и уровнем изменения реального ВВП в стране.

Ситуация на рынке теплоизоляции остаётся сложной, но поводов для пессимизма всё меньше. Компания Indexbox Marketing провела опрос среди 60 руководителей предприятий-производителей теплоизоляции. Несмотря на то, что у 40% предприятий загрузка производственных мощностей сократилась, не менее 30% респондентов заявили, что увеличили производство продукции, и в целом их ожидания на текущий строительный сезон можно назвать оптимистичными. Игроки рынка не только адаптировались к новым реалиям, но и находят, что нынешние условия – подходящее время для развития и долгосрочных инвестиций в расширение производства. Инвестиции производителей в увеличение мощностей и выпуск новых продуктов свидетельствуют о том, что немалая доля игроков смотрит на ближайшие перспективы рынка теплоизоляции с оптимизмом.

В первую очередь грядущее оживление связывают с активизацией жилищного строительства: несмотря на падение доходов населения, возможен дальнейший рост возведения жилья эконом-класса в связи с продлением программы субсидирования ипотеки. Также всё активнее строятся объекты сельского хозяйства, добывающей отрасли и энергетики. По-прежнему большие надежды связаны со спортивными объектами, которые строятся во многих регионах и делается большая ставка на проекты по реновации ветхого жилья. Второе направление, откуда уже в ближайшее время стоит ожидать роста спроса на теплоизоляцию – это программы по повышению энергоэффективности строящихся и реконструируемых объектов. Так же драйвером роста может послужить увеличение госзаказа на строительные работы.

Структура рынка теплоизоляционных материалы (ТИМ) представляет из себя довольно большой ассортимент разнообразной продукции. Теплоизоляционные материалы разделяется на три основных типа:

Органические: Получаемые с использованием органических веществ. Это, прежде всего, разнообразные пенопласты объёмной массой от 8 до 40 кг/м³.

Неорганические: Минеральная вата и изделия из неё, лёгкий ячеистый бетон, стеклянное волокно и др. Изделия из минеральной ваты получают переработкой расплавов горных пород или металлургических шлаков в стекловидное волокно.

Смешанные — используемые в качестве монтажных, изготавливают на основе смесей асбеста и минеральных вяжущих веществ.

На долю органических и неорганических ТИМ приходится основная часть рынка. На 2017 год доля каменной ваты составляет 49% в общем объеме потребления теплоизоляционных материалов, на стеклянную вату приходятся 25%, 24% – на вспененный и экструдированный пенополистирол. В последние пару лет стал формироваться рынок теплоизоляционных плит из пенополиизоцианурата (плиты PIR). Данный материал использовался довольно давно как наполнитель для сэндвич-панелей, а плиты как самостоятельный неконструкционный теплоизоляционный материал появились на рынке в 2013 г. Пока доля PIR-плит составляет около 1% рынка.



Рисунок 2.3 - Изменение структуры рынка теплоизоляционных материалов

Источник: [46]

За 2013-2015 гг. заметно увеличилась доля материалов волокнистой теплоизоляции. Это происходит в основном за счет роста доли каменной ваты,

которая вытесняет конкурирующие материалы из вспененного пенополистирола (ППС), производители которого вследствие роста цен на сырье не могут поддерживать конкурентоспособные цены. Увеличение роста цен на сырье для ППС обусловлено увеличением спроса на отечественное сырье за рубежом. Доля экструдированного пенополистирола на протяжении нескольких лет остается стабильной.

Наибольшие объемы и выпуска, и потребления теплоизоляционных материалов, чуть более трети, приходится на Центральный федеральный округ, включая Москву и Московскую область. Доли Уральского, Северо-Западного и Приволжского регионов занимают в общероссийском объеме продаж 16, 14 и 13% соответственно. По оценке экспертов в 2016-2017 годах на развитие отечественного рынка теплоизоляции влияли несколько факторов. Во-первых, это сокращение объемов стройки, особенно в сегменте коммерческого строительства, который сильно зависит от активности инвесторов. «Та позитивная динамика, которую мы наблюдали еще в начале текущего года, постепенно сменилась отрицательным трендом: объемы и количество проектов на строительном рынке продолжают сокращаться, застройщикам и девелоперам все сложнее удерживать уровень рентабельности своего бизнеса и находить средства на его развитие. Особенно непростая ситуация в коммерческом строительстве: из этого сегмента из-за высоких рисков практически ушли инвесторы. Вторым фактором, влияющим на рынок, является переизбыток производственных мощностей, в виду чего возникают «ценовые войны» и снижается средняя цена теплоизоляционной продукции. Для сравнения: только производством теплоизоляционных материалов на основе каменной ваты занимаются 45 предприятий. «От этого страдают все производители, поскольку низкая цена ведет к потере рентабельности, прибыльности бизнеса и отражается на развитии всего рынка.

Ситуация со снижением средней цены на рынке влияет и на распределение долей между теплоизоляционными материалами: так доля стекловатной продукции уменьшается в пользу утеплителей на основе каменной ваты. «Цены

на «продукцию из камня» практически приблизились к ценам на стекловату, благодаря чему, особенно в сегменте легких продуктов, каменная вата все больше вытесняет стекольную. К тому же российский рынок исторически тяготеет к каменной вате». Ситуация на рынке ППС еще более критична, данный продукт сильнее всех теряет свою долю на рынке, из-за изменения цен на сырье пенопласт потерял свой сегмент самого дешевого утеплителя уступив его каменной вате у которой в запасе имеется больший запас операционной прибыли. [46]

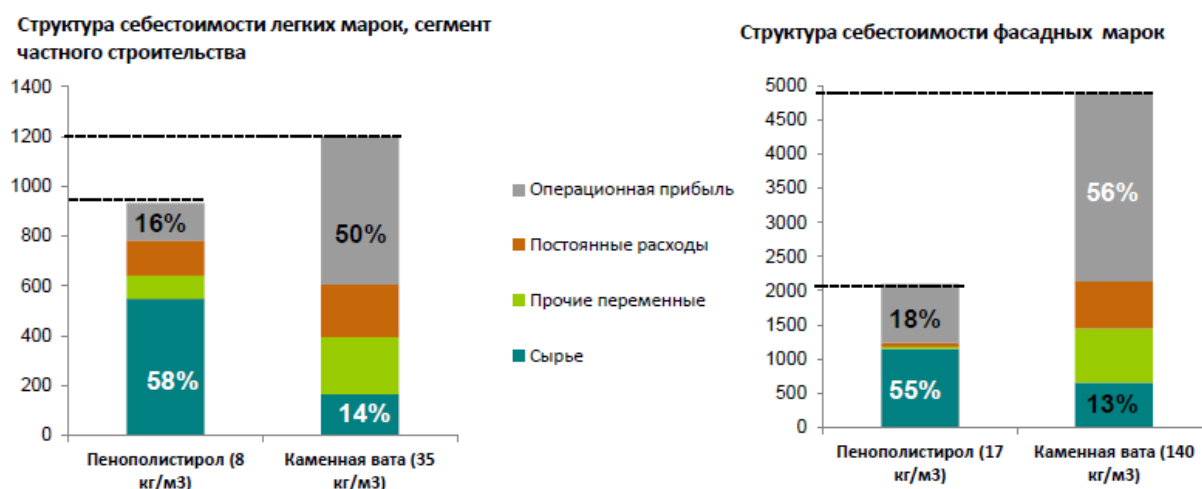


Рисунок 2.4 - Структура себестоимости утеплителей на 2016 год

Источник: [46]

Еще одним трендом этого года считает курс на максимальную локализацию производства. По оценкам сегодня показатель локализации в сегменте теплоизоляционной продукции составляет 97-98%. «Оставшееся 2-3% - это специализированные продукты технической изоляции.

Рынок вспенивающегося пенополистирола (ППС)-ПСВ находится в стагнации, среднегодовые темпы роста менее 1%. В 2016 прогнозируется падение рынка ПСВ на 4%. Но, несмотря на это существует нехватка сырья на рынке ПСВ что вызывает высокий уровень импорта из Европы и Азии. Темпы роста рынка теплоизоляционных материалов замедлились на фоне сокращения объемов строительства. Доля пенополистирола в целом снижается. С августа 2014 наблюдается заморозка большого количества проектов коммерческой

недвижимости. Традиционным лидером является минеральная вата (65% совокупно). Наблюдается пуск новых мощностей и модернизация устаревших.

Наблюдается сокращение доли пенополистирола относительно всего рынка ТИМ, что вызвано менее агрессивными темпами роста в сегменте.

Основным сегментом потребления пенополистирольных плит является частное домостроение 45%, которое подразумевает использование облегченных плит. Порядка 30% занимает слоистая кладка и фасады. Оставшиеся 25% Приходится на утепление полов, цоколя, кровли и сэндвич-панелей.

На данный момент ежемесячный объем строительных работ снижается. Инвестиции и объем строительных работ испытывают отрицательную динамику, начиная с середины 2012 года, причем инвестиционная активность в данный момент сосредоточена преимущественно в секторе жилищного строительства. По прогнозам МЭР, динамика инвестиций в основной капитал вернется в положительную область в 2017 года, и в среднем прирост инвестиций в 2017 - 2019 гг. составит 2,7% в год. Однако одновременно произойдет существенное снижение расходов госсектора, прежде всего органов федеральной власти. По прогнозам экономистов, структура инвестиций в экономику России в ближайшие годы изменится минимально - на строительство объектов недвижимости уйдет немногим более 21% ежегодного объема вкладываемых средств, а вот их объем в 2016 - 2017 гг. значительно сократится. Как следствие даже в 2019 г., после предполагаемого возобновления экономического роста, денег в строительной отрасли, за вычетом инфляции, будет на 10% меньше, чем в 2014 году. Загрузка мощностей на предприятиях промышленности строительных материалов по итогам 2015 года составляла всего 50 - 60% из-за отсутствия спроса, ранее она держалась на уровне 70% и выше. На данный момент ещё нет полной ясности в том, каковы будут механизмы выхода страны из текущей ситуации остановки роста. [46]

Анализ среды предприятия являться ключевой основой для формирования финансовой стратегии предприятия.

Важнейшей частью микросреды предприятия являются его клиенты. В компании «ПолимерПласт» действует принцип максимального охвата рынка. Любой потенциальный покупатель, кто испытывает потребность в изделиях из пенополистирола, будь то физическое или юридическое лицо, может и должен быть клиентом компании. Такой подход позволяет максимизировать продажи на ограниченном рынке, однако предъявляет особые требования. В частности, требуется существенная гибкость в ценовой и финансовой политике компании.

Все клиенты сегментированы по категориям, для каждой категории клиентов предлагаются свои условия, ценовая политика и система мотивации продаж. Клиентская политика компании «ПолимерПласт» в настоящий момент предусматривает шесть категорий клиентов: дилеры, комплектующие (оптовые) компании, строительные магазины, строительные компании, производственные компании, физические лица и прочие покупатели

Крупные клиенты относятся к категории «дилеры» и составляют порядка 40% всего объема продаж. Занимая львиную долю рынка, дилеры справедливо претендуют на особые условия сотрудничества. Работа с крупными компаниями требует особого внимания, строгого соблюдения условий поставок, существенных ценовых преференций. Кроме того, особые условия оплаты приводят к увеличению суммы необходимых оборотных средств. Но именно благодаря дилерам обеспечивается максимальный охват рынка, узнаваемость бренда и быстрое продвижение новых товаров. Способность выстроить по-настоящему взаимовыгодные отношения с крупными клиентами позволила компании «ПолимерПласт» выйти на региональный уровень и занять лидирующее положение на местном рынке. Для данной категории покупателей характерна самая низкая маржинальность продаж при очень высоких объемах.

Оптовые компании строительных материалов также играют важную роль в организации продаж. Занимаясь комплексным снабжением строящихся объектов, являются наиболее активными агентами на строительном рынке. Постоянный мониторинг рынка позволяет им быть важным звеном в цепочке продаж. Кроме того, они исполняют роль ценовых индикаторов, позволяя

сохранить компании ценовой паритет с конкурентами. Для данной категории также характерна низкая маржинальность продаж.

Строительные магазины характеризуются следующими особенностями:
небольшими, но регулярными объемами продаж;
широкой «географией» продаж;
низкой маржинальностью реализуемой продукции.

Данная категория покупателей позволяют значительно расширить «географию» продаж и обеспечить увеличение оборотного капитала.

Строительные компании являются конечными потребителями продукции. Данный вид клиентов отличается определенной инертностью в выборе поставщика, высокими требованиями к технической документации и качеству продукции, требует индивидуальный подход, персонального общения с менеджерами. Однако при налаживании работы наблюдается высокая лояльность. Средняя маржинальность продаж. Этими же признаками обладают и производственные компании, использующие пенополистирол в качестве полуфабриката в производстве своей специфической продукции.

Розничная торговля физическим лицам является важной составляющей работы компании. «ПолимерПласт» не ограничивает клиентов минимальными партиями. Важен каждый покупатель. Данному виду клиентов приходится уделять наибольшее количество времени, зачастую необходимы подробные консультации по применению материалов. Эта категория клиентов сильно чувствительна к уровню сервиса, т.к. аудитория формируется главным образом за счет постоянных клиентов и «сарафанного радио». Высокая маржинальность.

В настоящее время продукция компании «Полимерпласт» представлена на рынках не только Тюменской области, но и соседних регионов. Так, за последние годы удалось увеличить долю на рынках ХМАО, ЯНАО и Курганской области до 65-75% от общей потребности в пенополистироле. В 2013 году удалось выйти и занять устойчивую позицию на рынке строительных материалов г. Екатеринбург и Свердловской области. Однако основным рынком сбыта по-прежнему является г. Тюмень и юг Тюменской области, доля

на котором составляет более 90%. Доля продаж в разрезе клиентов представлена на рисунке 2.5.

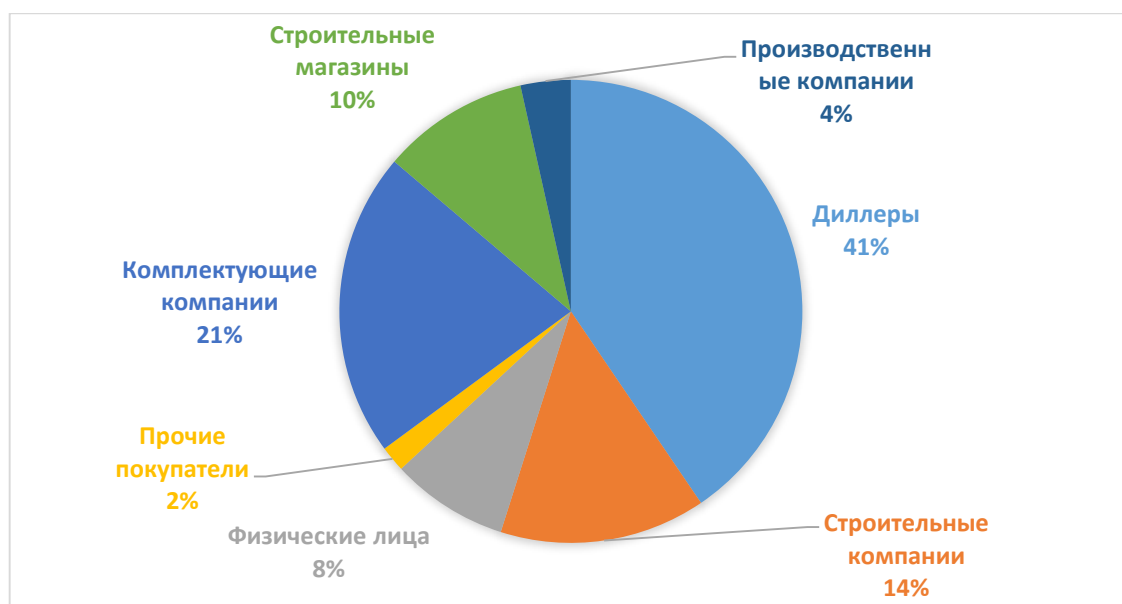


Рисунок 2.5 - Доля продаж по категориям клиентов за 2017г., в м3 продукции

Источник: [Составлено автором]

Основными поставщиками сырья являются нефтехимические предприятия, такие как ПАО "Сибур Холдинг", АО "Ангарскнефтехим", АО "ГалоПолимер" занимающие 90% расходов денежных средств на закупку сырья. Производство вспенивающегося пенополистирола возможно только на крупных нефтеперерабатывающих предприятиях. На рынке РФ сейчас есть два производителя сырья это ПАО "Сибур Холдинг", АО "Ангарскнефтехим".

Так же существует возможность поставки из других стран таких как Ю. Корея и КНР. Основным поставщиками вспенивающегося пенополистирола ООО «ПолимерПласт» является ПАО "Сибур Холдинг". Выбор в пользу данного поставщика был сделан по причине высокого качества сырья в сравнении с ангарским производителем и быстрой оборачиваемости средств в сравнении с зарубежными поставками. Например, доставка из Китая занимает 2-3 недели, тогда как поставка сырья из «Сибура» осуществляется за 2 рабочих дня.

Работа с ПАО "Сибур Холдинг" ведется по договорённости контрактной

выборки сырья. Это обусловлено дефицитом российского сырья в пик продаж, приходящийся на летний период. Основным негативным фактором связанным с поставками сырья для производства является сильная зависимость стоимости сырья на российском рынке от зарубежных цен на сырье. Девальвация рубля вынуждает ПАО "Сибур Холдинг" постоянно корректировать стоимость своего продукта на внутреннем рынке. Динамика по изменению средней закупочной цены вспенивающегося пенополистирола представлена на рисунке 2.6

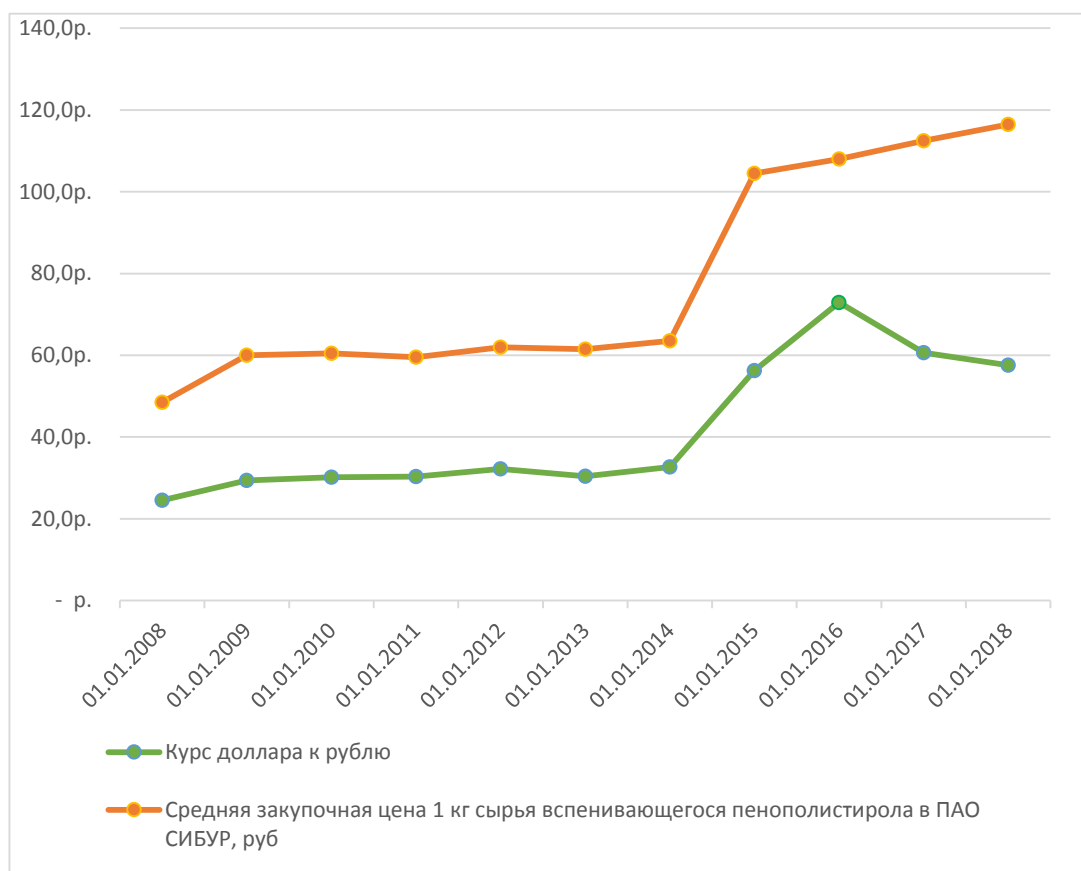


Рисунок 2.6 - Зависимость закупочной цены сырья от курса доллара

Источник: [Составлено автором]

ООО «ПолимерПласт» производит самозатухающего пенополистирола и изделий из него. Основным видом продукции являются теплоизоляционные плиты из пенополистирола, широко применяемые в строительстве. Преимуществами данного материала, обеспечившими ему безусловную популярность, являются уникальные теплоизоляционные свойства, низкое водопоглощение, долговечность и безопасность для здоровья.

Кроме пенополистирольных плит, предприятие производит также: скорлупы (трубный утеплитель), пенополистирольную крошку (наполнитель для бескаркасной мебели и полистиролбетона), декоративные элементы (карнизы, плинтуса).

Товарные группы, определяющие основной доход предприятия:

Вспененный пенополистирол (ППС): Пенополистирольные плиты сделаны из материала, представляющего собой вспененную пластическую массу. Основной объем плит занимает газ, что придает им высокие теплоизоляционные и звукоизоляционные свойства. Они биологически безопасны, водонепроницаемы и не подвержены воздействию вредных микроорганизмов. Их легкость способствует ускорению работ при проведении монтажа, укладки и крепления.

Фасадный декор: Декоративные элементы из пенопласта обладают рядом заметных преимуществ по сравнению с изделиями из полиуретана, гипса и бетона. Они легко монтируются, имеют сравнительно низкую стоимость, а также не подвержены негативному воздействию окружающей среды и микроорганизмов. К тому же элементам из пенополистирола можно придать любую форму, что в разы увеличивает количество дизайнерских решений, используемых при оформлении фасада вашего дома.

Скорлупа ППС: Скорлупы из пенополистирола позволяют утеплить различные виды внутренних, наружных и подземных коммуникаций, защищая конструкцию от промерзания и воздействия вредных организмов

Экструдированный пенополистирол (— современный, экологически безопасный, теплоизоляционный материал, предназначенный для жилищного, коммерческого и промышленного строительства. Его целесообразно применять для утепления конструкций подверженных повышенной влажности и усиленным механическим нагрузкам.

В конкурентной среде компания планирует расширить товарный ассортимент и сделать упор на высомаржинальную продукцию, такую как «пеноформ» и экструдированный пенополистирол. Несмотря на низкую долю

продаж формованный пенополистирол имеет лучшую прибыльность и хорошую динамику роста в сравнении с другими продуктами

Компании ООО «ПолимерПласт» является единственным в г. Тюмени производителем пенопласта. Но, несмотря на это, в этой сфере существует постоянное давление конкурентов из других городов. Имеется 4 основных конкурента, с которым происходит постоянное «соперничество» за рынок пенопласта.

Основные конкуренты: Завод Штробер (г. Челябинск), ТоргПласт (г. Екатеринбург), Завод-КЕДР (Заводоуковск), ООО «СТС» (Сургут). Специфика продаж такова что продукция имеет большой объем и низкую цену реализации, поэтому рентабельность продаж теплоизоляции существенно зависит от логистической составляющей.

2.3. Направления стратегического развития организации

Для разработки направлений стратегического развития ООО ПолимерПласт по решению владельца общества была создана рабочая группа под руководством генерального директоров предприятия. Группа рассмотрела несколько стратегий развития:

Первая стратегия - стратегия масштабирования. Заключается в строительстве нового завода по производству пенопласта в городе Новосибирск. Эта стратегия достаточно легко осуществима, так как у «ПолимерПласт» уже есть опыт строительства завода в городе Сургут. Здесь не требуется большой объем инвестиций. Выход на новый рынок сбыта видится достаточно простым, за счёт слабости основных конкурентов, а также имеющихся у компании преимуществ, позволяющих производить более качественную продукцию по низкой себестоимости. Окупаемость данного проекта составит всего 5 лет, что представляется небольшим сроком для компании.

Однако, сам продукт, с которым предприятие решило завоёвывать новый рынок, находится в стадии зрелости, если рассматривать жизненный цикл

товара. Значит, велика вероятность, что скоро наступит стадия спада и, хотя завод окупится, он не будет приносить достаточного высокого уровня прибыли в дальнейшем. Так как уже сейчас наблюдается снижение уровня объёмов продаж пенопласта, то можно предположить, что и дальше объёмы будут падать.

На рисунке 2.7 представлен график ЖЦТ и объёмов продаж фактический и прогнозируемый. В стратегии масштабирования производства нет достаточного аргумента, чтобы безоговорочно отказаться от неё. Потому что, несмотря на снижение объёмов продаж, в отдельном городе, наличие заводов в трех городах, принесет однозначно больше прибыли, чем всего два завода. Также, затраты на строительство завода не так велики, а риски минимальны.

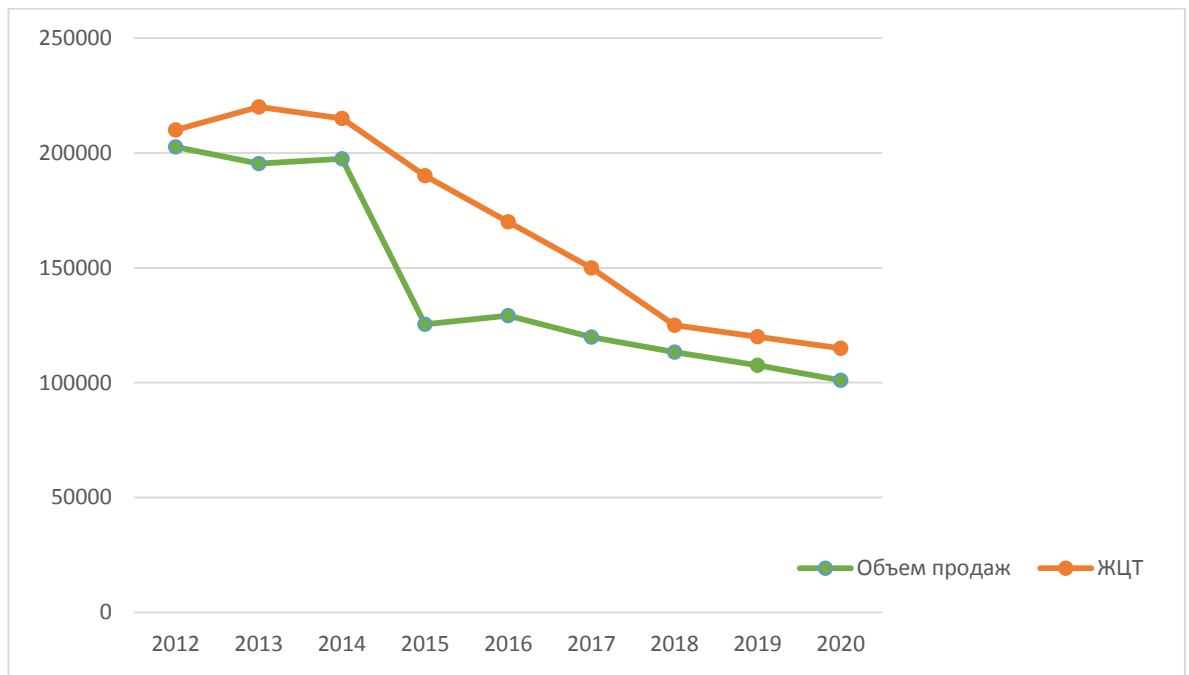


Рисунок 2.7 - Кривые объёмов продаж и жизненного цикла товара

Источник: [Составлено автором]

Компанией было принято решение отложить стратегию масштабирования производства.

Вторая из стратегий развития компании, представляется стратегия расширения бизнеса. В частности, приобретение новой линии производства экструдированного полистирола.

Несмотря на то, что производство данного продукта компания начала еще в 2014 году, всё же, на данном оборудовании продукт будет являться аналогом текущего товара. Но увеличение производства вынудит пересмотреть устоявшиеся логистические и производственные механизмы. Ожидается изменение структуры поставщиков.

Кроме того, на данном оборудовании будет производиться более качественная продукция. На сегодняшний день, производственные мощности с трудом удовлетворяют растущий спрос на продукцию, к тому же существует ряд технологических проблем, которые препятствует конкурентоспособности готового товара на рынке ЭПС. По этой причине возникает необходимость расширения данного направления за счёт увеличения производственных мощностей. В связи с вышеуказанными факторами Согласно существующим данным, рынок продаж экструдированного полистирола растёт. Что, в сочетании с ЖЦТ товара (Рост) позволяет компании предполагать дальнейший рост объёма продаж, а также прибыли от данного продукта. На рисунке 2.8

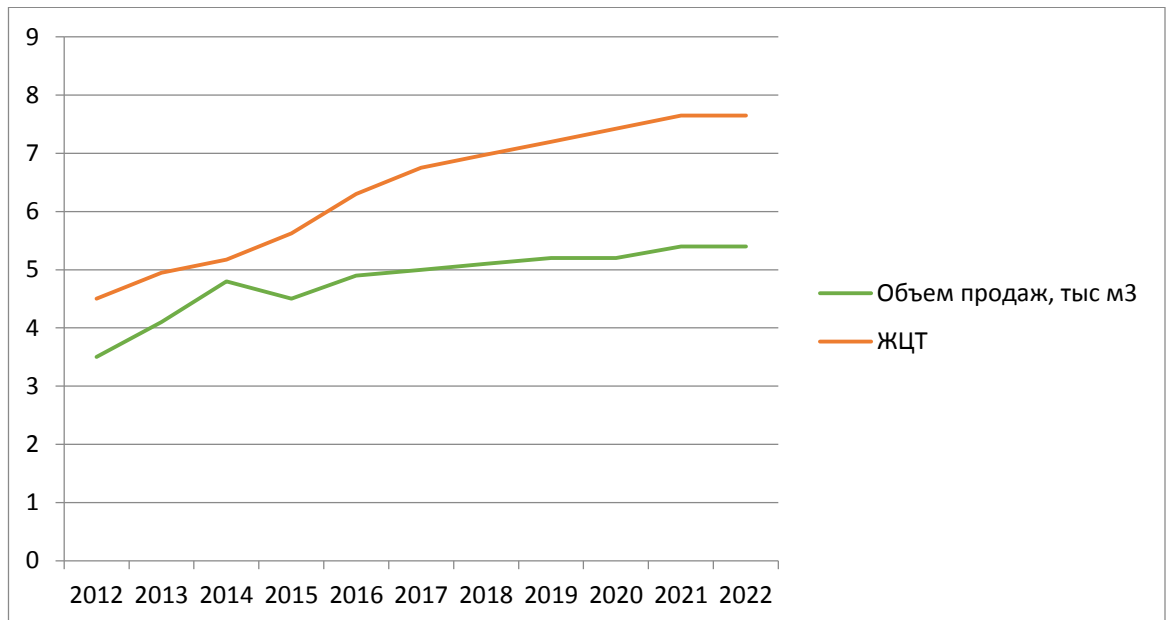


Рисунок 2.8 - Кривые объёмов продаж и жизненного цикла товара ЭПС.

Источник: [Составлено автором]

При оценке жизнеспособности данной стратегии, был проведён инвестиционный анализ. (Приложение 5). Данный анализ показал, что

потребуется внушительные денежные инвестиции. Однако, срок окупаемости составит 5,4 года. На рисунке 2.9 представлен финансовый профиль проекта.

Несмотря на ощутимые положительные факторы, сопутствующие реализации расширения бизнеса, есть и настораживающие моменты:

1. Реализация проекта требует достаточно высокий объем инвестиций, что в сочетании с нынешней экономической ситуации, сложившейся в стране, может быть весьма рискованно.

2. Инвестиционный анализ показал, что проект достаточно чувствителен к изменению внешних факторов, что повышает риски при реализации данного проекта.

3. Рынок строительства испытывает серьезный кризис что влечет за собой снижение спроса на утеплители в целом.

Покупка новой линии будет требовать большого количества вторичного сырья необходимого для полной загрузки производства. Особых изменений в поставке первичного полистирола и различных добавок не будет. Возможно позволит сократить стоимость сырья за счет большего объема закупки. С точки зрения поставки сырья и материалов данная стратегия упрощает процесс поставки исходных материалов, но имеет проблемы с использованием вторичного сырья.

Для расчета финансовой привлекательности проекта были приняты следующие расчетные параметры:

- финансирование проекта и инвестиции в 2017 году, начало производства в 2018 г.;
- цена реализации – 3 900 руб./м³;
- норма дисконтирования 15,5% (исходя из процентной ставки по лизингу);
- инвестиции в размере 307,8 млн. руб. (в том числе, 50 млн: здания и сооружения и стоимость оборудования, исходя из реальных коммерческих предложений);

• план производства и реализации продукции 2018 – 37,9 тыс. м3, 2019 – 129,1 тыс. м3 и постепенный выход на проектную мощность 256,1 тыс. м3 к 2024 году.

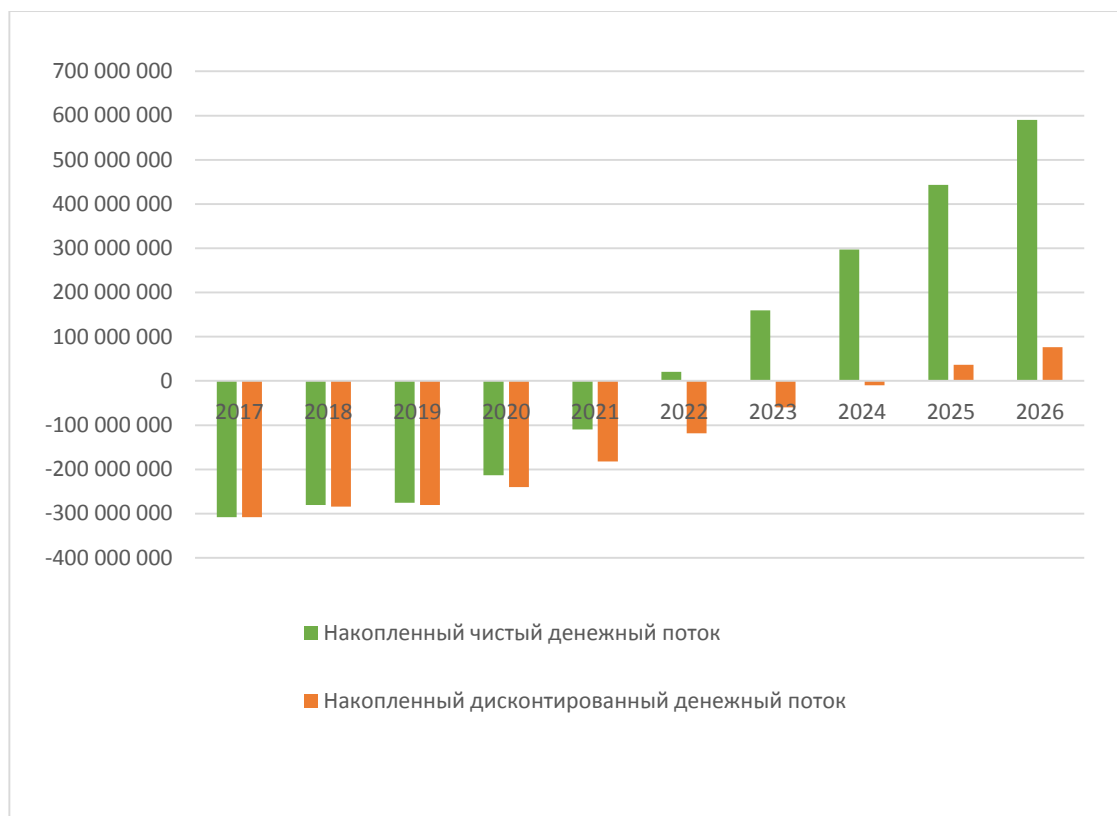


Рисунок 2.9 - Финансовый профиль проекта «Новая линия ЭПС»

Источник: [Составлено автором]

Результаты расчетов финансовой привлекательности проекта показывают, что:

- Проект привлекателен с учетом стоимости капитала. Накопленный поток наличности за 10 лет составит 76,5 млн. руб., срок окупаемости проекта (PBP) составит 8,2 года.

- Внутренняя норма рентабельности проекта (IRR) составит 20,5%, что выше, чем процент по лизингу оборудования.

- Проект в текущих условиях привлекательный, однако, достаточно чувствителен к изменению внешних факторов. Анализ чувствительности проекта показывает, что при изменении некоторых условий проект может стать

нерентабельным. Основные инвестиционные показатели представлены в таблицы 2.6.

Таблица 2.6

Основные показатели чувствительности проекта

Показатель проекта	Базовое значение	Предельно допустимое значение	Предельное отклонение, %
Цена реализации	3900	3 763	-3,5%
Объем продаж	100%	79%	-21,0%
Капитальные вложения	307 804 315	390 642 950	26,9%
Плотность продукции	28	29,46	5,2%
Стоимость полистирола	88	92,6	5,2%

Источник: [Составлено автором]

Наибольшее влияние на прибыльность проекта оказывает изменение цены реализации. Так, при изменении цены на 137 руб. (на 3,5%), проект уже не будет обеспечивать необходимую доходность.

Примерно равное влияние оказывают стоимость полистирола и плотность продукции (критическое увеличение – 5,2).

Итак, положительные стороны, открывающиеся при покупке новой линии оборудования по производству экструдированного полистирола, не позволяют компании отказаться от реализации данной стратегии. Однако, нужно понимать, что на данный момент бизнес-среда непредсказуема, что может существенно повлиять на реализацию проекта как в положительную, так и в отрицательную сторону.

Третья описанная стратегия – стратегия диверсификации. Данная стратегия предусматривает высокий уровень инвестиций и освоение принципиально новой модели производства материала. Компании интересен данный проект, он выглядит перспективным. Позволит не только приблизиться к реализации стратегической цели компании, но и откроет ещё два важных преимущества:

Третья рассматриваемая стратегия – диверсификация бизнеса. Она открывает большие перспективы для развития компании. Так как позволит улучшить финансовую устойчивость компании, позволит получить больше возможностей для финансовых маневров, расширит ассортимент.

1. Производство такого характера значительно снизит зависимость стоимости конечной продукции (экструдированного пенополистирола) от внешних факторов. Таких как вторичное сырье для производства готовой продукции

2. Позволит компании получать основную прибыль не только от продажи пенопласта. А значит, даст возможность развиваться дальше в период застоя строительного сектора.

3. Расширит количество реализуемых позиций и позволит выйти на новые рынки.

Учитывая снижение спроса на утеплители в ближайшей перспективе, рост стоимости сырья, а также увеличение проблем на региональном рынке связанных со строительной сферой. Рабочей группой по дальнейшему инвестиционному развитию ООО «ПолимерПласт» было принято решение диверсифицировать бизнес и направить ресурсы в сферу переработки пластиковых отходов.

ГЛАВА 3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ «РАСШИРЕНИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕГО БИЗНЕСА» КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ООО «ПОЛИМЕРПЛАСТ»

3.1. Описание и оценка экономической эффективности инвестиционного проекта

Цель инвестиционного проекта—диверсификация существующего бизнеса по производству пенопалста. На производственной площадке ООО «ПолимерПласт» планируется размещение производства по переработке пластиков. Производственная линия позволит очищать пластиковые отходы, от загрязнений и производить вторичную гранулу полимеров. Начало хозяйственной деятельности запланировано на апрель 2018 года. Реализация проекта позволит создать 26 рабочих мест.

В настоящий момент компания занимается производством утеплителей из полистирола (пенопластов), поэтому данный проект, от части, является расширением действующего бизнеса, так как поможет удовлетворить потребность во вторичном полистироле и нарастить производственные мощности.

Внедрение инвестиционного проекта предполагает финансовые вложения на оборудование в сумме 39053 тыс. рублей, сумма включает проценты по лизингу. Для размещения оборудования планируется построить тентовый ангар, сметная стоимость которого составляет 8 млн. рублей.

Большая часть основных средств будет получена в лизинг, поэтому существенное влияние на экономику проекта будут оказывать выплаты по договору лизинга.

Для реализации инвестиционного проекта необходимо следующее оборудование:

1. Комплекс для отмывки и сушки отходов.

Универсальный моющий комплекс предназначен для отмывки и гранулирования любых полимерных отходов (пластиковые бутылки, ПВХ,

ПЭТ, пленка и др.) любой степени загрязнения. Комплекс состоит из роторного измельчителя и моющей линии. Комплекс позволяет отмывать и гранулировать полимерное сырье любой степени загрязнения.

2. Гранулятор для переработки пластиковых отходов.

Данная модель специально сконструирована для работы с ПЭ/ПП сырьем после моечного комплекса с влажностью сырья до 15-20% и производительностью 10 тонн/сутки, а также предназначена для переработки пленочных отходов без предварительного дробления ПНД, ПВД, ПП, Спанбонда, Вспененного ПЭ, ПП, ПП тканых мешков и пр. с печатью и без печати, а также после предварительного дробления твердых пластиковых отходов, таких как ящики, бочки, биг бэги, ПЭ бутылки и пр.

Автоматическая моющая линия состоит из агрегатов интенсивной мойки. Сырье последовательно перемещается из одного агрегата в другой за счет центробежной силы. В канал движения материала подается вода. Эффективный отмыв материала осуществляется за счет высокоскоростного терния частиц материала в водной среде. Отходы проходят несколько этапов мойки и предварительной очистки. Использованная вода отстаивается в баке-отстойнике и снова поступает в зону мойки. Отмытый материал поступает в шнековый отжим, где проходит стадию сушки. Высушенный материал поступает в пылесброник, где дополнительно сушится и очищается от пыли, после чего высыпается в емкость для готовой продукции.

Рынок сбыта и конкурентную среду можно охарактеризовать следующими тезисами:

Существуют два основных источника полимерных отходов. Прежде всего, это отходы пластикового производства: кромка пленки, кусковые отходы, отходы производства одноразовой посуды, обрезки пластиковых труб, пластиковых окон, другие отходы первичного производства. Промышленные отходы обычно отличаются высоким качеством: в них отсутствуют примеси, они отсортированы и практически не требуют проведения подготовительных операций перед переработкой. Переработке подвергаются до 90%

промышленных полимерных отходов. Стоит заметить, что промышленные отходы не представляют большой угрозы для экологии. В решении вопроса организации сбора и подготовки промышленные отходы занимают преимущественное положение, т. к. они являются отходами компактных источников, легко поддаются селективному сбору, не требуют сортировки и их подготовка и переработка может быть осуществлена достаточно легко. Производственные отходы в компактных источниках практически не содержат поверхностные загрязнения и являются однородными по составу продуктом. Однако, существует и другой тип отходов – отходы потребления, или бытовые отходы: использованные пакеты, пластиковые бутылки, полиэтиленовая упаковка, пленка, одноразовая посуда, корпуса бытовой техники и инструмента, пластмассовые ящики, использованные пластиковые трубы, оконные профили. Такие бытовые ПЭТ отходы представляют большую угрозу для экологии, в частности, пластиковые бутылки, которыми буквально завалены крупные города и зоны отдыха. Основным источником отходов потребления – это различного рода свалки, где специальные "полигонные бригады" собирают и сортируют бутылки, пакеты и пакетики, корпуса электроники. В отличие от производственных отходов, полигонные полимеры загрязнены, смешаны с другими пластиками и требуют тщательной подготовки перед процедурой переработки.

Промышленность переработки полимеров в России стабильно развивается. Поскольку цены на первичное сырье постоянно растут, все больший объем спроса приходится на вторсырье, которое переработчики используют наравне с первичным, причем в некоторых изделиях доля материала б/у в смеси может достигать 50%.

Учитывая постоянный рост цен на первичное сырье различных пластиков, используемых в производстве непищевых продуктов, следовало бы активнее обратиться к сырью из вторичных полимеров, которое на **40-60%** дешевле первичного полимерного сырья. Так, на российском рынке цены на вторичный пластик варьируются от 700 до 1000 долл. за тонну, при этом тонна

первичного гранулята стоит порядка 1800 долл.

По данным Министерства промышленности и энергетики РФ, в России каждый год образуется около 700 тыс. тонн полимерных отходов, пригодных для переработки и использования в качестве вторичных материальных ресурсов.

Ценовой анализ спроса показывает, что цена 1 кг отходов на полигоне ниже стоимости вторсырья в 3-6 раз и 7-10 раз ниже стоимости первичного сырья. Проследим процесс ценообразования на примере полиэтиленовой пленки: цена 1 кг полигонного полиэтилена у компаний-посредников – 5-6 руб./кг. Мытая и сортированная пленка стоит 12- 13 руб./кг; агломерат и гранулы – уже 36-40 руб./кг. При этом стоимость первичного полиэтилена российского производства варьируется от 37 до 49 руб./кг. [51]

Основной спрос на полимерные отходы формируют компании-переработчики первичного сырья, т.е. производители пластиковых изделий: упаковки, пакетов, бутылок, тары, пластиковых труб, строительных материалов. Такие компании перерабатывают отходы собственного производства и одновременно закупают промышленные и бытовые отходы на стороне. Иногда производственники продают собственные отходы, однако их объемы невелики (редко более 50 тонн в месяц),

На территории г. Тюмени имеется несколько маленьких переработчиков пластиков, но их продукция не нацелена на внешний рынок, а производственные мощности малы. Поэтому в целом уровень конкуренции по переработке пластиков в Тюмени низкий [46].

Согласования проекта в государственных структурах по поддержке малого и среднего предпринимательства продлилось в течении 5 месяцев. При реализации проекта ООО «ПолимерПласт» тесно взаимодействовало с органами государственной поддержки предпринимательства в Тюменской области. Фонд инвестиционное агентство Тюменской области включил проект по переработке пластиковых отходов в реестр инвестиционных проектов. Это позволило претендовать на субсидию по возмещению первоначального платежа

по лизингу в рамках постановления от 7 мая 2007 г. N 105-п «О ПОРЯДКЕ ОТБОРА ПРОМЫШЛЕННЫХ И ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПОЛУЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ» Планируемая к возмещению сумма составила 14 596 186р.

При удачном исходе реализации данного проекта предполагаться дополнительные инвестиции в данное направление.

3.2. Анализ чувствительности проекта

Анализ чувствительности позволяет определить, какие параметры проекта оказывают наибольшее влияние на показатели экономической эффективности проекта.

При оценке экономической эффективности отсутствует возможность точно определить будущие параметры реализации проекта, поэтому всегда присутствует фактор неопределенности

Согласно «Методике оценки экономической эффективности инвестиционных проектов в форме капитальных вложений» учета неопределенностей и рисков инвестиционных проектов рекомендуется использовать анализ чувствительности.

Анализ чувствительности реализуется с использованием двух подходов:

1. однофакторный анализ;
2. многофакторный анализ.

Для анализа эффективности инвестиционного проекта диверсификации существующего бизнеса размещение производства по переработке пластика. Был использован метод однофакторного анализа

В рамках однофакторного анализа чувствительности определяется набор ключевых факторов, отклонение которых оказывает наибольшее влияние на показатели экономической эффективности проекта.

Для анализа чувствительности настоящего проекта был определен следующий набор ключевых параметров: цена реализации, цены на сырье (отходы пластика), количество реализованной продукции.

Изменение показателей от выбранных факторов представлены в таблицах 3.1, 3.2, 3.3.

Таблица 3.1

Анализа чувствительности финансовых показателей от цены сырья

Разброс, цены на сырье, р за 1 кг	-2	-1,5	-1	-0,5	0	0,5	1	1,5	2
Количество, т	914,3	914,3	914,3	914,3	914,3	914,3	914,3	914,3	914,3
Срдн Цена на сырье	18,1	18,6	19,1	19,6	20,1	20,6	21,1	21,6	22,1
Срдн Цена продажи	51,79	51,79	51,79	51,79	51,79	51,79	51,79	51,79	51,79
Уменьшение цены в %	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Выручка, млн. р	473,57	473,57	473,57	473,57	473,57	473,57	473,57	473,57	473,57
ЧДД (NPV), млн. р	56,09	49,91	43,74	37,56	31,38	25,20	19,03	12,85	6,67
Коэффициент эластичности (по модулю)	0,44	0,37	0,28	0,16	-	0,25	0,65	1,44	3,70
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	3,56	3,69	3,83	3,99	4,11	4,24	4,39	4,56	4,75
Внутренняя норма прибыли IRR	50%	44%	39%	33%	28%	22%	17%	11%	6%
Итого операционные денежные потоки, млн. р	118,10	115,00	111,90	108,80	105,70	102,60	99,50	96,40	93,30

Источник: [Составлено автором]

Таблица 3.2

Анализа чувствительности финансовых показателей от цены готовой продукции

Разброс, цены на ГП	3	2	1	0	-1	-2	-3
Количество КГ	914,3	914,3	914,3	914,3	914,3	914,3	914,3
Срдн Цена на сырье	20,1	20,1	20,1	20,1	20,1	20,1	20,1
Срдн Цена продажи	54,79	53,79374759	52,79374759	51,79	50,79374759	49,79374759	48,79374759
Уменьшение цены в %	-6%	-4%	-2%	0%	2%	4%	6%
Выручка млн. р	501,0	491,9	482,7	473,6	464,4	455,3	446,1
ЧДД (NPV) млн. р	64,2	53,2	42,3	31,4	20,4	9,5	-1,4

Продолжение таблицы 3.2

Коэффициент эластичности (по модулю)	0,51	0,41	0,26	-	0,53	2,30	23,13
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	3,44	3,63	3,87	4,11	4,35	4,66	5,04
Внутренняя норма прибыли IRR	57%	47%	37%	28%	18%	9%	-1%
Итого операционные денежные потоки млн. р	124,3	118,1	111,9	105,7	99,5	93,3	87,1

Источник: [Составлено автором]

Таблица 3.3

Анализа чувствительности финансовых показателей от количества
реализованной продукции

Разброс, кол-ва продажи продукции	25,0%	18,8%	12,5%	6,3%	0,0%	-12,5%	-25,0%
Количество КГ	6857,52	7428,98	8000,44	8571,9	9143,3	10286,2	11429,2
Срдн Цена на сырье	20,1	20,1	20,1	20,1	20,1	20,1	20,1
Срдн Цена продажи	51,79	51,79	51,79	51,79	51,79	51,79	51,79
Уменьшение цены в %	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Выручка млн. р	355,2	384,8	414,4	444,0	473,6	532,8	592,0
ЧДД (NPV) млн. р	-11,3	-0,6	10,0	20,7	31,4	52,7	74,1
Коэффициент эластичности (по модулю)	3,78	51,25	2,12	0,52	-	0,40	0,58
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	5,43	5,02	4,63	4,33	4,11	3,67	3,36
Внутренняя норма прибыли IRR	-11%	-1%	9%	19%	28%	46%	63%
Итого операционные денежные потоки млн. р	76	83	91	98	106	121	136

Источник: [Составлено автором]

Зависимость внутренней нормы прибыли и дисконтированного срока окупаемости от основных факторов, представлено на рисунке 3.1. Зависимость отражает влияние следующих переменных:

цена на сырье;

стоимость реализации;

количество реализованной продукции.

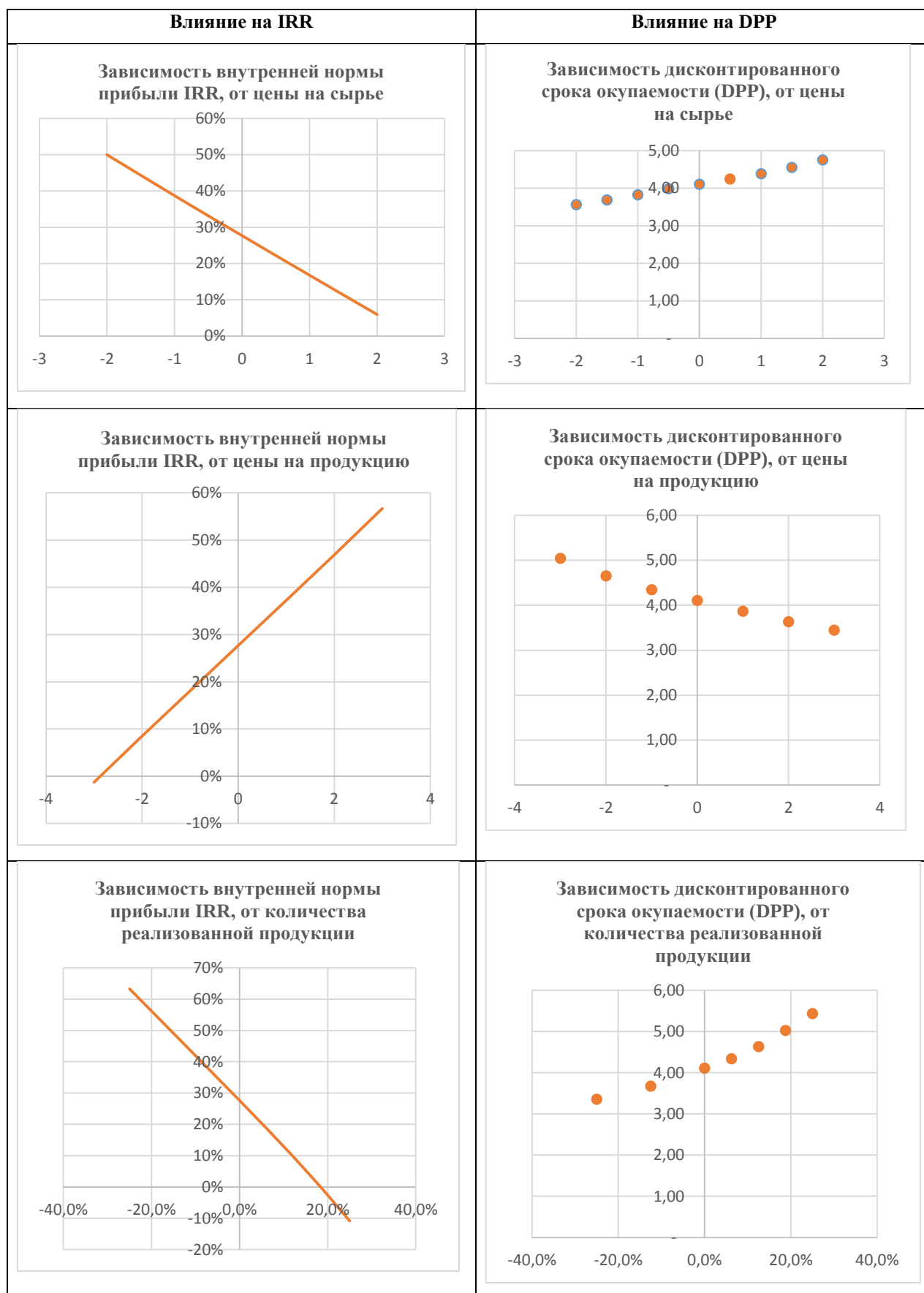


Рисунок 3.1 - Влияние основных факторов ИП на ключевые показатели эффективности проекта

Источник: [Составлено автором]

Анализ чувствительности проекта показал, что наибольшее влияние на прибыльность проекта оказывает изменение объема выручки. Так, при сокращении количества реализуемой продукции на 18,8%, проект уже не будет обеспечивать необходимую доходность за пяти летний период. А срок окупаемости составит 5,5 лет

Примерно равное влияние оказывают стоимость вторичного пластика и цена сырья.

Так же нужно отметить что существенное улучшение финансовых показателей обеспечивает субсидия по возмещению лизинговых платежей.

3.3. Влияние проекта на финансовые показатели организации

Среди методов оценки финансовых рисков инвестиционных проектов одним из наиболее распространенных является метод сценариев. Он предполагает формирование оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного сценариев развития событий.

В итоге были получены $NPV_{\text{опт}}$ (оптимистическое), $NPV_{\text{песс}}$ (пессимистическое), $NPV_{\text{н.в.}}$ (наиболее вероятное). Большое значение для оценки риска имеет также вероятность P , с которой могут развиваться события по каждому из перечисленных сценариев. Эта величина была оценена экспертно. Чистая стоимость проекта была рассчитана на период 5 лет. Вероятностная характеристика развития событий представлены в таблице 3.4

Таблица 3.4

Вероятности развития события по пессимистическому, оптимистическому и наиболее вероятному сценариям.

Показатели	Пессимистический	Наиболее вероятный	Оптимистический
$P_i, \%$	20	60	20
NPV_i , млн.р.	-11,29	31,38	52,72
DPP, лет	5,4	4,1	3,7

Источник: [Составлено автором]

По результатам расчетов $NPV=27,1$ среднее квадратическое отклонение $=20,9$. При данном значении СКВО можно сделать вывод, что предприятие имеет приемлемый уровень риска. Прогноз по движению денежных средств по проекту и сроках окупаемости представлены в приложении 6-8. За основу взята ставка дисконтирования в 12%, расчет финансовых показателей выполнен при условии получения субсидии на лизинг оборудования. Внедрение проекта позволит получить дополнительную прибыль в размере 124 млн р. за период с 2018-2022 год. Плановые показатели по изменению выручки и

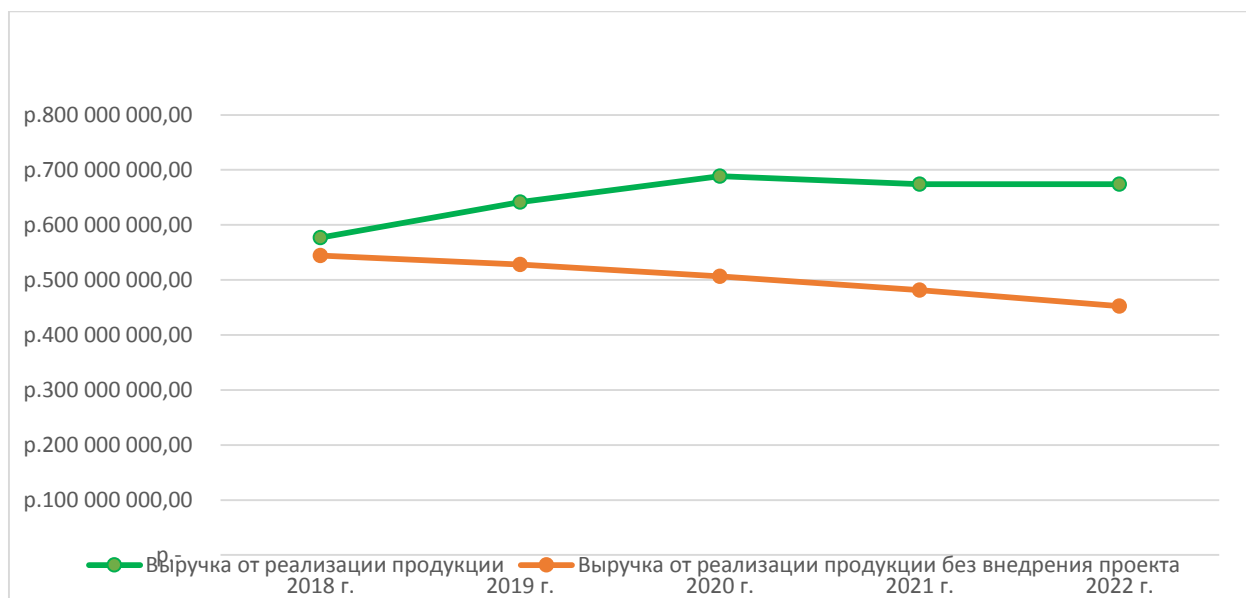


Рисунок 3.2 План по изменению выручки от внедрения инвестиционного проекта

Источник: [Составлено автором]

Плановые показатели от внедрения проекта, по переработке пластиковых отходов представлены в приложении 9.

Основные показатели результатов внедрения инвестиционного проекта представлены в таблице 3.5. Ключевым результатом внедрения проекта диверсификации бизнеса является увеличение объема чистой и нераспределённой прибыли, а также выручки. Инвестиционный проект позволит обеспечить рост чистой прибыли на 94 млн. рублей за период с 2017 по 2022 год.

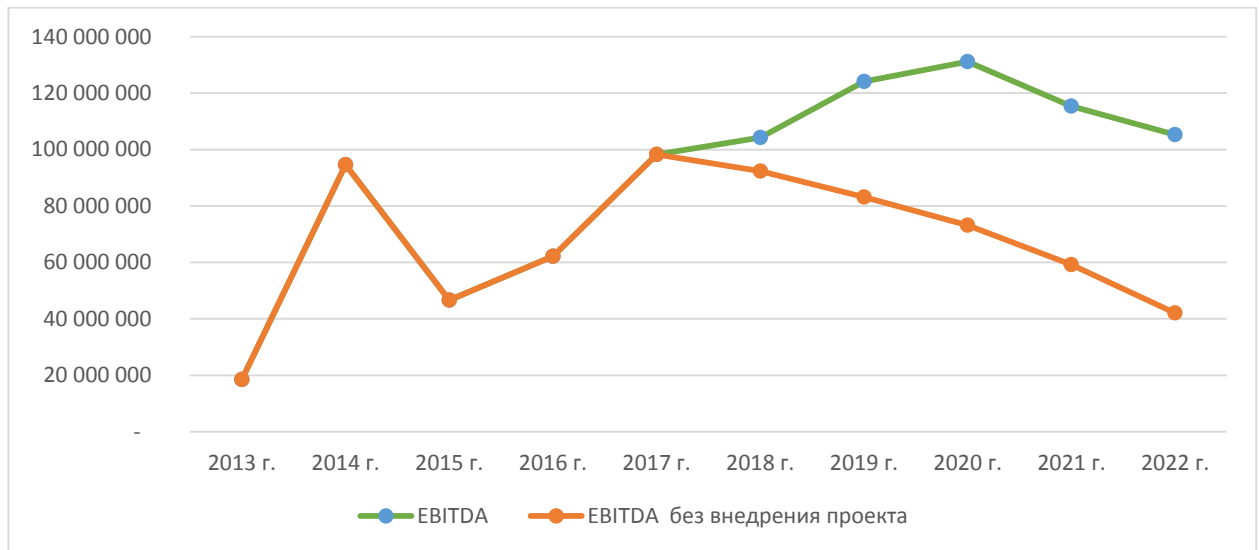


Рисунок 3.3 План изменению объема прибыли от внедрения инвестиционного проекта

Источник: [Составлено автором]

Таблица 3.5

Плановые показатели отчета о прибылях и убытках 2018-2022 при учете внедрения инвестиционного проекта

		2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
+	Выручка от реализации продукции	576944983р.	641644903р.	688799503р.	674012703р.	674012703р.
-	Себестоимость продукции (производственные затраты), в т.ч.:	425907557р.	467515716р.	496187614р.	487041371р.	487041371р.
	Амортизация	11888915р.	12483361р.	11235025р.	10111523р.	9100370р.
	Прочие затраты	59519793р.	63422738р.	73614627р.	82678282р.	91728378р.
	Итого затрат	485427350р.	530938455р.	569802242р.	569719653р.	578769749р.
=	Прибыль от основной деятельности	91517633р.	110706448р.	118997261р.	104293050р.	95242954р.
=	Прибыль от неосновной деятельности	861818р.	887673р.	914303р.	941732р.	969984р.
=	Прибыль до процентов и налога на прибыль	92379451р.	111594121р.	119911564р.	105234782р.	96212938р.
-	Проценты уплаченные	3613890р.	3722307р.	3833976р.	3948995р.	4067465р.
=	Прибыль до налогообложения	88765561р.	107871814р.	116077588р.	101285787р.	92145473р.
-	Налог на прибыль	17120361р.	17120361р.	13128901р.	11286534р.	11283822р.
=	Чистая прибыль	71645200р.	90751453р.	102948687р.	89999253р.	80861651р.
-	Дивиденды	5000000р.	5000001р.	5000002р.	5000003р.	5000004р.
=	Нераспределенная прибыль	66645200р.	85751452р.	97948685р.	84999250р.	75861647р.
	EBITDA	104268367р.	124077482р.	131146589р.	115346305р.	105313309р.
	EBITD	92379451р.	111594121р.	119911564р.	105234782р.	96212938р.
	EBT	88765561р.	107871814р.	116077588р.	101285787р.	92145473р.

Источник: [Составлено автором]

Дисконтированный срок окупаемости инвестиционного проекта по реалистичному плану составляет 4,1 года. Обычный срок окупаемости составляет 2,8 года. Самая большая потребность в оборотном капитале запланирована на 2019 год и составит 9764 тыс. рублей. Итоговый денежный поток проекта без учета финансовых вложений выйдет в плюсовую зону в середине 2020 года. И обеспечит увеличение прибыли организации на 94 млн в дисконтированном выражении. Внедрение инвестиционного проекта обеспечит рост прибыли (EBIDTA) для компании в период ожидаемого кризиса строительной сферы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе рассмотрены ключевые направления стратегического развития организации. Была проведена оценка финансового состояния ООО «ПолимерПласт», рассмотрены основные факторы, влияющие на финансовое состояние организации и разработан инвестиционный проект дальнейшего развития бизнеса.

Финансовое развитие организации и эффективное стратегическое развитие предприятия невозможно без инвестиций в основной капитал. При таком подходе становится очевидной необходимость стратегического планирования развития компании. Основная роль финансового менеджмента заключается в формировании капитала предприятия и обеспечении максимально эффективного его использования.

Анализ хозяйственной и коммерческой деятельности за 2013-2017 год показал, что объем производства продукции в компании значительно растет, но несмотря на это есть множество проблем, связанных с перспективами развития рынка теплоизоляционных материалов. В РФ в течении 2014-2017 года наблюдается спад рынка строительства и существенное сокращение уровня благосостояния населения, что влечет за собой ухудшение финансовых показателей предприятия в долгой перспективе из-за снижения спроса на готовую продукцию. Также ожидается сокращение продаж утеплителя из высшего ценового сегмента. Несмотря на кризисные тенденции, компания показывает улучшение показателей прибыли, выручки, оборачиваемости. Но это в большей степени достигнуто за счет финансовых вложений в развитие текущего бизнеса и выхода на новые рынки.

Положительные финансовые показатели предприятия были обусловлены, прежде всего, ростом продаж нового продукта экструдированного пенополистирола. Доля этого продукта в выручке за 4 года выросла с 0 до 39,7%. Но даже несмотря на это рентабельность активов за исследуемый период сократилась с 53% в 2015 до 36% в 2017.

Активы ООО «ПолимерПласт» за исследуемый период выросли с 19,6 млн. руб. до 226,4 млн. руб. Наибольший рост активов произошел в 2014 г. и был связан с поглощением компании-конкурента.

Основными негативными факторами деятельности ООО «ПолимерПласт» являются: практически прямая зависимость стоимости сырья от курса доллара, спад рынка строительства в долгосрочной перспективе, постоянное давление конкурентов и спад жизненного цикла реализуемого товара.

На основании проведенных расчетов и анализа было разработано несколько стратегий дальнейшего развития. Стратегия масштабирования бизнеса и слияния были отвергнуты на уровне стратегической оценки проектов с точки зрения потенциальных угроз и слабых сторон.

Стратегии расширения бизнеса и диверсификации были выбраны для дальнейшего исследования с точки зрения финансовой составляющей. Был проведен анализ чувствительности проектов, а также рассчитаны прогнозы движения денежных средства проектов: по расширению текущего бизнеса и диверсификации бизнеса. Ухудшение конъюнктуры рынка теплоизоляционных материалов, относительная высокая стоимость и более долгая окупаемость проекта по расширению текущего бизнеса делает его не очень привлекательным с точки зрения финансового менеджмента. Проект расширения текущего бизнеса требует значительно больше оборотных финансовых ресурсов и не позволяет его запустить в несколько очередей. Как более перспективное направления развития организации была выбрана программа по диверсификации текущего бизнеса.

Анализ проекта по диверсификации включал в себя не только финансовый анализ, но и глубокое изучение спроса и специфики данного бизнеса. Была проведена оценка отраслевой эффективности проекта.

Для реализации проекта ООО «ПолимерПласт» взаимодействовало с органами государственной поддержки предпринимательства в Тюменской области. Фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области» включил проект по переработке пластиковых отходов в реестр инвестиционных проектов.

Это позволило получить субсидию на возмещение лизинговых платежей в размере 21 млн.р, что позволило существенно улучшить показатели окупаемости и сократить объем, необходимо для реализации инвестиционного проекта, оборотного капитала.

В рамках инвестиционного проекта по переработке пластиковых отходов был проведен однофакторный анализ проекта, рассмотрены три сценария развития бизнеса, оценены плановые показатели деятельности в результате создания нового производства.

Внедрение инвестиционного проекта обеспечит прирост прибыли на 94 млн. рублей для компании в период ожидаемого кризиса строительной сферы и позволит сохранить положительную динамику финансового роста организации. На текущий момент инвестиционной проект реализован и ведется активная деятельность по завоеванию нового для компании рынка и увеличению выручки.

Оценка инвестиционного проекта подтвердила целесообразность реализации данного бизнес-решения, направленного на диверсификацию предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрютинa, М.С. Финансовый анализ: Учебное пособие / М.С. Абрютинa. - М.: ДиС, 2011. - 192 с.
2. Аналоуи, Ф. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий / Ф. Аналоуи, Карами А.. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 400 с.
3. Арутюнян Т.«Руководство по стратегическому развитию компании» М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 368 с.
4. Бабушкин В.А., Батурина Н.А., Ендовицкий Д.А., и др.; под ред. Д.А. Ендовицкого. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание. М.: КНОРУС, 2010. – 376 с.
5. Бараненко, С.П. Финансовый менеджмент: учебно-методический комплекс / С.П. Бараненко, М.Н. Дудин и др. - М.: Элит, 2012. - 302 с.
6. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с.
7. Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 241 с.
8. Бригхэм Ю., Эрхардт М.. Финансовый менеджмент: . 10-е изд. / Пер. с англ, под ред. к. э. н. Е. А. Дорофеева. — СПб.: Питер, 2009. — 960 с
9. Бригхэм, Ю.Ф. Финансовый менеджмент: Экспресс-курс / Ю.Ф. Бригхэм. - СПб.: Питер, 2013. - 592 с.
10. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование предприятия: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - М.: КноРус, 2013. - 232 с.
11. Бункина, М. К. Национальная экономика: учебник для вузов / М. К. Бункина - М. : Палеотип; Деловая литература; Логос; 2012. - 487 с.
12. В.И. Ляско «Стратегическое планирование развития предприятия» М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 288 с.
13. Гаевый, М.Д. Финансовый анализ / М.Д. Гаевый, Л.М. Гаевая. - М.: КноРус, 2011. - 272 с.

14. Горелик, О.М. Финансовый анализ с использованием ЭВМ: Учебное пособие / О.М. Горелик, О.А. Филиппова. - М.: КноРус, 2011. - 270 с.
15. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник / Т.И. Григорьева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 486 с.
16. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник для магистров / Т.И. Григорьева. - М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2013. - 462 с.
17. Енюков, И.С. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / И.С. Енюков. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 224 с.
18. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник / О.В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2013. - 349 с.
19. Жарковская, Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: Учебник / Е.П. Жарковская. - М.: Омега-Л, 2011. - 325 с.
20. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А.Н. Жилкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 332 с.
21. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А.Н. Жилкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 332 с.
22. Зайков, В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация / В.П. Зайков, Е.Д. Селезнёва, А.В. Харсеева. - М.: Вузовская книга, 2016. - 340 с.
23. Зайцев, Л.Г. Стратегический менеджмент: Учебник / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. - М.: Магистр, 2013. - 528 с.
24. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. Официальная статистическая информация. – Москва: Федеральная служба Государственной статистики, 2018. – 58 с.
25. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 470 с.

26. Касьяненко, Т.Г. Экономическая оценка инвестиций: Учебник и практикум / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 559с.
27. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 293 с.
28. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: Учебник/под ред проф. В.В. Ковалева 3-е изд., изд-во Проспект; 2008-448с.
29. Ковалев В.В. Финансы: Учебник/под ред проф. В.В. Ковалева 3-е изд., изд-во Проспект; 2013-964с.
30. Ковалев В.В. Волков О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник/под ред проф. В.В. Ковалева 3-е изд., изд-во Проспект; 2007-424с.
31. Ковалёва, Т.М. Коммерческая оценка инвестиций / Т.М. Ковалёва. - М.: КноРус, 2012. - 704 с.
32. Ковалёва, Т.М. Коммерческая оценка инвестиций / Т.М. Ковалёва. - М.: КноРус, 2012. - 704 с.
33. Кокин, А.С. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.С. Кокин, В.Н. Ясенев. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 511 с.
34. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2013. - 216 с.
35. Лихачева О.Н. Щуров С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика: Учебник/., изд-во ВЗФЭИ; 2007-288с.
36. Мельников, Р.М. Экономическая оценка инвестиций. Уч. пос / Р.М. Мельников. - М.: Проспект, 2014. - 264 с.
37. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция, исправленная и дополненная) (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477)
38. Отчетность и документация ООО «ПолимерПласт».
39. Плотникова, А.М. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие / А.М. Плотникова, М.В. Слаутина. - М.: КноРус, 2013. - 304 с.

40. Портер М. «Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов». – М.: Альпина Паблишер, 2011 – 453 с.
41. Постановление Правительства Тюменской области от 07.05.2007 № 105-п «О порядках отбора субъектов деятельности в сфере промышленности, управляющих компаний индустриальных (промышленных) парков на получение поддержки»
42. Просветов, Г.И. Финансовый менеджмент: Задачи и решения: Учебно-мет-ое пособие / Г.И. Просветов. - М.: Альфа-Пресс, 2014. - 340 с.
43. Ростиславов Р.А. Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия для стратегического инвестора : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Ростиславов Роман Александрович; [Место защиты: Тул. гос. ун-т] Тула, 2011 – 165 с.
44. Румянцева, Е.Е. Финансовый менеджмент: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е.Е. Румянцева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 360 с.
45. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: Учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 639 с.
46. Статья «Динамика развития рынка теплоизоляционных материалов» в РФ Экономика и социум №2(45) 2018
47. Статья «Перспективы переработки пластиковых отходов в г. Тюмень»
48. Турманидзе, Т.У. Анализ и оценка эффективности инвестиций: Учебник. / Т.У. Турманидзе. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 247 с.
49. Турманидзе, Т.У. Анализ и оценка эффективности инвестиций: Учебник. / Т.У. Турманидзе. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 247 с.
50. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: Учебник. / Т.У. Турманидзе. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 287 с.
51. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ

52. Хиггинс, Р. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями / Р. Хиггинс; Пер. с англ. А.Н. Свирид.. - М.: Вильямс, 2013. - 464 с.

Баланс ООО ПолимерПласт 2013-2017 год

	на 01.01.2013		на 01.01.2014		на 01.01.2015	
	Активы	Пассивы	Активы	Пассивы	Активы	Пассивы
Статья						
Основные средства	13887650	-	15357953	-	80791369	-
Сырье и материалы	1626488	-	2782316	-	5172474	-
Незавершенное производство	1354848	-	1901498	-	1204879	-
Готовая продукция	897821	-	-	-	2451368	-
Товары для перепродажи	-	-	-	-	155151	-
Расчеты с покупателями	946276	-	2156145	-	10079235	-
Расчеты с поставщиками	167450	-	354879	-	704855	-
Задолженность подотчетных лиц	39141	-	154564	-	223697	-
Денежные средства	681979	-	1878151	-	1036042	-
Вложения в валюту	-	-	-	-	14133106	-
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	1045789	-
Расчеты по зарплате	-	169080	-	245736	-	309467
Расчеты с бюджетом	-	385370	-	214845	-	1828136
Уставный капитал	-	10000	-	10000	-	10000
Собственный капитал (займы учредителей)	-	1000000	-	4500000	-	12000000
Кредиты и займы	-	15380000	-	3680000	-	21680000
Лизинговые обязательства	-	1991614	-	3247889	-	8204886
Прибыль нераспределенная	-	665589	-	12687036	-	72965476
Итого	19601653	19601653	24585506	24585506	116997965	116997964

Продолжение приложения 1

	на 01.01.2016		на 01.01.2017		на 01.01.2018	
	Активы	Пассивы	Изменения дт	Изменения кт	Актив ы	Пассив ы
Статья						
Основные средства	82085909	-	93522446	-	129642445	-
Сырье и материалы	9145448	-	3617011	-	2045504	-
Незавершенное производство	1387912	-	1414528	-	648837	-
Готовая продукция	4784512	-	2295657	-	2667426	-
Товары для перепродажи	457000	-	797058	-	273013	-
Расчеты с покупателями	11120548	-	9595760	-	4840360	-
Расчеты с поставщиками	1098948	-	784532	-	2147620	-
Задолженность подотчетных лиц	286468	-	242469	-	296149	-
Денежные средства	4776005	-	11654590	-	12240950	-
Вложения в валюту	-	-	-	-	38246941	-
Краткосрочные финансовые вложения	6025936	-	33124830	-	33327990	-
Расчеты по зарплате	-	347073	-	314721	-	417812
Расчеты с бюджетом	-	1991910	-	3983819	-	7967638
Уставный капитал	-	12010000	-	12010000	-	12010000
Собственный капитал (займы учредителей)	-	-	-	-	-	-
Кредиты и займы	-	3680000	-	5680000	-	-
Лизинговые обязательства	-	10272218	-	823443	-	22763443
Прибыль нераспределенная	-	92867485	-	134236897	-	183218341
	121168686	121168686	157048881	157048881	226377235	226377234

Отчет о прибылях и убытках ООО «ПолимерПласт» 2013-2017 год

[illegible]

Продолжение Приложение 2

	Прибыль от неосновной деятельности	902121	4928892	-2347246	-391276	2234684	546%	-48%	17%	-571%
	Прибыль до процентов и налога на прибыль	16902370	89120105	40847724	55932734	89110436	527%	46%	137%	159%
	Проценты уплаченные	1875562	9847055	7845213	4220968	3508631	525%	80%	54%	83%
	Прибыль до налогообложения	15026808	79273050	33002511	51711766	85601805	528%	42%	157%	166%
	Налог на прибыль	3005362	15854610	6600502	10342353	17120361	528%	42%	157%	166%
	Чистая прибыль	12021447	63418440	26402009	41369412	68481444	528%	42%	57%	166%
	Дивиденды	-	3140000	6500000	-	19500000		207%	0%	-
	Нераспределенная прибыль	12021447	60278440	19902009	41369412	48981444	501%	33%	208%	118%
	EBITDA	18454869	94662643	46567634	62173017	98255755	513%	49%	134%	158%
	EBITD	16902370	89120105	40847724	55932734	89110436	527%	46%	137%	159%
	EBT	15026808	79273050	33002511	51711766	85601805	528%	42%	157%	166%

Отчет движения денежных средств ООО «ПолимерПласт» 2013-2017 год

		2013	2014	2015	2016	2017
	Остаток ДС на начало	681979	1878151	1036042	4776005	11654590
	Операционная деятельность					
+	Поступления от покупателей	124048785	332147932	312499213	444452209	561124583
-	Оплата поставщикам и подрядчикам	97441075	230774113	240020334	325267763	395098216
-	Выдан подотчет	161302	371590	431758	1103826	1228552
-	Выплаты ЗП	6158412	15556206	18268971	27795052	34998562
-	Выплаты налогов	8157466	22487545	19485781	26619836	40992346
=	Итого по операционной деятельности	12130530	62958478	34292369	63665732	88806906
	Инвестиционная деятельность					
-	Капитальные вложения	142136	63484545	1025455	16163034	6516498
+	Продажа ОС					
=	Итого по инвестиционной деятельности	-142136	-63484545	-1025455	-16163034	-6516498
	Финансовая деятельность					
+	Продажа валюты			12745955	-	-

Продолжение Приложение 3

+	Получение кредитов	7500000	71000000	15000000	20000000	12000000
+	Взнос уставного капитала			12000000	-	-
+	Внесено займов учредителями	3500000	10000000	-	-	-
+	Возврат финансовых вложений			507776	8741106	1247880
+	Прочие поступления	1054566	978787	298883	478890	836717
-	Покупка валюты		9878123	-	-	34000000
-	Возврат кредита	19200000	53000000	33000000	18000000	17680000
-	Вложения в депозит					
-	Проценты по кредитам	1875562	9847055	7845213	4220968	3508631
-	Лизинговые платежи	1618781	2578984	3987451	10912975	16800000
-	Выплата дивидендов	-	3140000	6500000	-	19500000
-	Возврат займов учредителям	-	2500000	12000000	-	-
-	Выдача внутр. кредитов холдинга					
-	Финансовые вложения		1045789	5487923	35840000	1451040
-	Прочие расходы	152445	304878	1258978	870166	2848974
=	Итого по финансовой деятельности	-10792222	-316042	-29526951	-40624113	-81704048
=	Итого денежный поток	1196172	-842109	3739963	6878585	586360
=	Остаток ДС на конец	1878151	1036042	4776005	11654590	12240950

Приложение 4

Основные показатели аналитических коэффициентов и ключевые результаты продаж ООО «ПолимерПласт» 2013-2017

ГОД

	на 01.01.2013	за 2013 г.	на 01.01.2014	за 2014 г.	на 01.01.2015	за 2015 г.	на 01.01.2016	за 2016 г.	на 01.01.2017	за 2017 г.	на 01.01.2018
Выручка, тыс.руб.		125259		340071		313541		442927		556369	
Физические объемы, м3, в т.ч.		92632		231580		167658		161649		181478	
вспененный пенополистирол						156337	67,5%	134014		131557	
экструдированный пенополистирол						11321		27635		49921	
Цена, тыс.руб/м3											
вспененный пенополистирол		1,352		1,468		1,714		2,149		2,514	
экструдированный пенополистирол						4,022		5,410		4,438	
Рост выручки тыс.руб.				214812		-26530	-7,8%	129387	41,3%	113442	25,6%
за счет объема				187888	150,0%	-110493	-32,5%	-57675	-18,4%	-64668	-14,6%
за счет цены				26924	21,5%	38426	11,3%	96609	30,8%	-505	-0,1%
за счет новых продуктов						45537	13,4%	90453	28,8%	178614	40,3%
Рентабельность продаж (ROS)		12,8%		24,8%		13,8%		12,7%		15,6%	
Коэффициент текущей ликвидности (CR)	10,3		20,0		16,9		16,7		14,8		11,5
Коэффициент автономии (Ка)	0,09		0,70		0,73		0,87		0,93		0,86
Соотношение дебиторской задолженности к выручке		0,015		0,020		0,037		0,026		0,016	
Соотношение товарных запасов к выручке		0,034		0,020		0,039		0,027		0,012	
Соотношение ОС к выручке		0,117		0,141		0,260		0,198		0,158	
Соотношение денежных средств к выручке		0,010		0,025		0,032		0,019		0,056	
Все активы к выручке		0,176		0,208		0,380		0,314		0,345	
Оборачиваемость активов		5,669		4,804		2,633		3,184		2,902	
Период оборачиваемости активов		64,380		75,981		138,628		114,634		125,771	
Оборачиваемость ОС		8,566		7,074		3,850		5,044		4,986	
Период оборачиваемости ОС		42,610		51,599		94,805		72,356		73,202	
Рентабельность активов (ROA)		54%		90%		22%		30%		36%	
Рентабельность собственного капитала (ROE)		127%		124%		28%		33%		40%	

Приложение 5

Прогноз движения денежных средств по проекта покупка новой линии ЭПС

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Инвестиционные денежные потоки										
Покупка оборудования	-257 804 315									
Здания и сооружения	-50 000 000									
Движение оборотного капитала	0	-28 058 467	-67 324 839	-46 946 428	-28 168 153	-9 389 877	-739	-9 389 877	-739	-739
Итого инвестиционные денежные потоки	-307 804 315	-28 058 467	-67 324 839	-46 946 428	-28 168 153	-9 389 877	-739	-9 389 877	-739	-739
Операционные денежные потоки										
Выручка	0	148 087 070	503 414 324	751 188 337	899 854 304	949 412 226	949 416 126	998 974 049	998 977 949	998 981 849
Материальные затраты	0	-110 773 898	-376 570 130	-561 913 072	-673 120 005	-710 190 927	-710 193 844	-747 264 766	-747 267 684	-747 270 601
Трудозатраты	0	-3 797 104	-12 908 060	-19 261 239	-23 073 187	-24 343 903	-24 344 003	-25 614 719	-25 614 819	-25 614 919
Накладные	0	-12 000 000	-12 000 000	-12 000 000	-12 000 000	-12 000 000	-12 000 000	-12 000 000	-12 000 000	-12 000 000
Налоги	0	33 634 242	-29 710 432	-48 544 717	-59 845 407	-63 612 501	-63 612 797	-67 379 891	-67 380 188	-67 380 484
Итого операционные денежные потоки	0	55 150 309	72 225 703	109 469 308	131 815 706	139 264 896	139 265 482	146 714 672	146 715 258	146 715 844
Итого чистый денежный поток проекта	-307 804 315	27 091 842	4 900 863	62 522 879	103 647 553	129 875 019	139 264 743	137 324 795	146 714 519	146 715 105
Накопленный чистый денежный поток	-307 804 315	-280 712 473	-275 811 609	-213 288 730	-109 641 177	20 233 842	159 498 585	296 823 380	443 537 899	590 253 004
Срок окупаемости	5,4									
Норма доходности (дисконт)	15,5%									
Номера периодов	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,87	0,75	0,65	0,56	0,49	0,42	0,36	0,32	0,27

Дисконтированный деенжный поток	-307 804 315	23 456 140	3 673 742	40 578 222	58 241 307	63 185 249	58 660 975	50 081 240	46 325 191	40 108 551
---------------------------------	--------------	------------	-----------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Продолжение Приложение 5

Накопленный дисконтированный денежный поток	-307 804 315	-284 348 174	-280 674 433	-240 096 210	-181 854 903	-118 669 653	-60 008 679	-9 927 439	36 397 752	76 506 303
Дисконтированный срок окупаемости	8,2									
NPV	76 506 303									
Дисконтированные инвестиционные потоки	-307 804 315	-24 293 045	-50 467 449	-30 468 888	-15 828 160	-4 568 251	-311	-3 424 412	-233	-202
Дисконтированные операционные потоки	0	47 749 186	54 141 191	71 047 110	74 069 467	67 753 500	58 661 286	53 505 652	46 325 425	40 108 753
PI	1,18									
IRR	20%									

Реалистичный сценарий $P_i=0,6$

Прогноз движения денежных средств проекта по переработке пластиковых отходов (вариант Альтернативный, размещение Тюмень, получение субсидии по лизингу, кредит 12%)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Основные производственные показатели						
Переработка пластиковых отходов, т, в т.ч.	397 600	1 647 840	2 559 040	2 269 440	2 269 440	2 269 440
РЕ	173 950	720 930	1 119 580	1 042 880	1 042 880	1 042 880
РР	223 650	926 910	1 439 460	1 226 560	1 226 560	1 226 560
Загруженность пр-ва, сут.	42	173	268	237	237	237
Потребность в пр-м персонале, чел.-смен.	1 001	4 148	6 441	5 682	5 682	5 682
	4	16	25	22	22	22
Численность ИТР и непроизводственного персонала	8	12	12	12	12	13
Потребление электроэнергии, кВт	471 366	1 953 561	3 033 815	2 676 451	2 676 451	2 676 451
Потребление воды, м3	477 120	1 977 408	3 070 848	2 723 328	2 723 328	2 723 328
Инвестиционные денежные потоки						
Лизинг оборудование	-21 274 468	-17 779 269				
Здания и сооружения	-8 000 000					
Возмещение лизинговых платежей	14 596 186					
Итого инвестиционные денежные потоки	-14 678 282	-17 779 269	0	0	0	0
Операционные денежные потоки						
Выручка	20 575 800	85 275 720	132 430 320	117 643 520	117 643 520	117 643 520
Материальные затраты, в т.ч.:	-17 476 916	-59 085 076	-87 756 974	-78 610 730	-78 610 730	-79 177 729
Сырье	-7 943 551	-32 921 783	-51 126 420	-45 437 574	-45 437 574	-45 437 574
Транспортные затраты по доставке сырья	-178 920	-741 528	-1 151 568	-1 021 248	-1 021 248	-1 021 248
ФОТ (с НДФЛ)	-4 861 166	-11 261 532	-14 701 830	-13 563 728	-13 563 728	-13 983 728
Взносы с ФОТ	-1 701 408	-3 941 536	-5 145 641	-4 747 305	-4 747 305	-4 894 305
Электроэнергия	-2 253 457	-9 339 377	-14 503 738	-12 795 290	-12 795 290	-12 795 290
Вода	-108 414	-449 319	-697 777	-615 584	-615 584	-615 584
Прочие	-430 000	-430 000	-430 000	-430 000	-430 000	-429 999

Продолжение Приложение 6

Налоги	1 542 997	-3 902 945	-14 183 349	-14 897 482	-14 886 635	-14 762 387
НДС	1 678 590	-3 780 911	-10 083 415	-8 968 740	-8 968 740	-8 968 740
Налог на имущество	-135 593	-122 034	-108 475	-94 915	-81 356	-67 797
Прибыль	-17 432 587	3 708 430	33 681 457	29 169 135	29 182 694	28 629 255
Налог на прибыль	0	0	-3 991 460	-5 833 827	-5 836 539	-5 725 851
Итого операционные денежные потоки	4 641 881	22 287 699	30 489 997	24 135 308	24 146 156	23 703 404
Потребность в оборотном капитале						
Запасы сырья на складах	496 472	2 057 611	3 195 401	2 839 848	2 839 848	2 839 848
Запасы готовой продукции	728 205	2 461 878	3 656 541	3 275 447	3 275 447	3 299 072
Дебиторская задолженность	2 057 580	8 527 572	13 243 032	11 764 352	11 764 352	11 764 352
Всего оборотный капитал	3 282 257	13 047 062	20 094 974	17 879 647	17 879 647	17 903 272
Изменение потребности в оборотном капитале	-3 282 257	-9 764 805	-7 047 912	2 215 326	0	-23 625
Итого денежный поток проекта без учета финанс.	-13 318 658	-5 256 375	23 442 085	26 350 634	24 146 156	23 679 779
Накопленный чистый денежный поток	-13 318 658	-18 575 032	4 867 053	31 217 687	55 363 843	79 043 621
Срок окупаемости	2,8					
Норма доходности (дисконт)	12,0%					
Номера периодов	0	1	2	3	4	5
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,89	0,80	0,71	0,64	0,57
Дисконтированный денежный поток	-13 318 658	-16 584 850	3 879 985	22 220 133	35 184 723	44 851 474
Накопленный дисконтированный денежный поток	-13 318 658	-29 903 508	-26 023 523	-3 803 390	31 381 333	76 232 807
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	4,1	Чистая текущая стоимость проекта за 5 лет				
NPV	31 381 333р.					
NPV	76 232 807р.					
Дисконтированные инвестиционные потоки	-14 678 282	-15 874 347	0	0	0	0
Дисконтированные операционные потоки	4 641 881	19 899 732	24 306 439	17 179 036	15 345 318	13 449 948
IRR	28%	Внутренняя норма прибыли				
Бюджетная эффективность						
Итого платежи в бюджеты всех уровней	547 305	8 745 404	20 505 136	20 729 885	20 719 038	20 775 391
					за 5 лет	71 246 767

Оптимистичный сценарий $P_i=0,2$

Прогноз движения денежных средств проекта по переработке пластиковых отходов (вариант Альтернативный, размещение Тюмень, получение субсидии по лизингу, кредит 12%)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Основные производственные показатели						
Переработка пластиковых отходов, т, в т.ч.	447 300	1 853 820	2 878 920	2 553 120	2 553 120	2 553 120
PE	195 694	811 046	1 259 528	1 173 240	1 173 240	1 173 240
PP	251 606	1 042 774	1 619 393	1 379 880	1 379 880	1 379 880
Загруженность пр-ва, сут.	47	194	302	266	266	266
Потребность в пр-м персонале, чел.-смен.	1 126	4 666	7 246	6 393	6 393	6 393
	4	18	28	25	25	25
Численность ИТР и непроизводственного персонала	8	12	12	12	12	13
Потребление электроэнергии, кВт	530 287	2 197 756	3 413 041	3 011 007	3 011 007	3 011 007
Потребление воды, м3	536 760	2 224 584	3 454 704	3 063 744	3 063 744	3 063 744
Инвестиционные денежные потоки						
Лизинг оборудование	-21 274 468	-17 779 269				
Здания и сооружения	-8 000 000					
Возмещение лизинговых платежей	14 596 186					
Итого инвестиционные денежные потоки	-14 678 282	-17 779 269	0	0	0	0
Операционные денежные потоки						
Выручка	23 147 775	95 935 185	148 984 110	132 348 960	132 348 960	132 348 960
Материальные затраты, в т.ч.:	-19 040 780	-65 566 460	-97 822 346	-87 532 821	-87 532 821	-88 099 820
Сырье	-8 936 495	-37 037 006	-57 517 223	-51 117 271	-51 117 271	-51 117 271
Транспортные затраты по доставке сырья	-201 285	-834 219	-1 295 514	-1 148 904	-1 148 904	-1 148 904
ФОТ (с НДФЛ)	-5 048 812	-12 039 224	-15 909 559	-14 629 195	-14 629 195	-15 049 195
Взносы с ФОТ	-1 767 084	-4 213 728	-5 568 346	-5 120 218	-5 120 218	-5 267 218
Электроэнергия	-2 535 139	-10 506 799	-16 316 705	-14 394 702	-14 394 702	-14 394 702
Вода	-121 966	-505 484	-785 000	-692 532	-692 532	-692 532
Прочие	-430 000	-430 000	-430 000	-430 000	-430 000	-429 999

Продолжение Приложение 7

Налоги	1 347 163	-4 714 570	-17 325 121	-16 951 026	-16 940 178	-16 815 931
НДС	1 482 757	-4 592 536	-11 343 841	-10 089 832	-10 089 832	-10 089 832
Налог на имущество	-135 593	-122 034	-108 475	-94 915	-81 356	-67 797
Прибыль	-16 620 310	7 074 885	38 909 448	33 831 391	33 844 951	33 291 511
Налог на прибыль	0	0	-5 872 805	-6 766 278	-6 768 990	-6 658 302
Итого операционные денежные потоки	5 454 158	25 654 154	33 836 644	27 865 113	27 875 961	27 433 209
Потребность в оборотном капитале						
Запасы сырья на складах	558 531	2 314 813	3 594 826	3 194 829	3 194 829	3 194 829
Запасы готовой продукции	793 366	2 731 936	4 075 931	3 647 201	3 647 201	3 670 826
Дебиторская задолженность	2 314 778	9 593 519	14 898 411	13 234 896	13 234 896	13 234 896
Всего оборотный капитал	3 666 674	14 640 267	22 569 168	20 076 926	20 076 926	20 100 551
Изменение потребности в оборотном капитале	-3 666 674	-10 973 593	-7 928 901	2 492 242	0	-23 625
Итого денежный поток проекта без учета финанс.	-12 890 798	-3 098 707	25 907 742	30 357 355	27 875 961	27 409 584
Накопленный чистый денежный поток	-12 890 798	-15 989 505	9 918 237	40 275 592	68 151 553	95 561 137
Срок окупаемости	2,6					
Норма доходности (дисконт)	12,0%					
Номера периодов	0	1	2	3	4	5
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,89	0,80	0,71	0,64	0,57
Дисконтированный денежный поток	-12 890 798	-14 276 344	7 906 758	28 667 371	43 311 544	54 223 955
Накопленный дисконтированный денежный поток	-12 890 798	-27 167 142	-19 260 384	9 406 987	52 718 530	106 942 486
Дисконтированный срок окупаемости	3,7	Чистая текущая стоимость проекта за 5 лет				
NPV	52 718 530р.					
NPV	106 942 486р.					
Дисконтированные инвестиционные потоки	-14 678 282	-15 874 347	0	0	0	0
Дисконтированные операционные потоки	5 454 158	22 905 495	26 974 365	19 833 837	17 715 677	15 566 339
IRR	60%	Внутренняя норма прибыли				
Бюджетная эффективность						
Итого платежи в бюджеты всех уровней	823 826	9 891 436	24 166 231	23 241 579	23 230 732	23 287 085
					за 5 лет	81 353 804

Пессимистичный сценарий $P_i=0,2$

Прогноз движения денежных средств проекта по переработке пластиковых отходов
(вариант Альтернативный, размещение Тюмень, получение субсидии по лизингу, кредит 12%)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Основные производственные показатели						
Переработка пластиковых отходов, т, в т.ч.	298 200	1 235 880	1 919 280	1 702 080	1 702 080	1 702 080
<i>РЕ</i>	130 463	540 698	839 685	782 160	782 160	782 160
<i>РР</i>	167 738	695 183	1 079 595	919 920	919 920	919 920
Загруженность пр-ва, сут.	31	130	201	178	178	178
Потребность в пр-м персонале, чел.-смен.	751	3 111	4 831	4 262	4 262	4 262
	3	12	19	17	17	17
Численность ИТР и непроизводственного персонала	8	12	12	12	12	13
Потребление электроэнергии, кВт	353 525	1 465 171	2 275 361	2 007 338	2 007 338	2 007 338
Потребление воды, м3	357 840	1 483 056	2 303 136	2 042 496	2 042 496	2 042 496
Инвестиционные денежные потоки						
Лизинг оборудование	-21 274 468	-17 779 269				
Здания и сооружения	-8 000 000					
Возмещение лизинговых платежей	14 596 186					
Итого инвестиционные денежные потоки	-14 678 282	-17 779 269	0	0	0	0
Операционные денежные потоки						
Выручка	15 431 850	63 956 790	99 322 740	88 232 640	88 232 640	88 232 640
Материальные затраты, в т.ч.:	-14 349 187	-46 122 307	-67 626 230	-60 766 547	-60 766 547	-61 333 546
Сырье	-5 957 663	-24 691 338	-38 344 815	-34 078 181	-34 078 181	-34 078 181
Транспортные затраты по доставке сырья	-134 190	-556 146	-863 676	-765 936	-765 936	-765 936
ФОТ (с НДС)	-4 485 874	-9 706 149	-12 286 373	-11 432 796	-11 432 796	-11 852 796
Взносы с ФОТ	-1 570 056	-3 397 152	-4 300 230	-4 001 479	-4 001 479	-4 148 479
Электроэнергия	-1 690 093	-7 004 533	-10 877 803	-9 596 468	-9 596 468	-9 596 468
Вода	-81 311	-336 989	-523 333	-461 688	-461 688	-461 688
Прочие	-430 000	-430 000	-430 000	-430 000	-430 000	-429 999
Налоги	1 934 664	-2 279 694	-7 899 806	-10 790 395	-10 779 547	-10 655 300

Продолжение Приложение 8

НДС	2 070 257	-2 157 660	-7 562 561	-6 726 555	-6 726 555	-6 726 555
Налог на имущество	-135 593	-122 034	-108 475	-94 915	-81 356	-67 797
Прибыль	-19 057 141	-3 024 480	23 225 474	19 844 622	19 858 182	19 304 742
Налог на прибыль	0	0	-228 771	-3 968 924	-3 971 636	-3 860 948
Итого операционные денежные потоки	3 017 327	15 554 789	23 796 704	16 675 698	16 686 545	16 243 794
Потребность в оборотном капитале						
Запасы сырья на складах	372 354	1 543 209	2 396 551	2 129 886	2 129 886	2 129 886
Запасы готовой продукции	597 883	1 921 763	2 817 760	2 531 939	2 531 939	2 555 564
Дебиторская задолженность	1 543 185	6 395 679	9 932 274	8 823 264	8 823 264	8 823 264
Всего оборотный капитал	2 513 422	9 860 650	15 146 585	13 485 090	13 485 090	13 508 715
Изменение потребности в оборотном капитале	-2 513 422	-7 347 229	-5 285 934	1 661 495	0	-23 625
Итого денежный поток проекта без учета финанс.	-14 174 377	-9 571 709	18 510 769	18 337 193	16 686 545	16 220 169
Накопленный чистый денежный поток	-14 174 377	-23 746 085	-5 235 316	13 101 877	29 788 422	46 008 591
Срок окупаемости	3,3					
Норма доходности (дисконт)	12,0%					
Номера периодов	0	1	2	3	4	5
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,89	0,80	0,71	0,64	0,57
Дисконтированный денежный поток	-14 174 377	-21 201 862	-4 173 562	9 325 657	18 931 081	26 106 510
Накопленный дисконтированный денежный поток	-14 174 377	-35 376 238	-39 549 800	-30 224 143	-11 293 062	14 813 448
Дисконтированный срок окупаемости	5,4	Чистая текущая стоимость проекта за 5 лет				
NPV	- 11 293 062р.					
NPV	14 813 448р.					
Дисконтированные инвестиционные потоки	-14 678 282	-15 874 347	0	0	0	0
Дисконтированные операционные потоки	3 017 327	13 888 204	18 970 586	11 869 432	10 604 601	9 217 165
IRR	9%	Внутренняя норма прибыли				
Бюджетная эффективность						
Итого платежи в бюджеты всех уровней	-5 738	6 453 338	13 182 946	15 706 497	15 695 650	15 752 002
					за 5 лет	51 032 693

Плановые показатели отчета о прибылях и убытках 2018-2022

		2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.
+	Выручка от реализации продукции	576944983р.	641644903р.	688799503р.	674012703р.	674012703р.
-	Себестоимость продукции (производственные затраты), в т.ч.:	425907557р.	467515716р.	496187614р.	487041371р.	487041371р.
	Амортизация	11888915р.	12483361р.	11235025р.	10111523р.	9100370р.
-	Товары для перепродажи	982755р.	982755р.	982755р.	982755р.	982755р.
-	Коммерческие расходы	19360718р.	19360718р.	19360718р.	19360718р.	19360718р.
-	Административные (общехозяйственные) расходы	12863513р.	12863513р.	12863513р.	12863513р.	12863513р.
-	Налоги (кроме налога на прибыль)	26312808р.	30215753р.	40407642р.	49471297р.	58521392р.
	Итого затрат	485427350	530938455	569802242	569719653	578769749
=	Прибыль от основной деятельности	91517633	110706448	118997261	104293050	95242954
+/-	Переоценка валютных средств					
+	Прочие доходы	861818р.	887673р.	914303р.	941732р.	969984р.
-	Прочие расходы					
=	Прибыль от неосновной деятельности	861818	887673	914303	941732	969984
=	Прибыль до процентов и налога на прибыль	92379451	111594121	119911564	105234782	96212938
-	Проценты уплаченные	3613890р.	3722307р.	3833976р.	3948995р.	4067465р.
=	Прибыль до налогообложения	88765561	107871814	116077588	101285787	92145473
-	Налог на прибыль	17120361р.	17120361р.	13128901р.	11286534р.	11283822р.
=	Чистая прибыль	71645200	90751453	102948687	89999253	80861651
-	Дивиденды	5000000р.	5000001р.	5000002р.	5000003р.	5000004р.
=	Нераспределенная прибыль	66645200	85751452	97948685	84999250	75861647
	EBITDA	104268367	124077482	131146589	115346305	105313309
	EBITD	92379451	111594121	119911564	105234782	96212938
	EBT	88765561	107871814	116077588	101285787	92145473