

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

(институт)

кафедра "Финансы и кредит"

(кафедра)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит

(наименование профиля, специализации)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Разработка финансовой стратегии строительной организации (на примере ООО «Сиботделстрой»)»

Студент(ка)

О.В. Кобелева

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

А.А. Шерстобитова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Консультанты

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой д.э.н., профессор, доцент А.А. Курилова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« _____ » 20 ____ г.

Тольятти 2017



Росдистант

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
Кафедра «Финансы и кредит»

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой «Финансы и кредит»

_____ А.А. Курилова
(подпись) (И.О. Фамилия)

« ____ » _____ 2016 г.

Задание

на выполнение бакалаврской работы

Студент Кобелева Ольга Владимировна

1. Тема Разработка финансовой стратегии строительной организации (на примере ООО «Сиботделстрой»)
2. Срок сдачи студентом законченной бакалаврской работы _____
3. Исходные данные к бакалаврской работе теоретические и учебные пособия по разработке финансовой стратегии строительной организации, финансовая и бухгалтерская отчетность строительной организации за период 2013-2015г.г (баланс, отчет о финансовых результатах и пр.); внутренние локальные документы банка; отчет по преддипломной практике; нормативно-правовые акты Российской Федерации; статистические данные официальных источников; публикации в периодических печатных изданиях; материалы интернет-ресурсов.
4. Содержание бакалаврской работы (перечень подлежащих разработке вопросов, разделов)
 1. Теоретические основы формирования финансовой стратегии строительной организации
 - 1.1 Сущность, цели и задачи финансового менеджмента на предприятии
 - 1.2 Понятие финансовой стратегии, ее взаимосвязь с финансовой политикой
 - 1.3 Принципы и этапы разработки финансовой стратегии
 2. Анализ финансово-экономической деятельности ООО «Сиботделстрой»
 - 2.1 Характеристика строительной организации
 - 2.2 Анализ основных финансово-экономических показателей деятельности
 - 2.3 Анализ финансовой устойчивости организации
- Глава 3. Формирование финансовой стратегии ООО «Сиботделстрой»
 - 3.1 Определение основных параметров финансовой стратегии
 - 3.2 Расчет экономических параметров инвестиционного проекта
 - 3.3 Оценка и расчет показателей финансовой реализуемости проекта
5. Ориентировочный перечень графического и иллюстративного материала
Диаграммы; сводные и аналитические таблицы; схемы; рисунки.
6. Консультанты по разделам Шерстобитова А.А.
7. Дата выдачи задания « 18 » ноября 2016 г.

Руководитель бакалаврской работы

(подпись)

А.А. Шерстобитова
(И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению

(подпись)

О.В. Кобелева
(И.О. Фамилия)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики управления

(институт, факультет)

Финансы и кредит

(кафедра)

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой «Финансы и кредит»

А.А. Курилова

(подпись)

(И.О. Фамилия)

«_____» _____ 2017 г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН
выполнения бакалаврской работы

Студент__Кобелева Ольга Владимировна

Тема_Разработка финансовой стратегии строительной организации (на примере ООО
«Сиботделстрой»)

Наименование раздела работы	Плановый срок выполнения раздела	Фактический срок выполнения раздела	Отметка о выполнении	Подпись руководителя
Согласование темы ВКР	15.11.2016			
Задание на выполнение ВКР	21.11.2016			
Размещение 1 главы ВКР	25.11.2016			
Размещение 2 главы ВКР	30.11.2016			
Размещение 3 главы ВКР	06.12.2016			
Размещение первой версии ВКР	15.12.2016			
Размещение ВКР с внесенными изменениями по результатам предзащиты	26.12.2016			
Итоговый вариант ВКР	09.01.2017			

Руководитель бакалаврской работы

А.А. Шерстобитова

(подпись)

(И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению

О.В. Кобелева

(подпись)

(И.О. Фамилия)

Аннотация

Бакалаврская работа содержит пояснительную записку (текстовой материал) на 98 листах формата А4, включающую 21 таблицу, 7 иллюстраций, 27 литературный источник, 4 приложения.

Бакалаврская работа посвящена разработке финансовой стратегии строительной организации.

Объектом исследования является строительная организация ООО «Сиботделстрой».

В первой главе рассматриваются теоретические основы формирования финансовой стратегии строительной организации, сущность, цели и задачи финансового менеджмента на предприятии, понятие финансовой стратегии, ее взаимосвязь с финансовой политикой, принципы и этапы разработки финансовой стратегии.

Во второй главе проведен анализ финансово-экономической деятельности на примере строительной организации ООО «Сиботделстрой» в динамике с 2013 по 2015 гг. Проведен анализ финансовой устойчивости организации.

В третьей главе определены основных параметров финансовой стратегии, рассчитаны экономические параметры инвестиционного проекта. Произведены оценка и расчет показателей финансовой реализуемости проекта диверсификации.

Содержание

Введение.....	6
1 Теоретические основы формирования финансовой стратегии строительной организации	9
1.1 Сущность, цели и задачи финансового менеджмента на предприятии ..	9
1.2 Понятие финансовой стратегии, ее взаимосвязь с финансовой политикой.....	11
1.3 Принципы и этапы разработки финансовой стратегии.....	19
2 Анализ финансово-экономической деятельности ООО «Сиботделстрой»	27
2.1 Характеристика строительной организации	27
2.2 Анализ финансово-экономических показателей организации.....	30
2.3 Анализ финансовой устойчивости организации	45
3 Формирование финансовой стратегии ООО «Сиботделстрой»	50
3.1 Определение основных параметров финансовой стратегии	50
3.2 Расчет экономических параметров инвестиционного проекта	54
3.3 Оценка и расчет показателей финансовой реализуемости проекта.....	67
Заключение	73
Список использованной литературы.....	76
Приложения	79

Введение

Актуальность темы исследования. Для современной экономики России свойственна нестабильность, неопределенность в поведении покупателей, конкурентов, поставщиков, государственных органов, что в свою очередь порождает сбои в деятельности конкретных предприятий. В условиях массовой неплатежеспособности 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.

В процессе снабженческой, сбытовой, производственной и финансовой деятельности организаций происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность. Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

Важнейшая цель финансовой деятельности сводится к одной стратегической задаче - увеличению активов предприятия. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а

также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Таким образом, устойчивое финансовое положение формируется всей экономической деятельностью предприятия, а его уровень свидетельствует о качестве управления и, в частности, финансового управления.

Являясь частью общей стратегии экономического развития предприятия, финансовая стратегия носит по отношению к ней подчиненный характер и должна быть согласована с ее целями и направлениями. Вместе с тем финансовая стратегия сама оказывает существенное влияние на формирование общей стратегии экономического развития предприятия.

Это связано с тем, что основная цель общей стратегии – обеспечение высоких темпов экономического развития и повышение конкурентной позиции предприятия связано с тенденциями развития соответствующего товарного рынка (потребительского или факторов производства).

Целью данной бакалаврской работы является исследование особенностей развития строительного предприятия на современном этапе с помощью финансовой стратегии.

Для достижения цели работы необходимо решить следующие задачи:

1. раскрыть сущность, цели и задачи финансового менеджмента;
2. рассмотреть понятие финансовой стратегии, ее взаимосвязь с финансовой политикой;
3. провести финансово-экономический анализ деятельности строительной организации;
4. предложить и обосновать проект финансовой стратегии строительной организации.

Объектом исследования является строительная организация ООО «Сиботделстрой», предметом исследования — финансово-хозяйственная деятельность ООО «Сиботделстрой» и перспективы ее развития с помощью финансовой стратегии.

Информационно-эмпирическую базу исследования составили данные, опубликованные в экономической литературе, периодической печати,

информационные, аналитические, методические материалы, первичная финансовая отчетность предприятия.

Теоретическую и методологическую основу исследования составляет диалектический подход к изучению явлений и закономерностей различных сторон управления эффективностью строительной компании.

В ходе исследования применялись расчетно-аналитические, экономико-математические, экономико-статистические методы, методы системного анализа, экспертных оценок и др.

Практическая значимость исследования состоит в том, что в нем разработаны рекомендации, направленные на развитие деятельности строительной компании на современном этапе.

1 Теоретические основы формирования финансовой стратегии строительной организации

1.1 Сущность, цели и задачи финансового менеджмента на предприятии

Финансы – это результат денежных отношений в некоторых социально-экономических условиях. Для их возникновения в качестве отдельной сферы экономических отношений нужно обеспечить такие условия, при которых возникнет и совпадет во времени на конкретном историческом этапе целый комплекс различных факторов, включая:

формирование, а также признание права собственности определенных физических лиц на какие-либо услуги, товары, землю, природные и другие ресурсы;

сформировавшуюся систему правовых норм в области имущественных отношений;

возникновение социально различающихся между собой групп граждан;

укрепление государства в качестве стороны, выражающей интересы всего общества, а также приобретение им статуса собственника.

Финансовый менеджмент - наука об управлении всеми этими процессами. Управление финансами предприятия предполагает разработку методов, которые предприятие ставит перед собой для достижения определенных целей, конечной из которых является обеспечение прочного и устойчивого финансового состояния [3, с.45].

Финансовым менеджментом на предприятиях обычно занимаются руководители и финансовые директора. В их ответственность входит создание системы финансовых отношений предприятия, как отдельного субъекта хозяйствования. Для создания такой системы и ее функционирования используется любая информация финансового характера. Это данные бухгалтерского учета на предприятии, информация банков и различных бирж (фондовой, валютной, товарной).

Методы финансового менеджмента просторны. К ним относятся такие понятия, как составление прогнозов, планирование, страхование, самофинансирование и кредитование.

Финансирование деятельности предприятия выполняется за счет самофинансирования и банковского кредитования. Самофинансирование осуществляется обычно при помощи капитализации какой-то доли прибыли.

Сумма кредита банка зависит от результатов анализа банком хозяйственной деятельности предприятия и прогнозирования возможностей его возврата. К затратам предприятия относят проценты за пользование кредитом. Привлечь капитал можно еще одним способом - выпуском облигаций и размещением их у инвесторов или населения. Такой вид кредитования, в отличие от банковского, является долгосрочным. Часть капитала можно привлечь эмиссией акций, в таком случае, их владелец будет иметь право участия в финансовом процессе и право на получение дивидендов.

Методы финансового менеджмента включают в себя финансовый анализ и планирование. Планирование допускает оценить финансовые нужды и распределить финансовый поток по необходимым направлениям. На данном этапе оформляется финансовая отчетность, позволяющая подучить объективные данные о финансовом потоке, необходимых заемных средствах и сравнении плановых и фактических показателей. Планирование задает дальнейшую хозяйственную стратегию предприятия на основе проанализированных данных.

В методы финансового менеджмента можно включить и систему финансовых санкций, систему поощрений, аренду, лизинг, а также принципы образования цен.

Любая финансовая система не может существовать самостоятельно. Она руководствуется действующими законами, указами, постановлениями и распоряжениями Президента, Правительства и Кабинета министров.

Каковы же принципы организации финансового менеджмента. Это определение стратегии и направленности деятельности, а также плановость и системность.

Планирование в целом по предприятию и его подразделениям направлено на организацию производства, распределение денежных и трудовых ресурсов внутри хозяйственной единицы. Зная принципы работы, нетрудно выявить тактические цели финансового менеджмента. Разумеется, первоочередной целью любого предприятия является получение прибыли, повышение производительности, внедрение инновационных проектов, известность на рынке. Использование принципа многопрофильности позволяет увеличивать устойчивость предприятия в конкурентной битве, а вложение капитала в ценные бумаги дает гарантии его сбережения.

Принцип стратегического ориентирования позволяет определить границы и рамки развития предприятия, поиск новых вариантов размещения капитала, внедрение новшеств.

Поиск новых путей развития требует новых вложений капитала, что не всегда бывает оправданным при нестабильной финансовой деятельности или в кризис так как, требует быстрого распределения капитала в этом направлении. Получение прибыли в этот период не всегда гарантировано.

Методы финансового менеджмента призваны обеспечить стабильность работы предприятия в любых условиях и гарантированное наличие, и прирост рентабельности.

1.2 Понятие финансовой стратегии, ее взаимосвязь с финансовой политикой

Финансовая стратегия – самый важный инструмент в сфере управления предпринимательской деятельностью для достижения поставленных целей. Особенно актуальной она становится в условиях нестабильной макроэкономической ситуации и изменчивой конъюнктуры рынка финансовых услуг.

Стратегия и тактика финансового менеджмента может быть генеральной и оперативной. Исходя из этого, генеральная стратегия может быть сформирована не ранее чем за 3-5 лет. За это время устанавливается взаимоотношение с бюджетом, определяется образование источников дохода предприятия, а также пути формирования финансовых ресурсов. Оперативная стратегия создается в течение одного года и включает в себя детальную информацию по доходам и расходам, которые касаются конкретного текущего периода деятельности предприятия.

Стратегия – недетальный, общий план, который касается определенного вида деятельности.

Такое сложное понятие как финансовый беттинг, стратегии и другие базовые понятия эффективного менеджмента помогут создать целостную структуру для управления предприятием и уменьшить расходы до минимума, при этом увеличив операционную прибыль. На основании существующей системы формируется финансовая политика по самым основным направлениям для конкретного предприятия.

Эффективная финансовая стратегия способна обеспечить следующее:

Формирование и подготовку стратегических резервов.

Полное соответствие материальных возможностей компании проведению операций, которые планируются.

Нахождение самого эффективного пути концентрации имеющихся финансовых ресурсов и направления для инвестирования.

В ходе работы над созданием стратегии больше внимания должно отводиться для формирования конкурентоспособной политики производства и реализации продукции, эффективному распределению доходов и прибыли, а также мобилизации созданных внутренних резервов.

Стоит отметить, что ранее термин «стратегия» был распространен лишь в военной тематике, но в последнее время нашел применение и в сфере бизнеса. Профессор Г. Клейнер утверждает, что стратегическое решение – это такое

постановление, которое имеет сильное влияние на конечный результат той или иной деятельности.

Финансовая стратегия лежит в основе эффективной деятельности компании, ведь она являет собой некий каркас, по которому строятся базовые задания и решения конкретных вопросов.

Стратегия развития компании может быть определена тремя разными путями.

Путь первый. Стратегия строится на основании анализа и структуризации целостной сферы деятельности.

Путь второй. Определение стратегии на основании синтеза известных планов деятельности из отдельных взаимосвязанных решений, которые относятся к разным сферам деятельности компании.

Путь третий. Его можно опередить как смешанный, ведь он соединяет в себе принципы двух предыдущих вариантов в разных пропорциях.

Стоит отметить, что достоинством первого подхода является приоритетное положение финансовой стратегии в роли связующего звена между поставленными целями, миссией и задачами. Второй подход имеет сильную сторону в том, что существует более тесная связь между стратегией и управленческой политикой предприятия.

Правильная финансовая стратегия предприятия поможет избежать множества проблем в будущей деятельности предприятия, а может, даже и банкротства, ведь самое главное в ведении бизнеса – правильно рассчитать свои силы и быть максимально уверенным в достижении того или иного результата. Достаточно много современных компаний могут помочь начинающему бизнесмену с составлением правильного и продуманного пути развития.

На основании финансовой стратегии определяется финансовая политика предприятия по следующим основным направлениям финансовой деятельности [3, с.71]:

- налоговая политика;
- ценовая политика;

- амортизационная политика;
- дивидендная политика;
- инвестиционная политика.

Что такое финансовая политика. Прежде всего, это сумма всех действий, направленных на использование финансов и отношений, связанных с распределением национального богатства и дохода. Кроме того, под этим термином понимают реализацию деятельности, призванную использовать эти отношения для того, чтобы государство могло выполнять свои функции. В чем заключается содержание финансовой политики.

- Для того чтобы деятельность государства была вовремя обеспечена, сначала разрабатывается концепция финансовой политики, ставятся задачи и определяются ее цели.

- Вторым этапом является создание и постоянное улучшение грамотного финансового механизма.

- Адекватное управление денежной политикой государства, а также других экономических субъектов.

Следует учитывать, что финансовая политика базируется на стратегических принципах, определяющих использование финансов в перспективе, предусматривающих решение всех главных задач страны. Наряду с этим государство определяет тактические цели использования финансов. Эти мероприятия составляют единый комплекс, они тесно переплетены.

Какие же задачи ставит перед собой государственная финансовая политика.

- Создание благоприятной обстановки для накопления и использования максимального количества финансовых ресурсов.

- Разработка схемы рационального, выгодного государству использования финансовых ресурсов.

- Использование финансовых механизмов для стимулирования многообразных процессов (например, социальных или экономических).

- Постоянное обновление и совершенствование финансового механизма, обеспечение его соответствия меняющимся целям, стратегиям.

- Создание оперативной, адекватной, удобной системы управления финансовыми средствами.

Финансовая политика всегда тесно переплетена с другими звеньями экономики: кредитной, денежной, ценовой.

Для того чтобы учесть результаты финансовой политики и оценить их, необходимо учитывать, насколько она соответствует интересам граждан, социальным группам общества, достигла ли она всего, что было обусловлено поставленными целями.

Финансовая политика невозможна без механизма, который обеспечивает деятельность любого государства в области перераспределения финансов.

Финансовый механизм - это специальная, разработанная специалистами и закреплённая государством система, объединяющая все структуры и виды финансовых отношений.

Он включает следующие составляющие:

- формы ресурсов и методы их создания,
- законодательную базу, регулирующую движение финансов, организацию рынка ценных бумаг, финансов предприятий, бюджетной системы.

Финансовый механизм разделяется на директивный и регулирующий.

Первый создается для финансовых отношений с непосредственным участием государства. Сюда включаются налоги и бюджетное финансирование, финансовое планирование, расходы бюджета и его полная организация. Часто директивный механизм может воздействовать на рынок ценных бумаг (корпоративных), другие отношения, имеющие немаловажное значение для финансовой политики в целом.

Регулирующий механизм работает там, где интересы государства напрямую не затрагиваются, например, на частных предприятиях. Здесь

механизм регулирует только общий рисунок использования финансовых средств.

Какие цели подразумевает финансовая политика:

- Политические.
- Экономические.
- Социальные

Следует помнить, что финансовая политика как единство действий, направленных на достижение целей, может использовать свои механизмы и приемы для решения задач на разных уровнях, начиная с мирового и заканчивая уровнем домашнего хозяйства. Финансовая политика может быть классической, планово-директивной, регулирующей.

Таким образом, в связи с необходимостью принятия эффективных финансовых решений в рыночных условиях проблема выбора эффективной финансовой стратегии компании является актуальной задачей. При этом формализованным критерием эффективности финансовой стратегии может служить «золотое правило экономики»:

$$T_{\pi} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > 100 \quad (1.1)$$

где T_{π} - темп роста прибыли;

$T_{\text{в}}$ - темп роста объема продаж;

$T_{\text{а}}$ - темп роста авансированного капитала.

Если в результате разработки финансовой политики в разрезе приоритетных направлений стратегического финансового развития предприятия нарушается соотношение, рекомендованное данной моделью, то в стратегию необходимо вносить коррективы, чтобы она была способна удовлетворять критерию эффективности.

Достаточное количество продукции, реализованной на рынке, покрывает расходы, затраченные на ее производство, иначе говоря, ее абсолютную себестоимость. Последующие продажи будут приносить прибыль. Размер прибыли будет зависеть от того, в каком соотношении находятся (по результатам анализа) условно-постоянные затраты, и изменяющиеся условно-

переменные, в составе полной себестоимости. Когда проданное количество продукции дойдет до минимальной планки, достаточной для покрытия себестоимости, тогда прибыль начнет расти быстрее, чем растет объем затрат и появится возможность для развития и инвестиций.

Постоянный анализ и определенные основные показатели деятельности предприятия дают верное представление о его доходности или убыточности. Если предприятие сокращает хозяйственную деятельность, то прибыль снижается, а убытки увеличиваются с опережением темпов уменьшения объема продаж.

Основные показатели деятельности предприятия – это его результативность. Произвести расчет можно по следующей формуле:

$$\text{Пр} = \text{Впр} - \text{Зпр} \quad (1.2)$$

В данном расчете: Пр – прибыль, полученная от продажи продукции.

Впр – выручка, полученная от реализации продукции.

Зпр – сумма издержек, затраченных на сбыт и производство продукции.

По показателям расчета будет виден экономический эффект, который характеризует бизнес, как приносящий прибыль и превышающий расходы. Показатель экономического эффекта сопоставляет уровень затрат и ресурсов, израсходованных на его достижение. Однако такой показатель, как доходность остается за рамками данного анализа и оценки деятельности.

Рентабельность, величина чистой прибыли, окупаемость затрат, экономическая эффективность - это основные показатели деятельности того или иного бизнеса. Рентабельность дает представление о том, насколько быстро окупятся затраты и предприятие будет приносить прибыль.

Расчет рентабельности:

Продукция:

$$R_{\text{п}} = \frac{\text{прибыль от продаж (реализации)}}{\text{полные затраты}} \quad (1.3)$$

Активы:

$$R_{\text{а}} = \frac{\text{прибыль (по отчетному периоду)}}{\text{итог СБ}} \quad (1.4)$$

где СБ - средний баланс. Расчет показывает, как использованы оборотные и основные средства, насколько эффективно и представляют ли интерес для финансовых и кредитных учреждений, для партнеров по бизнесу.

Основной капитал:

$$R_{ок} = \frac{\text{балансовая прибыль}}{\text{ССОК}} \quad (1.5)$$

Собственный капитал:

$$R_{ск} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя стоимость ОС}} \quad (1.6)$$

Этот показатель характеризует, какая часть прибыли приходится на каждый рубль, вложенный собственником. ОС - основной капитал.

Окупаемость капитала:

$$T = \frac{\text{капитал}}{\text{чистая прибыль}} \quad (1.7)$$

Расчет показывает, как скоро окупятся средства, вложенные в предприятие, если условия финансово-хозяйственной деятельности не изменятся.

Основные показатели деятельности предприятия формируют «точку безубыточного ведения деятельности», которая может быть сведена к ответу на вопрос: какое количество продукции нужно продать для покрытия расходов на ее производство и возмещение условно-переменных затрат. На основании анализа цена единицы продукции устанавливается в соответствии со всеми условно-переменными затратами, для того, чтобы полностью их покрыть и получать стабильную прибыль.

Показатели, в соответствии с требованиями рынка, можно соотнести с двумя группами:

- Оценочные, которые характеризуют результаты той или иной деятельности и достигнутый уровень развития.
- Затратные, которые отражают затраты на осуществление видов производства и деятельности.

Деление достаточно условное и характеризует относительные показатели деятельности предприятия. Вид и направленность анализа зависят от

целей, которые ставятся перед ним. Так, издержки производства могут рассматриваться как оценка достигнутого уровня затрат, но уровень может стать количеством, когда планируется производить не единицы продукции, а предоставлять услуги. То же самое можно сказать и о таком показателе, как прибыль, которая для арендодателя стоит не на первом месте, для него важнее движение и статистика ликвидности компании.

Поэтому оценка общих объемов продаж, валовой прибыли и чистой прибыли (после того, как уплачены налоги и проценты по кредитам и займам), экономической эффективности, оборот капитала - это основные показатели деятельности предприятия, характеризующие его положение на отчетный период.

1.3 Принципы и этапы разработки финансовой стратегии

Рассмотрим ключевые принципы, которые обеспечат подготовку и принятие стратегических финансовых решений в ходе разработки финансовой стратегии предприятия [2, с.112]:

1. Рассмотрение предприятия как открытой социально-экономической системы, способной к самоорганизации.

2. Учет базовых стратегий операционной деятельности предприятия.

Предприятия функционируют на рынке, как правило, в условиях очень жесткой конкуренции. Если компания оказалась в борьбе проигравшим, оно уходит с рынка и становится банкротом. Чтобы сохранять позицию на рынке, фирме необходимо непрерывно отслеживать любые изменения, происходящие в рыночной среде, вырабатывать собственные способы противодействия негативным воздействиям для сохранения конкурентоспособности.

Операционная деятельность – это деятельность фирмы, которая является основной и приносит организации значительную часть дохода, а также прочая деятельность, за исключением финансовой и инвестиционной. Другими словами, это то, ради чего непосредственно было создано предприятие.

Характер операционной деятельности, прежде всего, определяется

спецификой и особенностями отрасли, к которой принадлежит данной предприятие. Для большинства компаний в ее основе лежит торговая, производственно-коммерческая деятельность, которая может дополняться осуществляемой финансовой либо инвестиционной.

Операционная деятельность характеризуется следующими особенностями:

Именно она представляет собой главный компонент хозяйственной деятельности фирмы. Значительная часть персонала компании, значительная доля всех формируемых активов идет на обслуживание этой деятельности. Таким образом, в нормальных условиях прибыль от нее имеет значительный удельный вес.

Операционная деятельность предприятия является приоритетной по отношению остальным видам. По этой причине развитие любых других направлений не должно находиться в противоречии с операционной деятельностью.

Интенсивность развития приоритетного вида деятельности является главным параметром, используемым для оценки стадий жизненного цикла фирмы.

Операционная деятельность ориентирована преимущественно на товарный рынок, тогда как инвестиционная либо финансовая – на финансовый рынок.

Все хозяйственные операции, связанные с операционной деятельностью, имеют регулярный характер. По ней частота операций является самой высокой.

Осуществление приоритетной деятельности связано с теми средствами, которые уже инвестированы в нее. Будущее инвестирование средств является предметом финансовой либо инвестиционной деятельности. Капитал, инвестированный в приоритетную деятельность, становится операционными активами фирмы. От состава, скорости обращения, сбалансированности и остальных характеристик операционных активов во многом зависит способность организации к генерированию операционной прибыли.

Операционная деятельность потребляет большой объем живого труда. В финансовой и инвестиционной деятельности затраты живого труда являются незначительными. Таким образом, способность фирмы генерировать прибыль зависит в значительной степени от квалификационного и профессионального состава персонала, достаточности трудовых ресурсов.

Приоритетному виду деятельности присущи специфические риски (операционные риски). Уровень операционной прибыли должен соотноситься в первую очередь с уровнем операционного риска.

В процессе осуществления приоритетной деятельности генерируются три вида операционной прибыли: чистая; маржинальная; валовая.

Таким образом, операционная деятельность играет главную роль в процессе формирования прибыли предприятия. Именно на осуществление этого вида деятельности расходуется значительная доля материальных и трудовых ресурсов. В том случае, если приоритетная деятельность является неэффективной, предприятие может стать банкротом и будет вынуждено уйти с рынка.

3. Преимущественная ориентация на предпринимательский стиль стратегического управления финансовой деятельностью.

Одной из самых главных составляющих любой финансовой деятельности является формирование и использование денежных фондов. Поэтому управление финансами на предприятии является важной частью системы руководительской деятельности компании, которое связано с принятием инвестиционных решений, в основе которых лежат соответствующие концепции и методы.

Главной целью финансового управления является получение прибыли. Вместе с тем предприятие может быть достаточно доходным, но неустойчивым. Это приводит к тому, что менеджеры должны поддерживать платежеспособность постоянно. Особенно важной и сложной является задача производить расчетную деятельность с акционерами, собственниками. Более того, управление финансами может иметь несколько целей, которые

формируются на основе стадий жизненного цикла фирмы, ее конкурентоспособности. Однако наиболее эффективной целью считается удовлетворение интересов инвесторов и владельцев через повышение их благосостояния. Это возможно благодаря увеличению стоимости компании через механизм формирования и использование прибыли наиболее эффективным способом.

Для того чтобы управление финансами компании было эффективным, был разработан ряд принципов:

Во-первых, юридическая и экономическая самостоятельность. Фирма, не зависимо от формы собственности, сама определяет расходы, источники поступления денежных потоков и их направление с целью получения прибыли. Для этих целей возможно использование дополнительных средств, например, приобретение различных ценных бумаг, участие в формировании начального капитала других компаний, внесение денег на депозитные счета. На сегодняшний день самостоятельные фирмы должны мгновенно адаптироваться к меняющимся внешним условиям и быстро составлять стратегический план.

Во-вторых, самофинансирование, которое означает удовлетворение полной окупаемости затрат, необходимых на производственные работы и дальнейшую реализацию, а также на развитие производства. Прежде всего, управление финансами осуществляется через учет всех затрат компании, в том числе выполнение кредитных обязательств.

В-третьих, материальная заинтересованность, которая определяется получением прибыли. Данный критерий касается государства в широком смысле, коллектива и каждого работника предприятия – в узком. Обеспечивается он стимулирующей системой налогообложения, соответствующим уровнем оплаты труда и т.д.

В-четвертых, материальная ответственность, которая определена наличием системы отчета за результаты денежных отношений. Для конкретной фирмы управление финансами по данному принципу реализуется через систему пени, штрафов, неустоек. Более того, данный принцип состоит и из того, что

ухудшение состояния денежных оборотов приводит к невозможности бесперебойной работы. Ответственность отдельных субъектов реализуется через штрафные санкции, лишения премий.

В-пятых, использование финансовых резервов для обеспеченности рисков. Любая деятельность, которая направлена исключительно на получение прибыли, связана с возможностью возникновения риска. Последние, в свою очередь, оказывают влияние на результаты деятельности в финансовом плане.

Решение комплексных проблем приводит к необходимости планирования финансов, а также формирования системы бюджетирования. Методы, использованные для достижения поставленных целей, определяются финансовой политикой компании. Так, например, в последнее время в странах Евросоюза управление финансами осуществляется по критериям, направленным на достижение максимально большой добавленной стоимости. Любой метод требует от специалиста использования широкого круга умений и навыков и применение глубоких знаний.

4. Выделение доминантных сфер стратегического финансового развития. Целесообразно выделять следующие доминантные сферы развития финансовой деятельности (рис. 1.1):



Рисунок 1.1 - Доминантные сферы общей финансовой стратегии предприятия

[3, с.110]

5. Обеспечение гибкости финансовой стратегии.
6. Обеспечение альтернативности стратегического финансового выбора.
7. Обеспечение постоянного использования результатов технологического прогресса в финансовой деятельности.
8. Учет уровня финансового риска в процессе принятия стратегических финансовых решений.

Финансовый риск – это возможная потеря организацией части своего имущества, получение меньших доходов, чем запланировано, или образование непредсказуемых расходов в результате ведения финансовой и производственной деятельности. Эти риски достаточно многообразны, и для того, чтобы ими эффективно управлять, необходимо их классифицировать.

По степени риска выделяют:

- допустимые – материальные потери в количестве, не превышающем прибыли (характерны для любого бизнеса, являются повседневным атрибутом рабочего процесса);
- критические – характеризуются такими потерями, при которых средства, вложенные в тот или иной проект или сделку, не окупаются;
- катастрофические – частичная или полная потеря имущества предпринимателя или фирмы (результатом является банкротство).

Рассмотрим основные виды финансовых рисков:

1. Рыночный риск определяет вероятность снижения стоимости актива из-за изменений стоимости валют, акций, облигаций, процентных ставок и прочего.
2. Кредитные (торговые, банковские) финансовые риски – угроза частичного или полного невыполнения обязательств партнерами или другими участниками соглашения. Для того чтобы застраховаться от такого риска, можно привлечь поручителей, которые понесут материальную ответственность совместно с должниками.
3. Налоговые – это финансовые риски, при которых возможны потери, образующиеся в результате изменения налогового законодательства, либо из-за

ошибочного расчета налоговых платежей самого предпринимателя. Чтобы оградить себя от этого, стоит воспользоваться услугами профессионального бухгалтера.

4. Инвестиционные финансовые риски – потери, являющиеся результатом инвестиционной деятельности. Помочь избежать такой проблемы могут инвестиционные программы и инвестиционный управляющий.

5. Депозитные – связаны с невозможностью вернуть депозитные банковские вклады. Такие риски являются следствием неправильного выбора банка, поэтому стоит подходить к этому вопросу как можно серьезнее.

6. Риск ликвидности – потери, которые образуются в процессе проведения инвестиционных проектов из-за значительного изменения оценки их качества.

7. Операционные финансовые риски – образуются в результате технических ошибок при производстве операций, аварийных ситуациях, умышленных и неумышленных действиях персонала, сбоях аппаратуры и т.д.

На основе сферы возникновения риски подразделяются на внешние (не зависят от деятельности организации) и внутренние (их появление обусловлено работой самой компании). Условием возникновения внутренних рисков может быть неэффективное построение активов, неквалифицированные сотрудники финансового отдела, неверная характеристика хозяйственных партнеров многое другое.

Также риски бывают непрогнозируемыми и прогнозируемыми. По длительности они могут быть:

Постоянными – связаны с воздействием перманентных факторов и существуют на протяжении всей жизни предприятия или времени осуществления той или иной операции.

Временными – появляются лишь на некоторых этапах операции, делятся на кратковременные и долговременные.

Также финансовые риски можно классифицировать на основе их объектов следующим образом:

1. Риски определенной осуществляемой операции. Включают все финансовые риски, которые возникают при проведении того или иного действия.
2. Различных направлений экономической деятельности.
3. Финансовой деятельности организации в целом. Характеризуют целый комплекс рисков, возникающих при функционировании компании.
9. Ориентация на профессиональный аппарат финансовых менеджеров в процессе реализации финансовой стратегии.

2 Анализ финансово-экономической деятельности ООО «Сиботделстрой»

2.1 Характеристика строительной организации

В качестве объекта исследования выступает строительная компания ООО «Сиботделстрой».

Полное наименование организации — Общество с ограниченной ответственностью «Сиботделстрой».

Организационная правовая форма — общество с ограниченной ответственностью.

Компания ООО «Сиботделстрой» находится по адресу: 664531, Иркутская область, Иркутский район, пос. Малая топка, ул. Ключевая, 1, А.

Согласно Уставу, ООО «Сиботделстрой» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, иметь счета в банках, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование и указание на место нахождения Общества, а также вправе иметь штампы, бланки, собственную эмблему, зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

Цель создания ООО «Сиботделстрой» — получение прибыли и насыщение рынка товарами и услугами.

Основной вид деятельности ООО «Сиботделстрой» — производство общестроительных работ по возведению зданий.

Дополнительные виды деятельности ООО «Сиботделстрой»:

- производство пиломатериалов, кроме профилированных, толщиной более 6 мм; производство непропитанных железнодорожных и трамвайных шпал из древесины;
- производство деревянных строительных конструкций и столярных

изделий;

- производство общестроительных работ по строительству мостов, надземных автомобильных дорог, тоннелей и подземных дорог;
- монтаж зданий и сооружений из сборных конструкций;
- монтаж прочего инженерного оборудования;
- производство штукатурных работ;
- оптовая торговля алкогольными и другими напитками;
- розничная торговля алкогольными и другими напитками;
- сдача внаем собственного нежилого недвижимого имущества;
- предоставление посреднических услуг при покупке, продаже и аренде нежилого недвижимого имущества;
- архитектурная деятельность.

Одним из важнейших элементов внутренней среды предприятия является его организационная структура управления. Организационная структура регулирует: распределение задач по отделам и подразделениям предприятия; компетентность отделов и подразделений в решении определенных проблем; общее взаимодействие отделов и подразделений.

Структура управления анализируемой организации носит линейно-функциональный характер и представлена на рисунке 2.1.

Управление в ООО «Сиботделстрой» осуществляется следующими органами управления Общества:

- общее собрание участников Общества;
- генеральный директор.

Высшим органом Общества является общее собрание участников Общества. Общее собрание участников общества может быть очередным или внеочередным. Все участники общества имеют право присутствовать на общем собрании участников общества, принимать участие в обсуждении вопросов повестки дня и голосовать при принятии решений.

Применение линейно-функциональной организационной структуры

управления наиболее целесообразно в условиях средних и крупных организаций с постоянным ассортиментом услуг.



Рисунок 2.1 - Организационная структура управления ООО «Сиботделстрой»

К преимуществам линейно-функциональной организационной структуры управления относятся:

- быстрая реализация управленческих решений;
- высокая специализация, что приводит к повышению эффективности работы функциональных служб;
- существует возможность маневрирования ресурсами.

Недостатками такой структуры управления являются:

- неэффективность в условиях частых изменений технологии производства;
- неудобство в случаях частого обновления номенклатуры продукции;
- замедление процесса подготовки и принятия решения;
- отсутствие необходимой слаженности в работе функциональных подразделений предприятия.

Учитывая размеры предприятия и численность персонала, данную структуру можно признать достаточно эффективной и отвечающей

требованиям системы управления ООО «Сиботделстрой».

2.2 Анализ основных финансово-экономических показателей деятельности

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия характеризуется системой технико-экономических показателей, выбор которых зависит от специализации предприятия.

Таблица 2.1 - Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сиботделстрой», тыс. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение			
				2014 г. к 2013 г.		2015 г. к 2014 г.	
				абсолютное (+/-)	темпы роста, %	абсолютное (+/-)	Темпы роста, %
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без налогов)	26 514,00	32 090,00	36 914,00	5 576,00	21,03	4 824,00	15,03
Себестоимость продукции, работ, услуг	19 865,00	25 040,00	27 482,00	5 175,00	26,05	2 442,00	9,75
Валовая прибыль	6 649,00	7 050,00	9 432,00	401,00	6,03	2 382,00	33,79
Коммерческие расходы	788,00	518,00	940,00	-270,00	-34,26	422,00	81,47
Прибыль от продаж	5 861,00	6 532,00	8 492,00	671,00	11,45	1 960,00	30,01
Затраты на 1 руб. реализованной продукции, коп.	77,89	79,64	77,00	1,75	2,25	-2,65	-3,33
Рентабельность реализованной продукции, %	28,38	25,56	29,88	-2,82	-9,94	4,32	16,91
Чистая прибыль	4 340,00	4 238,00	5 553,00	-102,00	-2,35	1 315,00	31,03

Продолжение таблицы 2.2

Среднесписочная численность работников, чел.	34,00	36,00	39,00	2,00	5,88	3,00	8,33
Среднемесячная заработная плата	21,20	22,10	23,90	0,90	4,25	1,80	8,14

В процессе анализа выявляется динамика изменений данных ТЭП в течение последних трех лет деятельности предприятия, определяются в абсолютном и относительном виде отклонения этих показателей в отчетном году по сравнению с предыдущим (табл. 2.1).

Совокупная выручка предприятия возросла в 2015 г. на 15% к уровню 2014 г., составив 36 914 тыс. руб. Данный показатель вырос за счет увеличения объема производства и реализации продукции и услуг предприятия.

Себестоимость продукции, работ, услуг, согласно данным бухгалтерской отчетности ООО «Сиботделстрой» увеличилась в 2015 г. на 9,75%, что связано с ростом цен на материалы.

В результате опережающего роста доходов уровень затрат на 1 руб. выручки снизился по итогам 2015 г. на 3,33%.

Валовая прибыль предприятия составила в 2015 г. 9 432 тыс. руб., что на 33,79% выше уровня 2014 г.

Активное развитие деятельности предприятия стало причиной роста среднесписочной численности в 2015 г. на 3 чел.

Средняя месячная заработная плата в 2015 г. увеличилась на 8,14%, в то время как рост производительности труда в стоимостном выражении составил 25,5%. На увеличение средней заработной платы в 2013-2015 г. повлияли индексация и дополнительная премия.

В целом можно отметить, что динамика большинства технико-экономических показателей ООО «Сиботделстрой» была положительной.

Анализ финансовой деятельности предприятия осуществлен на основании документов, предоставленных бухгалтерией предприятия.

При проведении финансового анализа предприятия были использованы

следующие документы:

– Бухгалтерский баланс (форма №1) по состоянию на: 01.01.2014 г., 01.01.2015 г., 01.01.2016 г.

– Отчет о прибылях и убытках (форма №2) за периоды: 2014 г., 2015 г.

– Пояснительная записка на 01.01.2015, 01.01.2016 г.

Анализ осуществлен с использованием следующих основных методов: горизонтального, вертикального. В ходе анализа для характеристики различных аспектов финансового состояния применяются как абсолютные показатели, так и финансовые коэффициенты, представляющие собой относительные показатели финансового состояния.

Анализ показателей эффективности работы предприятия проводится по данным отчета о прибылях и убытках, показатели которого представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Динамика показателей прибыли предприятия в 2014-2015 гг.

Показатели	Отчетный год	Предыдущий год	Отклонение	
			абсолютное	%
1. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	36 914,0	32 090,0	4 824,0	15,0
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	27 482,0	25 040,0	2 442,0	9,8
% к выручке	74,4	78,0	-3,6	-4,6
3. Валовая прибыль, тыс. руб.	9 432,0	7 050,0	2 382,0	33,8
% к выручке	25,6	22,0	3,6	16,3
4. Коммерческие расходы, тыс. руб.	940,0	518,0	422,0	81,5
% к выручке	2,5	1,6	0,9	541,9
5. Управленческие расходы, тыс. руб.	0,0	0,0	0,0	—

Продолжение таблицы 2.2

% к выручке	0,0	0,0	0,0	—
6. Прибыль (убыток) от продаж (реализации), тыс. руб.	8 492,0	6 532,0	1 960,0	30,0
7. Доходы от участия в других организациях, тыс. руб.	0,0	0,0	0,0	—
8. Проценты к получению, тыс. руб.	0,0	0,0	0,0	—
9. Проценты к уплате, тыс. руб.	747,0	514,0	233,0	
10. Прочие доходы, тыс. руб.	345,0	315,0	30,0	9,5
11. Прочие расходы, тыс. руб.	1 157,0	1 200,0	-43,0	-3,6
12. Прибыль (убыток) до налогообложения (бухгалтерская прибыль), тыс. руб.	6 933,0	5 133,0	1 800,0	35,1
13. Текущий налог на прибыль, тыс. руб. В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы), тыс. руб.	1 380,0	895,0	485,0	54,2
14. Изменение отложенных налоговых обязательств, тыс. руб.	0,0	0,0	0,0	—
15. Изменение отложенных налоговых активов, тыс. руб.	0,0	0,0	0,0	—
16. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	5 553,0	4 238,0	1 315,0	31,0

Из данных таблицы 2.2 можно увидеть, что в целом в ООО «Сиботделстрой» доходы от основной деятельности (выручка от продаж) составляли в 2014 г. 32 090 тыс. руб., а в 2015 г. — 36 914 тыс. руб. Таким образом, произошло увеличение выручки от реализации ООО «Сиботделстрой», что обусловлено ростом спроса на услуги и продукцию предприятия.

В результате увеличения объема реализации ООО «Сиботделстрой» прибыль от продаж в 2015 г. возросла до 8 492 тыс. руб. (+30%).

Чистая прибыль предприятия увеличилась с 4 238 до 5 553 тыс. руб.

Для представления более точной картины проведем факторный анализ способом цепных подстановок. Этот способ позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя, которым в данном случае является чистая прибыль, путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде (табл. 2.3).

Таблица 2.3 - Анализ изменения чистой прибыли по факторам, за 2015 г., тыс. руб.

Факторы	Изменение чистой прибыли («+» увеличение; «-» снижение)
Изменение чистой прибыли — всего В том числе за счет изменения:	1 315,0
1) суммы выручки	981,9
2) уровня себестоимости в % к выручке	1 322,2
3) уровня коммерческих расходов в % к выручке	-344,1
4) уровня управленческих расходов в % к выручке	0,0
5) суммы доходов от участия в других организациях	0,0
6) суммы процентов к получению	0,0
7) суммы процентов к уплате	-233,0
8) суммы доходов от прочих операций	30,0
9) суммы расходов от прочих операций	43,0
10) суммы текущего налога на прибыль	-485,0

Проведя факторный анализ чистой прибыли, теперь можно сказать, какие факторы и в какой мере повлияли на ее величину.

Отрицательно на величине изменения чистой прибыли сказались

изменение управленческих расходов (–344,1 тыс. руб.), увеличение суммы процентов к уплате (–233,1 тыс. руб.), увеличение текущего налога на прибыль (–485 тыс. руб.).

Положительное влияние на сумму чистой прибыли оказали изменение выручки от реализации, уровня себестоимости, суммы доходов и расходов от прочих операций.

Общее снижение чистой прибыли составило 1 315 тыс. руб.

Другим направлением анализа финансовых результатов компании является анализ рентабельности, который дает возможность определить и оценить соотношение доходов предприятия и вложенного в предприятие капитала (табл. 2.4).

Таблица 2.4 - Динамика показателей рентабельности за 2014-2015 гг.

Показатели	Отчетный год	Предыдущий год	Отклонение
1. Средняя величина активов, тыс. руб.	35 986,50	34 741,50	1 245,00
2. Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.	10 879,50	9 945,00	934,50
3. Выручка от реализации (без НДС), тыс. руб.	36 914,00	32 090,00	4 824,00
4. Бухгалтерская прибыль, тыс. руб.	6 933,00	5 133,00	1 800,00
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	5 553,00	4 238,00	1 315,00
6. Рентабельность собственного капитала	0,510	0,426	0,0843
7. Рентабельность активов	0,154	0,122	0,032
8. Рентабельность продукции	0,150	0,132	0,018
9. Рентабельность инвестиций (по чистой прибыли)	0,136	0,108	0,028

Величина показателя рентабельности активов на конец отчетного периода показывает, что с каждого рубля, вложенного в активы в 2015 г., организация имеет 15,4 коп. прибыли. Рост величины рентабельности активов на 0,32 связано с улучшением показателей прибыли предприятия.

Величина показателя рентабельности собственного капитала на конец отчетного периода показывает, что с каждого рубля, вложенного в капитал, организация имеет 0,51 руб. прибыли. В данном случае также наблюдается позитивная динамика.

Рентабельность инвестиций — показатель, который отражает эффективность использования средств, инвестируемых в предприятие. Показатель рентабельности инвестиции свидетельствует о росте эффективности использования средств, инвестированных в предприятие, его значение составило 0,136.

В целом можно отметить, что для предприятия в 2014-2015 гг. характерен рост показателей рентабельности.

Рентабельность собственного капитала (ROE) — финансовый коэффициент, характеризующий эффективность использования собственного капитала, он показывает, какая отдача (норма прибыли) на вложенный собственный капитал. Максимизация этого показателя — важная задача, которую необходимо выполнить управленцам предприятия. Рентабельность собственного капитала компании увеличение с 0,426 до 0,51. Согласно модели Dupont увеличение ROE компании по итогам 2015 г. преимущественно произошло в результате роста рентабельности реализованной продукции (+0,0623) и роста эффективности использования активов (+0,0446) (табл. 2.5).

Таблица 2.5 - Расчет влияния факторов на изменение уровня рентабельности собственного капитала

Факторы	Порядок расчета	Изменение U_{PC} (+ повышение; – снижение)
---------	-----------------	--

Продолжение таблицы 2.5

1. Изменение коэффициента финансовой структуры капитала	$\Delta K_{\text{ФС}} * K_{\text{ОА}}^{2014} * Y_{\text{РР}}^{2014}$	-0,0226
2. Изменение коэффициента оборачиваемости активов (авансированного капитала)	$K_{\text{ФС}}^{2015} * \Delta K_{\text{ОА}} * Y_{\text{РР}}^{2015}$	0,0446
3. Изменение уровня рентабельности реализованной продукции	$K_{\text{ФС}}^{2015} * K_{\text{ОА}}^{2015} * \Delta Y_{\text{РР}}$	0,0623
Совокупное влияние факторов		0,0843

Деловую активность компании характеризует степень устойчивости экономического роста. Оценка и анализ показателей деловой активности компании производится с использованием показателей, которые характеризуют эффективность задействования ресурсов организации и динамику ее развития.

Основные показатели эффективности активов компании представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Изменение показателей эффективности использования ресурсов предприятия

Показатели	Отчетный год	Предыдущий год	Темп изменения, %
1. Выручка от продаж товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	36 914,0	32 090,0	115,0
2. Бухгалтерская прибыль, тыс. руб.	6 933,0	5 133,0	135,1
3. Средняя величина авансированного капитала (активов), тыс. руб.	35 986,5	34 741,5	103,6
4. Среднесписочная численность работников, чел.	39,0	36,0	108,3
5. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	21 621,5	21 172,0	102,1
6. Среднегодовая выработка продукции на 1 работника, руб.	946,5	891,4	106,2

Продолжение таблицы 2.6

7. Фондоотдача, руб.	1,7	1,5	112,6
8. Ресурсотдача (коэффициент оборачиваемости авансированного капитала)	1,0	0,9	111,1

Оценивая динамику основных показателей деятельности ООО «Сиботделстрой», необходимо проверить соблюдение «золотого правила экономики предприятия», характеризующегося соотношением:

$$J_{ПБ} > J_{ОР} > J_{АК} > 100\%, \quad (2.1)$$

где $J_{ПБ}$, $J_{ОР}$, $J_{АК}$ — соответственно темп (индекс) изменения бухгалтерской прибыли, объема реализации, суммы авансированного капитала (активов), %.

Для предприятия это соотношение выглядит следующим образом:

$$135,1\% > 115,0\% > 103,6\% > 100\%$$

В случае ООО «Сиботделстрой» «Золотое правило экономики» работает. Следует отметить, что темпы роста балансовой прибыли предприятия превышают темпы роста выручки, что указывает на более эффективное использование ресурсов.

В целом, следует отметить, что в данном случае «золотое правило экономики» не работает.

Деловая активность также характеризуется показателями таблиц 2.7.

Таблица 2.7 - Динамика показателей оборачиваемости оборотных средств за 2014-2015 гг.

Показатели	Отчетный год	Предыдущий год	Отклонение
1. Выручка от реализации (без НДС), тыс. руб.	36 914,0	32 090,0	4 824,0
2. Остатки оборотных средств, тыс. руб.:			
на начало года	14 400,0	12 638,0	1 762,0
на конец года	14 256,0	14 400,0	-144,0

Продолжение таблицы 2.7

3. Средний остаток оборотных средств, тыс. руб.	14 328,0	13 519,0	809,0
4. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, количество раз	2,6	2,4	0,2
5. Продолжительность одного оборота, дней	141,7	153,8	-12,1
6. Коэффициент закрепления оборотных средств	0,4	0,4	0,0
7. Дополнительное привлечение (высвобождение) оборотных средств в результате изменения их оборачиваемости, тыс. руб.	-1 223,3		

Увеличение коэффициента оборачиваемости оборотных средств свидетельствует об ускорении их оборачиваемости.

Динамика коэффициента оборачиваемости в 2014-2015 гг. свидетельствует о росте эффективности использования оборотных средств в ООО «Сиботделстрой».

В результате увеличения коэффициента оборачиваемости и сокращения продолжительности оборота оборотных средств из оборота были высвобождены средства. Величина высвободившихся из оборота средств рассчитывается следующим образом:

$$O_{\text{анприв.л}2015} = \frac{36\,914}{365} * (141,7 - 153,8) = -1\,223,27 \text{ тыс. руб.}$$

Из представленных расчетов видно, что ускорение оборота в 2015 г. привело к высвобождению из оборота средств в размере 1 223,3 тыс. руб.

Характеристика показателей экономического роста представлена в таблицах 2.8. и 2.9.

Таблица 2.8 - Изменение коэффициента устойчивости экономического роста и факторов его определяющих, за 2014-2015 гг.

Показатели	Отчетн ый год	Предыд ущий год	Отключение	
			абсолют ное	в %
1. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	36 914,00	32 090,00	4 824,00	115,03
2. Чистая прибыль, тыс. руб.	5 553,00	4 238,00	1 315,00	131,03
3. Реинвестированная прибыль, тыс. руб.	5 553,00	4 238,00	1 315,00	131,03
4. Средняя величина активов, тыс. руб.	35 986,50	34 741,50	1 245,00	103,58
5. Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.	10 879,50	9 945,00	934,50	109,40
6. Коэффициент финансовой структуры предприятия ($K_{\phi C}$)	3,308	3,493	-0,186	94,686
7. Ресурсоотдача (коэффициент оборачиваемости авансированного капитала) (K_{OA})	1,026	0,924	0,102	111,053
8. Уровень рентабельности реализованной продукции, (K_{PP})	0,150	0,132	0,018	113,906
9. Коэффициент реинвестирования прибыли (K_{PII})	1,000	1,000	0,000	100,000
10. Коэффициент устойчивости экономического роста, (K_{YP})	0,510	0,426	0,084	119,774

$$K_{YP1} = K_{\phi C1} * K_{OA1} * K_{PP1} * K_{PII1} = 3,493 * 0,924 * 0,132 * 1 = 0,426.$$

$$K_{YP2} = K_{\phi C2} * K_{OA2} * K_{PP2} * K_{PII2} = 3,308 * 1,026 * 0,150 * 1 = 0,510.$$

Коэффициент устойчивости экономического роста в 2015 г. увеличился, что является положительным результатом в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры на строительном рынке в регионе.

Таблица 2.9 - Расчет влияния факторов на изменение коэффициента устойчивости экономического роста в 2015 г.

Факторы	Порядок расчета	Изменение Кур (+; –)
1. Изменение коэффициента финансовой структуры	$K_{yp} = (K_{\phi C 2015} - K_{\phi C 2014}) * K_{OA 2014} * K_{PP 2014} * K_{PI 2014}$	-0,023
2. Изменение ресурсоотдачи (коэффициента оборачиваемости авансированной капитала)	$K_{yp} = K_{\phi C 2015} * (K_{OA 2015} - K_{OA 2014}) * K_{PP 2014} * K_{PI 2014}$	0,045
3. Изменение уровня рентабельности реализованной продукции	$K_{yp} = K_{\phi C 2015} * K_{OA 2015} * (K_{PP 2015} - K_{PP 2014}) * K_{PI 2014}$	0,062
4. Изменение коэффициента реинвестирования	$K_{yp} = K_{\phi C 2015} * K_{OA 2015} * K_{PP 2015} * (K_{PI 2015} - K_{PI 2014})$	0,000
Совокупное влияние факторов		0,084

Отрицательно на коэффициент устойчивости экономического роста влияет изменение коэффициента финансовой структуры, остальные факторы оказали положительное влияние.

С целью анализа структуры и динамики изменения финансового состояния предприятия обычно составляется аналитический баланс. Такой баланс получается из бухгалтерского баланса посредством уплотнения отдельных его статей, а также дополнения его показателями структуры и динамики. В результате формирования аналитического баланса структура исходной отчетной формы остается неизменной: выделяются внеоборотные и оборотные активы, собственный и заемный капитал, сохраняется равенство итога «Активов» и «Пассивов». На основании данных баланса можно дать следующую характеристику имущества предприятия ООО «Сиботделстрой» (Приложение Г).

Анализируя актив баланса видно, что на 1 января 2016 года общая стоимость имущества предприятия составила 38 102 тыс. руб. За три отчетных года стоимость имущества ООО «Сиботделстрой» увеличилась на 2 490 тыс. руб. или на 7%. Рост стоимости активов ООО «Сиботделстрой» обусловлен процессом развития бизнеса предприятия.

Рост активов ООО «Сиботделстрой» произошел за счет увеличения стоимости внеоборотных (иммобилизованных) активов (Приложение Г). За 2013-2015 гг. увеличение активов по данной статье баланса составило 872 тыс. руб. (в процентном соотношении увеличение составило 3,8%) и конец 2015 г. величина внеоборотных активов составила 23 846 тыс. руб. или 62,6% от общей структуры имущества. Также рост активов ООО «Сиботделстрой» произошел за счет увеличения мобильных (оборотных) активов. Величина оборотных активов, составлявшая на начало 2014 г. 12 638 тыс. руб. к началу 2016 г. возросла до 14 256 тыс. руб. (в относительном выражении на 13%).

Доля оборотных активов в общей структуре активов на начало 2016 г. составила 37,4%, что говорит о «тяжелой» структуре активов предприятия и свидетельствует о значительных накладных расходах и высокой чувствительности к изменениям выручки.

Незначительная доля оборотных активов в структуре баланса также говорит о низкомобильной структуре активов и способствует снижению оборачиваемости средств предприятия.

Собственные средства предприятия на начало 2016 г. составили 11 247 тыс. руб. В 2013-2015 гг. доля собственных средств предприятия в совокупных пассивах несколько увеличилась — с 26,3% до 29,5%, что в целом позитивно отразилось на показателях финансовой устойчивости предприятия.

Структура собственного капитала ООО «Сиботделстрой» на протяжении отчетного периода оставалась неизменной: основной составляющей собственных источников финансирования являлся уставный, резервный и накопленный капитал (нераспределенная прибыль).

В условиях становления и развития рыночной экономики кредиторская задолженность обычно является разновидностью коммерческого кредита и важным фактором стабилизации финансового состояния предприятия. Кредиторская задолженность ООО «Сиботделстрой» в 2013-2015 гг. снизилась на 1 920 руб. (на 13%). В структуре кредиторской задолженности ООО «Сиботделстрой» преобладает задолженность перед поставщиками и

подрядчиками.

Кроме того, рассматривая кредиторскую задолженность ООО «Сиботделстрой» следует отметить, что предприятие на начало 2016 г. года имеет пассивное сальдо (кредиторская задолженность больше дебиторской). Таким образом, предприятие финансирует свою текущую деятельность преимущественно за счет внешних источников. Размер дополнительного внешнего финансирования составляет на начало 2016 г. 9 767 тыс. руб.

Следует обратить внимание на то, что совокупное изменение резервов ООО «Сиботделстрой» и нераспределенной прибыли было положительным, что в целом можно считать позитивным результатом, так как увеличение резервов, фондов и нераспределенной прибыли указывает на успешную деятельность предприятия.

Важный показатель, характеризующий финансовое состояние организации, — величина собственных оборотных средств. Снижение уровня собственных оборотных средств чаще всего рассматривается как негативное явление в деятельности компании, особенно, если их размер меньше размера запасов сырья и материалов. Исходя из этого по данным аналитического баланса определяется сумма собственных оборотных средств и производится анализ факторов, влияющих на ее динамику в анализируемом периоде (табл. 2.10).

Таблица 2.10 - Анализ наличия и движения собственных оборотных средств ООО «Сиботделстрой», тыс. руб.

Показатели	На 31 декабря отчетного года	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года предшествующего предыдущему	Отклонение	
				(1 – 2)	(1 – 3)
А	1	2	3	4	5
I. Капитал и резервы, всего	11 247	10 512	9 378	735	1 869
Прибавляется:					

Продолжение таблицы 2.10

Доходы будущих периодов	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Исключаются:					
Задолженность по взносам в уставный капитал	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
II. Собственный капитал предприятия	11 247	10 512	9 378	735	1 869
Прибавляются:					
Долгосрочные обязательства, всего	5 377	4 280	4 416	1 097	961
Исключаются:					
Внеоборотные активы, всего	23 846	19 471	22 974	4 375	872
III. Собственные оборотные средства	-7 222	-4 679	-9 180	-2 543	1 958
Изменение собственных оборотных средств за счет изменения:					
1) оборотной части уставного (включая добавочный и переоценку внеоборотных активов) капитала	-23 806	-19 417	-22 907	-4 389	-899
2) величины резервного капитала	6 530	6 530	6 530	0	0
3) суммы нераспределенной прибыли (непокрытого убытка)	4 707	3 972	2 838	735	1 869

Собственный капитал предприятия в отчетном году составили –7 222 тыс. руб.

В рассматриваемый период с –9 180 тыс. руб. до –7 222 тыс. руб. увеличился размер собственных оборотных средств, однако они остаются

отрицательными, то есть на предприятии отсутствуют собственные источники финансирования оборотных средств и ощущается их острый дефицит.

Положительная динамика величины СОС ООО «Сиботделстрой» указывает на рост финансовой устойчивости предприятия в анализируемом периоде, тем не менее, можно констатировать дефицит СОС на предприятии.

2.3 Анализ финансовой устойчивости организации

Проведем анализ показателей финансовой устойчивости компании. Одним из самых распространенных видов анализа является анализ финансовых коэффициентов. Финансовые коэффициенты довольно популярны среди инвесторов и финансовых аналитиков, поскольку их легко вычислить на основании данных финансовой отчетности предприятий.

Однако особенностью этого вида анализа является то, что рассчитанные коэффициенты, их ценность зависит от достоверности и полноты информации, представленной в финансовой отчетности. Коэффициенты помогают правильно оценить ситуацию, ставить вопросы, но редко дают ответы на них.

Расчет основных финансовых коэффициентов ООО «Сиботделстрой» представлен в таблице 2.11.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами по сравнению с данными на начало периода не достиг нормального уровня 0,1. Это говорит о том, что большая часть материальных запасов покрыта заемными источниками, что указывает на рост финансовой зависимости предприятия.

Таблица 2.11 - Изменение абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «Сиботделстрой»

Показатели	На 31 декабр я отчетн ого года	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года предшествующего предыдущему	Отклонение	
				(1 – 2)	(1 – 3)

Продолжение таблицы 2.11

А	1	2	3	4	5
Характеризующие состояние оборотных средств					
1. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	-1,020	-0,581	-1,336	-0,439	0,316
2. Коэффициент маневренности собственных средств	-0,642	-0,445	-0,979	-0,197	0,337
3. Коэффициент чистых мобильных средств (обеспеченности собственными оборотными средствами)	-0,507	-0,325	-0,726	-0,182	0,220
Характеризующие состояние основных средств					
4. Индекс постоянного актива	2,120	1,852	2,450	0,268	-0,330
5. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	2,092	2,456	2,124	-0,364	-0,032
6. Коэффициент накопления амортизации (износа)	0,34	0,33	0,29	0,010	0,050
7. Коэффициент реальной стоимости имущества предприятия	0,811	0,811	0,836	0,000	-0,026
Характеризующие финансовую независимость предприятия в целом					
8. Коэффициент автономии (независимости)	0,295	0,310	0,263	-0,015	0,032
0. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	2,388	2,222	2,797	0,166	-0,410

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственного капитала вложена в наиболее маневренную (мобильную) часть активов, в период 2013-2015 гг. значение данного показателя было –0,642, –0,445 и –0,979 соответственно. Это говорит о том, что в течение всего рассматриваемого

периода наблюдался дефицит СОС для финансирования мобильной части активов.

Отрицательное значение коэффициента чистых мобильных средств свидетельствует о низкой устойчивости той части актива баланса, которая подвержена наиболее частым изменениям в процессе текущей деятельности предприятия.

Индекс постоянного актива является коэффициентом, который выражает отношение внеоборотных активов к собственным средствам. Индекс постоянного актива составил в 2013 г. был равен 2,12, в 2014 г. — 1,852, в 2015 г. — 2,45. Таким образом, можно констатировать, что необоротные активы лишь частично покрыты собственными средствами компании, что также свидетельствует о слабой финансовой устойчивости компании.

На протяжении анализируемого периода наблюдается динамика на в целом снижение коэффициента автономии предприятия. Коэффициент автономии в 2013 г. был равен 0,295, в 2014 г. — 0,31, в 2015 г. — 0,263. Во всех трех периодах он ниже нормативного значения 0,5, что указывает на слабую финансовую устойчивость компании по данному критерию. С точки зрения экономики предприятия это означает, что 26,3% суммы обязательств может быть покрыта собственными средствами предприятия. Снижение коэффициента автономии ООО «Сиботделстрой» свидетельствует о росте зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

Рост финансовой зависимости ООО «Сиботделстрой» также можно наблюдать по динамике соотношения заемных и собственных средств. Данный показатель увеличился в период 2013-2015 гг. с 2,388 до 2,797.

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «Сиботделстрой» обладает слабой финансовой устойчивостью и также можно наблюдать ее дальнейшее ослабление, что является негативной тенденцией.

В рыночной экономике показатели ликвидности и платежеспособности компании являются одними из основных характеристик ее функционирования. Данные показатели характеризуют не только качество взаимоотношений

компании с партнерами, рыночными субъектам, государственными органами, но и успешность ее деятельности или уровень несостоятельности. То есть анализ ликвидности дает представление кредиторам о возможностях компании отвечать по кредитным обязательствам (таблица 2.12).

Коэффициент общей ликвидности в 2013 г. был равен 0,66, в 2014 г. — 0,75, в 2015 г. — 0,58. Нормальный уровень данного коэффициента должен быть более 2. Таким образом, можно сделать вывод о том, что все три года предприятие не было в состоянии выполнять свои краткосрочные обязательства за счет своих текущих активов, так как данный коэффициент был ниже оптимального значения. Также следует отметить, что значения коэффициента общей ликвидности имеют негативную динамику, что обусловлено ростом доли постоянных активов в общей сумме средств предприятия.

Таблица 2.12 - Изменение показателей платежеспособности предприятия

Показатели	На 31 декабря отчетного года	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года предшествующего предыдущему	Отклонение	
				(1 – 2)	(1 – 3)
А	1	2	3	4	5
1. Выручка, тыс. руб.	36 914,0	32 090,0	34 502,0	4 824,0	2 412,0
2. Оборотные средства, тыс. руб.	14 256,0	14 400,0	12 638,0	-144,0	1 618,0
3. Краткосрочная задолженность, тыс. руб.	21 478,0	19 079,0	21 818,0	2 399,0	-340,0
4. Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	0,66	0,75	0,58	-0,09	0,08
5. Коэффициент покрытия (быстрой ликвидности)	0,26	0,26	0,20	-0,01	0,05

Продолжение таблицы 2.12

6. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,13	0,10	0,11	0,04	0,02
7. Коэффициент чистой выручки	0,15	0,13	0,14	0,02	0,01

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2013 г. равен 0,13, в 2014 г. — 0,1, в 2015 г. — 0,11. В рассматриваемый период данный коэффициент был меньше нормативного значения 0,2-0,3, что свидетельствует о том, что предприятие не было способно выполнять краткосрочные обязательства за счет свободных денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Однако рост данного показателя был обусловлен в значительной степени существенным приростом свободных денежных средств.

Коэффициент чистой выручки позволяет оценить перспективную платежеспособность предприятия. Данный коэффициент показывает долю свободных денежных средств выручке от реализации продукции. Произошедшее снижение данного коэффициента говорит о снижении перспективной платежеспособности предприятия.

В целом, предприятие ООО «Сиботделстрой» характеризуется слабой платежеспособностью. С экономической точки зрения это означает, что в случае срывов в оплате продукции предприятие с высокой степенью вероятности может столкнуться с серьезными проблемами при погашении задолженности поставщикам и подрядчикам.

3 Формирование финансовой стратегии ООО «Сиботделстрой»

3.1 Определение основных параметров финансовой стратегии

Особенности деятельности ООО «Сиботделстрой» на строительном рынке г. Иркутска были рассмотрены в предыдущей главе. Было отмечено, что в ближайшие годы прогнозируется замедление строительного производства, усиление конкурентной борьбы ввиду усиления конкурентных позиций действующих компаний, а также рост степени влияния со стороны потребителей. В результате при снижении конкурентоспособности перед предприятием стоит задача — выжить в условиях усиления конкуренции.

Опираясь на показатели анализа и придерживаясь основных принципов разработаем, а точнее немного модифицируем нашу действующую финансовую стратегию, учитывая возможные изменения (в том числе ухудшение продаж, уменьшение прибыли, ведущее, как и во многих организациях, к сокращению штатов сотрудников и снижению заработной платы). Этого можно частично избежать с помощью продуманной финансовой стратегией: нам необходимо за небольшой срок времени захватить 50-70 % доли рынка.

Следовательно, обладая превосходным производным потенциалом и свободными производственными площадями следуют развить новое параллельное направление по производству стройматериалов, используемых фирмой при строительстве (таких как, пеноблоки) и за счет этого получать дополнительную прибыль. То есть у фирмы есть все шансы захватить рынок в том процентном исчислении, на который фирма рассчитывает, так как ситуация явно к этому располагает.

В рассмотренных условиях наиболее оптимальным вариантом развития деятельности ООО «Сиботделстрой» является реализация диверсификации.

Положительные последствия применения ООО «Сиботделстрой» стратегии диверсификация:

- большая устойчивость в конкурентной борьбе;

- уменьшение риска убытков от конъюнктурных, структурных и циклических колебаний;
- создает предпосылки для стабилизации доходов;
- сохранение тенденций и ускорения темпов развития предприятия;
- создание конкурентных преимуществ;
- экономия многоцелевого совместного использования производственных мощностей предприятия;
- снижение расходов благодаря концентрации сбытовых цепей: товары и услуги продают через одну сеть;
- значительный резерв экономии — внутрифирменный трансфер информации, знаний, технического и управленческого опыта от одних производителей к другим, многосторонняя подготовка работников, лучшее использование материальных и нематериальных ресурсов;
- увеличение рентабельности.

Диверсификация стабилизирует деятельность, делает предприятие менее уязвимым к кризисным явлениям. Благодаря этому диверсифицированные предприятия более устойчивы и конкурентоспособны, чем узкоспециализированные. Они имеют возможность переливать капитал в самые прибыльные производства. Диверсификация позволяет предприятиям «держаться на плаву» при сложной экономической конъюнктуре за счет выпуска широкого ассортимента продукции и услуг: убытки от нерентабельных изделий перекрываются прибылью от других видов продукции. Таким образом, в современных условиях хозяйствования, которым присущ динамизм, диверсификация является привлекательным путем для инвестирования капитала предприятия и уменьшение уровня риска, особенно, если дальнейшая экспансия в основных сферах деятельности является ограниченной.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Сиботделстрой» показал, что она обладает всеми предпосылками для реализации данного вида стратегии и именно эту стратегию следует оптимальной для компании.

Важно учитывать, что при реализации выбранного типа стратегии

необходимо соблюдать сбалансированность ее структуры. Соблюдение данного условия позволит компании достичь максимального эффекта от реализации стратегии.

В качестве перспективного направления диверсификации деятельности ООО «Сиботделстрой» может быть предложена организация малого производства пеноблоков.

Пеноблок — строительный материал, который производится из разновидности ячеистого бетона — пенобетона. Последний изготавливается из обычного цементного раствора, песка и воды с добавлением пенообразователя. Этот материал наряду с высокими тепло- и звукоизоляционными свойствами имеет низкие коэффициенты усадки и водопоглощения, обладает высокой пожароустойчивостью и устойчивостью к попеременному замораживанию-оттаиванию.

Несмотря на кризисные явления, состояние рынка строительных материалов на сегодняшний день позволяет говорить о широком спросе на пеноблоки. Более того, наблюдается тенденция последующего роста интереса среди покупателей к данному товару. Обосновано это тем, что по сравнению с аналогами, пеноблоки выигрывают по многим техническим параметрам, и их использование является наиболее выгодным. Работать с пеноблоками очень удобно, за счет их малого веса, при достаточно больших размерах самого блока, за счет чего не возникает трудностей при транспортировке и погрузке пеноблоков. Благодаря своим преимуществам строительство сооружений при использовании пеноблоков, позволяет существенно снизить их себестоимость.

Стоимость самих пеноблоков не высока. Пенобетон, из которого впоследствии изготавливают пеноблоки, по своей структуре весьма подвижен, и для заливки форм необходимых размеров не требуется больших энергетических и производственных затрат. Процесс производства пеноблоков, в целом, весьма прост, и не требует длительного обучения персонала, что так же исключает дополнительные временные и финансовые потери. Здания, построенные из пеноблоков, отлично сохраняют тепло в помещении, что

поможет снизить количество потребляемой энергии на обогрев помещения.

При малоэтажном строительстве используются комплекты газобетонных изделий, состоящих из блоков, плит, перемычек, панелей. Развитие этой отрасли строительства приведет к росту производства армированных изделий.

Динамика объемов спроса на пенобетон в малоэтажном строительстве в период 2007-2015 гг. представлена на рисунке 3.1.

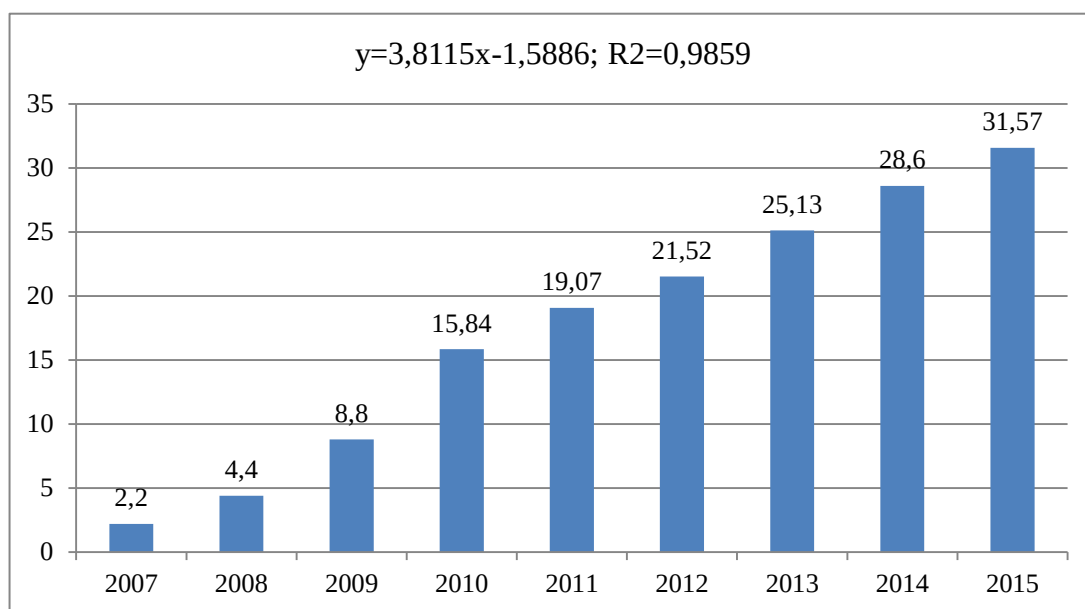


Рисунок 3.1 - Динамика объемов спроса на пенобетон в малоэтажном строительстве в России [31]

Из представленных данных также видно, что спрос на пенобетон в малоэтажном строительстве увеличивается в среднем на 3,8 млн куб. м ежегодно.

Таким образом, суть предлагаемого проекта состоит в организации на базе анализируемой компании современного производства новой продукции — пеноблоков.

Краткосрочные цели проекта:

- создание производства нового продукта, удовлетворяющей потребности предприятий и населения Иркутской области в строительных материалах;
- получение дополнительной стабильной прибыли.

Долгосрочные цели проекта:

- максимизация выручки от реализации компании;
- расширение ассортимента продукции и услуг;
- обеспечение стабильного финансового и материального положения предприятия;
- снижение предпринимательских рисков компании.

3.2 Расчет экономических параметров инвестиционного проекта

В данном проекте предполагается запуск производства пенобетона при использовании установки БАС-500 и форм для единовременной заливки блоков 60*30*20 см.

Для размещения установки БАС-500 и комплекта из пяти форм по двадцать блоков каждая требуется площадь около 50 кв. м. Разместить производство предполагается на арендованной площади в промышленной зоне г. Иркутска или Иркутского района.

При расположении форм предусматриваются проходы между формами не менее 150 см для возможности передвижения штабелера с поддонами.

Предлагается производство пеноблоков с использованием пяти форм, т.е. производственная мощность в среднем составит 100 пеноблоков за смену.

Формы для заливки блоков допускается устанавливать в два яруса (друг на друга). На первом этапе заливается первая форма, далее на форму укладывается металлический лист — днище второй формы и на нем собирается для заливки вторая форма. Далее по тексту рассматривается перечень работ направленных на заливку 5 форм по 20 блоков.

Подготовительные работы до заливки пенобетона в формы:

- сборка форм;
- смазка форм;
- гидроизоляция периметра форм песком;
- просеивание песка (2 000 кг);
- подготовка цемента к засыпке (1 500 кг);

- подготовка воды (450 л).

При выходе на расчетную производительность (4 куб. м пенобетона в час) возможна заливка до 5 форм за 1 час работы установки.

Наиболее оптимальное значение температуры окружающей среды при проведении работ составляет 18-20⁰С. При этих значениях температуры пенобетон достигает 25% проектной прочности уже через 6-8 часов.

Выдерживание пеноблоков в опалубке производится 12-24 часа. При разборке не допускается откалывание углов и расслаивание пенобетона. При недостаточной прочности пеноблоков время выдерживания следует увеличить или внести изменения в пропорции добавляемых ускорителей твердения. После разборки пеноблоки складываются на поддоны, формы очищаются и подготавливаются для повторной заливки.

В течение рабочей смены предусматриваются следующие виды работ:

- разборка ранее залитых форм с блоками;
- укладка пеноблоков на поддоны;
- упаковка транспортных пакетов;
- транспортировка транспортных пакетов к месту складирования;
- подготовка форм к повторной заливке, очистка от грязи и строительного мусора, нанесение опалубочной смазки;
- подготовка компонентов для пенобетона;
- изготовление пенобетона, заливка форм;
- складирование готовой продукции.

После достижения транспортировочной прочности блоки перекладываются на поддоны 80*120 см. В один ряд поддон вмещает 8 блоков размером 60*30*20 см, блоки укладываются в 4 ряда, высота упаковки составляет 135 см (120 см [три ряда блоков] + 15 см [высота поддона]). Вес упаковки при плотности блоков 800 кг / куб. м составит около 950 кг.

В качестве скрепляющих и упаковочных средств рекомендуется лента полипропиленовая упаковочная, бандажная (стреппинг лента) размером 12*0,7

мм с прочностью 192 кг / см. Натяжка и фиксирование производится ручным натяжителем степпинг-ленты.

Сформированные транспортные пакеты следует складировать в один ярус одноленточными штабелями с расстоянием между соседними пакетами 20-30 см. Расстояние между рядами штабелей не менее 0,5 м.

На четвертые сутки после заливки на упаковку пеноблоков допускается установка второго яруса транспортных пакетов.

Перемещение поддонов с блоками планируется осуществлять ручным гидравлическим штабелером грузоподъемностью 1 500-2 000 кг с высотой подъема до 160 см. Если поверхность складского помещения позволяет использовать штабелер для перемещения блоков при помощи ручной силы 2-3 человек. При невозможности транспортировки поддонов с блоками при помощи штабелера для погрузки и складирования используется либо автопогрузчик, либо ручная сила.

Для складирования 10 поддонов (320 блоков, или 11,5 куб. м пенобетона) потребуется площадь равная 7 кв. м. Данная площадь требуется для хранения готовой продукции в два яруса, пространство для перемещения ручного штабелера или автопогрузчика необходимо предусмотреть дополнительно.

Стоимость оборудования для реализации проекта оставляет не менее 235 тыс. руб. (табл. 3.1).

Таблица 3.1 - Инвестиционные расходы на запуск производства, руб.

Наименование	Цена
Установка БАС-500	125 000
Компрессор (производительностью 400 л / мин.)	25 000
Форма на 20 блоков (5 шт.)	30 000
Металлический лист 4 мм в основу форм, 15 кв. м	5 000
Шланги резиновые ДУ50	3 000
Штабелер гидравлический ручной	40 000

Продолжение таблицы 3.1

Натяжитель стреппинг-ленты + лента, скобы	7 000
Итого:	235 000

Суммарные инвестиционные расходы с учетом покрытия дефицита денежных средств составят 350 тыс. руб.

Финансирование реализации проекта предполагается осуществлять из следующих источников:

- собственных средств;
- доходов от основной деятельности;
- иных источников, не запрещенных действующим законодательством.

Простота производственного процесса позволяет реализовать проект без привлечения большого количества работников. На новом производстве будет заняты всего два работника. Режим работы производства односменный, продолжительность одной смены составит 8 часов. Количество рабочих дней в месяце составит 22. Средняя заработная плата одного работника в месяц составит 20 тыс. руб. Организация оплаты труда будет осуществляться в соответствии с ТК РФ, выплата заработной платы производится два раза в месяц.

Основным вопросом при работе производства является сбыт готовой продукции.

Формирование спроса и стимулирование сбыта товаров в рыночных условиях является важнейшим фактором успеха предприятия. И именно реклама служит тем инструментом, применяя который, предприятие может осуществить модифицирование поведения потенциальных покупателей, привлечь их внимание, создать положительный имидж и показать его общественную ценность. Формирование спроса и стимулирование сбыта для продукции массового потребления и производственного назначения осуществляются по-разному. На основании этого деления товаров применяются разные методы рекламного воздействия на потенциальных покупателей.

Рассмотрим более детально товары производственного назначения. Эти товары предназначены для осуществления производства и стимулирование сбыта услуг, а значит, для получения прибыли. Однако спрос и предложение факторов производства формируют совсем не те, кто на них работает. Решение о покупке факторов производства принимает собственник. Кроме того, решение о покупке подобных товаров обычно осуществляется коллегиально, причем, на наивысшем уровне руководства, нередко пройдя процесс длительного обсуждения. Связанно это с тем, что приобретения производственного оборудования, которое к тому же и стоит порядочно может привести к ощутимым финансовым потерям и снижению возможностей предприятия к конкурентной борьбе на рынке.

Существует ошибочное мнение, что реклама как инструмент, который осуществляет формирование спроса и стимулирование сбыта производственных товаров должна быть направлена на непосредственного специалиста. Однако при этом не учитывается, что решение о покупке принимает управляющий. Даже если в прошлом руководитель предприятия был хорошим специалистом, в любом случае вопрос сначала будет рассматриваться с точки зрения экономической и организационной целесообразности. В связи с этим, реклама факторов производства в первую очередь должна быть направлена на управляющих и бизнесменов, которые, благодаря ей могут заинтересоваться применением изделия, и предполагаемыми выгодами его использования. Именно поэтому формирование спроса и стимулирование сбыта должно рассматриваться «глазами покупателя». Для закрытия сделки по покупке производственного оборудования недостаточно информации о характеристиках предлагаемой продукции, таких как, снижение затрат труда, материалов, усовершенствование показателей процесса производства. Ведь предлагая свои товары, предприятие зачастую старается уговорить потенциального покупателя осуществить отказ от поставщика, с которым покупатель уже работает. А это влечет за собой осторожность или недоверие.

Чтобы формирование спроса и стимулирование сбыта прошло успешно, необходимы аргументированные, правдивые и не вызывающие нареканий доказательства, которые подтверждают, что характеристики товара соответствуют заявленным. Аргументы вызовут доверие, если они подкрепляются заключениями независимых организаций, которые осуществляют испытание и сертификацию подобных факторов производства. Хотя и в сравнении с покупателями товаров массового потребления потенциальных покупателей производственных товаров значительно меньше, но все же их число достаточно значимо. В связи с этим, реклама и маркетинговое продвижение в отношении товаров, которые предназначены для производственного назначения могут быть также дорогостоящими и объемными, как для товаров массового использования. Если говорить о минимизации затрат на маркетинговую деятельность и рекламу в отношении продуктов производственного назначения наилучшими каналами продвижения будут: direct mail (прямая адресная рассылка), реклама в профильных журналах определенной промышленной области, реклама в бизнес - изданиях для менеджеров. Благодаря им предприятие получит возможность осуществлять связь с потенциальными клиентами необходимой целевой группы.

Маркетинг – это производство товара, удовлетворяющего запросы покупателей, а также поиск потребителей, которые будут приобретать данный продукт. Управление маркетинговой деятельностью - это постоянный процесс, зависящий от стратегии самого бизнеса. Любая компания, вне зависимости от стажа на рынке и уровня дохода, должна заботиться о своих рекламных кампаниях, ведь только активное и постоянное напоминание о предприятии, стимулирование продаж и различные BTL-акции могут привлекать новых покупателей и удерживать постоянных. Маркетинговая деятельность, направленная на привлечение покупателей, может быть недостаточной или избыточной. В последнем случае уменьшается спрос на товары путем специальных мероприятий. Совершенствование маркетинговой деятельности всегда требует больших затрат в денежном эквиваленте. Предприятие должно

выделять определенный бюджет для проведения кампаний. Маркетинговая деятельность состоит из нескольких этапов: анализа рынка, выбора стратегии рекламной деятельности, PR и медиапланирования. Все это обеспечивает равномерное развитие предприятия, прибыль и расширение долей рынка.

Компания может иметь штатного специалиста или привлекать агентство со стороны. Маркетолог, который числится в штате и постоянно находится на предприятии, знает «кухню» изнутри, знаком с культурой, персоналом и историей развития предприятия. Его работа будет более эффективной, чем мероприятия, организованные наемными работниками. Управление маркетинговой деятельностью можно разделить на два этапа. Это усовершенствование работы отдела и подбор компетентных сотрудников.

На первом этапе происходит создание условий для эффективной работы сотрудника, чтобы он без помех мог собирать информацию, делать учет данных, иметь всю необходимую технику и так далее. Также необходимо выстроенное взаимодействие между отделом рекламы и всеми остальными отделами. Чтобы отдел маркетинга работал продуктивно, нужно правильно организовать его работу, а также выбрать структуру, которая будет контролировать отдел. Нередко специалисты отдела рекламы подчиняются отделу продаж, в котором мало кто имеет профильное образование, позволяющее разбираться в стратегии и медиапланировании. По этой причине часто происходят конфликты и недопонимание между служащими и руководством, что приводит к неэффективной работе. Только четкое определение задач и места маркетинговой службы в структуре организации обеспечит эффективную работу всей компании. Маркетолог должен не только иметь знания по своей специальности, но также быть знаком со спецификой предприятия. Также специалист должен быть коммуникабельным и динамичным, ведь именно он является взаимодействующим звеном между аудиторией потребителей и компанией. Приходится понимать и служащих, и покупателей, чтобы создать наилучшую среду для сбыта товара.

Маркетинговая деятельность направляет организацию на удовлетворение потребительских желаний, контролирует рекламные кампании, продукт, менеджеров и всю атмосферу на предприятии. В идеале отдел рекламы должен включать в себя несколько специалистов, имеющих свои узкие обязанности, но чаще только один из них занимается «все», что приводит к неохватности и неэффективности. Если предприятие желает развиваться и увеличивать долю рынка, то маркетинговая деятельность должна быть на первом плане. Руководители не должны скупиться на растраты времени и финансов для обучения и поиска специалистов. Совершенствование маркетинговой деятельности всегда благотворно влияет на доходы и жизнедеятельность предприятия в целом.

К ключевым мерам программы формирования спроса и стимулирования сбыта(ФОССТИС) можно отнести следующие:

- почтовая рассылка рекламных материалов — наиболее эффективное средство рекламы, рассчитанное на юридических лиц;
- печатные СМИ (еженедельные рекламно-информационные издания, бесплатно распространяемые среди населения);
- интерактивная реклама (Интернет);
- электронный информационный справочник Дубль Гис.

Затраты на ФОССТИС предприятия по проекту составят 120 тыс. руб. в год.

Реализация блоков возможна следующими способами:

- прямая продажа физическим лицам дистанционно (интернет);
- прямая продажа физическим лицам рознично;
- реализация блоков через строительные магазины;
- партнерская схема с застройщиками.

Преимуществом прямой продажи физическим лицам дистанционно (интернет) является максимально выгодная цена, возможно изготовление

блоков на заказ заданной плотности. Оборудование позволяет выпускать пенобетон плотности от 250 кг / куб. м до 1400 кг / куб. м.

Недостатком являются небольшие объемы покупки (для строительства дома размерами 8*8 м и высотой 3 м требуется около 20 куб. м блоков).

Способы привлечения: доски он-лайн объявлений, интернет-сайт по привлечению розничных покупателей.

Прямая продажа физическим лицам рознично позвонит осуществлять реализацию продукции по розничной цене прием заказов и оплаты на доставку, но ее недостатком являются небольшие объемы покупки.

Способы привлечения: торговое представительство на строительных рынках или ярмарках. Требуется место для размещения продавца консультанта, оформляющего заказы, выставочные образцы. Возможен небольшой склад для покупок до 100 блоков.

Реализация блоков через строительные магазины является стабильным источником сбыта в сезон, возможность взаимозачета на компоненты для производства пенобетона, но существует необходимость «входа» в ассортимент магазина или торговой сети, отпуск продукции по оптовым ценам.

Способы привлечения: торговый представитель для работы со строительными магазинами.

Партнерская схема с застройщиками. Ряд застройщиков таун-хаусов и коттеджных поселков приобретают строительные материалы на возводимое жилье с условиями оплаты после реализации готового жилья.

Преимущество партнерской схемы — источник реализации большого объема продукции.

Недостаток — необходимость юридического сопровождения сделки, длительные сроки от момента отгрузки готовой продукции по получения оплаты (средний срок 3 месяца на строительство + 3 месяца на реализацию дома).

Способы привлечения: торговый представитель для работы с застройщиками и строительными организациями, партнерские программы.

Для повышения доверия со стороны покупателей предлагается заключение договора со строительной лабораторией на контроль качества производимой продукции и ее сертификации.

План производства рассчитан, исходя из плановых показателей загрузки производственных мощностей (таблица 3.2).

Таблица 3.2 - План загрузки производственных мощностей

Квартал	Коэффициент загрузки мощностей
1	0,5
2	0,6
3	0,7
4	0,8
5	0,9
6 и далее	1,00

Как видно из таблицы 3.2 производство достигнет максимального уровня загрузки мощностей к шестому кварталу реализации проекта.

Прогноз производства и реализации продукции представлен в таблице 3.3 и на рисунке 3.2 и в приложении В.

Таблица 3.3 - Объем реализации продукции, руб.

Показатель	1 кв.	3 кв.	6 кв.	9 кв.	12 кв.
Пеноблок 60*30*20					
Объем реализации, ед.	750,1	5 250,4	6 000,5	4 500,4	6 000,5
Стоимость продукции (без НДС)	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0
Выручка (без НДС)	93 757,5	656 302,5	750 060,0	562 545,0	750 060,0
НДС к выручке	16 876,4	118 134,5	135 010,8	101 258,1	135 010,8
Выручка с учетом НДС	110 633,9	774 437,0	885 070,8	663 803,1	885 070,8

Рынок строительных материалов в значительной степени подвержен влиянию сезонных факторов. Из рисунка 3.2 видно, что пик спроса на стройматериалы приходится на весенне-летне-осенний период.

Выручка от реализации продукции возрастает на протяжении всего расчетного периода. Совокупная выручка от реализации проекта за три года составит более 7,7 млн руб.

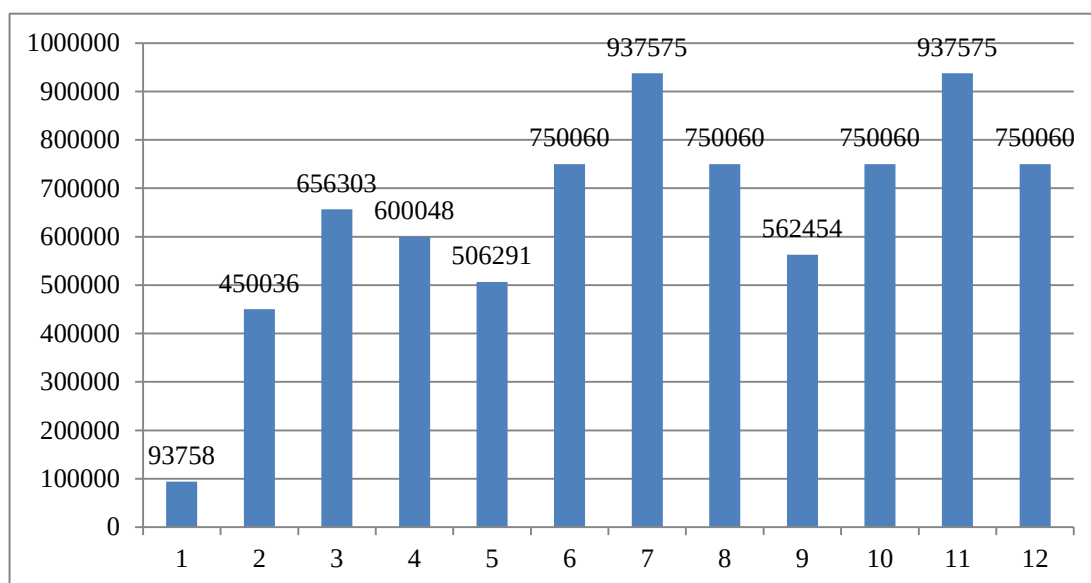


Рисунок 3.2 - Выручка по проекту, руб.

Расход материалов зависит от плотности получаемого материала. Плотность пенобетона обозначается цифрой, которая равна весу одного метра кубического. В данном материале рассматривается расход материалов для получения пенобетона плотности 800 кг / м, так как на основе рыночного спроса пенобетон данной плотности является самым выгодным с точки зрения соотношения цена/качество, а также обладает отличным показателем теплопроводности, и имеет класс прочности В2 (ближайшая марка по прочности М15).

Характеристика расходов материалов на производство пеноблоков представлена в таблице 3.4

Таблица 3.4 - Расход материалов на производство 1 куб. м пенобетона

Компоненты	Расход, кг	Цена, руб.
------------	------------	------------

Продолжение таблицы 3.4

Цемент	320	2,5
Песок	400	0,3
Вода, л	130	0,1
Пенообразователь, л	1	60
Ускоритель твердения	1	30
Фиброволокно	0,6	240
Электроэнергия, кВт*ч	6,9	3,6

При стоимости материалов, приведенных в таблице общие затраты материалы для производства 1 куб. м пенобетона без учета заработной платы составят 1 191,84 руб. за 1 куб. м пенобетона или около 48 руб. за один блок 60*30*20 см.

Сумма прямых материальных затрат представлена в таблице 3.5 и приложении В.

Таблица 3.5 - Прямые материальные затраты по проекту, руб.

Показатель	1 кв.	3 кв.	6 кв.	9 кв.	12 кв.
Цемент М500					
Расход, кг	8 640,00	60 480,00	69 120,00	51 840,00	69 120,00
Цена за единицу	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Затраты	21 600,0	151 200,0	172 800,0	129 600,0	172 800,0
Песок					
Расход, кг	10 800,0	75 600,0	86 400,0	64 800,0	86 400,0
Цена за единицу	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Затраты	3 240,0	22 680,0	25 920,0	19 440,0	25 920,0
Пенообразователь					
Расход, л	27,0	189,0	216,0	162,0	216,0
Цена за единицу	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0

Продолжение таблицы 3.5

Затраты	1 620,0	11 340,0	12 960,0	9 720,0	12 960,0
Ускоритель твердения					
Расход, кг	27,0	189,0	216,0	162,0	216,0
Цена за единицу	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Затраты	810,0	5 670,0	6 480,0	4 860,0	6 480,0
Фиброволокно					
Расход, кг	13,5	94,5	108,0	81,0	108,0
Цена за единицу	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0
Затраты	3 240,0	22 680,0	25 920,0	19 440,0	25 920,0
Вода					
Расход, л	3 510,0	24 570,0	28 080,0	21 060,0	28 080,0
Цена за единицу	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Затраты	351,0	2 457,0	2 808,0	2 106,0	2 808,0
Электрoэнергия					
Расход, кВт*ч	186,3	1 304,1	1 490,4	1 117,8	1 490,4
Цена за единицу	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6
Затраты	670,7	4 694,8	5 365,4	4 024,1	5 365,4
Всего материальных затрат	31 531,7	220 721,8	252 253,4	189 190,1	252 253,4

Из таблицы 3.5 видно, что прямые материальные затраты увеличиваются на протяжении расчетного периода, что связано с ростом объема производства.

Совокупные текущие затраты по проекту представлены в таблице 3.6.

Таблица 3.6 - Себестоимость и текущие затраты, руб.

Показатель	1 кв.	3 кв.	6 кв.	9 кв.	12 кв.
Прямые материальные затраты	31 531,7	220 721,8	252 253,4	189 190,1	252 253,4

Продолжение таблицы 3.6

Зарплата основного персонала (с отчислениями на соц. нужды)	52 000,0	156 000,0	156 000,0	156 000,0	156 000,0
Общехозяйственные расходы					
Аренда	75 000,0	75 000,0	75 000,0	75 000,0	75 000,0
Охранные услуги	6 000,0	6 000,0	6 000,0	6 000,0	6 000,0
Транспортные расходы	1 875,2	13 126,1	15 001,2	11 250,9	15 001,2
Итого общехозяйственные расходы	82 875,2	94 126,1	96 001,2	92 250,9	96 001,2
Итого прямые затраты	166 406,8	470 847,8	504 254,6	437 441,0	504 254,6
Амортизационные отчисления	0,0	14 750,0	11 000,0	11 000,0	11 000,0
Сбытовые расходы					
Расходы на ФОССТИС	30 000,0	30 000,0	30 000,0	30 000,0	30 000,0
Итого операционные затраты	196 406,8	500 847,8	534 254,6	467 441,0	534 254,6
Полные текущие затраты	196 406,8	515 597,8	545 254,6	478 441,0	545 254,6

Арендная плата по проекту составляет 25 тыс. руб. в месяц. Затраты на оплату охранных услуг составят 2 тыс. руб. в месяц.

Общая себестоимость производства увеличивается в течение всего периода реализации проекта, в то же время себестоимость 1 ед. продукции снижается за счет эффекта «масштаба производства», т.е. за счет снижения уровня постоянных затрат на ед. продукции.

3.3 Оценка и расчет показателей финансовой реализуемости проекта

Отчет о прибыли — укрупненная структура издержек и чистых доходов, т.е. финансовая оценка проекта, иллюстрирующая расходы, которые будут понесены для получения доходов в процессе реализации проекта. Но при этом не определено действительное движение денежных средств (рис. 3.3).

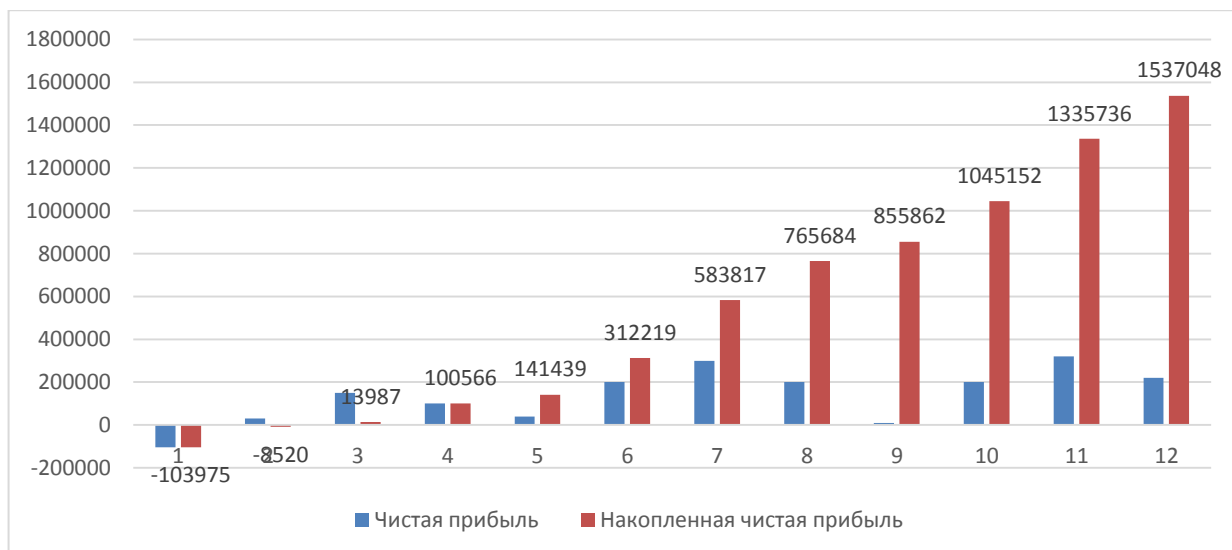


Рисунок 3.3 - Прибыль проекта, руб.

Из представленных расчетов видно, что проект начинает приносить прибыль с третьего квартала реализации. За весь расчетный период чистая прибыль составит более 1,5 млн руб. Прочие доходы проекта формируются в результате допущения, что все свободные денежные средства аккумулируются на банковском депозите с годовой ставкой дохода — 11,4%.

Движение денежных средств показывает формирование и использование источников финансирования. Амортизационные отчисления, которые включены в себестоимость товарной продукции, не являются уменьшением денежных средств (рис. 3.4).

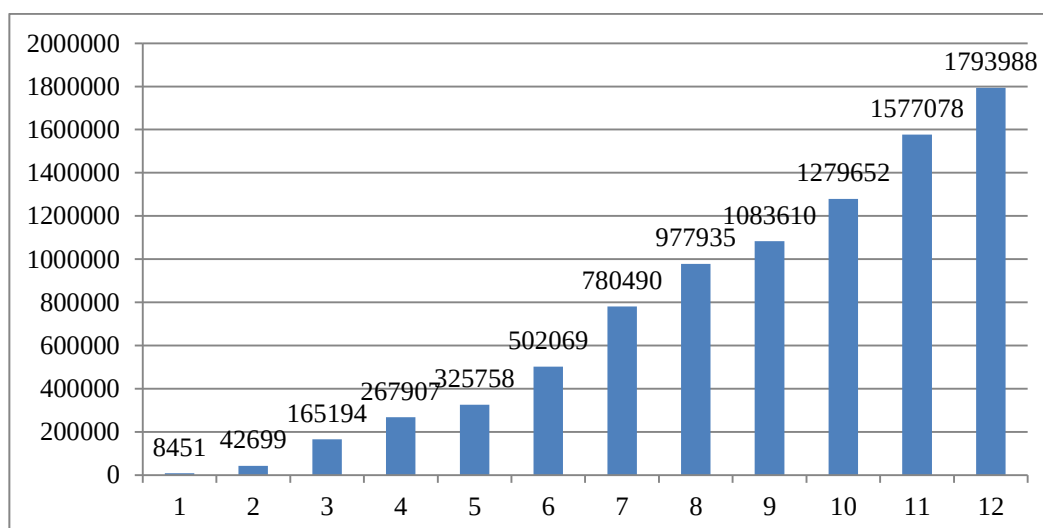


Рисунок 3.4 - Поток денежных средств, руб.

Из представленных расчетов видно, что на протяжении всего периода реализации проекта баланс денежных средств нарастающим итогом остается положительным.

Основные показатели эффективности инвестиций проекта представлены в таблице 3.7 и на рисунке 3.5.

Таблица 3.7 - Основные показатели эффективности инвестиций проекта

Показатель	Значение
Дисконтированный чистый поток денежных средств (NPV), руб.	996 183,55
Номинальная годовая ставка сравнения (RD), %	18,00
Простой срок окупаемости, кв.	5,90
Дисконтированный срок окупаемости, кв.	6,10
Индекс доходности (PI)	4,87
Внутренняя норма доходности годовая банковская номинальная (IRR), %	118,37

Период окупаемости (PB) составил 5,9 кв. Это удовлетворяет обязательному условию реализации проекта: период окупаемости должен быть меньше длительности проекта, а она составляет 3 года.

Показатель дисконтированного периода окупаемости (DPB) дает более реалистичную оценку периода окупаемости, чем период окупаемости, при условии корректного выбора ставки дисконтирования. Принимая во внимание этот показатель, окончательно можно сказать, что проект окупится за 6,1 кв.



Рисунок 3.5 - Показатели эффективности инвестиционного проекта, руб.

Чистый приведенный доход (NPV) — абсолютная величина дохода от реализации проекта с учетом ожидаемого изменения стоимости денег. Обязательным условием реализации проекта является неотрицательное значение. У нас оно положительно и составляет 996 тыс. руб.

Индекс прибыльности (PI) — демонстрирует относительную величину доходности проекта. Он определяет сумму чистых поступлений на единицу инвестированных средств. Обязательное условие реализации проекта: индекс прибыльности должен быть больше единицы. Это условие тоже выполняется.

Рассмотрим теперь влияние реализации данного проекта на результаты деятельности анализируемого предприятия (таблица 3.8).

В результате реализации проекта объем реализации анализируемого предприятия увеличится на 8,1%, чистая прибыль увеличится на 13,89%, рентабельность продаж увеличится на 1,1 п. п.

Таблица 3.8 - Оценка влияния реализации проекта на деятельность ООО «Сиботделстрой», тыс. руб.

Показатели	2015 г.	План с учетом реализации проекта			Тем прироста, %
		1 г.	2 г.	3 г.	

Продолжение таблицы 3.8

Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без налогов)	36 914,00	38 714,14	39 857,99	39 914,24	8,13
Полные производственные затраты	28 422,00	30 071,66	30 586,72	30 603,02	7,67
Чистая прибыль	5 553,00	5 653,57	6 218,12	6 324,36	13,89
Рентабельность реализованной продукции, %	19,54	18,80	20,33	20,67	—
Затраты на 1 руб. реализованной продукции, коп.	77,00	77,68	76,74	76,67	-0,42
Среднесписочная численность работников, чел.	39,00	41,00	41,00	41,00	5,13
Производительность труда, тыс. руб. / чел.	946,51	944,25	972,15	973,52	2,85

Реализация проекта также будет способствовать повышению рыночной устойчивости компании в условиях современного кризиса посредством распределения рыночных рисков в результате диверсификации производства.

Оценку рисков инвестиций также можно осуществить с применением анализа чувствительности. Целью анализа чувствительности является определение степени влияния варьируемых факторов на финансовые результаты проекта. Наиболее распространенный метод, используемый для проведения анализа чувствительности, — имитационное моделирование. В качестве интегральных показателей использованы чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности и дисконтированный срок окупаемости.

В качестве основного варьируемого параметра принята цена реализации продукции (таблица 3.9).

Полученные данные свидетельствуют о том, что данный проект обладает достаточным запасом прочности по такому параметру как изменение цен на продукцию, т.к. проект не окупается за 12 кв. только при условии снижении отпускной цены на 20%.

Таблица 3.9 - Показатели эффективности проекта при изменении цены на продукцию

Изменение, %	ЧДД, руб.	ВНД, %	Дисконтированный срок окупаемости, год	Чистая прибыль накопленным итогом, руб.
90	472 264,9	70,5	7,0	841 792,3
100	1 005 305,6	119,4	6,0	1 549 709,1
110	1 530 924,4	162,7	4,0	2 247 828,7

Таким образом, проанализировав все показатели, можно сказать, что предложенный проект является эффективным и рентабельным, по мере развития деятельности предприятия его эффективность растет и пропорционально росту прибыли предприятия.

Заключение

Финансовый менеджмент - это наука о критериях принятия важнейших финансовых решений. С одной стороны, это управляемая система, имеющая определенные закономерности и особенности, а с другой стороны - управляющая система, часть общей системы управления предприятием. Объектом управления в финансовом менеджменте является совокупность условий осуществления денежного оборота, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений между хозяйствующими субъектами и их подразделениями в хозяйственном процессе.

Основным принципом в деятельности финансового менеджера является выравнивание возможностей получения прибыли с преодолением риска от авансирования денежных средств в различные сферы предпринимательской деятельности. Также немаловажными являются принципы: плановости и системности; целевой направленности; диверсифицированности; стратегической ориентированности.

Гибкая и тщательно проработанная финансовая стратегии организации является основой ее успешной деятельности. По сути, финансовая стратегия представляет собой систему долгосрочных целей предприятия и наиболее эффективные пути их достижения.

Данная работа была написана по материалам предприятия ООО «Сиботделстрой», предметом деятельности которой является строительство.

Анализируя результаты финансово – экономической деятельности, полученные при анализе можно сделать следующие выводы:

ООО «Сиботделстрой» — малая строительная компания. Анализ основных технико-экономических показателей деятельности ООО «Сиботделстрой» за 2013-2015 гг. позволяет отметить положительную динамику в развитии предприятия.

Источником развития предприятия в значительной степени является заемный капитал.

Проведенный анализ показал, что для ООО «Сиботделстрой» характерна низкая финансовая устойчивость. Ликвидность предприятия не является достаточной, а динамику изменения показателей ликвидности ООО «Сиботделстрой» в целом следует признать неблагоприятной.

На протяжении последних лет деятельность предприятия является прибыльной. Предприятие характеризуется стабильными показателями прибыльности основной деятельности и высокими показателями рентабельности.

В современных условиях наиболее оптимальным вариантом развития деятельности ООО «Сиботделстрой» является финансовая стратегия - диверсификация. Положительные последствия применения ООО «Сиботделстрой» стратегии диверсификация: большая устойчивость в конкурентной борьбе; уменьшение риска убытков от конъюнктурных, структурных и циклических колебаний; создает предпосылки для стабилизации доходов; сохранение тенденций и ускорения темпов развития предприятия; создание конкурентных преимуществ и т.д.

В качестве перспективного направления диверсификации деятельности ООО «Сиботделстрой» может быть предложена организация производства пеноблоков.

Суммарные инвестиционные расходы по проекту с учетом покрытия дефицита денежных средств составят 350 тыс. руб. Финансирование реализации проекта предполагается осуществлять за счет собственных ресурсов компании.

Расчет и анализ показателей эффективности проекта по запуску производства нового продукта показал, что данный проект является привлекательным. Этот вид деятельности довольно доходный и окупается через 6,1 кв., что является хорошим результатом для подобных проектов.

В итоге, проведя необходимые расчеты по представленному проекту в рамках выбранного направления развития предприятия, мы считаем, что данное

мероприятие является необходимым и целесообразным в деятельности ООО «Сиботделстрой» в аспекте дальнейшего развития предприятия.

Список использованной литературы

1. Амалиев Т. О многомерности подходов и оценке состояния строительного комплекса. / Т. О. Амалиев // Экономика строительства. - 2014. - № 2. - С. 18-36.
2. Арутюнов Ю.А. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. - М.: КноРус, 2012. - 312с.
3. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. - Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2013. – Т. 1. - 497 с.
4. Букреев П. А. Анализ экономических показателей для оценки эффективности деятельности предприятия / П. А. Букреев // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки, 2014. - Т. 2. - № 54. - С. 233-239.
5. Васильева Л.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник. - М.: Издательство «Экзамен», 2011. – 319 с.
6. Глазов М.М. Методика финансового анализа: новые подходы. - СПб: СПбУЭиФ, 2013. - 249 с.
7. Голынкер Е. И. Строительный комплекс и хозяйственное право / Е. И. Голынкер. — Куйбышев: Изд-во Саратовского университета, 2012. - 251 с.
8. Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия / Н. Л. Зайцев. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-М, 2012. - 414 с.
9. Иванов А. В. Правовое положение строительных предприятий : характерные черты и пути совершенствования / А. В Иванов // Государство и право. - 2013. - № 7. - С. 25-29.
10. Карасев В. А. Формирование системы методов государственного регулирования хозяйственной деятельности строительных организаций / В. А. Карасев // Экономика строительства. - 2015. - № 3. - С. 3-10.
11. Ковалев В.В., Финансы предприятий: Учебник. - М.: ТК Велби, Изд-во

Перспектив, 2011. – 346 с.

12.Кудашов Е. А. Строительный комплекс : проблемы, решения, эффективность / Е. А. Кудашов. — М.: Наука, 2011. - 160 с.

13.Лучкина В. О рыночных проблемах строительных предприятий. / В. Лучкина // Жилищное строительство. - 2014. - № 4. - С. 11-12.

14.Меркин Р. М. Формирование экономических отношений в строительстве и их анализ. / Р. М. Меркин // Экономика строительства. - 2011. - № 7. - С. 23.

15.Просветов Г. И. Инвестиции / Г. И. Просветов. — М.: Альфа-Пресс, 2012. - 408 с.

16.Российская экономика в 2014 году. Тенденции и перспективы. (Выпуск 36). — М.: Институт Гайдара, 2015. - 576 с.

17.Сергеев И. В. Экономика организации (предприятия) / И. В. Сергеев. — М.: Финансы и кредит, 2011. - 574 с

18.Скляренко В. К. Экономика предприятия / В. К. Скляренко, В. М. Прудников. — М.: ИНФРА-М, 2012. - 528 с.

19.Смольский А. П. Планирование показателей рентабельности предприятия / А. П. Смольский // Планово-экономический отдел. - 2015. - № 10. - С. 12-15.

20.Суша Г. З. Экономическая эффективность предприятия: теория и практика / Г. З. Суша // Планово-экономический отдел. - 2013. - № 4. - С. 54-59.

21.Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник для вузов. - 3-е изд. - М.: ЗАО «Бизнес-школа» «Интел-Синтез», 2013. - 416 с.

22.Финансовый менеджмент / Под ред. Е.И. Шохина. - М.: ИД ФБК-Пресс, 2011. - 504с.

23.Цай Т. Н. Организация, экономика и управление строительством : учеб. пособие для вузов / Т. Н. Цай, Л. Н. Лаврецкий. — М.: Стройиздат, 2014. - 473 с.

24.Якубович М. А. Проблемы оценки эффективности функционирования компаний / М. А. Якубович // Планово-экономический отдел. - 2014. - № 1. - С.

78-81.

25.Правительство Иркутской области [электронный ресурс]. Режим доступа: // <http://www.irkobl.ru> (15.11.2016)

26.Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики РФ по Иркутской области [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://irkutskstat.gks.ru> (25.11.2016)

27.Федеральная служба государственной статистики РФ [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (25.11.2016)

Приложение А. Устав ООО «Сиботделстрой»

КОПИЯ ВЕРНА



УТВЕРЖДЕН Решением
единственного участника
Решение № 10-09
от 07 октября 2009 г.

Григорьев

УСТАВ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «Сиботделстрой»

г. Иркутск 2009

Устав Общества с ограниченной ответственностью «Сиботделстрой»

1

1. Общие положения

1.1. Общество с ограниченной ответственностью "Сиботделстрой", именуемое в дальнейшем "Общество", зарегистрированное администрацией Иркутского района № 628 АИР от 25 марта 2002 г. действует на основании настоящего Устава, Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона "Об обществах с ограниченной ответственностью", а также иного применимого законодательства.

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации.

1.2. Общество является хозяйственным обществом, уставный капитал которого разделен на доли. Имущественная ответственность Общества и его участников определяется по правилам раздела 3 настоящего Устава в соответствии с законодательством.

1.3. Полное фирменное наименование Общества на русском языке:

Общество с ограниченной ответственностью "Сиботделстрой".

Сокращенное фирменное наименование Общества на русском языке:

ООО "Сиботделстрой".

1.4. Место нахождения Общества: РФ, 666031 Иркутская область, Иркутский район, п. Малая Топка, ул. Ключевая 1а.

1.5. Общество учреждено на неограниченный срок.

1.6. В соответствии с настоящим Уставом в состав участников Общества могут входить физические лица и организации, в т.ч. предприятия с участием иностранных юридических лиц и граждан, а также иностранные юридические лица и граждане, признающие положения настоящего Устава, которые оплатили свои доли в его уставном капитале.

1.7. Общество обладает полной хозяйственной самостоятельностью, обособленным имуществом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные, в том числе валютный, счета в банках на территории России и за рубежом, от своего имени самостоятельно выступает участником гражданского оборота, приобретает и осуществляет имущественные и личные неимущественные права, несет обязанности, может выступать в качестве истца и ответчика в суде, в арбитражном или третейском суде.

1.8. В порядке, установленном законодательством, Общество вправе создавать организации с правами юридического лица или участвовать в их создании.

1.9. Общество может иметь представительства и филиалы на территории России и за границей, а также участвовать в капитале других юридических лиц.

В случае создания филиалов и представительств Общества в настоящий Устав вносятся изменения, отражающие сведения о соответствующих филиалах и представительствах.

1.10. Для обеспечения своей деятельности Общество имеет круглую печать со своим наименованием, бланки, может иметь товарный знак, знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке, другие реквизиты с фирменной символикой.

1.11. Единственным участником общества является: Поляков Прокопий Прокопьевич паспорт 25 05 № 577330 выдан 22.10.2005 г. Иркутским РОВД Иркутской области

2. Правоспособность Общества.

Предмет и цели деятельности

2.1. Общество является коммерческой организацией, преследующей в качестве основной цели своей предпринимательской деятельности извлечение прибыли.

2.2. Общество обладает общей гражданской правоспособностью. Оно вправе иметь гражданские права и нести гражданские обязанности для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом.

2.3. Осуществлению деятельности, отнесенной законодательством к лицензируемой, предшествует получение Обществом соответствующей лицензии (лицензий) в установленном порядке.

Если условиями предоставления специального разрешения (лицензии) на осуществление определенного вида деятельности предусмотрено требование осуществлять такую деятельность как исключительную, то Общество в течение срока действия лицензии вправе осуществлять только виды деятельности, предусмотренные лицензией, и сопутствующие виды деятельности.

2.4. Предметом деятельности Общества являются:

- работы и услуги в области строительства;
 - производство строительных материалов и товаров народного потребления;
 - архитектурная деятельность;
 - торговая и посредническая деятельность;
 - инвестиционная деятельность;
 - внешнеэкономическая деятельность;
 - оптовая торговля алкогольными и другими напитками
 - розничная торговля алкогольными и другими напитками
- а также любые иные виды хозяйственной деятельности, в том числе внешнеэкономической, не запрещенные законодательством.

2.5. Общество обязано соблюдать применимое законодательство, правильно и своевременно производить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, соблюдать правила ведения бухгалтерского учета, порядок и сроки представления государственной статистической отчетности.

3. Имущественная ответственность Общества

3.1. Общество самостоятельно отвечает по своим обязательствам.

Общество несет ответственность по своим обязательствам в пределах имущества, находящегося в его собственности, стоимость которого отражена в бухгалтерском балансе Общества.

3.2. Имущество участников Общества обособлено от имущества Общества.

Общество не отвечает по обязательствам своих участников.

Участники Общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества, только в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале Общества.

Участники Общества, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по обязательствам Общества в пределах стоимости неоплаченной части принадлежащих им долей в уставном капитале Общества.

3.3. Общество не отвечает по обязательствам Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, равно как Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования не отвечают по обязательствам Общества.

4. Права и обязанности участников Общества. Исключение участника из Общества

4.1. Участниками Общества являются его учредители, а также другие юридические и физические лица, которые оплатили свои доли в уставном капитале Общества.

4.2. Все участники Общества вправе:

- участвовать в управлении делами Общества в порядке, установленном Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью" и Уставом Общества. Данное право предполагает, в частности, реализацию следующих прав: права участия в Общих собраниях; права избирать и быть

избранным в органы Общества; права вносить свои предложения к повестке дня Общего собрания участников Общества и др.;

- получать информацию о деятельности Общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном Уставом порядке;
- принимать участие в распределении прибыли Общества в соответствии со ст. 28 Федерального закона "Об обществах с ограниченной ответственностью" и Уставом Общества;
- продать или осуществить отчуждение иным образом своей доли или части доли в уставном капитале Общества одному или нескольким участникам Общества либо другому лицу в порядке, предусмотренном Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью";
- выйти из Общества путем отчуждения своей доли Обществу
- потребовать приобретения Обществом доли в случаях, предусмотренных Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью";
- получить в случае ликвидации Общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость в соответствии действующим законодательством.
- Всем участникам Общества принадлежат также другие права, прямо предусмотренные Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью".

4.3. Все участники Общества имеют преимущественное (в той степени, в какой это не противоречит действующему законодательству) по сравнению с другими лицами право:

- пользоваться услугами Общества для реализации собственной продукции, работ и услуг;
- в установленном Обществом порядке и с соблюдением требований законодательства использовать технологии, ноу-хау и иные результаты интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат Обществу, в собственной предпринимательской деятельности;
- получать принадлежащую Обществу информацию, не отнесенную к коммерческой тайне Общества, для использования в собственной предпринимательской, научной или творческой деятельности;

Прекращение или ограничение дополнительных прав, указанных в настоящем пункте, осуществляется по решению Общего собрания участников Общества.

4.4. Все участники Общества обязаны:

- оплачивать доли в уставном капитале Общества в порядке, в размерах и в сроки, которые предусмотрены Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью" и договором об учреждении Общества;
- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности Общества.

Все участники Общества несут также другие обязанности, предусмотренные Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью".

4.5. Участники Общества, доли которых в совокупности составляют не менее чем 10% уставного капитала Общества, вправе требовать в судебном порядке исключения из Общества участника, который грубо нарушает свои обязанности либо своими действиями (бездействием) делает невозможной деятельность Общества или существенно ее затрудняет.

В случае если решение суда об исключении участника из Общества вступило в законную силу, доля исключенного из Общества участника переходит к Обществу. При этом Общество обязано выплатить исключенному участнику действительную стоимость его доли, которая определяется по данным бухгалтерской отчетности Общества за последний отчетный период, предшествующий дате вступления в законную силу решения суда об исключении, или с согласия исключенного участника Общества выдать ему в натуре имущество такой же стоимости.

Доля (часть доли) исключенного участника переходит к Обществу с момента вступления в законную силу решения суда об исключении участника из Общества.

Общество обязано выплатить действительную стоимость доли (части доли) или выдать в натуре имущество такой же стоимости в течение трёх месяцев с момента перехода к Обществу доли (части доли).

Действительная стоимость доли (части доли) выплачивается за счет разницы между стоимостью чистых активов Общества и размером его уставного капитала. В случае если такой разницы недостаточно, Общество обязано уменьшить свой уставный капитал на недостающую сумму.

4.6. Участники Общества вправе заключить договор об осуществлении прав участников Общества, по которому они обязуются осуществлять определенным образом свои права и (или) воздерживаться от осуществления указанных прав, в том числе голосовать определенным образом на Общем собрании участников Общества, согласовывать вариант голосования с другими участниками, продавать долю или часть доли по определенной данным договором цене и (или) при наступлении определенных условий либо воздерживаться от отчуждения доли или части доли до наступления определенных условий, а также осуществлять согласованно иные действия, связанные с управлением Обществом, с созданием, деятельностью, реорганизацией и ликвидацией Общества. Такой договор заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами.

5. Имущество Общества. Уставный капитал

5.1. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе. На праве собственности Обществу принадлежит имущество, внесенное в уставный капитал, а также имущество, приобретенное им по другим основаниям.

Общество, осуществляя правомочия собственника своего имущества, вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие законодательству и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц, в т.ч. отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом. Общество вправе также передавать свое имущество в доверительное управление другому лицу (доверительному управляющему).

5.2. Уставный капитал Общества является частью имущества Общества, используемого для предпринимательской деятельности, и определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы кредиторов Общества.

Уставный капитал Общества составляется из номинальной стоимости долей его участников.

Размер уставного капитала Общества и номинальная стоимость долей его участников определяются в рублях.

Уставный капитал Общества составляет 150 000 (сто пятьдесят тысяч) рублей.

5.3. Оплата долей в уставном капитале Общества может осуществляться деньгами, ценными бумагами, другими вещами или имущественными правами либо иными имеющими денежную оценку правами.

5.4. На момент государственной регистрации Общества его уставный капитал должен быть оплачен учредителями не менее чем наполовину.

Каждый учредитель обязан полностью оплатить свою долю в уставном капитале Общества в течение срока, который определен договором об учреждении или, в случае учреждения Общества одним лицом, решением об учреждении Общества и не может превышать один год с момента государственной регистрации Общества. При этом доля каждого учредителя Общества может быть оплачена по цене не ниже ее номинальной

стоимости. Неоплаченная в установленный срок часть доли переходит к Обществу и должна быть реализована им в порядке, установленном Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью". Доля учредителя Общества предоставляет право голоса независимо от оплаты принадлежащей ему доли.

5.5. Увеличение уставного капитала Общества допускается только после его полной оплаты.

Увеличение уставного капитала Общества может осуществляться за счет его имущества и (или) за счет дополнительных вкладов участников Общества, и (или) за счет вкладов третьих лиц, принимаемых в Общество, в порядке, установленном Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью".

5.6. Общество вправе, а в случаях, предусмотренных Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью", обязано уменьшить свой уставный капитал.

Уменьшение уставного капитала Общества может осуществляться путем уменьшения номинальной стоимости долей всех его участников в уставном капитале и (или) погашения долей, принадлежащих Обществу, в порядке, установленном Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью".

5.7. Участник Общества вправе продать или осуществить отчуждение иным образом своей доли или части доли в уставном капитале Общества одному или нескольким участникам данного Общества. Согласие Общества или других его участников на совершение такой сделки не требуется.

Продажа или отчуждение иным образом участником Общества своей доли (части доли) третьим лицам допускается.

Доля участника Общества может быть отчуждена до полной ее оплаты только в той части, в которой она уже оплачена.

Участники Общества пользуются преимущественным правом покупки доли (части доли) участника Общества по цене предложения третьему лицу пропорционально размерам своих долей.

Участник Общества, намеренный продать свою долю (часть доли) третьему лицу, обязан письменно известить об этом остальных его участников и само Общество путем направления через Общество за свой счет оферты с указанием цены и других условий продажи. Оферта о продаже доли или части доли в уставном капитале Общества считается полученной всеми участниками Общества в момент ее получения Обществом. Оферта считается неполученной, если в срок не позднее дня ее получения Обществом участнику Общества поступило извещение о ее отзыве. Отзыв оферты о продаже доли или части доли после ее получения Обществом допускается только с согласия всех участников Общества.

Участники Общества вправе воспользоваться преимущественным правом покупки доли или части доли в уставном капитале Общества в течение тридцати дней с даты получения оферты Обществом. В противном случае доля или часть доли может быть продана третьему лицу по цене, не ниже установленной в оферте для участников Общества и Общества, если Общество имеет, согласно настоящему Уставу, преимущественное право покупки.

Уступка преимущественного права покупки не допускается.

5.8. Доли в уставном капитале Общества переходят к наследникам граждан и к правопреемникам юридических лиц, являвшихся участниками Общества, независимо от согласия Общества или его участников.

5.9. Сделка, направленная на отчуждение доли или части доли в уставном капитале, подлежит нотариальному удостоверению, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью". Несоблюдение нотариальной формы указанной сделки влечет за собой ее недействительность.

Доля или часть доли в уставном капитале переходит к ее приобретателю с момента нотариального удостоверения сделки, направленной на отчуждение доли или части доли в уставном капитале, либо в случаях, не требующих нотариального удостоверения, с

момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц соответствующих изменений на основании правоустанавливающих документов.

К приобретателю доли (части доли) в уставном капитале Общества переходят все права и обязанности участника Общества, возникшие до совершения сделки, за исключением дополнительных прав и дополнительных обязанностей участника, уступившего долю (часть доли).

Участник Общества, осуществивший отчуждение своей доли или части доли в уставном капитале, несет перед Обществом обязанность по внесению вклада в имущество, возникшую до совершения сделки, направленной на отчуждение указанных доли или части доли в уставном капитале, солидарно с ее приобретателем.

5.10. Участник Общества вправе передать в залог принадлежащую ему долю или часть доли в уставном капитале другому участнику общества или с согласия общего собрания участников Общества третьему лицу.

Решение общего собрания участников о даче согласия на залог доли или части доли в уставном капитале принимается большинством голосов всех участников общества. Голос участника общества, который намерен передать в залог свою долю или часть доли, при определении результатов голосования не учитывается.

Договор залога доли или части доли в уставном капитале подлежит нотариальному удостоверению. Несоблюдение нотариальной формы указанной сделки влечет за собой ее недействительность.

5.11. Общество не вправе приобретать доли (части долей) в своем уставном капитале, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью".

Переход доли к Обществу осуществляется в порядке, предусмотренном Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью". Сроки и порядок выплаты участнику Общества, доля которого перешла к Обществу, действительной стоимости доли или срок выдачи в натуре имущества такой же стоимости устанавливаются Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью".

5.12. Доли, принадлежащие Обществу, не учитываются при определении результатов голосования на Общем собрании участников, при распределении прибыли Общества, также имущества Общества в случае его ликвидации.

В течение одного года со дня перехода доли или части доли в уставном капитале Общества к Обществу она должны быть по решению общего собрания участников распределена между всеми участниками Общества пропорционально их долям в уставном капитале Общества или предложена для приобретения всем либо некоторым участникам и (или), если это не запрещено настоящим Уставом, третьим лицам.

5.13. Участники Общества обязаны по решению Общего собрания участников Общества вносить вклады в имущество Общества

Решение Общего собрания участников Общества о внесении вкладов в имущество Общества может быть принято большинством не менее трёх четвертей голосов от Общего числа голосов участников Общества.

Вклады в имущество Общества вносятся всеми его участниками пропорционально их долям в уставном капитале Общества.

Вклады в имущество Общества могут вноситься как в денежной форме так и в иной форме.

Вклады в имущество Общества не изменяют размеры и номинальную стоимость долей его участников в уставном капитале Общества.

5.14. Часть имущества Общества может быть передана филиалам и представительствам Общества на условиях, определяемых органами Общества.

6. Распределение прибыли Общества между его участниками

6.1. Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между участниками Общества. Решение об определении части прибыли Общества, распределяемой между его участниками, принимается Общим собранием участников Общества.

6.2. Часть прибыли Общества, предназначенная для распределения между его участниками, распределяется пропорционально их долям в уставном капитале Общества.

Часть чистой прибыли, причитающаяся каждому участнику Общества после распределения, выплачивается ему в денежной форме.

Распределенная чистая прибыль выплачивается по месту нахождения Общества в месячный срок со дня принятия Общим собранием участников Общества соответствующего решения, если иное место или срок не установлены в решении о распределении чистой прибыли. Генеральный директор Общества обязан обеспечить письменное персональное уведомление каждого участника Общества о дате и месте выплаты чистой прибыли.

6.3. Общество не вправе принимать решение о распределении чистой прибыли между участниками:

- до полной оплаты всего уставного капитала Общества;
- до выплаты действительной стоимости доли (части доли) участника Общества в случаях, предусмотренных Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью";
- если на момент принятия такого решения Общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) или если указанные признаки появятся у Общества в результате принятия такого решения;
- если на момент принятия такого решения стоимость чистых активов Общества меньше его уставного капитала и резервного фонда или станет меньше их размера в результате принятия такого решения;
- в иных случаях, предусмотренных федеральными законами.

6.4. Общество не вправе выплачивать участникам Общества чистую прибыль, решение о распределении которой между участниками принято:

- если на момент выплаты Общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) или если указанные признаки появятся у Общества в результате выплаты;
- ~~• если на момент выплаты стоимость чистых активов Общества меньше его уставного капитала и резервного фонда или станет меньше их размера в результате выплаты;~~
- в иных случаях, предусмотренных федеральными законами.

По прекращении указанных в настоящем пункте обстоятельств Общество обязано выплатить участникам чистую прибыль, решение о распределении которой между участниками было принято.

7. Выход участника Общества из Общества

7.1. Участник Общества вправе в любое время выйти из Общества независимо от согласия других его участников или Общества.

7.2. В случае выхода участника Общества из Общества его доля переходит к Обществу с момента подачи заявления о выходе.

7.3. Выход участника из Общества не освобождает его от обязанности перед Обществом по внесению вклада в имущество Общества, возникшей до подачи заявления о выходе из Общества.

8. Управление Обществом

8.1. Высшим органом управления Общества является Общее собрание участников Общества, которое может быть очередным или внеочередным. Все участники Общества имеют право присутствовать на Общем собрании участников Общества, принимать участие в обсуждении вопросов повестки дня и голосовать при принятии решений.

Каждый участник Общества имеет на Общем собрании число голосов, пропорциональное его доле в уставном капитале Общества, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью".

Компетенция Общего собрания участников Общества определяется Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью", настоящим Уставом и положением об Общем собрании участников Общества, если последнее принято в Обществе.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется Генеральным директором (единоличным исполнительным органом).

Генеральный директор избирается Общим собранием участников Общества из числа участников Общества или третьих лиц сроком на два года.

Генеральный директор Общества подотчетен Общему собранию участников Общества.

Генеральный директор Общества не являющийся участником Общества, может участвовать в Общем собрании участников Общества с правом совещательного голоса.

8.2. Общее собрание участников Общества при наличии кворума вправе решать вопросы деятельности Общества, отнесенные к его компетенции. Общее собрание участников Общества правомочно, если на нем присутствуют участники Общества (представители участников Общества), обладающие в совокупности не менее половины голосов от общего числа голосов участников Общества.

Исполнительный орган Общества не вправе решать вопросы, отнесенные к ведению Общего собрания участников Общества.

8.3. К исключительной компетенции Общего собрания участников Общества относятся:

8.3.1. Определение основных направлений деятельности Общества, а также принятие решения об участии в ассоциациях и других объединениях коммерческих организаций;

8.3.2. Изменение Устава Общества, в том числе изменение размера уставного капитала Общества;

8.3.3. Образование и досрочное прекращение полномочий Генерального директора Общества, установление размера его вознаграждения и денежных компенсаций, а также принятие решения о передаче полномочий единоличного исполнительного органа Общества коммерческой организации или индивидуальному предпринимателю (управляющему), утверждение такого управляющего и условий договора с ним; Избрание и досрочное прекращение полномочий ревизионной комиссии (ревизора) Общества;

8.3.4. Утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов;

8.3.5. Принятие решения о распределении чистой прибыли Общества между его участниками;

8.3.6. Утверждение (принятие) документов, регулирующих внутреннюю деятельность Общества (внутренних документов Общества);

8.3.7. Принятие решения о размещении Обществом облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг;

8.3.8. Назначение аудиторской проверки, утверждение аудитора и определение размера оплаты его услуг;

8.3.9. Принятие решения о реорганизации или ликвидации Общества;

- 8.3.10. Назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов;
- 8.3.11. Создание филиалов и представительств Общества, утверждение положений о них, принятие решения об участии общества в ассоциациях и других объединениях коммерческих организаций;
- 8.3.12. Наделение участника (участников) Общества дополнительными правами и возложение на участника (участников) Общества дополнительных обязанностей, а также прекращение указанных прав и обязанностей;
- 8.3.13. Денежная оценка имущества, вносимого для оплаты долей в уставном капитале Общества;
- 8.3.14. Решение вопросов об одобрении крупных сделок;
- 8.3.15. Решение вопросов об одобрении сделок, в совершении которых имеется заинтересованность

К компетенции Общего собрания участников Общества относится также решение иных вопросов, отнесенных настоящим Уставом и законодательством Российской Федерации к компетенции Общего собрания участников Общества.

Решения по вопросам, указанным в пункте 8.3.2. настоящего Устава принимаются большинством не менее двух третей голосов от общего числа голосов участников Общества, если необходимость большего числа голосов для принятия такого решения не предусмотрена ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" или настоящим Уставом.

Решения по вопросам, указанным в пунктах 8.3.9. настоящего Устава, принимаются всеми участниками Общества единогласно.

Решения по вопросам, предусмотренным пунктом 8.3.11. настоящего Устава принимаются большинством не менее 2/3 голосов от общего числа голосов участников Общества.

Решения по вопросам, предусмотренным пунктом 8.3.12. настоящего Устава, принимаются всеми участниками Общества единогласно. Решение о возложении дополнительных обязанностей на определенного участника Общества принимается большинством не менее двух третей голосов от общего числа голосов участников Общества, при условии, если участник Общества, на которого возлагаются такие дополнительные обязанности, голосовал за принятие такого решения или дал письменное согласие.

Решение по вопросу, предусмотренному пунктом 8.3.15 настоящего Устава, принимается большинством голосов участников Общества, не заинтересованных в совершении сделки.

Остальные решения принимаются большинством голосов от общего числа голосов участников Общества, если необходимость большего числа голосов для принятия таких решений не предусмотрена Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью" или настоящим Уставом.

8.4. Очередное Общее собрание участников Общества проводится один раз в год и созывается Генеральным директором Общества.

Очередное Общее собрание участников Общества должно проводиться не ранее чем через два месяца и не позднее чем через четыре месяца после окончания финансового года. Конкретную дату проведения годового собрания определяет Генеральный директор Общества.

8.5. Внеочередное Общее собрание участников Общества проводится в любых случаях, если проведения такого Общего собрания требуют интересы Общества и его участников.

Внеочередное Общее собрание участников Общества созывается Генеральным директором Общества по его инициативе, ревизионной комиссии (ревизора), аудитора, а также участников Общества, обладающих в совокупности не менее чем одной десятой от общего числа голосов участников Общества.

Генеральный директор Общества обязан в течение пяти дней с даты получения требования о проведении внеочередного Общего собрания рассмотреть данное требование и принять решение о проведении внеочередного Общего собрания участников Общества или об отказе в его проведении. При этом решение об отказе в проведении внеочередного Общего собрания может быть принято только в случае:

- если не соблюден установленный законодательством порядок предъявления требования о проведении внеочередного Общего собрания участников Общества;
- если ни один из вопросов, предложенных для включения в повестку дня внеочередного Общего собрания участников Общества, не относится к его компетенции или не соответствует требованиям федеральных законов.

Если один или несколько вопросов, предложенных для включения в повестку дня внеочередного Общего собрания участников Общества, не относятся к компетенции Общего собрания или не соответствуют требованиям федеральных законов, данные вопросы не включаются в повестку дня.

Генеральный директор не вправе вносить изменения в формулировки вопросов, предложенных для включения в повестку дня внеочередного Общего собрания участников Общества, а также изменять предложенную форму проведения внеочередного Общего собрания участников Общества.

Наряду с вопросами, предложенными для включения в повестку дня внеочередного Общего собрания участников Общества, Генеральный директор по собственной инициативе вправе включать в нее дополнительные вопросы.

Если в установленный срок Генеральным директором Общества не принято решение о созыве внеочередного Общего собрания участников Общества или принято решение об отказе в его проведении, то созвать внеочередное Общее собрание вправе орган или лицо, которое потребовало его созыва.

Расходы на подготовку, созыв и проведение внеочередного Общего собрания участников Общества могут быть возмещены по решению Общего собрания участников Общества за счет средств Общества.

8.6. Порядок созыва Общего собрания участников Общества определяется настоящим Уставом. В части, не урегулированной указанными в настоящем пункте документами, применяются правила, установленные Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью".

Генеральный директор либо иной орган или лица, созывающие Общее собрание участников Общества, обязаны не позднее чем за тридцать дней до его проведения уведомить об этом каждого участника Общества заказным письмом по адресу, указанному в списке участников Общества.

В уведомлении должны быть указаны время и место проведения Общего собрания участников Общества, а также предлагаемая повестка дня.

Очередное и внеочередное Общее собрание участников Общества созывается Генеральным директором Общества.

Кроме того, в случае пропуска Генеральным директором установленного срока для принятия решения о созыве внеочередного Общего собрания такое внеочередное Общее собрание может быть созвано органом или лицами, требующими его проведения.

Любой участник Общества вправе вносить предложения о включении в повестку дня Общего собрания участников Общества дополнительных вопросов не позднее, чем за пятнадцать дней до его проведения. Дополнительные вопросы, за исключением вопросов, которые не относятся к компетенции Общего собрания участников Общества или не соответствуют требованиям федеральных законов, в обязательном порядке включаются в повестку дня Общего собрания участников Общества.

Орган или лица, созывающие Общее собрание участников Общества, не вправе вносить изменения в формулировки дополнительных вопросов, предложенных для включения в повестку дня.

В случае если по предложению участников Общества в первоначальную повестку дня общего собрания участников Общества вносятся изменения, орган или лица, созывающие общее собрание, обязаны не позднее чем за десять дней до его проведения уведомить всех участников о внесенных в повестку дня изменениях заказным письмом, направляемым по адресу, указанному в списке участников Общества.

При подготовке общего собрания участников Общества всем его участникам предоставляются следующие материалы и информация: годовой отчет Общества, заключения ревизионной комиссии и аудитора по результатам проверки годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов Общества, сведения о кандидате (кандидатах) на должность генерального директора и ревизионную комиссию, проект изменений и дополнений, вносимых в Устав Общества, или проект Устава Общества в новой редакции, проекты внутренних документов Общества.

Орган или лица, созывающие общее собрание участников Общества, обязаны направить им информацию и материалы вместе с уведомлением о проведении общего собрания участников Общества, а в случае изменения повестки дня соответствующие информация и материалы направляются вместе с уведомлением о таком изменении.

Указанные информация и материалы в течение тридцати дней до проведения общего собрания участников Общества должны быть предоставлены всем его участникам для ознакомления в месте нахождения Генерального директора.

В случае нарушения установленного порядка созыва общего собрания участников Общества собрание считается правомочным при условии участия в нем всех участников Общества (представителей участников).

8.7. В части, не урегулированной законодательством, настоящим Уставом, порядок проведения очередного и внеочередного общего собрания устанавливается решением соответствующего общего собрания участников Общества.

8.8. Единоличным исполнительным органом Общества является Генеральный директор Общества, избираемый общим собранием участников Общества в целях осуществления текущего руководства деятельностью.

Порядок деятельности Генерального директора Общества определяется на основе настоящего Устава и в трудовом договоре с Генеральным директором. Трудовые отношения между Генеральным директором Общества и Обществом регулируются трудовым законодательством Российской Федерации и условиями трудового договора с Генеральным директором.

8.9. Генеральным директором Общества может быть трудоспособное физическое лицо, не ограниченное в гражданской дееспособности, обладающее необходимыми профессиональными знаниями и опытом практической управленческой деятельности, которое может не являться участником Общества.

Решения общего собрания участников Общества об избрании Генерального директора Общества принимаются путем открытого голосования. Решение считается принятым, если за него подано большинство голосов от общего числа голосов участников Общества.

Деятельность Генерального директора Общества осуществляется на платной основе. Срочный трудовой договор с Генеральным директором от имени Общества подписывает от имени Общества лицо, председательствовавшее на общем собрании участников Общества, на котором избран Генеральный директор Общества, либо участником Общества, уполномоченным решением общего собрания.

Досрочное расторжение трудового договора с Генеральным директором Общества осуществляется по решению общего собрания участников Общества. Решение считается принятым, если за него подано большинство голосов от общего числа голосов участников Общества.

8.10. Генеральный директор осуществляет текущее руководство хозяйственной деятельностью Общества. При этом он совершает любые действия, необходимые для

реализации данной функции, кроме решения вопросов, отнесенных к компетенции Общего собрания Общества и ревизионной комиссии Общества.

Генеральный директор Общества осуществляет следующие полномочия:

- без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки;
- подписывает финансовые и иные документы Общества;
- открывает в банках расчетный и другие счета, распоряжается имуществом и финансовыми средствами Общества с учетом положений об одобрении крупных сделок и сделок с заинтересованностью;
- обеспечивает подготовку и представляет Общему собранию участников годовой отчет, годовой бухгалтерский баланс, предложения о распределении чистой прибыли между участниками, информирует указанный орган о текущей финансовой и хозяйственной деятельности, организует выполнение решений Общего собрания;
- руководит исполнительным персоналом Общества, утверждает организационную структуру и штатное расписание, организует учет и обеспечивает составление и своевременное представление бухгалтерской и статистической отчетности о деятельности Общества в налоговые органы, социальные фонды и органы государственной статистики;
- выдает доверенности на право представительства от имени Общества, в том числе доверенности с правом передоверия;
- издает приказы (распоряжения), обязательные для персонала Общества, в том числе приказы о назначении на должности работников Общества, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания;
- осуществляет иные полномочия, не отнесенные законодательством Российской Федерации или Уставом Общества к компетенции Общего собрания участников Общества.

Генеральный директор Общества не вправе издавать приказы (распоряжения), обязательные для участников Общества либо ущемляющие их интересы. Для участников Общества, состоящих с Обществом в трудовых отношениях, приказы (распоряжения) Генерального директора являются обязательными в части, относящейся к указанным отношениям.

9. Ревизионная комиссия Общества

9.1. Органом финансового контроля в Обществе является ревизионная комиссия (ревизор) Общества.

Ревизионная комиссия Общества избирается Общим собранием его участников на срок два года в составе трёх членов, при условии достижения количества участников Общества пятнадцать и более членов.

9.2. Членом ревизионной комиссии Общества может быть трудоспособное физическое лицо, не ограниченное в гражданской дееспособности, обладающее необходимыми профессиональными знаниями и опытом практической работы, которое может не являться участником Общества.

Решение Общего собрания участников Общества об избрании ревизионной комиссии Общества принимается путем открытого голосования отдельно по каждой кандидатуре. Решение считается принятым, если за него подано большинство голосов от общего числа голосов участников Общества.

Деятельность членов ревизионной комиссии Общества осуществляется на платной основе. Срочные трудовые договоры с указанными лицами от имени Общества подписывает Генеральный директор Общества.

Досрочное расторжение трудовых договоров с членами ревизионной комиссии Общества осуществляется по решению Общего собрания участников Общества. Решение считается принятым, если за него подано большинство голосов от Общего числа голосов участников Общества.

9.3. Ревизионная комиссия осуществляет свою деятельность в форме заседаний, подготовки и проведения плановых и внеплановых проверок, а также в иных формах. Иные правила о порядке работы ревизионной комиссии и другие вопросы функционирования данного органа регулируются в соответствии с настоящим Уставом положением о ревизионной комиссии Общества, которое может быть утверждено Общим собранием участников Общества. Вопросы, не урегулированные указанными документами, разрешаются в соответствии с законодательством Российской Федерации.

9.4. Ревизионная комиссия Общества вправе:

- в любое время проводить проверки финансово-хозяйственной деятельности Общества и иметь доступ ко всей документации, касающейся его деятельности;
- контролировать своевременность представления бухгалтерской отчетности и правильность ведения бухгалтерского учета;
- проводить проверки годовых отчетов и бухгалтерских балансов Общества до их утверждения Общим собранием участников Общества;
- осуществлять другие полномочия, предусмотренные положением о ревизионной комиссии Общества.

По требованию ревизионной комиссии Общества Генеральный директор, а также все работники Общества обязаны давать ей необходимые пояснения в устной или письменной форме.

Ревизионная комиссия вправе в любое время по собственной инициативе провести проверку определенной сферы или в целом финансово-хозяйственной деятельности Общества. Указанные действия она обязана также совершить на основе решения Общего собрания, Совета директоров или по требованию участников Общества, обладающих не менее чем 10 % голосов от общего числа голосов участников Общества.

Расходы на проведение проверки, осуществляемой по требованию участников Общества, несут участники, которые потребовали ее проведения, если Общее собрание не сочтет необходимым произвести соответствующие расходы за счет Общества.

10. Учет и отчетность

10.1. Общество осуществляет учет результатов своей деятельности. Бухгалтерский, оперативный и статистический учет и отчетность ведутся в порядке, установленном действующим законодательством.

10.2. Ответственность за состояние учета, своевременное представление бухгалтерской и иной отчетности возлагается на Генерального директора и главного бухгалтера.

10.3. Финансовый год устанавливается с 1 января по 31 декабря включительно.

10.4. Годовой отчет по финансовым операциям Общества и годовой баланс составляются Правлением и с заключением внешнего аудитора и ревизионной комиссии Общества представляется на утверждение годового Общего собрания участников Общества, которое созывается не позднее чем через четыре месяца после окончания финансового года.

10.5. Общество ежеквартально рассылает участникам Общества баланс и другую текущую информацию о финансово-хозяйственной деятельности Общества.

10.6. С момента государственной регистрации Общество ведет список участников с указанием сведений о каждом участнике, размере его доли в уставном капитале и ее оплате, а также о размере долей, принадлежащих Обществу, датах их перехода к Обществу или приобретения Обществом.

Генеральный директор Общества обеспечивает соответствие сведений об участниках Общества и о принадлежащих им долях или частях долей в уставном капитале, о долях или частях долей, принадлежащих Обществу, сведениям, содержащимся в едином государственном реестре юридических лиц, и нотариально удостоверенным сделкам по переходу долей в уставном капитале Общества, о которых стало известно Обществу.

10.7. Иные обязанности Общества по ведению учета и отчетности, не предусмотренные настоящим Уставом, определяются в соответствии с законодательством.

11. Информация об Обществе

11.1. Общество не обязано публиковать отчетность о своей деятельности, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью" и иными федеральными законами.

11.2. В случае публичного размещения облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг Общество обязано ежегодно публиковать годовые отчеты и бухгалтерские балансы, а также раскрывать иную информацию о своей деятельности, предусмотренную федеральными законами и принятыми в соответствии с ними нормативными актами.

11.3. По требованию участника Общества, члена ревизионной комиссии, аудитора, иных заинтересованных лиц Общество обязано в десятидневный срок предоставить им возможность ознакомиться с Уставом Общества. Копии Устава может быть предоставлена заинтересованным лицам за плату, не превышающую расходов на ее изготовление.

11.4. Имеющаяся информация о деятельности Общества, его бухгалтерские книги и иная документация предоставляются участнику Общества по первому требованию в рабочее время по месту фактического нахождения головного офиса Общества.

12. Архив Общества

12.1. Общество обязано хранить следующие документы:

- Устав Общества, а также внесенные в Устав и зарегистрированные в установленном порядке изменения и дополнения;
- решение о создании Общества;
- документ, подтверждающий государственную регистрацию Общества;
- документы, подтверждающие права Общества на имущество, находящееся на его балансе;
- внутренние документы Общества;
- положения о филиалах и представительствах Общества;
- список участников Общества;
- документы, связанные с эмиссией облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг Общества;
- протоколы Общих собраний участников Общества, заседаний Совета директоров, Правления и ревизионной комиссии Общества;
- списки аффилированных лиц Общества;
- заключения ревизионной комиссии Общества, аудитора, государственных и муниципальных органов финансового контроля;
- приказы (распоряжения) Генерального директора Общества;
- документацию по личному составу и трудовым отношениям;
- первичные учетные документы, регистры бухгалтерского учета, бухгалтерскую отчетность, рабочий план счетов бухгалтерского учета, другие документы учетной политики, процедуры кодирования, программы машинной обработки данных и другие бухгалтерские документы;
- иные документы, предусмотренные федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации, внутренними документами

Общества, решениями общего собрания участников общества, совета директоров, правления и генерального директора общества.

12.2. Общество хранит документы, предусмотренные п. 12.1 настоящего Устава, по месту нахождения генерального директора общества.

13. Реорганизация и ликвидация общества

13.1. Решение о реорганизации общества (слиянии, присоединении, разделении, выделении, преобразовании) принимается участниками общества в соответствии с ГК РФ и Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью".

При реорганизации общества его права и обязанности переходят к правопреемнику или правопреемникам общества.

Реорганизация общества проводится в соответствии с законодательством Российской Федерации. Общество считается реорганизованным с момента государственной регистрации вновь возникшего юридического лица или юридических лиц, кроме случая реорганизации в форме присоединения.

13.2. Ликвидация общества производится по решению участников общества. Ликвидация общества может производиться также по решению суда в случаях, предусмотренных законодательством.

Ликвидация общества производится в соответствии с правилами, установленными Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью".

С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят полномочия по управлению делами общества.

14. Заключительные положения

14.1. В случае если отдельные правила, установленные настоящим Уставом, перестали действовать, остальные его положения сохраняют силу.

14.2. Если положения Устава общества вступают в противоречие с положениями договора об учреждении, применяются положения настоящего Устава, которые в этом случае имеют преимущественную силу для участников общества и третьих лиц.

14.3. Вопросы, не разрешенные настоящим Уставом, разрешаются в соответствии с законодательством Российской Федерации и договором об учреждении.



Прошито и пронумеровано
(*10*)
листов

КОПИЯ ВЕРНА
ПОДЛИННЫЙ ЭКЗЕМПЛЯР НАХОДИТСЯ В
РЕГИСТРАЦИОННОМ ДЕЛЕ
ИНН 3824014855

Межрайонная ИФНС России № 12
по Иркутской области
Зам. начальника инспекции *О. В. Моканова*
ДАТА ВЫДАЧИ 05.10.2017

С. П. М.

Приложение Б. Финансовая отчетность ООО «Сиботделстрой»

на 31 декабря 20 14 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация ООО «Сиботделстрой»

по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИИИ

Вид экономической

ПО

деятельности

ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности

100

унитарное

по ОКППФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)

по ОКЕИ

Местонахождение (адрес)

	Коды		
	0710001		
Д	31	12	2015
О			
О			
Н			
О			
Д	52,2		
С			
И	384 (385)		

Пояснения 1	Наименование показателя 2	31	31 декабря	31 декабря
		На <u>декабря</u> 20 <u>15</u> г. 3	20 <u>14</u> г. 4	20 <u>13</u> г. 5
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	30	44	57
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	23 816	19 427	22 917
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	23846	19471	22974
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	7 077	8 052	6 871
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	442	518	399
	Дебиторская задолженность	2 699	3 225	2 100
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	2 819	1 815	2 322
	Прочие оборотные активы	1 219	790	946
	Итого по разделу II	14256	14400	12638
	БАЛАНС	38102	33871	35612

Окончание приложения Б

Пояснения 1	Наименование показателя 2	31 На <u>декабря</u> 20 <u>15</u> г. 3	На 31 декабря 20 <u>14</u> г. 4	На 31 декабря 20 <u>13</u> г. 5
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров			
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал	6 530	6 530	6 530
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	4 707	3 972	2 838
	Итого по разделу III	11247	10512	9378
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	5377	4280	4416
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	5377	4280	4416
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	9012	6000	7432
	Кредиторская задолженность	12 466	13 079	14 386
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	21478	19079	21818
	БАЛАНС	38102	33871	35612

Пояснения 1	Наименование показателя	За <u>год</u> 20 <u>15</u> г. 3	За <u>год</u> 20 <u>16</u> г. 4
	Выручка 5	36 914	32 090
	Себестоимость продаж	(27482)	(25040)
	Валовая прибыль (убыток)	9 432	7 050
	Коммерческие расходы	(940)	(518)
	Управленческие расходы		
	Прибыль (убыток) от продаж	8 492	6 532
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	(747)	(514)
	Прочие доходы	345	315
	Прочие расходы	(1157)	(1200)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	6 933	5 133
	Текущий налог на прибыль	(1380)	(895)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Чистая прибыль	5 553	4 238

Приложение В. Объем реализации и затраты по проекту

Объем реализации продукции

Показатель	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Пеноблок 60*30*20												
Объем реализации, ед.	750,1	3 600,3	5 250,4	4 800,4	4 050,3	6 000,5	7 500,6	6 000,5	4 500,4	6 000,5	7 500,6	6 000,5
Оптовая цена за единицу (без НДС)	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0	125,0
Выручка (без НДС)	93 757,5	450 036,0	656 302,5	600 048,0	506 290,5	750 060,0	937 575,0	750 060,0	562 545,0	750 060,0	937 575,0	750 060,0
НДС к выручке	16 876,4	81 006,5	118 134,5	108 008,6	91 132,3	135 010,8	168 763,5	135 010,8	101 258,1	135 010,8	168 763,5	135 010,8
Выручка с учетом НДС	110 633,9	531 042,5	774 437,0	708 056,6	597 422,8	885 070,8	1 106 338,5	885 070,8	663 803,1	885 070,8	1 106 338,5	885 070,8

Материальные затраты по проекту

Показатель	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Цемент М500												
Расход, кг	8 640,0	41 472,0	60 480,0	55 296,0	46 656,0	69 120,0	86 400,0	69 120,0	51 840,0	69 120,0	86 400,0	69 120,0
Цена за единицу (без НДС)	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Затраты (без НДС)	21 600,0	103 680,0	151 200,0	138 240,0	116 640,0	172 800,0	216 000,0	172 800,0	129 600,0	172 800,0	216 000,0	172 800,0
НДС к затратам	3 888,0	18 662,4	27 216,0	24 883,2	20 995,2	31 104,0	38 880,0	31 104,0	23 328,0	31 104,0	38 880,0	31 104,0
Песок												
Расход, кг	10 800,0	51 840,0	75 600,0	69 120,0	58 320,0	86 400,0	108 000,0	86 400,0	64 800,0	86 400,0	108 000,0	86 400,0
Цена за единицу (без НДС)	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Затраты (без НДС)	3 240,0	15 552,0	22 680,0	20 736,0	17 496,0	25 920,0	32 400,0	25 920,0	19 440,0	25 920,0	32 400,0	25 920,0
НДС к затратам	583,2	2 799,4	4 082,4	3 732,5	3 149,3	4 665,6	5 832,0	4 665,6	3 499,2	4 665,6	5 832,0	4 665,6
Пенообразователь												
Расход, л	27,0	129,6	189,0	172,8	145,8	216,0	270,0	216,0	162,0	216,0	270,0	216,0
Цена за единицу (без НДС)	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Затраты (без НДС)	1 620,0	7 776,0	11 340,0	10 368,0	8 748,0	12 960,0	16 200,0	12 960,0	9 720,0	12 960,0	16 200,0	12 960,0
НДС к затратам	291,6	1 399,7	2 041,2	1 866,2	1 574,6	2 332,8	2 916,0	2 332,8	1 749,6	2 332,8	2 916,0	2 332,8

Окончание приложения В

Ускоритель твердения												
Расход	27,0	129,6	189,0	172,8	145,8	216,0	270,0	216,0	162,0	216,0	270,0	216,0
Цена за единицу (без НДС)	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Затраты (без НДС)	810,0	3 888,0	5 670,0	5 184,0	4 374,0	6 480,0	8 100,0	6 480,0	4 860,0	6 480,0	8 100,0	6 480,0
НДС к затратам	145,8	699,8	1 020,6	933,1	787,3	1 166,4	1 458,0	1 166,4	874,8	1 166,4	1 458,0	1 166,4
Фиброволокно												
Расход, кг	13,5	64,8	94,5	86,4	72,9	108,0	135,0	108,0	81,0	108,0	135,0	108,0
Цена за единицу (без НДС)	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0
Затраты (без НДС)	3 240,0	15 552,0	22 680,0	20 736,0	17 496,0	25 920,0	32 400,0	25 920,0	19 440,0	25 920,0	32 400,0	25 920,0
НДС к затратам	583,2	2 799,4	4 082,4	3 732,5	3 149,3	4 665,6	5 832,0	4 665,6	3 499,2	4 665,6	5 832,0	4 665,6
Вода												
Расход, л	3 510,0	16 848,0	24 570,0	22 464,0	18 954,0	28 080,0	35 100,0	28 080,0	21 060,0	28 080,0	35 100,0	28 080,0
Цена за единицу (без НДС)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Затраты (без НДС)	351,0	1 684,8	2 457,0	2 246,4	1 895,4	2 808,0	3 510,0	2 808,0	2 106,0	2 808,0	3 510,0	2 808,0
НДС к затратам	63,2	303,3	442,3	404,4	341,2	505,4	631,8	505,4	379,1	505,4	631,8	505,4
Электроэнергия												
Расход, кВт	186,3	894,2	1 304,1	1 192,3	1 006,0	1 490,4	1 863,0	1 490,4	1 117,8	1 490,4	1 863,0	1 490,4
Цена за единицу (без НДС)	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6
Затраты (без НДС)	670,7	3 219,3	4 694,8	4 292,4	3 621,7	5 365,4	6 706,8	5 365,4	4 024,1	5 365,4	6 706,8	5 365,4
НДС к затратам	120,7	579,5	845,1	772,6	651,9	965,8	1 207,2	965,8	724,3	965,8	1 207,2	965,8
Всего материальных затрат	31 531,7	151 352,1	220 721,8	201 802,8	170 271,1	252 253,4	315 316,8	252 253,4	189 190,1	252 253,4	315 316,8	252 253,4
НДС к затратам	5 675,7	27 243,4	39 729,9	36 324,5	30 648,8	45 405,6	56 757,0	45 405,6	34 054,2	45 405,6	56 757,0	45 405,6

Приложение Г. Анализ показателей бухгалтерского баланса ООО «Сиботделстрой»

Показатели	На 31 декабря отчетного года		На 31 декабря предыдущего года		На 31 декабря года предшествующего предыдущему		Отклонение	
	тыс. руб.	В % к имуществу	тыс. руб.	В % к имуществу	тыс. руб.	В % к имуществу		
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Актив								
Всего имущества, в т.ч.:	38 102	100,0	33 871	100,0	35 612	100,0		
внеоборотные активы, в т.ч.:	23 846	62,6	19 471	57,5	22 974	64,5	5,1	-1,9
- основные средства	23 816	62,5	19 427	57,4	22 917	64,4	5,2	-1,8
- незавершенное строительство								
- долгосрочные финансовые вложения								
оборотные активы, в т.ч.:	14 256	37,4	14 400	42,5	12 638	35,5	-5,1	1,9
- материальные оборотные средства	7 077	18,6	8 052	23,8	6 871	19,3	-5,2	-0,7
- дебиторская задолженность	2 699	7,1	3 225	9,5	2 100	5,9	-2,4	1,2
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	2 819	7,4	1 815	5,4	2 322	6,5	2,0	0,9
Реальные активы (справочно)	30 893	81,1	27 479	81,1	29 788	83,6	0,0	-2,6
Пассив								
Собственные средства (капитал),	11 247	29,5	10 512	31,0	9 378	26,3	-1,5	3,2
в том числе:								
- собственные оборотные средства	-7 222	-19,0	-4 679	-13,8	-9 180	-25,8	-5,1	6,8
Заемные средства, в том числе:	21 478	56,4	19 079	56,3	21 818	61,3	0,0	-4,9
- долгосрочные кредиты и займы	5 377	14,1	4 280	12,6	4 416	12,4	1,5	1,7
- краткосрочные кредиты и займы	9 012	23,7	6 000	17,7	7 432	20,9	5,9	2,8
- кредиторская задолженность	12 466	32,7	13 079	38,6	14 386	40,4	-5,9	-7,7

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 (одном) экземпляре.

Библиография составляет 27 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру «___» _____ 2017 г.

Дата «___» _____ 2017 г.

Студент _____
(Подпись)

(Ольга Владимировна Кобелева)
(Имя, отчество, фамилия)