

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет экономический
Кафедра экономики и менеджмента организации
Направление подготовки 38.03.02 – Менеджмент

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

Н. Васильева А.В. Васильева

« 03 » 02 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Обоснование эффективности инвестиционного проекта ООО «Сити-Рай»

Исполнитель
студент группы 572-3б

А.В. Егоров 03.02.2021
(подпись, дата)

А.В. Егоров

Руководитель
доцент, к.э.н.

А.Н. Ступникова 03.02.2021
(подпись, дата)

А.Н. Ступникова

Нормоконтроль

С.А. Петрова 03.02.2021
(подпись, дата)

С.А. Петрова

Благовещенск 2021

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

А. Васильева А.В. Васильева

«06» 11 2020 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента

1. Тема выпускной квалификационной работы: Обоснование эффективности инвестиционного проекта ООО «Сити-Рай» (утверждена приказом от 06.11.2020 г. № 2435-уч)
2. Срок сдачи студентом законченной работы 03.02.2021 г.
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: устав и финансовая отчетность предприятия ООО «Сити-Рай».
4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов):
 - теоретические аспекты инвестиционного проектирования предприятия
 - оценка эффективности деятельности ООО «Сити-Рай»
 - разработка инвестиционного проекта ООО «Сити-Рай»
5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) «Бухгалтерский баланс ООО «Сити-Рай»», «Отчет о финансовых результатах ООО «Сити-Рай»», «Анализ баланса ООО «Сити-Рай»», «Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Сити-Рай».
6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов) нет.
7. Дата выдачи задания 6 ноября 2020 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы

Бугалова Анна Владимировна роз.инг. к. э. н.

(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата): 6 ноября 2020 г.

[Подпись студента]
(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 62 с., 16 таблиц, 4 рисунка, 50 источников, 6 приложений.

ИНВЕСТИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ, СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Цель работы – разработка и обоснование инвестиционного проекта ООО «Сити-Рай».

Объект исследования является предприятие ООО «Сити-Рай».

Предмет исследования – эффективность инвестиционного проекта.

Задачами выпускной квалификационной работы стали:

- изучить теоретические аспекты инвестиционного проектирования предприятия;
- провести оценку эффективности деятельности ООО «Сити-Рай»;
- разработать инвестиционный проект для ООО «Сити-Рай».

Информационной основой исследования являются учебная и периодическая литература, финансовые показатели предприятия ООО «Сити-Рай».

Методы исследования: анализ и синтез полученной информации.

СОДЕРЖАНИЕ

Ведение	5
1 Теоретические аспекты инвестиционного проектирования предприятия	7
1.1 Роль инвестиционных проектов в деятельности организации	7
1.2 Этапы инвестиционного проектирования	13
1.3 Методы оценки эффективности инвестиционных проектов	17
2 Оценка эффективности деятельности ООО «Сити-Рай»	31
2.1 Краткая характеристика ООО «Сити-Рай»	31
2.2 Анализ внешней среды ООО «Сити-Рай»	36
2.3 Анализ внутренней среды ООО «Сити-Рай»	41
2.4 Оценка эффективности деятельности ООО «Сити-Рай»	43
3 Разработка инвестиционного проекта ООО «Сити-Рай»	48
3.1 Выбор варианта проектного решения, его цели и стадии жизненного цикла	48
3.2 Этапы разработки инвестиционного проекта ООО «Сити-Рай»	50
3.3 Оценка эффективности инвестиционного проекта ООО «Сити-Рай»	53
Заключение	56
Библиографический список	58
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Сити-Рай»	63
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Сити-Рай»	64
Приложение В Горизонтальный анализ баланса ООО «Сити-Рай»	65
Приложение Г Вертикальный анализ баланса ООО «Сити-Рай»	66
Приложение Д Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Сити-Рай»	67
Приложение Е Диаграмма Ганта	68

ВВЕДЕНИЕ

Инвестиции являются определённым динамическим процессом смены таких форм капитала, при которых происходит последовательное преобразование изначальных ресурсов, а также каких-либо ценностей инвестиционных затрат во вложение средств и прирост общей капитальной стоимости в виде дохода или какого-либо достигнутого социального эффекта. Для конкретного субъекта инвестиций – это процесс вложения имущественных, интеллектуальных, денежных ценностей с поставленной целью получить наибольшую прибыль в будущем, а для объекта – это возможный источник развития, который также предполагает, в конечном итоге, извлечение наибольшего дохода.

Замена, необходимая реконструкция старого либо же приобретение более инновационного оборудования могут требовать от субъектов хозяйствования установленной критической величины капитальных инвестиций в значительной доле интенсивной доли при обновлении основных фондов предприятия. По этой причине инновационные, а также инвестиционные процессы постоянно взаимообусловлены. Особенно мощной, многогранной эта взаимосвязь стала в сегодняшней постиндустриальной экономике.

Финансовые результаты характеризуют результативность компании согласно таким критериям как производственная, коммерческая, экономическая, закупочная и инвестиционная деятельность предприятия.

В связи с этим, является важным изучение процесса инвестирования инновационной работы предприятия с целью извлечения в среднесрочном и длительном периодах стабильного дохода либо другого полезного результата.

Актуальность темы исследования и необходимость решения указанных проблем определили постановку цели и задач данного исследования.

Цель работы – разработка и обоснование инвестиционного проекта ООО «Сити-Рай».

Задачами бакалаврской работы стали:

- изучить теоретические аспекты инвестиционного проектирования пред-

приятия;

- провести оценку эффективности деятельности ООО «Сити-Рай»;
- разработать инвестиционный проект для ООО «Сити-Рай».

Объект исследования является предприятие ООО «Сити-Рай».

Предмет исследования – эффективность инвестиционного проекта.

Информационной основой исследования являются учебная и периодическая литература, финансовые показатели предприятия ООО «Сити-Рай».

Методы исследования: анализ и синтез полученной информации.

Информационной базой для написания данной работы стали труды отечественных и зарубежных авторов, учебная литература, периодическая литература, Устав и финансовая отчетность предприятия ООО «Сити-Рай».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Роль инвестиционных проектов в деятельности организации

Сегодня, учитывая многочисленные исследования отечественных и зарубежных экономических экспертов, существует множество подходов к определению инвестиций, мы рассмотрим некоторые из них:

1) инвестиции - поток вложенных средств, перенаправленный на конкретную цель из прямого потребления;

2) инвестиции - активы и интеллектуальная собственность, которые инвестируются в объекты экономической деятельности с целью получения дохода (прибыли) или достижения иных выгодных эффектов;

3) поскольку инвестиции определяются как фонды, ценные бумаги, другие активы, включая права собственности или другие права, которые имеют денежную стоимость, они инвестируются в коммерческие объекты и / или другие виды деятельности с целью получения прибыли и / или получения других выгод;

4) инвестиции - капитал, вложенный с целью получения дохода в будущем. Эти инвестиции должны компенсировать инвестору отложенное потребление, ожидаемое повышение общего уровня цен и неопределенность в отношении достижения будущей прибыльности (риска).

В самом общем смысле слово инвестиции (или капитальные вложения) означает временный отказ непосредственно экономического субъекта хозяйствования потреблять доступные ему ресурсы (капитал) и использовать этот ресурс для повышения своего благосостояния в будущих периодах.

Таким образом, инвестиции представляют собой более обширную экономическую категорию, которая, помимо инвестиций в воспроизводство основных средств, также включает в себя вложения в краткосрочные финансовые активы и некоторые виды нематериальных активов.

В экономической системе временно свободные денежные средства (сбе-

режения) могут принадлежать различным лицам - физическим, юридическим лицам, государству, субъектам и муниципалитетам. Именно они осуществляют инвестиционный процесс и являются предметом инвестиций.

Предметом инвестирования являются активы (инструменты), в которые (или через которые) он инвестируется.

Основная цель инвестирования - найти и определить способ вложения инвестиций, который обеспечил бы необходимый уровень доходности и минимальный риск.

Характерными особенностями инвестиций являются:

- эффективность вложений;
- потенциальная рентабельность;
- наличие инвестиционного периода;
- возможность получения пассивного дохода;
- рискованность вкладов.

Основными особенностями инвестиционной деятельности, определяющими подходы к ее анализу, являются:

- необратимость, связанная с временной потерей капитальной стоимости для потребителя (например, ликвидности);
- ожидание повышения исходного уровня благосостояния;
- неопределенность, связанная с отнесением результатов к относительно долгосрочной перспективе.

Ни одна экономика в мире не может развиваться без инвестиций. Они являются основой для ускорения научно-технического прогресса, реализации политики расширенного воспроизводства, повышения качества продуктов и услуг общества в его повседневной деятельности. Инвестиционный проект - это план или программа с мероприятиями, связанными с осуществлением капитальных вложений и их последующим возвратом, и получением прибыли.

Задача разработки нового инвестиционного проекта - подготовить информацию, необходимую для принятия обоснованных инвестиционных решений. Распространенный метод решения этой задачи - математическое модели-

рование последствий принятия соответствующих решений. В целях моделирования инвестиционный проект рассматривается во временной базе, анализируемый период (горизонт исследования) разбивается на несколько равных интервалов – интервалов планирования.

Для каждого отдельно взятого интервала планирования составляются бюджеты - оценки доходов и платежей, отражающие будущие результаты всех планируемых операций, выполненных в течение представленного интервала времени. Баланс такого бюджета - разница между доходами и платежами - представляет собой денежный поток от инвестиционного проекта в заданный интервал планирования.

Если все компоненты инвестиционного проекта выразить в денежном выражении, мы получим ряд значений денежных потоков, описывающих процесс реализации инвестиционного проекта. В расширенной структуре денежный поток от инвестиционного проекта состоит из следующих основных элементов: инвестиционные затраты; выручка от продажи продукции; производственные затраты; дней.

Основная цель оценки инвестиционного проекта - продемонстрировать его коммерческую (предпринимательскую) жизнеспособность. Он предполагает выполнение двух основных требований:

- полное возмещение (полный возврат) вложенных средств;
- получение прибыли, размер которой оправдывает отказ от любого другого способа использования ресурсов (капитала) и компенсирует риск, возникающий из-за неопределенности конечного результата.

Понимание природы и характеристик инвестиционной деятельности необходимо как для микроэкономики, так и для людей, которые являются инвесторами или становятся инвесторами в различные проекты. В настоящее время наблюдается значительный приток иностранных инвестиций в Россию, но в нашей стране существует ряд проблем, которые отталкивают иностранных инвесторов. В системе воспроизводства экономики инвестиции играют роль одного из ключевых факторов экономического роста, способствующего обновлению

и увеличению производственных ресурсов, обновлению производственных мощностей, внедрению технологических инноваций в производство.

Создание стабильной и конкурентоспособной экономической структуры национальной экономики требует привлечения всех национальных ресурсов и максимизации выгод, но инвестиционные ресурсы за пределами страны, которые должны обеспечить и укрепить процесс трансформации, не могут остаться незамеченными. Инвестиционная деятельность компании заключается в инвестировании инвестиций и реализации практических мер с целью получения прибыли или другого полезного эффекта.

Экономическая сущность инвестиционной деятельности компании заключается в том, что она предоставляет наиболее эффективные способы реализации инвестиционных стратегий компании. Роль инвестиционной деятельности компаний показана на рисунке 1.

Роль инвестиционной деятельности компаний	
На макроуровне	На микроуровне
1. Систематическое расширение и обновление основных производственных фондов промышленности и непромышленной сферы	1. Увеличение масштабов и расширение сферы деятельности предприятия малого и среднего бизнеса
2. Ускорение научно-технического прогресса, активизация инновационной деятельности в экономике	2. Недопущение чрезмерного морального и физического износа основных производственных фондов предприятия
3. Повышение качества производимой отечественной продукции, поддержание и расширение ее конкурентоспособности	3. Обновление и расширение материально-технической базы предприятия
4. Сбалансированное развитие всех отраслей народного хозяйства и территорий	4. Повышение технико-технологического уровня производства на основе внедрения новой техники и технологий
5. Обеспечение положительных структурных сдвигов в экономике	5. Повышение качества производимой продукции и поддержание и расширение ее конкурентоспособности как на внутреннем, так и на мировом рынках
6. Формирование необходимой сырьевой базы	6. Снижение себестоимости производства и реализации продукции
7. Нарастивание экономического, инновационного, технологического, кадрового потенциалов страны	7. Установление и упрочение контроля над принятием ключевых решений на предприятии, приобретение контрольного пакета акций
8. Расширение и оптимизация отраслевой структуры экспорта	8. Приобретение ценных бумаг и вложение средств в активы других предприятий
9. Решение безработицы, а, соответственно, рост уровня жизни и благосостояния населения	9. Обеспечение и расширение конкурентоспособности предприятия

Рисунок 1 - Роль инвестиционной деятельности компаний

Таким образом, инвестиционная деятельность предприятия определяется

как практическая деятельность по инвестированию инвестиционного капитала в коммерческое помещение с целью получения прибыли на вложенный капитал или достижения другого эффекта в будущем.

Улучшение инвестиционной деятельности компании заключается в реализации проекта в кратчайшие сроки, а также в снижении инвестиционных рисков до минимума.

В каждом инвестиционном проекте можно выделить трех основных участников:

- сам инвестор, который вкладывает свои средства с целью их приумножения;
- компания, принимающая непосредственное участие в реализации проекта;
- само вложение.

Каждая компания стремится максимизировать прибыль и увеличить свою рыночную стоимость. Расширение торговли ведет к долгосрочному экономическому росту.

Итак, все субъекты инвестиционной деятельности получают положительный эффект: от прибыли для инвестора до положительного социально-экономического эффекта для страны в целом.

С точки зрения цели можно отметить, что инструменты финансирования развития различаются по устойчивости доходов. В любом случае следует принимать собственные ресурсы компании, так как они используются для выплат сотрудникам, приобретения срочных оборотных средств.

Выплаты по банковскому кредиту необходимо производить по графику с небольшими отклонениями, которые компенсируются штрафами. Наконец, возврат инвестиций возможен только тогда, когда проект достигает точки положительного денежного потока.

Таким образом, все финансовые инструменты имеют разный уровень риска (финансовый, коммерческий или кредитный). Использование собственных ресурсов означает практически нулевой риск, вероятность возврата или

убытка должна быть максимально близка к нулю.

Основным источником информации для анализа финансового анализа компании (организации) является годовая финансовая отчетность компании. В соответствии с частью 1 статьи 14 402-ФЗ годовая бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к нему.

На основе анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности определяются важнейшие характеристики, свидетельствующие о стабильной деятельности компании. В зависимости от объема финансового анализа и поставленных целей он используется разными группами пользователей финансовой (финансовой) отчетности.

На рисунке 2 показаны факторы, влияющие на инвестиционную активность компании.



Рисунок 2 – Факторы, оказывающие влияние на инвестиционную деятельность компании

Анализ перечисленных факторов инвестиционной активности позволяет констатировать следующее. В настоящее время наблюдается определенная активизация инвестиционной активности отдельных категорий компаний.

В то же время необходимо выделить наиболее важную проблему в развитии инвестиционной деятельности компаний: существует несоответствие в структуре источников финансирования инвестиционной деятельности компаний.

Таким образом, управление инвестициями в организацию - сложный процесс, требующий использования различных знаний и навыков для достижения успеха и прибыли.

1.2 Этапы инвестиционного проектирования

Жизненный цикл инвестиционного проекта – это время между моментом основания проекта и временем его ликвидации.

Стадии жизненного цикла – это этапы, которые минует проект в своем развитии. Зачастую жизненный цикл проекта делят на стадии, представленные на рисунке 3.

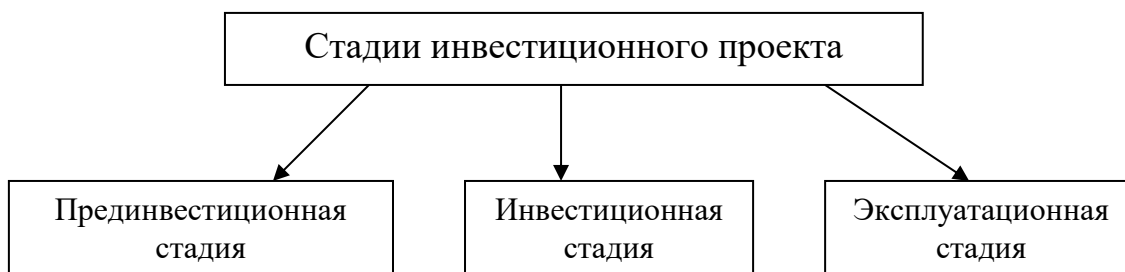


Рисунок 3 - Стадии инвестиционного проекта

Рассмотрим каждую стадию более подробно.

Преинвестиционная стадия жизненного цикла – это время между моментом основания первоначального замысла проекта и моментом принятия заключительного решения о его реализации. На преинвестиционной стадии поставлена задача выбора наиболее оптимального инвестиционного проекта из нескольких других вариантов инвестирования либо компоновка инвестиционной программы из нескольких проектов (независимых или взаимодополняющих).

Выбор наилучшего варианта инвестирования зависит от нескольких факторов, относительной эффективности и рискованности каждого проекта, а также имеющихся возможностей.

Прединвестиционная стадия жизненного цикла включает в себя следующие этапы:

1) работа над формулировкой идеи проекта. Любой проект начинается с зарождения идеи, с уточнения желаемого результата;

2) анализ инвестиционных возможностей реализации проекта. Будет рассмотрена потребность в финансовых ресурсах и оценены возможные источники усыновления;

3) маркетинговые исследования (анализ рынка). Анализирует уровень спроса на услуги или товары, которые предоставляет проект. Анализируется целевая аудитория (потребители) продукции. Уровень конкуренции на рынке этого сектора и региона оценивается по специальным методикам;

4) создание инвестиционного проекта. Основная задача инвестиционного проекта - доказать актуальность проекта для потенциального инвестора;

5) выбор подходящего места для строящейся компании (если инвестиции предполагают строительство);

6) привлечение инвесторов. Инвестиции в проект могут осуществляться как за счет собственных средств, так и за счет заемных средств;

7) размещение инвестиций в проектные и исследовательские работы;

8) организация конкурса проектов и исследований и заключение договора с проектировщиком. Заказчик объявляет открытый конкурс, в котором могут участвовать проектные организации. В решении необходимо учитывать сметные затраты на проектные и исследовательские работы, а также репутацию проектной организации, условия работы и т.д.

Инвестиционная стадия жизненного цикла – это отрезок времени от момента старта проектно-изыскательских работ до выхода предприятия на проектную мощность. Инвестиционная стадия жизненного цикла делится на следующие этапы:

1) подготовка технико-экономического обоснования инвестиций. Технико-экономическое обоснование инвестиций проводится благодаря бизнес-плану, основной упор делается на технологическую сторону проекта (аргументирована актуальность выбора той или иной технологии производства и оборудования);

2) создание проектной документации. Осуществляется проектной организацией на конкурсной основе;

3) выделение земельного участка под строительство объекта, выдача разрешения на строительство (если в проект входит строительство). Заключение трудового договора. В рамках открытого конкурса (тендера) организация выступает договорным партнером;

4) строительство оборудования;

5) монтаж технологического оборудования, пусконаладочные работы;

6) формирование капитала компании (активы и источники труда). Приобретение основных средств (оборудование, разные принадлежности) и начальных оборотных средств (материалы для производства первой партии продукции). Сформирован кадровый состав компании;

7) изготовление опытных образцов продукции и выход на производственную мощность проекта. Чаще всего выход на проектную мощность происходит не сразу, а максимум обычно достигается не в начале года производства, а позже.

Операционная фаза - это период времени между выходом компании на производственные мощности проекта и ликвидацией проекта, то есть прекращением деятельности компании. Операционная фаза жизненного цикла проекта включает следующие этапы:

1) производство и продажа продукции. Одна из основных задач - проанализировать уровень спроса на продукцию и сравнить объем производства с реальным объемом продаж;

2) получение сертификатов на продукцию. Оформление документов, подтверждающих качество продукции;

3) создание сервисных центров (для производства продукции, требующей гарантийного обслуживания и ремонта);

4) анализ экономических показателей в режиме реального времени (постоянный мониторинг компании, быстрое реагирование на изменение рыночной ситуации);

5) ликвидация проекта. Остановка производства, роспуск и продажа активов.

Каждая стадия жизненного цикла проекта имеет свои особенности, поэтому требуется тщательное управление проектом. Если брать во внимание предметнодинамический аспект управления проектом, то можно увидеть, что на прединвестиционной и инвестиционной стадиях главную роль играет управление инвестициями, а на эксплуатационной – управление капиталом.

Абсолютно на всех стадиях жизненного цикла присутствует вероятность риска, которым своевременно нужно управлять, при этом для каждой стадии свой перечень рисков. На прединвестиционной стадии основные риски связаны с ошибками при разработке инвестиционного проекта. Зачастую эти ошибки обусловлены неправильными прогнозам (завышен ожидаемый уровень спроса, занижена ставка дисконтирования и т.д.).

На инвестиционной фазе вероятность риска значительно возрастает, что объясняет взаимосвязь стадии и строительства (своевременная поставка оборудования, сложности с установкой технологического оборудования и последующие задержки выхода на производственную мощность и потери). ... На этапе эксплуатации уровень риска обычно снижается, но технологические и финансовые риски остаются.

Рассмотрим характеристики инвестиционного проекта с точки зрения стоимости на разных этапах. На прединвестиционной фазе уровень затрат относительно невелик, на инвестиционной - резко увеличивается, на эксплуатационной - стабильный, а в конце эксплуатационной (при ликвидации проекта) - резко снижается. Риск недостижения поставленной цели проекта на прединвестиционной фазе максимален, постепенно снижаясь в процессе реали-

зации проекта. В современной практике часто прибегают к альтернативной возможности реализации инвестиционного проекта с привлечением инвестора.

Совместное предприятие создается в форме акционерного общества с участием российской стороны (бенефициара) и иностранного партнера (инвестора). Бенефициар интересуется потенциальным инвестором, затем другая сторона (инвестор) вкладывает средства в инвестиционный проект.

Таким образом, решение по инвестиционному проекту будет зависеть от уровня удовлетворенности инвестора проектом. В таком случае этапу разработки инвестиционного проекта может предшествовать этап подготовки инвестиционного предложения (меморандума). Этот документ состоит из данных о получателе, его эффективности, составе продукта, стратегии и тактике поведения на рынке, а также объеме данных. Кроме того, необходимо представить результаты инвестиционного анализа, представленные на диаграммах.

1.3 Методы оценки эффективности инвестиционных проектов

Пока нет единой методологии анализа инвестиционной привлекательности компании через оценку эффективности инвестиционных проектов компании. В основном это связано с тем, что термин инвестиционная привлекательность имеет разное значение для разных инвесторов. Например, для банков основным параметром инвестиционной привлекательности компании является ее платежеспособность. Рассмотрим несколько методов оценки инвестиционной привлекательности компании.

Метод дисконтированных денежных потоков. Можно выделить два основных подхода к оценке привлекательности финансирования инвестиционного проекта: расчет показателей чистой текущей стоимости и внутренней нормы рентабельности.

Чистая текущая стоимость рассчитывается по приведенной формуле (1):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0, \quad (1)$$

где CF_t – чистый денежный поток в период времени t ;

r – ставка дисконтирования;

I_0 – начальные инвестиционные затраты.

NPV должен быть всегда положительной величиной.

Внутренняя норма рентабельности – это минимально приемлемая процентная ставка, которую получает инвестор, вкладывая деньги в проект, то есть, это такая процентная ставка, при которой чистая текущая стоимость проекта равна нулю, согласно формуле (2):

$$I_0 + \frac{CF_1}{1+r} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \frac{CF_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} = 0, \quad (2)$$

Методика дисконтированных денежных потоков позволяет определить реальную стоимость предприятия и показать инвестору его потенциал. Для расчетов используется следующая формула 3:

$$PV = \frac{CF_1}{1+r} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \frac{CF_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} + \frac{FV}{(1+r)^n}, \quad (3)$$

где CF_i - денежный поток очередного года;

FV - цена реверсии (расчет стоимости в постпрогнозный период);

r - ставка дисконтирования;

n - общее количество лет прогнозного периода.

Если средневзвешенная стоимость капитала больше ставки дисконтирования – проект отклоняется, в обратном случае проект можно признать эффективным.

Оценка привлекательности инвестиций с учетом комплекса факторов внутреннего и внешнего воздействия, перспектив, доходности и приемлемого уровня рискованности вложений. Эта методика, предложенная Е.А. Якименко, состоит из 4 этапов:

- метод Дельфи определяет и отбирает импакт-факторы и показатели

инвестиционной привлекательности;

- с помощью многомерной регрессионной модели рентабельность продукта оценивается на протяжении нескольких лет;

- анализируются внешние и внутренние факторы инвестиционной привлекательности: финансовое положение, привлекательность продукции, износ инвестиционных активов компании, качество персонала, инвестиционный потенциал компании;

- даются рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности компании.

Семифакторная модель оценки. Данная модель используется для подробного исследования влияния показателей устойчивости на эффективность использования активов организации.

Формула семифакторной модели рассчитывается по формуле (4):

$$R_a = \frac{NP_1}{N} \cdot \frac{N}{WC} \cdot \frac{WC}{SL} \cdot \frac{SL}{DD} \cdot \frac{DD}{CD} \cdot \frac{CD}{BD} \cdot \frac{BD}{NIC} = a \cdot b \cdot c \cdot d \cdot k \cdot l \cdot m, \quad (4)$$

где NP – чистая прибыль;

N – выручка от реализации;

WC – оборотные активы;

SL – краткосрочные обязательства;

DD – дебиторская задолженность;

CD – кредиторская задолженность;

BD – заемный капитал;

NIC – денежный поток по инвестиционной деятельности.

Факторный анализ в рамках данной модели производится по методу цепной подстановки с применением абсолютных разностей.

Уровень инвестиционной привлекательности определяется по интегральному индексу, рассчитанному как произведение индексов изменения факторов. Чем выше рентабельность активов компании в динамике в течение длительного периода, тем она привлекательнее для инвестора.

Оценка показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости предприятия.

1) Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле (5):

$$R_c = \frac{WC}{SL}, \quad (5)$$

где - коэффициент текущей ликвидности.

Данный коэффициент показывает степень покрытия оборотными активами оборотных пассивов. Нормативное значение – в пределах от 1,5 до 2.

2) Коэффициент автономии рассчитывается по формуле (6):

$$R_a = \frac{E}{BC}, \quad (6)$$

где E – собственный капитал компании-эмитента;

BC – валюта баланса, общая величина активов организации.

Минимальное пороговое значение коэффициента автономии – 0,5.

3) Оборачиваемость совокупных активов рассчитывается по формуле (7):

$$O_{WC} = \frac{T}{(WC_{нг} + WC_{кг})/2}, \quad (7)$$

Данный коэффициент считается одним из важных показателей, дающим наиболее общее представление о деловой активности коммерческой организации.

4) Коэффициент рентабельности активов рассчитывается по формуле (8):

$$R_{NP} = \frac{NP}{(PV_{нг} + PV_{кг})/2}, \quad (8)$$

где NP – чистая прибыль;

PV_{нг} – стоимость имущества компании на начало года;

$PV_{\text{кг}}$ – стоимость имущества компании на конец года.

Метод Монте-Карло. Среди современных методов анализа и оценки эффективности инвестиционных проектов можно выделить метод имитационного моделирования Монте-Карло и методы, основанные на теории реальных опционов.

Имитационное моделирование по методу Монте-Карло (Monte-Carlo Simulation) позволяет построить математическую модель, которая определяет воздействие неопределенности на инвестиционные решения. Зная некие вероятностные распределения меняющихся параметров проекта, а также связь между ними (корреляцию параметров), возможно получить не просто значение доходности проекта, но и его распределение.

В зависимости от входных показателей (факторов), разработанная модель позволяет производить расчеты принятых показателей эффективности проекта. При использовании общепринятого подхода к оценке эффективности проекта подбирают 3 варианта наборов входных показателей (пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический) и для каждого варианта рассчитывают показатели эффективности.

Предполагается, что в pessimistic сценарии все факторы, влияющие на результативность проекта, будут особенно неблагоприятными.

Оптимистичный вариант - это набор самых выгодных условий.

Наиболее вероятный сценарий основан на средних факторах.

Эксперты либо не оценивают, либо не оценивают вероятность реализации одного из вариантов.

Использование метода Монте-Карло для оценки рентабельности инвестиционного проекта отличается от общепринятого подхода тем, что каждый входной показатель (фактор) задается не одним значением, а диапазоном значений - распределением вероятностей. Это позволяет рассчитать вероятность различных значений показателей эффективности, что обеспечивает более реалистичный способ описания неопределенности во время анализа.

В компьютерном моделировании с использованием метода Монте-Карло значения каждой входной переменной случайным образом выбираются из исходных распределений вероятностей. Один образец значений называется итерацией; результат, полученный из образца, является твердым. При моделировании эта процедура выполняется сотни или тысячи раз, и в результате получается распределение вероятностей возможных последствий.

Концепция реальных опционов. В последнее время широкое распространение получили методы оценки эффективности инвестиционных проектов, основанные на концепции реальных опционов. Это связано с тем, что концепции, основанные на NPV, не позволяют точно оценить эффект от реализации проекта и как правило, недооценивают ценность проекта, так как игнорируют наличие скрытых возможностей по управлению проектом в процессе его осуществления. А значит, использование концепций, основанных на NPV, потенциально способно привести к неверным управленческим решениям. Концепция реальных опционов позволяет решить проблемы подобного рода.

Основной отличительной особенностью концепции реальных опционов по сравнению с концепцией чистого дисконтированного дохода является фокусировка на определение источников неопределенности, а также планирование проектов таким образом, чтобы достигнуть максимальной гибкости при его осуществлении.

Статистические методы оценки эффективности инвестиционного проекта.

Методы статистической оценки инвестиционной эффективности являются частью простых методов, служат для грубой и быстрой оценки привлекательности проекта и носят рекомендательный характер на начальных этапах реализации инвестиционных проектов. Расчеты краткосрочных вложений производятся статическими методами. Если инвестиционные затраты понесены в начале периода, результаты проекта будут определены в конце периода.

Расчеты по данной методике производятся на основе сравнительных расчетов прибыли, рентабельности, затрат, при этом выбор инвестиционного

проекта зависит от оптимального значения одного из показателей, которые в свою очередь являются краткосрочной целью для инвестора.

Чтобы получить достоверные и правильные результаты расчетов с использованием статистических методов оценки инвестиций, необходимо предоставить список всех предлагаемых проектов или инвестиционных альтернатив с одинаковыми значениями.

Коэффициент экономической эффективности используется для расчета показателей эффективности инвестиций статистическими методами - это отношение прибыли, полученной в результате инвестирования, к сумме вложений. Если прибыль, полученная в результате инвестиции, относится не к общей сумме инвестиций, а к той ее части, которая является капитальными вложениями, то это соотношение называется коэффициентом экономической эффективности капитальных вложений.

Указанные коэффициенты экономической эффективности представляют собой следующие формулы (9) и (10):

$$K_{эн} = \frac{П_{г}}{И}, \quad (9)$$

$$K_{экр} = \frac{П_{г}}{К}, \quad (10)$$

где $K_{эн}$ - коэффициент экономической эффективности инвестиций;

$K_{экр}$ - коэффициент экономической эффективности капитальных вложений;

$П_{г}$ - годовая прибыль, полученная в результате инвестирования;

$И$ - сумма произведенных инвестиционных вложений;

$К$ - сумма осуществленных капитальных вложений.

При расчетах коэффициентов экономической эффективности инвестиций и капитальных вложений могут использоваться балансовая прибыль и чистая прибыль, равная балансовой за вычетом налога на нее. В первом случае коэф-

коэффициенты экономической эффективности инвестиций и капитальных вложений отражают эту эффективность с позиции национальной экономики. Во втором случае указанные коэффициенты отражают экономическую эффективность инвестиций и капитальных вложений с позиции инвестора.

Основная доля инвестиционных вложений направлена на техническое перевооружение производства и его модернизацию, в результате чего возрастает его уровень, в следствии этого коэффициенты экономической эффективности инвестиций и капитальных вложений принимает следующий вид, рассчитывается по формулам (11) и (12):

$$K_{эн} = \frac{\Delta\Pi_{г}}{И}, \quad (11)$$

$$K_{экс} = \frac{\Delta\Pi_{г}}{К}, \quad (12)$$

где $\Delta\Pi_{г}$ - сумма прироста годовой прибыли в, результате осуществления инвестиционных вложений.

Валовой доход - величина, отражающая результаты хозяйственной деятельности и результаты инвестиций хозяйствующих субъектов. Валовой доход - это разница между суммой выручки от продажи товаров, услуг и стоимостью материалов в их цене. Отношение суммы полученного валового дохода или его роста к произведенным инвестициям и капитальным вложениям представляет собой норму доходности инвестиций (капитальных вложений). Совместное использование коэффициента экономической эффективности инвестиций и коэффициента рентабельности инвестиций позволяет оценить соотношение долей вновь созданной стоимости к фонду потребления и фонду накопления, а также социальную направленность экономики.

Показатель сравнительной эффективности берется при замене основного оборудования на новое, более производительное или при обосновании нового строительства. Данный показатель рассчитывается по формуле 13:

$$E_C = \frac{C_1 - C_2}{K_2 - K_1}, \quad (13)$$

где C_1, C_2 - текущие затраты по сравниваемым вариантам на равный или тождественный выпуск продукции в натуральном выражении;

K_1, K_2 - капитальные вложения по сравниваемым вариантам на равный или тождественный объем выпуска продукции в натуральном выражении.

Наряду с затратным методом (текущие и приведенные затраты) используется такой метод финансово-экономической оценки инвестиций, как сравнительный учет прибыли. При этом кроме затрат учитывают и результаты производства. Прибыль рассматривают как разницу между результатами и затратами, под результатом часто подразумевают объем продаж.

Осуществляя сравнительный учет прибыли, можно оценить, как абсолютную, так и относительную эффективность инвестиций. Их следует вкладывать в данный объект, если его прибыль является величиной положительной. Объект инвестирования относительно выгоден, если его прибыль выше любого другого предлагаемого на выбор объекта.

Минимум приведенных затрат – не учитывает фактор времени, он рассчитывается по формуле (14):

$$Z_i = C_i + E_n \cdot K_i \rightarrow \min, \quad (14)$$

где C_i - текущие затраты по сравниваемым вариантам;

E_n - нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности;

K_i - капитальные вложения по сравниваемым вариантам.

Срок окупаемости капитальных вложений – обратная величина сравнительной экономической эффективности, рассчитывается по формуле (15):

$$E_C = \frac{K_2 - K_1}{C_1 - C_2} = \frac{1}{E_C}, \quad (15)$$

Этот метод оценки инвестиций широко используется на разных уровнях власти, в том числе на региональном уровне. Этот индикатор используется с периодом окупаемости, который короче заранее установленного срока окупаемости. Расчет этого показателя достаточно прост: достаточно установить определенный срок окупаемости для экономического оператора. Однако у него есть и недостатки - он не учитывает временную оценку денежных вложений и денежных потоков после срока окупаемости, что может привести к снижению привлекательности объекта вложений.

Определение точки безубыточности осуществляется по формулам: в стоимостном выражении (16) и в натуральном выражении (17):

$$B_{мин} = \frac{Z_{усл-пост}}{1 - dZ_{усл-пер \text{ в выр}}}, \quad (16)$$

$$O_{мин} = \frac{Z_{усл-пост}}{u_{ед} - Z_{усл-пер \text{ в ц.ед}}}, \quad (17)$$

где $B_{мин}$ – объем минимальной выручки (объема продаж, при котором достигается безубыточность проекта, в стоимостном выражении);

$Z_{усл-пост}$ – условно-постоянные затраты, в стоимостном выражении;

$dZ_{усл-пер \text{ в выр}}$ – доля совокупных условно-переменных затрат в выручке;

$O_{мин}$ – минимальный объем продаж, при котором достигается безубыточность проекта, в натуральном выражении;

$u_{ед}$ – цена единицы продукции;

$Z_{усл-пер \text{ в ц.ед}}$ – удельные условно-переменные затраты (переменные за-

траты в цене единицы продукции), в стоимостном выражении.

Расчет уровня (коэффициента) безубыточности производят по формуле (18):

$$k_{\text{бу}} = \frac{Z_T - Z_{\text{усл-пост}}}{B_T - Z_{\text{усл-пер } T}}, \quad (18)$$

где Z_T – полные текущие издержки производства продукции на T -ом шаге;

$Z_{\text{усл-пер } T}$ – условно-переменные затраты на T -ом шаге;

B_T – объем выручки на T -ом шаге (без косвенных налогов).

Инвестиционный проект считается устойчивым, если уровень рентабельности всего проекта не превышает 0,6-0,7 после развития проектной мощности. Лимиты баланса по отдельным параметрам проекта - это максимальный уровень цен на продукцию, основные виды сырья, максимальная доля продаж без предоплаты и т.д. По этой причине будет приниматься во внимание влияние изменений соответствующего параметра на различные компоненты денежных поступлений и расходы. Близость проектных значений параметров к пределам рентабельности может на определенном этапе указывать на недостаточную устойчивость проекта.

Пороги рентабельности для каждого участника проекта - рассчитайте, как меняются доходы и расходы участника при изменении значений параметра, для которого установлены пороговые значения.

Коэффициенты рентабельности, используют для финансово-экономической оценки инвестиций, рассчитываются по формулам (19)-(21).

Рентабельность собственного капитала определяют по формуле (19):

$$K_{\text{с.к.}} = \frac{\Pi}{K_c}, \quad (19)$$

где Π - прибыль (балансовая или прибыль от реализации);

K_c - средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу.

Рентабельность перманентного капитала рассчитывается по формуле (20):

$$K_{п.к.} = \frac{\Pi}{K_c + K_t}, \quad (20)$$

где K_t - средняя за период величина долгосрочных кредитов и займов.

Рентабельность всего капитала фирмы определяется по формуле (21):

$$R_K = \frac{\Pi}{B}, \quad (21)$$

где B - средний за период итог баланса-нетто.

В зарубежной практике используется средняя норма доходности. В то же время есть несколько способов рассчитать это. Первый - это сравнение среднего денежного потока после налогообложения со стоимостью инвестиций, второй - сравнение средней прибыли после налогообложения и амортизации со средней балансовой стоимостью инвестиций. Преимущество первого метода: нет необходимости выбирать метод начисления амортизации (равномерная, ускоренная и т.д.). Срок окупаемости инвестиционного объекта - это период времени, в течение которого инвестированный капитал обновляется за счет притока денег или чрезмерной прибыли от эксплуатации объекта. Данный показатель рассчитывается по формуле (22):

$$T_{ам} = \frac{И}{С}, \quad (22)$$

где, $И$ - величина инвестиций;

$С$ - средняя величина притока денежных средств, определяемая суммированием средней прибыли и амортизационных отчислений.

В случае вероятности получения выручки от ликвидации объекта снижа-

ются вероятность, а, следовательно, и величина возможных потерь инвестиций. В связи с этим при расчете срока амортизации имеет смысл учитывать выручку от ликвидации объекта, и формула имеет вид (23):

$$T_{ам} = \frac{И - В_{л}}{\Pi_{ср} + А}, \quad (23)$$

где $В_{л}$ - выручка от ликвидации объекта;

$\Pi_{ср}$ - средняя прибыль;

$А$ - амортизационные отчисления.

Этот метод оценки инвестиций следует использовать как дополнительный наряду с другими.

Хотя перечисленные показатели и позволяют установить приоритетные варианты осуществления конкурентных инвестиций, но они не позволяют принимать по ним решения. Какой бы показатель при этом ни использовали, он учитывает одно сравниваемое значение, и выбор варианта инвестирования может быть основан на сопоставлении полученной средней нормы рентабельности с показателями рентабельности предприятия, которое осуществляет эти вложения.

Все приведенные выше показатели имеют ограничения, так как не учитывают фактора времени. Их преимущество заключается в простоте расчета, а это в условиях реальных экономических процессов дает определенную информацию для принятия решений по инвестициям на начальной стадии.

Таким образом, методы, используемые для оценки инвестиционной привлекательности предприятия разнообразны, все они имеют свои достоинства и недостатки. В настоящее время не существует единого комплексного метода для оценки инвестиционной привлекательности предприятия, который был бы полезен инвесторам при принятии решений в выборе направлений, отраслей и проектов для размещения капитала.

Методы, представленные выше, имеют некоторые недостатки и могут

искажать результаты оценки. Комплексный метод и метод, основывающийся на анализе факторов внутреннего и внешнего воздействия, дадут возможность учесть не затронутые в первых двух методах факторы, однако существует вероятность, что полученные результаты будут иметь субъективный характер. Важно использовать как традиционные методы оценки инвестиционных проектов, так и современные, такие как методы Монте-Карло и оценки реальных опционов.

2 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СИТИ-РАЙ»

2.1 Краткая характеристика ООО «Сити-Рай»

Полное наименование ООО «Сити-Рай»: Общество с ограниченной ответственностью «Сити-рай».

Руководитель: генеральный директор Хованец Евгений Андреевич.
Уставный капитал: 10 000 рублей. Юридический адрес: 676770, Амурская обл., г. Райчихинск, улица Школьная, д. 28.

Основной вид деятельности: торговля розничная прочими пищевыми продуктами в специализированных магазинах.

Дополнительные виды деятельности:

- торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах;
- торговля розничная фруктами и овощами в специализированных магазинах;
- торговля розничная мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах;
- торговля розничная рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах;
- торговля розничная хлебом и хлебобулочными изделиями, и кондитерскими изделиями в специализированных магазинах;
- торговля розничная напитками в специализированных магазинах;
- торговля розничная табачными изделиями в специализированных магазинах.

Миссия компании: Работаем для повышения благосостояния наших покупателей, сокращая их расходы на покупку качественных товаров повседневного спроса, бережно относясь к ресурсам компании, улучшая технологию и достойно вознаграждая.

Цель компании ООО «Сити-Рай»: совершение продаж заявленного ассортимента за счет привлечения клиентов.

Организационная структура ООО «Сити-Рай» представлена на рисунке 4.

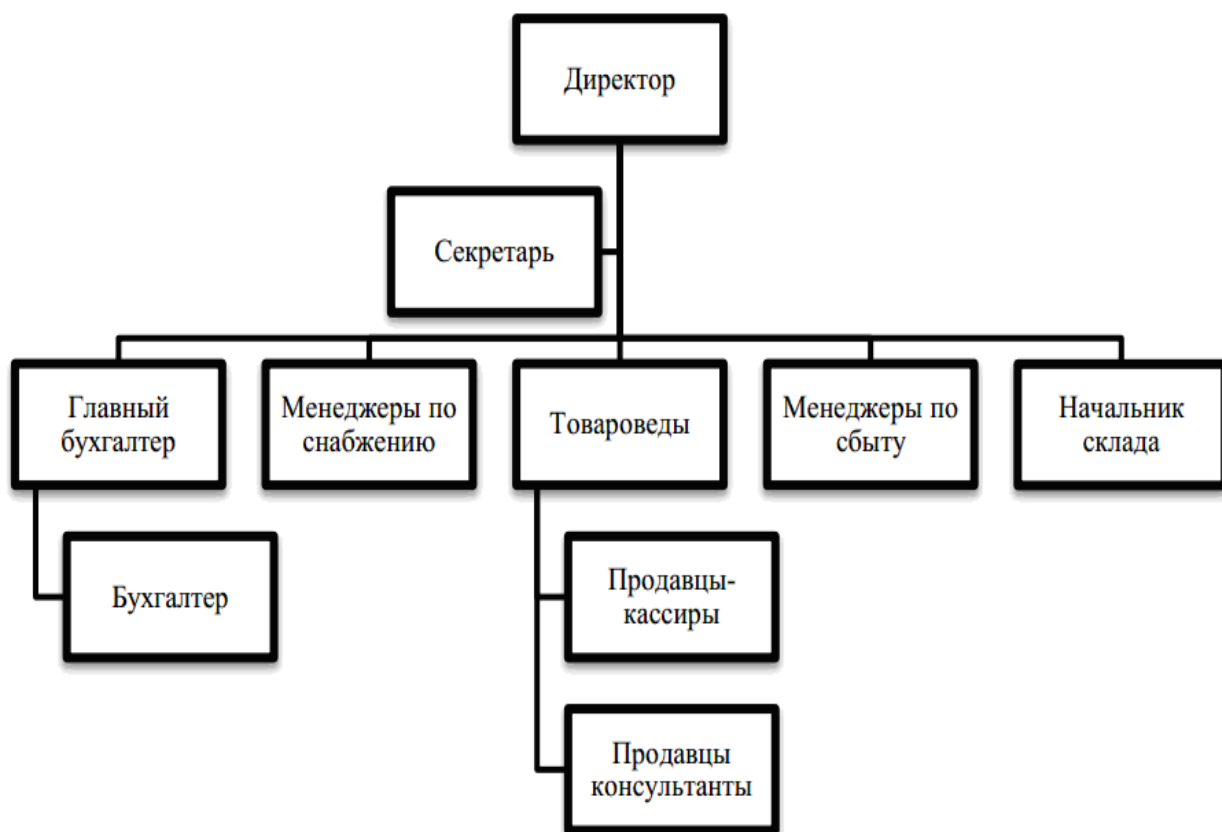


Рисунок 4 - Организационная структура ООО «Сити-Рай»

Преимущества и недостатки организационной структуры ООО «Сити-Рай» представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Преимущества и недостатки организационной структуры ООО «Сити-Рай»

Преимущества	Недостатки
Четкое разграничение ответственности и компетенции	Высокие профессиональные требования к руководителю
Простой контроль	Отсутствие коммуникаций между исполнителями
Быстрые и экономичные формы принятия решения	Ярко выраженный авторитарный стиль руководства
Персонифицированная ответственность	Отсутствие разделение труда между исполнителями и перегрузка руководителя

Главной целью магазина является получение прибыли и удовлетворение потребностей покупателей. Продажа товаров осуществляется традиционным методом через прилавки.

Высшим руководящим органом магазина является директор, ему подчиняются бухгалтер, продавцы, товаровед и менеджер по снабжению. На должность менеджера по снабжению назначается лицо, имеющее высшее профессиональное (экономическое или инженерно-экономическое) образование и стаж работы по специальности в области снабжения.

Менеджер по снабжению разрабатывает политику предприятия по вопросам материально-технического обеспечения, руководит разработкой проектов перспективных, текущих планов и балансов материально-технического обеспечения производственной программы, принимает участие в расчетах нормативов производственных запасов на основе определения потребностей в материальных ресурсах (сырье, материалах, полуфабрикатах, оборудовании, комплектующих изделиях и т.д.), развивает отношения с поставщиками, анализирует их производственные и финансовые возможности, изучает возможность и целесообразность установления прямых долгосрочных хозяйственных связей по поставкам материально-технических ресурсов.

Товаровед определяет требования к товарам, а также соответствие их качества стандартам, техническим условиям, заключенным договорам и другим нормативным документам, осуществляет контроль за поступлением товаров, принимает участие в подготовке данных для составления претензий на поставки некачественных товаров и ответов на претензии заказчиков, контролирует наличие товаров на складе и т.д.

Организационная структура ООО «Сити-Рай» построена по функциональному принципу. Функциональный принцип построения организаций предполагает, что группировка отделений (отделов) в них происходит в соответствии с функциями, отражающими основные направления и сферы их деятельности предприятия.

Управляет магазином генеральный директор, который осуществляет стратегическое планирование, координирование коммерческой, финансово-хозяйственной деятельности магазина.

Начальник отдела продаж отвечает непосредственно за весь процесс

товародвижения в магазине, логистику, заключает с договора с поставщиками. Администратор торгового зала несет ответственность за экстерьер и интерьер магазина, наличие товара на полках и их ротацию по срокам хранения. В должностные обязанности администратора входят: осуществление контроля в торговом зале магазина, координация и контроль деятельности продавцов.

Продавцы, работа которых заключается в непосредственном контакте с покупателями реализуемой продукции, находятся в непосредственном подчинении у администратора торгового зала. Продавцы предлагают и показывают товар покупателям, предоставляют информацию о них, дают консультацию и помощь в выборе новых и сопутствующих товаров. Организационная структура магазина достаточно гибкая и постоянно совершенствуется с учётом изменения конъюнктуры рынка. Такие четкие рамки подчинения в ООО «Сити-Рай» прослеживаются во всей организационной структуре, от этого работа предприятия становится более слаженной и эффективной.

Данная организационная структура наилучшим образом позволяет магазину гибко взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целесообразно распределять, и направлять усилия своих сотрудников, и таким образом, удовлетворять потребности клиентов и достигать своих целей с высокой эффективностью. ООО «Сити-Рай» представляет собой объект нового для каждого города формата: современная функциональная архитектура, просторная планировка, большая и удобная парковка, продажа полного набора товарного ассортимента для всей семьи в одном месте – всё это сегодня остро востребовано на рынке услуг города.

Высокую конкурентоспособность компании на розничном рынке города Райчихинска, создание магазинов класса «экономичный» универсам, а также нацеленность компании на развитие партнерского бизнеса в ряде регионов страны многие профессионалы бизнеса объясняют различными, зачастую просто фантастическими обстоятельствами и условиями. Однако, основа лидерства и конкурентоспособности компании - это высокая эффективность бизнеса, обусловленная оптимально выбранной бизнес-моделью компании.

Учредительными документами ООО «Сити-Рай» являются учредительный договор, подписанный учредителями, и утвержденный ими устав. В уставе отмечен размер начального капитала, указываются вид и сфера деятельности сети, установлена форма управления торговой сетью, указываются адреса и названия магазинов.

Компания ООО «Сити-Рай» начала своё функционирование с августа 2019 года, поэтому проведем оценку основных экономических результатов по кварталам: с IV кв. 2019 г. по II кв. 2020 г., представленную в таблице 2.

Таблица 2 - Основные экономические показатели ООО «Сити-Рай»

Показатели	IV кв. 2019 г.	I кв. 2020 г.	II кв. 2020 г.	Изменение (+,-)	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	6439	6954	7632	1193	118,53
Себестоимость продаж, тыс. руб.	4871	5702	6395	1524	131,29
Управленческие и коммерческие расходы, тыс. руб.	12	24	16	4	133,3
Валовая прибыль, тыс. руб.	1568	1252	1 237	-331	78,89
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1 381	1105	1 155	-226	83,63
Чистая прибыль, тыс. руб.	1111	883	904	-207	81,36
Численность ППП, чел.	13	13	15	2	101,84
Производительность труда, тыс. руб. (1/7)	149,74	161,72	169,6	19,86	116,44
Рентабельность продаж, % (5/1)* 100%	21,45	15,89	15,13	-6,32	70,54
Затраты на рубль выручки от продажи, ((2 + 3)/1)*100 коп.	75,83	82,34	84	8,17	110,7

Как видно из представленной таблицы 2, выручка предприятия за исследуемый период возросла на 1193 тыс. руб., темп роста выручки во II квартале 2020 г. составил 118,53 %.

Себестоимость продаж ООО «Сити-Рай» также возрастает за исследуемый период и во II квартале 2020 г. составляет 6 395 тыс. руб., темп роста по отношению к IV кварталу 2019 г. составил 131,29 тыс. руб. При этом возрастают также затраты на рубль выручки от продажи – темп роста во II

квартале 2020 г. по отношению к IV кварталу 2019 г. составил 110,7 %.

Валовая прибыль и прибыль от продаж имеют отрицательную динамику. Так, за исследуемый период валовая прибыль понизилась на 331 тыс. руб., а прибыль от продаж на 226 тыс. руб. Чистая прибыль предприятия также имеет негативные тенденции к снижению – в IV квартале 2019 г. она составляла 1 111 тыс. руб., а во II квартале 2020 г. уже 904 тыс. руб., при этом абсолютные отклонения за исследуемый период – 207 тыс. руб., темп роста - 81,36 %.

2.2 Анализ внешней среды ООО «Сити-Рай»

Внешняя среда включает все силы и организации, с которыми фирма сталкивается в своей повседневной и стратегической деятельности.

Оценим влияние 5 конкурентных сил М.Портера на деятельность ООО «Сити-Рай».

Угроза вторжения новых участников.

Рынки, приносящие высокую прибыль, привлекают новых игроков. В результате могут появиться многочисленные новые участники, существенно снижающие прибыль существующих компаний. В отрасли производства пластмасс входными барьерами, препятствующими проникновению на рынок новых компаний.

Конкуренция в отрасли. Важным аспектом характеристики отрасли оптово-розничных продаж является высокая степень конкуренции.

Рыночная власть покупателей.

Деятельность любой организация построена на удовлетворении потребностей потребителей. От того, насколько удовлетворены требования потребителей к продукции, зависит спрос на эту продукцию и, соответственно, прибыль предприятия, реализующую данную продукцию.

Рыночная власть поставщиков.

Для производства любой продукции необходимо товары, которые предоставляют поставщики. Рыночная власть поставщиков тем выше, чем:

- выше степень концентрации поставщиков по сравнению со степенью концентрации покупателей (поставка продуктов питания в торговую точку);

- выше степень дифференциации поставляемых поставщиками товаров;
- реальнее угроза вертикальной интеграции поставщиков.

Заменители.

Если у реализуемой продукции предприятия ООО «Сити-Рай» существуют заменители, то они могут существенно повлиять на продажи данной продукции. Еще заменители ограничивают потенциал развития новой компании, создавая предел цен, которые могут устанавливаться в ней.

Для компании ООО «Сити-Рай» основными конкурентами являются ООО «Амурторг», ООО «СЛС», ООО «Оптовик-СВ».

Анализ внешней среды представляет собой процесс, посредством которого разработчики стратегического плана контролируют внешние по отношению к организации факторы, чтобы определить возможности и угрозы для фирмы. Угрозы и возможности, с которыми сталкивается организация, можно выделить в 4 областей.

Этими областями (факторами) являются экономические, политические, технологические, социально-культурные.

Оценим основные внешние факторы применительно к ООО «Сити-Рай»:

Экономические факторы. К важнейшим экономическим факторам, оказывающим сильнейшее как позитивные, так и негативные последствия на деятельность организации, относятся следующие:

1) Инфляция. Несмотря на существенное снижение темпа инфляции за последний год, все же наблюдается небольшой рост цен. При этом существующая инфляция приводит к обесцениванию существующих запасов полуфабрикатов и сырья, к обесцениванию денежных средств, возмещающих затраты предприятия, что в конечном итоге заставляет предприятия искать источники пополнения оборотных средств.

При этом также увеличение затрат на производство и реализацию продукции приводит к повышению цены продукции, и, следовательно, к снижению спроса на нее. Таким образом, инфляция может представлять серьезную угрозу для достижения целей организации.

2) Налоговая ставка. В настоящее время снизилось налоговое бремя. Поэтому данный экономический фактор оказывает позитивное влияние на деятельность ООО «Сити-Рай» и дает возможность для дальнейшего развития организации и совершенствования технологий за счет использования освобожденной от налога прибыли. Изменение налоговых ставок приведет либо к положительному, либо отрицательному влиянию на деятельность организации.

3) Курс иностранной валюты. Постоянное повышение курса доллара по отношению к российскому рублю приводит к удорожанию полуфабрикатов в рублевом эквиваленте и увеличению цены продукции.

Поэтому повышение курса доллара сказывается негативным образом на деятельности предприятия и заставляет его искать наиболее подходящую цену, которая бы способствовала незначительному снижению спроса и сохраняла прибыль на прежнем уровне.

Политические факторы. Внутренний рынок и деятельность организации постоянно находятся под влияние политических событий и решений, и руководство организации должно следить за принимаемыми решениями и законами не только федерального правительства, но и местных органов власти, на территории которых функционирует предприятие.

Социальные факторы. Эти факторы связаны с меняющимися ожиданиями, отношениями и нравами общества. К социальным факторам, которые могут в дальнейшем повлиять на деятельность ООО «Сити-Рай», относятся следующие:

- средний уровень заработной платы в отрасли: поскольку заработная плата работников фирмы несколько превышает среднюю зарплату в данной отрасли, то у фирмы имеется возможность повышать требования к работающим;

- движения в защиту прав потребителей и повышение требований к фирмам, предоставляющим аналогичные услуги и продукцию;

- усиливающееся внимание потребителей среднего и высшего класса к своему здоровью и сохранению, что способствует увеличению объемов продаж

Технологические факторы. Этот фактор представлен факторами научно-технического прогресса в области производства, материалов и продуктов. Уровень инноваций и технологического развития отрасли, влияет очень сильно на развитие предприятия также доступ к новейшим технологиям он увеличивает прибыльность и объемность предприятия, также зависит степень использования, внедрения и передача технологий.

PEST-анализ ООО «Сити-Рай» представлен в таблице 3.

Таблица 3 - PEST-анализ ООО «Сити-Рай»

Описание фактора	Влияние фактора	Экспертная оценка			Средняя оценка	Оценка с поправкой на вес
		1	2	3		
1	2	3	4	5	6	7
Политические факторы						
Налоговая политика (тарифы и льготы)	3	5	5	5	4,5	0,45
Свобода информации и независимость СМИ	1	2	2	3	2	0,07
Антимонопольное и трудовое законодательство	2	1	3	2	2	0,13
Законодательство по охране окружающей среды	1	1	3	2	1,75	0,06
Будущее и текущее законодательство, регулирующее правила работы в отрасли	3	2	1	2	2	0,2
Экономические факторы						
Уровень инфляции и процентные ставки	2	5	4	4	3,75	0,25
Курсы основных валют	3	5	5	5	4,5	0,45
Уровень безработицы, размер и условия оплаты труда	3	5	5	5	4,5	0,45
Кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика страны	3	5	5	5	4,5	0,45
Уровень располагаемых доходов населения	2	5	4	4	3,75	0,25
Социально-культурные факторы						
Требования к качеству продукции и уровню сервиса	3	4	5	5	4,25	0,43

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7
Образ жизни и привычки потребления	2	4	5	4	3,75	0,25
Темпы роста населения	1	3	2	5	2,75	0,09
Размер и структура семьи	2	1	3	3	2,25	0,15
Технологические факторы						
Уровень инноваций и технологического развития отрасли	3	1	3	5	3	0,30
Доступ к новейшим технологиям	3	5	5	5	4,5	0,45
Степень использования, внедрения и передачи технологий	3	5	5	4	4,25	0,43
Общий итог	30	-	-	-	45,75	-

Значимость фактора для деятельности компании с учетом веса представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Сводный PEST-анализ ООО «Сити-Рай»

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ	Вес	ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ	Вес
Фактор		Фактор	
1	2	3	4
Налоговая политика (тарифы и льготы)	0,45	Курсы основных валют	0,45
Будущее и текущее законодательство, регулирующие правила работы в отрасли	0,20	Уровень безработицы, размер и условия оплаты труда	0,45
Антимонопольное и трудовое законодательство	0,13	Кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика страны	0,45
Свобода информации и независимость СМИ	0,07	Уровень располагаемых доходов населения	0,25
Законодательство по охране окружающей среды	0,06	Уровень инфляции и процентные ставки	0,25
СОЦИАЛЬНО- КУЛЬТУРНЫЙ	Вес	ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКТОР	Вес
Фактор		Фактор	
Требования к качеству продукции и уровню сервиса	0,425	Доступ к новейшим технологиям	0,45

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4
Образ жизни и привычки потребления	0,25	Степень использования, внедрения и передачи технологий	0,425
Размер и структура семьи	0,15	Уровень инноваций и технологического развития отрасли	0,3
Темпы роста населения	0,09		

На основании таблицы 4 мы можем сделать следующие выводы:

1) Среди политических факторов наибольшее влияние на деятельность предприятия оказывает как налоговая политика, а самое незначительное влияние оказывает законодательство по охране труда;

2) Среди экономических факторов наибольшее влияние на деятельность предприятия оказывают такие факторы как курсы основных валют, уровень безработицы размер и условие оплаты труда.

Остальные факторы имеют незначительные влияние.

2.3 Анализ внутренней среды ООО «Сити-Рай»

Розничная продажа и услуги ООО «Сити-Рай» представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Розничная продажа и услуги ООО «Сити-Рай»

Наименование товарных групп	Продано тыс. руб.		Изменения		Запасы тыс.руб.		Изменения	
	II полугодие 2019 г.	I полугодие 2020 г.	тыс.руб	%	II полугодие 2019 г.	I полугодие 2020 г.	тыс.руб	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Пищевые продукты, включая напитки и табачные изделия:	93647,6	99067,7	5420,1	5,78	7722,7	8838	1115,3	14,4
Мясо, продукты и консервы из мяса	4836	3910	-926	-19	280	156	-124	-44,2
Рыба и морепродукты	19983	1235	-7633	-38	120	99	-21	-17,5
Пищевые масла и жиры	2480,7	2117,0	-363,7	-14	53	408	355	87
Молочные продукты	54493	7947	2497,7	45	295	-	-295	-100
Яйцо птицы	1286	2260	974	75	-	-	-	-
Сахар	1895	1850	-45	-23	240	100	-140	-
Кондитерские изделия	9840	10510	670	6,8	500	988	488	-58,3

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Мороженое и замороженные десерты	340	95	-245	-72	-	-	-	97,6
Чай, кофе, какао	2324	2370	46	1,9	68	480	412	705,8
Соль	335,5	320	-15,5	-4,6	10	-	-10	-100
Мука	761,5	828	66,5	8,7	-	-	-	-
Крупа	3230	1025	-2205	-68	29	120	91	413
Макаронные изделия	1567,6	1266	-301,6	-19	105	-	-105	-100
Хлеб и хлебобулочные изделия	2830	5616	2786	98	-	-	-	-
Свежий картофель	420	790	370	88	-	210	210	100
Свежие овощи	815	925	ПО	13,3	-	-	-	-
Алкогольные напитки и пиво	26170,7	30609,2	4438,5	16,9	2832,7	3291,6	458,9	16,6
Безалкогольные напитки	3640	8640	5000	137	380	830	450	118,4
Табачные изделия	4470	4770	300	6,7	600	1000	400	66,6
Прочие продовольственные товары	18114,6	11444,3	-6670,3	-36	1875,1	14803	-394,8	-21
Перевозка грузов	15206,6	15636,2	429,6	2,8	1250	982	-268	-21

Исследуя следующие данные о продаже и запасах, можно сказать, что продажа пищевых продуктов, включая напитки и табачные изделия, незначительно возросла.

Сделаем анализ сильных и слабых сторон компании ООО «Сити-Рай» с помощью матрицы угроз и возможностей, представленной на рисунке 4.

Представим SWOT- анализа ООО «Сити-Рай» в таблице 6.

Таблица 6 - SWOT- анализ ООО «Сити-Рай»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Высокая квалификация и компетентность персонала. 2. За сравнительно недолгое существование организация себя отлично зарекомендовала на рынке.	1. Отсутствие анализа информации о потребителях 2. Недостаточность рекламы и, как следствие, слабое продвижение продукции. 3. Отсутствие системного обучения персонала. 4. Недостаточная заинтересованность работников компании в повышении качества сервисных услуг. 5. Отсутствие четко выраженной стратегии, непоследовательность в ее реализации, так как организация не имеет достаточного опыта.

Продолжение таблицы 6

Возможности	Угрозы
<p>1. Рост уровня спроса на услуги и товары общества за счёт высокого качества реализуемой продукции.</p> <p>2. Снижение цен за счёт стабильного благоприятного финансового положения, низкой степени вероятности банкротства.</p> <p>3. Завоевание доли рынка у конкурентов за счёт индивидуальных условий работы с каждым клиентом; полной комплектации объектов электротехническим оборудованием; оперативного уровня обслуживания; бесплатной доставки продукции; активного продвижения товара путем эффективных рекламных кампаний и стимулирования сбыта.</p>	<p>1. Потеря доли рынка.</p> <p>2. Низкие цены конкурентов могут спровоцировать потерю клиентского предпочтения.</p>

Исходя из данных таблицы 6, к возможностям ООО «Сити-Рай», которые можно использовать для разработки дальнейшего стратегического развития фирмы можно отнести:

- повышение качества сервисных услуг, снижение цен на предлагаемые товары;
- завоевание доли рынка у конкурентов за счёт индивидуальных условий работы с каждым клиентом; полной комплектации объектов электротехническим оборудованием; оперативного уровня обслуживания; бесплатной доставки продукции; активного продвижения товара путем эффективных рекламных кампаний и стимулирования сбыта;
- рост имиджа, исследование субъектов рынка: конкурентов, поставщиков, потребителей;
- необходимость разработки инвестиционного проекта для ООО «Сити-Рай» с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

2.4 Оценка эффективности деятельности ООО «Сити-Рай»

Для анализа эффективности деятельности ООО «Сити-Рай» проведем горизонтальный, вертикальный анализ и анализ рентабельности предприятия. Цель горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности со-

стоит в том, чтобы наглядно представить изменения, произошедшие в основных статьях баланса. Горизонтальный анализ заключается в сопоставлении финансовых данных предприятия за два прошедших периода (года) в относительном и абсолютном виде с тем, чтобы сделать лаконичные выводы. Горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом (Приложение В).

По результатам горизонтального анализа баланса отмечается значительное ежегодное увеличение запасов за счет готовой продукции и товаров для перепродажи. Дебиторская задолженность предприятия увеличивается, что говорит о расширении сферы деятельности предприятия наряду с увеличением выручки.

Денежные средства предприятия увеличиваются. Что положительно характеризует его состояние. Уставный капитал не изменялся за рассматриваемые периоды.

Кредиторская задолженность увеличивается в динамике в основном за счет увеличения задолженности перед поставщиками и подрядчиками и прочими кредиторами. Вертикальный анализ позволяет сделать вывод о структуре баланса и отчета о прибыли в текущем состоянии, а также проанализировать динамику этой структуры.

Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Вертикальный анализ представлен в Приложение Г. Вертикальный анализ баланса показал, что наибольшую долю в структуре активов занимают запасы и затраты, доля которых ежегодно увеличивается за счет роста доли готовой продукции и товаров для перепродажи.

Возрастает доля денежных средств, что также положительно характеризует состояние предприятия.

Доля собственного капитала в пассиве баланса несколько снижается на конец третьего квартала 2019 года, что отрицательно характеризует состояние предприятия.

Доля кредиторской задолженности увеличивается, что также отрицательно для предприятия. Результаты проведенного анализа эффективности деятельности ООО «Сити-Рай» позволяют сделать следующие рекомендации:

- разработать специальные мероприятия по работе с поставщиками и потребителями с целью снижения дебиторской и кредиторской задолженности;
- найти выгодные источники краткосрочного финансирования.

Так как ООО «Сити-Рай» занимается реализацию продукции, проанализируем динамику продаж и ассортимент организации.

Проведем более подробный анализ эффективности деятельности ООО «Сити-Рай».

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом. Они более полно, чем прибыль характеризуют деятельность предприятия, т.к. их величина показывает соотношение эффекта с затратами или ресурсами.

В таблице 7 приведены исходные данные и расчет показателей рентабельности. Все показатели могут рассчитываться на основе прибыли от реализации и чистой прибыли.

Расчет и динамика показателей рентабельности представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ динамика показателей рентабельности ООО «Сити-Рай»

Показатели	IV кв. 2019 г.	I кв. 2020 г.	II кв. 2020 г.	Изменения IV кв. 2019 г. от II кв. 2020 г., тыс.руб.	Темпы роста IV кв. 2019 г. от II кв. 2020 г.
1	2	3	4	5	6
Выручка, тыс.руб.	6439	6954	7632	1200	118,53
Себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.	4871	5702	1524	693	131,29
Прибыль (убыток) от продаж (п.1-п.2) тыс.руб.	1381	1105	1155	-226	83,64
Средняя стоимость производственных активов, тыс.руб.	3215,2	3516,5	4788,5	1573,3	148,93%
Собственный капитал, тыс.руб.	2757	2894,5	3371,5	614,5	122,29%
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс.руб.	170	181	226,5	56,5	133,24%
Среднегодовая стоимость оборотных производственных фондов, тыс.руб.	4985	5546	7158	2173	143,59%

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6
Рентабельность активов, %	12,07	15,15	12,08	0,01	100,08%
Рентабельность собственного капитала, %	25	30,5	26,81	1,81	107,24%
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	17,25	12,7	11,84	-5,41	68,64%
Рентабельность производственной деятельности (экономическая), %	22,8	15,48	14,13	-8,67	61,97%

Из таблицы 7 можно сделать вывод о том, что за анализируемый период выручка предприятия выросла на 18,53 %, прибыль от основной деятельности предприятия снизилась на 16,36 %, что является негативным фактором.

При этом прибыль до уплаты налогов снизилась на 16,36 %.

Сравнив темп роста выручки и себестоимости можно судить об эффективной или неэффективной деятельности предприятия за период, $118,53 < 128,05$, следовательно, деятельность предприятия можно оценить, как неэффективную.

Анализ рентабельности ООО «Сити-Рай» представлен в таблице 8.

Таблица 8 - Анализ рентабельности ООО «Сити-Рай»

Показатели	IV кв. 2019 г..	I кв. 2020 г.	II кв. 2020 г.	Измене- ния
1. Рентабельность продаж (валовая маржа), %	21,45	15,89	15,13	-6,32
2. Рентабельность продаж по EBIT, %	21,45	15,89	15,13	-6,32
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки), %	17,25	12,7	11,84	-5,41
4. Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг), %	18,89	18,89	17,83	-9,47

Из таблицы 8 можно сделать вывод, что прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 15,13 % от полученной выручки, соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении предприятия с каждого рубля реализованной

продукции. В данном случае это 11,84 %.

Итак, основными выводами по данному разделу являются:

- организационная структура ООО «Сити-Рай» наилучшим образом позволяет магазину гибко взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целесообразно распределять, и направлять усилия своих сотрудников, и таким образом, удовлетворять потребности клиентов и достигать своих целей с высокой эффективностью;

- деятельность предприятия можно оценить, как неэффективную за анализируемый период, что требует срочного внедрения инвестиционного проекта в компанию;

- ООО «Сити-Рай» может завоевать долю рынка у конкурентов за счёт индивидуальных условий работы с каждым клиентом; полной комплектации объектов электротехническим оборудованием; оперативного уровня обслуживания; бесплатной доставки продукции; активного продвижения товара путем эффективных рекламных кампаний и стимулирования сбыта, а также путём разработки инвестиционного проекта.

3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ООО «СИТИ-РАЙ»

3.1 Выбор варианта проектного решения, его цели и стадии жизненного цикла

Для реализации проектного решения компании ООО «Сити-Рай» рассмотрим 2 варианта инвестиционного проекта и выберем для дальнейшей разработки наиболее оптимальный.

Пусть вариант А проектного решения – это открытие цеха-кондитерской «РайскийСити» в непосредственной близости от магазина ООО «Сити-Рай».

Вариант Б – инвестиционный проект по производству кексов на территории магазина.

Представим данные по проектам в таблице 9.

Таблица 9 – Варианты инвестиционных проектов

в рублях

Инвестиции в проект, руб.	А	В
Размер первоначальных инвестиций	707025	450000
Доход от проекта, руб.		
1-й год	356 703,2	200 125
2-й год	458 445,6	188 525
3-й год	458 445,6	275 652

Ставку дисконтирование в 12,9 % была выбрана методом экспертных оценок руководством ООО «Сити-Рай» с учетом ежегодной инфляции.

Дисконтированные денежные потоки по годам представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Дисконтированные денежные потоки по годам

в рублях

Период	Коэффициент дисконтирования	А	В
1	0,8857	315 946,147	177 258,636
2	0,7845	359 666,447	147 904,39
3	0,6949	318 570,812	191 548,75
CF	-	994 183,407	516 711,776

Рассчитаем индекс рентабельности по следующей формуле:

$$PI = \sum \frac{CF_k}{(1+r)^k} / IC,$$

Индекс рентабельности для проектов А и В будет равен:

$$PI(A) = \frac{994183,407}{707025} = 1,406.$$

$$PI(B) = \frac{516711,776}{450000} = 1,148.$$

По максимальному индексу рентабельности PI выбираем проект А.

Также обоснованием выбора инвестиционного проекта А может послужить то, что здесь более широкий ассортимент, а в варианте В кексы могут не пользоваться высоким и окупаемым спросом.

Суть проекта А, как уже ранее было сказано, открытие в непосредственной близости от магазина ООО «Сити-Рай» цеха-кондитерской «РайскийСити» в городе Райчихинск.

Целью данного проекта является производство и реализация кондитерских изделий в готовом виде и на заказ. Кондитерская будет располагаться в арендуемом помещении площадью 50 кв.м., из которых 20 кв.м. отведено под кондитерский цех, 20 кв.м. - под магазин и кафе, рассчитанное на 16 посетителей, остальное - подсобные помещения. В ассортимент кондитерской можно включить торты традиционные и оформляемые по заказу клиента, пирожные, кексы, чизкейки, тарты, бланманже и напитки. Потенциальными потребителями продукции станут жители города. Возрастная категория покупателей от 5 до 65 лет.

Основные преимущества кондитерской «РайскийСити»:

- доступные цены;
- использование высококачественного сырья и натуральных ингредиентов;
- разнообразный широкий ассортимент.

В ассортименте кондитерской «РайскийСити» будут представлены мучные кондитерские изделия недлительного срока хранения - торты, пирожные, чизкейки, тарты, кексы, бланманже, изготовленные как по традиционным,

так и по собственным рецептам

В кондитерской также будут продавать кофе, чай и другие безалкогольные напитки.

Инвестиционный проект будет реализован за счет средств компании «Сити-Рай», директор которой который возьмет на себя управление кондитерским цехом. Первоначальные инвестиции в проект составят 707 025 рублей.

У каждой из вышеперечисленных групп есть свой метод привлечения. Первые две группы расположены рядом с кондитерской каждый день, поэтому необходимо привлекать их внимание различными акциями и скидками, чтобы отдать предпочтение этой кондитерской и посещать ее во время обеда, перерывов и прогулок как можно чаще. которых в городе мало, где можно купить.

Концепция проекта предусматривает производство традиционных видов тортов и пирожных, а также некоторых видов низкокалорийных продуктов. Этот факт является преимуществом этого бизнеса, потому что здоровый образ жизни очень популярен в современном обществе среди конкурентов, у которых он есть.

3.2 Этапы разработки инвестиционного проекта ООО «Сити-Рай»

На начальном этапе производства кондитерских изделий их реализация будет осуществляться в кафе-кондитерской «РайскийСити» при кондитерском цехе. Планируемый объем продаж по каждому виду продукции был рассчитан на первый год работы.

В первые месяцы он будет минимальный, но к середине года планируется достичь данных результатов.

В таблице 11 представлен подробней планируемый объем продаж «РайскийСити» на 2021 г.

Таблица 11 - Планируемый объем продаж «РайскийСити» на 2021 г.

Продукция	Объем реализации, ед./мес.	Объем реализации, ед./год	Цена, руб.	Выручка, руб./мес.	Выручка, руб./год
1	2	3	4	5	6
Торты традиционные	80	960	600	48000	576000

Продолжение таблицы 11

1	2	3	4	5	6
Торты с оформлением	37	444	800	29600	355200
Пирожные	350	4200	75	26250	315000
Кексы	300	3600	78	23400	280800
Чизкейки	250	3000	98	24500	294000
Тарты	200	2400	100	20000	240000
Бланманже	100	1200	73	7300	87600
Кофе/чай	550	6600	70	38500	462000
Напитки	150	1800	50	7500	90000
Итого				225050	2700600

Таким образом, за первый год работы кондитерской-цехом планируется выручка в размере 2 700 600 рублей. Исходя из предполагаемого объема продаж, были рассчитаны средние затраты на закупку сырья для производства кондитерских изделий, представленные таблице 12.

Таблица 12 - Затраты на закупку сырья кондитерской «РайскийСити»

Вид сырья	Стоимость, руб.мес.	Стоимость, руб./год
Мука	2300	27600
Яйца	3000	36000
Молочные продукты (сливки, молоко, масло, сметана, сыр, творог)	17000	204000
Сахар	2000	24000
Кофе/чай	5000	60000
Шоколад	5000	60000
Фрукты	5000	60000
Добавки	6000	72000
Украшения (мастика, г лазурь)	10900	130800
Напитки	1000	12000
Итого	57200	686400

Общая сумма данных расходов составит 57 200 рублей в месяц или 686 400 рублей в год.

Начальные инвестиции в проект – 707 025 рублей. Они включают в себя оформление всех необходимых документов, ремонт и дизайн арендуемого по-

мещения, покупку, доставку и установку необходимого оборудования и мебели, затраты на рекламу и печать различных листовок, визиток и плакатов, а также вложения в оборотный капитал.

Порядок, сроки и возможные расходы ООО «Сити-Рай» представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Порядок, сроки и возможные расходы ООО «Сити-Рай»

Операция	Описание операции	Предшествующая операция	Время выполнения, дней	Возможные расходы, руб.
А	Разработка проектной документации	-	2	-
В	Поиск поставщиков	А	7	5 тыс. руб.– премия менеджеру по закупкам, расходы на связь
С	Заключение договоров о приобретении и условиях поставки необходимого сырья и оборудования	В	3	-
Д	Получение, установка и наладка производственного оборудования, проверка исправности	С	15	695,225 тыс. руб. – расходы на оборудование
Е	Закупка сырья и материала	Д	5	68 тыс. руб. – расходы на сырье и материалы
Ф	Запуск цеха по производству кондитерских изделий	Е	4	-
Итого		-	36	707 025 рублей

По данным таблицы 13 построим диаграмму Ганта, с началом работ 01.05.2021 и заканчивая 06.06.2021.

Диаграмма Ганта графически представлена в Приложении Е.

С момента начала производства и реализации продукции кондитерская будет нести такие текущие затраты, как закупка сырья, оплата труда работников, коммунальные платежи, управленческие и коммерческие расходы (реклама, услуги связи, расходные материалы, транспортные расходы), арендная плата и амортизация оборудования показаны в таблице 14.

Таблица 14 - Текущие затраты кондитерской «РайскийСити»

Статьи затрат	Сумма, руб./мес.
Арендная плата	40000
Амортизация	4972
Коммерческие расходы	20000
Коммунальные услуги	9000
Управленческие расходы	3000
Сырье	57200
Заработная плата с начислениями	86332,5
Итого	220504,5

Таким образом, расходы кондитерской «РайскийСити» за месяц составляют 220504,5 рублей. Налог от кондитерской составит 6% от доходов (УСН «Доходы») за год - 72230,4 рублей, а также кондитерская будет уплачивать 1% взносов на ОПС с суммы дохода, превышающей 300000 - 24006 рублей.

3.3 Оценка эффективности инвестиционного проекта ООО «Сити-Рай»

Для оценки эффективности данного проекта А были рассчитаны показатели, представленные в таблице 15.

Таблица 15 - Основные показатели эффективности инвестиционного проекта

Показатель	1 год	2 год	3 год	Итого
Денежные потоки, руб.	356703,2	458445,6	458445,6	1273594
Дисконтированные денежные потоки, руб.	327250,22	385864,5	354002,5	1067117
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	-350321,80	108123,80	566569,40	324371,4

Чистая приведенная стоимость, согласно данным таблицы 15, составляет 324371,4 рублей.

Период окупаемости инвестиционного проекта составляет 26 месяцев. Все эти показатели говорят о перспективности и инвестиционной привлекательности разработанного инвестиционного проекта кондитерской «Райский-Сити».

При разработке инвестиционного проекта необходимо уделять особое

внимание анализу рисков проекта, так как правильная подготовка этого раздела даст возможность адекватно оценить сам проект и возможные угрозы, чтобы предложить мероприятия по сведению риска к минимуму.

Перечислим основные возможные внутренние и внешние факторы, представляющие риск для создаваемого проекта. К внутренним рискам относятся проблемы, связанные с ремонтом персонала, оборудования и помещений.

Для оценки всех рисков, возникающих при реализации инвестиционного проекта кондитерской «РайскийСити», был проведен глубокий анализ внутренних и внешних факторов, который представлен в таблице 16.

Таблица 16 - Возможные риски инвестиционного проекта и способы их предотвращения

Фактор	Вероятность наступления	Способы предотвращения наступления
Внутренние		
Уровень квалификации персонала	средняя	Тщательный поиск и отбор персонала. Выгодные условия работы.
Проблемы с оборудованием	средняя	Закупка оборудования у надежных поставщиков. Проверка наличия гарантий. Прием на работу квалифицированную персонала. Соблюдение инструкций. Проведение текущего обслуживания.
Проблемы с ремонтом помещения	средняя	Поиск квалифицированных строителей. Заключение договора с указанием точных сроков сдачи объекта и расходов.
Внешние		
Неполучение разрешений на осуществление деятельности	низкая	Тщательное изучение всех правил и требований. Подготовка помещения и разработка рецептов с учетом всех требований. Подготовка всех необходимых документов.
Появление на рынке новых конкурентов	высокая	Качественное обслуживание клиентов. Эффективная рекламная кампания. Обновление ассортимента. Квалифицированный персонал. Высокое качество изделий. Наличие системы стимулирования реализации продукции.
Чрезвычайная ситуация	низкая	Установка охранной и пожарной сигнализации. Соблюдение противопожарного режима и производственной дисциплины.
Рост цен на сырье	средняя	Работа с проверенными и надежными поставщиками. Заключение договоров с указанием цен и временных периодов.

Это довольно распространенные риски для нового проекта, так как нет

связей с организациями поддержки, такими как набор персонала. Чтобы минимизировать эти риски, необходимо провести тщательный отбор персонала, поставщиков оборудования и ремонтных бригад, заключить договоры с указанием стоимости и условий, а также следовать всем инструкциям и рекомендациям.

Внешние риски предугадать довольно сложно, но наиболее вероятными в работе кондитерских изделий являются сложности с получением разрешительной документации, появление новых конкурентов, рост цен на сырье и чрезвычайные ситуации.

Чтобы минимизировать эти угрозы, важно регулярно отслеживать внешнюю среду компании, включая конкурентов, потребителей, поставщиков и государственные учреждения. Кроме того, каждая организация должна иметь набор действий, стратегию, которой нужно следовать при изменении условий. Сюда входят маркетинговые мероприятия, которые привлекают потребителей посредством рекламы, ассортимента продукции, качества продукции и уровня обслуживания, несмотря на большое количество конкурентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инвестиционная деятельность любого предприятия определяется как практическая деятельность по инвестированию инвестиционного капитала в коммерческие помещения с целью получения прибыли на вложенный капитал или получения другого эффекта в будущем.

Улучшение инвестиционной деятельности компании заключается в реализации проекта в кратчайшие сроки, а также в снижении инвестиционных рисков до минимума.

В каждом инвестиционном проекте можно выделить трех основных участников: это сам инвестор, который вкладывает свои средства с целью их приумножения; компания, принимающая непосредственное участие в реализации проекта; а также состояние.

Каждая компания стремится к максимальному увеличению прибыли и увеличению своей рыночной стоимости. Расширение торговли ведет к долгосрочному экономическому росту.

Таким образом, все субъекты инвестиционной деятельности получают свой положительный эффект: от прибыли для инвестора до положительного социально-экономического эффекта для страны в целом.

С точки зрения цели можно отметить, что инструменты финансирования развития различаются по устойчивости возврата средств. Собственные средства компании нужно принимать в любом случае, потому что они идут на оплату труда сотрудников, покупку срочных оборотных средств.

В исследуемой компании ООО «Сити-Рай» было выявлено, что компания сможет завоевать долю рынка у конкурентов за счёт индивидуальных условий работы с каждым клиентом; полной комплектации объектов электротехническим оборудованием; разработкой инвестиционного проекта

Суть проекта разработанного проекта А - открытие в непосредственной близости от магазина ООО «Сити-Рай» цеха-кондитерской «РайскийСити» в городе Райчихинск.

Целью данного проекта является производство и реализация кондитерских изделий в готовом виде и на заказ.

Кондитерская будет располагаться в арендуемом помещении площадью 50 кв.м., из которых 20 кв.м. отведено под кондитерский цех, 20 кв.м. - под магазин и кафе, рассчитанное на 16 посетителей, остальное - подсобные помещения.

В ассортимент кондитерской включены торты традиционные и оформляемые по заказу клиента, пирожные, кексы, чизкейки, тарты, бланманже и напитки. Потенциальными потребителями продукции станут жители города. Возрастная категория покупателей от 5 до 65 лет.

В данном исследовании была подробно расписана эффективность данного инвестиционного проекта, со сроком окупаемости 26 месяцев.

Таким образом, инвестиционный проект ООО «Сити-Рай» можно признать эффективным. ООО «Сити-Рай» необходимо продолжать работу по осуществлению инвестиционного проекта, принимая во внимание все возможности и угрозы внешней среды и используя сильные и слабые стороны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Агарков, А. П. Экономика и управление на предприятии / А. П. Агарков [и др.]. - Москва: Дашков и Ко, 2016. – 400 с.
- 2 Бард, В. С. Инвестиционный потенциал Российской экономики / В. С. Бард, С. Н. Бузулуков, И. Н. Дрогобыцкий, С. Е. Щепетова – М.; Экзамен – 2017. – 320 с.
- 3 Бекетова, О. Н., Найденов, В. И. Бизнес-план: теория и практика / О. Н. Бекетова. - Москва: Альфа-Пресс, 2017. - 271 с.
- 4 Борисов, Е. Ф. Экономика / Е. Ф. Борисов. - Москва: Проспект, 2016. - 256 с.
- 5 Бочаров, В. В. Комплексный финансовый анализ / В. В. Бочаров. – Москва: СПб: Питер, 2017. – 432 с
- 6 Буров, В. П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: учебное пособие / В.П. Буров. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 192 с.
- 7 Виленский, П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учебное пособие / В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. - Москва: Дело, 2018. – 888 с.
- 8 Виханский, О. С. Стратегическое управление: Учебник / О. С. Виханский. - Москва: Гардарика, 2016. - 296 с.
- 9 Воробьева, Т. В. Управление инвестиционным проектом / Т. В. Воробьева. - Москва: Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2019. - 147 с.
- 10 Грачева, Н. А. Инвестиционный анализ / Н. А. Грачева. – Курск, 2016. - 600 с.
- 11 Данилина, Е. И. Инновационный менеджмент в управлении персоналом: учебник / Е. И. Данилина, Д. В. Горелов, Я. И. Маликова. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. - 208 с.
- 12 Дисконтирование денежных потоков в инвестиционных проектах. - Москва: ТНТ, 2016. - 200 с.

- 13 Дроботова, О. О. Инвестиционная деятельность предприятий малого и среднего бизнеса/ О. О. Дроботова, Т. К. А. Фам // Kant. - 2018. - № 2 (27). - С. 276-282.
- 14 Друкер, П. Практика менеджмента / П. Друкер. – пер. с англ. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 320 с.
- 15 Житников, Ю. Б. Инвестиционная деятельность в хозяйственной практике металлургических предприятий / Ю. Б. Житников, Н.А.Лебедев //Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. - 2016. - № 3. - С. 35-36.
- 16 Измайлова, А. С. Развитие системы управления инвестиционной деятельностью металлургических предприятий / А. С. Измайлова //Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. - 2017. Т. 2. - С. 162-164.
- 17 Инвестиции и инновации: учебное пособие / К.В. Балдин, А.В. Дубровский, Ю.В. Мишин и др.; под ред. В.Н. Щербакова. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. - 658 с.
- 18 Инвестиционный анализ: учебное пособие / А.Н. Асаул, В.В. Биба, А.С. Скрыльник, В.Я. Чевганова; под ред. А.Н. Асаула. - Москва: Проспект, 2016. - 239 с.
- 19 Кабанова, О. В. Инвестиции и инвестиционные решения: учебное пособие / О.В. Кабанова, Ю.А. Коноплева; Министерство образования и науки РФ, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Северо-Кавказский федеральный университет». - Ставрополь: СКФУ, 2017. - 201 с.
- 20 Карпович, О.Г. Финансовый менеджмент: учебник / О.Г. Карпович, А.Е. Суглобов, Б. Т. Жарылгасова ; под общ. ред. О.Г. Карповича. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 396 с.
- 21 Касатов, А. Д. Контроллинг в системе управления инвестиционной деятельностью интегрированных бизнес-структур/ А.Д. Касатов //Проблемы развития предприятий: теория и практика. - 2018. - № 1. - С. 184-188.
- 22 Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избран-

ное / Дж. М. Кейнс; вступ. статья Н.А. Макашевой. – Москва: Эксмо. 2017. – с. 89.

23 Киселёва, О. В. Инвестиционный анализ: учебное пособие / О. В. Киселёва, Ф.С. Макеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: КНОРУС, 2017. – 208 с.

24 Колмыкова, Т. С. Инвестиционный анализ: учебное Пособие / Т.С. Колмыкова. – Москва: Инфра-М, 2017. – 204 с.

25 Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / под ред. проф. Л. Т. Гиляровской. – Москва: Финансы и статистика, 2016. – 342 с.

26 Корниенко, В. С. Пути усовершенствования процесса управления инвестиционной деятельностью предприятия/ В.С. Корниенко, В.А. Экова // NovaInfo.Ru. - 2017. Т. 2. - № 67. - С. 200-203.

27 Котова, М. А. Влияние принятия инвестиционных решений на деятельность предприятия / М. А.Котова, Е. А. Хаустова, Е. А. Бритикова // Новая наука: Проблемы и перспективы. - 2016. - № 115-1. - С. 108-111.

28 Крылов, Э. И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности: учеб. пособие / Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова. – Москва: Финансы и статистика, 2017. – 305 с.

29 Кузнецов, Б. Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата / Б. Т. Кузнецов. – Москва: Юрайт, 2018. – 361 с.

30 Лимитовский, М. А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. Учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / М. А. Лимитовский. - Москва: Юрайт, 2016. - 919 с.

31 Лумпов, А. Бизнес-планирование инвестиционных проектов / Алексей Лумпов. - Москва: АВТОР, 2016. - 128 с.

32 Маколов, В. И. Инвестиционный менеджмент. Практикум / В. И. Маколов, Н. Д. Гуськова, И. Н. Краковская. - Москва: КноРус, 2017. – 176 с.

33 Мельников, Р. М. Оценка эффективности общественно значимых инвестиционных проектов методом анализа издержек и выгод: учебное пособие

/ Р. М. Мельников. - Москва: Проспект, 2016. - 238 с.

34 Мешков, А. В. Современные особенности функционирования механизма управления инвестиционной деятельностью предприятий / А. В. Мешков, И. А. Бондарева // Вестник Института экономических исследований. - 2016. - № 1 (1). - С. 40-48.

35 Никифорова, Н. Ю. Основные факторы, влияющие на инвестиционную деятельность предприятий транспортной инфраструктуры / Н. Ю. Никифорова, Е. В. Сибилева // Инновационная наука. - 2016. - № 3-1. - С. 171-174.

36 Норко, Н. В. Инновационная и инвестиционная деятельность внешнеторгового предприятия / А. С. Норко, А. С. Бурлякова // Новая наука: Проблемы и перспективы. - 2016. - № 10-1. - С. 92-95.

37 Нужина, И. П. Оценка эффективности и анализ риска инвестиционного проекта: методические указания / И. П. Нужина, Ю. Б. Скуридина. – Томск: Изд-во Томск, 2016. – 51 с.

38 Отливанская, Г. А. Управление инвестиционной деятельностью предприятия на основе ценности / Г. А. Отливанская // Бизнес информ. - 2017. - № 3 (470). - С. 159-163.

39 Павлов, И. М. Анализ бизнес-процессов при разработке инвестиционных проектов / И. М. Павлов. - Москва: Синергия, 2017. - 865 с.

40 Панарина, А. Инвестиционные проекты: моногр. / Анна Панарина. - Москва: LAP Lambert Academic Publishing, 2016. - 360 с.

41 Петюков, С. Э. Кредитование инвестиционных проектов в Российской Федерации / Петюков Сергей Эдуардович. - Москва: LAP Lambert Academic Publishing, 2018. - 704 с.

42 Подшиваленко, Г. П. Инвестиционная деятельность / Г. П. Подшиваленко, Н. В. Киселёва. – Москва: КНОРУС, 2016. – 432 с.

43 Радченко, В. М. Формирование стратегического управления инвестиционной деятельностью предприятия / В. М. Радченко, Н. С. Фарион // Энергия - XXI век. - 2017. - № 3 (99). - С. 70-78.

44 Сахабиева, Г. А. Управление инвестиционной деятельностью пред-

приятия / Г. А.Сахабиева //Управленческий учет. - 2017. - № 2. - С. 98- 106.

45 Сесин, И. Ю. Сравнительный анализ генераторов псевдослучайных чисел для решения задач рендеринга методом МонтеКарло / И. Ю. Сесин, В. В. Нечаев // International Journal of Open Information Technologies. - 2018. - Т. 6. - № 10. - С. 34-40.

46 Старожук, Р. П. Направления совершенствования управления инвестиционной деятельностью на основе концепции управления стоимостью компании / Р. П. Старожук // Молодой ученый. - 2018. - № 20 (206). - С. 266-269.

47 Столбов, А. В. Инвестиционная деятельность предприятия (фирм)/ А. В.Столбов // Молодой ученый. - 2016. - № 3 (107). - С. 629-631.

48 Толчинская, М. Н. Управление инвестиционной деятельностью с позиций центров формирования затрат / М. Н. Толчинская //Актуальные вопросы современной экономики. - 2018. - № 7. - С. 93-98.

49 Уколов, А. И. Портфельное инвестирование: учебник / А. И. Уколов. - 2-е изд., стер. - Москва: Директ-Медиа, 2017. - 449 с.

50 Электронная база «Синапс». – Режим доступа: <https://synapsenet.ru/searchorganization/organization/1192801007992-ooo-sitiraj>. – Дата обращения - 11.01.2021.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «Сити-Рай» с IV кв. 2019 г. по II кв. 2020 г.

Статья	IV кв. 2019 г.	I кв. 2020 г.	II кв. 2020 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Результаты исследований и разработок	0	0	0
Основные средства	264	298	355
Итого по разделу I	264	298	355
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	2654	3731	4981
сырье и материалы	2654	3731	4981
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	181	195	217
Дебиторская задолженность	1453	1617	1744
в том числе покупатели и заказчики	1453	1617	1744
Денежные средства	532	729	1102
Итого по разделу II	4820	6272	8044
БАЛАНС	5084	6570	8399
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставной капитал	10	10	10
Нераспределенная прибыль	2835	2934	3789
Итого по разделу III	2845	2944	3799
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1000	1000	1000
Итого по разделу IV	1000	1000	1000
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Кредиторская задолженность	1239	2626	3600
поставщики и подрядчики	1211	2561	3554
прочие кредиторы	28	65	46
Прочие краткосрочные пассивы	0	0	0
Итого по разделу V	1239	2626	3600
БАЛАНС	5084	6570	8399

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Сити-Рай» с IV кв. 2019 г. по II кв. 2020 г.

Статья	IV кв. 2019 г.	I кв. 2020 г.	II кв. 2020 г.
Выручка	6 439	6 954	7 632
Себестоимость продаж	4 871	5 702	6 395
Валовая прибыль	1 568	1 252	1 237
Коммерческие расходы	175	123	66
Управленческие расходы	12	24	16
Прибыль (убыток) от продаж	1 381	1 105	1 155
Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 381	1 105	1 155
Текущий налог на прибыль	270	222	251
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0
Изменение отложенных активов	0	0	0
Прочее	0	0	0
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	1 111	883	904

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Горизонтальный анализ баланса (тыс. руб.) ООО «Сити-Рай» с IV кв. 2019 г. по II кв. 2020 г.

Статья	Сумма			Абсолютное изменение		Относительное изменение	
	IV кв. 2019 г.	I кв. 2020 г.	II кв. 2020 г.	IV кв. 2019 г.	I кв. 2020 г.	IV кв. 2019 г.	I кв. 2020 г.
				- I кв. 2020 г.	- II кв. 2020 г.	г. - I кв. 2020 г.	г. - II кв. 2020 г.
I. Внеоборотные активы							
Основные средства	264	298	355	34	57	12,88	19,13
Итого по разделу I	264	298	355	34	57	12,88	19,13
II. Оборотные активы							
Запасы	2654	3731	4981	1077	1250	40,58	33,50
сырье и материалы	2654	3731	4981	1077	1250	40,58	33,50
НДС по приобретенным ценностям	181	195	217	14	22	7,73	11,28
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 мес. после отчетной даты)	1453	1617	1744	164	127	11,29	7,85
в том числе покупатели и заказчики	1453	1617	1744	164	127	11,29	7,85
Денежные средства	532	729	1102	197	373	37,03	51,17
Итого по разделу II	4820	6272	8044	1452	1772	30,12	28,25
Баланс	5084	6570	8399	1486	1829	29,23	27,84
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	2835	2934	3789	99	855	3,49	29,14
Итого по разделу III	2845	2944	3799	99	855	3,48	29,04
IV. Долгосрочные обязательства							
Итого по разделу IV	1000	1000	1000	0	0	-	-
V. Краткосрочные обязательства							
Кредиторская задолженность	1239	2626	3600	1387	974	111,95	37,09
Поставщики и подрядчики	1211	2561	3554	1350	993	111,48	38,77
Прочие кредиторы	28	65	46	37	-19	132,14	-29,23
Прочие краткосрочные пассивы	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу V	1239	2626	3600	1387	974	111,95	37,09
Баланс	5084	6570	8399	1486	1829	29,23	27,84

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Вертикальный анализ баланса (%) ООО «Сити-Рай» с IV кв. 2019 г. по II кв. 2020 г.

Статья	Удельный вес			Изменение доли	
	IV кв. 2019 г.	I кв. 2020 г.	II кв. 2020 г.	IV кв. 2019 г. - I кв. 2020 г.	I кв. 2020 г. - II кв. 2020 г.
I. Внеоборотные активы					
Основные средства	5,19	4,54	4,23	-0,66	-0,31
Итого по разделу I	5,19	4,54	4,23	-0,66	-0,31
II. Оборотные активы					
Запасы	52,20	56,79	59,30	4,59	2,52
НДС по приобретенным ценностям	3,56	2,97	2,58	-0,59	-0,38
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 мес. после отчетной даты)	28,58	24,61	20,76	-3,97	-3,85
в том числе покупатели и заказчики	28,58	24,61	20,76	-3,97	-3,85
Денежные средства	10,46	11,10	13,12	0,63	2,02
Итого по разделу II	94,81	95,46	95,77	0,66	0,31
Баланс	100	100	100	0	0
III. Капитал и резервы					
Уставный капитал	0,20	0,15	0,12	-0,04	-0,03
Неразмещенная прибыль	55,76	44,76	45,11	-11,11	0,45
Итого по разделу III	55,96	44,81	45,23	-11,15	0,42
IV. Долгосрочные обязательства					
Итого по разделу IV	19,67	15,22	11,91	-4,45	-3,31
V. Краткосрочные обязательства					
Кредиторская задолженность	24,37	39,97	42,86	15,60	2,89
Поставщики и подрядчики	23,82	38,98	42,31	15,16	3,33
Прочие кредиторы	0,55	0,99	0,55	0,44	-0,44
Прочие краткосрочные пассивы	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	24,37	39,97	42,86	15,60	2,89
Баланс	100	100	100	0	0

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Анализ финансовой устойчивости предприятия (тыс. руб.) ООО «Сити-Рай» с
IV кв. 2019 г. по II кв. 2020 г.

Показатели	IV кв. 2019 г.	I кв. 2020 г.	II кв. 2020 г.
1. Источники собственных средств	2845	2944	3799
2. Основные средства и иные внеоборотные активы	264	298	355
3. Наличие собственных оборотных средств (п.1 - п.2)	2581	2646	3444
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	1000	1000	1000
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (п.3 +п.4)	3581	3646	4444
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
7. Наличие собственных, долгосрочных и заемных источников формирования запасов и затрат (п.5 +п.6)	3581	3646	4444
8. Величина запасов и затрат	2654	3731	4981
9. Излишек (+) недостаток (-) собственных оборотных средств (п.3 - п.8)	-73	1- 1058	- 1537
10. Излишек (+) недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (п.5—п.8)	927	-85	-537
11. Излишек (+) недостаток (-) общей величины формирования запасов и затрат (п.7—п.8)	927	-85	-537
Тип финансовой ситуации	S(0;1;1) Нормальная финансовая устойчивость	S(0;0;0) Кризисное состояние	S(0;0;0) Кризисное состояние

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Диаграмма Ганта

