

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
СТАРООСКОЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ
(С О Ф Н И У « Б Е Л Г У »)

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ, ИНФОРМАТИКИ И МАТЕМАТИКИ

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ТЕХНИКОЭКОНОМИЧЕСКОМУ ОБОСНОВАНИЮ БИЗНЕС – ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА НОВОГО ВИДА ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СПИРТЗАВОД БЕКЕТОВСКИЙ»

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ
38.03.01 ЭКОНОМИКА
ПРОФИЛЬ ЭКОНОМИКА ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА
ОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ, ГРУППЫ 92071309
МАРШАЛЕК ОЛЕСЯ НИКОЛАЕВНА**

**Научный руководитель
Д.э.н профессор
Самарина В.П.**

СТАРЫЙ ОСКОЛ 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СПИРТА	7
1.1 Бизнес-планирование и его место в экономике предприятия	7
1.2 Различные типы бизнес-проектов и их особенности	12
1.3 Обзор и перспективы спиртового производства в Российской Федерации	17
2 ОЦЕНКА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО СПИРТЗАВОД «БЕКЕТОВСКИЙ» И РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА НОВОГО ВИДА ПРОДУКЦИИ	23
2.1 Общая характеристика ОАО Спиртзавод «Бекетовский».....	23
2.2 Оценка хозяйственной деятельности ОАО Спиртзавод «Бекетовский»	27
2.3 Разработка бизнес-плана производства нового вида продукции	35
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	53
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	56
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	61

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях бизнес-план служит наиболее актуальным видом текущего планирования, учитывающим как действующие сферы функционирования предприятия, так и новые сферы.

Бизнес-план – это комплексная оценка возможностей инновационного проекта. Он составляется на предприятии, в первую очередь, для оценки собственных возможностей, а позже – для привлечения инвестиций. Он нужен предпринимателям, которые собираются заняться собственным делом, руководителям, которые желают расширить бизнес путем увеличения номенклатуры продукции, и пр.

Бизнес-план позволяет исследовать и оценить возможности проекта: определить его технологическую сложность, практическую осуществимость, коммерческую эффективность, спрогнозировать возможные проблемы и пути их решения, предположить суммы капиталовложений и чистую прибыль.

Актуальность представленной выпускной квалификационной работы заключается в следующем. Согласно редакции от 3 июля 2016 г. № 261-ФЗ статьи 8 федерального закона «о государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ, «производство этилового спирта, технологией производства которого предусматривается получение барды (основного отхода спиртового производства), допускается только при условии ее полной переработки и (или) утилизации на очистных сооружениях» [5].

Это ограничивает деятельность многих спиртзаводов, в том числе – ОАО Спиртзавод «Бекетовский». С другой стороны, барда может служить сырьем для производства органических удобрений. В агропромышленном комплексе наиболее ценными удобрениями для сельскохозяйственных культур считаются ор-

ганические. Источником нового нетрадиционного удобрения можно считать барду – отход спиртовой промышленности. Для внедрения в производство новой продукции – органических удобрений из барды, необходима разработка бизнес-плана.

Барда повышает содержание в почве органических питательных элементов, не препятствует прорастанию семян и развитию растений, положительно влияет на жизнедеятельность микроорганизмов в почве. Органические удобрения из барды способствуют аккумуляции высоко токсичных тяжелых металлов в почве. В результате снижается их миграция по биологическим цепочкам, что приводит к увеличению скорости разложения пестицидов. Это свойство органических удобрений из барды позволяет получать не только высокие урожаи, но и экологически чистую продукцию.

Объектом исследования является открытое акционерное общество (ОАО) Спиртзавод «Бекетовский».

Предметом исследования является производственно-хозяйственная деятельность ОАО Спиртзавод «Бекетовский», а также бизнес-план выпуска новой продукции.

Целью исследования является обоснование и разработка бизнес-плана выпуска новой продукции на ОАО Спиртзавод «Бекетовский».

В соответствии с намеченной целью решаются следующие задачи:

- выявить сущность и содержание бизнес-планирования деятельности предприятий по производству спирта;

- дать характеристику и провести комплексный анализ производственно-хозяйственной деятельности открытого акционерного общества ОАО Спиртзавод «Бекетовский» за 2014- 2016 гг.;

- обосновать и разработать бизнес-план выпуска новой продукции – органических удобрений из отходов спиртового производства барды.

Теоретическая основа исследования базируется на исследовании отечест-

венных и зарубежных авторов в области бизнес-планирования. Основные среди них: М. А. Баландин, В.П. Галенко Г.Н. Лапушинская, В.С. Медунов, Е.М. Пунин и др.

В работе применялись разнообразные методы исследования. Основные среди них – методы вертикальных и горизонтальных сравнений, позволяющие изучить не только структуру изучаемого объекта или явления, но и выявить тенденции и направления их изменений. Также применялись парные групповые сравнения, которые позволяют сопоставить два показателя. Групповые сравнения применялись для расширения поля исследования, они позволяли сравнить несколько показателей. При проведении комплексного анализа производственно-хозяйственной деятельности ОАО Спиртзавод «Бекетовский» применялись методы финансового анализа. Экономическая целесообразность проекта оценивалась с помощью методов оценки эффективности инвестиционного проекта.

Практическая ценность выпускной квалификационной работы заключается в разработке бизнес-плана производства новой продукции.

Результаты, полученные в ходе выполнения дипломного проекта, могут быть распространены на другие предприятия по производству спирта.

Структура работы обусловлена целями и задачами исследования; выпускная квалификационная работа представлена на 60 страницах основного текста, состоит из введения, двух разделов, заключения, списка 50 использованных литературных источников.

В первом разделе раскрыты сущность и содержание бизнес-планирования деятельности предприятий по производству спирта. Рассмотрено место бизнес-планирования в управлении предприятием. Изучена структура бизнес-плана и его основные разделы. Обоснован следующий вывод: для внедрения в производство новой продукции необходима разработка бизнес-плана. Дан обзор и определены перспективы развития спиртового производства в Российской Федерации. Определены проблемы развития данной отрасли народного хозяйства,

в том числе – проблемы переработки отходов этилового производства.

Во втором разделе дана оценка результативности хозяйственно-экономической деятельности ОАО Спиртзавод «Бекетовский», в т.ч. проведен анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Обоснован и разработан бизнес-план производства нового вида продукции – органических удобрений из отходов спиртового производства барды. Доказано, что внедрение новой продукции принесет предприятию существенную прибыль.

В заключении сформулированы основные выводы и рекомендации по результатам проведенного исследования.

1. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СПИРТА

1.1 Бизнес-планирование и его место в экономике предприятия

В экономике предприятия бизнес-план представляет собой инструмент, который необходим для экономического, технического, финансового и управленческого обоснования дела, включая взаимоотношения с банками, страховыми, инвестиционными, сбытовыми и прочими организациями, потребителями и посредниками. Он является документом, описывающим все основные аспекты будущей коммерческой деятельности фирмы или предприятия, анализирующим все возможные проблемы, с которыми они могут столкнуться в ходе бизнеса, а также определяет способы решения данных проблем. На основании именно этого документа инвесторы и партнеры предоставляют денежные средства. Задача бизнес-плана – это, обычно, анализ следующих компонентов: микросреды, части финансовой деятельности, которая касается безубыточности, максимализации прибыли, работы с заемными средствами, процессов инфляции [26, 37].

У бизнес-плана имеются два основных направления:

- внешнее информирование о финансовых, технических, организационно-экономических, юридических и других преимуществах (а также о проблемах и рисках) внешнего инвестора и других заинтересованных организаций, муниципальных органов, принимающих решения (например о получении права на строительство, отвода участка), а также коммерческих банков, предоставляющих кредит.

- внутреннее подготовка для заказчика информационное досье, программу по реализации проектного предложения, а также оценку результатов на каждом из этапов [18, 74].

С помощью бизнес-плана у руководства появляется возможность как бы со стороны взглянуть на собственное предприятие глазами дотошного эксперта.

Процесс по разработке бизнес-плана, включающего детальный анализ организационных и экономических вопросов, заставляет сосредоточиться, мобилизоваться что необходимо при работе предприятия в рыночных условиях.

В современных условиях бизнес-план служит наиболее актуальным видом текущего планирования, учитывающим как действующие сферы функционирования предприятия, так и новые сферы.

Бизнес-план – это комплексная оценка возможностей инновационного проекта. Он составляется на предприятии, в первую очередь, для оценки собственных возможностей, а позже – для привлечения инвестиций. Он нужен предпринимателям, которые собираются заняться собственным делом, руководителям, которые желают расширить бизнес путем увеличения номенклатуры продукции, и пр.

Бизнес-план позволяет исследовать и оценить возможности проекта: определить его технологическую сложность, практическую осуществимость, коммерческую эффективность, спрогнозировать возможные проблемы и пути их решения, предположить суммы капиталовложений и чистую прибыль.

Бизнес-план может разрабатываться как для ориентации в мире бизнеса, так и, прежде всего, для создания услуг или продукта, реконструкции или перестройки деятельности предприятия и внедрения нового инвестиционного проекта [35, 112].

Назначение бизнес-плана состоит в решении четырех принципиальных задач:

- изучение перспектив развития будущего рынка сбыта продукции, для производства только того, что можно продать;
- оценка затрат, необходимых для изготовления и сбыта продукции нужной этому рынку, соизмерение их с теми ценами, по которым можно будет продавать для определения потенциальной прибыльности задуманного дела ;
- обнаружение всевозможных «подводных камней», подстерегающих но-

вое дело в первые годы его реализации, и предложение различных мероприятий по минимизации рисков проектов в случае не желательного развития событий;

- определение критериев и показателей, по которым можно будет регулярно определять, идет ли дело на подъем или катится вниз [14, 83].

Бизнес-план является перспективным документом, и рекомендуется составлять его вперед на 3-5 лет. Западные инвесторы часто опасаются иметь с нашим бизнесом не только как это принято считать, из-за отсутствия гарантий, но и из-за документов, разработанных непрофессионально и неубедительно.

Рассмотрим далее внутренние и внешние функции бизнес-плана предприятия. Внешние функции связаны непосредственно с внешней средой. К факторам внешней среды обычно относят:

1. Экономические, которые обуславливают в значительной степени величину денежных средств (меньшую или большую), которые покупатели могут истратить, доступность и наличие денежных ресурсов, определяют наличие свободных рабочих мест.

2. Политические факторы оказывают влияние на выбор способов управления экономикой.

3. Правовые факторы регулируют условия продажи товаров и услуг, использование или предоставление финансовых средств, налоговые отношения.

4. Социально-культурные факторы определяют востребованные виды товаров, оказывают влияние на отношение отдельных лиц к работе, величину заработной платы и условия труда.

5. Технологические факторы отражают уровень автоматизации обработки данных, научно-технического развития предпринимательства в производственной области, информационных технологий и т.п.

6. Географические или физические факторы характеризуют природно-климатические условия, в рамках которых ведется бизнес (эти факторы влияют напрямую на размещение предприятий и компаний, а следовательно и на расхо-

ды по доставке сырья, распределению продукции и применению рабочей силы).

7. Институциональные организационно-технические факторы – определяют наличие разнообразие институтов, при помощи которых бизнес может вести коммерческие операции или устанавливать деловые отношения (к ним относят оптовых и розничных продавцов, банки, учебные заведения, специализированных фирмы и учреждения, агентства по изучению рынка, конторы по трудоустройству, рекламные агентства, коммунальные услуги, транспортные агентства, страховые компании, поставщики, средства передачи информации и связи) [22, 65].

Рассмотрим далее внешние функции бизнес-плана. Лаконичный хорошо оформленный бизнес-план является лучшей «визитной карточкой» для предприятия. На экономическом этапе развития и становления рынка, цивилизованного предпринимательства и рыночных отношений, наличие бизнес-плана является обязательным требованием со стороны цивилизованного рынка.

Привлечение денег для развития коммерческого дела (инвестирование, партнерство, кредитование) не является возможным без материала, содержащимся в бизнес плане. Основательно составленный бизнес-план можно быстро преобразовать в заявку на финансирование [31, 39].

Кроме внешних функций, процесс бизнес-планирования затрагивает внутренние функции предприятия, заставляя оценивать адекватно продолжаемые или вновь затеваемые предпринимательские действия. При планировании приходится с различных позиций рассматривать свое предприятие, давать оценку всевозможным аспектам его деятельности (например, кадры, сбыт, стимулирование) [39, 85].

Многие из слабых и сильных сторон предприятия, обнаруженных в ходе бизнес-планирования, было бы трудно увидеть, если бы не работа над бизнес-планом.

К факторам внутренней среды относят:

- характеристики используемых оборудования и технологий;
- определение качества услуг и продукции как товара;
- производственные издержки.

Что касается внутренних функций бизнес-плана, то с помощью его можно в начальном состоянии обнаружить те недостатки в развитии предприятия, которые грозят перерасти в будущем в серьезные препятствия, существенно осложнив работу [43, 59].

Итак, бизнес-план оценивает перспективную ситуацию как вне фирмы, так и внутри ее. Бизнес-план помогает руководству предприятия принимать различные решения, например, какую часть прибыли можно распределить в форме дивидендов между акционерами, а какую можно оставить для накопления [30, 76].

Прежде всего, бизнес-план может помочь решить проблему финансирования. Будучи представленным в инвестиционный фонд, банк, или другому возможному инвестору, бизнес-план (или составленная на его основе заявка) должен убедить потенциального инвестора в том, что учредители или руководство предприятия нашли привлекательные возможности предпринимательской деятельности и что у них есть реалистичная и последовательная программа предпринимательской идеи.

Прежде чем установить или расширить взаимоотношения с предприятием, партнеры, с помощью бизнес-плана смогут убедиться в наличии шансов на коммерческий успех и обеспечения высокого уровня платежеспособности и прибыльности. Содержащаяся в бизнес-плане информация, помогает принять решение о целесообразности ведения дел с предприятием, дать оценку его финансовой устойчивости и принять в расчет все возможные риски, избежать выдачи кредитов клиентам с плохой репутацией [24, 47].

На основе бизнес-плана могут разрабатываться предложения по поддержке предприятия государством, проспекты эмиссии ценных бумаг, прочие

документы, в которых требуется отразить как состояние предприятия, так и перспективы его развития.

1.2. Различные типы бизнес-проектов и их особенности

Разработка новой продукции или нового проекта программного обеспечения, а также инновационные проекты в области маркетинга и менеджмента характеризуются рядом особенностей:

- главная цель проекта четко определена, но отдельные цели требуют уточнения по мере достижения частных результатов;
- продолжительность проекта и срок его завершения заранее определены, желательно точное их соблюдение, но они должны корректироваться также в зависимости от общего развития проекта и полученных промежуточных результатов;
- планирование расходов на проект зависит больше от выделенных ассигнований на проект и меньше от его действительного прогресса;
- основные ограничения связаны с ограниченной возможностью использования мощностей (специалистов и оборудования) [23, 37].

Инновационные бизнес-проекты классифицируются следующим образом:

1. Экономические проекты – приватизация предприятий, введение новой системы налогов, создание системы аудита. К особенностям экономического проекта относятся предварительная формулировка главных целей, требующая корректировки по мере прогресса проекта. То же самое относится и к срокам. Ресурсы предоставляются по необходимости в рамках возможного, предварительно определяются расходы, контролируются на экономичность и по ходу дела, уточняются. Это значит, что ресурсы предоставляются по мере потребности, а экономические результаты должны быть достигнуты при установленных расходах в фиксированные сроки [17, 52].

2. К социальным проектам относятся следующие: реформирование системы здравоохранения и социального обеспечения, преодоление последствий социальных и природных потрясений, социальная защита необеспеченных слоев населения.

Цели социальных проектов только намечаются и должны корректироваться по достижению промежуточных результатов, их качественная и количественная оценки существенно затруднены; продолжительность и сроки проекта или только намечаются или зависят от вероятностных факторов, подлежа в последствии уточнению; как правило, расходы на проект находятся в зависимости от ассигнований из бюджета; ресурсы выделяются в рамках возможного по мере потребности. Социальные проекты характеризуются наибольшей неопределенностью.

3. Организационные проекты включают в себя создание новой организации, реформирование предприятия, реализация концепции новой системы управления, проведение международного форума. Особенности и цели организационных проектов определены заранее, однако труднее определить результаты качественно и количественно, чем в первых двух случаях, поскольку они как правило, связаны, с организационным улучшением системы. Срок и продолжительность задаются предварительно, по мере возможности предоставляются ресурсы, расходы на проект фиксируются и подвергаются контролю на экономичность, но требуют корректировок по мере прогресса проекта [17, 54].

Наличие ряда допущений и альтернатив (относительно выбора оборудования, технологии; мощности, финансирования, места расположения и т.п.) осложняет инвестиционное проектирование. Обычно уже на этапе предварительного технико-экономического обоснования следует рассмотреть имеющиеся альтернативы [16, 19].

Будучи реализованной, эффективная бизнес-идея, приводит к тому, что инвестор и фирма получают ожидаемую достаточную прибыль. Из множества ва-

риантов осуществления бизнес-идеи выбирается тот, который при достаточной норме прибыли для инвестора и имеющимся общим капиталом способен принести максимальную прибыль. Это значит, что существуют эффекты использования общего капитала, не подлежащие распределению между фирмой и инвестором, а принадлежат фирме целиком.

Рассмотрим далее классификацию бизнес-проектов, которые классифицируются по классам, типам, масштабу, виду, длительности и сложности проекта. Тип бизнес-проекта - по сферам деятельности (экономический, технический, организационный, социальный, смешанный). Класс бизнес-проекта - по структуре, составу и предметной области (монопроект - отдельный бизнес-проект, мультипроект - комплексный, бизнес-проект, который состоит из ряда монопроектов и требует общего управления, мегапроект - целевые программы развития отраслей, регионов, других образований, которые включают в свой состав ряд моно- и мультипроектов). Масштаб бизнес-проекта - по количеству участников в проекте и степени влияния на внешнюю и внутреннюю среду (мелкие, средние, крупные, очень крупные). Масштабы проектов можно рассматривать в более конкретной форме: международные, межгосударственные, национальные, региональные, межрегиональные и отраслевые и межотраслевые, корпоративные, ведомственные, одного предприятия [44, 58].

- длительность бизнес-проекта классифицируется по продолжительности периода его осуществления (долгосрочные - свыше пяти лет, среднесрочные - от трех до пяти лет, краткосрочные - до трех лет);

- сложность бизнес-проекта классифицируется по степени финансовой, технической, организационной и прочих видов сложности (сложные, очень сложные, простые);

- вид бизнес-проекта классифицируется по характеру предметной области (организационный, инновационный, учебно-образовательный, научно-технический, исследовательский, смешанный и т.п.) [46, 27].

Абсолютное большинство бизнес-проектов носит инвестиционный характер: величина инвестиций, необходимых для осуществления бизнес-проекта, находится в зависимости от всех вышеперечисленных оснований их классификации, но прежде всего от его длительности, масштаба и сложности .

К инвестиционным обычно относят такие проекты, в которых главная цель - это вложение средств в бизнесы различных видов для получения прибыли. К этой группе относятся инновационные проекты, к которым относят систему разных нововведений, которые обеспечивают непрерывное развитие организационно-экономических систем [47, 52].

Новая идея представляет собой самый большой дефицит и самый дешевый ресурс: предпринимательство не может существовать без идеи, какая-нибудь идея лежит в основе любого предпринимательства. Одна хорошая идея может определить профессиональную деятельность предпринимателя и массы людей, которые на всю жизнь связаны с ним работой.

Под источником формирования новых предпринимательских идей обычно понимают потребителей, конкурентов, достижения науки и техники, товарный рынок, новые возможности использования уже производимого товара, письма с жалобами, мнения торговых представителей и работников отдела сбыта, публикации правительства федерального уровня и новые законы, опытно-конструкторские разработки и научные исследования.

Существуют и многие другие идеи, которые лежат на поверхности, схвачены налету или подняты из глубины и могут не отличаться новизной. Эти идеи могут быть гениальными и мизерными. Но существенным является одно: для каждой идеи есть свой потребительский рынок [49, 211].

При обосновании идеи в предпринимательской деятельности суть применения ноу-хау состоит в следующем: показать, как осваивается, новое изделие, оборудование, технология, управленческая форма, как реализуется та или другая разработка. «Ноу-хау» может содержать информацию о незапатентованном

новшестве, а может раскрыть организацию и порядок использования новшества уже запатентованного и быть важным к нему дополнением, которое обеспечивает его быструю реализацию и полное освоение в производстве [36, 56].

Одними из основных признаков ноу-хау - это индивидуальная направленность, конфиденциальность и секретность информации. Обычно передача ноу-хау со стороны авторов этой информации сопровождается консультационными услугами. Передача ноу-хау часто включается в договора о продаже и в лицензионное соглашение [36, 57].

Начинающий, а тем более опытный предприниматель затевающие новое дело, должны прежде всего обладать чутьем, т.е. воспринимать и угадывать перспективную идею. Специалисты считают наличие реальной предпринимательской идеи основным фактором бизнес-эффективности.

Разработанный бизнес-план - это рабочий механизм, при помощи которого осуществляют управление предприятием и контроль за его деятельностью. Он помогает эффективно руководству компании в реализации конкретной маркетинговой, производственной, кадровой финансовой, технической политики, в выявлении и устранении сбоев в работе и недостатков в управлении [33, 32].

Поэтому идея бизнес-проекта действительно должна быть реальной, и с помощью сравнительного анализа выявляется отбор эффективности идеи (время окупаемости затрат, чистая прибыль и др.), перспективы завоевания прочного положения на рынке (процент рыночного сегмента), цены, длительности подготовительного периода (от начала воплощения предпринимательской идеи до момента передачи товара потребителю), размеров и источников требуемого капитала, степени доступности оборудования, необходимого для организации производства, доступности в необходимых количествах требуемого сырья, наличия рабочей силы требуемого профиля и достаточного уровня квалификации.

Бизнес-план разрабатывается с целью решения ряда вопросов, стоящих перед предприятием на планируемый период: оценка текущего состояния

предприятия, влияние внешней среды, выявление сильных и слабых сторон, предпринимательской деятельности. В бизнес-плане раскрываются подробности функционирования предприятия в конкретных рыночных условиях, тактика конкурентной борьбы, оцениваются ресурсы, необходимые для достижения целей предприятия.

1.3 Обзор и перспективы спиртового производства в Российской Федерации

Масштабы производства этилового спирта из пищевого сырья определяются потребностями основных его потребителей – винодельческой и ликероводочной отраслями. Помимо этого, этиловый спирт он используется в парфюмерной, кондитерской промышленности, медицине, ветеринарии, военных технологиях машиностроения и прочих отраслях [37].

В настоящий момент времени производственная база спиртовой отрасли имеет достаточный потенциал для полного удовлетворения потребностей страны в высококачественном пищевом спирте. В то же время многие заводы устарели, износ их основного технологического оборудования достиг 60% и более, производительность труда крайне низкая. На них невозможна комплексная переработка сырья, трудно решить проблемы по охране окружающей среды. И это все это негативно влияет на конкурентоспособность продукции, ее себестоимость. Также велик импорт алкогольной продукции.

В целом по этим причинам по производству этилового спирта из сброженных материалов (109 крупных и средних организаций) в 2013 г. был получен убыток в сумме более 660 млн. руб., в 2014 г. – 1225 млн. руб., а в 2015 г. – 773 млн. руб. [41].

Для успешного развития промышленности производства спирта, повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке и рентабельности крайне не-

обходимы как постоянное внимание государства, так и адекватность государственной налоговой политики.

Для каждого спиртового предприятия важное значение имеет норма выхода спирта из перерабатываемого сырья. В РФ существовал долгое время обязательный для исполнения показатель, т.е. выход спирта из 1 тонны условного крахмала. Максимальная величина данного показателя в теории составляла 71,99 дкл. Практический же выход оказывается меньше на величину потерь производства.

В условиях рынка эта норма тесно связана с качеством и себестоимостью продукции, поэтому очень важно экономически обеспечивать глубокую переработку сырья. При данной комплексной технологии переработки зерна затраты равномерно распределяются на производство спирта, крахмала и кормовых продуктов, что помогает решать как экологические проблемы, так и укреплять кормовую базу животноводства путем выпуска ценных кормов. Такая технология позволяет в целом снизить себестоимость спирта на 35-45%. [42, 37].

В нынешних рыночных отношениях спиртовая и ликероводочная отрасли, как и другие отрасли пищевой промышленности испытывают большие трудности, связанные с их конкуренцией.

Важное значение для развития и функционирования ликероводочной и спиртовой отраслей является быстрое совершенствование системы регулирования производства государством и оборота их продукции. В стране сложилась практика постоянного повышения акцизных ставок на алкогольную продукцию, чей необоснованный рост ведет к ухудшению экономического положения предприятий, снижению объемов производства продукции, увеличению теневого оборота алкоголя. Наблюдается рост самогонварения, должным образом не выявляются и не пресекаются участники оборота нелегальной, низкокачественной опасной для жизни продукции.

Проанализируем динамику производства этилового спирта в Российской

Федерации (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Производство этилового спирта в Российской Федерации

Наименование субъекта	Произведено, тыс. декалитров		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Центральный округ	70445,3	58610,1	57388,9
Северо-западный округ	29482,9	29017,5	26951,8
Южный округ	32798,5	29145,2	26061,1
Северо-кавказский округ	25537	26361,6	24753,3
Приволжский округ	24808,3	32662,1	37345
Уральский округ	3892,9	4138,9	3835
Сибирский округ	19835,4	22209,6	17226,2
Дальневосточный округ	2644,6	2629,2	2662,2
Российская федерация	209444,9	204774,2	196223,5

В связи с вступлением с 3 июля 2016 г. Новых форм федерального закона от 21 июля 2005 г. № 261-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон о государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» по признанию утратившими силу отдельных положений федерального закона «О внесении изменений в федеральный закон «о государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» и неготовностью участников рынка к быстрому переходу на новый порядок работы, объемы производства сократились до 53,9 млн. Декалитров (к уровню 2013 г. почти на 11%, по сравнению с 2015 г. – на 3,0%) [6].

Вместе с тем, учитывая то, что техника и технология спиртового производства на многих предприятиях РФ находятся по сравнению с зарубежными странами на более низком уровне, для повышения конкурентоспособности их продукта было бы целесообразно в порядке господдержки сформировать специальный лизинговый фонд с целью обеспечения современным оборудованием предприятий отрасли, а также совершенствования системы обеспечения сырьем заводов по производству этилового спирта, в основном зерном.

В 2015 году предприятия РФ произвели 196222,4 тыс. Декалитров спирта, что на 4,3% меньше, чем в 2013 году. Из таблицы 1.1 видно, что с 2013 года производство этилового спирта в РФ неуклонно сокращается. Из всех федеральных округов, только приволжский наращивает выпуск этилового спирта и это не вызывает удивления, так как два холдинга входят в шестерку лидеров по производству крепких алкогольных напитков. Это «Татспиртпром», который переместился с седьмого места в 2013 году на третье в 2015 гг., прибавив 35,4 % производства за год и «Башспирт», оставшийся на шестом месте, но снизивший показатели производства за год на 6,3%, что является хорошим показателем, поскольку лидеры «Синергия» и «Русский Стандарт» снизили объемы производства крепкого алкоголя за год на 27,4 % и 10,3 % соответственно [37].

Видно то, что сейчас лихорадит всю спиртоводочную отрасль страны. Это - новые федеральные нормативы, и основным из них стал закон, запрещающий «совмещать» алкогольные и спиртовые заводы на одном производстве. Их потребовали разделить, и это не замедлило сказаться на работе совмещенных комбинатов. Сначала им пришлось возвести забор между двумя предприятиями, но если бы все дело ограничивалось только этим, то и проблем бы не было. Организации пришлось зарегистрировать еще одно дополнительное юридическое лицо, со всеми вытекающими последствиями и процедурами [19].

Второй проблемой спиртоводочной отрасли можно считать федеральное постановление о порядке полной переработки отходов спиртового производства. Барда представляет собой отход спиртового производства, который содержит так называемые взвешенные частицы, зерно, из которого «перегоняется» спирт. Остальные отходы – это водная суспензия.

Полученная, сухая барда – ценный белковый и витаминсодержащий корм. Постановление вступило в силу в июле 2016 года и поставило перед отраслью еще одну крупную проблему.

Почти сто лет вокруг спиртовых заводов развивалось животноводство и

растениеводство, польза от этого союза была обоюдодовыгодная. Предприятия, производившие спирт, избавлялись от отходов, а сельское хозяйство получало дешевый комбикорм и удобрения. Данную схему практиковали многие спиртовые заводы, снабжая бардой ближайшие фермы. В настоящее время необходимо полностью перерабатывать барду.

Третьим фактором, который бьет алкогольной отрасли, явилось постановление правительства РФ о минимальном уровне рентабельности производства алкогольной продукции и этилового спирта, вступившее в силу 1 января 2014 года.

Уровень рентабельности рассчитывают как отношение годовой прибыли от продаж к сумме себестоимости проданного продукта, он должен быть, не менее 5%. Вдобавок к этому, документ определяет нормы минимального использования производственных мощностей и для выпуска спирта они должны быть загружены не менее чем на 20 % [19].

В настоящее время положение российских спиртоводочных комбинатов далеко не завидное. Одной из главных причин отраслевого кризиса эксперты называют вступление РФ в таможенный союз. Можно сказать, что налоги, которые платят в России и налоги, которые платят наши партнеры по таможенному союзу, существенно различаются. В настоящее время в каждой бутылке водки заложено 100 рублей акцизов, а в том же Казахстане всего лишь 9 рублей, и это при том, что затраты на производство практически одинаковые. В перспективе можно получить катастрофу, т.к. Дешевая и часто безакцизная водка из Казахстана уже сейчас наводнила приграничные регионы РФ.

С нового 2017 года акцизы на российский алкоголь опять выросли, следовательно вырастет и его цена, поэтому дешевая импортная водка будет приобретать все большую популярность. Если посмотреть далеко вперед, то к 2020 году налоговые ставки планируют урегулировать, но в любом случае разница будет далеко не в нашу пользу.

Еще одним, фактором стало появление небольших заводов по производству спирта, которые часто работают полуподпольно, налоги часто не доплачивают и перебивают акцизную продукцию ценой [50, 37].

Спиртовое и водочное производство всегда было хорошей статьей поступления дохода в бюджет. В царской России, как и в СССР, правительство не один раз вводило на него государственную монополию, которой сейчас уже нет и скорее, всего и не будет, но большая часть регионов не спешат отдавать спирт и алкоголь в частные руки и сохраняют за собой контрольный пакет акций.

Итого видно, что контролирующие инстанции и государство добиваются максимальной прозрачности производства спирта и крепкой алкогольной продукции, вследствие чего их и разделили. Предприятиям по производству спирта и крепкой алкогольной продукции непросто перестроится, так как им требуются большие средства для перестройки процесса производства, увеличиваются издержки из-за того, что организаций становится как минимум две.

Ужесточение норм минимальной рентабельности 5% и загруженности производственных линий не менее 20%, привели к тому, что предприятия по производству спирта и крепкой алкогольной продукции в начале года на три месяца отправляет работников в неоплачиваемый отпуск для экономии средств [19].

Все вышеперечисленные меры привели к тому, что лишь крупные компании остались работать на рынке алкогольной продукции. Выручка спиртовых заводов ежегодно возрастает даже при падении объемов производства за исследуемый период вследствие регулярного роста цен на спирт.

2 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО СПИРТЗАВОД «БЕКЕТОВСКИЙ»

2.1 Общая характеристика ОАО Спиртзавод «Бекетовский»

Открытое акционерное общество Спиртзавод «Бекетовский» было создано 26 сентября 2005 года. Основным видом деятельности ОАО Спиртзавод «Бекетовский» является (по коду ОКВЭД): 15.92 – Производство этилового спирта из сброженных материалов. Дополнительные виды деятельности ОАО Спиртзавод «Бекетовский» представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Дополнительные виды деятельности ОАО Спиртзавод «Бекетовский»

Код ОКВЭД	Виды деятельности
01.11	Выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур, не включенных в другие группировки
15.8	Производство прочих пищевых продуктов
15.89	Производство прочих пищевых продуктов, не включенных в другие группировки
51.34	Оптовая торговля алкогольными и другими напитками
51.34.21	Оптовая торговля алкогольными напитками, кроме пива
51.4	Оптовая торговля непродовольственными потребительскими товарами
60.24	Деятельность автомобильного грузового транспорта
63.12.3	Хранение и складирование зерна
71.2	Аренда прочих транспортных средств и оборудования
74.14	Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления

Также ОАО Спиртзавод «Бекетовский» может осуществлять иные виды хозяйственной деятельности, закрепленные в уставе (см. Приложение 1).

Место нахождения (юридический адрес) ОАО Спиртзавод «Бекетовский»: 306846, Белгородская обл., Горшеченский р-н, п. Бекетовский, ул. Заводская, д.1.

Высшим органом управления ОАО Спиртзавод «Бекетовский» является общее собрание акционеров. Руководство текущей деятельностью осуществляется единоличным исполнительным органом ОАО Спиртзавод «Бекетовский»

– Генеральным директором.

ОАО Спиртзавод «Бекетовский» – предприятие, использующее линейно-функциональную организацию управления. Должностные обязанности при линейно-функциональной организации управления распределены таким образом, чтобы каждый служащий был максимально нацелен на выполнение производственных задач предприятия [43, 41].

Как и любая организационная структура, линейно-функциональная имеет преимущества и недостатки. Основные из них представлены в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Преимущества и недостатки линейно-функциональной организационной структуры управления ОАО Спиртзавод «Бекетовский»

Преимущества	Недостатки
Специализированные функциональные подразделения способны более глубоко проработать решения и планов	Не четкая ответственность за разработанное решение, поскольку руководитель, разработавший план, не участвует в его исполнении
Функциональные руководители наделены определенными правами, что способствует повышению эффективности управления	Каждое подразделение в большей степени заинтересовано в своей успехах, в ущерб общей цели предприятия
Имеется возможность в спорных производственных вопросах привлекать специалистов и экспертов	Между функциональными производственными подразделениями отсутствуют тесные информационные связи и взаимодействия
Имеется возможность освобождения линейных руководителей от решения вопросов, не связанных непосредственно с процессом производства	Аккумуляция на уровне топ-менеджеров полномочий по решению стратегических вопросов управления
Построение связей «руководитель-подчиненный» по жесткой иерархической лестнице, предопределяющей подчинение каждого работника одному руководителю	Наличие высоких компетенций на уровне топ-менеджеров, поскольку они ответственны за принятие решений

Линейно-функциональную структуру управления можно считать оптимальной для ОАО Спиртзавод «Бекетовский». Рациональность, ответственность и иерархичность типична для данной схемы управления. Отсюда следует, что для ОАО Спиртзавод «Бекетовский» характерен бюрократический тип организации управления.

Согласно редакции от 3 июля 2016 г. № 261-ФЗ статьи 8 Федерального закона «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ, «производство этилового спирта, технологией производства которого предусматривается получение барды (основного отхода спиртового производства), ... допускается только при условии ее полной переработки и (или) утилизации на очистных сооружениях» [5].

Это ограничивает деятельность многих спиртзаводов, в том числе – ОАО Спиртзавод «Бекетовский». Являясь полноценным участником экономических процессов в регионе, ОАО Спиртзавод «Бекетовский» работает в условиях довольно жесткой конкуренции. В условиях нестабильной экономической ситуации обостряется конкурентная борьба между целым рядом групп конкурентов: прямых и косвенных, существующих и потенциальных и т.д. В современных условиях развития экономики страны усложняется конкурентная среда, но нельзя говорить, что она становится неуправляемой. Внимание, которое уделяет предприятие разработке конкурентных стратегий, всегда окупится: так предприятие может избежать разрушительных ценовых войн, колебаний объемов продаж и других негативных моментов на рынке.

Конкурентами для ОАО Спиртзавод «Бекетовский» в области производства этилового спирта являются ФГУП Береговский спиртзавод (адрес: 399002 Белгородская область, Прохоровский район, с. Береговое); ФЛ ФГУП «Росспиртпром» Веселолопанский спиртзавод (адрес: 308580, Белгородская область, Белгородский район, с. Веселая Лопань, ул. Заводская, д. 1А); ОАО «Новопесчанское», (адрес: 309539, Белгородская область, Старооскольский район, с. Песчанка, ул. Заводская, д. 10).

Степень стандартизации продукции, предлагаемого на рынке, действует в направлении обострения конкуренции. Действительно, этиловый спирт

производства различных заводов не имеет существенных отличий. Поэтому конкуренция между спиртовыми заводами высока. Высокие барьеры ухода с рынка также работают в направлении повышения конкуренции на рынке. Это вынуждает активнее бороться за свои позиции на рынке [24, 17].

Изменение законодательства в сторону ужесточения условий производства спирта усиливает действие факторов, влияющих на конкурентоспособность. И это также обостряет конкуренцию [28, 30].

Структура промышленно-производственного персонала ОАО Спиртзавод «Бекетовский» в 2014-2016 годах приведена в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Структура промышленно-производственного персонала
ОАО Спиртзавод «Бекетовский» в 2014-2016 годах

Категория	2014 год		2015 год		2016 год		Изменение			
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.		%	
							2015 к 2014 гг.	2016 к 2015 гг.	2015/ 2014 гг.	2016/ 2015 гг.
Рабочие	86	68,80	84	70,00	63	69,23	-2	-21	1,20	-0,77
Руководители	7	5,60	7	5,83	6	6,59	0	-1	0,23	0,76
Специалисты	22	17,60	22	18,33	18	19,78	0	-4	0,73	1,45
Служащие	10	8,00	7	5,83	4	4,40	-3	-3	-2,17	-1,44
Итого	125	100,00	120	100,00	91	100,00	-5	-29	0,00	0,00

Анализ показал, что численность персонала постоянно сокращалась: по состоянию на 2014 год на предприятии трудилось 125 человек, а в 2016 году уже только 91 человек. Сокращение численности персонала за период исследования свидетельствует о снижении активности производственной деятельности.

В связи с тем, что ОАО Спиртзавод «Бекетовский» действует в условиях жесткой конкуренции, важно определить сильные и слабые стороны предприятия, возможности и угрозы его развития. Проанализировав данные по предприятию, полученные в период прохождения преддипломной практики, а также данные по конкурентам, по отрасли и экономической обстановке в целом, был

проведен SWOT-анализ (табл. 2.4).

Таблица 2.4

SWOT - анализ ОАО Спиртзавод «Бекетовский»

Возможности	Сильные стороны
Расширение рынков сбыта Возможность привлечения новых потребителей Снижение себестоимости продаж Внедрение новых видов продукции	Достаточно широкая известность предприятия Высокое качество продукции Наличие мелко- и крупнооптовых партий спирта Долговременные партнерские связи
Угрозы	Слабые стороны
Повышение закупочных цен у поставщиков Снижение платежеспособности потребителей Усиление конкуренции Ужесточение законодательства	Высокий уровень цен Недостаточность мероприятий по стимулированию сбыта Отсутствие технологии утилизации отходов производства спирта

В результате SWOT - анализа были выявлены следующие слабые стороны ОАО Спиртзавод «Бекетовский»:

1. Высокий уровень цен.
2. Недостаточность мероприятий по стимулированию сбыта.
3. Отсутствие технологии утилизации отходов производства спирта.

В целом, несмотря на ограничения, рынок производства этилового спирта весьма привлекателен. В условиях изменения правового поля хозяйственной деятельности наблюдается снижение производства спирта, но в перспективе – большие потенциальные возможности, благоприятный прогноз после разрешения проблем. В этих условиях задача ОАО Спиртзавод «Бекетовский» – сохранить эффективность своей деятельности, внедрить в процесс производства линию по переработке барды и остаться на рынке производства этилового спирта.

2.2 Оценка хозяйственной деятельности ОАО Спиртзавод «Бекетовский»

Рассчитаем основные показатели эффективности хозяйственной деятель-

ности предприятия ОАО Спиртзавод «Бекетовский» за 2014-2016 годы. В основу расчетов положены данные бухгалтерского баланса и отчеты о финансовых результатах ОАО Спиртзавод «Бекетовский» за период с 2014 по 2016 гг. (приложения 2 и 3).

Один из важнейших показателей для предприятия – выручка. Выручка – это объем продаж продукции в денежном выражении за определенный период времени [16, 18].

Динамика выручки в действующих и сопоставимых ценах 2014 года представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Динамика товарооборота ОАО Спиртзавод «Бекетовский»

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонение, +/-	
				2015 к 2014 гг.	2016 к 2015 гг.
Выручка в действующих ценах, тыс. руб.	52641	33944	11754	-18697	-22190
Инфляция, %	0	12,91	5,38	12,91	-7,53
Понижающий коэффициент	1,00	0,87	0,82	-0,13	-0,05
Выручка в ценах 2014 года, тыс. руб.	52641	29562	9686	-23079	-19876

Выручка представляется в действующих и в сопоставимых ценах. Чтобы перевести действующие цены в сопоставимые, необходимо учесть инфляцию и ввести понижающий коэффициент. Выручка ОАО Спиртзавод «Бекетовский» в действующих и сопоставимых ценах постоянно снижался. По сравнению с прошлым годом в действующих ценах наблюдается снижение выручки в 2015 году более чем в два раза. В 2016 году выручка сократилась почти в три раза. На ее снижение большое влияние оказало повышение оптовых цен на сырье и изменение законодательства. Из-за инфляции, особенно существенной в 2015 году, снижение выручки в действующих ценах был гораздо выше, чем то же снижение в сопоставимых ценах 2014 года.

В целом за отчетный период наблюдается ухудшение основных показателей. Особенно ситуация ухудшилась в 2016 году. Согласно новым требованиям, представленным в статье 8 федерального закона «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ, «производство этилового спирта, технологией производства которого предусматривается получение барды (основного отхода спиртового производства), ... допускается только при условии ее полной переработки и (или) утилизации на очистных сооружениях» [5].

В системе показателей эффективности деятельности предприятий важнейшее место принадлежит рентабельности. Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором предприятие не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль [24, 56].

Рентабельность по валовой прибыли рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{вп}} = \text{ПР}_{\text{в}} / В * 100, \quad (2.1)$$

где $R_{\text{вп}}$ – рентабельность по валовой прибыли;

$\text{ПР}_{\text{в}}$ – прибыль валовая;

РП – выручка.

Рентабельность по чистой прибыли рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{ч}} = \text{ПР}_{\text{ч}} / В * 100, \quad (2.2)$$

где $R_{\text{ч}}$ – рентабельность по чистой прибыли;

$\text{ПР}_{\text{ч}}$ – чистая прибыль;

$В$ – выручка.

Составим таблицу 2.6 рентабельности и других финансовых показателей

хозяйственной деятельности предприятия ОАО Спиртзавод «Бекетовский».

Таблица 2.6

Анализ основных финансовых показателей хозяйственной деятельности ОАО
Спиртзавод «Бекетовский» за 2014-2016 гг.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
				2015 к 2014 гг.	2016 к 2015 гг.
Выручка, тыс. руб.	52641	33944	11754	-18697	-22190
Себестоимость, тыс. руб.	31783	20763	24134	-11020	3371
Валовая прибыль, тыс. руб.	20858	13181	-12380	-7677	-25561
Коммерческие расходы, тыс. руб.	2785	1250	855	-1535	-395
Прибыль от продаж, тыс.руб.	18073	11931	-13235	-6142	-25166
Прочие доходы, тыс. руб.	1650	1047	2923	-603	1876
Прочие расходы, тыс. руб.	889	760	335	-129	-425
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	18834	12218	-10647	-6616	-22865
Налог на прибыль, тыс. руб.	3767	2444	0	-1323	-2444
Чистая прибыль, тыс. руб.	15067	9774	-10647	-5293	-20421
Доля чистой прибыли в валовой прибыли, %	72,24	74,15	86,00	1,92	11,85
Рентабельность по валовой прибыли, %	39,62	38,83	-105,33	-0,79	-144,16
Рентабельность по чистой прибыли, %	28,62	28,79	-90,58	0,17	-119,38

Проведенный анализ финансовых показателей деятельности ОАО Спиртзавод «Бекетовский» за 2014-2016 гг. выявил следующее.

ОАО Спиртзавод «Бекетовский» не занимается переработкой барды, поэтому в 2016 году производство спирта было приостановлено. Как результат, в 2016 году себестоимость была выше выручки. Это привело к тому, что в 2016 году предприятие несло убытки. Валовые убытки составили 12380 тыс. руб. Чистые убытки составили 10647 тыс. руб.

Проанализируем показатели рентабельности, представленные в табл. 2.6. Анализ показывает, что ОАО Спиртзавод «Бекетовский» в 2014-2015 гг. имел довольно высокую рентабельность хозяйственно-экономической деятельности. В ОАО Спиртзавод «Бекетовский» валовая рентабельность в 2014 году составляла 39,62%, а чистая рентабельность 28,62%. Но в 2016 году ситуация коренным образом изменилась. Т.к. предприятие приостановило свою деятельность и

стало получать убытки, рентабельность тоже стала отрицательной. В 2016 году в ОАО Спиртзавод «Бекетовский» валовая рентабельность составляла –90,58%, а чистая рентабельность –105,33%.

Далее нами были проанализированы бухгалтерские балансы ОАО Спиртзавод «Бекетовский» за период с 2014 по 2016 гг. (приложение 2). Анализ актива баланса ОАО Спиртзавод «Бекетовский» в 2014-2016 гг. Представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Актив баланса ОАО Спиртзавод «Бекетовский» в 2014-2016 гг., тыс. руб.

Наименование разделов баланса	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
				2015 к 2014 гг.	2016 к 2015 гг.
Внеоборотные активы, в том числе	48711	50811	52803	2100	1992
- основные средства	7461	9561	11526	2100	1965
- вложения в материальные ценности	41250	41250	41277	0	27
Оборотные активы, в том числе	192190	129879	74618	-62311	-55261
- запасы	181044	123575	73702	-57469	-49873
- дебиторская задолженность	11146	6090	816	-5056	-5274
- денежные средства и денежные эквиваленты	0	214	100	214	-114
Баланс	240901	180690	127421	-60211	-53269

Сравнительный анализ, представленный в таблице 2.7, показывает, что общая величина валюты баланса постоянно снижалась: на 60211 тыс. руб. в 2015 году и на 53269 тыс. руб. в 2016 году. В 2016 г. валюта баланса ОАО Спиртзавод «Бекетовский» составила 127421 тыс. руб. Активы предприятия существенно сократились за счет запасов. Снижение запасов составило 57469 тыс. руб. 2015 году и 49873 тыс. руб. в 2016 году. Это может свидетельствовать о снижении объемов хозяйственно-экономической деятельности, а также о недостаточном накоплении запасов, что замедляет процесс производства.

Анализ структуры актива баланса ОАО Спиртзавод «Бекетовский» в 2014-2016 гг. показал, что преобладали оборотные активы. Но их доля снижается, что объясняется сокращением запасов. Доля внеоборотных активов, напротив, рас-

тет.

Сведения пассива баланса позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала [47, 133].

Анализ пассива баланса предприятия представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Пассива баланса ОАО Спиртзавод «Бекетовский» в 2014-2016 гг., тыс. руб.

Наименование статей баланса	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
				2015 к 2014 г.	2016 к 2015 г.
Капитал и резервы, в том числе	-82984	-79802	-72986	3182	6816
- уставной капитал	13580	13580	13580	0	0
- непокрытый убыток	96564	93382	86566	-3182	-6816
Краткосрочные обязательства, в том числе	323885	260492	200407	-63393	-60085
- заемные средства	309142	249933	186057	-59209	-63876
- кредиторская задолженность	14743	10559	14350	-4184	3791
Баланс	240901	180690	127421	-60211	-53269

Сведения пассива баланса, представленный в таблице 2.8, позволяют определить, что уставной капитал предприятия не менялся и составлял 13,5 млн. руб. Был отмечен рост капитала и резервов: в 2015 году на 3182 тыс. руб. и в 2016 году на 6816 тыс. руб. При этом предприятия имеет непокрытый убыток перед акционерами. Таким образом, рост капитала и резервов связан с уменьшение задолженности перед акционерами.

Далее оценим эффективность хозяйственной деятельности предприятия на основе показателей ликвидности. Коэффициент абсолютной ликвидности (Каб.л.) Показывает долю неотложных обязательств, которые могут быть покрыты за счет готовых средств платежа:

$$\text{Каб.л} = (\text{ДС} + \text{КФВ}) / \text{НО}, \quad (2.3)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

НО – неотложные обязательства [46, 131].

Коэффициент быстрой ликвидности (Кб.л.) Показывает, какую долю неотложных обязательств можно погасить за счет наиболее высоколиквидных активов:

$$\text{Кб.л.} = \text{ДС} + \text{КФВ} + \text{ДЗ} / \text{НО}, \quad (2.4)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ – дебиторская задолженность;

НО – неотложные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности (Кт.л.) показывает платежеспособность предприятия.

$$\text{Кт.л.} = \text{ОА} / \text{НО}, \quad (2.5)$$

где ОА – сумма оборотных активов;

НО – неотложные обязательства.

Показатели ликвидности предприятия в 2014-2016 гг. даны в табл. 2.9.

Таблица 2.9

Показатели ликвидности ОАО Спиртзавод «Бекетовский» в 2014-2016 гг.

Показатели	Норма	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение	
					2015 к 2014 гг.	2016 к 2015 гг.
Коэффициент текущей ликвидности	0,2-0,7	0,5934	0,4986	0,3723	-0,0948	-0,1263
Коэффициент быстрой ликвидности	1,5	0,0344	0,0242	0,0046	-0,0102	-0,0196
Коэффициент абсолютной ликвидности	2-2,5	0,0000	0,0008	0,0005	0,0008	-0,0003

Анализ показывает, что все коэффициенты ликвидности ОАО Спиртзавод «Бекетовский» с 2014 года по 2016 год гораздо ниже норма-

тивных значений, а это неблагоприятный факт для эффективности хозяйственной деятельности.

В зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, активы и пассивы предприятия разделяются на несколько групп:

A1 – наиболее ликвидные активы, к ним относятся: денежные средства + краткосрочные финансовые вложения.

A2 – быстро реализуемые активы: дебиторская задолженность (срок погашения в течение 12 месяцев) + прочие оборотные активы.

A3 – медленно реализуемые активы: дебиторская задолженность (срок погашения свыше 12 месяцев) + запасы + НДС по приобретенным ценностям + долгосрочные финансовые вложения.

A4 – трудно реализуемые активы = итог раздела I баланса – статья баланса «долгосрочные финансовые вложения»

К наиболее срочным обязательствам (П1) относятся: кредиторская задолженность + расчеты по дивидендам + прочие краткосрочные обязательства.

К краткосрочным пассивам (П2) относятся: краткосрочные кредиты и заемные средства.

Долгосрочные пассивы (П3) = итог раздела IV баланса.

Постоянные пассивы (П4) = итог раздела III баланса + все статьи раздела V, не вошедшие в предыдущие группы.

Баланс является абсолютно ликвидным при соблюдении следующих неравенств: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. В случае, когда одно или несколько неравенств системы имеют знак, противоположный оптимальному, ликвидность баланса в той или иной степени отличается от абсолютной.

Показатели активов и пассивов ОАО Спиртзавод «Бекетовский» в 2014-2016 гг. представлены в табл. 2.10.

Таблица 2.10

Показатели активов и пассивов ОАО Спиртзавод «Бекетовский»
в 2014-2016 гг.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Активы			
А1 – наиболее ликвидные активы	0	214	100
А2 – быстро реализуемые активы	11146	6090	816
А3 – медленно реализуемые активы	192190	129665	74518
А4 – трудно реализуемые активы	192190	129879	74618
Пассивы			
П1 – наиболее срочные обязательства	14743	10559	14350
П2 – краткосрочные пассивы	309142	249933	186057
П3 – долгосрочные пассивы	0	214	100
П4 – постоянные пассивы	-82984	-79802	-72986
Сравнение			
А1 и П1	<	<	<
А2 и П2	<	<	<
А3 и П3	>	>	>
А4 и П4	>	>	>

В нашем случае практически все соотношения не выполняются. Это подтверждает вывод о том, что предприятие неликвидно.

Таким образом, проведенный анализ показал низкую эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Особенно трудным для предприятия стал 2016 год. В этом году производство спирта было приостановлено. Это вызвано ужесточением законодательства о производстве этилового спирта. Предприятие несет убытки, имеет отрицательную рентабельность и крайне низкую ликвидность.

2.3. Разработка бизнес-плана создания новой продукции ОАО Спиртзавод «Бекетовский»»

Согласно редакции от 3 июля 2016 г. № 261-ФЗ статьи 8 федерального закона «О государственном регулировании производства и оборота этилового

спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ, «производство этилового спирта, технологией производства которого предусматривается получение барды (основного отхода спиртового производства), ... допускается только при условии ее полной переработки и (или) утилизации на очистных сооружениях [5]. Это ограничивает деятельность многих спиртзаводов, в том числе – ОАО Спиртзавод «Бекетовский».

Вопрос утилизации барды ранее перед спиртопроизводящими предприятиями не стоял. Почти сто лет вокруг спиртовых заводов развивалось животноводство и растениеводство, польза от этого союза была обоюдовой. Предприятия, производившие спирт, избавлялись от отходов, а сельское хозяйство получало дешевый комбикорм и удобрения. Данную схему практиковали многие спиртовые заводы, снабжая бардой ближайшие фермы [13, 65].

В настоящее время необходимо полностью перерабатывать барду. Это явилось основанием для проведения исследований в выпускной квалификационной работе и разработке бизнес плана создания новой продукции – получения из барды органического удобрения.

Обзор зарубежного опыта утилизации барды показал, что в основном из нее делают сухие, гранулированные удобрения. Такая практика переработки барды давно используется в США, Канаде, Китае и других странах [42, 115].

Для внедрения в производство новой продукции – органических удобрений из барды, необходима разработка бизнес-плана. Предлагаемый бизнес-план содержит несколько обязательных разделов.

1. Резюме (цель предпринимательского проекта).

Настоящая предпринимательская идея заключается в изготовлении органических удобрений из барды на ОАО Спиртзавод «Бекетовский» и их реализации.

Общая характеристика деятельности предприятия представлена в разделе

- 2.1. Анализ его финансово-хозяйственной деятельности представлен в разделе
- 2.2. Анализ показал, что предприятие нуждается в скорейшем решении проблемы утилизации барды.

Предприятие берет на себя переоборудование производственного цеха под нужды производственного процесса, комплектацию соответствующего оборудования, монтаж и наладку линии по производству гранулированных органических удобрений из барды согласно стандартной технологии, изготовление удобрений из барды, организацию продаж. При этом будет налажено прямое сотрудничество с основными потребителями органических удобрений из барды.

В Белгородской области органические удобрения из барды не производятся. В то же время, аналогичная продукция известна и востребована на рынке. Многие сельскохозяйственные предприятия охотно приобретали барду в качестве удобрения. Эти же предприятия согласны приобретать у ОАО Спиртзавод «Бекетовский» гранулированные органические удобрения из барды.

ОАО Спиртзавод «Бекетовский» имеет опыт производства спирта, в результате которого образуется барда – основного сырья для изготовления органического удобрения. На предприятии налажена служба маркетинга, существуют устойчивые каналы сбыта. Учитывая все вышеизложенное, устойчивый сбыт предлагаемой потребителям продукции прогнозируется с большой уверенностью.

2. Описание товара.

Органическое удобрение из барды представляет собой сухую гранулированную смесь. Барда повышает содержание в почве органических питательных элементов, не препятствует прорастанию семян и развитию растений, положительно влияет на жизнедеятельность микроорганизмов в почве. Органические удобрения из барды, в отличие от химических, не способствуют накоплению ядовитых веществ в растениях. Напротив, они приводят к увеличению плодородности почв путем увеличения доли органических веществ. Это позволяет

получать более высокие урожаи. Более того, органические удобрения способствуют аккумуляции высоко токсичных тяжелых металлов в почве. В результате снижается их миграция по биологическим цепочкам, что приводит к увеличению скорости разложения пестицидов. Это свойство органических удобрений из барды позволяет получать не только высокие урожаи, но и экологически чистую продукцию.

3. Анализ основных рынков сбыта.

На протяжении всего срока деятельности ОАО Спиртзавод «Бекетовский» многие растениеводческие предприятия охотно приобретали жидкую барду в качестве удобрения. Эти же предприятия согласны приобретать у ОАО Спиртзавод «Бекетовский» гранулированное органические удобрения из барды. Растениеводство является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей АПК в Белгородской области. Предлагаемые органические удобрения из барды являются новым продуктом на рынке. Но по своим свойствам в качестве удобрения для сельскохозяйственных культур барда широко известна. А по эксплуатационным характеристикам органические удобрения из барды гораздо удобнее. Прежде всего, органические удобрения из барды представляют собой сухую гранулированную смесь. Поэтому их легче перевозить, хранить и использовать. При этом органические удобрения из барды являются очень полезным, относительно недорогим и доступным товаром. Поэтому рынок сбыта их очень широк.

4. Конкуренция на рынках сбыта.

Сегодняшний рынок отличается большим разнообразием удобрений, в том числе, органических. Органические удобрения, в отличие от минеральных, включают в свой состав только компоненты естественного, природного. В Белгородской области органические удобрения из барды не производятся. Поэтому у ОАО Спиртзавод «Бекетовский» в этой сфере не будет конкурентов.

5. План маркетинга.

Представляемые органические удобрения из барды не являются товаром широкого спроса. Поэтому неценовые маркетинговые мероприятия (реклама), нацеленные на повышение объема продаж, должны иметь специфический характер. Реклама может быть представлена несколькими видами:

1) реклама, ориентированная на растениеводческие комплексы, использующие барду в качестве удобрения для сельхозкультур – для этой категории потребителей реклама о нашем товаре и о его исключительности может быть помещена в специализированных журналах, продукт может быть представлен на выставках; тем самым информация непосредственно будет доведена до потребителя;

2) реклама, ориентированная на компании-дистрибьюторы, осуществляющие посредническую связь между производителями и потребителями – для этих представителей реклама может быть помещена в специальные рекламные каталоги, которыми постоянно пользуются компании-дистрибьюторы.

6. План производства.

Технологическая схема производства органического удобрения из барды представлена на рисунке 2.1.

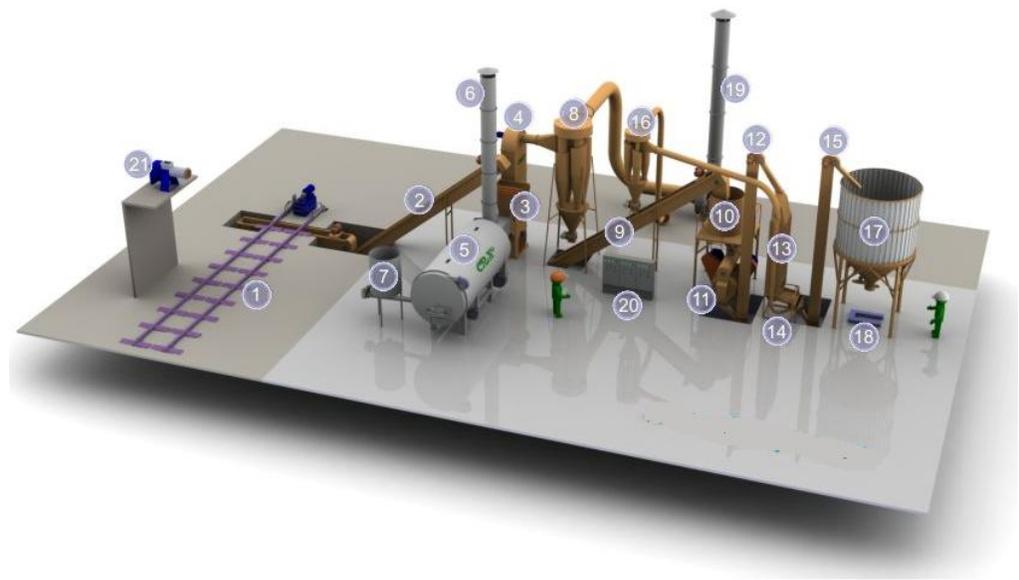


Рис. 2.1. Технологическая схема производства органического удобрения

из барды

Предлагается внедрить линию по производству органического удобрения из барды производственной мощностью 600 тонн в год. Рассмотрим компоновку оборудования и технологическую схему производства органического удобрения из барды на ОАО Спиртзавод «Бекетовский». Барда доставляется из одного из цехов ОАО Спиртзавод «Бекетовский». Характеристики сырья: влажность – до 90%, размер частиц – до 25x25x5 мм. Первоначально барда с помощью гидронасоса и трубопровода подается в отжимной пресс. Здесь отделяется часть избыточной воды, при этом влажность сырья понижается до 40- 50%. Затем влажное сырье попадает в механизированный склад с подвижным полом (1). Далее барда через самотек (3) попадает в загрузочную секцию агрегата сушки-измельчения (4). В нем сырье измельчается. В этот же агрегат из теплогенератора (5) поступают продукты горения и через аварийно-растопочную трубу (6) засасывается холодный атмосферный воздух. В агрегате сушки-измельчения (7) смешиваются продукты горения, холодный воздух, и влажное сырье. Динамический классификатор пропускает мелкое и сухое сырье, а крупные и влажные частицы барды возвращает к ротору агрегата сушки-измельчения (7). Измельченное и высушенное сырье с этого момента его называют мукой. Далее мука по цепному транспортеру (9) поступает в бункер гранулятора (10). Внутри бункера находится пресс-гранулятор (11). В результате происходит формирование гранул. Выдавленные из отверстий гранулы наталкиваются на неподвижный нож и обламываются. Готовые гранулы подаются на расфасовочную линию (17). На производственных столах расфасовочной линии происходит взвешивание органического удобрения из барды электронными весами и расфасовка в пакеты массой по 10 кг (18). Заполненные мешки с помощью ленточного транспортера транспортируются на склад готовой продукции.

Для реализации проекта понадобится производственное помещение. Ис-

ходя из расчета, подбора и компоновки оборудования определены площадь и объем здания для размещения линии по производству органического удобрения из барды: длина здания 50 м; ширина здания 30 м; высота здания 5 м; площадь здания 1500 м²; объем здания 7500 м³.

ОАО Спиртзавод «Бекетовский» имеет такое производственное помещение, которое в настоящее время не используется в технологической цепочке предприятия. Помещение необходимо обустроить под требования технологического процесса производства органического удобрения из барды и разместить в нем оборудование.

7. Организационный план.

Для организации производства будет создан отдельный производственный участок по производству удобрения. В нем будет работать трудовой коллектив, подчиняющийся начальнику участка. Производственное подразделение будет работать в одну смену, 40-часовая рабочая неделя.

В процессе производства будут заняты оператор, два рабочих и начальник участка. Два рабочих непосредственно заняты в производстве органического удобрения из барды. Они обеспечивают подачу барды в отжимный пресс (показан цифрой 21 на рис. 2.1) и занимаются транспортировкой готового продукта на склад. Оператор следит за датчиками, позволяющими контролировать производственный процесс с пульта управления (показан цифрой 20 на рис. 2.1), и задает параметры осуществления процесса. Руководство и контроль производственного процесса осуществляется начальником участка. По образованию он является инженером-технологом, что позволяет ему следить за исправностью оборудования и выполнением технического задания.

8. Правовое обеспечение деятельности организации

Согласно уставу ОАО Спиртзавод «Бекетовский», представленному в приложении 1, «заготовка, переработка и производство сельскохозяйственной продукции», к которой относятся и органическое удобрение из барды, является

одним из видов деятельности общества. Для производства необходимо получить соответствующую лицензию на производство органического удобрения и сертификат качества продукции.

9. Оценка возможных рисков.

Во-первых, следует учесть возможный риск от технической невозможности запуска проекта. Анализ показывает, что инфраструктурные условия запуска проекта созданы. Следовательно, вероятность риска небольшая.

Во-вторых, риск от падения спроса и заинтересованности в нашем товаре. Т.к. планируется выпуск недорогого, востребованного органического удобрения, этот риск тоже можно считать невысоким.

В-третьих, риск от появления более дешевых удобрений из барды. Собственное сырье позволит нам обеспечить низкую себестоимость, и, соответственно, предложить небольшую цену.

В-четвертых, риск, связанный с доставкой удобрения до конечного потребителя, то есть транспортный риск. Поскольку ОАО Спиртзавод «Бекетовский» обладает собственным транспортом, этот риск также можно считать невысоким.

Суммарный риск неполучения прибыли примем на уровне 5,75%. Это значение буде учтено в дальнейшем при расчете ставки дисконтирования.

10. Финансовый план и оценка экономической эффективности.

Далее определим экономическую эффективность бизнес-плана проекта внедрения в производство органического удобрения из барды. При полной производственной мощности оборудования будет производиться 600 тонн удобрения в год. Исходя из этого, рассчитаем все технико-экономические показатели предприятия:

1. Прежде всего, сырьем, необходимым для обеспечения производственного процесса, будет являться барда – основной отход спиртового производства. Для предприятия стоимость сырья равна нулю.

2. Расчет расхода силовой электроэнергии, необходимой для обеспечения

работы оборудования для производства удобрения при полной его загрузке, представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11

Расчет расхода силовой электроэнергии, кВт·ч

Оборудование	Расход электроэнергии
Гидронасос	3860
Отжимной пресс	3090
Агрегат сушки-измельчения	4690
Теплогенератор	9490
Гранулятор	3060
Расфасовочная линия	3750
Электродвигатель приточного вентилятора	3850
Электродвигатель вытяжного вентилятора	3850
Итого:	35640

Общий расхода силовой электроэнергии составляет 35640 кВт·ч в год.

Стоимость электроэнергии в год:

$$35640 \text{ кВт}\cdot\text{ч} \times 3,62 \text{ рублей/кВт}\cdot\text{ч.} = 129 \text{ тыс. руб.}$$

3. Готовый продукт будет расфасован в мешки по 30 кг. Таким образом, при годовом производстве в 600 тонн удобрения годовая потребность в крафт-мешках с этикетками:

$$600000 \text{ гк} / 30 \text{ кг/шт} = 20000 \text{ шт.}$$

Стоимость упаковки: 20 тыс. шт. крафт-мешков при цене 8 руб./шт.:

$$20 \text{ тыс. шт.} \times 8 \text{ рублей/шт.} = 160 \text{ тыс. руб.}$$

4. Транспортные расходы по доставке готовой продукции, по оценкам специалистов ОАО Спиртзавод «Бекетовский» составит 55 руб. на тонну готового удобрения. Таким образом, общая стоимость транспортных расходов, обеспечивающих вывоз и доставку готовой продукции, составит:

$$600 \text{ тонн} \times 55 \text{ рублей/тонну} = 33 \text{ тыс. руб.}$$

5. Определим фонд оплаты труда. Согласно бизнес-плану, производство органического удобрения из барды будет организовано в одну смену. К работ-

никам ОАО Спиртзавод «Бекетовский» добавятся:

- начальник участка по производству органического удобрения из барды: инженер-технолог с соответствующим технологическим образованием (заработная плата 28 тыс. руб. в месяц или 336 тыс. руб. в год);
- оператор (заработная плата 21 тыс. руб. в месяц или 252 тыс. руб. в год);
- 2 рабочих (заработная плата каждого 18 тыс. руб. в месяц или 216 тыс. руб. в год).

Расчет потребности в персонале и ежемесячная оплата труда представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12

Расчет годового фонда оплаты труда при изготовлении органического удобрения из барды

Наименование персонала	Заработная плата, тыс.руб.	Кол -во, чел.	Фонд оплаты труда, тыс. руб.	Отчисления во внебюджетные страховые фонды, 30,2%, тыс. руб.	Годовой фот с отчислениями, тыс. руб.
Начальник участка	336	1	336	101	437
Оператор	252	1	252	76	328
Рабочий	216	2	432	130	562
Итого		4	1020	308	1328

Годовой фонд оплаты труда начальника участка по производству органического удобрения из барды, двух рабочих и оператора с учетом отчислений во внебюджетные страховые фонды составляет 1328 тыс. руб.

б. Прочие текущие расходы, по оценкам специалистов экономического отдела предприятия составит 600 руб. на тонну готовой продукции. Таким образом, общая стоимость прочие текущих расходов:

$$600 \text{ тонн} \times 600 \text{ рублей/тонну} = 360 \text{ тыс. руб.}$$

Представим в бизнес-плане смету текущих затрат производства органического удобрения из барды в первый год реализации проекта выпуска новой продукции на производственной базе ОАО Спиртзавод «Бекетовский» на весь

объем выпускаемой продукции и на 1 кг готового сухого продукта в таблице 2.13.

Таблица 2.13

Смета текущих затрат в первый год реализации проекта производства органического удобрения из барды

Статьи затрат	Затраты		Доля, %
	На 600 тонн, тыс. руб.	На 1 кг, руб.	
Силовая электроэнергия	129	0,22	6,42
Упаковка	160	0,27	7,96
Транспортные расходы	33	0,06	1,64
ФОТ занятых работников	1020	1,70	50,75
Начисления на ФОТ	308	0,51	15,32
Прочие текущие расходы	360	0,60	17,91
Итого	2010	3,35	100,00

Таким образом, для производства 600 тонн органического удобрения из барды необходимо 2010 тыс. рублей текущих затрат в первый год реализации проекта. Себестоимость 1 кг органического удобрения из барды составляет 3,35 рублей. Из таблицы 2.13 видно, что наибольшую долю среди текущих затрат производства удобрения занимает фонд оплаты труда занятых работников (50,75% текущих затрат), начисления на фонд оплаты труда (15,32% текущих затрат) и прочие текущие расходы (17,91% текущих затрат). Планируется, что текущие затраты будут расти на 10% в год. Это объясняется инфляцией.

Далее в бизнес-плане обоснуем потребность инвестиций. Инвестиции будут направлены на приобретение оборудования для производства органического удобрения, его доставку и монтаж (10% от стоимости оборудования), подготовительных работ. Также будут произведены подготовительные работы. Они заключаются в оборудовании производственного помещения под нужды производства удобрений. Буде проведен ремонт помещения, модернизация воздуховодов, расширение транспортной площадки пред создаваемым производственным участком по производству органического удобрения .

Расчет сметы капитальных затрат на бизнес-план производства органического удобрения из барды представлен в таблице 2.14.

Таблица 2.14

Смета капитальных затрат на бизнес-план производства органического удобрения из барды

Наименование затрат	Сумма, тыс. руб.
Приобретение комплекса оборудования для производства гранулированного удобрения из барды	3800
Монтаж оборудования (10% от стоимости)	380
Итого стоимость оборудования	4180
Ремонт производственного помещения	360
Модернизация воздуховодов	220
Расширение транспортной площадки	140
Прочие подготовительные работы	180
Итого: капитальные затраты	5080

Таким образом, для реализации проекта необходимы инвестиции в размере 5080 тыс. руб. Из них на приобретение оборудования 4180 тыс. руб.

Определяются затраты на амортизацию оборудования на полное восстановление по формуле (2.6):

$$A_o = \frac{CO \cdot H_o}{100}, \quad (2.6)$$

где CO – балансовая стоимость оборудования с учетом монтажа;

Но – норма амортизации.

Срок полезного использования оборудования – 5 лет. Значит, норма амортизации составит 20 %. Тогда затраты на амортизацию оборудования:

$$A_o = \frac{4180 \cdot 20}{100} = 836 \text{ тыс. руб.}$$

Анализ результатов производственно-хозяйственной деятельности ОАО Спиртзавод «Бекетовский» показал, что у предприятия недостаточно собственных средств. Поэтому предприятие не в состоянии инвестировать собст-

венные средства в производство новой продукции. Источником получения остальных средств будет коммерческий банк «Сбербанк». Он предоставит кредит в размере 5080 тыс. рублей под 20,5% годовых с погашением в течение 5 лет (равными долями). Схема возврата кредита представлена в таблице 2.15.

Таблица 2.15

Схема возврата кредита, тыс. руб.

Год	Кредит	Обслуживание	Погашение кредита	Итого возврат кредита
2018	5080	1041	1016	2057
2019	4064	833	1016	1849
2020	3048	625	1016	1641
2021	2032	417	1016	1433
2022	1016	208	1016	1224
Всего:	0	3124	5080	8204

Далее определим прибыль предприятия как разность между выручкой и текущими затратами. Предприятие ОАО Спиртзавод «Бекетовский» уже в первый год запуска проекта выходит на производственную мощность – 600 тонн в год.

Специалисты отдела реализации готовой продукции ОАО Спиртзавод «Бекетовский» выяснили, что цена реализации органического удобрения из барды различных производителей составляет 10-13 руб. за 1 кг. Поскольку ОАО Спиртзавод «Бекетовский» выводит на рынок новую продукцию, отпускная цена будет иметь предельный низкий уровень в сравнении с ценами предприятий-конкурентов. Планируется реализовывать органическое удобрение из барды по цене 10 руб. за 1 кг или 10 тыс. руб. за 1 тонну. Тогда годовая выручка в первый год реализации проекта составит:

$$600 \text{ тонн} \times 10 \text{ тыс. руб./тонну} = 6000 \text{ тыс. руб.}$$

В дальнейшем планируется увеличивать цену на 10% в год. При неизменном объеме производства 600 т в год выручка тогда также увеличится на 10% в год.

Ежегодную прибыль отчетного периода будем рассчитывать как разность

выручки и текущих затрат с учетом затрат на выплату кредита:

$$\Pi_i = B_i - Z_i - K_i, \quad (2.7)$$

где Π_i – прибыль отчетного периода;

B_i – выручка отчетного периода;

Z_i – текущие затраты отчетного периода;

K_i – возврат кредита.

Далее рассчитывается чистый денежный поток платежей, который определяется по формуле (2.8):

$$\text{ЧДП}_i = \Pi_i - H_i + A_i, \quad (2.8)$$

где ЧДП_i – чистый денежный поток;

Π_i – прибыль отчетного периода;

H_i – налог на прибыль;

A_i – амортизация.

Рассчитаем теперь чистый приведенный доход (NPV), который характеризует превышение приведенных затрат над произведенными инвестициями по формуле (2.9):

$$NPV = \sum \frac{P_i}{(1+q)^i} - IC, \quad (2.9)$$

где P_i – ожидаемое поступление денежных средств в определенном году;

Q – коэффициент дисконтирования;

IC – первоначальные инвестиции.

Амортизация оборудования составит 836 тыс. руб. в год. Налог на прибыль составляет 20%. Смета текущих затрат производства органического удоб-

рения из барды в первый год реализации проекта представлена в таблице 2.13. Схема возврата кредита представлена в таблице 2.15. Тогда расчет прибыли и чистого денежного потока бизнес-плана производства органического удобрения из барды силами ОАО Спиртзавод «Бекетовский» дан в таблице 2.16.

Таблица 2.16

Расчет чистого денежного потока, тыс. руб.

Год	Выручка (рост 10%)	Текущие затраты (рост 10%)	Возврат кредита	Прибыль	Налог на прибыль, 20%	Аморти- зация	Чистый денежный поток
2018	6000	2010	2057	1933	387	836	2769
2019	6600	2211	1849	2540	508	836	2868
2020	7260	2432	1641	3187	637	836	3386
2021	7986	2675	1433	3878	776	836	3939
2022	8785	2943	1224	4617	923	836	4530
Итого	36631	12271	8204	16155	2845	4180	17491

Чистый денежный поток бизнес-плана производства органического удобрения из барды в ОАО Спиртзавод «Бекетовский» за 5 лет составит 17491 тыс. руб.

Поскольку поступление денежных средств ожидается на протяжении 5 лет, оно дисконтируется с помощью ставки дисконтирования r . Выбор ставки дисконтирования формируется с учетом ключевой ставки, устанавливаемой ЦБ РФ с мая 2017 г. (9,25%), и премии за риск. Для бизнес-плана производства органического удобрения из барды примем величину риска 5,75%. Ставка дисконтирования:

$$9,25\% + 5,75\% = 15\%.$$

Коэффициент дисконтирования рассчитывается по следующей формуле:

$$q = \frac{1}{(1 + r)^t}, \quad (2.10)$$

где r – ставка дисконтирования, равная 15%.

Расчет чистого приведенного дохода бизнес-плана производства органи-

ческого удобрения из барды показан в таблице 2.17.

Таблица 2.17

Расчет чистого приведенного дохода, тыс. руб.

Год	Инвестиции, тыс. руб.	Чистый денежный поток, тыс. руб.	Расчет коэффициента дисконтирования (15%)	Коэффициент дисконтирования	Дисконтированные денежные потоки, тыс. руб.	Чистый приведенный доход, тыс. руб.
2017	5080					-5080
2018		2769	$1/(1+0,15)$	0,870	2407	-2673
2019		2868	$1/(1+0,15)^2$	0,756	2169	-504
2020		3386	$1/(1+0,15)^3$	0,658	2226	1722
2021		3939	$1/(1+0,15)^4$	0,572	2252	3974
2022		4530	$1/(1+0,15)^5$	0,497	2252	6226
Итого	5080	17491			11306	

Расчеты показали, что $NPV = 6226$ тыс. руб. > 0 – проект следует принять. Бизнес-план внедрения в производство органического удобрения из барды как нового продукта для ОАО Спиртзавод «Бекетовский» оказался высоко прибыльным. Графически чистый приведенный доход бизнес-плана производства органического удобрения из барды в ОАО Спиртзавод «Бекетовский» представлен на рис. 2.2.

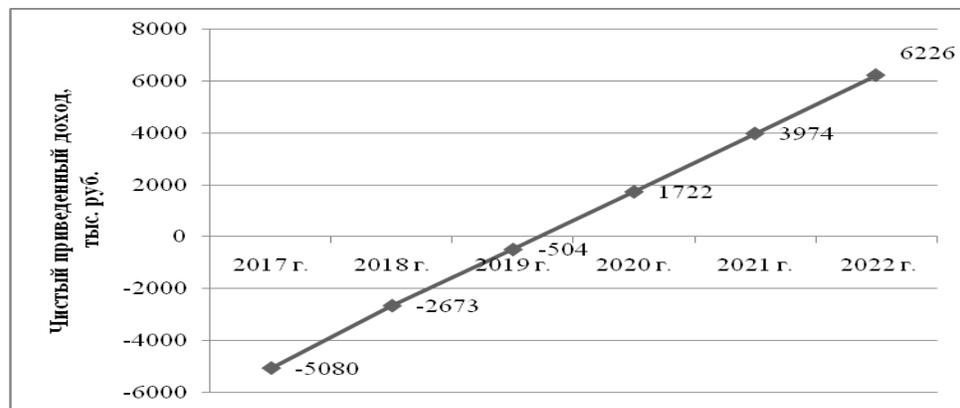


Рис. 2.2. График чистого приведенного дохода бизнес-плана выпуска органического удобрения из барды

Из таблицы 2.17 и рисунка 2.8 видно, что срок окупаемости проекта менее четырех лет. Для определения срока окупаемости (Т) сопоставим инвестиции

дисконтированные денежные потоки 2020 года $PV_{2020 \text{ года}} = 1722$ тыс. руб. и 2019 года $PV_{2019 \text{ года}} = -504$ тыс. руб. Тогда:

$$T = 3 + |-504| / (1722 + 504) * 12 = 3 \text{ года } 3 \text{ месяца}$$

Индекс прибыльности (индекс рентабельности) показывает отношение сегодняшней стоимости к начальным капиталовложениям:

$$PI = \frac{\sum \frac{P_i}{(1+r)^i}}{IC} \quad (2.11)$$

Критерии оценки индекса прибыльности:

- $PI > 1$, бизнес-план производства органического удобрения из барды как новой продукции ОАО Спиртзавод «Бекетовский» эффективен;
- $PI < 1$ – бизнес-план производства органического удобрения из барды как новой продукции ОАО Спиртзавод «Бекетовский» не эффективен.

В нашем случае:

$$PI = 11306 / 5080 = 2,22 > 1.$$

Бизнес-план производства органического удобрения из барды как новой продукции ОАО Спиртзавод «Бекетовский» следует принять.

Финансовые показатели бизнес-плана сведем в таблице 2.18.

Таблица 2.18

Финансовые показатели бизнес-плана производства органического удобрения из барды как новой продукции ОАО Спиртзавод «Бекетовский»

Показатель	Значение	Оценка
Инвестиции (Ic), тыс. руб.	5080	
Источник средств – кредит по 20,5% в год	5080	возврат через 5 лет
Чистый приведенный доход проекта ($\sum NPV_i$), тыс. руб.	6226	> 0
Индекс прибыльности (PI)	2,22	> 1
Срок окупаемости (T)	3 года 3 месяца	

Проанализировав все финансовые показатели, можно сделать вывод о том, что бизнес-план производства органического удобрения из барды как новой продукции ОАО Спиртзавод «Бекетовский» является эффективным и экономически целесообразным. Инвестиции 5080 тыс. руб. окупятся за 3 года 3 месяца. Кредит полностью будет возвращен в течение 5 лет. Чистый приведенный доход за 5 лет реализации проекта составит 6226 тыс. руб., индекс прибыльности 2,22.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Назначение бизнес-плана состоит в решении четырех принципиальных задач: изучение перспектив развития будущего рынка сбыта продукции, для производства только того, что можно продать; оценка затрат, необходимых для изготовления и сбыта продукции нужной этому рынку, соизмерение их с теми ценами, по которым можно будет продавать для определения потенциальной прибыльности задуманного дела; обнаружение всевозможных «подводных камней», подстерегающих новое дело в первые годы его реализации, и предложение различных мероприятий по минимизации рисков проектов в случае нежелательного развития событий; определение критериев и показателей, по которым можно будет регулярно определять, идет ли дело на подъем или катится вниз. Бизнес-план является перспективным документом, и рекомендуется составлять его вперед на 3-5 лет.

Проведенный анализ финансовых показателей деятельности ОАО Спиртзавод «Бекетовский» за 2014-2016 гг. выявил следующее. В 2014-2015 гг. завод имел довольно высокую рентабельность хозяйственно-экономической деятельности. В ОАО Спиртзавод «Бекетовский» валовая рентабельность в 2014 году составляла 39,62%, а чистая рентабельность 28,62%. В 2015 году валовая рентабельность в составляла 38,83%, а чистая рентабельность 28,79%. Но в 2016 году ситуация коренным образом изменилась. Т.к. предприятие приостановило свою деятельность и стало получать убытки, рентабельность тоже стала отрицательной. В 2016 году в ОАО Спиртзавод «Бекетовский» валовая рентабельность составляла -90,58%, а чистая рентабельность -105,33%.

Таким образом, проведенный анализ показал низкую эффективность хозяйственной деятельности ОАО Спиртзавод «Бекетовский». Особенно трудным для предприятия стал 2016 год. В этом году производство спирта было приостановлено. Это вызвано ужесточением законодательства о производстве этилового

спирта. Предприятие несет убытки, имеет отрицательную рентабельность и крайне низкую ликвидность.

Вопрос утилизации барды ранее перед спиртопроизводящими предприятиями не стоял. Почти сто лет вокруг спиртовых заводов развивалось животноводство и растениеводство, польза от этого союза была обоюдовой. Предприятия, производившие спирт, избавлялись от отходов, а сельское хозяйство получало дешевый комбикорм и удобрения. Данную схему практиковали многие спиртовые заводы, снабжая бардой ближайшие фермы [13, 65].

В настоящее время необходимо полностью перерабатывать барду. Это явилось основанием для проведения исследований в выпускной квалификационной работе и разработке бизнес плана создания новой продукции – получения из барды органического удобрения.

На протяжении всего срока деятельности ОАО Спиртзавод «Бекетовский» многие растениеводческие предприятия охотно приобретали жидкую барду в качестве удобрения. Эти же предприятия согласны приобретать у ОАО Спиртзавод «Бекетовский» гранулированное органические удобрения из барды. Растениеводство является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей АПК в Белгородской области. Предлагаемые органические удобрения из барды являются новым продуктом на рынке. Но по своим свойствам в качестве удобрения для сельскохозяйственных культур барда широко известна. А по эксплуатационным характеристикам органические удобрения из барды гораздо удобнее. Прежде всего, органические удобрения из барды представляют собой сухую гранулированную смесь. Поэтому их легче перевозить, хранить и использовать. При этом органические удобрения из барды являются очень полезным, относительно недорогим и доступным товаром. Поэтому рынок сбыта их очень широк.

Сегодняшний рынок отличается большим разнообразием удобрений, в том числе, органических. Органические удобрения, в отличие от минеральных,

включают в свой состав только компоненты естественного, природного. В Белгородской области органические удобрения из барды не производятся. Поэтому у ОАО Спиртзавод «Бекетовский» в этой сфере не будет конкурентов.

ОАО Спиртзавод «Бекетовский» имеет опыт производства спирта, в результате которого образуется барда – основного сырья для изготовления органического удобрения. На предприятии налажена служба маркетинга, существуют устойчивые каналы сбыта.

Технологический процесс производства органического удобрения заключается в удалении излишков воды, сушке, прессовании и грануляции барды. Таким образом, удобрения полностью производятся из органического сырья. Они удобны при транспортировке и в использовании. Представленный план производства доказывает, что бизнес-план практически осуществимым: технологически не очень сложен, хорошо вписывается в сложившуюся инфраструктуру ОАО Спиртзавод «Бекетовский», не требует дополнительной подготовки исполнителей, сырьем является отход предприятия, нуждающаяся в полной переработке – барда. Гранулированное органическое удобрение из барды, по нашим оценкам, будет пользоваться спросом у растениеводческих предприятий АПК. Оборудование для производства доступно, может быть представлено надежными поставщиками.

Проанализировав все финансовые показатели, можно сделать вывод о том, что бизнес-план производства органического удобрения из барды как новой продукции ОАО Спиртзавод «Бекетовский» является эффективным и экономически целесообразным. Инвестиции 5080 тыс. руб. окупятся за 3 года 3 месяца. Кредит полностью будет возвращен в течение 5 лет. Чистый приведенный доход за 5 лет реализации проекта составит 6226 тыс. руб., индекс прибыльности 2,22.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 25 декабря 1993 года (действующая редакция). URL: www.constitution.ru/ (Дата обращения: 13.04.2017).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Части первая, вторая и третья (действующая редакция). URL: <http://www.consultant.ru/gkrf1/> (Дата обращения: 13.04.2017).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст] (действующая редакция) // Библиотека Кодексов: Выпуск 41 (395). – 2014. – 349 с.
4. Об акционерных обществах [Текст]: Федеральный закон от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ (действующая редакция) // Российская газета. – Федеральный выпуск. – № 3. – 3 июня 2016 г.
5. О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 22 ноября 1995 года № 171-ФЗ (действующая редакция). URL: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/> (Дата обращения: 13.04.2017)
6. О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 102-ФЗ (действующая редакция). URL: http://www.consultant.ru/doc/cons_doc_law_54549/ (Дата обращения: 13.04.2017)
7. О требованиях к техническим средствам фиксации и передачи информации об объеме производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции в Единую государственную автоматизированную информационную систему учета объема производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции [Электронный ресурс]:

Постановление правительства РФ от 09 июля 2016 года № 650. URL: http://www.consultant.ru/cons_doc_law_201792 (Дата обращения: 13.04.2017)/

8. О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы: Постановление правительства РФ №1 от 1 января 2002 года [Текст] / Бюллетень счетной палаты Российской Федерации №3 (87). – 2012 г.

9. Обращение Президента Российской Федерации [Текст] / В.В. Путин // Российская газета. – 13 декабря 2013.

10. Постановление Госстандарта РФ. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2001 (КДЕС ред.1): введен в действие постановлением Госстандарта РФ от 6 ноября 2001 г. № 454-ст [Текст] // Бюллетень Госстандарта РФ № 11. – 2012 г. – 468 с.

11. О поддержке сельскохозяйственного производства и предприятий агропромышленного комплекса в Белгородской области [Электронный ресурс]: Закон Белгородской области от 04 марта 2005 № 170. URL: http://www.belapk.ru/docs/oblastnye_dokumenty/ (Дата обращения: 13.04.2017)

12. Долгосрочная целевая программа «Развитие сельского хозяйства Белгородской области на 2013-2020 годы» (Во исполнение Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы) [Электронный ресурс]: Постановление правительства Белгородской области от 24.12.2012 года №564-пп. URL: <http://www.dokumenty/> (Дата обращения: 13.04.2017)

13. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года [Электронный ресурс]: Постановление правительства Белгородской области. URL: www.belregion.ru/strat_ser/ (Дата обращения: 13.04.2017)

14. Бендигов, М.А. Совершенствование диагностики финансового состояния промышленного предприятия [Текст] / М. А. Бендигов, Е. В. Джамай

// Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – №5 – С. 80-95.

15. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь [Текст] / А. Б. Борисов. – М.: Финансы и кредит, 2013. – 765 с.
16. Борисов, л. Анализ финансового состояния предприятия [текст] / л.борисов // экономика и жизнь. – 2012. – № 5. – с.17-23.
17. Быкадоров, В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия [Текст] / В.Л. Быкадоров, П.Д. Алексеев. – М.: Приор, 2012. – 382 с.
18. Галенко, В.П. Бизнес-планирование в условиях открытой экономики [Текст] / В.П. Галенко. – М.: ИЦ «Академия», 2013. – 178 с.
19. Галицкий, С.В. Проблемы развитие спиртовой промышленности // Студенческие научные исследования. - 2014. - № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://student.snauka.ru/2014/11/2291> (Дата обращения: 13.04.2017).
20. Гейлер, Г.В. Глисин, Ф.Ф. Инновационная деятельность промышленных предприятий [Текст] / Ф.Ф. Глисин // Промышленность России. – 2015. – № 9. – с. 12-17.
21. Гонов, А. Инновационные процессы на малых и средних предприятиях [Текст] / А. Гонов // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 6. – с. 90-96.
22. Графов, А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия [Текст] / А.В. Графов // Финансы. – 2012. – №7. – с.64-67.
23. Грузинов, В. П. Экономика предприятия [Текст] / В. П. Грузинов, В. Д. Грибов. – М: Изд-во МИК, 2012. – 201 с.
24. Дронов, В.И. Оценка финансового состояния предприятия [Текст] / В.И.Дронов // Финансы. – 2013. – №4. – с.15-19.
25. Егорова, Т. А. Организация ресурсосбережения в промышленности [Текст] / Т.А. Егорова. – СПб.: Питер, 2013. – 304 с.
26. Ермолович, Л.Л. Анализ эффективности промышленного производства [Текст] / Л.Л. Ермолович. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 214 с.

27. Иванова, В.И. Управление ассортиментной политикой предприятия [Текст] / В.И. Иванова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 182 с.
28. Ковалев, Д. Экономическая безопасность предприятия [Текст] / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика предприятия. – 2012. – №4, – с. 30-35.
29. Коновалова, Т.Ю. Ассортимент и качество [Текст] / Т.Ю. Коновалова. – М.: Кнорус, 2012. – 324 с.
30. Крассовский, В.П. Экономический потенциал: резервы и отдача [Текст] / В.П. Крассовский. – М.: Экономика, 2015. – 224 с.
31. Лапушинская, Г.Н. Планирование в условиях рынка [Текст] / Г.Н. Лапушинская, А.Е. Петров. – М.: Дашков и К°, 2015. – 258 с.
32. Медузов, В.С. Ассортимент и качество производимой продукции [Текст] / В.С. Медузов. – Омск: Книголюб, 2015. – 314 с.
33. Пастухова, В. В. Концепция ключевых факторов успеха в системе стратегического управления предприятием [Текст] / В. В. Пастухова // Менеджер – 2012. – №1 (13). – С. 31-35.
34. Перепадья, Н. П. Зависимость инвестиционной политики предприятия от его финансово-экономического состояния [Текст] / Н. П. Перепадья, В. А. Висящев // Менеджер – 2015. – №2 (4). – с. 96-105.
35. Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент [Текст] / Г.Б.Поляк. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2012. – 518 с.
36. Пунин, Е.М. Ценообразование на предприятии [Текст] / Е.М. Пунин. – М.: Дашков и К°, 2014. – 257 с.
37. Российский статистический ежегодник, 2016 г. [электронный ресурс] URL: // <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 13.04.2017)
38. Рыбальченко, И. Практические методы разработки и анализа товарной стратегии предприятия на основе внутренней вторичной информации [Электронный ресурс]/ И. Рыбальченко. URL: [http // www. Cfin /marketing](http://www.Cfin/marketing) (Дата обращения: 13.04.2017)

39. Самарина, В.П. Основы предпринимательства [Текст] / В.П. Самарина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2013. – 222 с.
40. Симонова, А.П. Ассортиментная политика фирмы [Текст] / А.П. Симонова, Г.В. Гейлер, В.И. Иванова, Т.Ю. Коновалова. – М: ВЕК, 2013. – 248 с.
41. Статистический сборник: основные показатели, характеризующие рынок алкогольной продукции в 2011-2016 гг. [электронный ресурс]. URL: // www.fsrar.ru (Дата обращения: 13.04.2017)
42. Халаим, А. Ф. Технология спирта [текст] / А. Ф. Халаим,— М.: Пищевая промышленность, 2013. – 183с.
43. Хотинская, г. И. Анализ хозяйственной деятельности предприятий [Текст] / Г. И. Хотинская, Т. В. Харитоновна. – М.: Дело и сервис, 2012. – 240 с.
44. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий [Текст] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: Инфра-М, 2012. – 343 с.
45. Шумилин, С.И. Инвестиционное проектирование: практическое руководство по экономическому обоснованию инвестиционных проектов [Текст] / С.И. Шумилин. – М.: Финстатинформ, 2013. – 224 с.
46. Экономика предприятия [Текст] / Под Ред. О. И. Волкова, О. В. Девяткина. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра–М, 2012. – 602 с.
47. Экономика и статистика фирм [Текст] / под ред. С.Д. Ильенковой. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 288 с.
48. Экономика предприятия [Текст] / Под.ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – М.: Банки и биржи, 2012 – 542 с.
49. Экономика предприятия и отраслей промышленности [Текст] / Под ред. Р.О. Лыкова. – Ростов н/д: Феникс, 2014. – 425 с.
50. Яровенко, В. Л. Технология спирта [Текст] / В. Л. Яровенко - М., Колос, 2012. – 231с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

