## Модуль G1 Финансовые показатели

Технико-экономическое обоснование позволяет решать следующие задачи: выбор более эффективного проекта; привлечение дополнительных источников финансирования инвестиционного проекта; повышение производительности(если ТЭО составлен для действующего бизнеса), и как следствие увеличение доходности.

Технико - экономическое обоснование (ТЭО) представляет собой изучение экономической выгодности, расчет и анализ основных экономических показателей нашего проекта. Цель проекта предусматривает оказание услуг по ремонту и отделке.

Основная и главная задача ТЭО есть оценка затрат на инвестиционный проект и его результатов, анализ сроков окупаемости.

Организация предпринимательской деятельности в области ремонтно-отделочных работ не требует большого штата квалифицированных работников. Оказание такого рода услуг имеет высокий и самое главное устойчивый спрос.

Для выполнения услуг по ремонту и отделке фирме «HOME RENOVATION» не требуются большие помещения, их роль выполняет помещение заказчика.

Высокий спрос на услуги по ремонту и отделке свидетельствует о благоприятной экономической ситуации в регионе. Открытие ресторанов и кафе, производственных цехов и магазинов требует ремонта и отделки. В настоящее время область динамично развивается за счет притока инвестиций, как следствие, спрос высокий.

Предполагаемый объем работ для компании «Чисто-начисто» показан на диаграмме 1.

***Слайд 2***

Рисунок 1 – Предполагаемый объём услуг по месяцам

Для выполнения ремонтно-отделочных работ (на начальном этапе становления бизнеса) достаточно обеспечить работников компании «HOME RENOVATION» следующим оборудованием и инструментом:

***Слайд 3***

Таблица 1- Перечень необходимого оборудования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Стоимость ед., руб. | К-во, шт. | Стоимость всего, руб. |
| 1. Перфоратор Bosch GBH 240 | 8091 | 1 | 8091 |
| 1. Шуруповерт Bosch GSL 120 | 5787 | 2 | 11574 |
| 1. Электротехнический лобзик Bosch PST 700 E | 3051 | 1 | 3051 |
| 1. Строительный фен ЗУБР ФТ – П2000 М 2Д | 3370 | 1 | 3370 |
| 1. Фрезер Bosch POF 1400 AGE | 8307 | 1 | 8307 |
| 1. Болгарка Bosch GWS 850 CE | 5235 | 1 | 5235 |
| 1. Клеевой пистолет Bosch GLIE | 2295 | 1 | 2295 |
| 1. Большой набор монтажных инструментов ProsKit 1PK-850B | 20740 | 2 | 41480 |
| 1. Прожектор (LED) 20Вт 1700лм 6500К IP65 | 740 | 5 | 3700 |
| 1. Бензиновый генератор Huter DY4000L (3000 Вт) | 19990 | 1 | 19990 |
| 1. Пояс для инструментов | 840 | 2 | 1680 |
| 1. Спецодежда | 1167 | 2 | 2334 |
| Итого | х | х | 111407 |

При оценке ТЭО важное значение имеет такой экономический показатель как себестоимость оказываемых услуг, вернее, прогнозируемая себестоимость. Себестоимость формируется с учетом трудозатрат, расхода материалов.

Структура затрат по статьям показана на диаграмме***. Слайд 4***

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

Рисунок 2 – Структура статей затрат по услугам ремонта и отделки

Прогнозирование инвестиций – это сложный, многоэтапный процесс, связанный с изучением вероятностных аспектов вложения денежных средств в компанию.

Конкретный график инвестиций компании «HOME RENOVATION» представлен на ***Слайде 5.***

Рисунок 3 - Прогноз размера инвестиций, тыс. руб.

Эффективность инвестиций характеризуется внутренней нормой доходности (IRR), которая показывает максимальное требование к годовому доходу на вложенные деньги.

***Слайд 6***

На графике показан прогноз эффективности инвестиций нашего проекта.

Рисунок 4 - Прогноз эффективности инвестиций

Денежный поток (cashflow) инвестиционного проекта - это поступления и выплаты [денежных средств](http://center-yf.ru/data/economy/Denezhnye-sredstva.php), связанные исключительно с реализацией этого проекта без средств текущей деятельности фирмы.

***Слайд 7***

В таблице 5 приведено движение денежного потока по нашему проекту.

Таблица 5- Движение денежного потока по проекту

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Движения денежного потока по проекту | Годы | | |
| 0 | 1 | 2 |
| Инвестиции | 650000,00 |  |  |
| Финансирование, всего | 650000,00 |  |  |
| в том числе, собственные средства | 350000,00 |  |  |
| Доход (выручка) |  | 1708200,00 | 2 964 000,00 |
| Расходы |  | 1195357,00 | 1 832 790,00 |
| Прибыль до налогообложения |  | 512843,00 | 1131210,00 |
| Налоги |  | 76926,00 | 169681,00 |
| Чистый денежный поток (NCF) |  | 435917,00 | 961529,00 |
| Индекс доходности |  | 1,49 | 1,30 |
| Период окупаемости инвестиционных затрат |  | 0,54 | 0,32 |

Прежде чем сделать аналитическое обоснование решений необходимо провести анализ поведения затрат, который заключается в увязке затрат и объемов услуг. Такие данные приведены в таблице 6.

***Слайд 8***

Таблица 6 - Данные по объемам услуг и затратам

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяцы | 1- й год | | 2 -й год | |
| Объем услуг, руб. | Затраты по оказанию услуг, руб. | Объем услуг, руб. | Затраты по оказанию услуг, руб. |
| Сентябрь | 142000 | 42486 | 247000 | 100737 |
| Октябрь | 152000 | 53168 | 257000 | 107074 |
| Ноябрь | 162000 | 63851 | 267000 | 113410 |
| Декабрь | 172000 | 74533 | 277000 | 119585 |
| Январь | 182000 | 85094 | 287000 | 125921 |
| Февраль | 192000 | 95776 | 297000 | 132095 |
| Март | 202000 | 106456 | 307000 | 138432 |
| Апрель | 212000 | 117019 | 317000 | 144769 |
| Май | 222000 | 127701 | 327000 | 151105 |
| Июнь | 232000 | 138384 | 337000 | 157442 |
| Июль | 242000 | 148945 | 347000 | 163779 |
| Август | 252000 | 160479 | 357000 | 170441 |

При маржинальном методе учета на себестоимость продукции списывают только переменные затраты (их еще называют производственными). Постоянные затраты, которые связаны с функционированием фирмы в целом как хозяйствующего субъекта и решением вопросов производственно - хозяйственной деятельности, списывают непосредственно на уменьшение прибыли от продаж.

Маржинальная прибыль (доход) – это часть чистого дохода фирмы, остающаяся после компенсации понесенных ею переменных затрат.

***Слайд 9***

Таблица 7- Расчет маржинальной прибыли, руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 1год | 2год |
| Сумма, руб. | Сумма, руб. |
| Выручка | 1708200 | 2964000 |
| Переменные затраты | 800889 | 1227969 |
| Маржинальная прибыль | 907311 | 1736031 |
| Постоянные затраты | 394468 | 604821 |
| Прибыль до налогообложения | 512843 | 1131210 |
| Чистая прибыль | 435917 | 961529 |

Для определения суммы покрытия на 1 руб. оказанных услуг рассчитали коэффициент покрытия Кп, который показывает долю суммы покрытия в объеме оказанных услуг.

***Слайд 10***

Кп = ΣМП / РП,

где Кп - коэффициент покрытия

МП-сумма маржинальной прибыли (сумма покрытия), руб.;

РП- выручка от оказанных услуг, руб.

1-й год Кп1 = 907311 / 1708200 = 0,53

2-й год Кп2 = 1736031 / 2964000 = 0,59

Показатель производственного левериджа (рычага) (ПЛ) показывает воздействие изменения выручки фирмы на изменение её прибыли и рассчитывается по формуле:

***Слайд 11***

ПЛ= ΣМП/П

где ПЛ - показатель производственного левериджа (рычага)

МП- сумма покрытия;

П – чистая прибыль.

1-й год ПЛ 1 = 907311 / 435917 = 2,08

2 -й год ПЛ 2 = 1736031 / 961529 = 1,80

Используя эту формулу, мы можем рассчитать, как изменить постоянные и переменные издержки при изменении объема оказания услуг, чтобы обеспечить финансовое благополучие и прибыль фирмы.

Вся полученная прибыль является собственностью индивидуального предпринимателя, с которой он платит налоги.

***Слайд 12***

Таблица 8 - Распределение прибыли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 1-й год | 2-й год |
| Доход (выручка), руб. | 1708200 | 2964000 |
| Расход, руб. | 1195357 | 1832790 |
| Прибыль до налогообложения, руб. | 512843 | 1131210 |
| Налоги (УСН, доходы минус расходы, 15%), руб. | 76926,45 | 169681,5 |
| Чистая прибыль, руб. | 435916,6 | 961528,5 |
| Рентабельность, % | 36,47 | 52,46 |

**Выводы**

Данный вид бизнеса является рискованным, но очень прибыльным. Предприятие будет иметь прибыль в 2020-2021 гг.- 435916,6 рублей и в 2020-2021 гг. в размере 961528,5 рублей.

Расходы самого предприятия составят соответственно 1195357 рублей и 1832790 рублей, но они полностью окупятся в течение 2 лет. Для того чтобы предприятие было перспективным необходимо наличие инвестиций, наличие базы жилых массивов. Открытие данной фирмы требует от нас большой самоотдачи, знаний и творческих действий. Осознаём и то, что на нас ложатся ответственность за благополучие клиентов.

Если всё вышеуказанное будет выполнено, как полагается, то все финансовые инвестиции (собственные и заёмные) окупятся и принесут значительный доход.

***Слайд 13***

Спасибо за внимание!