

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)**

СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ
НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

12

2021

Узнайте стоимость написания на заказ студенческих и аспирантских работ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций
<http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml>

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа изложена на 99 страницах и содержит 9 рисунков, 22 таблицы и 60 источников.

Актуальность исследования обусловлена важной ролью прогнозирования в управлении. В процессе изучения планирования происходит систематическое формирование студента-экономиста как будущего специалиста, способного участвовать в создании предприятия и управлении им.

Цель исследования – провести финансовый анализ организации; рассчитать доходность проекта и возможность привлечения дополнительных средств.

Задачи исследования:

- изучить теоретические основы бизнес-планирования, его цели и задачи на предприятии;
- дать характеристику предприятия, рассмотреть основные направления и методы его работы;
- провести оценку рисков и эффективности предлагаемого проекта.

Научная новизна исследования состоит в предложении комплексного подхода к бизнес-планированию, по результатам которого был выявлен потенциал развития Груберского месторождения.

Практическая значимость исследования заключается в исследовании рынка спроса на добываемые ресурсы, и даны прогнозные оценки роста их добычи и продажи.

Экономическая эффективность заключается в полученных результатах, позволяющих определить риски бизнес-плана и найти пути их сокращения.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Методологические основы бизнес-планирования на предприятиях	5
1.1 Теоретические основы планирования деятельности предприятий	5
1.2 Роль бизнес-плана в системе планирования деятельности предприятий ..	15
1.3 Структура и содержание бизнес-плана.....	20
2 Экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности ПАС «ЮЗП»	27
2.1 Характеристика предприятия ПАС «ЮЗП»	27
2.2 Особенности налогообложения золотодобывающего предприятия.....	31
2.3 Анализ финансового состояния предприятия	35
3 Экономическое обоснование освоения Груберского месторождения	60
3.1 Характеристика бизнес-плана.....	60
3.2 Экономические расчеты целесообразности бизнес-плана.....	66
3.3 Оценка рисков бизнес-плана и пути их сокращения.....	81
Заключение	88
Список использованных источников	91
Приложение а.....	96
Приложение б	97
Приложение в	99

ВВЕДЕНИЕ

Многолетний мировой опыт показывает, что планирование на всех уровнях – от предприятия до национального развития всей страны жизненно необходимо, поскольку экономические действия, которые не имеют конкретных целей, не имеют смысла.

На любом предприятии планирование выполняет важную роль в управлении. В процессе изучения планирования происходит систематическое формирование студента-экономиста как будущего специалиста, способного участвовать в создании предприятия и управлении им.

Многолетний опыт зарубежных фирм и российских предприятий доказал, что недооценка бизнес-планирования в рыночных условиях, его минимизация, игнорирование или некомпетентное внедрение часто приводят к неоправданным экономическим потерям и, в конечном итоге, к банкротству. Рынок вообще не подавляет и не отрицает планирование, а лишь перемещает его в основное производственное звено. Даже в стране в целом сохраняется необходимость в планировании, и она не может быть полностью заменена невидимым регулирующим рычагом рынка.

Научная новизна работы состоит в предложении комплексного подхода к бизнес-планированию, по результатам которого был выявлен потенциал развития Груберского месторождения. Для получения наилучшего финансового результата спланированы и оптимизированы материальные и трудовые ресурсы. В практическом аспекте исследован рынок спроса на добываемые ресурсы, и даны прогнозные оценки роста их добычи и продажи. Общий алгоритм составления бизнес-плана был детализирован и дополнен расчетными методиками, произведена рейтинговая оценка организации.

Объектом исследования является: Производственная артель старателей «Южно-Заозерский Прииск».

Предмет исследования: процесс бизнес-планирования для создания нового источника дохода в сфере горнодобывающих работ.

Цели исследования: провести финансовый анализ организации; рассчитать доходность проекта и возможность привлечения дополнительных средств.

Задачи исследования:

- изучить теоретические основы бизнес-планирования, его цели и задачи на предприятии;
- рассмотреть структуру бизнес-плана;
- дать характеристику предприятия, рассмотреть основные направления и методы его работы;
- провести финансовый анализ организации на основе его бухгалтерской отчетности;
- разработать бизнес-план разработки нового месторождения;
- провести оценку рисков и эффективности предлагаемого проекта.

Структура работы predetermined кругом исследуемых проблем, целями и задачами исследования, состоит из введения, трех глав, включающих девять параграфов, заключения, списка литературы и приложений. В первой главе рассмотрены теоретические основы бизнес планирования. Вторая глава посвящена описанию деятельности и анализу производственной артели старателей «Южно-Заозерский прииск». В третьей главе проведен анализ целесообразности разработки нового месторождения, составлен бизнес-план, рассмотрены риски реализации бизнес-плана и пути их решения.

1 МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

1.1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Анализ опыта экономических реформ показал, что эффективность работы предприятия во многом зависит от состояния внутреннего планирования. Невозможно создать организационно-экономический механизм управления предприятием в условиях рыночной экономики без разработки четкой системы внутреннего планирования.

В рыночной экономике, ориентируя каждого производителя и предпринимателя на максимальное удовлетворение потребителя в своих товарах и получая наибольший доход, новые функции приобретаются внутриэкономическим или внутрифирменным планированием деятельности на всех предприятиях. В настоящее время планирование рынка призвано обеспечить не только производство новых товаров, пользующихся повышенным спросом у покупателей, а также способствовать максимальной занятости населения и достижению возможного объема производства товаров, выполнения работ и оказания услуг.

Грамотное использование производственных фондов, человеческого потенциала, материальных резервов, рабочего времени и технологических приемов является базой для увеличения объемов производства и рационального использования имеющихся ресурсов.

Следовательно, сущность внутрифирменного планирования в рыночных отношениях заключается в научном обосновании на еще не открытых предприятиях или фирмах предстоящих экономических целей их развития и форм хозяйственной деятельности, выборе наилучших способов их реализации

на основе наиболее полного выявления видов, объемов и сроков, требуемых рынком для выпуска товаров, выполнения работ и оказания услуг и установления таких показателей их производства, распределения и потребления, которые при полном использовании ограничены.

Планирование деятельности внутри организации необходимо не только для решения текущих проблем, но и для решений, которые могут повлиять на дальнейший результат работы предприятия. Поэтому любое решение любой существующей проблемы в процессе планирования может рассматриваться как средство достижения более отдаленного результата [24, с. 68].

Правильная оценка при планировании степени продвижения к конечным результатам способствует осознанному выбору не только важнейших экономических целей, но и необходимых средств для их реализации в плановом периоде [34, с. 215].

В любом процессе планирования выбор основных целей и возможных средств достижения или методов их реализации тесно взаимосвязаны. Для решения предлагаемых плановых, экономических или иных внутрихозяйственных задач необходимо учитывать ограниченность экономических и трудовых ресурсов для их предстоящей реализации, что влияет на выбор стратегических или тактических целей развития предприятия.

Для достижения этих целей предприятия обычно выбирают два наиболее известных метода роста выручки: за счет экономного использования потребляемых ресурсов и на основе прироста используемого капитала. Первый способ направляет производителей регулировать и планировать уровень затрат, второй – контролировать и улучшать производственные результаты [15, с. 229].

Таким образом, рыночное планирование внутрихозяйственной или внутрифирменной деятельности служит основой современного маркетинга, управления производством и всей системы управления экономикой. Долгосрочное планирование или комплексное решение будущих проблем – это определение производственных целей и выбор экономических ресурсов, направленных на достижение требуемых целей или задач рынка.

Предполагается, что проблемы не могут рассматриваться отдельно, их изучение должно происходить в связке с ведением финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Любой план, который предприятие устанавливает для себя, как текущий, так и перспективный, должен быть осуществимым, жизнеспособным и способным изменяться в условиях постоянно меняющихся микро- и макроэкономических условий в стране, которые в значительной степени влияют на бизнес.

Рыночный план развития предприятия должен быть наилучшим вариантом в данных условиях, способным легко претерпеть любые предстоящие изменения во внутренней деятельности компании. Он должен постоянно пересматриваться под влиянием новых требований рынка, вновь полученной нормативной информации, приобретения научных знаний и инноваций, производственного опыта, появления новых плановых проблем и выбора новых экономических целей.

Механизм их взаимодействия требует объединения соответствующих целей и средств их достижения в общий комплексный план или единую систему планирования. Например, при планировании различных экономических показателей перспективной деятельности предприятия следует подобрать систему расчетов с учетом выбранного направления деятельности, экономических целей, использовать новейшие методики расчета основанные на научных принципах. Для современного внутреннего рынка или производства эти цели можно обобщить следующим образом [27, с. 140]:

- экономический рост, означающий желание предприятий обеспечить производство большего количества и лучшего качества товаров и услуг, а, следовательно, более высокий уровень жизни населения;

- полная занятость, предполагающая возможность подходящего занятия всем работникам, кто желает и способен трудиться;

- экономическая эффективность, характеризующая максимальную отдачу всех имеющихся ограниченных производственных ресурсов при допустимом минимуме издержек на их использование;
- стабильный уровень цен, не допускающий значительного колебания общего уровня действующих цен, а значит, инфляции и дефляции;
- экономическая свобода, позволяющая всем специалистам и исполнителям обладать в своей сфере деятельности высокой степенью самостоятельности и творчества;
- справедливое распределение доходов, предусматривающее соответствующее вознаграждение всех категорий персонала.

Приведенный перечень широко признанных в мировой рыночной экономике общих целей может быть весьма успешно использован на отечественных предприятиях при планировании их производственно-хозяйственной и социально-трудовой деятельности. Основные экономические функции и предстоящие цели каждого предприятия должны быть в процессе планирования его развития тесно связаны с избранной хозяйственной деятельностью и достаточно полно отражаться как в краткосрочных, так и в долгосрочных планах.

Во внутреннем плане, как и в любом другом, отдельные части или функции объединены в единую интегрированную систему социально-экономического развития. Рыночное планирование – это, по сути, процесс создания нового, результатом которого должна стать предсказуемая система, характеризующая интегрированную систему экономического комплекса [10, с. 3]. Оптимальный внутренний план компании должен полностью отражать свойства, функции и цели всего предприятия. Чем больше сторон будет затронуто во время планирования, тем более информированным, гибким и адаптируемым оно будет.

Некоторые решения на этапе планирования могут показаться неосуществимыми, но при правильном взаимодействии как системы в будущем они приведут к реально достижимым результатам.

В рыночных отношениях основные функции внутрихозяйственного планирования получили дальнейшее развитие и расширение: от технико-экономического обоснования отдельных разделов и частей плана до разработки новых комплексных бизнес-планов.

Внутрифирменное планирование – создание системы долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных операционных планов, определяющих: стратегию и практику компании; прогноз развития внешней среды; функциональные цели.

Современное внутрихозяйственное планирование состоит в том, чтобы посредством предварительных расчётов направить деятельность предприятия по наиболее целесообразному пути и обеспечить выполнение поставленных задач [7, с. 33].

Поэтому планирование является важнейшей составной частью организации производства в предприятии, её исходной базой.

Процесс планирования обычно включает несколько этапов. В европейском бизнесе принято различать четыре основных этапа или уровня планирования: разработка общих целей, определение конкретных задач, выбор основных путей и средств их достижения и контроль за их выполнением. Планирование учитывает данные прошлого и настоящего периода и направлено на то, чтобы установить и контролировать процесс развития предприятия в будущем и настоящем.

Обоснованность и качество плана определяется сближением плановых и фактических уровней показателей.

При планировании внутрифирменной деятельности предприятия могут использовать в качестве исходных данных общие рыночные показатели или основные макроэкономические показатели, например, такие, как темпы развития (роста). Однако существуют макроэкономические процессы, которые усложняют планирование рынка, поскольку они не поддаются точному планированию, они включают кризисы, забастовки, а также многие

микроэкономические показатели, характеризующие рынок в целом: активность конкурентов, объемы спроса.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что любое внутреннее планирование в рыночной экономике основано на неполных данных. Это означает, что необходимо не только полностью контролировать выполнение плана, но и иметь возможность в любой момент скорректировать тот или иной запланированный показатель.

В связи с тем, что процесс разработки комплексного плана социально-экономического развития является сложной, напряженной и трудоемкой задачей для любого предприятия, он должен осуществляться в соответствии с принятой технологией планирования. Он регулирует общепризнанный порядок, сроки, которые должны быть установлены, определенную последовательность разделов плана и обоснование его показателей, а также регулирует механизм взаимодействия между производственными отделами, функциональными органами и службами планирования в совместные ежедневные действия. Методология и технология проведения плановых мероприятий на различных предприятиях и фирмах в полной мере определяют предмет внутреннего планирования.

Внутрифирменное планирование, как и микроэкономика, когда оно обеспечивает основу для принятых решений, основано на различных теоретических основах и установленных принципах, а также на практических исследованиях и конкретных фактах [22, с. 15].

Индуктивный метод изучения экономических процессов идет от фактов к теории, от частного к общему. Дедуктивный, соответственно, противоположный. При планировании они не должны противопоставлять друг друга, а дополнять друг друга. Предположения, полученные дедуктивным способом, определяют, какие эмпирические данные собирать. А уже собранные и обобщенные данные, правильно подставленные в нынешние реалии, послужат предпосылкой для появления новых экономических положений и принципов.

Исходя из этого, мы понимаем, что анализ и синтез, дедукция и индукция являются основополагающими для внутреннего планирования, без которого невозможно обойтись. Они позволяют, например, обосновать изменение объема выпуска продукции увеличением стоимости рабочей силы или снижением цен на материальные ресурсы.

Процесс тестирования и совершенствования существующих теорий с учетом постоянно меняющегося рынка является необходимым условием развития всей экономической науки и ее важной составляющей – теории внутреннего планирования.

Далее следует рассмотреть существующие виды внутрифирменного планирования. В отечественной планово-экономической литературе и хозяйственной практике можно выделить два основных вида планирования: технико-экономическое и оперативно-производственное.

Технико-экономическое планирование – это система расчетов для разработки планов технического, экономического, организационного и социального развития предприятий, направленных на выполнение государственных заказов и заказов потребителей в соответствующий плановый период.

В него входит набор планов для различных направлений деятельности предприятия. Совокупность этих планов не постоянна, а зависит от существующих отношений в обществе.

В условиях командно-административной системы управления экономикой предприятия разработали так называемый план комплексного экономического и социального развития. Такая система планов была вполне оправдана и соответствовала в системе управления экономикой страны того времени. Применяемые принципы и решения по планированию для ряда аспектов предприятия применимы сегодня, хотя в целом эта система планирования устарела.

Оперативное и производственное планирование – это процесс определения целей подразделений, соответствующих внешним и общим внутренним целям

организации, и разработка программы краткосрочных действий для их достижения. Основной целью оперативного и производственного планирования является организация слаженной работы всех подразделений предприятия для обеспечения ритмичного выпуска продукции в установленных объемах и номенклатуре с оптимальным использованием производственных ресурсов.

Каждое внутреннее планирование подразумевает, что это повлияет на развитие различных производственных объектов, экономических систем или предприятия в целом.

Поэтому роль внутрихозяйственного планирования возрастает на всех отечественных предприятиях. Высокий уровень экономической свободы в рыночной экономике подразумевает не только расширение практической работы на всех предприятиях, но также развитие научных знаний и совершенствование самой теории планирования на фирмах. В частности, необходимо расширить существующую классификацию систем, типов, принципов и методов планирования. Считается, что все виды внутреннего и корпоративного планирования могут быть систематизированы в соответствии с такими основными критериями классификации, как содержание планов, уровень управления, методы обоснования, продолжительность, объем, стадия разработки, степень точности и т. д.

По содержанию следует выделить: технико-экономическое, оперативно-производственное, организационно-техническое, социально-трудовое, снабженческо-сбытовое, финансовое, бизнес-планирование, стратегическое, программное, и другие. Вышесказанное перечисление предполагает выбор индивидуальной системы плановых показателей, которые предусматривают конкретную деятельность, срок выполнения работ, конечный или промежуточный результат [18, с. 57].

По уровню управления в зависимости от числа линейных звеньев на предприятиях принято различать следующие виды внутрихозяйственного планирования: фирменное, корпоративное, заводское или любые другие виды

планов, относящиеся к высшему управленческому звену или в целом ко всей организации.

По методам обоснования в современном производстве находят применение следующие системы внутрифирменного планирования: рыночное, индикативное и административное, или централизованное. На предприятиях с государственной формой правления чаще всего встречается централизованная (административная) система правления. По времени действия внутрифирменное планирование бывает:

- краткосрочное (текущее);
- среднесрочное (годовое);
- долгосрочное (перспективное).

Долгосрочное планирование обычно осуществляется на период от 3 до 10 лет, среднесрочное – в пределах от 1 до 3 лет, а краткосрочное – в течение одного планового года, квартала, месяца, декады или недели.

По сфере применения внутрихозяйственное планирование делится на:

- межцеховое;
- внутрицеховое;
- бригадное;
- индивидуальное.

Объектом вышеуказанных сфер применения служит соответствующая производственная система или подразделение предприятия.

Стадии разработки внутрипроизводственного планирования бывают: предварительная и окончательная. На предварительном этапе как правило разрабатываются проекты планов, которые после их утверждения на втором этапе получают затем силу законов.

Степень точности планирования можно разделить на укрупненную и уточненную. Точность планов, как правило, зависит от применяемых методов, нормативных материалов и сроков планирования, а также, главным образом, от уровня профессиональной подготовки и производственного опыта экономистов-менеджеров или плановиков-исполнителей.

Типы целей, учитываемые в планировании, могут быть определены как:

- оперативное;
- тактическое;
- стратегическое;
- нормативное.

В процессе планирования преследуются три основных типа целей: задачи, которые необходимо достичь в пределах планируемого периода; цели, или вехи, к которым предполагается приблизиться в рамках планируемого периода или которые могут быть достигнуты позднее; идеалы, которые не считаются достижимыми, но к которым предусматривается приближение в планируемом периоде или за его пределами [41, с. 10].

Каждое планирование в рамках практической деятельности включает обычно несколько этапов, или стадий, основное назначение которых состоит в следующем:

- формулирование состава предстоящих плановых проблем, определение системы ожидаемых опасностей или предполагаемых возможностей развития предприятия или фирмы;
- обоснование выдвигаемых стратегий, целей и задач, которые планирует осуществить предприятие в предстоящий период, проектирование желаемого будущего организации;
- планирование основных средств достижения поставленных целей и задач, выбор или создание необходимых средств для приближения к желаемому будущему;
- определение потребности ресурсов, планирование объемов и структуры необходимых ресурсов и сроков их поступления;
- проектирование внедрения разработанных планов и контроль за их выполнением.

В американской практике применяется вышеуказанный порядок планирования. На российских предприятиях также применяется подобная

технология планирования, содержащая три основных этапа практической деятельности:

- составление планов, принятие решений о будущих целях организации и способах их достижения;
- организация выполнения плановых решений, оценка реальных показателей деятельности предприятия;
- контроль и анализ конечных результатов, корректировка фактических показателей и совершенствование деятельности предприятия.

1.2 РОЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНА В СИСТЕМЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Бизнес-планирование – инструмент первостепенной значимости в процессе управления компанией, от эффективности которого зависит будущее функционирование предприятия. Формирование бизнес-плана дает возможность команде продуктивно и грамотно использовать в работе существующие фонды и ресурсы, и применять планирование в качестве весьма действенного механизма управления. Далее мы рассмотрим, как правильнее подойти к вопросу и заранее учесть возможные риски.

Использование бизнес-планирования в управлении бизнесом – это выполнение ряда действий, нацеленных на изучение положения дел компании в прошлом, настоящем и с расчетом на будущее. Суть заключается в следующем: выявить цели и задачи развития предприятия, определить перспективы, найти оптимальное направление для воплощения в жизнь новых проектов, дать оценку возможной прибыли и рисков. Документом, отражающим ключевые моменты бизнес-планирования, является бизнес-план.

Бизнес-план охватывает практически все основные ступени развития организации в условиях рыночной экономики, объемы финансовых затрат, сроки

исполнения проектов, вопросы, касающиеся кадров, возможные риски, предполагаемые доходы, расчетное время окупаемости и т. д.

Бизнес-план – это документ, дающий подробное обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, запланированных действий и ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в этот проект.

Далее стоит провести различие между понятиями «бизнес-план», «инвестиционный проект» и «технико-экономическое обоснование». В первом случае бизнес-план будет относиться к предприятию в целом, в другом – только к итоговому документу, обосновывающему проект. Это объясняется следующим: результатом бизнес-планирования будет бизнес-план, однако само планирование можно рассматривать в широком и узком смысле.

В узком смысле, бизнес-планирование – это определение видов деятельности, которые способствуют достижению предпринимательских целей путем решения существующих проблем. Этот процесс будет разовым. На этом этапе бизнес-план отойдет на второй план и станет лишь частью документа инвестиционного проекта [14, с. 6].

В широком смысле бизнес-планирование – это формирование прогноза развития ситуации, разработка рекомендаций по реализации общих и функциональных планов. Здесь бизнес-план будет выступать в качестве механизма управления организацией посредством его внедрения и реализации в коллективе на основе анализа внутреннего состояния объекта и его текущей ситуации во внешней среде.

В результате такого планирования появляется целая система планов предприятия, которая будет включать в себя как стратегический, так и текущий бизнес-план предприятия. Инвестиционный проект будет отражать результаты проекта, которые ожидает организация, и может быть включен как в стратегический, так и в текущий бизнес-план.

Ближайшим документом к бизнес-плану будет технико-экономическое обоснование.

Это еще один вариант плана развития предприятия, поэтому функции бизнес-плана и технико-экономического обоснования будут схожими. Их основное отличие заключается в том, что технико-экономическое обоснование по-прежнему является конкретным документом для создания и развития промышленных объектов, т.е. основной упор в структуре технико-экономического обоснования сделан на производственно-техническую сторону проекта, а на проблемы коммерческого рынка будущего бизнеса внимание не заостряется.

Учитывая это обстоятельство, можно сделать вывод, что технико-экономическое обоснование имеет более узкий специфический характер по сравнению с бизнес-планом.

В рыночной экономике бизнес-план используется менеджерами в различных областях и формах предприятий и помогает выявить проблемы, с которыми сталкивается предприятие или сам предприниматель на постоянно меняющемся и нестабильном внутреннем и внешнем рынке.

Целью разработки бизнес-плана является предоставление разумной, комплексной, систематической оценки перспектив развития компании, то есть прогнозирования и планирования ее деятельности на ближайшее время и в будущем, исходя из потребностей рынка, способность фирмы встретиться с проблемами.

Бизнес-план помогает решить следующие задачи:

- просчитать риски и предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес-плана;
- оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, соизмерить их с ценами, по которым будут продаваться товары, чтобы определить потенциальную прибыльность проекта;
- проанализировать материальное и финансовое положение фирмы и определить, соответствуют ли материальные и финансовые ресурсы достижению намеченных целей;

- определить конкретные направления деятельности, перспективные рынки сбыта и место фирмы на этих рынках;

- выявить соответствие кадров фирмы и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей [38, с. 285].

Бизнес-план выполняет следующие основные функции, а именно:

- возможность его использования для разработки стратегии бизнеса – реализуется в период создания предприятия и при выработке новых направлений деятельности;

- планирование как таковое;

- привлечение денежных средств – ссуды, кредиты;

- привлечение к реализации планов компании потенциальных партнеров и инвесторов;

- вовлечение сотрудника в составление бизнес-плана позволяет улучшить их информированность о предстоящих действиях, скоординировать усилия, создать мотивацию достижения целей.

Таким образом, бизнес-план дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции и выбрать стратегию функционирования фирмы.

В целом, планирование деятельности предприятия с помощью бизнес-плана дает немало выгод:

- заставляет руководителей заниматься перспективой предприятия;

- позволяет осуществлять более четкую координацию предпринимательских усилий по достижению поставленных целей;

- устанавливает показатели деятельности фирмы для последующего контроля;

- заставляет руководителей четко и конкретно определить свои цели и пути их достижения;

- делает предприятие более подготовленным к внезапным изменениям рыночной ситуации;

- наглядно демонстрирует обязанность и ответственность всех руководителей фирмы.

Бизнес-план может быть полезен уже существующей компании. Он показывает, как функционирует предприятие, и помогает понять что менеджеры пытаются достичь своими действиями, какими методами они достигают своих целей.

Хорошо разработанный бизнес-план помогает компании расти, завоевывать большие доли рынка там, где она работает, составлять долгосрочные планы ее развития, концепцию производства новых товаров и услуг и выбирать рациональный способ их реализации.

Бизнес-план будет актуален даже для организаций, работающих в стабильной ситуации и производящих продукцию для достаточно стабильного рынка; это поможет улучшить производство и снизить затраты при увеличении объемов производства.

Однако все эти предприятия постоянно предусматривают меры по модернизации своих продуктов и услуг и формируют их в форме местных бизнес-планов. Предприятия, которые производят продукцию с постоянным риском, предпочитают работать над бизнес-планом по разработке новых видов продукции, переходу на новые поколения продукции и т. д.

Когда предприятие думает о значительном производстве новых или традиционных продуктов, но не имеет достаточного капитала для своего производства, оно может выбрать один из следующих вариантов: либо привлечь дополнительные капитальные вложения и создать новые мощности за их счет, либо искать новых партнеров, на которых оно может переложить производство определенных узлов, деталей, реализацию технологических процессов. В любом случае, разработка бизнес-плана не будет лишней.

Бизнес-план позволяет взглянуть на будущую ситуацию внутри компании и за ее пределами. Он помогает руководству команды определить направление развития компании в условиях совместной собственности и в создании партнерства.

Прежде чем принимать какое-либо рискованное решение, связанное с капиталом, инвесторы хотят быть уверены, что проект продуман до мельчайших деталей. Сначала они хотят ознакомиться со стратегией действий и только потом делать какие-либо инвестиции, поэтому для любой работы с инвестициями сначала необходим бизнес-план [42, с. 113].

Бизнес-планирование помогает организовать деятельность предприятия, если оно имеет конкретные цели для реализации, которые руководство выражает в конкретных показателях эффективности. Бизнес-план является инструментом для достижения этих целей.

Формат бизнес-плана включает в себя основную информацию, необходимую для планирования деятельности, анализа промежуточных и конечных результатов, принятия решений менеджерами материнских и дочерних компаний и акционерами. Формат отчета о выполнении бизнес-плана включает информацию о плановых и фактических показателях за отчетный период.

Структура любого бизнес-плана в идеале должна быть стандартной. Объем планирования в нем зависит только от поставленных в нем целей, поэтому он может оказаться очень маленьким на короткий период времени или большим на несколько лет вперед [22, с. 39].

1.3 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Краткое описание структуры бизнес-плана представляет собой письменное описание проекта, необходимые суммы для его реализации и время, необходимое для выполнения поставленных задач. Такой план характеризует целесообразность его существования. Состав бизнес-плана будет зависеть от того, в какой сфере компания работает и насколько далеко поставлены цели. Если бизнес-план предполагает выпуск нового типа продукта, нужно как можно

подробнее продумать, описать все преимущества нового продукта или услуги, его производства. Если будет описано открытие новой точки для торговли, можно ограничиться описанием и расчетом срока окупаемости. Структура и содержание бизнес-плана играет важную роль при создании организации.

Перед тем, как приступить к созданию бизнес-плана, нужно получить весь комплекс необходимой информации. В этом отношении можно выделить следующие этапы бизнес-планирования:

- определение источников необходимой информации. Источниками могут быть учебники по бизнес-планированию, правительственные учреждения, курсы по составлению бизнес-планов, аудиторские фирмы и другие побочные организации;

- определение целей разработки бизнес-плана. Цели исходят из того, какие проблемы вы хотите решить бизнес-планом. Необходимо помнить, что внутренние и внешние цели фирмы могут быть достигнуты только в том случае, если есть качественный план;

- определение целевой аудитории. Это могут быть внутренние участники организации (что маловероятно) или внешние лица, которых фирма хочет видеть в качестве инвестора, будущих акционеров, коммерческих банков, венчурных капиталистов [19, с. 16]. Необходимо ввести понятие венчурные, или рискованные капиталисты – это коммерческие организации, которые финансируют предпринимательские проекты на различных стадиях их осуществления, а также финансируют отдельные рискованные подразделения, т.е. виды бизнеса, входящие в крупную хозяйственную организацию. Цель венчурных капиталистов – вложение денежных средств в рискованные проекты для получения высокой прибыли;

- установление общей структуры создаваемого документа;

- сбор информации. На данном этапе необходимо заручиться поддержкой опытных людей в составлении бизнес-плана. Это могут быть работники организации, имеющие опыт и хорошее знание внутренней среды. Немаловажно привлечение внешних консультантов, особенно для

использования их в сфере финансового прогнозирования и маркетинговых исследований, а также привлечение экономистов широкого профиля и консультанты по управлению;

- написание бизнес-плана. Его написанием руководитель должен заниматься самостоятельно. Прибегнуть к помощи консультантов допускается для сбора необходимой информации и осуществления ее первичной обработки.

Бизнес-план может понадобиться в следующих ситуациях:

- при создании новой компании, объединении нескольких компаний в одну, смене собственника;

- при выходе компании на новые рынки, техническом перевооружении, при введении новой продукции;

- для привлечения дополнительного капитала с целью расширения объемов производства или развития бизнеса;

- для получения одобрения определенного курса развития проекта компании советом директоров, владельцами компании;

- для обоснования необходимости ресурсов на реализацию какого-либо проекта;

- для повышения эффективности работы компании;

- при выходе на внешний рынок, установлении или расширении внешнеэкономических связей;

- при подборе кадров и стимулировании их работы.

Таким образом, при возникновении обстоятельств, кардинально меняющих условия деятельности, возникает необходимость в разработке бизнес-плана, позволяющего проанализировать дальнейшее развитие предприятия.

Бизнес-план выполняет пять функций:

- разработка стратегии бизнеса. Данная функция необходима в период создания предприятия и при выработке новых направлений деятельности;

- планирование. Данная функция позволяет оценить возможности развития новых направлений деятельности и контролировать внутрифирменные процессы;

- привлечение денежных средств. В современных условиях рынка без кредитования практически невозможно осуществления какого-либо проекта. Однако получить кредит непросто. Это связано с возросшей невозвратностью кредитов. В этой ситуации банк вынужден предпринять комплекс мер по обеспечению возврата денежных средств;
- привлечение потенциальных партнёров, которые желают вложить в производство собственный капитал или имеющуюся технологию;
- вовлечение всех сотрудников в процесс составления бизнес-плана позволяет улучшить их информированность о предстоящих целях.

Бизнес-планирование является важным инструментом в деятельности предприятия, потому как даёт возможность оценить и проанализировать текущее финансовое положение предприятия и составить план деятельности на будущий период.

Далее рассмотрим детальную структуру разделов бизнес-плана. Он включает в себя ряд элементов, каждый из которых имеет свое значение. На рисунке 1 показаны основные вопросы, на которые ответит бизнес-план.



Рисунок 1 – Структура разделов бизнес плана¹

Раздел 1. Титульный лист. На нём отражается название проекта, юридическое название организации, которая будет заниматься его реализацией, юридический адрес организации, номер телефона, дата и время составления бизнес-плана.

¹ Составлено автором по: [39].

Раздел 2. Меморандум о конфиденциальности. Основная цель меморандума – предупредить лиц, которые будут с ним знакомиться о том, что информация конфиденциальна, и что новый человек гарантирует неразглашение сведений без согласия на то автора.

Раздел 3. Резюме. Цель раздела – привлечь инвестора, заинтересовать его, обрисовать в двух словах перспективы проекта. Данный раздел имеет рекламный характер, а также он способствует выявлению интереса у того, кому будет адресован бизнес план.

Раздел 4. Цель проекта. Указывается реальная выгода клиентов от получения данного товара или услуги. Дается описание преимуществ нового продукта, товара или услуги, уникальность проекта.

Раздел 5. Анализ рынка в данной области. Это один из наиболее важных разделов бизнес-плана, поскольку многие кредиторы и инвесторы считают, что успех нового предприятия или выпуск новых продуктов и услуг можно прогнозировать только с учетом факторов, определяющих спрос на продукт или оказание услуг.

Раздел 6. Положение предприятия во всей отрасли. Главной задачей данного раздела является убеждение потенциальных кредиторов или инвесторов в том, что предлагаемая идея надежна и имеет большие перспективы.

Раздел 7. Описание продукта. Этот раздел играет важную роль в любом случае и должен нести в себе подробную информацию о том, какие потребительские характеристики и преимущества имеет продукция, а также основные преимущества, которые имеет фирма перед конкурентами. Данный раздел может содержать в себе приложения в виде натурального образца продукта, а также фотографии, документации с описанием технической стороны и так далее.

Раздел 8. Маркетинговый план по сбыту продукции. В данном разделе предоставляется анализ рынка, разработка стратегии поведения на рынке, объясняется, в каком объеме потребители будут покупать продукцию, а также

указываются возможные способы воздействия на спрос. Отмечаются и основные методы продажи продукта или услуги, определение планируемых цен.

Раздел 9. План производства. Этот раздел содержит информацию о производстве готовой продукции. Здесь описаны все технологические процессы, какое оборудование, помещения (и требования к ним), необходимый персонал.

Раздел 10. Организационный план. В данном разделе содержится информация о различных законодательных и нормативных актах и документах, на которые необходимо обратить внимание при составлении бизнес-плана. Кроме того, составляется график реализации выбранного проекта, с детальным описанием сроков и проводимых процедур.

Раздел 11. Финансовое планирование. Его необходимо осуществлять посредством рассмотрения и составления основных финансовых документов – они включают в себя план доходов и расходов, сроки реализации проекта, план движения денежных средств и так далее. В данном разделе проводятся инвестиционные вложения, например, на приобретение оборудования или на строительные работы, а также на создание оборотных средств.

Завершение раздела по финансовому планированию осуществляется посредством анализа эффективности проекта, и для этих целей используется методика проектного анализа.

Раздел 12. Анализ риска. Данный раздел посвящен определению возможных рисков, их оценке и способам устранения.

Раздел 13. Приложения. Данный раздел содержит в себе все необходимые приложения, а также основные документы, которые не принимают участие в процессе планирования.

Структура и содержание бизнес-плана могут варьироваться в зависимости от цели составления этого документа и области применения (производственные, сервисные, торговые и др. компании). В настоящее время существуют несколько групп стандартов его составления.

Самыми распространенными среди них являются стандарты:

- Европейского Союза в рамках программы по содействию ускорению процесса экономических реформ в содружестве независимых государств (TACIS);
- Организацией Объединённых Наций по промышленному развитию (UNIDO);
- Федерального фонда поддержки малого предпринимательства (ФФПМП);
- Международной сети фирм, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги (KMPG);
- Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР);
- Министерства финансов РФ.

В приложениях А.1. и Б.1. будут приведены примеры некоторых групп стандартов.

Каждая структура в разной полноте охватывает разные аспекты бизнес-плана. Какой из них будет пользоваться предприниматель, зависит только от него. Нет какой-то четкой обязанности выбирать определенную. Но лучше всего отталкиваться от того, какие цели преследует руководитель, чего он ждет от бизнес-плана: финансовой помощи или улучшение финансовых результатов. И уже отталкиваясь от этого подобрать то, что лучше раскроет его идею.

2 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАС «ЮЗП»

2.1 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ПАС «ЮЗП»

Прииск – предприятие, работающее в условиях горной добычи, производящее разработку россыпных месторождений золота, платины, олова, драгоценных камней. Вести свою деятельность прииск может как отдельная самостоятельная административная и производственная единица или входить в состав ГОКа (приискового управления) на правах цеха. При первой форме организации прииск будет осуществлять добычу как юридическое лицо и по законодательству обязан открыть собственный расчетный счет. Помимо этого, для обеспечения непрерывной работы, прииск организует дополнительные службы и подразделения, которые обеспечивают возможность независимой деятельности. Структура горно-эксплуатационных участков (ГЭУ) будет зависеть от объёма горных работ и удалённости от административного центра прииска. На отдалённых ГЭУ обычно создают жилые посёлки, инфраструктуру, обеспечивающую возможность самостоятельной работы в течение длительного времени, потому как старатели в основном устраиваются на работу вахтовым методом.

Официальная история Южно-Заозерского прииска началась в первый день 1934 г., в самый разгар индустриализации. Несколько предприятий Северного Заозерского и Исовского приисковых управлений были объединены в Южно-Заозерское Приисковое управление в поселке Турьинские рудники. Артель имеет мощную производственно-техническую базу: механический цех, цех по ремонту электрического оборудования, для ремонтно-восстановительных работ действует автотранспортный цех, ведь за сезон добычи, а это в основном теплое время года, узлы и агрегаты мощной горнодобывающей техники изнашиваются,

и нужно успеть подготовить ее за зиму к следующему сезону, столярный цех, участок лесозаготовок. Сегодня Южно-Заозерский Прииск одно из ведущих золотодобывающих предприятий Уральского региона. За достигнутые успехи в добыче драгоценных металлов артель награждена международными призами: «Золотой меркурий» в 1996 г., «Золотая пальма» в 1997 г., «Золотой стандарт» в 2001 г. Кроме того, коллектив является лидером в бизнесе, начиная с 2002 г., а в 2005 г. становится лауреатом премии «Наследники Демидова». Непосредственно добычу золота осуществляют два экскаваторно-гидравлических комплекса, так называемые горный цех № 9, и горный цех № 10. Старту гидравлики предваряют целый комплекс мероприятий: проектные работы, оформление договоров лесных участков и водоиспользования с жесткими конкретными требованиями согласно законодательству, расчистка полигона от лесорастительности, строительство линии электропередач и дорог, производство вскрышных и горно-подготовительных работ, создание водоемов-отстойников, оборотные схемы водоснабжения, строительство русло-отводных каналов. По завершению работ территория бывшего комплекса засеивается лесными культурами. В Новой Ляле, Карпинске и Краснотурьинске Южно-Заозерский прииск оказывает финансовую и благотворительную помощь целому ряду образовательных, культурных и медицинских учреждений. Основным видом деятельности согласно ОКВЭД является добыча руд и песков драгоценных металлов (золота, серебра и металлов платиновой группы) 07.29.41. Специфика деятельности также дополнительно позволяет прииску зарабатывать на заготовке и продаже древесного угля, лесозаготовке и дальнейшей торговле древесиной, разработке карьеров. Имея большой штат сотрудников и в юридической сфере, возможна помощь частным лицам в получении лицензии и предоставлении ранее отработанных участков, в которых уже была произведена дорогостоящая разведка. После оставления места добычи, остаются россыпи золота, которое не может быть добыто производственным путем и не является рентабельным, и частные лица, имеющие лицензию, часто этим пользуются, чтобы ручным трудом намыть мелкое золото. Организационно правовой формой является производственный кооператив

(производственная артель старателей). Для данного вида деятельности эта форма является оптимальной, так как имеет следующий ряд преимуществ:

- несмотря на то, что все члены кооператива вносят свой вклад, прибыль распределяется не пропорционально их паям, а в соответствии с их трудовым вкладом. То же самое касается и распределения имущества, оставшегося после ликвидации кооператива. Такое положение заинтересовывает каждого работника добросовестнее и качественнее выполнять свою работу;

- законодательство не ограничивает кооперативы на количество принятия новых членов, что дает большие возможности физическим лицам всегда найти работу;

- все члены кооператива имеют равные права и возможности в управлении.

Данную форму организации регулирует Федеральный закон от 08.05.1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах». Также стоит упомянуть Федеральный закон от 26.03.1998 № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» [1], который четко регламентирует деятельность подобных организаций. В нем прописано все, от того как учитывать и хранить драгоценные металлы, до порядка осуществления операций с ними. В законе прописано, что при продаже добытого золота, приоритетным покупателем будет уполномоченный федеральный орган, либо уполномоченный банк, из чего следует, что ценообразование выстраивает государство, и организации никак не могут повлиять на ценовую политику, в связи с чем никто не будет застрахован от убытков в связи с изменением курса цен на золото. Руководители золотодобывающих организаций вынуждены либо выжидать выгодного для них момента для продажи, имея для этого резерв для уплаты налогов и зарплаты работникам, либо продавать ниже курса, который возможно был заложен в прогнозе при начале разработки месторождения.

Налоговая нагрузка для данной сферы деятельности достаточно большая. Основными налогами, которые уплачивает артель является налог на доходы физических лиц в региональный и местные бюджеты [3], налог на добычу

полезных ископаемых (далее – НДПИ) в федеральный бюджет. К тому же государство сейчас вводит отягчающие положения, одно из которых повышает рентный коэффициент к ставке налога на добычу полезных ископаемых. Так, в связи с последними событиями с коронавирусной инфекцией, государство решило восполнить затраты бюджета на борьбу с инфекцией в том числе повышением рентного коэффициента в 3,5 раза для ряда твердых полезных ископаемых, согласно законопроекту №1023276-7, который по плану начнет действовать с 1 января 2021 г. Учитывая сезонность добычи, особенно в условиях Уральского климата, при неудачных стечениях обстоятельств и, например, сильно дождливом лете, вполне возможны убыточные показатели по году, что опять показывает необходимость иметь материальный резерв для покрытия незапланированных задолженностей.

Помимо налоговых обязательств, такие организации как ПАС «ЮЗП» обязаны соблюдать и множество законов и кодексов, затрагивающих флору и фауну. Сюда входят водный и лесной кодексы, Постановление правительства РФ от 29.04.2013 № 380 «Об утверждении методики исчисления размера вреда, причиненного водным биологическим ресурсам», которое обязывает прииск не загрязнять или очищать водные ресурсы после разработки, Приказ министерства природных ресурсов и экологии РФ от 25.03.2019 № 188 «Об утверждении правил лесовосстановления, состава проекта лесовосстановления, порядка разработки проекта лесовосстановления и внесения в него изменений», и многие другие. К сожалению, не всегда удается соблюдение всех этих мер вместе, и организации также приходится закладывать средства на возможные затраты на уплату штрафов за нарушение данных законов и постановлений.

2.2 ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Деятельность компаний, занимающихся золотодобычей, напрямую зависит от ставки налога на добычу полезных ископаемых. На сегодняшний день, согласно налоговому кодексу, главы 26 «Налог на добычу полезных ископаемых», статьи 342 пункту 2 ставка налога при добыче золота составляет 6 %, при этом 40 % из них отчисляется в федеральный бюджет, а 60 % – в региональную казну. В сравнении с другими странами, действующая ставка налога в РФ является самой высокой в мире. Для примера можно взять страны, в которых ставка НДС фиксирована и будет зависеть от выручки. К ним можно отнести Западную Австралию, Бразилию, Индию, Индонезию, Китай, Конго, Танзанию, в них ставка НДС не превышает 4 %. В Буркина – Фасо ставка все время меняется в диапазоне 3-5 % в зависимости от цены на золото. Идеальным положением для большинства золотодобытчиков является ситуация, когда себестоимость золота составляет 1 200 долларов за унцию [32, с. 62].

Когда цена опускается ниже этого уровня, небольшие компании начинают терпеть убытки, но с ноября 2018 г. цена не опускалась ниже 1 219 долларов, а в свете последней эпидемиологической ситуации в 2020 г., при нестабильном курсе валют, цена с начала года выросла с 1 464 долларов до рекордных 1 975 долларов в июле 2020 г. (рост за полгода составил 34,9 %).

Когда цена на золото начинает падать ниже точки безубыточности в размере 1 200 долларов, многие организации вынуждены приостанавливать ранее запланированные проекты, бросать ранее разведанные территории. Из этого следует, что если государство хочет привлекать большие объемы для пополнения золотовалютного запаса, оно должно максимально поддерживать предприятия через регулирование ставки НДС.

Согласно государственному балансу полезных ископаемых, объем запасов золота в недрах России превышает 14,5 тыс. тонн. По размерам разведанных

запасов золота страна занимает третье место в мире с долей около 10 % от общемирового показателя. В интервале с 1998 по 2019 г. наблюдался стремительный рост объемов добычи золота, за исключением периодов спада в 2004–2007 гг. и 2010 г.

Наибольший темп прироста был зафиксирован в 2013 г. и составил 13,4 %.

По итогам 2019 г. объемы золотодобычи возросли на 4,1 %. Россия четвертый год подряд сохраняет третье место в мировом рейтинге по объему добычи золота из минерального сырья, уступая лишь Китаю и Австралии [51, с. 9].

По данным Союза золотопромышленников, общий объем добычи и производства золота в России в 2019 г. составил 343,54 тонны, при этом добыча из недр достигла рекордного для страны показателя в 286,5 тонны или 8,7 % от общемирового уровня. В 2019 г. объем производства золотосодержащих концентратов составил 10 тонн золота, данный сегмент продолжает лидировать по темпам роста с показателем 13,1 %.

Однако это существенно ниже 38,9 %, зафиксированных в 2016 году, что связано с замедлением темпов роста производства золотосодержащих концентратов основными игроками рынка. Производство золота в слитках из золотых месторождений увеличилось на 6,4 % (до 254,2 тонны). Объем производства попутного и вторичного золота в 2019 г. вырос на 11,6 % (до 16,5 тонны) и 5,6 % (до 37 тонн) соответственно [31, с. 64].

Объем производства золота в России в 2019 г. увеличился в результате введения в эксплуатацию ряда новых объектов, а также благодаря расширению и модернизации действующих мощностей.

Всего в России добыча золота ведется в 26 регионах. При этом 12 золотодобывающих регионов с годовыми объемами добычи, превышающими 5 тонн, обеспечивают более 97 % общероссийской добычи. Крупнейшими золотодобывающими регионами РФ являются Красноярский край, Магаданская область и Амурская область [51, с. 11].

Одним из наиболее важных факторов, определяющих привлекательность инвесторов для выполнения определенных контрактов, является система налогообложения. Мировой опыт показывает, что решение проблемы существенного увеличения инвестиций в развитие экономики невозможно без такого эффективного метода государственного управления, как налогообложение [14, с. 6].

Во всех странах налоговая система является одним из наиболее востребованных инструментов воздействия на экономические процессы. В период экономического роста государства вводят налоговые льготы для отраслей, которые они считают приоритетными для национальной экономики, во время спадов производства – выгоды для инвесторов, а также снижают налоговую нагрузку на население для поддержки потребительского спроса.

Рост стимулирующей роли налогообложения (как экономической функции налогов) в современных условиях позволяет рассматривать его как основную форму государственного регулирования инвестиционной деятельности.

В 2019 г. количество золотодобывающих компаний в России выросло с 518 до 550, в основном за счет небольших компаний с годовой добычей менее 1 тонны.

Увеличение числа участников отрасли происходит в течение нескольких лет подряд и говорит о привлекательности инвестиций в золотодобычу. Десять основных игроков обеспечивают около 62 % общестрановой добычи и определяют ключевые направления будущего развития отрасли.

В 2019 г. наиболее острые вопросы в части налогового регулирования для представителей отрасли были связаны с применением региональных инвестиционных льгот, а также с реструктуризацией бизнеса [6, с. 201].

На сегодняшний день проблемы, связанные с арбитражными спорами с налоговой службой по возмещению НДС и начислением НДС, по мнению респондентов, стали менее актуальны.

Доля компаний, которые за период 2017-2019 гг. стали объектами проверки корректности исчисления НДС, составила 50 %. Также проверялись

вопросы, связанные с получением необоснованной налоговой выгоды, трансфертным ценообразованием, неконтролируемыми сделками и деофшоризацией.

Важными для представителей отрасли также являются вопросы, связанные с исчислением НДС и возмещением НДС. Многочисленные компании участвуют в продвижении интересов отрасли через совершенствование системы налогообложения, большинство из них не получали претензий от налоговой службы, две трети получивших такие претензии планируют оспаривать их в судебном порядке [53, с. 45].

Основное налоговое бремя для золотодобывающей компании создает НДС. Поэтому, прежде всего, следует обратить на это внимание, поскольку ставка в 6 % является фиксированной, включена в себестоимость и не учитывает изменения мировых цен на золото.

Все существующие предложения сводятся к улучшению налога на добычу полезных ископаемых и находятся либо в плоскости дифференциации налоговых ставок на основе различий в горных и геологических условиях разработки конкретных месторождений, либо в плоскости изменений налоговых ставок для определенных видов минералов. Идет дискуссия о ставке налога НДС [53, с. 47].

Следует отметить, что эта практика уже используется при определении ставки налога на нефть, которая корректируется с учетом уровня мировых цен и изменений курса доллара.

Таким образом, стоит сделать вывод, что российские золотодобывающие компании продолжают демонстрировать относительно высокие показатели операционной эффективности несмотря на усиление внешних ограничений, введенных западными странами, а также волатильность курса рубля.

Для развития отрасли необходимо совершенствование законодательства в области недропользования. Основной задачей в области налогообложения в целом в ближайшей перспективе должна стать разработка стимулирующих налоговых механизмов для развития приоритетных отраслей экономики.

В то же время улучшение налогообложения недропользования не менее важно, поскольку основы государственной политики в области использования недр и недропользования предусматривают совершенствование системы платежей недропользователей для обеспечения справедливого распределения доходов от недропользования.

2.3 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовым анализом называют комплекс методик по накоплению, переработке и анализу качественной и количественной информации, касающейся финансов предприятия.

Финансовый анализ включает в себя:

- анализ активов и обязательств организации;
- анализ платежеспособности;
- анализ ликвидности;
- анализ финансовых результатов и финансовой устойчивости;
- анализ оборачиваемости активов (деловой активности).

В основе финансового анализа лежит расчет специальных показателей, чаще в виде коэффициентов, характеризующих тот или иной аспект финансово-хозяйственной деятельности организации. Среди самых популярных финансовых коэффициентов можно выделить следующие:

- коэффициент автономии (отношение собственного капитала к общему капиталу (активам) предприятия), коэффициент финансовой зависимости (отношение обязательств к активам);
- коэффициент текущей ликвидности (отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам);

- коэффициент быстрой ликвидности (отношение ликвидных активов, включающих денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, краткосрочную дебиторскую задолженность, к краткосрочным обязательствам);
- рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к собственному капиталу предприятия);
- рентабельность продаж (отношение прибыли от продаж (валовой прибыли) к выручке предприятия), рентабельность по чистой прибыли (отношение чистой прибыли к выручке).

Как правило используются методы финансового анализа:

- вертикальный анализ;
- горизонтальный анализ;
- прогнозный анализ на основе трендов;
- факторный и другие методы анализа.

Среди законодательно (нормативно) утвержденных подходов к финансовому анализу и методик можно привести следующие документы:

- Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 г. N 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»;
- Положение ЦБ РФ от 28.12.2017 г. N 626-П «Об оценке финансового положения, о требованиях к финансовому положению и об основаниях для признания финансового положения неудовлетворительным учредителей (участников) кредитной организации и иных лиц, предусмотренных федеральным законом от 29 июля 2017 г. N 281-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты российской федерации в части совершенствования обязательных требований к учредителям (участникам), органам управления и должностным лицам финансовых организаций»»;
- Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «О несостоятельности (банкротстве)»;
- Приказ Минэкономки РФ от 01.10.1997 г. N 118 «Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)».

Заинтересованное лицо не имеет доступа к внутренним данным организации, поэтому в качестве основного источника информации для финансового анализа выступает публичная бухгалтерская отчетность организации. Основные формы отчетности – Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах – дают возможность рассчитать все основные финансовые показатели и коэффициенты.

Z-модель Альтмана – это финансовая модель (формула), разработанная американским экономистом Эдвардом Альтманом, призванная дать прогноз вероятности банкротства предприятия. В основе формулы лежит комбинация 4-5 ключевых финансовых коэффициентов, характеризующих финансовое положение и результаты деятельности предприятия.

Четырехфакторная модель Альтмана используется для непроизводственных предприятий (акции которых не котируются на бирже). Формула 1 четырехфакторной модели выглядит следующим образом:

$$Z_{\text{Альтмана}} = 6.56 \times T1 + 3.26 \times T2 + 6.72 \times T3 + 1.05 \times T4, \quad (1)$$

где T1 – Рабочий капитал / Активы;

T2 – Нераспределенная прибыль / Активы;

T3 – EBIT / Активы;

T4 – Собственный капитал / Обязательства.

Интерпретация полученного результата:

- 1.1 и менее – «Красная» зона, существует вероятность банкротства предприятия;

- от 1.1 до 2.6 – «Серая» зона, пограничное состояние, вероятность банкротства не высока, но не исключается;

- 2.6 и более – «Зеленая» зона, низкая вероятность банкротства.

Вертикальный анализ финансовой отчетности – это способ при котором изучается сравнение между некоторыми показателями бухгалтерской отчетности с другими однотипными показателями в рамках одного финансового

периода. Этот анализ выполняется на основе отчета о прибылях и убытках и бухгалтерской отчетности.

При применении данного метода, все три основные категории (такие как активы, обязательства и капитал) сравниваются с общей суммой активов. Все статьи баланса представлены как доля от общих активов. Эти проценты показаны вместе с абсолютными суммами в валюте. А при применении этого метода к отчету о прибылях и убытках каждый расход сравнивается с общей выручкой от продаж. Расходы представлены как доля от общей выручки от продаж с указанием абсолютных сумм.

Горизонтальный анализ финансовой отчетности включает сравнение финансового коэффициента, эталонного показателя или отдельной статьи за несколько отчетных периодов. Этот метод анализа также известен как анализ тенденций. Горизонтальный анализ позволяет оценить относительные изменения различных элементов во времени. Он также указывает на поведение доходов, расходов и других статей финансовой отчетности с течением времени.

Горизонтальный анализ финансовой отчетности может быть выполнен по любой статье отчета о прибылях и убытках, бухгалтерского баланса и отчета о движении денежных средств. Анализ также может быть выполнен для таких коэффициентов, как прибыль на акцию (EPS), соотношение цены и дохода, выплаты дивидендов и другие аналогичные коэффициенты [43, с. 27].

Горизонтальный анализ может быть выполнен абсолютным (сравнение абсолютных сумм некоторых позиций в валюте за определенный период времени, этот метод помогает определить наиболее изменяющиеся элементы) или процентным сравнением (процентные различия в определенных элементах сравниваются за определенный период времени, абсолютные суммы в валюте конвертируются в проценты для сравнения, этот метод полезен при сравнении показателей двух компаний разного масштаба и размера).

Ретроспективный (оценочный) анализ – это анализ данных с учётом изменения во времени, начиная от текущего момента времени к какому-либо прошедшему периоду времени [42, с. 255].

Ретроспективный анализ отличается от других видов анализа тем, что при его проведении сравниваются плановые результаты с достигнутыми итогами, а также учитывается прошлый опыт, что дает возможность предприятию оптимизировать все процессы и регулировать риски в будущем.

Предметом ретроспективного анализа является:

- хозяйственная деятельность организации;
- социально-экономическая эффективность предприятия;
- итоговые финансовые показатели.

Ретроспективный анализ предполагает выполнение следующих основных действий:

- отбор и подготовка необходимых исходных финансовых данных для проведения аналитического исследования;
- анализ выбранных исходных финансовых данных и их последующая структуризация;
- интерпретация полученных аналитических данных;
- подготовка выводов и рекомендаций на основании результатов проведенного ретроспективного анализа.

Точка безубыточности – это объём производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль.

Расчет точки безубыточности позволяет:

- определить оптимальную стоимость реализации производимой продукции, выполнения работ или оказания услуг;
- рассчитать, в какие сроки окупится новый проект. То есть определить момент, когда полученные доходы станут больше издержек предприятия;
- следить за изменениями показателя точки безубыточности, для того, чтобы установить существующие проблемы в процессе производства и реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;

- проводить анализ финансового состояния предприятия;
- узнать, как повлияет изменение цены на реализуемую продукцию, выполняемые работы, оказываемые услуги или понесенных расходов на получаемую в итоге выручку.

Анализ точки безубыточности используется в различных целях. Рассмотрим некоторые направления и цели использования данного показателя.

Приведем в таблице 1 цели возможного использования показателя точки безубыточности на практике:

Таблица 1 – Цели использования точки безубыточности¹

Заинтересованные лица	Цель использования
Сотрудники организации	
Директор по развитию/продажам	Расчет оптимальной цены за единицу товара, расчет уровня издержек, когда предприятие может быть еще конкурентоспособным. Расчет и составление плана продаж
Собственники/Акционеры	Определение объема производства, при котором предприятие станет рентабельным
Финансовый аналитик	Анализ финансового состояния предприятия и уровня его платежеспособности. Чем дальше предприятия от точки безубыточности, тем выше ее порог финансовой надежности
Директор производства	Определение минимально необходимого объема производства продукции на предприятии
Внешние пользователи	
Кредиторы	Оценка уровня финансовой надежности и платежеспособности предприятия
Инвесторы	Оценка эффективности развития предприятия
Государство	Оценка устойчивого развития предприятия

На практике выделяют три этапа для определения точки безубыточности предприятия:

- сбор информации для проведения необходимых расчетов, например, таких как оценка уровня объема производства, реализации продукции, прибыли и убытков;
- вычисление размера переменных и постоянных издержек, определение точки безубыточности и зоны безопасности;
- оценка необходимого уровня продаж/производства для обеспечения финансовой устойчивости предприятия [37, с. 29].

¹ Составлено автором по: [37].

Задачей предприятия является определение нижней границы своей финансовой устойчивости и создание возможностей для увеличения зоны безопасности.

Далее рассмотрим в таблице 2, какие показатели понадобятся для расчета точки безубыточности.

Таблица 2 – Показатели для расчета точки безубыточности¹

Показатель	Значение показателя
1	2
СVP/BEP	Точка безубыточности
TFC	Постоянные расходы
TVC	Переменные расходы
AVC	Переменные расходы на единицу продукции
TR	Выручка
P	Цена реализации
Q	Объем производства в натуральном измерении
MR	Маржинальный доход

Расчет точки безубыточности в натуральном эквиваленте представлен в формуле 2:

$$BEP_{\text{нат}} = TFC / (P - AVC) \quad (2)$$

Расчет точки безубыточности позволяет определить зону безопасности – удаленность предприятия от критического уровня, при котором прибыль равняется нулю [33, с. 102].

Представленный ниже анализ финансового положения и эффективности деятельности Производственной артели старателей «Южно-Заозерский прииск» выполнен за период 01.01.2018-01.01.2020 г. на основе данных бухгалтерской отчетности организации за два года. Качественная оценка значений финансовых показателей ПАС «ЮЗП» проведена с учетом отраслевых особенностей деятельности организации (отрасль – «Добыча металлических руд», класс по ОКВЭД 2-7).

¹ Составлено автором по: [33].

Первое, что будет рассмотрено, это структура имущества и источники его формирования в таблице 3.

Таблица 3 – Структура имущества и источники его формирования¹

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	на начало анализируемого периода (31.12.2017)	на конец анализируемого периода (31.12.2019)		
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Внеоборотные активы	17 062	21 501	18 675	7,7	10,3	+1 613	+9,5
в том числе: основные средства	17 062	21 501	18 675	7,7	10,3	+1 613	+9,5
нематериальные активы	–	–	–	–	–	–	–
2. Оборотные, всего	205 393	196 987	163 378	92,3	89,7	-42 015	-20,5
в том числе: запасы	143 227	73 057	71 981	64,4	39,5	-71 246	-49,7
дебиторская задолженность	35 149	25 734	25 106	15,8	13,8	-10 043	-28,6
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	22 782	97 985	66 291	10,2	36,4	+43 509	+191
Пассив							
1. Собственный капитал	207 747	201 052	168 817	93,4	92,7	-38 930	-18,7
2. Долгосрочные обязательства, всего	–	–	–	–	–	–	–
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные обязательства, всего	14 708	17 436	13 236	6,6	7,3	-1 472	-10
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–	–
Валюта баланса	222 455	218 488	182 053	100	100	-40 402	-18,2

¹ Составлено автором

Структура активов организации на 01.01.2020 характеризуется соотношением: 10,3 % внеоборотных активов и 89,7 % текущих. Активы организации в течение анализируемого периода уменьшились на 40 402 тыс. руб. (на 18,2 %). При этом собственный капитал организации изменился практически пропорционально активам организации (уменьшился на 38 930 тыс. руб.).

На рисунке 2 представлена структура активов организации в разрезе основных групп:

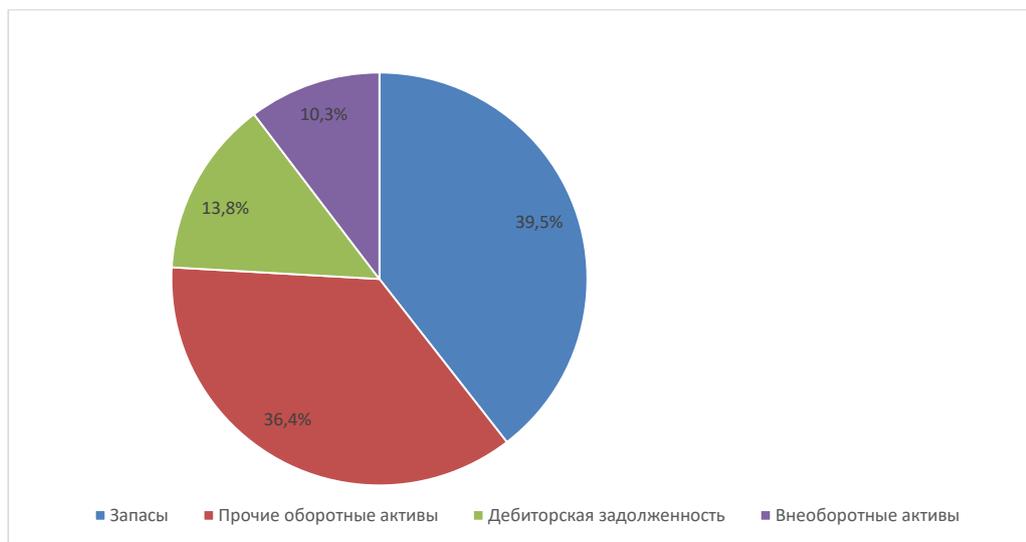


Рисунок 2 – Структура активов организации на 01.01.2020¹

Снижение величины активов организации связано, главным образом, со снижением следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех отрицательно изменившихся статей):

- запасы – 71 246 тыс. руб. (80,6 %);
- дебиторская задолженность – 10 043 тыс. руб. (11,4 %).

Одновременно, в пассиве баланса наибольшее снижение произошло по строке «резервный капитал» (-39 523 тыс. руб., или 96,4 % вклада в снижение пассивов организации за весь рассматриваемый период).

Среди положительно изменившихся статей баланса можно выделить «краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных

¹ Составлено автором

эквивалентов)» в активе и «нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в пассиве (+46 350 тыс. руб. и +468 тыс. руб. соответственно).

За два последних года наблюдалось ощутимое снижение собственного капитала до 168 817,0 тыс. руб. (на 38 930,0 тыс. руб.).

Второй пункт оценки проведен в таблице 4 – это стоимость чистых активов организации.

Таблица 4 – Стоимость чистых активов организации¹

Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4- гр.2)	± % ((гр.4- гр.2) : гр.2)
	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	на начало анализируемого периода (01.01.2018)	на конец анализируемого периода (01.01.2020)		
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистые активы	207 747	201 052	168 817	93,4	92,7	-38 930	-18,7
2. Уставный капитал	6 261	6 323	6 386	2,8	3,5	+125	+2
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	201 486	194 729	162 431	90,6	89,2	-39 055	-19,4

Чистые активы организации на последний день анализируемого периода намного (в 26,4 раза) превышают уставный капитал. Это положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Однако следует отметить снижение чистых активов на 18,7 % в течение анализируемого периода (с 01.01.2018 по 01.01.2020). Несмотря на нормальную относительно уставного капитала величину чистых активов, их дальнейшее снижение может привести к ухудшению данного соотношения. Ниже на рисунке 3 представлено изменение чистых активов и уставного капитала.

¹ Составлено автором

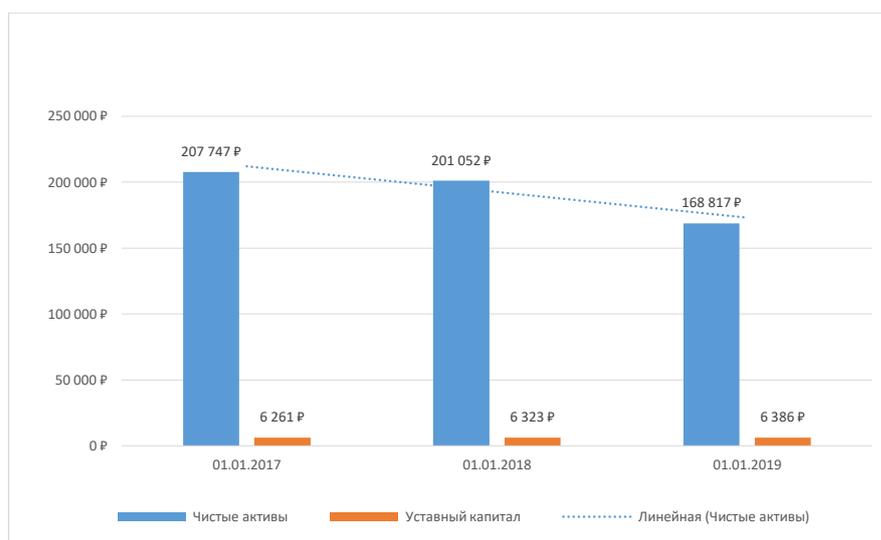


Рисунок 3 – Изменение в 2017-2019 гг. чистых активов и уставного капитала¹

Далее (табл. 5) будут рассчитаны основные показатели финансовой устойчивости организации.

Таблица 5 – Основные показатели финансовой устойчивости организации²

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя (гр.4-гр.2)	Описание показателя и его нормативное значение
	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020		
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент автономии	0,93	0,92	0,93	–	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,55 и более (оптимальное 0,65-0,8).
2. Коэффициент финансового левериджа	0	0	0	0	Отношение заемного капитала к собственному. Нормальное значение для данной отрасли: 0,82 и менее (оптимальное 0,25-0,54).
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,93	0,91	0,92	-0,01	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.
4. Индекс постоянного актива	0,08	0,1	0,1	+0,02	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации. Нормальное значение в диапазоне от 0,5 до 0,8

¹ Составлено автором

² Составлено автором

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6
5. Коэффициент покрытия инвестиций	0,93	0,92	0,93	–	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,85 и более.
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,92	0,89	0,89	-0,03	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. Нормальное значение для данной отрасли: 0,05 и более.
7. Коэффициент мобильности имущества	0,92	0,9	0,9	-0,02	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации. Среднее значение показателя по стране в этой отрасли 0,45-0,68
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,11	0,5	0,4	+0,29	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов. Увеличение коэффициента говорит об ускорении оборачиваемости имущества. Норма 0,1-0,17. Отклонения, которые близятся к нулю, дают понять, что предприятие рискует получить кассовый разрыв, т. к. просто не сможет оплатить деньгами неожиданно выставленный счет от контрагента.
9. Коэффициент обеспеченности запасов	1,33	2,46	2,08	+0,75	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов. Нормальное значение: 0,5 и более.

Коэффициент автономии организации на 01 января 2020 г. составил 0,93. Полученное значение говорит о неоправданно высокой доли собственного капитала (92 %) в общем капитале; кооператив слишком осторожно относится к привлечению заемных денежных средств. За весь рассматриваемый период наблюдалось незначительное уменьшение коэффициента автономии (на 0,01).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на 01 января 2020 г. составил 0,92, что незначительно (-0,01) отличается от коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на начало анализируемого периода (01.01.2018). На 01.01.2020 значение коэффициента можно характеризовать как исключительно хорошее. По результатам наблюдений, коэффициент СОС укладывается в нормативное значение.

Коэффициент покрытия инвестиций за весь анализируемый период снизился всего на 0,01, до 0,92. Значение коэффициента на последний день анализируемого периода полностью соответствует нормативному значению.

С 1,33 до 2,08 (+0,75) увеличился коэффициент обеспеченности материальных запасов за два года. Коэффициент укладывался в нормативное значение в течение всего периода. На 01 января 2020 г. коэффициент обеспеченности материальных запасов демонстрирует очень хорошее значение.

Коэффициент краткосрочной задолженности ПАС «ЮЗП» показывает на отсутствие долгосрочной задолженности при 100 % краткосрочной.

Проведем анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств (табл. 6).

Таблица 6 – Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств¹

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя, тыс. руб.		Излишек (недостаток), тыс. руб.		
	на начало анализируемого периода (01.01.2018)	на конец анализируемого периода (01.01.2020)	на 01.01.2018	на 01.01.2019	на 01.01.2020
1	2	3	4	5	6
СОС ₁ (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	190 685	150 142	+47 458	+106 494	+78 161
СОС ₂ (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, Net Working Capital)	190 685	150 142	+47 458	+106 494	+78 161
СОС ₃ (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	190 685	150 142	+47 458	+106 494	+78 161

Излишек (недостаток) СОС рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат.

По всем трем вариантам расчета по состоянию на 01.01.2020 наблюдается покрытие собственными оборотными средствами имеющихся у организации запасов, поэтому финансовое положение по данному признаку можно характеризовать как абсолютно устойчивое. Более того все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за два последних года улучшили свои значения.

¹ Составлено автором

В таблице 7 представлен расчет коэффициентов ликвидности.

Таблица 7 – Коэффициенты ликвидности ПАС «ЮЗП»¹

Показатель ликвидности	Значение показателя			Изменение показателя (гр.4 - гр.2)	Расчет, рекомендованное значение
	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020		
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	13,96	11,30	12,34	-1,62	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 2 и более.
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	3,94	7,1	6,9	+2,96	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: не менее 1.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	1,55	5,62	5,0	+3,45	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 0,2 и более.

По состоянию на 01.01.2020 значение коэффициента текущей ликвидности (12,34) соответствует норме. В то же время за два последних года коэффициент текущей ликвидности снизился на 1,62.

Коэффициент быстрой ликвидности тоже имеет значение, укладывающееся в норму (3,94), что говорит о наличии у организации ликвидных активов, которыми можно погасить срочные обязательства. В рассматриваемом периоде коэффициент быстрой ликвидности сохранял нормативное значение.

Третий из коэффициентов, характеризующий способность организации погасить всю или часть краткосрочной задолженности за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, имеет значение, соответствующее допустимому (1,55). За два года коэффициент вырос на 3,45.

Также необходимо провести анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения (табл. 8).

¹ Составлено автором

Таблица 8 – Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения на 01.01.2020 г.¹

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Излишек/недостаток платеж. средств тыс. руб., (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
А1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	66 291	+191	≥	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	13 236	-10	+53 055
А2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность)	25 106	-28,6	≥	П2. Среднесрочные обязательства	0	–	+25 106
А3. Медленно реализуемые активы	71 981	-51,2	≥	П3. Долгосрочные обязательства	0	–	+71 981
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	18 675	+9,5	≤	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	168 817	-18,7	-150 142

Из таблицы видно идеальное соотношение между рассматриваемыми показателями.

В приведенной ниже таблице 9 обобщены основные финансовые результаты деятельности производственной артели старателей «Южно-Заозерский прииск» за два года.

Таблица 9 – Обзор результатов деятельности организации²

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.		Изменение показателя		Среднегодовая величина, тыс. руб.
	2018 г.	2019 г.	тыс. руб. (гр.3 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6
1. Выручка	316 133	207 001	-109 132	-34,5	261 567
2. Расходы по обычным видам деятельности	320 349	234 452	-85 897	-26,8	277 401
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	-4 216	-27 451	-23 235	–	-15 834

¹ Составлено автором

² Составлено автором

Продолжение таблицы 9

1	2	3	4	5	6
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	4 327	2 825	-1 502	-34,7	3 576
5. ЕВІТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	111	-24 626	-24 737	–	-12 258
6. Проценты к уплате	–	–	–	–	–
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	-22	–	+22	–	-11
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	89	-24 626	-24 715	–	-12 269
Справочно: Совокупный финансовый результат периода	89	-24 626	-24 715	–	-12 269
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса (измен. стр. 1370)	-1 614	2 082	–	–	–

За 2019 г. годовая выручка равнялась 207 001 тыс. руб., однако за 2018 г. годовая выручка равнялась 316 133 тыс. руб. (т.е. произошло изменение - 109 132 тыс. руб.).

Значение убытка от продаж за период 01.01.2018-01.01.2020 составило -27 451 тыс. руб. За весь анализируемый период произошло очень сильное падение финансового результата от продаж – на 23 235 тыс. руб.

То, что организация не стала использовать возможность учитывать общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, позволило включить их в ежемесячную себестоимость производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг). Это и обусловило отсутствие показателя «Управленческие расходы» за отчетный период в форме №2.

Ниже на рисунке 4 наглядно представлено изменение выручки и прибыли ПАС «ЮЗП» в течение всего анализируемого периода.

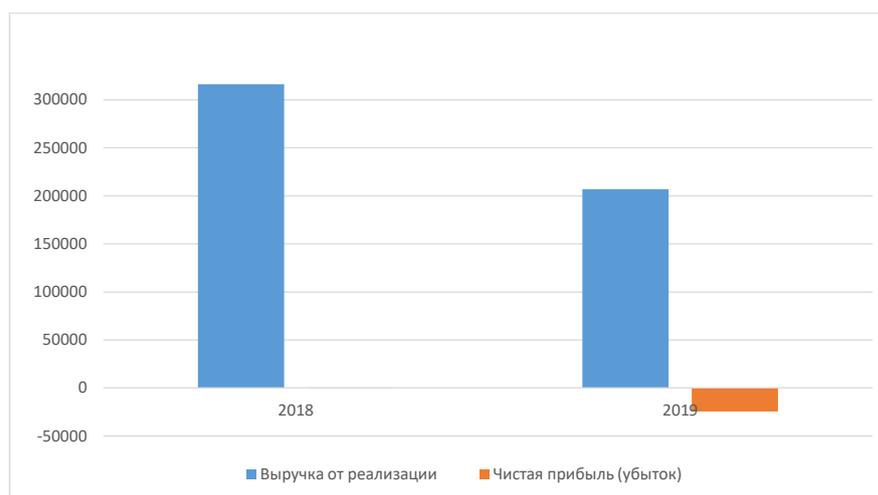


Рисунок 4 – Динамика выручки и чистой прибыли¹

Проведем анализ рентабельности в таблице 10.

Таблица 10 – Анализ рентабельности²

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %)		Изменение показателя %, (гр.3 - гр.2)
	2018 г.	2019 г.	
1	2	3	4
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 10 % и более.	-1,3	-13,3	-12
2. Рентабельность продаж по ЕВИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	<0,1	-11,9	-11,9
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 5 % и более.	<0,1	-11,9	-11,9
Справочно: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	-1,3	-11,7	-10,4

За рассматриваемый период организация получила убыток как от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило отрицательные значения всех трех представленных в таблице показателей рентабельности за данный период.

Убыток от продаж в анализируемом периоде составляет -13,3 % от полученной выручки. К тому же имеет место падение рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за 2018 г. (-12 %).

¹ Составлено автором

² Составлено автором

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) к выручке организации, за 2019 г. составил -11,9 %. То есть в каждом рубле выручки организации содержалось - 11,7 коп. убытка до налогообложения и процентов к уплате. На рисунке 5 представлена динамика показателей рентабельности продаж.

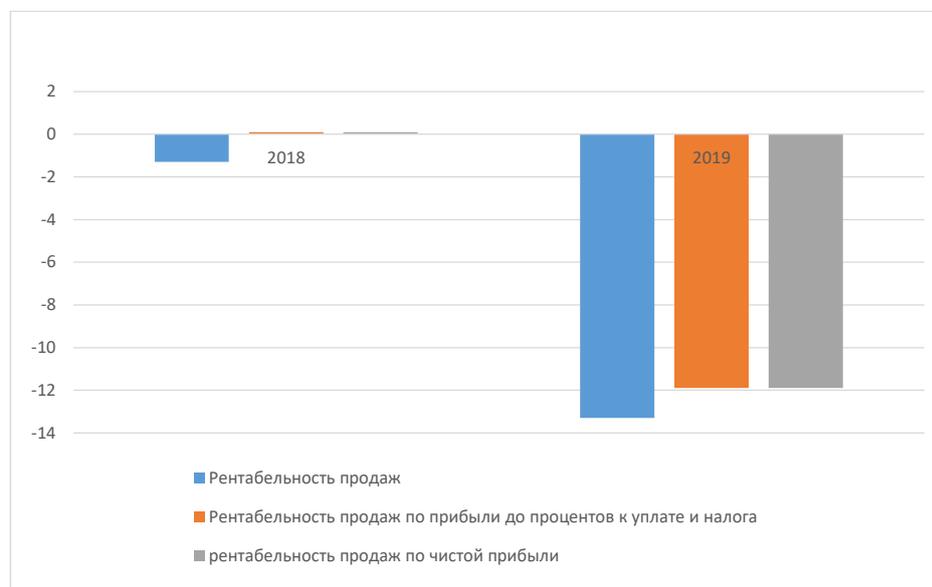


Рисунок 5 – Динамика показателей рентабельности продаж¹

В таблице 11 представлены три основных показателя, характеризующих рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала.

Таблица 11 – Показатели рентабельности использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала²

Показатель рентабельности	Значение показателя, %		Изменение показателя (гр.3 - гр.2)	Расчет показателя
	2018 г.	2019 г.		
1	2	3	4	5
Рентабельность собственного капитала (ROE)	<0,1	-14,6	-14,7	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 10 % и более.

¹ Составлено автором

² Составлено автором

Продолжение таблицы 11

1	2	3	4	5
Рентабельность активов (ROA)	<0,1	-13,5	-13,6	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. Нормальное значение для данной отрасли: не менее 4 %.
Прибыль на задействованный капитал (ROCE)	0,09	-0,05	-0,04	Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам.
Рентабельность производственных фондов	-4,1	-30,3	-26,2	Отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов.
Справочно: Фондоотдача, коэфф.	14,7	11,1	-3,6	Отношение выручки к средней стоимости основных средств.

За период 01.01.2019-01.01.2020 каждый рубль собственного капитала организации принес убыток в размере 0,005 руб. Рентабельность собственного капитала за весь рассматриваемый период снизилась на 14,7 %. За последний год значение рентабельности собственного капитала является критическим.

Значение рентабельности активов за последний год составило -13,5 %. За весь анализируемый период рентабельность активов резко снизилась на 13,6 %.

На рисунке 6 представлена динамика основных показателей рентабельности активов и капитала организации.

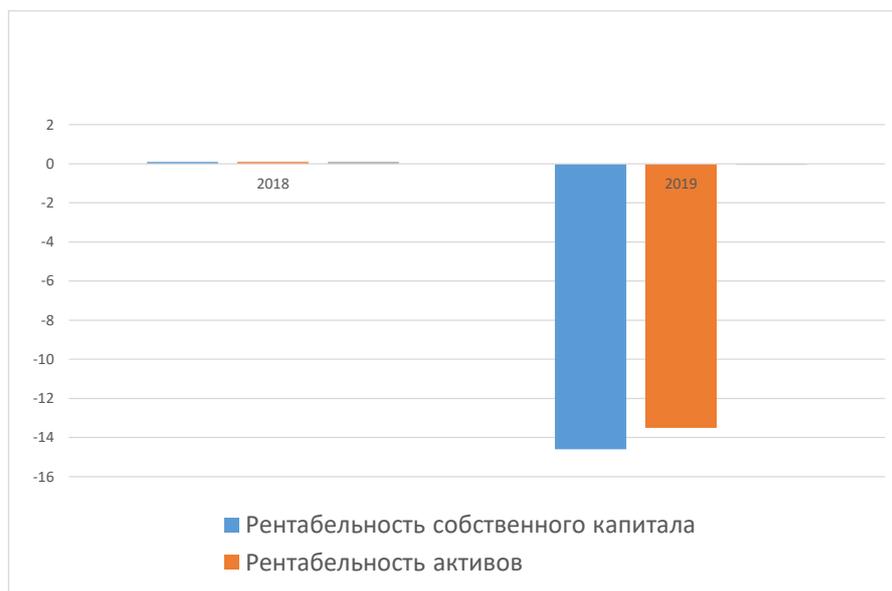


Рисунок 6 – Динамика основных показателей рентабельности активов и капитала организации¹

В таблице 12 рассчитаны показатели оборачиваемости ряда активов, характеризующие скорость возврата вложенных в предпринимательскую деятельность денежных средств, а также показатель оборачиваемости кредиторской задолженности при расчетах с поставщиками и подрядчиками.

Таблица 12 – Показатели оборачиваемости активов²

Показатель оборачиваемости	Значение в днях		Коэфф. 2018 г.	Коэфф. 2019 г.	Изменение, дн. (гр.3 - гр.2)
	2018 г.	2019 г.			
1	2	3	4	5	6
Оборачиваемость оборотных средств (отношение средней величины оборотных активов к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: не более 192 дн.)	229	332	1,6	1,1	+103
Оборачиваемость запасов (отношение средней стоимости запасов к среднедневной себестоимости проданных товаров; нормальное значение для данной отрасли: 39 и менее дн.)	122	131	3	2,8	+9
Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение средней величины дебиторской задолженности к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: 63 и менее дн.)	36	47	10,4	7,9	+11
Оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение средней величины кредиторской задолженности к среднедневной выручке)	24	25	15,6	15,2	+1
Оборачиваемость активов (отношение средней стоимости активов к среднедневной выручке; нормальное значение для данной отрасли: не более 436 дн.)	261	365	1,4	1	+104
Оборачиваемость собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к среднедневной выручке)	118	166	3,1	2,2	+48

¹ Составлено автором

² Составлено автором

Данные об оборачиваемости активов в среднем за рассматриваемый период (с 01.01.2019 по 01.01.2020) свидетельствуют о том, что кооператив получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 304 календарных дня. О размере материально-производственных запасов можно судить по следующему соотношению: в среднем требуется 118 дней, чтобы расходы по обычным видам деятельности составили величину среднегодового остатка запасов.

Следующие семь показателей финансового положения организации имеют исключительно хорошие значения:

- на 01 января 2020 г. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами равен 0,93;
- полностью соответствуют нормативному значению коэффициенты текущей (общей) ликвидности, быстрой (промежуточной) ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности;
- идеальным можно назвать соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;
- коэффициент покрытия инвестиций полностью соответствует норме (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств составляет 93 % от общего капитала организации);
- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств.

Среди показателей, положительно характеризующих финансовое положение организации, можно выделить следующие:

- доля собственного капитала неоправданно высока (93 %);
- чистые активы превышают уставный капитал, однако за весь анализируемый период произошло снижение величины чистых активов.

Показателем, негативно характеризующим финансовое положение организации, является следующий – изменение собственного капитала практически равно общему изменению активов ПАС «ЮЗП».

Показатели результатов деятельности организации, имеющие критические значения:

- отрицательная динамика рентабельности продаж (-12 процентных пункта от рентабельности -1,3 % за период 01.01.2019-01.01.2020);
- за период 01.01.2019-01.01.2020 получен убыток от продаж (-27 451 тыс. руб.), причем наблюдалась отрицательная динамика по сравнению с предшествующим годом (-23 235 тыс. руб.);
- убыток от финансово-хозяйственной деятельности за период 01.01.2019-01.01.2020 составил 24 626 тыс. руб.;
- ухудшение финансового результата до процентов к уплате и налогообложения (ЕБИТ) на рубль выручки организации (-11,9 коп. от данного показателя за период 01.01.2019-01.01.2020).

В таблице 13 представлена рейтинговая оценка финансового состояния организации.

Таблица 13 – Рейтинговая оценка финансового состояния организации¹

Финансовые результаты за период 01.01.18–01.01.2020	Финансовое положение на 01.01.2020									
	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C	D
Отличные (AAA)	•									
Очень хорошие (AA)	•									
Хорошие (A)	•									
Положительные (BBB)	•									
Нормальные (BB)	•									
Удовлетворительные (B)	•									
Неудовлетворительные (CCC)	•									
Плохие (CC)	•									
Очень плохие (C)	V	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Критические (D)	•									

¹ Составлено автором

Итоговый рейтинг финансового состояния производственной артели старателей «Южно-Заозерский прииск» по итогам анализа за период с 01.01.2018 по 01.01.2020 (шаг анализа – год): ВВВ (положительное).

По итогам проведенного анализа финансовое положение производственной артели старателей «Южно-Заозерский прииск» оценено по балльной системе в +1,6, что соответствует рейтингу ААА (отличное положение). Финансовые результаты деятельности организации за анализируемый период (с 01.01.2018 по 01.01.2020) оценены в -1,4, что соответствует рейтингу С (очень плохие результаты). Итоговые оценки получены с учетом как значений показателей на конец анализируемого периода, так и динамики показателей, включая их прогнозируемые значения на последующий год. Итоговый балл финансового состояния, сочетающий в себе анализ финансового положения и результаты деятельности организации, равняется +0,4 – по шкале рейтинга это положительное состояние (ВВВ).

Рейтинг «ВВВ» свидетельствует о положительном финансовом состоянии организации, ее способности отвечать по своим обязательствам в краткосрочной (исходя из принципа осмотрительности) перспективе. Имеющие данный рейтинг организации относятся к категории заемщиков, для которых вероятность получения кредитных ресурсов высока (хорошая кредитоспособность).

В качестве одного из показателей вероятности банкротства организации рассчитаем Z-счет Альтмана для ПАС «ЮЗП» по формуле (1), коэффициенты для которой представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Коэффициенты Альтмана¹

Коэфф.	Расчет	Значение на 01.01.2020	Множитель	Произведение (гр. 3 x гр. 4)
1	2	3	4	5
T ₁	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	0,82	6,56	5,41
T ₂	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	0,05	3,26	0,18

¹ Составлено автором

Продолжение таблицы 14

1	2	3	4	5
T ₃	Отношение ЕВІТ к величине всех активов	-0,14	6,72	-0,91
T ₄	Отношение собственного капитала к заемному	12,75	1,05	13,39
Z-счет Альтмана:				18,07

По результатам расчетов для производственной артели старателей «Южно-Заозерский прииск» значение Z-счета на 01 января 2020 г. составило 18,07. Это означает, что вероятность банкротства производственной артели старателей «Южно-Заозерский прииск» незначительная.

Ниже, в таблице 15, представлен расчет рейтинговой оценки финансового состояния.

Таблица 15 – Расчет рейтинговой оценки финансового состояния¹

Показатель	Вес показателя	Оценка			Средняя оценка (гр.3 x 0,25 + гр.4 x 0,6 + гр.5 x 0,15)	Оценка с учетом веса (гр.2 x гр.6)
		прошлое	настоящее	будущее		
1	2	3	4	5	6	7
I. Показатели финансового положения организации						
Коэффициент автономии	0,25	+1	+1	+1	+1	+0,25
Соотношение чистых активов и уставного капитала	0,1	+2	+2	+2	+2	+0,2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,15	+1	+1	+1	+1	+0,15
Коэффициент текущей (общей) ликвидности	0,15	+2	+2	+2	+2	+0,3
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,2	+2	+2	+2	+2	+0,4
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15	+2	+2	+2	+2	+0,3
Итого	1	Итоговая оценка (итого гр.7 : гр.2):				+1,6
II. Показатели эффективности (финансовые результаты) деятельности организации						
Рентабельность собственного капитала	0,3	-2	-2	-2	-2	-0,6

¹ Составлено автором

Продолжение таблицы 15

1	2	3	4	5	6	7
Рентабельность активов	0,2	-2	-2	-2	-2	-0,4
Рентабельность продаж	0,2	-1	-1	-1	-1	-0,2
Динамика выручки	0,1	-2	-2	-2	-2	-0,2
Оборачиваемость оборотных средств	0,1	-1	-1	-1	-1	-0,1
Соотношение прибыли от прочих операций и выручки от основной деятельности	0,1	+2	+2	+2	+2	+0,1
Итого	1	Итоговая оценка (итого гр.7 : гр.2):				-1,4

Итоговая рейтинговая оценка финансового состояния производственной артели старателей «Южно-Заозерский прииск»: $(+1,6 \times 0,6) + (-1,4 \times 0,4) = +0,4$ (BBB – положительное). Градации оценки представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Градации качественной оценки финансового состояния¹

Балл		Условное обозначение (рейтинг)	Качественная характеристика финансового состояния
от	До (включ.)		
2	1,6	AAA	Отличное
1,6	1,2	AA	Очень хорошее
1,2	0,8	A	Хорошее
0,8	0,4	BBB	Положительное
0,4	0	BB	Нормальное
0	-0,4	B	Удовлетворительное
-0,4	-0,8	CCC	Неудовлетворительное
-0,8	-1,2	CC	Плохое
-1,2	-1,6	C	Очень плохое
-1,6	-2	D	Критическое

¹ Составлено автором по: [41].

Опущена часть диссертации, не подлежащая открытой публикации, ввиду того, что приведена закрытая информация ведомства или организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Общее планирование относится к разработке мотивированной модели действий. Планирование на предприятии – это метод экономического управления, это процесс проектирования желаемого будущего, а также эффективных способов его достижения. Задачами планирования являются выявление перспектив изменений внешней среды предприятия, формирование целей и стратегий развития, определение приоритетных задач и действий по их решению.

А также определение необходимых затрат и результатов, проектирование изменений в состоянии предприятия, координация работы всех его подразделений, контроль выполнения плановых заданий всеми подразделениями предприятия, анализ достигнутых запланированных результатов.

Планирование как особый вид управленческой деятельности обеспечивает направленность и координацию работы всех участников производственной деятельности. Планирование стало самостоятельной деятельностью в процессе разделения труда, появления кооперации и расширения производства.

Поэтому эффективность планируемых решений во многом зависит от их комплексного применения, в котором решающая роль принадлежит традиционным методам. Планирование управления является неотъемлемой частью процесса планирования предприятия.

Имеющийся бизнес-план отражает, что:

- для реализации проекта по строительству карьера и дробильно-сортировочного комплекса для производства фракционированного щебня имеются все необходимые документы и разрешения;
- результаты геологического изучения подтверждают высокую промышленную значимость Груберского месторождения. Производимый щебень имеет высокие характеристики и востребован рынком;

- развитая инфраструктура района, а также благоприятные горно-геологические условия Груберского месторождения, наличие свободных мощностей для энергоснабжения дробильно-сортировочного комплекса, позволят в кратчайшие сроки начать освоение месторождения;

- экономическая целесообразность инвестирования в добычу щебня Груберского месторождения обоснована. Объем инвестиций составит 239 млн рублей со сроком окупаемости (дисконтированным) равным 3 годам. Показатели коммерческой эффективности проекта показывают, что инвестирование в проект освоения месторождения принесет больше на 25 % годовых на протяжении 25 лет и получению суммы на 1 500 млн руб. по отношению к сумме полученной от размещения на банковском депозите по ставке 7 % годовых. Каждый инвестированный рубль в проект принесет 6,2 рубля прибыли. Доля прибыли в каждом заработанном рубле (коэффициент рентабельности) составляет 24 %. Выполненные расчеты показали, что инвестиции в проект эффективны;

- в бизнес-плане рассмотрены и заложены в экономические расчеты существующие риски при реализации проекта. В расчетах использовался процент на страновой риск, для России равный 6 %. Проведенный расчет рисков (стресс-тест снижения цены на щебень) показывает устойчивую модель. В экономические расчеты заложены достаточно высокие резервы, позволяющие рассматривать полученную экономическую модель и конечные результаты достаточно надежными для принятия решений о целесообразности инвестирования.

Минерально-сырьевая база Груберского месторождения строительного камня пригодного для производства высококачественного щебня может служить основой для создания крупного и высокорентабельного горного предприятия. Проект демонстрирует высокую экономическую эффективность и является целесообразным для инвестирования.

Предлагаемая последовательность строительства и эксплуатационных работ позволяет в наиболее оптимальные и сравнительно короткие сроки окупить все инвестиционные затраты, а в последующем ежегодно получать

высокую прибыль. Что делает данный проект привлекательным с инвестиционных позиций для первоочередного инвестирования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон РФ от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (принят 10.01.2021, действующая редакция).
2. Федеральный закон «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» от 26.03.1998 № 41-ФЗ (принят 04.03.1998, действующая редакция).
3. Федеральный закон РФ от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (принят 10.01.2021, действующая редакция).
4. Абрамс Р. Бизнес-план на 100 %: Стратегия и тактика эффективного бизнеса: Учебник / Р. Абрамс – 2-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2015. С. 38.
5. Алексеев М. М. Планирование деятельности фирмы: Учебник / М. М. Алексеев – М.: Финансы и статистика, 2017. С. 430.
6. Алексейчева Е. Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин – М.: Дашков и Ко, 2020. С. 290.
7. Алехин Л. Л. Основы менеджмента: Учебник / Л. Л. Алехин – М.: КноРус, 2015. С. 486.
8. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования: Учебник / Б. Андерсен – М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. С. 105.
9. Антипина О. Н. Поведенческие аспекты современной микро- и макроэкономики: Учебник / О. Н. Антипина, А. О. Вереникин, Н. А. Миклашевская – Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2020. С. 135.
10. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: Учебник / И. Т. Балабанов – 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2017. С. 208.
11. Белов А. М. Экономика организации (предприятия): Учебник / А. М. Белов – М.: ИНФРА – М, 2018. С. 272.
12. Бизнес-планирование: Учебник / В. К. Крутиков, С. А. Аракелян, Т. В. Дорожкина и др. – Калуга: ИП Стрельцов И.А., 2017. С. 162.

13. Бирюков В. А. Теория экономического анализа: Учебник / В. А. Бирюков – М.: ИНФРА-М, 2016. С. 147.
14. Борисович В. Т. Анализ производства золота лидерами современного рынка: Учебник / В. Т. Борисович, Б. С. Маджидов, Э. А. Гараев – Разведка и охрана недр, 2016. С. 59-63.
15. Бочаров В. В. Инвестиции: Учебное пособие / В. В. Бочаров – СПб.: Питер, 2017. С. 385.
16. Брайко В. Н. Итоги работы отрасли по добыче и производству драгоценных металлов и драгоценных камней в 2019 г. и прогноз ее развития на ближайшие годы: Учебник / В. Н. Брайко, В. Н. Иванов – Экономика и управление, 2020. С. 51-71.
17. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов: Учебник / Р. Брейли, С. Майерс – М.: С., 2010. С. 67.
18. Бронникова Т. С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т. С. Бронникова. М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2012. С.168.
19. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование: Учебник / М. И. Бухалков – 2-е изд. М.: ИНФРА, 2015. С. 400.
20. Васильева Л. С. Оценка бизнеса: Учебник / Л. С. Васильева – М.: КноРус, 2016. С. 208.
21. Герчиков И. Н. Менеджмент: Учебник / И. Н. Герчиков – 4-е изд. М.: Юнити-Дана, 2016. С. 511.
22. Гончаров В. В. Менеджмент: Учебник / В. В. Гончаров – 2-е изд. СПб.: Лана, 2016. С. 526.
23. Горемыкин В. А. Стратегия развития предприятия: Учебник / В. А. Горемыкин, Н. В. Нестеров – 2-е изд. М.: Дашков и Ко, 2016. С. 422.
24. Дубровин И. А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник / И. А. Дубровин – М.: Дашков и Ко, 2016. С. 112.
25. Ефремов В. С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования: Учебное пособие / В. С. Ефремов – М.: Финпресс, 2016. С. 198.

26. Иващенко Н. П. Предпринимательство: от идеи до рынка: Учебное пособие / Н. П. Иващенко – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2020. С. 332.
27. Казначевская Г. Б. Основы экономической теории: Учебное пособие / Г. Б. Казначевская – М.: Феникс, 2020. С. 384.
28. Королев В. И. Менеджмент: Учебник / В. И. Королев – М.: Экономистъ, 2017. С. 432.
29. Коршунов В. В. Экономика организации: Учебник / В. В. Коршунов – М.: Юрайт, 2020. С. 348.
30. Ланкин В. Е. Менеджмент организации: Учебник / В. Е. Ланкин – Таганрог: ТРТУ, 2017. С. 233.
31. Лапушинская Г. Н. Планирование в условиях рынка: Учебник / Г. Н. Лапушинская, А. Н. Петров – М.: Дашков и Ко, 2014. С. 380.
32. Любушин М. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие / М. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова – М.: Юнити-Дана, 2017. С. 565.
33. Новашина Т. С. Экономика и финансы предприятия: Учебник / Т. С. Новашина, В. И. Карпунин – М.: Синергия, 2020. С. 336.
34. Попов В. М. Бизнес-планирование: Учебник / В. М. Попов, С. И. Ляпунов – М.: Финансы и статистика, 2015. С. 672.
35. Прокопчук Л. О. Стратегическое планирование: Учебник / Л. О. Прокопчук, А. А. Козырев – СПб.: Изд-во В.А. Михайлова, 2014. С. 64.
36. Раицкий К. А. Экономика предприятия: Учебник / К. А. Раицкий – 2-е изд. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2017. С. 696.
37. Сатаев А. М. Азбука бизнес-планирования: Учебное пособие / А. М. Сатаев – М.: Юриспруденция, 2013. С. 204.
38. Семиглазов В. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В. А. Семиглазов – Томск: ЦПП ТУСУР, 2014. С. 89.
39. Станиславчик Е. Н. Бизнес-план: Управление инвестиционными проектами: Учебник / Е. Н. Станиславчик – М.: Ось-89, 2009. С. 22.

40. Суетенков Е. Н. Основы менеджмента: Учебное пособие / Е. Н. Суетенков, Н. И. Пасько – М.: ИНФРА-М, 2015. С. 239.
41. Сухов Л. Ф. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовый анализ предприятия: Учебное пособие / Л. Ф. Сухов, Н. А. Чернов – М.: Финансы и статистика, 2015. С. 160.
42. Тертышник М. И. Экономика организации: Учебник / М. И. Тертышник – М.: Юрайт, 2020. С. 632.
43. Филатов О. К. Планирование, финансирование, управление на предприятии: практическое пособие / О. К. Филатов, Л. А. Козловский, Т. И. Цветков – М.: Финансы и статистика, 2015. С. 384.
44. Хворостенко А. В. Основы менеджмента: Учебное пособие / А. В. Хворостенко, С. С. Шумал – 4-е изд. М.: Издательство «Экзамен», 2017. С. 157.
45. Царев В. В. Внутрифирменное планирование: Учебник / В. В. Царев – СПб.: Питер, 2016. С. 496.
46. Шеремет А. Д. Финансовый анализ: Учебное пособие / А. Д. Шеремет, Е. А. Козельцев – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2020. С. 200.
47. Янов В. В. Экономика: Учебное пособие / В. В. Янов – М.: Издательство «Экзамен», 2016. С. 382.
48. Яркин А. А. Руководство для управленческого персонала: Учебник / А. А. Яркин – М.: ИНФРА-М, 2018. С. 15.
49. Бородин Д. В. Планирование деятельности предприятия / Д. В. Бородин // Экономические науки. – 2014. № 10. С. 73-78.
50. Давыденко Е. А. Проблемы организации финансового планирования и контроля на отечественных предприятиях / Е. А. Давыденко // Финансовый менеджмент. – 2015. № 5. С. 12-16.
51. Джакубова Т. Н. Бизнес-план: расчеты по шагам / Т. Н. Джакубова // М.: Финансы и статистика. – 2014. С. 9-11.

52. Золотова Н. В. Анализ динамики и структуры выпуска инвестиционных золотых монет / Н. В. Золотова // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2016. № 3 (87). С. 64-71.
53. Кашуба С. Г. Обзор производственных результатов отрасли по добыче и производству драгоценных металлов в России по итогам первой половины 2019 года / С. Б. Кашуба, В. Н. Иванов // Золото и технологии. – 2019. № 3. С. 8-20.
54. Кузьмицкая А. А. Организация системы планирования на предприятии / А. А. Кузьмицкая // Вестник Брянской государственной сельскохозяйственной академии. – 2018. № 5. С. 44-50.
55. Литвинцев В. С. О ресурсном потенциале техногенных золотороссыпных месторождений / В. С. Литвинцев // Физико-технические проблемы разработки полезных ископаемых. – 2019. № 1. С. 118-126.
56. Пидоймо Л. П. Планирование модернизации промышленных предприятий: Методологические и методические аспекты / Л. П. Пидоймо // Воронежский государственный университет. – 2015. С. 232.
57. Титов В. В. Налоговая система как фактор повышения эффективности промышленных предприятий / В. В. Титов // Экономист. – 2015. № 8. С. 41-50.
58. Теоретические основы менеджмента, системы управления, алгоритмы принятия управленческих решений: электрон. путеводитель / Электронный ресурс. URL:
<http://bmanager.ru/articles/biznes-plan-naznachenie-struktura-i-soderzhanie.html>
(дата обращения: 15.11.2020).
59. Федеральная налоговая служба РФ / Электронный ресурс. URL:
<https://www.nalog.ru> (дата обращения: 24.11.2020).
60. Практические аспекты разработки и применение евроном в области строительства / Электронный ресурс. URL:
<https://www.rgtr.ru> (дата обращения 24.11.2020).

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Структура и содержание бизнес-плана по стандарту ТАСИС¹

Структура	Содержание
Краткое описание	
Бизнес и его общая стратегия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Описание организации бизнеса 2. Описание целей и стратегии бизнеса 3. Описание основных характеристик продукции и услуг 4. Описание стратегии управления и стратегии маркетинга 5. Общее описание рынка
Маркетинговый анализ и маркетинговая стратегия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Маркетинговый анализ 2. Маркетинговая стратегия
Производство и эксплуатация	<ol style="list-style-type: none"> 1. Планы развития 2. Покупка производственного предприятия и оборудования 3. План производства и расчет выпуска продукции 4. Производственные факторы
План производства и эксплуатации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Требования к местной инфраструктуре 2. Покупка (реконструкция) производственного предприятия 3. Физические капитальные вложения 4. План производства и расчет выпуска продукции 5. Производственные факторы 6. Производственный план
Управление и процесс принятия решений	<ol style="list-style-type: none"> 1. Описание организационной структуры управления 2. Общее описание функциональных обязанностей 3. Основные результаты и опыт работы ответственных специалистов 4. Информация о внешних консультантах, привлекаемых к проекту 5. План обучения персонала 6. Копия уставных документов 7. Распределение ответственности между подразделениями системы управления
Финансы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Система контроля качества 2. Подготовительные вопросы 3. Продолжительность плана 4. Частота планируемого периода 5. Одно из направлений бизнеса 6. Допущения, которые необходимо иметь до составления финансовых отчетов 7. Расчет себестоимости единицы продукции или услуг 8. Счет прибылей и убытков 9. Балансовый отчет 10. Прогноз потока наличности 11. Общая прибыльности
Факторы риска	<ol style="list-style-type: none"> 1. Технические риски 2. Финансовые риски: анализ чувствительности и безубыточности
Приложения	

¹ Составлено автором по [41].

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Структура и содержание бизнес-плана по стандарту UNIDO¹

Структура	Содержание
Резюме	
Описание предприятия и отрасли	<ol style="list-style-type: none"> 1. Общие сведения о предприятии 2. Финансово-экономические показатели деятельности предприятия 3. Структура управления и кадровый состав 4. Направления деятельности, продукция, достижения и перспективы 5. Отрасль экономики и ее перспективы 6. Партнерские связи и социальная активность
Описание продукции (услуг)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Краткое описание продукции, основные характеристики 2. Конкурентоспособность продукции (услуги) 3. Патентоспособность и авторские права 4. Лицензия 5. Условия поставки 6. Безопасность 7. Гарантий и сервис 8. Эксплуатация и утилизация
Маркетинг и сбыт продукции (услуг)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Требования потребителей к продукции 2. Описание конкуренции 3. Описание рынка сбыта продукции 4. Описание поставки товара 5. Стратегия привлечения потребителей
Производственный план	<ol style="list-style-type: none"> 1. Общие сведения о предприятии 2. Технология и уровень квалификации исполнителей 3. Кадровое обеспечение 4. Объем производства 5. Расходы на персонал, сырье, смете текущих затрат. 6. Расчет переменных и постоянных издержек
Организационный план	<ol style="list-style-type: none"> 1. Описание руководящей группы 2. Организационная структура 3. Механизм поддержки и мотивации 4. Правовое обеспечение
Финансовый план	<ol style="list-style-type: none"> 1. Затраты подготовительного периода 2. Затраты текущего (основного) периода 3. Расчет поступлений от проекта 4. Затраты, связанные с обслуживанием кредита (лизинга) 5. Расчет налоговых платежей 6. Другие поступления и выплаты 7. Отчет о прибылях и убытках 8. Поток реальных денег 9. Прогнозный баланс
Направленность и эффективность проекта	<ol style="list-style-type: none"> 1. Направленность и значимость проекта 2. Показатели эффективности его реализации 3. Анализ чувствительности проекта

¹ Составлено автором по: [21].

Продолжение таблицы Б.1

Риски и гарантии	1. Предпринимательские риски и возможные форс-мажорные обстоятельства 2. Гарантии возврата средств партнерам и инвесторам
Приложения	

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 – План денежных поступлений и выплат по годам реализации инвестиционного проекта отработки месторождения

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Наименование показателей	Проектирование					
			строительство			
					производство	
Поступление денежных средств						
Выручка от реализации продукции				387590	387590	387590
Амортизация				5400	5400	5400
Итого поступления денежных средств				392990	392990	392990
Финансовая деятельность						
Инвестиции	30 000		239600			
Затраты на производство				152671	152671	152671
Налоги и платежи включаемые в себестоимость				41392	41392	41392
НДС				77518	77518	77518
Налог на прибыль				23201	23201	23201
Сальдо финансовой деятельности				175726,0	175726	175726
Денежный поток по годам реализации проекта						

Продолжение таблицы В.1

Коэффициент дисконтирования	1	1	1	0,9183	0,8432	0,7743
Дисконтированный доход			0	161364,6	148176,8	136066,9
Чистый дисконтированный доход			-239600,0	-78235,4	69941,4	206008,2