

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2018, №5, Том 10 / 2018, No 5, Vol 10 <https://esj.today/issue-5-2018.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/08ECVN518.pdf>

Статья поступила в редакцию 04.09.2018; опубликована 23.10.2018

Ссылка для цитирования этой статьи:

Губанова Е.В., Орловцева О.М., Кушнир К.А. Диверсификация как один из основных механизмов повышения финансовой устойчивости организации // Вестник Евразийской науки, 2018 №5, <https://esj.today/PDF/08ECVN518.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

For citation:

Gubanova E.V., Orlovtseva O.M., Kushnir Ch.A. (2018). Diversification as one of the main mechanisms of increase in financial stability of the organization. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] 5(10). Available at: <https://esj.today/PDF/08ECVN518.pdf> (in Russian)

УДК 338.33

ГРНТИ 06.75.61

Губанова Елена Витальевна

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Калужский филиал, Россия
Кандидат экономических наук, доцент
E-mail: el-gubanova@yandex.ru

Орловцева Оксана Михайловна

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Калужский филиал, Россия
Заведующий кафедрой «Менеджмент и маркетинг»
Кандидат экономических наук, доцент
E-mail: Orlovtseva-567@yandex.ru

Кушнир Кристина Андреевна

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
Обнинский институт атомной энергетики, Обнинск, Россия
Аспирант
E-mail: Kristina210892@mail.ru

Диверсификация как один из основных механизмов повышения финансовой устойчивости организации

Аннотация. Введение. Повышение финансовой устойчивости организации является важнейшей проблемой теории и практики в современной экономике России. Даже самый успешный бизнес не может постоянно развиваться и функционировать в неизменном виде на протяжении длительного периода времени. Учитывая возможную степень неопределенности будущей ситуации на рынках продукции и сырья, изменения спроса и ожиданий потребителей, финансово-экономических условий, именно реализация стратегии диверсификации может стать условием для получения организацией стабильной прибыли, сохранения экономического роста и повышения эффективности ее деятельности. Для организаций любой отрасли экономики остается весьма актуальной проблема эффективной диверсификации, так как это позволит решить в будущем следующие вопросы: снижения издержек, устранения зависимости от поставщиков и субподрядчиков, формирования оборотных средств, максимального использования потенциала в целом.

Материалы и методы. Все расчеты авторами проводились на данных реальной бухгалтерской (финансовой) отчетности организации X (организация имеет отношение к военно-промышленному комплексу). Расчеты к бизнес-плану произведены с использованием программного продукта Progest Expert».

Результаты. Полученные результаты и рекомендации по диверсификации могут быть использованы при планировании деятельности организации X, что будет способствовать повышению ее конкурентоспособности на рынке в целом.

Обсуждение. Диверсификацию стоит применять в том случае, если она обеспечит экономический рост и развитие организации, повышение ее конкурентоспособности. При этом необходимо учесть, что единой стратегии диверсификации для организаций не существует. Организации, относящиеся даже к одной отрасли, являются уникальными, поэтому и определение стратегии диверсификации также должно быть оригинальным, т. к. зависит от позиции организации на рынке, ее потенциала, динамики развития, поведения конкурентов, особенностей выпускаемой продукции / оказываемых услуг / выполняемых работ, состояния экономики и других факторов.

Заключение. Проведенный анализ авторами подтвердил достаточно высокую финансово-экономическую эффективность предлагаемых мероприятий по диверсификации бизнеса в организации X.

Ключевые слова: ассортимент продукции; диверсификация; затраты; инвестиционный проект; проектно-изыскательские работы; производственная программа; производство; срок окупаемости; финансовая устойчивость; экономическая эффективность

Одним из наиболее перспективных направлений повышения финансово-экономической эффективности, финансовой устойчивости организации и тем самым повышения ее инвестиционной привлекательности является диверсификация производственной программы за счет расширения ассортимента выпускаемой продукции [1, с. 219; 2, с. 16; 3, с. 104; 5, с. 145; 6, с. 23; 7, с. 150].

Диверсификация организации – это стратегия развития компании в рамках и за рамками основной специализации посредством внедрения новых технологий, производства новых видов продукции, проникновения в другие сферы деятельности в пределах одной или нескольких стран [8, с. 9].

Диверсификация деятельности в условиях рыночной экономики позволяет организациям быстро перестраиваться в зависимости от условий хозяйствования снижать риски, гибко реагировать на изменяющуюся структуру спроса, сохранять и наиболее эффективно использовать кадровые, материально-технические и финансовые ресурсы.

Основными факторами, влияющими на построение ассортимента, являются:

1. тип и размер предприятия;
2. техническая оснащенность предприятия;
3. условия товарного снабжения;
4. численность обслуживаемого предприятием населения;
5. место расположения предприятия по отношению к другим предприятиям;
6. транспортные связи между населенными пунктами и другие специфические факторы, которые оказывают влияние на процесс формирования ассортимента товаров в каждой конкретной фирме [9, с. 4].

Объектом исследования являются организации различных организационно-правовых форм, формирующие стратегию диверсифицированного развития.

Предметом исследования являются организационно-экономические отношения, возникающие в процессе управления процессами диверсификации организации.

Материалы и методы

В работе были изучены теоретические и методические труды отечественных и зарубежных ученых по вопросам диверсификации производства, перечень которых указан в конце статьи. В статье были использованы общепринятые методы исследования: диалектический метод; системный и процессный подходы, индуктивный, дедуктивный способы, статистические методы обработки информации, горизонтальный, вертикальный, коэффициентный анализ, табличный и графический методы, метод обобщения.

Методология исследования в рамках оценки экономической эффективности инвестиционного проекта базируется на применении широко распространенных количественных методах, основанных на дисконтированных критериях оценки (NPV, PI, IRR, MIRR, DPP). Расчеты к бизнес-плану произведены с использованием программного продукта – программный продукт группы компаний ПРО-ИНВЕСТ «Система разработки бизнес-планов и анализа инвестиционных проектов Progest Expert» версия 7.17 HOLD – использовался для планирования финансово-кредитной политики и проведения финансово-экономической оценки инвестиционного проекта.

Вопросам диверсификации (понятие диверсификации деятельности, ее основные виды и способы реализации, эффективность диверсификационных программ) посвятили свои работы такие зарубежные авторы как: D.A. Aaker, M. Gort, A.A. Thompson, A.J. Strickland, E. Yoshinara, а также отечественные ученые А.Ю. Аликин [10], И.Т. Балабанов, В.В. Брызгалов, В.В. Глущенко, П.Г. Грабовый, В.М. Гранатуров, С.А. Григорьева [11], Г.Б. Клейнер, А.Г. Кокорин, С.А. Кузнецова, Е.А. Кузнецова [12], Б.А. Лагоша, М.Г. Лапуста, Г.И. Немченко, Б.А. Райзберг, В.Д. Рудашевский, Р.А. Фатхутдинов, В.А. Чернов, Ю.В. Якутин и др.

Результаты

По результатам проведенных автором исследований (на примере коммерческой организации X) видится целесообразным рассмотреть возможности диверсификации производства за счет пополнения ассортимента такой позицией как компоненты автоэлектроники.

По мнению автора наиболее явными предпосылками для такого выбора являются следующие факторы:

1. Стабильный рост количественных характеристик автомобильного парка страны. При этом отечественные автопроизводители сохраняют достаточно большую долю рынка (рисунок 1).
2. Динамично развивающийся кластер производства автомобилей. При этом некоторые отрицательные тенденции, наблюдаемые в данной отрасли в течение последних двух-трех лет, связаны с кризисными геополитическими явлениями, и признаются экспертным сообществом временными и имеющими краткосрочный характер.

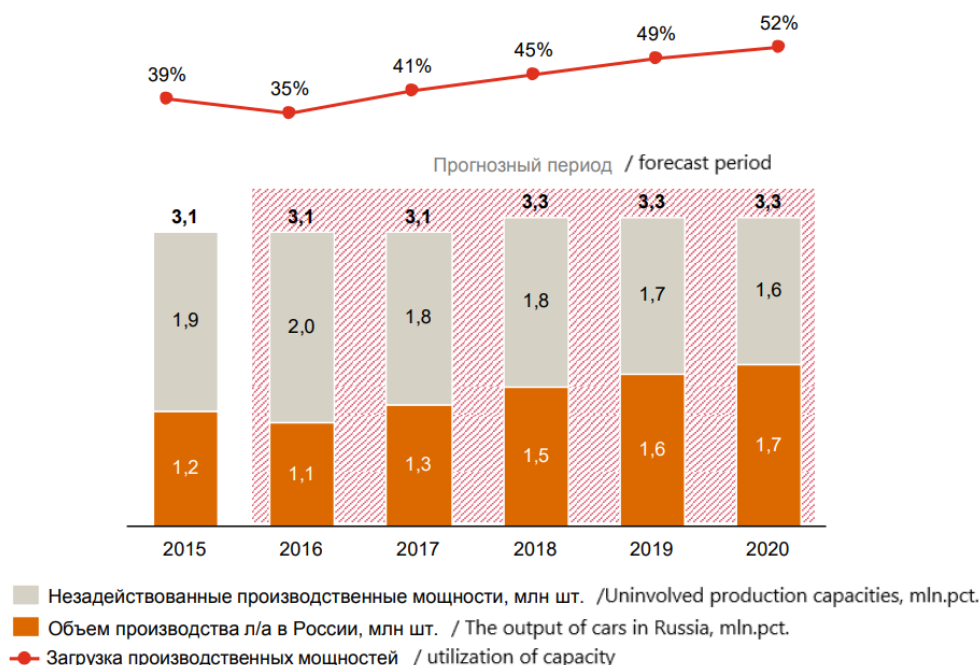


Рисунок 1. Прогноз производства легковых автомобилей в России, 2016-2020 гг.¹

3. Рост российского рынка автокомпонентующих и ориентация на локализацию производства множества созданных в последнее время на территории Российской Федерации иностранными инвесторами заводов по производству автомобилей (рисунок 2).

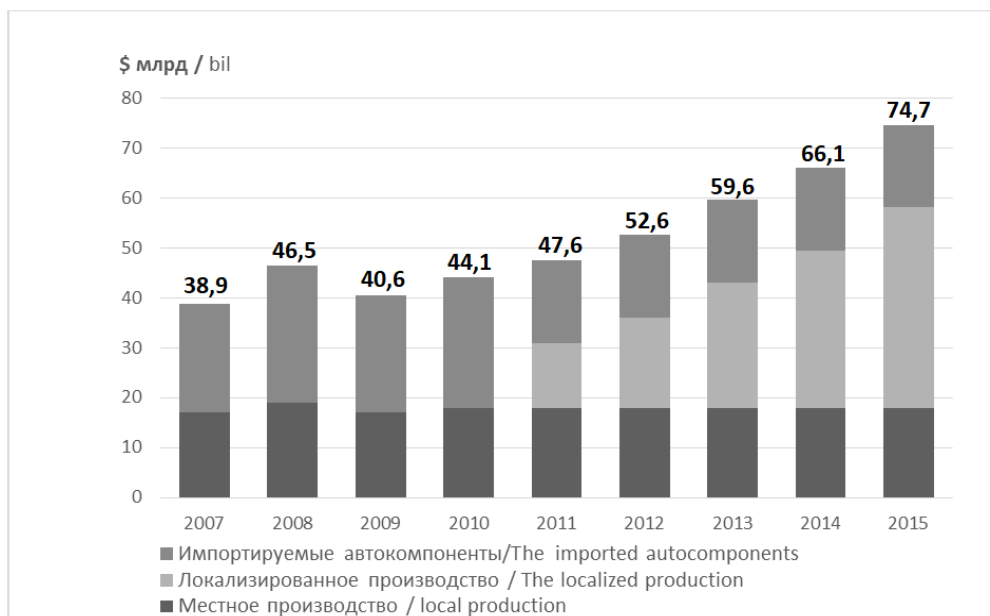


Рисунок 2. Емкость рынка автокомпонентов²

¹ Рынок легковых и коммерческих автомобилей в России: результаты 8 месяцев 2016 г. и перспективы развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/new-site-content/pdf/automotive-market-of-russia-oct16.pdf> (дата обращения 14.02.2018).

² Емкость российского рынка автокомпонентов, 2007-2015 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/library/news/2011/07/26/emkost_rossijskogo_rynka_avtokomponentov_20072015_gg#galleries%2F140737489712715%2Fnormal%2F1 (дата обращения 14.02.2018).

Основным трендом на рынке автокомпонентов в 2017 году стало общее снижение покупательной способности населения. Наиболее ярко это проявилось в продолжающемся спаде продаж новых автомобилей. При этом продажи запчастей имеют зачастую положительную динамику.

Часть потребителей из-за недостатка средств приобретают более дешевую продукцию. С другой стороны, из-за высокого курса евро товары, произведенные в России, становятся более конкурентными по сравнению с импортной продукцией. Наряду с предполагаемым ростом спроса на автокомпоненты со стороны предприятий-автопроизводителей увеличивающееся количество подержанных автомобилей также является предпосылкой для роста спроса на автокомпоненты для обеспечения их ремонта.

2016 год стал очередным годом испытаний для российской экономики, а также для авторынка страны. Спад продаж новых автомобилей продолжился, все больше покупателей стали делать выбор в пользу машин отечественного производства, либо автомобилей с пробегом. Отмечая в целом ряд негативных факторов, которые определяли развитие вторичного рынка автокомпонентов, основные его игроки все же были единодушны в оценках – в уходящем году выиграла те, кто делал ставку на сильный бренд, правильное ценообразование, а также внимательную работу с дистрибьюторами.

По мнению Сергея Василькова (выездной территориальный менеджер стран СНГ, ООО «Брембо Россия») «... в 2017 год мы смотрим с оптимизмом. Надеемся на то, что стабилизация рынка продолжится и страну, а также рынок автозапчастей минуют потрясения. Мы рассчитываем на рост рынка автозапчастей, который будет связан со спадом продаж новых автомобилей и с увеличением доли автомобилей с пробегом, на которые, естественно, нужны запасные части».³

Кризисное состояние российской экономики, и, в частности, падение автомобильного рынка в течение всего 2016 года, обусловило основные тенденции рынка автозапчастей. Несмотря на снижение покупательной способности населения, количественно независимый рынок автозапчастей не только не сократился, но и показал некоторый рост. Это можно объяснить тем, что потребители не покупают новые автомобили, а ремонтируют уже имеющиеся.

Главный фактор, влияющий на российский рынок автокомпонентов в 2016 году, общая экономическая ситуация в России. Нестабильный курс рубля к евро определял ценовую политику участников рынка. Падение продаж новых автомобилей привело к увеличению спроса на качественные автокомплектующие для ремонта подержанного транспорта.

Основной тренд, который сейчас доминирует на рынке автокомплектующих, – дальнейшее сжатие сегмента премиум и рост среднеценовых и бюджетных сегментов. Сейчас почти все организации работают над укреплением позиций в более бюджетных сегментах и в следующем году будут предлагать рынку соответствующие продуктовые линейки.

Исследуемая организация X специализируется на производстве электронных изделий, применяемых в кораблестроении и военно-промышленном комплексе. Тем не менее предприятие имеет опыт производства данного вида продукции, персонал организации имеет необходимые знания и квалификацию. А также создание такого производства не потребует капитальных затрат, так как завод располагает необходимыми производственными мощностями.

³ Автокомпоненты: бизнес, технологии, сервис. Итоги 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://a-kt.ru/articles/itogi-2016> (дата обращения 13.02.2018).

Итак, повышение показателей финансово-экономической эффективности и инвестиционной привлекательности организации X предполагается за счет пополнения ассортимента выпускаемой продукции такой позицией как компоненты автоэлектроники, а именно электронных блоков управления двигателем для автомобилей, выпускаемым концерном АвтоВАЗ.

Электронный блок управления двигателем или в простонародье ЭБУ/мозги – это один из важнейших узлов автомобиля, который управляет всем процессами в «организме» авто.

В настоящее время ежегодный объем производства легковых автомобилей и автокомплектов концерна АвтоВАЗ составляет 430 тыс. штук. В эксплуатации находится более 5 млн подержанных автомобилей, произведенных концерном. По оценкам экспертов и на основании статистики ежегодно с проблемами выхода из строя электронного блока управления двигателем сталкивается каждый сотый из подержанных автомобилей.

Таким образом, прогнозный суммарный объем рынка по данной позиции составляет 480 тыс. блоков.

Проектом предполагается, что организации X предстоит обеспечить своей продукцией треть от общего объема, то есть 160 тыс. изделий в год.

Приведем обоснование финансово-экономической эффективности создания на базе производственных мощностей организации X.

В настоящее время ежегодный объем производства легковых автомобилей и автокомплектов концерна АвтоВАЗ составляет 430 тыс. штук.

В эксплуатации находится более 5 млн подержанных автомобилей, произведенных концерном и оснащенных ЭБУ. По оценкам экспертов и на основании статистики ежегодно с проблемами выхода из строя электронного блока управления двигателем сталкивается каждый сотый из подержанных автомобилей.

Таким образом, прогнозный суммарный объем рынка по данной позиции составляет 480 тыс. блоков.

Проектом предполагается, что организации X предстоит обеспечить своей продукцией (электронный блок управления двигателем, начало продаж 01.07.2017 г.) треть от общего объема, то есть 160 тыс. изделий в год. Выход на проектную мощность будет осуществляться поэтапно: с 1 по 3 месяцы проекта – 6000 шт. в месяц, с 4 по 6 месяцы – по 10 000 шт. в месяц, далее выход на проектную мощность 160 тыс. изделий в год.

Розничная стоимость одного прибора – от 3,8 до 6,8 тыс. руб. в зависимости от модели автомобиля. Средняя плановая цена реализации заводом принята на уровне 3,2 тыс. руб. за одно изделие.

Производственная себестоимость одного блока составляет 2,51 тыс. руб.

Горизонт планирования – 7,5 лет. Расчет выполнен без учета инфляции, то есть в постоянных ценах. Основная валюта проекта – рубли (тыс. руб.) Валюта для расчета на внешнем рынке – доллар США (тыс. \$).

Предполагается один этап в реализации данного проекта – проектно-исследовательские работы (ПИР) затраты на запуск производства, длительность которых составит 30 дней с 01.06.2017 г. по 30.06.2017 г.

Для запуска производства не потребуются капитальных затрат по строительству, приобретению оборудования и прочим статьям. По мнению автора, возникнет необходимость в адаптации проектной документации, и отладке производственного процесса. В расчетных

таблицах связанные с этими мероприятиями затраты объединены в статье «ПИР затраты на запуск производства» и составляют 4,5 млн руб.

Планируемый объем поставок по проекту представлен в таблице 1.

Таблица 1

Планируемый объём поставок электронного блока управления двигателем

Период / Period	Количество, шт. / Quantity, pct.
06-12.2017	16 000,00
2018	160 000,00
2019	160 000,00
2020	160 000,00
2021	160 000,00
2022	160 000,00
2023	160 000,00
2024	160 000,00

Составлено авторами

Условия оплаты предполагают возможности задержки расчетов за отгруженную продукцию на срок до 15 дней. Суммарные прямые издержки на производство единицы изделия (электронный блок управления двигателем) составят 2,51 тыс. руб.

Структура себестоимости представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Структура себестоимости производства
одного электронного блока управления двигателем**

Наименование	Тыс. руб.	Удельный вес, %
Материалы и комплектующие	1,50	59,8
Сдельная зарплата	0,63	25,1
Другие издержки	0,38	15,1
Всего	2,51	100,00

Составлено авторами

Одной из основных затратных статей будут материалы и комплектующие – 59,8 % в структуре, на втором месте сдельная заработная плата персонала. Этот факт является характерным для многих подобных производств.

В таблице 3 представлены прибыли/убытки от реализации проекта.

Таблица 3

Финансовые результаты (тыс. руб.)

Строка	6-12.2017 г.	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Валовый объем продаж / Gross sales volume	51 200	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000
Чистый объем продаж / Net sales volume	51 200	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000
Материалы и комплектующие / Materials and accessories	30 080	300 800	300 800	300 800	300 800	300 800	300 800	300 800
Сдельная зарплата / Price-work salary	10 080	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800
Суммарные прямые издержки / Total direct expenses	40 160	401 600	401 600	401 600	401 600	401 600	401 600	401 600
Валовая прибыль / Gross profit	11 040	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400
Прибыль до выплаты налога / Profit before payment of a tax	11 040	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400

Строка	6-12.2017 г.	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Налогооблагаемая прибыль / Taxable profit	11 040	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400
Чистая прибыль / Net profit	11 040	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400

Составлено авторами

Динамика кэш-фло (бюджет движения денежных средств или cash-flow) по годам реализации проекта по производству электронных блоков управления двигателем представлена в таблице 4.

Таблица 4

Отчет о движении денежных средств (тыс. руб.)

Строка	6-12.2017	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Поступления от продаж / Receipts from sales	45 867	496 000	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000
Затраты на материалы и комплектующие / Costs of materials and accessories	30 080	300 800	300 800	300 800	300 800	300 800	300 800	300 800
Затраты на сдельную заработную плату / Costs of the price-work salary	10 080	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800
Суммарные прямые издержки / Total direct expenses	40 160	401 600	401 600	401 600	401 600	401 600	401 600	401 600
Кэш-фло от операционной деятельности / Cash-flo from operating activities	5 707	94 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400
Затраты на приобретение активов / Costs of acquisition of assets	4 500							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности / Cash-flo from investment activities	-4 500							
Баланс наличности на начало периода / Balance of cash for the beginning of the period		1 207	95 607	206 007	316 407	426 807	537 207	647 607
Баланс наличности на конец периода / Balance of cash for the end of the period	1 207	95 607	206 007	316 407	426 807	537 207	647 607	758 007

Составлено авторами

Отчет содержит раздел «кэш – фло от операционной деятельности» и два дополнительных раздела – «кэш – фло от инвестиционной деятельности» и «кэш – фло от финансовой деятельности», из которых мы можем выяснить объемы и сроки инвестиций, форму финансирования предприятия.

На протяжении всего периода проекта денежный поток от операционной деятельности положительный, что свидетельствует о полученной прибыли от реализации проекта, которая пойдёт на покрытие возникающих расходов, связанных с наращиванием и модернизацией производственных фондов, за счет расширения действующего производства, выпуска новой конкурентоспособной продукции. Начиная с 2018 года приток денежных средств увеличится, что приведёт к возрастанию остатка денежных средств.

Анализ расчетов по отчету «Движение денежных средств» показывает, что запланированная схема финансирования обеспечивает финансовую реализуемость проекта.

Последняя строка отчета «Денежные средства на конец периода» показывает, что баланс денежных средств на расчетном счете организации после осуществления всех

запланированных в текущем периоде выплат положительны, следовательно, нет риска срыва платежей в следующем периоде.

Прогнозный бухгалтерский баланс представлен в таблице 5.

Таблица 5

Бухгалтерский баланс (тыс. руб.)

Строка	6-12.2017	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Денежные средства	1 207	95 607	206 007	316 407	426 807	537 207	647 607	758 007
Счета к получению	5 333	21 333	21 333	21 333	21 333	21 333	21 333	21 333
Запасы готовой продукции								
Суммарные текущие активы	6 540	116 940	227 340	337 740	448 140	558 540	668 940	779 340
Основные средства	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500
Остаточная стоимость основных средств	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500
Земля	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500
СУММАРНЫЙ АКТИВ	11 040	121 440	231 840	342 240	452 640	563 040	673 440	783 840
Нераспределенная прибыль	11 040	121 440	231 840	342 240	452 640	563 040	673 440	783 840
Суммарный собственный капитал	11 040	121 440	231 840	342 240	452 640	563 040	673 440	783 840
СУММАРНЫЙ ПАССИВ	11 040	121 440	231 840	342 240	452 640	563 040	673 440	783 840

Составлено авторами

По итогам прогнозного баланса можно сказать, что денежные средства увеличатся к 2024 году и составят 758007, что в 7 раз больше уровня 2018 г. Неизменными в активе баланса останутся статьи: основные средства, земля и остаточная стоимость основных средств, а также счета к получению (с 2018 года по 2024 год).

Обсуждение

Все расчеты в работе по проекту произведены с помощью автоматизированной системы «Project Expert 7.17». К базовому варианту расчета предъявляются следующие требования:

- расчет выполняется в постоянных ценах на момент подачи заявки без учета инфляции;
- на период, превышающий срок окупаемости проекта и возврата заемных средств на один год;
- на этапе осуществления инвестиций и освоения производственных мощностей расчеты производятся за весь период реализации проекта с разбивкой по месяцам, кварталам и годам;
- значение всех исходных и расчетных данных производится в рублях на момент выполнения расчетов;
- остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода не учитывается при анализе показателей его эффективности (не предполагается их продажа и закрытие организации).

Расчеты экономической эффективности проекта выполняются с учетом официального издания «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов» (Утверждены: Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным

комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999)⁴.

Результаты расчетов и показатели анализа эффективности проекта представлены в таблице 6.

Таблица 6

Оценка эффективности реализации предлагаемого инвестиционного проекта

Показатель	Рубли	Доллар США
Период окупаемости – РВ, мес. / The payback period – РВ, month	9	9
Дисконтированный период окупаемости – ДРВ, мес. / The discounted payback period – ДРВ, month	9	9
Средняя норма рентабельности / Average standard of profitability – АRR, %	62,82	62,82
Чистый приведенный доход / Net present value – NPV	758 007	13 069
Индекс прибыльности / The index of profitability – PI	4,76	4,76
Внутренняя норма рентабельности / Internal standard of profitability – IRR, %	2 222,00	2 222,00
Модифицированная внутренняя норма рентабельности / The modified internal standard of profitability – MIRR, %	22,86	22,86

Составлено авторами

Результаты, представленные в таблице 6, показывают, что проект реализуем и удовлетворяет всем критериям эффективности.

Период окупаемости проекта составляет 9 месяцев. Такое значение является приемлемыми для подобных инвестиционных проектов, нацеленных на перспективу и решение стратегических проблем организации.

NPV проекта составил 758007 рублей, что свидетельствует о превышении дисконтированного ЧДП проекта над инвестициями и говорит о целесообразности принятия решения о финансировании и реализации проекта. Величина чистого приведенного дохода представляет собой некий «запас прочности», который будет компенсировать ошибки при прогнозировании чистых денежных потоков проекта.

Индекс прибыльности составил 4,76. Он характеризует внутреннюю норму доходности организации. Значение этого показателя является оптимальным для подобной отрасли.

Внутренняя норма рентабельности превышает ставку дисконтирования (0 %, так как кредиты не берет организация), что позволяет сделать вывод о том, что организация имеет возможность привлечь заемные ресурсы из внешних источников под более высокий проект, чем определен изначально [13, с. 131].

Модифицированная норма рентабельности (MIRR) не ниже ставки дисконтирования, что также является положительным фактом в рамках оценки экономической эффективности проекта.

Совокупность приведенных показателей свидетельствует о положительных перспективах реализации данного проекта.

Также значимую роль в процессе оценки эффективности инвестиционного проекта играют финансовые показатели (таблица 7).

⁴ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. №ВК 477).

Таблица 7

Финансовые показатели от реализации проекта

Строка	6-12.2017	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Чистый оборотный капитал (NWC), тыс. руб.	429	66 340	176 740	287 140	397 540	507 940	618 340	728 740
Чистый оборотный капитал (NWC), тыс. \$	7	1 144	3 047	4 951	6 854	8 758	10 661	12 564
Коэффициент оборачиваемости запасов (ST)								3
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (CP)	15	15	15	15	15	15	15	15
Коэффициент оборачиваемости рабочего капитала (NCT)	205	8	3	2	1	1	1	1
Коэффициент оборачиваемости основных средств (FAT)	20	114	114	114	114	114	114	114
Коэффициент оборачиваемости активов (TAT)	18	7	3	2	1	1	1	1
Коэффициент рентабельности валовой прибыли (GPM), %	22	22	22	22	22	22	22	22
Коэффициент рентабельности операционной прибыли (OPM), %	22	22	22	22	22	22	22	22
Коэффициент рентабельности чистой прибыли (NPM), %	22	22	22	22	22	22	22	22
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	4 416	166	62	38	28	22	18	15
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	421	2 453	2 453	2 453	2 453	2 453	2 453	2 453
Рентабельность инвестиций (ROI), %	384	156	61	38	27	22	18	15
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	384	156	61	38	27	22	18	15

Составлено авторами

Данные показатели можно разделить на четыре группы, это показатели оборачиваемости, долга или структуры капитала, рентабельности. Анализ финансовых показателей организации X проводится по приведенным группам показателей.

Показатели оборачиваемости применяются для оценки эффективности операционной деятельности компании. В представленном проекте анализируются показатели оборачиваемости рабочего капитала, основных средств и активов, запасов и дебиторской задолженности.

По показателю рентабельности собственного капитала (ROE) можно сказать следующее. Он позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками организации. Обычно этот показатель сравнивают с возможным альтернативным вложением средств в другие ценные бумаги. А также он показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли «заработала» каждая единица, вложенная собственниками организации. Снижение рентабельности собственного капитала в течение времени реализации проекта, безусловно, напрямую зависит от показателя средней стоимости заемных капиталов.

Таким образом, анализ показателей эффективности инвестиций настоящего проекта позволяет сделать вывод, что при прогнозируемых объемах производства, капитальных вложениях, ценах на готовую продукцию и производственных издержках проект является надежным и рентабельным.

Анализ чувствительности результатов проекта к изменению основных его параметров показывает, что наиболее чувствительным проект является к цене реализации продукции (таблица 8). При снижении цены от запланированного уровня по проекту в среднем более чем на 5 %, при сохранении уровня всех других параметров проекта, реализация проекта с заданными условиями может потребовать больше временных или материальных ресурсов. Подобная ситуация наблюдается и при увеличении прямых издержек.

Таблица 8

Анализ чувствительности (тыс. руб.)

№	Параметры	-20 %	-10 %	0 %	10 %	20 %
1	2	3	4	5	6	7
DPB						
1	Цена сбыта	91	11	9	6	5
2	Общие издержки	9	9	9	9	9
3	Ставки по кредитам	9	9	9	9	9
PI						
1	Цена сбыта	1,14	2,75	4,76	7,32	10,69
2	Общие издержки	4,76	4,76	4,76	4,76	4,76
3	Ставки по кредитам	4,76	4,76	4,76	4,76	4,76
NPV						
1	Цена сбыта	35 233,33	396 620,00	758 006,67	1 119 393,33	1 480 780
2	Общие издержки	758 006,67	758 006,67	758 006,67	758 006,67	758 006,67
3	Ставки по кредитам	758 006,67	758 006,67	758 006,67	758 006,67	758 006,67
IRR						
1	Цена сбыта	25,42	673,00	2 222,00	5 228,00	10 000,00
2	Общие издержки	2 222,00	2 222,00	2 222,00	2 222,00	2 222,00
3	Ставки по кредитам	2 222,00	2 222,00	2 222,00	2 222,00	2 222,00
PB						
1	Цена сбыта	91	11	9	6	5
2	Общие издержки	9	9	9	9	9
3	Ставки по кредитам	9	9	9	9	9
ARR						
1	Цена сбыта	15,03	36,29	62,82	96,55	141,02
2	Общие издержки	62,82	62,82	62,82	62,82	62,82
3	Ставки по кредитам	62,82	62,82	62,82	62,82	62,82
MIRR						
1	Цена сбыта	1,74	14,28	22,86	30,02	36,68
2	Общие издержки	22,86	22,86	22,86	22,86	22,86
3	Ставки по кредитам	22,86	22,86	22,86	22,86	22,86
Минимальный кэш (значение)						
1	Цена сбыта	-203 700,00	-12 846,67	-6 320,00	-6 000,00	-5 680,00
2	Общие издержки	-6 320,00	-6 320,00	-6 320,00	-6 320,00	-6 320,00
3	Ставки по кредитам	-6 320,00	-6 320,00	-6 320,00	-6 320,00	-6 320,00
Минимальный кэш (месяц)						
1	Цена сбыта	84	8	2	2	2
2	Общие издержки	2	2	2	2	2
3	Ставки по кредитам	2	2	2	2	2

Составлено авторами

Таким образом, в деятельности организации X планируем осуществление инвестиционного проекта по производству электронного блока управления двигателем. Период расчета интегральных показателей – 91 мес.

По итогам произведенных исследований можно сделать вывод о достаточной эффективности предлагаемых мер: простой срок окупаемости проекта составил всего 9 месяцев; дополнительный объем прибыли завода от реализации проекта составит 110,4 млн

руб. ежегодно; чистый приведенный доход проекта за весь расчетный период (91 месяц) составляет 758 млн руб.

Заключение

Приведенные расчёты наглядно демонстрируют достаточно высокую финансово-экономическую эффективность предлагаемых мероприятий по диверсификации бизнеса. При этом разрабатывая стратегию диверсификации особое значение имеет выбор новых видов продукции или услуг. С одной стороны, использование имеющегося производственного потенциала исключает либо минимизирует необходимость в дополнительных капитальных затратах [14, с. 35], и, таким образом, позволяет существенно сократить срок окупаемости мероприятий по диверсификации [15, с. 24; 16, с. 207]. С другой стороны, организация сможет существенно повысить показатели конкурентоспособности и финансовой устойчивости в случае, если новый вид продукции позволяет компании проникнуть в другие сферы производства и занять некую нишу на совершенно новом для себя рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соколова И.С. Бюджетирование затрат в организации: аспекты амортизационной политики / Соколова И.С., Соловьева С.В. // В книге: Теоретико-методологические подходы к формированию системы устойчивого развития предприятий, комплексов, регионов монография. Пенза. 2016. С. 217-229.
2. Кокина Т.Н. Внутренняя отчетность в системе анализа денежных потоков и платежеспособности коммерческой организации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 24 (114). С. 15-22.
3. Орловцева О.М. Оценка целесообразности альтернативного варианта производственной программы организации. В сборнике: Математическое моделирование в экономике, управлении, образовании. Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Ю.А. Дробышева и И.В. Дробышевой. 2015. С. 101-108.
4. Буньковский Д.В. Создание интегрированной системы менеджмента как инновационный проект на нефтехимическом предприятии // Вопросы управления. 2014. № 1 (7). С. 145-148.
5. Орешников В.В. Производственная сфера региона как объект моделирования // Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2010. С. 146-150.
6. Жахов Н.В., Шатохин М.В., Кривошлыков В.С., Малахов А.В. Государственная поддержка как фактор устойчивого финансового состояния сельскохозяйственных предприятий // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. № 7. С. 21-24.
7. Приданникова Л.О., Ростова О.В. Исследование особенностей финансирования медицинских организаций. В сборнике: Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли. 2017. С. 150-156.
8. Соина-Кутищева Ю.Н. Диверсификация металлургических компаний: основные тенденции и оценка эффективности: автореферат диссертации на соискание

- ученой степени кандидата экономических наук. Новокузнецкий филиал-института ГОУ ВПО «Кемеровский государственный университет» (КемГУ). Кемерово, 2006.
9. Рыжакина Т.Г. Планирование ассортимента на предприятии: метод. указ. по выполнению практического занятия для студентов ИСГТ, обучающихся по направлению 080200 «Менеджмент» / сост. Т.Г. Рыжакина; Томский политехнический университет. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. 34 с.
 10. Аликин А.Ю. Управление диверсифицированным развитием промышленного предприятия // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». 2010. №5 (107). С. 97-103.
 11. Григорьева С.А. Анализ эффективности корпоративной диверсификации на российском рынке: эмпирическое исследование // Вестник финансовой академии. 2009. № 1(49). С. 37-43.
 12. Кузнецова Е.А. Методика расчета степени диверсификации производственной деятельности // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2013. №1. С. 29-32.
 13. Губанова Е.В., Полищук А.П. Глава 5. Оценка возможности и эффективности реализации инвестиционных проектов развития сельскохозяйственного производства при различных условиях кредитования и государственной поддержки. В книге: Направления и механизмы повышения эффективности управления развитием организаций, отраслей, регионов Монография. Под общей редакцией В.В. Бондаренко, Т.В. Харитоновой, Е.М. Щербакова, О.А. Павловой. Пенза, 2017. С. 128-139.
 14. Окружко О.А. Управление затратами организации: учебное пособие. Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос»), 2015. 246 с.
 15. Натырова К.А. Методики анализа финансового состояния предприятия: достоинства и недостатки // Вестник Института комплексных исследований аридных территорий. 2009. Т. 2. № 2 (19). С. 24-30.
 16. Наминова К.А. Взаимосвязь платежеспособности и финансовой устойчивости страховых организаций // Бизнес. Образование. Право. 2013. № 2 (23). С. 206-210.

Gubanova Elena Vitalyevna

Financial university under the government of the Russian Federation
Kaluga branch, Russia
E-mail: el-gubanova@yandex.ru

Orlovtseva Oksana Mikhailovna

Financial university under the government of the Russian Federation
Kaluga branch, Russia
E-mail: Orlovtseva-567@yandex.ru

Kushnir Christina Andreevna

National research nuclear university (Moscow engineering physics institute)
Obninsk institute of nuclear power, Obninsk, Russia
E-mail: Kristina210892@mail.ru

Diversification as one of the main mechanisms of increase in financial stability of the organization

Abstract. Introduction. Increase in financial stability of the organization is the most important problem of the theory and practice in modern economy of Russia. Even the most successful business can't constantly develop and function in an invariable look throughout the long period of time. Considering possible degree of uncertainty of future situation in the markets of production and raw materials, change of demand and expectations of consumers, financial and economic conditions, realization of strategy of diversification can become a condition for receiving stable profit by the organization, preservation of economic growth and increase in efficiency of her activity. For the organizations of any branch of economy there is very relevant a problem of effective diversification as it will allow to resolve in the future the following issues: decrease in costs, elimination of dependence on suppliers and subcontractors, formations of current assets, maximum use of potential in general.

Materials and methods. All calculations with authors were carried out on data of real accounting (financial) reports of the organization X (the organization is related to military industrial complex). Calculations to the business plan are made with use of the Project Expert software product.

Results. The received results and recommendations about diversification can be used when planning activity of the organization X that will promote increase in its competitiveness in the market in general.

Discussion. Diversification should be applied in case it provides the economic growth and development of the organization, increase in its competitiveness. At the same time it is necessary to consider that the uniform strategy of diversification for the organizations doesn't exist. The organizations relating even to one branch are unique therefore also definition of strategy of diversification also has to be original since depends on a position of the organization in the market, her potential, dynamics of development, behavior of competitors, features of products / the rendered services / the performed works, state of the economy and other factors.

Conclusion. The carried-out analysis has confirmed with authors rather high financial and economic efficiency of the offered actions for diversification of business in the organization X.

Keywords: product range; diversification; expenses; investment project; design and exploration work; production program; production; payback period; financial stability; economic efficiency