Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет) в г. Миассе
Факультет Экономики, управления, права
Кафедра «Экономика, финансы и финансовое право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н
доцент
_____ Н.В. Яковлева
_____ 2016 г.

Оценка эффективности инвестиционного проекта (на примере ООО «Урал-Маркет»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ-080100.2016.1455. ВКП

Руководитель проекта,
ст. преподаватель
_____ Е.А. Красножон
22 июня 2016 г.

Автор проекта
студент группы МиЭУП-460
_____ А.А. Лукьяненко
22 июня 2016 г.

Нормоконтролер,
ст. преподаватель
_____ Е.А.Красножон
22 июня 2016 г.

Миасс 2016 г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет) в г. Миассе
Факультет Экономики, управления, права
Кафедра «Экономика, финансы и финансовое право»
Направление «Экономика», профиль подготовки «Финансы и кредит»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Н.В. Яковлев
«25» 06 2016 г

ЗАДАНИЕ

на выпускной квалификационный проект студента

Лукьяненко Александра Александровича
(фамилия, имя, отчество)

Группа МиЭУП - 460

1 Тема работы Оценка эффективности инвестиционного проекта примере ООО «Урал-Маркет») утверждена приказом по университету от «15 апреля 2016 г. № 661

2 Срок сдачи студентом законченного проекта (работы) 25 июня 2016 г.

3 Исходные данные к проекту
3.1 материалы преддипломной практики;
3.2 научно-теоретическая, экономическая и профессиональная литератур
3.3 материалы выездных практических занятий;
3.4 материалы курсовых проектов и работ;
3.5 доклады и статьи на научных конференциях;
3.6 нормативно-правовая документация.

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке
4.1 Методические основы разработки инвестиционных проектов.
4.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Урал-Маркет»
4.3 Инвестиционный проект освоения производства новой продукции ООО «Урал-Маркет».
4.4 Безопасность жизнедеятельности.
4.5 Работа над приложениями.

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбом иллюстраций, маке
лектронные носители и др.):

5.1 Файл презентации Microsoft Office PowerPoint 2007 на 16 слай
на электронном носителе CD-R, CD-RW, DVD-R, DVD-RW).

5.2 Электронная версия пояснительной записки ВКР на тему Оце
ффективности инвестиционного проекта (на примере ООО «Урал-Маркет»)
лектронном носителе CD-R, CD-RW, DVD-R, DVD-RW).

5.3 Альбом иллюстраций к ВКР на 16 л., в 6экз.

Дата выдачи задания 1 июня г.

Руководитель _____ Е.А. Красножон

Задание принял к исполнению _____ А.А. Лукьяненко

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Этапы работ по дипломному проектированию	Сроки выполнения	Отметка о выполнени
1. Уточнение целей, задач и плана выпускной квалификационной работы с научным руководителем.	01.06.2016	
2. Подготовка введения к выпускной квалификационной работы	02.06.2016	
3. Разработка теоретической части выпускной квалификационной работы	02.06.2016 - 03.06.2016	
4. Выполнение аналитического раздела выпускной квалификационной работы	04.06.2016 - 05.06.2016	
5. Разработка проектной части выпускной квалификационной работы и представление её на рассмотрение руководителю	06.06.2016 - 09.06.2015	
6. Разработка заключения к выпускной квалификационной работе	10.06.2016	
7. Оформление выпускной квалификационной работы	11.06.2016 - 17.06.2016	
8. Подготовка доклада и демонстрационного материала к защите работы.	до 18.06.2016	
9. Представление выпускной квалификационной работы на заключительную проверку научному руководителю	до 20.06.2016	
10. Предварительная защита выпускной квалификационной работы	11.06.2016	
11. Устранение замечаний научного руководителя и консультантов.	11.06.2016 - 17.06.2016	
12. Представление выпускной квалификационной работы на проверку нормоконтролеру.	до 23.06.2016	
13. Представление выпускной квалификационной работы на утверждение заведующему кафедрой.	до 25.06.2016	

Заведующий кафедрой _____ / Н.В. Яковлева

Руководитель _____ / Е.А. Красножон /

Студент _____ / А.А. Лукьяненко

АННОТАЦИЯ

Оценка эффективности инвестиционного проекта (на примере ООО «Урал-Маркет»). – Миасс: ЮУрГУ, МиЭУП - 460, 93 с., 7 ил., 24 табл., библиографический список –37 наим., 2 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки эффективности инвестиционного проекта освоения производства новой продукции в ООО «Урал-Маркет».

В работе дана характеристика организации и проанализированы основные показатели ее финансово-хозяйственной деятельности, разработан проект освоения производства новой продукции в ООО «Урал-Маркет».

Произведено обеспечение требований безопасности, рассчитаны затраты на реализацию проекта и дан прогноз эффективности от его реализации.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 7
1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ 10
1.1 Сравнение отечественных и передовых зарубежных технологий и решений .. 10
1.2 Инвестиции. Виды инвестиционных проектов 11
1.3 Инвестиционный цикл 16
1.4 Показатели эффективности инвестиционных проектов 22
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «УРАЛ-МАРКЕТ» 34
2.1 Характеристика предприятия 34
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности 37
2.3 Анализ финансового состояния предприятия 47
3 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «УРАЛ-МАРКЕТ» 51
3.1 Описание инвестиционного проекта 51
3.2 Планировка проектируемого автомобиля 53
3.2 Технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта 60
3.3 Оценка влияния реализации инвестиционного проекта на деятельность ООО «Урал-Маркет» 69
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК 74
ПРИЛОЖЕНИЕ А. ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ 78
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС 79

ВВЕДЕНИЕ

Инвестиции - это вложение материального и нематериального капитала в какое-либо предприятие с целью умножения вложенного капитала и получения прибыли, также являются способом увеличения реальных производительных активов, приобретения финансовой свободы, обеспечения благосостояния в будущем, представляют собой особую категорию экономических отношений.

Инвестиции - это капиталовложения, капитальные затраты - финансовые средства, затрачиваемые на строительство новых и реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий (производственные), на жилищное, коммунальное и культурно-бытовое строительство (непроизводственные). В обобщенном смысле инвестициями называются затраты на замену потребленного капитала и создание нового. Иными словами, это средства, предназначенные и израсходованные для простого и расширенного воспроизводства основных фондов в производственной и непроизводственной сферах в целях получения дохода, социального эффект.

При создании нового предприятия всегда возникает необходимость в инвестициях.

Действующая компания может инвестировать в новое оборудование для расширения производства, поскольку дополнительная прибыль от дополнительных продаж делает такие инвестиции привлекательными.

Также можно инвестировать в обновление изношенного и устаревшего оборудования, чтобы улучшить эффективность по затратам. Здесь обоснованием инвестиций является уменьшение производственных расходов.

Инвестиции могут также подразумевать значительные расходы по продвижению товаров на рынок с целью увеличения объемов продаж, приводящего к росту коммерческой прибыли от большего объема деятельности.

Одна из наиболее важных хозяйственных задач, которую должны решать предприятия - это выгодное вложение денежных ресурсов с целью получения максимального дохода.

Инвестиционная политика определяет наиболее приоритетные направления вложения капитала, от которых зависит эффективность хозяйственной деятельности, обеспечение наибольшего прироста продукции и дохода на каждый рубль затрат.

Инвестиционное планирование заключается в составлении прогнозов наиболее эффективного вложения финансовых ресурсов в земельные участки, производственное оборудование, здания, природные ресурсы, развитие продукта, ценные бумаги и другие активы.

Планирование инвестиций является стратегической и одной из наиболее сложных задач управления предприятием. В этом процессе важно учитывать все аспекты экономической деятельности компании, начиная от окружающей среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта.

Основными задачами инвестиционного планирования являются:

Определение потребности в инвестиционных ресурсах.

Определение возможных источников финансирования и рассмотрение связанных с этим вопросов взаимодействия с инвесторами.

Оценка платы за этот источник.

Подготовка финансового расчета эффективности инвестиций с учетом возврата заемных средств.

Разработка подробного бизнес-плана проекта для представления потенциальному инвестору.

Все эти задачи решаются путем разработки и оценки эффективности инвестиционных проектов.

Цель выпускной квалификационной работы является разработать инвестиционный проект производства новой продукции и провести оценку его эффективности.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

1. Изучить принципы и методы разработки инвестиционных проектов.
2. Проанализировать финансово-хозяйственную деятельность объекта исследования.
3. Разработать инвестиционный проект производства новой продукции.
4. Провести оценку эффективности инвестиционного проекта.

Объект исследования работы – Общество с ограниченной ответственностью «Урал-Маркет».

Предмет исследования – инвестиционный проект производства новой продукции.

Информационной базой для данной работы явились данные финансовой отчетности ООО «Урал-Маркет» за 2013-2015 годы.

Практическая значимость работы состоит в том, что разработанный инвестиционный проект будет способствовать повышению эффективности деятельности предприятия.

В процессе работы будут применены следующие научные методы: метод анализа, сравнения, группировок, факторного анализа, экстраполяции трендов, метод скользящих средних, экспертных оценок, экономико-математическое моделирование.

1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

1.1 Сравнение отечественных и передовых зарубежных технологий и решений

В отечественной и зарубежной практике инвестиционный анализ опирается на разработки ЮНИДО (рекомендации по подготовке промышленных технико-экономических исследований Организации Объединенных Наций по промышленному развитию.

Методика заключается в следующем:

1. *Подготовка исходной информации для расчетов.*
2. *Оценка финансовой состоятельности.*
3. *Оценка эффективности инвестиций.*
4. *Учет фактора неопределенности и оценка рисков.*

В России действуют «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов», утвержденные Минэкономики, Минфином и Госкомитетом РФ по строительству, архитектуре и жилищной политике от 21.06.99 № ВК 477. [7]

В последние годы XX в. появилось множество программных продуктов и средств, расширяющих возможности оценки эффективности инвестиционных проектов. Все они базируются на разработанных ЮНИДО методических подходах. Отдать предпочтение какой-либо одной программе весьма сложно, поскольку каждая из них предназначена для определенных целей и условий реализации.

В России получили распространение два вида компьютерных имитирующих систем оценки инвестиционных проектов.

Программные продукты первого вида предназначены для оценки финансовых результатов прошлой деятельности, отраженных в отчетности за истекший (на момент анализа) период, а также будущего потенциала

предприятия, т. е. по существу, для экономической диагностики хозяйственной деятельности предприятия; целях выработки рекомендаций по ее совершенствованию. К этой группе можно отнести пакеты: «Альт-Финансы» фирмы «Альт» (Санкт-Петербург), «Аналитик 4.0» фирмы ИНЭК, «Финансовый анализ 1.0» фирмы «Интеллект-Сервис» и «ОЛИМП: ФинЭксперт» фирмы «РосЭкспертиза».

Программы второго вида разработаны для планирования, расчета и сравнительного анализа инвестиционных проектов в целях выбора оптимальной формы финансирования. К числу используемых в России программ такого рода принадлежат следующие:

- зарубежные пакеты COMFAR (COmputer Model for Feasibility Analysis and Reporting) и PROPSPIN (PROject Profile Screening and Preappraisal INformation system), созданные в ЮНИДО и защищенные авторским правом в 1982, 1984, 1985, 1988 и 1990 гг.;
- отечественные пакеты «Project Expert» фирмы Pro-invest Consulting, «Альт-Инвест» фирмы «Альт» (Санкт-Петербург), FOCCAL фирмы «ЦентрИнвестСофт», «Инвестор 4.1» фирмы ИНЭК, «ТЭО-ИНВЕСТ», Института проблем управления РАН «Инвест-Проект» Института промышленного развития.

В основе всех этих программных продуктов лежит методический подход ЮНИДО, и все они сопоставимы по таким критериям, как: функциональные возможности, качество программной реализации, удобство пользовательского интерфейса, степень «закрытости» пакета.

1.2 Инвестиции. Виды инвестиционных проектов

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвестиции, как правило, оформляются в виде так называемого инвестиционного проекта.

Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план). [5]

Документально оформленное обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, включая необходимую проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с законодательством РФ и утвержденную в установленном порядке стандартами (нормами и правилами);

Бизнес-план как описание практических действий по осуществлению инвестиций.

Реализация целей инвестирования предполагает формирование инвестиционных проектов, которые обеспечивают инвесторов и других участников проектов необходимой информацией для принятия решения об инвестировании.

Существуют различные классификации инвестиционных проектов. В зависимости от признаков, положенных в основу классификации, можно выделить следующие виды инвестиционных проектов.

По отношению друг к другу:

- независимые допускающие одновременное и раздельное осуществление, причем характеристики их реализации не влияют друг на друга;
- взаимоисключающие т. е. не допускающие одновременной реализации. На практике такие проекты часто выполняют одну и ту же функцию. Из совокупности альтернативных проектов может быть осуществлен только один;

- взаимодополняющие реализация которых может происходить лишь совместно.

По срокам реализации (создания и функционирования):

- краткосрочные (до 3 лет);
- среднесрочные (3-5 лет);
- долгосрочные (свыше 5 лет).

По масштабам (чаще всего масштаб проекта определяется размером инвестиций):

- малые проекты, действие которых ограничивается рамками одной небольшой фирмы, реализующей проект. В основном они представляют собой планы расширения производства и увеличения ассортимента выпускаемой продукции. Их отличают сравнительно небольшие сроки реализации;
- средние проекты — это чаще всего проекты реконструкции и технического перевооружения существующего производства продукции. Они реализуются поэтапно, по отдельным производствам, в строгом соответствии с заранее разработанными графиками поступления всех видов ресурсов;
- крупные проекты — проекты крупных предприятий, в основе которых лежит прогрессивно «новая идея» производства продукции, необходимой для удовлетворения спроса на внутреннем и внешнем рынках;
- мегапроекты — это целевые инвестиционные программы, содержащие множество взаимосвязанных конечных проектов. Такие программы могут быть международными, государственными и региональными.

По основной направленности:

- коммерческие проекты, главной целью которых является получение прибыли;
- социальные проекты, ориентированные, например, на решение проблем безработицы в регионе, снижение криминогенного уровня и т. д.;
- экологические проекты, основу которых составляет улучшение среды обитания;

- другие.

В зависимости от степени влияния результатов реализации инвестиционного проекта на внутренние или внешние рынки финансовых, материальных продуктов и услуг, труда, а также на экологическую и социальную обстановку:

- глобальные проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию на Земле;
- народнохозяйственные проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране, и при их оценке можно ограничиваться учетом только этого влияния;
- крупномасштабные проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в отдельно взятой стране;
- локальные проекты, реализация которых не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в определенных регионах и (или) городах, на уровень и структуру цен на товарных рынках.

Особенностью инвестиционного процесса является его сопряженность с неопределенностью, степень которой может значительно варьироваться, поэтому в зависимости от величины риска инвестиционные проекты подразделяются таким образом:

- надежные проекты, характеризующиеся высокой вероятностью получения гарантируемых результатов (например, проекты, выполняемые по государственному заказу);
- рисковые проекты, для которых характерна высокая степень неопределенности как затрат, так и результатов (например, проекты, связанные с созданием новых производств и технологий).

На практике данная классификация не является исчерпывающей и допускает дальнейшую детализацию.

Реализация любого инвестиционного проекта преследует определенную цель. Для разных проектов эти цели могут быть различными, однако в целом их можно объединить в четыре группы:

- сохранение продукции на рынке;
- расширение объемов производства и улучшение качества продукции;
- выпуск новой продукции;
- решение социальных и экономических задач.

Определенная цель может быть достигнута разными путями, поэтому большая часть реализуемых проектов носит конфликтующий характер, когда прорабатываются разные пути достижения одной и той же цели.

Всем инвестиционным проектам присущи некоторые общие черты, позволяющие их стандартизировать. Это:

- наличие временного лага между моментом инвестирования и моментом получения доходов;
- стоимостная оценка проекта.

Промежуток времени между моментом появления проекта и моментом окончания его реализации называется жизненным циклом проекта (или проектным циклом). Окончанием существования проекта может быть:

- ввод в действие объектов, начало их эксплуатации и использования результатов выполнения проекта;
- достижение проектом заданных результатов;
- прекращение финансирования проекта;
- начало работ по внесению в проект серьезных изменений, не предусмотренных первоначальным замыслом, т. е. модернизация;
- вывод объектов проекта из эксплуатации.

Инвестиционные проекты имеют разнообразные формы и содержание. Инвестиционные решения, рассматриваемые при анализе проектов, могут относиться, например, к приобретению недвижимого имущества, капиталовложениям в оборудование, научным исследованиям, опытно-

конструкторским разработкам, освоению нового месторождения, строительству крупного производственного объекта или предприятия.

Однако разработка любого инвестиционного проекта — от первоначальной идеи до эксплуатации — может быть представлена в виде цикла, состоящего из трех фаз: пред инвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной (или производственной). Суммарная продолжительность трех фаз составляет жизненный цикл (срок жизни) инвестиционного проекта. Универсального подхода к разделению фаз инвестиционного цикла на этапы нет. Решая эту задачу, участники проекта должны обращать внимание на особенности и условия выполнения данного проекта

1.3 Инвестиционный цикл

Разработка инвестиционного проекта – от первоначальной идеи до его ликвидации – может быть представлена в виде инвестиционного цикла, состоящего из четырех отдельных фаз: прединвестиционной, инвестиционной , эксплуатационной и ликвидационной .

Разбивка процесса инвестирования на фазы позволяет периодически осуществлять оценку полученных результатов и эффективности предстоящих расходов, что способствует сокращению затрат, если в процессе проектирования обнаруживается неоправданный рост предстоящих расходов В этом случае, учитывая ресурсные ограничения, можно откорректировать параметры проекта либо отказаться от его реализации, если эффективность проекта вызывает сомнения.

С позиции экономической оценки инвестиций наибольший интерес представляет прединвестиционная фаза, где формируются проектные отношения, которые обеспечивают эффективность проекта. Однако это не исключает необходимости определения эффективности проекта на инвестиционной и эксплуатационной фазах с учетом изменений уровня цен на вары и ресурсы, спроса на продукцию, налогового окружения и т д. [11]

На первой стадии инвестиционного проектирования формулируется идея проекта. На этой стадии в самом укрупненном виде обосновывается замысел проекта, проводится инновационный, патентный и экологический анализ технического решения, лежащего в основе проекта, проверяется его соответствие сертификатным требованиям.

Сложность этой стадии в том, что идея проекта может затронуть многих граждан, юридических лиц, общественных организаций. Успешная реализация идеи возможна лишь при достижении общности интересов всех причастных к этому решению сторон. Разумеется, что инвестиционный замысел должен быть согласован с органами государственной власти.

До тех пор пока концепция инвестиционного проекта не получит хотя бы принципиального одобрения лиц, ответственных за инвестиционную политику на федеральном, региональном или отраслевом уровне (в зависимости от масштаба предстоящего проекта), нецелесообразно переходить к следующей стадии инвестиционного проектирования – исследованию инвестиционных возможностей.

Эта стадия включает подготовку предложений по организационно-правовой форме реализации проекта и составу участников, экспертную оценку эффективности проекта, предварительное изучение спроса на продукцию и услуги, являющиеся результатом реализации инвестиционного проекта, оценку уровня текущих и прогнозных цен на эти товары и услуги, а также на потребляемые ресурсы и т. д. В конечном итоге, как результат исследований формируется инвестиционное предложение, содержащее принципиальные решения по инвестиционному проекту.

Технико-экономическое обоснование (далее - ТЭО) разрабатывается для крупных проектов и включает:

- проведение полномасштабного маркетингового исследования (спрос и предложение, сегментация рынка, цены, эластичность спроса, основные

конкуренты, маркетинговая стратегия, программа удержания продукции на рынке и т. п.);

- подготовку программы выпуска продукции;
- подготовку пояснительной записки, включающей в себя данные предварительного обоснования инвестиционных возможностей;
- подготовку исходно-разрешительной документации;
- разработку технических решений, в том числе: генерального плана; технологических решений (анализ состояния технологии, состава оборудования; загрузку действующих производственных мощностей; предложения по модернизации производства; закупку зарубежных технологий; расширение производств; производственный процесс; используемые сырьевые и другие материалы, комплектующие изделия; энергоресурсы);
- градостроительные, архитектурно-планировочные и строительные решения, инженерное обеспечение;
- мероприятия по охране окружающей природной среды и гражданской обороне;
- описание организации строительства;
- данные о необходимом жилищно-гражданском строительстве;
- описание системы управления предприятием, организации труда рабочих и служащих;
- сметно-финансовую документацию, в том числе: оценку издержек производства, расчет капитальных издержек, расчет годовых поступлений от деятельности предприятий, расчет потребности в оборотном капитале, проектируемые и рекомендуемые источники финансирования проекта, предполагаемые потребности в иностранной валюте, условия инвестирования, выбор конкретного инвестора, оформление соглашения;
- оценку рисков, связанных с осуществлением проекта;
- планирование сроков осуществления проекта;
- оценку коммерческой эффективности проекта;

- анализ бюджетной эффективности проекта (при использовании бюджетных инвестиций);
- формулирование условий прекращения реализации проекта. [8]

Подготовленное ТЭО проходит вневедомственную, экологическую и другие виды экспертиз. Затем следует утверждение ТЭО и принятие инвестиционного решения (решения о вложении средств в инвестиционный проект).

На стадии технико-экономического обоснования для многих инвестиционных проектов можно ограничиться разработкой бизнес-плана, который должен быть и в составе ТЭО, так как помимо всех остальных функций он служит средством презентации проекта, инструментом привлечения инвестиций. Бизнес-планированию посвящена многочисленная литература, поэтому ограничимся кратким рассмотрением содержания основных разделов бизнес-плана инвестиционного проекта.

Структура бизнес-плана и его детализация определяется направленностью и масштабом инвестиционного проекта. Очевидно, что бизнес-план установки нового, но традиционного для предприятия оборудования отличается по объему и структуре от бизнес-плана строительства нового предприятия, которое будет выпускать принципиально новую продукцию.

В любом случае первый раздел бизнес-плана - резюме, объем которого не превышает двух страниц. В резюме излагается существо инвестиционного предложения, необходимые затраты на реализацию проекта, а также планируемые результаты. Некоторые потенциальные инвесторы при первом знакомстве с проектом ограничиваются изучением только этого раздела бизнес-плана. С точки зрения потенциального инвестора, ориентированного на получение прибыли, наибольшую значимость имеют экономические результаты реализации проекта, а не его технологические особенности. Интерес у потенциального инвестора вызывают прежде всего полагаемые денежные поступления от продаж товаров, которые должны быть произведены в результате реализации проекта, а также

объемы потребного финансирования. Поэтому подготовке резюме необходимо уделить особое внимание.

Все остальные разделы бизнес-плана характеризуют различные ас-екты инвестиционного проекта. По мнению некоторых экспертов, бизнес-план должен направляться потенциальным инвесторам только после того, когда они ознакомятся с резюме и проявят интерес к проекту.

В бизнес-плане дается краткая характеристика предприятия-реципиента и отрасли, к которой принадлежит это предприятие. Эта часть бизнес-плана должна породить доверие потенциального инвестора к руководству предприятия, показать ему перспективы развития предприятия и отрасли, а также способность предприятия реализовать инвестиционный проект. Оценка возможностей предприятия делается на основе анализа его прошлой деятельности.

В следующем разделе бизнес-плана дается информация о товарах (услугах) и технологии их производства, которые являются результатом реализации проекта. Содержание этого раздела зависит от типов товаров (услуг) и применяемой технологии, но общим правилом здесь является использование простого и понятного инвесторам языка без привлечения специфических терминов и определений. Достаточно отразить уникальность и конкурентоспособность товаров (услуг) и технологии, высокое их качество либо низкую себестоимость, соответствие планируемых параметров требованиям потенциальных покупателей.

Последнее обстоятельство является предметом специального маркетингового исследования, результаты которого также должны быть отражены в бизнес-плане. В нем даются характеристика сегментов рынка, на ко-торых предполагается реализация товаров (услуг), оценка спроса потенциальных потребителей, прогнозы продаж, а также реакций конкурентов. Стратегия выхода на рынок должна быть тщательно обоснована, разработана политика ценообразования, спланирована рекламная компания. Бизнес-план должен содержать данные о планируемой номенклатуре и объемах выпуска продукции

(услуг), потребность в ресурсах, организационный план, отражающий структуру управления реализацией проекта, потребность в кадрах по профессиям, потребное количество административно-управленческого персонала.

Однако наибольший интерес для инвестора представляют разделы бизнес-плана, в которых обосновываются риски реализации проекта, определяются потребности в финансовых ресурсах, а также приводятся данные об эффективности инвестиций.

Прединвестиционный этап завершается системной оценкой основных факторов, влияющих на продвижение проекта, при этом рассматривается весь комплекс технических, маркетинговых, финансовых и экономических решений.

В случае принятия положительного решения по реализации проекта проводится поиск потенциальных инвесторов, источников финансирования, определяются поставщики материалов и оборудования и т. д. Этот процесс требует эффективного взаимодействия всех заинтересованных сторон.

Инвестиционная фаза включает следующие стадии:

- разработка организационно-экономического механизма взаимодействия участников проекта, который должен устанавливать правовые, финансовые и организационные основы осуществления проекта. Организационно-экономический механизм закрепляется и конкретизируется в договорах между участниками. Изменение организационно-экономического механизма осуществления проекта рассматривается как изменение проекта (разработка другого варианта проекта) и должно сопровождаться переоценкой его эффективности.
- проведение проектных работ.
- приобретение (аренда) земли, строительно-монтажные работы, установка и наладка оборудования.
- набор и обучение персонала.
- подготовка контрактной документации на поставку сырья, комплектующих и энергоносителей.

- подготовка контрактов на поставку продукции.
- выпуск опытной партии продукции.
- сдача в эксплуатацию проекта.

При сдаче проекта в эксплуатацию проводятся эксплуатационные испытания объекта, определяются его фактические параметры, анализируются расхождения между проектными и фактическими показателями, разрабатываются меры по устранению обнаруженных недостатков.

В процессе эксплуатации проекта проводится сертификация продукции, создается дилерская сеть и центры ремонта, определяется фактическая эффективность инвестиций.

Ликвидация проекта может быть дополнительным источником денежных поступлений, например, в случае продажи по остаточной стоимости оборудования, которое использовалось в проекте, или же дополнительными расходами, вызванными, например, необходимостью рекультивации земель после разработки месторождения открытым способом. [8]

1.4 Показатели эффективности инвестиционных проектов

Для оценки эффективности инвестиционных проектов используются простые (статистические) методы и динамические (методы дисконтирования). Простые (статистические) методы подразделяются на методы расчета нормы прибыли и срока окупаемости. Динамические методы (методы дисконтирования) делятся на методы расчета чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности и дисконтированного срока окупаемости. Преимущества и недостатки данных методов представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Методы оценки эффективности инвестиционных проектов

Описание метода	Преимущества	Недостатки	Сфера применения
1. Расчет нормы прибыли. Чистая прибыль (доход) проекта сопоставляется с инвестиционными затратами. Показывает какая часть инвестиционных затрат возмещается в виде прибыли в течении одного интервала планирования. При сравнении выбирается проект с наименьшим значение нормы прибыли	Простота расчетов, позволяет оценить прибыльность проекта	Не учитываются временной аспект стоимости денег, доходы от ликвидации старых активов, возможность реинвестирования полученных доходов. Метод не позволяет выбрать проект из имеющих одинаковую норму прибыли, но разные инвестиционные затраты	Используется при заключении о целесообразности дальнейшего анализа или отказа от проекта на самой ранней стадии
2. Расчет срока окупаемости проекта. Общий объем инвестиционных затрат сравнивается с суммой чистых поступлений от операционной деятельности. Когда эти потоки сравниваются можно рассчитать период, необходимый для возмещения затрат. Из нескольких вариантов отбирается проект с наименьшим сроком окупаемости	Простота расчетов, позволяет оценить ликвидность проекта и его рискованность	Выбор срока окупаемости субъективен. Не учитывают стоимость денег во времени. Игнорируется доходность проектов за пределами срока окупаемости. Поэтому проекты с одинаковым сроком окупаемости, но разными сроками реализации могут приносить разный доход, что затрудняет их сравнение	Используется для выбора проектов в условиях высокой инфляции и нестабильности при дефиците ликвидных оборотных средств

Продолжение таблицы 1.1

3. Расчет чистого дисконтированного дохода (ЧДД). Этот показатель определяется как разность дисконтированных поступлений и затрат по проекту. Если ЧДД>0, то проект следует принять, так как текущая стоимость доходов выше текущей стоимости затрат. Если ЧДД=0, то инвестор не получает доходы, хотя предприятие увеличивается в масштабах. Если ЧДД<0, то инвестор несет убытки. Из нескольких проектов следует выбирать тот, у которого ЧДД больше	Учитывает стоимость денег во времени. Метод ориентирован на увеличение доходов инвесторов	ЧДД является абсолютным показателем и поэтому трудно объективно оценить выбор между несколькими проектами с одинаковыми ЧДД и разными инвестиционными затратами или проектом с большим сроком окупаемости и ЧДД и проектом с меньшим сроком окупаемости и ЧДД. Выбор ставки дисконтирования субъективен	При выборе проектов их нескольких независимых вариантов расчет ЧДД используется при определении внутренней нормы доходности. При выборе из взаимоисключающих проектов выбираются проекты с наибольшим ЧДД
4. Расчет индекса доходности (ИД). Этот показатель определяется как отношение текущей стоимости будущих доходов к первоначальным затратам. Характеризует относительную прибыльность проекта. Если ИД>1, то доходность инвестиций выше, чем требуют инвесторы, и, значит, проект является прибыльным. Если ИД=1, то доходность инвестиций равна нормативной рентабельности. Если ИД<0, то инвестиции нерентабельны	Является относительным показателем и позволяет судить о резерве безопасности проекта	Выбор ставки дисконтирования субъективен	Применяется при сравнении независимых проектов с различными инвестиционными затратами и срока-ми реализации при формировании оптимального инвестиционного портфеля предприятия

Окончание таблицы 1.1

5. Расчет внутренней нормы доходности (ВНД). Под ВНД понимают такую ставку дисконтирования, при которой ЧДД проекта равен нулю, т.е. когда все затраты окупаются. ВНД характеризует нижний гарантированный уровень прибыльности проекта и максимальную ставку платы за привлекаемые источники финансирования, при которой проект остается безубыточным. ВНД сравнивают со стоимостью источников средств для осуществления проекта (СС). Если ВНД>СС, то проект следует принять. Если ВНД=СС, то проект бесприбылен. Если ВНД<СС, то проект убыточен.	Метод прост для понимания. Нацелен на увеличение доходов инвесторов	Предполагает сложные вычисления. При неординарных потоках возможны несколько вариантов значений ВНД. Выбор проекта по данному критерию затруднен, так как проекты с низкой ВНД могут в дальнейшем приносить значительный ЧДД	Используется при формировании инвестиционного портфеля предприятия
6. Расчет дисконтированного срока окупаемости. Позволяет определить период, за который возместятся первоначальные инвестиционные затраты из чистых дисконтированных поступлений по проекту	Учитывает стоимость денег во времени и возможность реинвестирования полученных доходов	Выбор дисконтированного срока окупаемости субъективен. Этот показатель игнорирует доходность проектов за пределами срока окупаемости. Поэтому проекты с одинаковым дисконтированным сроком окупаемости, но разными сроками реализации могут приносить разный доход, что затрудняет их сравнение	Используется для выбора проектов в условиях высокой инфляции и нестабильности при дефиците ликвидных оборотных средств

Для оценки эффективности проекта используются следующие показатели: чистый доход (ЧД), чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД) и внутренняя норма доходности (ВНД).

Чистый доход предприятия от реализации инвестиционного проекта представляет собой разницу между поступлениями (притоком средств) и выплатами (оттоком средств) предприятия в процессе реализации проекта применительно к каждому интервалу планирования.

Использование в практике оценки инвестиционных проектов величины чистого дисконтированного дохода как производного от рассмотренного выше показателя чистого дохода вызвано очевидной неравноценностью для инвестора текущих и будущих доходов. Иными словами, доходы инвестора, полученные в результате реализации проекта, подлежат корректировке на величину упущенной выгоды в связи с «замораживанием» денежных средств, отказом от их использования в других сферах применения капитала.

Для того чтобы отразить уменьшение абсолютной величины чистого дохода от реализации проекта в результате снижения «ценности» денег с течением времени, используют коэффициент дисконтирования (а), который рассчитывается по формуле:

$$\alpha = \frac{1}{(1+E)^t}; \qquad (1)$$

где E – норма дисконтирования (ставка дисконта), %;

t – порядковый номер временного интервала получения дохода.

Принятый способ расчета коэффициента дисконтирования исходит из того, что наибольшей «ценностью» денежные средства обладают в настоящий момент. Чем больше отнесен в будущее срок возврата вложенных денежных средств от момента их инвестирования в проект (настоящего момента), тем ниже «ценность» денежных средств. Значения коэффициента дисконтирования для заданного

интервала (периода) реализации проекта определяются выбранным значением нормы дисконтирования.

Норма дисконтирования (ставка дисконта) рассматривается в общем случае как норма прибыли на вложенный капитал, т.е. как процент прибыли, который инвестор или предприятие хочет получить в результате реализации проекта. Если норма дисконтирования отражает интересы предприятия-инициатора проекта, она принимается на уровне средней нормы прибыли для данного предприятия. При учете интересов другого предприятия, вложившего деньги в проект, норма дисконтирования рассматривается на уровне ставки банковского депозита; для банков, предоставивших кредит для реализации проекта, – на уровне ставки межбанковского процента и т. д.

Для получения величины чистого дохода предприятия с учетом будущего снижения «ценности» денег (чистого дисконтированного дохода) необходимо определить дисконтированные капитальные вложения (рассчитываются путем умножения капитальных вложений в проект на коэффициент дисконтирования), дисконтированные текущие затраты предприятия (определяются аналогично дисконтированным капитальным вложениям) и дисконтированные поступления. В результате вычитания из дисконтированных поступлений суммы дисконтированных текущих затрат и дисконтированных капитальных вложений получаем чистый дисконтированный доход от проекта.

В формализованном виде расчет чистого дисконтированного дохода (ЧДД) можно представить в виде :

$$ЧДД = \sum_{t=1}^{T} (R_t - З_t) \times a_t - \sum_{t=1}^{T} K_t \times a_t \; , \qquad (2)$$

где Rt – поступления от реализации проекта, руб.;

Зt – текущие затраты на реализацию проекта, руб.;

at – коэффициент дисконтирования;

Kt – капитальные вложения в проект, руб.;

t – номер временного интервала реализации проекта;

Т – срок реализации проекта (во временных интервалах).

Критерий эффективности инвестиционного проекта выражается следующим образом: ЧДД>0. Положительное значение чистого дисконтированного дохода говорит о том, что проект эффективен и может приносить прибыль в установленном объеме. Отрицательная величина чистого дисконтированного дохода свидетельствует о неэффективности проекта (т.е. при заданной норме прибыли проект приносит убытки предприятию и/или его инвесторам).

Индекс доходности (ИД) проекта позволяет определить, сможет ли текущий доход от проекта покрыть капитальные вложения в него. Он рассчитывается по формуле:

$$ИД = \frac{\sum_{t=1}^{T}(R_t - З_t) \times a_t}{\sum_{t=1}^{T} K_t \times a_t} \quad (3)$$

Эффективным считается проект, индекс доходности которого выше единицы, т.е. сумма дисконтированных текущих доходов (поступлений) по проекту превышает величину дисконтированных капитальных вложений.

Внутренняя норма доходности (ВНД) – это та норма (ставка) дисконта, при которой величина доходов от текущей деятельности предприятия в процессе реализации равна приведенным (дисконтированным) капитальным вложениям. Внутренняя норма доходности определяется исходя из решения следующего уравнения:

$$\frac{\sum_{i=1}^{T}(R_t - З_t)}{(1-E_{ВН})^i} = \frac{\sum_{i=1}^{T} K_t}{(1-E_{ВН})^i}; \quad (4)$$

где Евн – внутренняя норма доходности проекта, которую необходимо определить.

Внутренняя норма доходности характеризует максимальную отдачу, которую можно получить от проекта, т.е. ту норму прибыли на вложенный капитал, при которой чистый дисконтированный доход равен нулю. При этом внутренняя норма доходности представляет собой предельно допустимую стоимость денежных средств (величину процентной ставки по кредиту, размер дивидендов по эмитируемым акциям и т.д.), которые могут привлекаться для финансирования проекта. Практически вычисление величины ВНД производится методом последовательного приближения с помощью программных средств типа электронных таблиц.

Срок окупаемости инвестиций (Ток) представляет собой минимальный временной промежуток, измеряемый в месяцах, кварталах или годах, начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с реализацией инвестиционного проекта, покрываются суммарными результатами от его осуществления. Рекомендуется определять срок окупаемости с использованием дисконтирования.

$$T = \frac{K}{P_ч + A} \le T_{эо} \text{ или } T = \frac{K}{Д_ч} \le T_{эо} \qquad (5)$$

где Т - срок окупаемости инвестиционного проекта, годы;

Рч - чистые поступления (чистая прибыль) в первый год реализации инвестиционного проекта при равномерном поступлении доходов за весь срок окупаемости, руб.;

К - полная сумма расходов на реализацию инвестиционного проекта, включая затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, руб.;

Рi - чистые поступления (чистая прибыль) в i-м году, руб.;

Тэо - экономически оправданный срок окупаемости инвестиций, определяется руководством фирмы субъективно, годы;

А - амортизационные отчисления на полное восстановление в расчете на год реализации инвестиционного проекта при равномерном поступлении доходов за весь срок окупаемости, руб.;

Аi - амортизационные отчисления на полное восстановление в i-м году, руб.;

Дч = Рч + А - чистый доход в первый год реализации инвестиционного проекта при равномерном поступлении доходов за весь срок окупаемости, руб.

Анализ и оценка рисков инвестиционных проектов

Инвестиционный проект разрабатывается, базируясь на вполне определенных предположениях относительно капитальных и текущих затрат, объемов реализации произведенной продукции, цен на товары, временных рамок проекта. Вне зависимости от качества и обоснованности этих предположений будущее развитие событий, связанных с реализацией проекта, всегда неоднозначно. Это основная аксиома любой предпринимательской деятельности. В этой связи практика инвестиционного проектирования рассматривает в числе прочих, аспекты неопределенности и риска.

Под неопределенностью понимается состояние неоднозначности развития определенных событий в будущем, состоянии нашего незнания и невозможности точного предсказания основных величин и показателей развития деятельности предприятия и в том числе реализации инвестиционного проекта. [13]

Риск — имманентное свойство рыночной среды. Основными видами риска являются

- производственный риск, связанный с возможностью невыполнения фирмой своих обязательств по отношению к заказчику,

- финансовый риск, связанный с возможностью невыполнения фирмой своих финансовых обязательств перед инвесторами как следствие использования для финансирования деятельности фирмы заемных средств,
- инвестиционный риск, связанный с возможным обесцениванием инвестиционно — финансового портфеля, состоящего как из собственных, так и приобретенных ценных бумаг,
- рыночный риск, связанный с возможным колебанием рыночных процентных ставок на фондовом рынке и курсов валют.

Конечной целью данной главы является оценка риска инвестиционного проекта, который по определению не совпадает с инвестиционным риском. Риск капитальных вложений — это риск конкретного вида предпринимательской деятельности и связан с возможностью не получить желаемой отдачи от вложения средств. Этот риск включает в себя все вышеперечисленные виды риска.

Существует еще один специфический пятый вид риска. Это риск политический, который связан с возможными убытками предпринимателей и инвесторов вследствие нестабильной политической ситуации в стране. Приход к власти новой политической партии или нового движения, как правило, сопровождается сменой ряда экономических законов, регулирующих в числе прочих инвестиционную деятельность. Могут быть отменены налоговые льготы, измениться приоритеты правительства. Как крайний случай, может измениться форма собственности, например, как следствие национализации. Именно этот риск по мнению зарубежных инвесторов является определяющим в странах с переходной экономикой. И именно по этой причине они согласны инвестировать свои средства только при условии получения правительственных гарантий.

В целом же, все участники инвестиционного проекта заинтересованы в том, чтобы исключить возможность полного провала проекта или хотя бы избежать убытка для себя. В условиях нестабильной и быстро меняющейся ситуации субъекты инвестиционной деятельности вынуждены учитывать все факторы, которые могут привести к убыткам. Таким образом, назначение анализа

риска — дать потенциальным инвесторам необходимые данные для принятия решения о целесообразности участия в проекте и предусмотреть меры по защите от возможных финансовых потерь.

Особенностью методов анализа риска является использование вероятностных понятий и статистического анализа. Эти методы достаточно эффективны как для совершенствования менеджмента предприятия в ходе реализации инвестиционного проекта, так и для обоснования целесообразности инвестиционного проекта в целом. Эти подходы связаны с использованием —

- анализа чувствительности,
- анализа сценариев инвестиционных проектов.

Анализ чувствительности

Цель анализа чувствительности состоит в сравнительном анализе влияния различных факторов инвестиционного проекта на ключевой показатель эффективности проекта, например, внутреннюю норму прибыльности.

Приведем наиболее рациональную последовательность проведение анализа чувствительности.

Выбор ключевого показателя эффективности инвестиций, в качестве которого может служить внутренняя норма прибыльности (IRR) или чистое современное значение (ЧДД).

Выбор факторов, относительно которых разработчик инвестиционного проекта не имеет однозначного суждения (т. е. находится в состоянии неопределенности). Типичными являются следующие факторы:

- капитальные затраты и вложения в оборотные средства,
- рыночные факторы — цена товара и объем продажи,
- компоненты себестоимости продукции,
- время строительства и ввода в действие основных средств.

Установление номинальных и предельных (нижних и верхних) значений неопределенных факторов, выбранных на втором шаге процедуры. Предельных

факторов может быть несколько, например ± 5% и ± 10% от номинального значения (всего четыре в данном случае)

Расчет ключевого показателя для всех выбранных предельных значений неопределенных факторов.

Построение графика чувствительности для всех неопределенных факторов.

Анализ сценариев

Анализ сценариев — это прием анализа риска, который на ряду с базовым набором исходных данных проекта рассматривает ряд других наборов данных, которые, по мнению разработчиков проекта, могут иметь место в процессе реализации. В анализе сценария, финансовый аналитик просит технического менеджера подобрать показатели при "плохом" стечении обстоятельств (малый объем продаж, низкая цена продажи, высокая себестоимость единицы товара, и т. д.) и при "хорошем". После этого, ЧДД при хороших и плохих условиях вычисляются и сравниваются о ожидаемым ЧДД.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «УРАЛ-МАРКЕТ»

2.1 Характеристика предприятия

Местонахождение и юридический адрес предприятия: Челябинская область, г. Миасс, Тургоякское шоссе, 5/9а .

Основные виды деятельности предприятия ООО «Урал - Маркет»:

- производство спецтехники на базе шасси «Урал» и «КамАЗ», автотракторной техники и прицепов;
- переоборудование транспортных средств, установка дополнительного оборудования на транспортные средства;
- розничная, оптовая и комиссионная торговля грузовыми, легковыми автомобилями, специальными транспортными средствами, тракторами, самоходными дорожно-строительными, иными машинами и прицепами к ним; номерными агрегатами, запасными частями;
- предпродажная подготовка транспортных средств,
- техобслуживание и ремонт транспортных средств;
- посреднические операции и сделки;
- другие виды деятельности, в том числе внешнеэкономические.

Кроме поставки автомобилей, предприятие занимается дораоткой как приобретаемой техники, так и в бывшей в эксплуатации и конверсионной. В их число входит: переоборудование автомобилей «УРАЛ», «КрАЗ», «КамАЗ», «МАЗ», «ЗИЛ», в лесовозы, турбовозы, бортовые, седельные тягачи и автоцистерны с установкой на них:

- кранов-манипуляторов
- седельно-сцепного устройства

- дополнительных и усиленных бортов на автомобили бортовые и самосвалы
- лесного технологического оборудования, в т.ч. коников
- самосвальных кузовов с задней и боковой разгрузкой
- дополнительного топливного бака
- замена и увеличение кабины грузового автомобиля
- цистерн и оборудования для перевозки ЛВЖ

В настоящее время предприятие расширяет производственные площади, обустраивает новые цеха, в полном объеме освоено производство спецтехники на базе шасси «Урал» и «КамАЗ», а также изготовление лесовозных и трубоплетевозных прицепов-роспусков.

Организационная структура предприятия состоит из коммерческого отдела, бухгалтерии, администрации, производственных участков и отдела снабжения. Организационная структура представлена на рисунке 1.

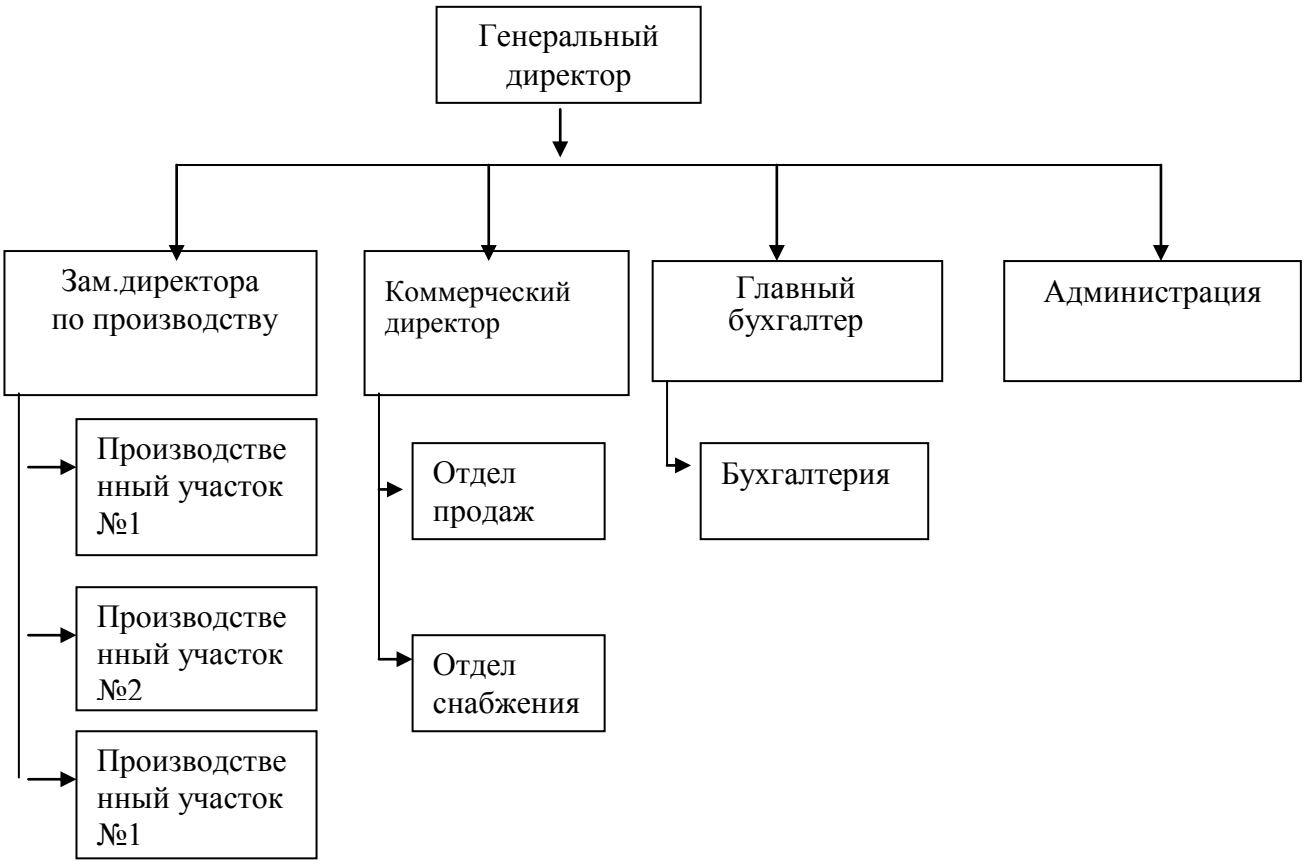

Рисунок 2.1 - Организационная структура ООО «Урал-Маркет»

Организация и постановка экономической, организационной и управленческой работы на предприятии

Высшим органом управления является общее собрание участников, которое руководит деятельностью Общества в соответствии с Уставом Общества.

Руководство текущей деятельностью осуществляется генеральным директором, который избирается общим собранием участников и действует на основании Устава Общества.

Ведение бухгалтерского учета в полном соответствии с Положениями по бухгалтерскому учету и отчетности в РФ и Планом счетов бухгалтерского учета и Инструкции по его применению и другими нормативными актами в областях методологии бухгалтерского учета осуществляет главный бухгалтер. В подчинении у главного бухгалтера два бухгалтера и кассир.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) для целей налогообложения определяется по факту отгрузки товаров (выполнению работ, услуг) и предъявлению покупателю (заказчику) расчетных документов.

Предприятие создает резерв по сомнительным долгам. Дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, списывается по распоряжению руководителя.

Амортизация имущества исчисляется с коэффициентом 1,0 к установленным нормам линейным методом. Срок полезного использования основных средств определяется по нормам, установленным законодательством РФ. Срок полезного использования нематериальных активов определяется комиссией по предприятию, исходя их времени, обусловленного договором, исходя из времени полезного использования, в который нематериальный актив приносит прибыль, при невозможности определения полезного срока использования он устанавливается в расчете на 10 лет.

Учет материальных ценностей производится по цене приобретения.

Предприятие применяет учет затрат на производство и реализацию продукции по статьям калькуляции.

Общехозяйственные расходы списываются на себестоимость продукции, работ и услуг пропорционально выручке. Коммерческие расходы списываются на себестоимость пропорционально производственной себестоимости.

Товары отражаются по покупной стоимости.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Источником информации для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия послужили форма № 2 «Отчет о финансовых результатах». (Приложение А) и форма № 1 «Бухгалтерский баланс» (приложение Б) за период 2013-2015 гг.

Анализ финансовых результатов

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровня рентабельности. Чем величина полученной прибыли, тем эффективней функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние.

Таблица 2.1 - Анализ структуры и динамики балансовой прибыли

Состав балансовой прибыли	2013г.	2014 г.	2015 г.	Изменение, %	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1 Балансовая прибыль	4 687	3 294	1 490	-29,7	-54,8
2 Прибыль от продаж	5 508	3 030	2 475	-45,0	-18,3
3 Доходы от участия в других организациях	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4 Разница полученных и уплаченных процентов	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5 Разница между прочими доходами и расходами	-821	264	-985	0,0	0,0
6 Чистая прибыль	3 750	2 635	1 192	-29,7	-54,8

В 2014 году по сравнению с 2013 балансовая прибыль снизилась на 29,7%. В 2015 году по сравнению с 2014 годом балансовая прибыль снизилась на 54,8%. В 2014 году прибыль от продаж уменьшилась на 45%. В 2015 году прибыль от продаж снизилась по сравнению с 2014 годом на 18%.

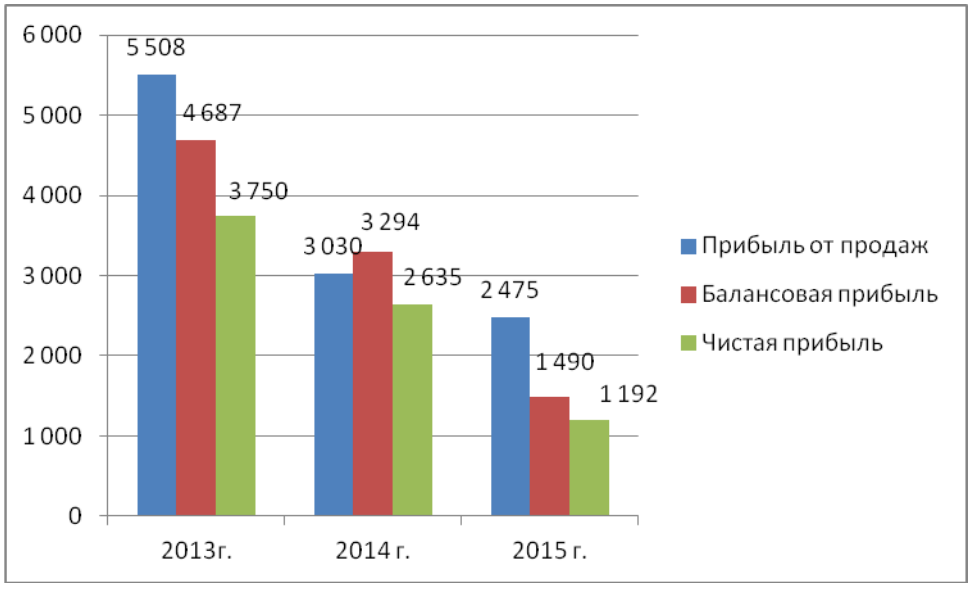

Рисунок 2.2 – Показатели прибыли за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Таблица 2.2 – Формирование прибыли от реализации

Показатели	2013г.	2014 г.	2015 г.	Изменение, тыс. руб.	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1 Выручка от продажи товаров, работ, услуг	34 870	30 217	28 161	-4 653	-2 056
2 Себестоимость	29 345	27 157	25 655	-2 188	-1 502
3 Коммерческие расходы	10	12	12	2	0
4 Управленческие расходы	7	18	19	11	1
5 Полная себестоимость	29 362	27 187	25 686	-2 175	-1 501
6 Прибыль от реализации продукции	5 508	3 030	2 475	-2 478	-555

В 2014 году выручка снизилась по сравнению с 2013 годом на 4 653тыс. руб., а в 2015 году по сравнению с 2014 годом выручка уменьшилась на 2 056 тыс. руб. Себестоимость в составе выручки от реализации в 2014 году ниже, чем в

предыдущем периоде на 2 188тыс. руб., а в 2015 году по сравнению с отчетным 2014 годом себестоимость уменьшилась на 1 502тыс. руб.

Рисунок 2.3 – Выручка от продаж за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Таблица 2.3 – Факторный анализ прибыли от продаж

Показатели	Значение	
	2013-2014 гг.	2014-2015гг.
1 Общее изменение прибыли: $dP=P_1 -P_0$	-2 478	-555
2 Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 /Q_0$	0,87	0,93
3 Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_2-1)$	-408	-167
4 Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	0,93	0,94
5 Влияние изменения структуры: $dP_2 =P_0*(K_1-K_2)$	-327	-39
6 Влияние изменения удельных затрат: $dP_3= -Q_1(S_1/Q_1-S_0/Q_0)$	-1 743	-349
7 Проверка: $dP =dP_1+dP_2+dP_3$	-2 478	-555

В 2014 г. прибыль меньше, чем в 2013 г. на 2 478тыс. руб. За счет уменьшения объема продаж прибыль уменьшилась 408 тыс.руб., за счет изменения структуры - снизилась на 327 тыс.руб., увеличение удельных затрат уменьшило прибыль на 1743 тыс.руб.

В 2015 г. прибыль меньше, чем в 2014 г. на 555 тыс. руб. За счет изменения объема продаж прибыль уменьшилась на 167 тыс.руб., за счет изменения

структуры прибыль снизилась на 39 тыс.руб. Увеличение удельных затрат снизило прибыль на 349 тыс.руб.

Анализ рентабельности и деловой активности

Таблица 2.4 – Показатели рентабельности

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение	
				2013-2014гг.	2014-2015 гг.
1 Прибыль от продаж, тыс. руб.	5 508,00	3 030,00	2 475,00	-2 478,00	-555,00
2 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	4 687,00	3 294,00	1 490,00	-1 393,00	-1 804,00
3 Чистая прибыль (прибыль после налогообложения), тыс. руб.	3 749,60	2 635,20	1 192,00	-1 114,40	-1 443,20
4 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	25 974,00	8 942,00	12 866,00	-17 032,00	3 924,00
5 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	3 487,00	4 139,00	4 694,50	652,00	555,50
6 Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	1 810,00	4 451,50	5 777,00	2 641,50	1 325,50
7 Рентабельность продаж, %	15,8	10,0	8,8	-5,77	-1,24
8 Рентабельность всего капитала , %	18,0	36,8	11,6	18,79	-25,26
9 Рентабельность основных средств, %	158,0	73,2	52,7	-84,75	-20,48
10 Рентабельность собственного капитала, %	207,2	59,2	20,6	-147,96	-38,56
11 Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, %	207,2	59,2	20,6	-147,96	-38,56

Рентабельность продаж в 2014 году ниже, чем в 2013 году на 5,77%. В 2015 году рентабельность продаж снижается на 1,24 %. В 2014 году рентабельность всего капитала увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 18,79, а в 2015 году снижение данного показателя составило 25,26%. Наблюдается снижение рентабельности основных средств. Рентабельность

собственного капитала и инвестиционного капитала в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 38,56%.

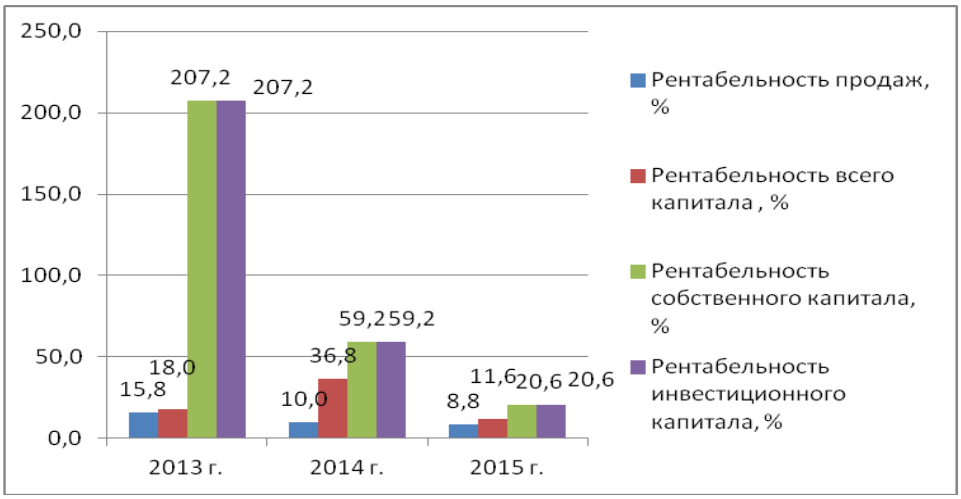

Рисунок 2.4 – Показатели рентабельности за 2013-2015 гг., %

Таблица 2.5 – Показатели деловой активности

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение	
				2013-2014гг.	2014-2015 гг.
1 Выручка от продаж, тыс. руб.	34 870,00	30 217,00	28 161,00	-4 653,00	-2 056,00
2 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	25 974,00	8 942,00	12 866,00	-17 032,00	3 924,00
3 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	3 487,00	4 139,00	4 694,50	652,00	555,50
4 Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	4 025,00	5 063,00	10 766,00	1 038,00	5 703,00
5 Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	1 336,00	2 521,00	4 974,50	1 185,00	2 453,50
6 Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	2 499,00	2 531,00	3 960,00	32,00	1 429,00

Окончание таблицы 2.5

7 Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	4 152,00	4 490,50	7 069,00	338,50	2 578,50
8 Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	1 810,00	4 451,50	5 777,00	2 641,50	1 325,50
9 Коэффициент общей оборачиваемости капитала	1,34	3,38	2,19	2,04	-1,19
10 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	8,66	5,97	2,62	-2,70	-3,35
11 Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	26,10	11,99	5,66	-14,11	-6,33
12 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	13,95	11,94	7,11	-2,01	-4,83
13 Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	26,16	30,57	51,47	4,41	20,89
14 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	8,40	6,73	3,98	-1,67	-2,75
15 Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	43,46	54,24	91,87	10,78	37,63

Оборачиваемость всего капитала увеличилась в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 2,04 оборотов в год, в 2015 году данный показатель снижается на 1,19%. В 2014 году происходит снижение коэффициентов оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, а средний срок оборота дебиторской задолженности увеличивается, что отрицательно характеризует деловую

активность предприятия. Коэффициент кредиторской задолженности в 2015 году также снижается, при том, что средний срок оборота значительно увеличивается.

Анализ состава и структуры активов и пассивов

Таблица 2.6 – Анализ состава активов

Активы	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		на 31 декабря 2013 г.	на 31 декабря 2014 г.	на 31 декабря 2015 г.	Изменение	
					31.12.13-31.12.14	31.12.14-31.12.15
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Нематериальные активы	1110	260	258	256	-2	-2
Результат исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0
Основные средства	1130	3 487	4 791	4 598	1 304	-193
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1150	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1160	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1170	0	0	0	0	0
Итого по разделу I.	1100	3 747	5 049	4 854	1 302	-195
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы	1210	1 069	2 112	4 918	1 043	2 806
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	267	258	291	-9	33
Дебиторская задолженность	1230	2 499	2 563	5 357	64	2 794
Финансовые вложения	1240	0	0	0	0	0
Денежные средства	1250	190	130	200	-60	70
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	1200	4 025	5 063	10 766	1 038	5 703
БАЛАНС	1600	7 772	10 112	15 620	2 340	5 508

Таблица 2.7 – Анализ структуры активов

Активы	Код	Структура активов, %				
		на 31 декабря 2013 г.	на 31 декабря 2014 г.	на 31 декабря 2015 г.	Изменение	
					31.12.13-31.12.14	31.12.14-31.12.15
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Нематериальные активы	1110	3,35	2,55	1,64	-0,79	-0,91
Результат исследований и разработок	1120	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Основные средства	1130	44,87	47,38	29,44	2,51	-17,94
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Финансовые вложения	1150	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Отложенные налоговые активы	1160	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие внеоборотные активы	1170	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу I.	1100	48,21	49,93	31,08	1,72	-18,86
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы	1210	13,75	20,89	31,49	7,13	10,60
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	3,44	2,55	1,86	-0,88	-0,69
Дебиторская задолженность	1230	32,15	25,35	34,30	-6,81	8,95
Финансовые вложения	1240	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные средства	1250	2,44	1,29	1,28	-1,16	-0,01
Прочие оборотные активы	1260	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу II	1200	51,79	50,07	68,92	-1,72	18,86
БАЛАНС	1600	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Анализ динамики состава и структуры активов показывает, что общая стоимость имущества в конце 2014 г. увеличилась по сравнению со стоимостью 2013 года на 2340 тыс. руб. Это произошло в основном за счет увеличения запасов. В 2015 году стоимость имущества по сравнению с 2014 годом увеличилась на 5 508тыс. руб. Увеличение произошло за счет увеличения запасов и суммы дебиторской задолженности.

Таблица 2.8 – Анализ состава пассивов

ПАССИВ	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		на 31 декабря 2013 г.	на 31 декабря 2014 г.	на 31 декабря 2015 г.	Изменение	
					31.12.13-31.12.14	31.12.14-31.12.15
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ Уставный капитал	1310	500	500	500	0	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2 120	2 283	3 240	163	957
Итого по разделу III	1300	2 620	2 783	3 740	163	957
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1410	0	0	40	0	40
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0	0	0
Резервы под условные обязательства	1430	0	0	0		
Прочие обязательства	1450	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	40	0	40
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1510	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	1520	4 152	4 829	9 309	677	4 480
Доходы будущих периодов	1530	1 000	2 500	2 269	1 500	-231
Резервы предстоящих расходов	1540	0	0	262	0	262
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	1500	5 152	7 329	11 840	2 177	4 511
БАЛАНС	1700	7 772	10 112	15 620	2 340	5 508

Таблица 2.9 – Анализ структуры пассивов

ПАССИВ	Код	Структура пассивов, %				
		на 31 декабря 2013 г.	на 31 декабря 2014 г.	на 31 декабря 2015 г.	Изменение	
					31.12.13-31.12.14	31.12.14-31.12.15
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ Уставный капитал	1310	6,43	4,94	3,20	-1,49	-1,74
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резервный капитал	1360	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	27,28	22,58	20,74	-4,70	-1,83
Итого по разделу III	1300	33,71	27,52	23,94	-6,19	-3,58
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1410	0,00	0,00	0,26	0,00	0,26
Отложенные налоговые обязательства	1420	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резервы под условные обязательства	1430					
Прочие обязательства	1450	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	1400	0,00	0,00	0,26	0,00	0,26
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1510	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Кредиторская задолженность	1520	53,42	47,76	59,60	-5,67	11,84
Доходы будущих периодов	1530	12,87	24,72	14,53	11,86	-10,20
Резервы предстоящих расходов	1540	0,00	0,00	1,68	0,00	1,68
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу V	1500	66,29	72,48	75,80	6,19	3,32
БАЛАНС	1700	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Анализ динамики пассивов показывает общее увеличение суммы источников в 2014 г. по итогам 2013 г. Это произошло за счет увеличения нераспределенной прибыли и кредиторской задолженности. Также происходит значительное увеличение кредиторской задолженности в 2015 г. В результате сумма имущества в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 5 5508тыс. руб.

2.3 Анализ финансового состояния предприятия

По данным бухгалтерского баланса определим обеспеченность запасов источниками их формирования.

Таблица 2.10 - Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	на 31 декабря 2013 г.	на 31 декабря 2014 г.	на 31 декабря 2015 г.	Изменение	
				31.12.13-31.12.14	31.12.14-31.12.15
1.Реальный собственный капитал (стр.1300 +стр.1530+стр.1540)	3620	5283	6271	1663	988
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность (стр. 1100)	3747	5049	4854	1302	-195
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	-127	234	1417	361	1183
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.1400)	0	0	40	0	40
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (3п+4п)	-127	234	1457	361	1223
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства (стр. 1510)	0	0	0	0	0
7. Общая величина основных источников формирования запасов (5п+6п)	-127	234	1457	361	1223
8. Общая величина запасов (1210+1220)	1336	2370	5209	1034	2839
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3п-8п)	-1463	-2136	-3792	-673	-1656
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	-1463	-2136	-3752	-673	-1616
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	-1463	-2136	-3752	-673	-1616
12.Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$E^c<0$ $E^T<0$ $E^\Sigma<0$	$E^c<0$ $E^T<0$ $E^\Sigma<0$	$E^c<0$ $E^T<0$ $E^\Sigma<0$		

По данным таблицы 2.10 можно сделать вывод, что предприятие находится в кризисном финансовом состоянии за период 2013-2015 гг.

Таблица 2.11 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	на 31 декабря 2013 г.	на 31 декабря 2014 г.	на 31 декабря 2015 г.	Изменение	
				31.12.13-31.12.14	31.12.14-31.12.15
1 Имущество предприятия	7 772,00	10 112,00	15 620,00	2 340,00	5 508,00
2 Реальный собственный капитал	3 620,00	5 283,00	6 271,00	1 663,00	988,00
3 Заемные средства всего:	4 152,00	4 829,00	9 349,00	677,00	4 520,00
в т. ч. 3.1 долгосрочные кредиты и займы	0,00	0,00	40,00	0,00	40,00
3.2 краткосрочные кредиты и займы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3.3 кредиторская задолженность и прочие активы	4 152,00	4 829,00	9 309,00	677,00	4 480,00
4 Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	3 747,00	5 049,00	4 854,00	1 302,00	-195,00
5 Наличие собственных оборотных средств	-127,00	234,00	1 417,00	361,00	1 183,00
6 Запасы с НДС	1 336,00	2 370,00	5 209,00	1 034,00	2 839,00
7 Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	2 689,00	2 693,00	5 557,00	4,00	2 864,00
8 Коэффициент автономии	0,47	0,52	0,40	0,06	-0,12
9 Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,04	0,04	0,23	0,08	0,18
10 Коэффициент обеспеченности запасов соб. источниками	-0,10	0,10	0,27	0,19	0,17
11 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	1,15	0,91	1,49	-0,23	0,58
12 Коэффициент прогноза банкротства	-0,02	0,02	0,09	0,04	0,07

Относительные коэффициенты, характеризующие финансовое состояние предприятия ниже нормативных значений. Коэффициент прогноза банкротства

снижается, что свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия.

Анализ ликвидности предприятия

Таблица 2.12 - Относительные показатели ликвидности

Показатели	на 31 декабря 2013 г.	на 31 декабря 2014 г.	на 31 декабря 2015 г.	Изменение	
				31.12.13-31.12.14	31.12.14-31.12.15
1. Денежные средства (1250)	190,00	130,00	200,00	-60,00	70,00
2. Краткосрочные финансовые вложения (1240)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3 Итого: (1п+2п)	190,00	130,00	200,00	-60,00	70,00
4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) (1230)	2 499,00	2 563,00	5 357,00	64,00	2 794,00
5. Прочие оборотные активы (1260)					
6. Итого: (3п+4п+5п)	2 689,00	2 693,00	5 557,00	4,00	2 864,00
7. Запасы с НДС (1210+1220)	1 336,00	2 370,00	5 209,00	1 034,00	2 839,00
8. Итого: (6п+7п)	4 025,00	5 063,00	10 766,00	1 038,00	5 703,00
9. Краткосрочные кредиты и займы (1510)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10. Кредиторская задолженность (1520)	4 152,00	4 829,00	9 309,00	677,00	4 480,00
11. Прочие краткосрочные пассивы (1550)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11 Прочие краткосрочные обязательства (660)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12. Итого: Краткосрочных обязательств	4 152,00	4 829,00	9 309,00	677,00	4 480,00
13 Коэффициент абсолютной ликвидности ($К_{аб}$) >0,2	0,05	0,03	0,02	-0,02	-0,01
14 Коэффициент критической ликвидности ($К_{кр}$)>1	0,65	0,56	0,60	-0,09	0,04
15 Коэффициент покрытия ($К_{п}$)>2	0,97	1,05	1,16	0,08	0,11
16. Коэффициент общей платежеспособности (Ко.П.) (1100+1200)/ (1400+1500-1530-1540)	1,87	2,09	1,67	0,22	-0,42

Относительные коэффициенты ликвидности ниже рекомендованных значений, что свидетельствует о неплатежеспособности предприятия.

Диагностика вероятности банкротства методом кредитного скоринга

Таблица 2.13 - Общая оценка финансовой устойчивости анализируемого предприятия

Номер показателя	На 31 декабря 2013 г.		На 31 декабря 2014 г.		На 31 декабря 2015 г.	
	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов
1	178,89	50	118,36	50	39,84	60
2	0,78	0	0,8	0	0,91	0
3	0,47	10	0,52	10	0,40	10
Итого:		60		60		70
Класс		III класс		III класс		II класс

На конец 2015 г. предприятие относится ко 2 классу по уровню платежеспособности с низким уровнем вероятности банкротства.

Выводы по проведенному анализу финансово-хозяйственной деятельности:

1. Предприятие находится в кризисном финансовом состоянии.

2. Рост запасов и дебиторской задолженности говорит о замораживании денежных средств и как следствие приводит к росту кредиторской задолженности.

3. Снижение выручки, прибыли и рентабельности предприятия.

4. Предприятие является недостаточно платежеспособным.

С целью повышения финансовых результатов, расширения доли рынка и повышения конкурентоспособности руководством предприятия принято решение о расширении продуктовой линейки и внедрения в производство новой продукции. С этой целью необходимо разработать инвестиционный проект и оценить его эффективность.

3 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «УРАЛ-МАРКЕТ»

3.1 Описание инвестиционного проекта

Новая продукция - мобильная ремонтная мастерская предназначенная для устранения аварийных ситуаций на объектах отдаленных от стационарных ремонтных баз.

Также мастерская может быть применена для выполнения широкого перечня работ по ремонту и восстановлению автотракторной техники, а также для проведения планового технического обслуживания различной техники на месте проведения работ.

Кузов фургона цельнометаллический, каркасной конструкции, может быть разделен на отсеки: грузовой, ремонтная мастерская, отсек для перевозки пассажиров. В пассажирском и ремонтном отсеках установлены независимые воздушные отопители, обеспечивающие поддержание комфортной температуры.

В 2014 году в ходе начавшейся экономической блокады нашей страны, Россия начала активное освоение еще не освоенных территорий.

За последние 10 лет в Арктике Россией была проделана большая научно-исследовательская работа по уточнению границ континентального шельфа.

«Результаты исследований подтвердили: материковая окраина России в Арктике включает в себя шельф, охватывающий поднятие (хребет) Ломоносова, котловину Подводников и поднятие Менделеева.

Речь идет об обширных подводных пространствах, которые простираются более чем на 350 морских мир от побережья России, - говорится в официальном заявлении МИД.

Главная составляющая данного комплекса здесь – транспорт. Ибо на Крайнем Севере практически все привозное, даже рабочая сила. Однако

транспорт – дело дорогое, особенно транспорт авиационный. Морской и речной несколько дешевле, но их возможности ограничены: моря и реки на Севере свободны ото льда лишь незначительную часть года.

Суровые климатические условия Крайнего Севера – низкая температура наружного воздуха, сильные ветры, повышенная влажность воздуха, снежная пыль, густые туманы в сочетании с большим удалением населенных пунктов друг от друга при слабо развитой дорожной сети создают особые условия работы автомобильного транспорта, в то время как автомобильный транспорт остается важным, а иногда и единственным способом доставки как груза, так и пассажиров на места работы.

В настоящее время для выполнения описанных требований необходима модернизация конструкций автомобилей для работы в условиях Севера. Как правило, данные конструкции должны базироваться на серийно выпускаемой автомобильной технике, для обеспечения взаимозаменяемости и ремонтопригодности. Изменение конструкции, как правило, подразумевает целый комплекс мер, таких как: оборудование системой предпускового подогрева двигателя, улучшенной теплоизоляцией кабин и пассажирских салонов с двойным остеклением, обогрев аккумуляторных батарей, подогрев топливного бака на автомобилях с дизельным двигателем, шины, резино-технические изделия, изделия из пластмасс и других неметаллических материалов в морозостойком исполнении.

Указанные конструктивные мероприятия обеспечат надежную работу автомобилей северного исполнения, повысят надежность, безопасность при их эксплуатации, улучшат условия обитаемости людей в кабинах и пассажирских салонах в диапазоне температур наружного воздуха от -60°С до + 45°С.

Поэтому на основании изложенного выше можно с уверенностью сказать, что тема моего дипломного проекта "Модернизация автомобильной мастерской

на базе автомобиля Урал для районов крайнего севера", является актуальной и проектируемый автомобиль будет пользоваться спросом у покупателей.

В 2016 г. заключено соглашение о поставках ремонтных автомастерских для ОАО «Роснефть-Пурнефтегаз». В соответствии с данным соглашением объем продаж в 2017 -2019 гг. составит 4 автомобиля спецтехники ежегодно.

3.2 Планировка проектируемого автомобиля

Мобильная ремонтная мастерская предназначена для устранения аварийных ситуаций на объектах отдаленных от стационарных ремонтных баз.

Также мастерская может быть применена для выполнения широкого перечня работ по ремонту и восстановлению автотракторной техники, а также для проведения планового технического обслуживания различной техники на месте проведения работ.

Кузов фургона цельнометаллический, каркасной конструкции, может быть разделен на отсеки: грузовой, ремонтная мастерская, отсек для перевозки пассажиров.

В пассажирском и ремонтном отсеках установлены независимые воздушные отопители, обеспечивающие поддержание комфортной температуры. Планировка авторемонтной мастерской показана на рисунке 3.1.

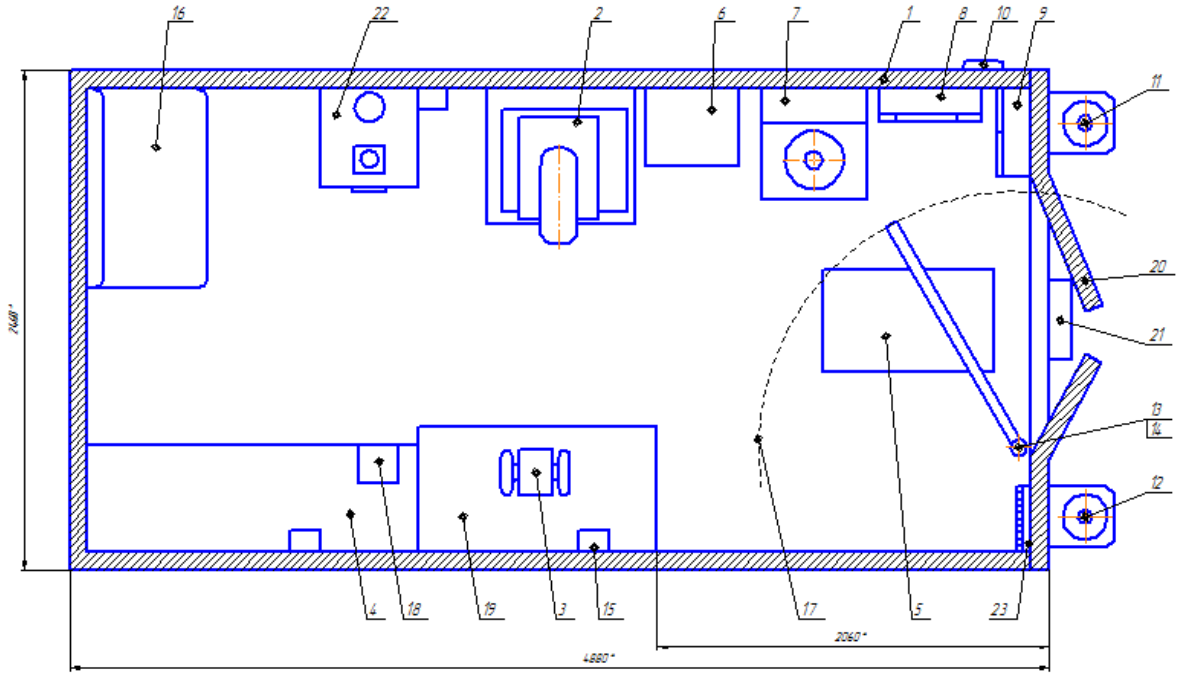

Рисунок3.1 – Планировка авторемонтной мастерской

1 - Каркас мастерской; 2 - Вертикально-сверлильный станок; 3 - Точильно-шлифовальный станок; 4 - Стол; 5 - Люк генератора синхронного; 6 - Выпрямитель сварочный; 7 - Умывальник (220В); 8 - Электрошкаф (220В); 9 - Шкаф с принадлежностями; 10 - Внешний подвод электроэнергии; 11 - Баллон пропановый; 12 - Баллон кислородный; 13 - Укосина поворотная; 14 - Таль передвижная (250 кг); 15 - Розетка (220В); 16 - Сиденье рундук; 17 – Зона поворота тали; 18 - Тиски; 19 - Верстак с выдвижными ящиками; 20 - Дверь входная двухстворчатая; 21 - Лестница съемная; 22 – Котел отопительный (на различных типах топлива);23 – радиатор отопления.

Пассажирский отсек оснащается сиденьями с ремнями безопасности, столом, вешалкой для одежды.

Ремонтный отсек оснащен всем необходимым инвентарем и оборудованием таким как: верстак с выдвижными ящиками, сварочный выпрямитель, газосварочное оборудование, точильно-шлифовальный станок, солидолонагнетатель, сверлильный станок, компрессор, шанцевый инструмент.

Планировка и размещение оборудования в отсеке произведены с учетом максимально полезного использования пространства мастерской и удобства работы персонала.

Данный тип передвижного комплекса предназначается для выполнения различных ремонтных работ в полевых условиях. На базе данного автомобиля можно организовать специализированные мастерские, например:

- шиномонтажную мастерскую,
- мастерскую обслуживания аккумуляторов,
- слесарную мастерскую.

Кузов-фургон передвижной мастерской имеет высокопрочную каркасную конструкцию, обшитую снаружи металлическими листами. Внутренняя отделка кузова-фургона выполнена промышленным пластиком, нижняя часть стен кузова фургона обшита оцинкованным стальным листом - такая отделка наиболее практична и удобна, так как с пластика легко удаляются практически любые загрязнения, а металлический лист защищает стены от повреждений различными инструментами и ремонтируемыми агрегатами.

Оконные проемы травмобезопасные. Часть окон (либо все) открываются для вентиляции. Возможно изготовление дополнительных окон в откосах крыши фургона.

Пол кузова-фургона передвижной мастерской покрыт рифленой резиной.

На дверном проеме и на люках, расположенных снаружи кузова-фургона, установлены трубчатые уплотнители. Задняя дверь закрывается на врезной замок автомобильного типа, крышки люков также закрываются на ключ.

Вход внутрь фургона осуществляется через заднюю распашную дверь, по выдвижному раскладному трапу, в транспортном положении, размещаемом под полом фургона.

Свободная планировка и эффективное использование внутреннего пространства кузова-фургона позволяет производить слесарные и ремонтные работы с крупногабаритными деталями и механизмами.

Пропановый и кислородный баллоны, расположенные снаружи на задней стенке кузова, позволяют производить сварочные работы. Также возможно использование аппарата электродуговой сварки от автономной электросети.

Электрооборудование передвижной мастерской питается от стационарно установленного на шасси электрогенератора мощностью 30 кВт, приводимого в действие трансмиссией базового шасси или от внешнего источника питания напряжением 380В, для подключения которого предусмотрен специальный разъем, установленного на раме автомобиля под кузовом-фургоном.

Защита потребителей и цепей 380В и 220В от перегрузок и короткого замыкания обеспечивается соответствующими автоматическими выключателями и модулем защитного отключения, установленным в шкафу управления. Напряжение 24В постоянного тока подается из электрической схемы базового автомобиля.

Передвижная мастерская универсального назначения может быть применена для выполнения широкого перечня работ:

- ремонт двигателей, топливных систем;
- ремонт агрегатов трансмиссий;
- ремонт подвесок;
- ремонт различных редукторов;
- ремонт электрооборудования, аккумуляторов;
- ремонт гидравлических и пневматических тормозных систем;
- ремонт гидравлического навесного оборудования.

В качестве дополнительного (аварийного) типа отопления кузова автомастерской есть котел отопления работающий на твердом типе топлива.

Бюджетный отопительный твердотопливный котел, «Куппер» мощностью 10кВт, отечественной компании «Теплодар» — это котел для отопления небольших помещений.

Основной вид топлива, для которого разрабатывался котел «Куппер» — дрова. Именно поэтому он имеет объемную горизонтальную топку, глубина которой позволяет использовать дрова длиной до полуметра.

Рисунок 3.2 – Общий вид котла

Высокая эффективность котла обеспечивается оригинальной конструкцией водяного контура, важной частью которого является пламя отбойник. Площадь теплоснимающей поверхности при скромных внешних габаритах котла составляет 1,1 м². В отличие от котлов классической формы в водяном контуре котла «КУППЕР» исключено появление застойных зон — теплоноситель циркулирует беспрепятственно.

Дрова — это топливо с большой зольностью, поэтому «Куппер» оснащен вместительным ящиком зольника и котел не требует частого обслуживания.

Расширить возможности котла «КУППЕР» можно, установив газовую или пеллетную горелку «Теплодар».

Отличительные особенности данного типа котла:

- низкая цена по сравнению с аналогами;
- глубокая топка – возможность использовать дрова до 50 см;
- водяной контур площадью теплоснимающей поверхности 1,1 м²;

- высокий для дровяного котла КПД;

- большой ящик зольника;

- компактные габариты.

Принцип действия водогрейных котлов линейки «КУППЕР» основан на передаче энергии, высвобождаемой при сжигании топлива, теплоносителю.

Эффективность теплообмена достигается благодаря развитой поверхности водяной рубашки, обеспечивающей теплосъем со всех поверхностей топки, и плоскому водяному отбойнику соединенному с водяной рубашкой посредством двух труб. Такая система теплообмена позволяет наиболее эффективно нагревать теплоноситель исключая прямую тягу пламени, при этом не уменьшая полезного объема топочной камеры. Конструкция водяного контура способствует созданию направленного потока теплоносителя и исключает застойные зоны.

Модель КУППЕР-10 оснащена блоком ТЭН, обеспечивающим поддержание температуры теплоносителя при завершении горения топлива или даже в автономном режиме электроотопления. Управление блоком ТЭНов осуществляется вручную. На передней и задней частях котла расположено два штуцера: вверху спереди — для подключения подачи воды и внизу сзади - для подключения обратки.

Основные элементы котлов модельного ряда «КУППЕР» изготавливаются из конструкционной стали толщиной 3мм, облицовка изготавливается из стали толщиной 0,8 мм покрытой порошковой краской. Боковые поверхности котла теплоизолированы базальтовым картоном и облицованы декоративными панелями, что обеспечивает более высокий КПД и безопасную температуру наружных поверхностей. Ящик зольника, позволяет в ручную контролировать интенсивность горения, регулируя мощность в диапазоне от 30% до 100%. На все котлы модельного ряда могут быть установлены газовые или пеллетные горелки соответствующей мощности. Так же легко осуществляется демонтаж этих устройств, при необходимости возвращения к твердому топливу.

Талица 1.1 – Техническая характеристика котла

Модель котла	КУППЕР-10
Теплопроизводительность, кВт	10
КПД, %	72
Площадь помещения не более, м2	100
Объем топки, л	33
Масса котла, кг	67
Габариты (Д*Ш*В), мм	671*480*650
Тип устанавливаемой газовой горелки	АГГ-13К

Таким образом, авторемонтная мастерская пользуется спросом, т.к. освоение новых территорий (данном случае планируется разработка специальных мер для работы в крайне низких температурах) не мыслимо без специальной техники.

Выбор в качестве базового шасси автомобиля Урал 4320, является также обоснованным, т.к. данный автомобиль конкурентоспособен, имеет рамную конструкцию с колесной формулой шасси 6х6, что позволяет использовать проектируемый автомобиль в условиях отсутствия дорог общего пользования, установка дополнительного котла отопления в кузов автомастерской, питающийся от твердого топлива, позволит обезопасить проведения работ на станции мастерской в случае выхода из строя основного отопления кузова.

3.2 Технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта

Капитальные вложения по проекту – это затраты на приобретение необходимого оборудования (табл.3.1).

Таблица 3.1 –Оборудование

Наименование	Кол-во	Цена с НДС, руб.
Сварочный аппарат Gerrard MMA-200	4	118662
Пневматическая дрель jonnesway jad-1027	4	52098
Компрессор Насос DEFORT DCC-265-Lt	2	44240
Итого:		215 000

Таблица 3.2 – Потребность в капитальных вложениях согласно документации, тыс. руб.

Наименование показателей	Всего по проектно-сметной документации	Выполнено на момент начала работ	Подлежит выполнению до конца строительства
Капитальные вложения по утвержденному проекту, всего	215000	0	215000
в том числе:			
оборудование	215000	0	215000
прочие затраты	0	0	0

Материалы на производство единицы продукции представлены в таблице 3.3 составляют 1 298,7 тыс. руб.

Таблица 3.3 – Материальные затраты

Наименование	Ед.изм.	Кол-во шт.	Сумма руб.
Комплект воздушного и предпускового подогревателя	шт	1	98750
Колесная база с кабиной	шт	1	847 650
Водогрейный котел «КУППЕР»	шт	1	85 000
Оборудование автомастерской	шт	1	263 000
Ремкомплекты	шт	1	4 350
Итого:			1 298 750

На производство одной автомастерской приходятся следующие издержки (см. таблицу 3.4).

Таблица 3.4 – Калькуляция единицы продукции

Статьи расходов	Сумма (руб.)
Сырье и материалы	1 298 750,0
Расходы на оплату труда	48 000,0
Отчисления ФСС	14 400,0
Общехозяйственные расходы	45 600,0
Производственная себестоимость	2 705 500,0
Коммерческие расходы	40 582,5
Полная себестоимость	2 751 100,0
Прибыль	962 885,0
Цена	3 713 985,0
Налог на добавленную стоимость	668 517,3
Цена реализации	4 382 502,3

Расчет произведен в соответствии с нормативами предприятия.

По статье «Сырье и материалы» учтена сумма на приобретение оборотные средств на единицу изделия – это материалы и комплектующие, представленные в таблице 3.3.

Расчет затрат на оплату труда произведен в соответствии с технологическим процессом, согласно которому оплата за сборку одного изделия составляет 48 тыс. руб.

Отчисления ФСС составляют 30% от заработной платы.

Общехозяйственные расходы составляют 95% от заработной платы производственных рабочих.

Коммерческие расходы составляют 1,5% от производственной себестоимости.

Прибыль на единицу изделия составляет 35%.

Таблица 3.5 – Технологический процесс

Технологический процесс	кол-во чел.	кол-во смен	трудодень
1. Монтаж отопителей проектируемого автомобиля (комплект воздушного и предпускового подогревателя, водогрейный котел)	4	4	8
2.Установка оборудования автомастерской	4	4	8
ИТОГО:	8	8	

Таблица 3.6 – Расходы на оплату труда

Затраты на оплату труда производственных рабочих, непосредственно занятых производством продукции	кол-во чел.	трудочас	стоим-ть операц,руб
1. Монтаж комплекта воздушного подогревателя	2	32	10 000
2. Монтаж комплекта предпускового подогревателя	2	32	10 000
3. Монтаж водогрейного котла	2	32	6500
4. Установка оборудования автомастерской	2	32	12500
Итого:	2	160	48 000

Таблица 3.7 – Численность персонала, расходы на заработную плату и отчисления ФСС по проекту

Наименование показателей	Ед. измерен.	2017 год	2018 год	2019 год
Производственные рабочие	чел.	8	8	8
Затраты на оплату труда производственных рабочих, в том числе:	тыс. руб.	1 152 000	1 152 000	1 152 000
заработная плата	тыс. руб.	806 400	806 400	806 400
отчисления ФСС (30%)	тыс. руб.	345 600	345 600	345 600

Затраты на производство и сбыт продукции на весь объем выпуска приведены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Затраты на производство и сбыт продукции, тыс. руб.

Наименование показателей	2017 год	2018 год	2019 год
Материальные затраты	5 195 000	5 195 000	5 195 000
Общехозяйственные затраты	182 400	182 400	182 400
Затраты на оплату труда по проекту	1 152 000	1 152 000	1 152 000
Отчисления ФСС	345 600	345 600	345 600
Коммерческие расходы	162 330	162 330	162 330
Всего затрат на производство и сбыт продукции по проекту	7 037 330	7 037 330	7 037 330

Данные плана продаж приведены в таблице 3.9.

Таблица 3.9 - План производства и реализации

Наименование показателей	Ед. измерен.	2017 год	2018 год	2019 год
Объем производства в натуральном выражении	шт.	4	4	4
Объем реализации в натуральном выражении	шт.	4	4	4
Цена реализации за единицу продукции	руб.	4 382 502	4 382 502	4 382 502
Выручка от реализации продукции	руб.	17 530 009	17 530 009	17 530 009
в том числе НДС (18%)	руб.	3 155 402	3 155 402	3 155 402
Выручка без НДС	руб.	14 374 608	14 374 608	14 374 608

Объем производства и реализации продукции обоснован договором поставки с ОАО «Роснефть-Пурнефтегаз».

Объем инвестиций по проекту 5 410 000 руб., в т.ч. капитальные вложения и оборотные средства. Вложения в оборотные средства – это основные материалы, включая шасси и другие автокомпоненты с учетом запаса на 4 единицы спецтехники.

Таблица 3.10 – Инвестиции

Статьи затрат	2016 год
Капитальные вложения по утвержденному проекту, подлежащие выполнению	215 000
Приобретение оборотных средств	5 195 000
Итого - объем инвестиций	5 410 000

Реализация проекта за счет заемных средств – заемные средства: кредит ОАО «УРАЛСИБ». Срок 1 год, 18% годовых.

В результате реализации инвестиционного проекта могут быть получены финансовые результаты, представленные в таблице 3.11.

Таблица 3.11 - Финансовые результаты по проекту, тыс. руб.

Наименование показателей	2017 год	2018 год	2019 год
Общая выручка от реализации продукции по проекту	17 530 009	17 530 009	17 530 009
НДС	3 155 402	3 155 402	3 155 402
Общая выручка от реализации продукции по проекту без НДС	14 374 608	14 374 608	14 374 608
Затраты на производство и сбыт продукции	7 037 330	7 037 330	7 037 330
Начисленная амортизация по проекту	14 333	14 333	14 333
Прибыль по проекту	7 337 278	7 337 278	7 337 278
Погашение основного долга и выплата процентов за кредит	6 383 800	0	0
Налогооблагаемая прибыль	953 478	7 337 278	7 337 278
Налог на прибыль	190 696	1 467 456	1 467 456
Чистая прибыль	762 782	5 869 822	5 869 822

Чтобы оценить экономическую эффективность проекта необходимо рассчитать интегральные показатели эффективности: чистый дисконтированный доход, индекс доходности и срок окупаемости инвестиций. Данные показатели рассчитываются на основании данных денежных потоков от производственной,

инвестиционной и финансовой деятельности, а также процедуре дисконтирования, смысл которой заключается в соизмерении разновременных показателей путем приведения их к ценности в начальном периоде. Дисконтирование выполняется путём умножения будущих денежных потоков (потоков платежей) на коэффициент дисконтирования, который находится по формуле**.**

В данном проекте ставка дисконтирования составляет 18% исходя из процентной ставки по кредиту.

План денежных поступлений и выплат и расчет показателей эффективности проекта представлен в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – План денежных поступлений и выплат по проекту

В руб.

Наименование показателей	2017 год	2018 год	2019 год
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Денежные поступления, всего	17 530 009	17 530 009	17 530 009
в том числе:			
Поступления от продажи продукции	17 530 009	17 530 009	17 530 009
Денежные выплаты, всего	10 383 427	11 660 187	11 660 187
в том числе:			
Затраты по производству и сбыту продукции	7 037 330	7 037 330	7 037 330
Налоги и платежи в бюджет	3 346 097	4 622 857	4 622 857
Амортизационные отчисления	7 146 582	5 869 822	5 869 822
Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту продукции	17 530 009	17 530 009	17 530 009
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Приток средств, всего	0	0	0
Денежные средства на начало реализации проекта (нераспределенная прибыль)	5 410 000		
Отток средств, всего	5 410 000		
Сальдо потока от инвестиционной деятельности	-5 410 000	0	0

Окончание таблицы 3.12

Сальдо потока от производственной и инвестиционной деятельности	1 736 582	5 869 822	5 869 822
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Приток средств, всего	5 410 000	0	0
Кредиты, всего	5 410 000		0
Отток средств, всего	6 383 800	0	0
Погашение основного долга по коммерческому кредиту	5 410 000	0	0
Уплата процентов за предоставленные средства	973 800	0	0
Сальдо потока по финансовой деятельности	-973 800	0	0
Общее сальдо потока по всем видам деятельности	762 782	5 869 822	5 869 822
Сальдо потока нарастающим итогом	762 782	6 632 604	12 502 426
Чистый доход	762 782	5 869 822	5 869 822
Инвестиции	-5 410 000		
Ставка дисконтирования Е	0,18		
Коэффициенты дисконтирования Кдиск 1/(1+E)t	0,85	0,72	0,61
Накопленный эффект 8 434 595,15	646 425	4 215 615	3 572 555
ЧДД	3 024 595	646 425	4 215 615
ИД	1,6		

По данным таблицы 3.12 чистый дисконтированный доход положительный, индекс доходности превышает рекомендуемое значение 1,2, все это свидетельствует об эффективности инвестиционного проекта. Внутренняя норма доходности, найденная методом подбора, составила 44%.

Рассчитаем срок окупаемости инвестиционного проекта (см. таблицу 3.13).

Таблица 3.13 – Расчет срока окупаемости

В тыс. руб.

	Доход (Д)	Амортизация (А)	Прибыль (Р)	Налог на прибыль	Чистая прибыль (Рч)	Сумма чистой прибыли и амортизации (Дч=Рч+А)	Баланс на конец года	Срок окупа-емости (год)
Год 0 Инвестиции 5 410 000	0	0	0	0	0	0		0
	Доход	Амортизация	Прибыль до уплаты налогов	Налог на прибыль (20%)	Чистая прибыль	Сумма чистой прибыли и амортизации	Баланс на конец года	Срок окупа-емости
2017 год	7 351 611	14 333	7 337 278	1 467 456	5 869 822	5 884 155	474 155	1
2019 год	7 351 611	14 333	7 337 278	1 467 456	5 869 822	5 884 155	6 358 311	2
2019 год	7 351 611	14 333	7 337 278	1 467 456	5 869 822	5 884 155	12 242 466	3
Итого	22 054 833	43 000	22 011 833	4 402 367	17 609 466	17 652 466		

Срок окупаемости составляет 1 год.

Анализ чувствительности

Анализ чувствительности заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, обычно, используется чистый дисконтированный доход и индекс доходности. Техника проведения анализа чувствительности состоит в изменении выбранных параметров в определенных пределах, при условии, что остальные параметры остаются неизменными. Чем больше диапазон вариации параметров, при котором ЧДД остается положительной величиной, тем устойчивее проект.

Анализ чувствительности проекта позволяет оценить, как изменяются результирующие показатели реализации проекта при различных значениях заданных переменных, необходимых для расчета. Этот вид анализа позволяет определить наиболее критические переменные, которые в наибольшей степени могут повлиять на осуществимость и эффективность проекта.

В качестве варьируемых исходных переменных принимаем: объём продаж; инвестиционные затраты; операционные затраты; ставку дисконта.

В качестве результирующих показателей реализации проекта выступят: чистый дисконтированный доход; индекс доходности; срок окупаемости.

Таблица 3.14 – Анализ чувствительности проекта

Показатели	ЧДД	ИД	Срок окупаемости
Базовый вариант	3 024 595	1,6	1 год
Однопараметрический анализ			
1. Увеличение инвестиций на 20%	1 076 995	1,2	1 год 4 мес.
2. Снижение объема выручки на 10% от проектного уровня	585 234	1,1	1 год 6 мес.
3. Увеличение издержек на 10% от проектного значения	1 800 509	1,3	1 год 3 мес.
4. Увеличение процента за предоставленный кредит с 18% до 25%	2 767 849	1,5	1 год 1 мес
5. Увеличение ставки дисконтирования с 18% до 25%	1 962 261	1,4	1 год 2 мес

Наибольшая чувствительность проекта наблюдается на увеличение издержек на 20% от проектного уровня и на снижение выручки на 10% от проектного значения.

Минимизировать вероятность наступления выявленных рисков возможно за счет совершенствования ценовой политики; совершенствования сбытовой политики; проведения рекламных мероприятий и мероприятий по стимулированию сбыта; анализа издержек по статьям расходов с целью выявления возможной экономии, поиска выгодных поставщиков сырья и материалов и т.д. Также предприятие должно предусмотреть наличие страхового резерва денежных средств.

3.3 Оценка влияния реализации инвестиционного проекта на деятельность ООО «Урал-Маркет»

Прогнозируемые финансовые результаты объекта исследования с учетом и без учета реализации инвестиционного проекта представлены в прогнозных отчетах о финансовых результатах (см. таблицы 3.15, 3.16).

Таблица 3.15 – Прогнозный отчет о финансовых результатах без учета реализации инвестиционного проекта на период 2017-2019 гг.

Наименование показателя	2017 год, тыс.руб.	2018 год, тыс.руб.	2019 год, тыс.руб.
Выручка	29 397	29 691	29 988
Себестоимость	24 409	24 653	24 899
Валовая прибыль	4 988	5 038	5 089
Коммерческие расходы	80	81	81
Управленческие расходы	12	12	12
Прибыль от продаж	4 896	4 945	4 995
Проценты к получению			
Проценты к уплате			
Прочие доходы	1 333	1 347	1 360
Прочие расходы	566	571	577
Прибыль до налогообложения	5 664	5 721	5 778
Текущий налог на прибыль	1 133	1 144	1 156
Чистая прибыль	4 531	4 577	4 622

Таблица 3.16 – Прогнозный отчет о финансовых результатах с учетом реализации инвестиционного проекта на период 2017-2019 гг.

Наименование показателя	2017 год, тыс.руб.	2018 год, тыс.руб.	2019 год, тыс.руб.
Выручка	46 927	47 221	47 518
Себестоимость	31 446	31 690	31 937
Валовая прибыль	15 481	15 531	15 581
Коммерческие расходы	80	81	81
Управленческие расходы	12	12	12
Прибыль от продаж	15 389	15 438	15 488
Проценты к получению			
Проценты к уплате	974		
Прочие доходы	1 333	1 347	1 360

Окончание таблицы 3.16

Прочие расходы	566	571	577
Прибыль до налогообложения	15 183	16 213	16 271
Текущий налог на прибыль	3 037	3 243	3 254
Чистая прибыль	12 146	12 971	13 016

При условии реализации инвестиционного проекта в первый год реализации проекта (2017 г.) ожидаются следующие изменения:

– выручка от реализации увеличится на 17 530 тыс. руб.;

– прибыль от продаж увеличится на 10 493 тыс. руб.;

– прибыль до налогообложения увеличится на 4 254 тыс.руб.;

– чистая прибыль увеличится на 7 615 тыс. руб.

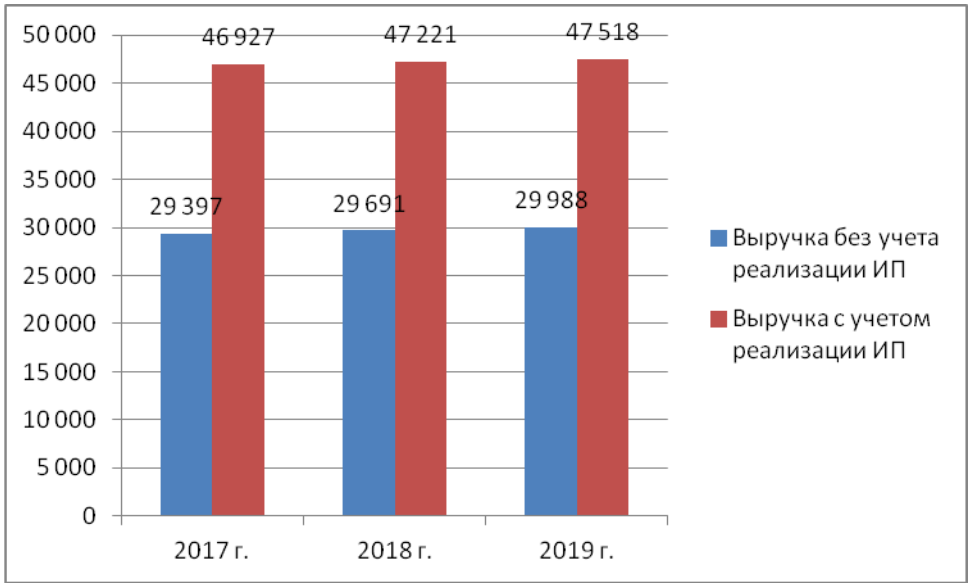

Рисунок 3.3 – Прогноз выручки, тыс. руб.

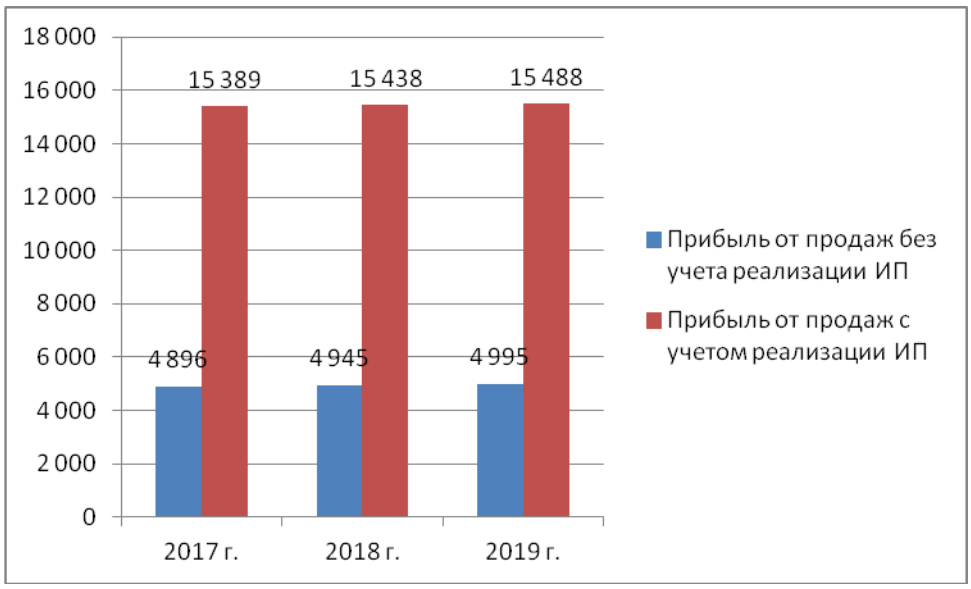

Рисунок 3.4 – Прогноз прибыли от продаж, тыс. руб.

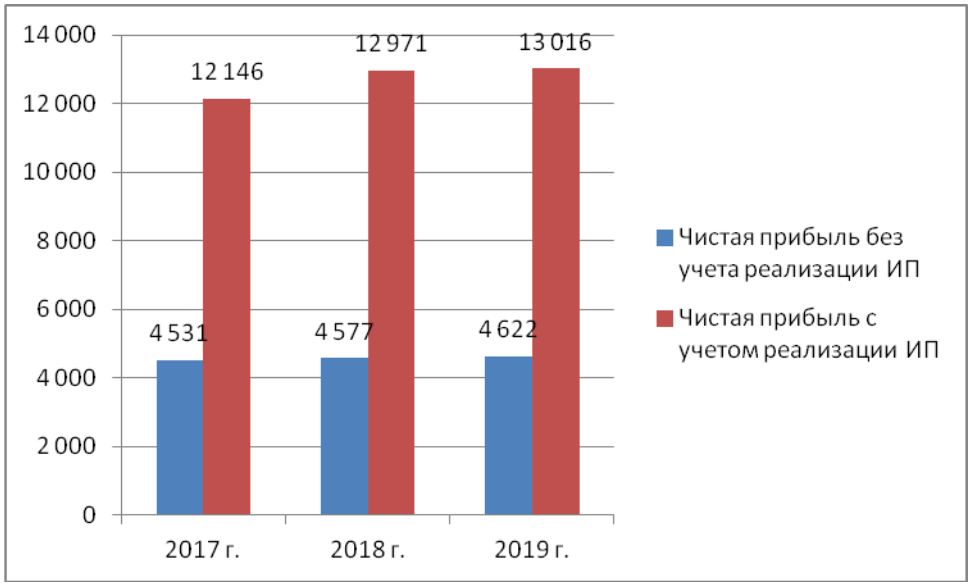

Рисунок 3.5 – Прогноз чистой прибыли, тыс. руб.

По результатам проведенных расчетов можно сделать вывод, что финансовые результаты объекта исследования повышаются, а значит, обоснована целесообразность реализации инвестиционного проекта по производству новой продукции в ООО «Урал-Маркет».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью выпускной квалификационной работы являлась разработка и оценка эффективности инвестиционного проекта освоения новой продукции в ООО «Урал-Маркет».

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

1. Рассмотрены принципы и методы разработки инвестиционных проектов.
2. Проанализирована финансово-хозяйственная деятельность объекта исследования.
3. Разработан инвестиционный проект производства новой продукции.
4. Проведена оценка эффективности разработанного инвестиционного проекта.

Основные полученные результаты выпускной квалификационной работы:

Снижение показателей прибыли и рентабельности свидетельствуют о снижении эффективности деятельности ООО «Урал-Маркет».

Предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии и является недостаточно платежеспособным.

Причинами снижения эффективности деятельности ООО «Урал-Маркет» являются рост затрат, нестабильная экономическая ситуация на рынке, высокая конкуренция, рост цен.

Руководствам предприятия принято решение, что основным направлением развития предприятия является расширение продуктовой линейки и повышение объемов продаж.

Разработан инвестиционный проект освоения производства новой продукции производство - автомобильной мастерской на базе автомобиля Урал для районов крайнего севера:

– объем инвестиций по проекту составляет 5 410 тыс. руб.;

– реализация проекта будет осуществлена за счет заемных средств;

– показатели эффективности инвестиционного проекта (ЧДД, ИД, Ток, ВНД) свидетельствуют о его выгодности;

– выявлены основные риски проекта – это рост издержек и снижение объема выручки, однако, предприятие имеет договор на поставку продукции, что снижает риски непрогнозируемого завершения проекта;

– при условии реализации разработанных рекомендаций финансовые результаты предприятия увеличатся, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

1 Гражданский кодекс Российской федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.

2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 4-ФЗ (ред. от 06.04.2015; изменения, внесенные Федеральным законом от 06.04.2015 № 82-ФЗ) / опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.

3 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 02.05.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.

4 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 06.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.

5 Федеральный закон: Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: принят Гос. Думой 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.

6 Федеральный закон: Об обществах с ограниченной ответственностью: принят Гос. Думой 14.01.1998 № 14-ФЗ (ред. от 04.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.

7 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477 / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации http://www.pravo.gov.ru.

Книги и статьи

8 Акбердин, Р.З. Экономическое обеспечение логистики и финансовые потоки: Учебное пособие / Акбердин Р.З. –ГУУ. – М., 2011. – 456с.

9 Багиев, Г.Л. Маркетинг: Учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.м. Тарасевич, Х. Анн . – СПб.: Питер, 2008. – 736с.

10 Баринов, В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование: Учебное пособие / Баринов В.А. – М.: КНОРУС, 2009. – 240с.

11 Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы / В.Г. Белолипецкий. М: ИНФРА-М, 2010.- 230 с.

12 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 215с.

13 Бобылева, А.З. Финансовые управленческие технологии: Учебник / А.З. Бобылева. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 492 с.

14 Виленский, П.Л., Лившиц, В.Н., Смоляк, С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: учеб. Пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издаательстввво «Дело» АНХ, 2015. – 11004 с.

15 Виханский, О.С. Стратегическое управление: Учебник / О.С. Виханский. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Гардарика, 2015. — 296 с.

16 Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов.- 4-е изд., испр. и доп. - М.: Экономистъ, 2012. – 299с.

17 Голубков, Е. П. Основы маркетинга / Е.П. Голубков. - М.: Финпресс, 2012. –356с.

18 Кузнецов, Б.Т. Инвестиции: учеб. пособие / Б.Т. Кузнецов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 623 с.

19 Либерман, И.А. Управление затратами / И.А. Либерман. – Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2011. – 624с.

20 Лукасевич, И.Я. Инвестиции: Учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 413 с.

21 Мелкумов, Я.С. Финансовые вычисления. Теория и практика: Учеб.-справ. пособие / Я.С. Мелкумов.– 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 408 с.

22 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 425с.

23 Скляренко, В.К., Прудников, В.М. Экономика предприятия: Учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 528 с.

24 Розенберг, Дж. М. Инвестиции: Терминологический словарь / Дж. М. Розенберг. - М.: Инфра-М, 1997. – 400 с.

25 Трубочкина, М.И. Управление затратами предприятия / М.И. Трубочкина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 218с.

26 Управление затратами на предприятии: Учебник. – В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев; под общ. ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: Издательский дом «Бизнесс-пресса», 2011. – 560с.

27 Чернов, В.А. Инвестиционный анализ: учеб. пособие / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. – 2-е изд., перераб. и доп.. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 159 с.

28 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 237 с.

29 Управление проектами: Учебное пособие / под ред. проф. В.Л. Попова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 336с.

30 Финансовый менеджмент / под ред. Е.С. Стояновой, М.: Перспектива, 2011. – 420 с.

31 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 237 с.

32 Шеремет, А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет. – М.: Юнити, 2015. – 343с.

33 Шуляк, П.Н. Финансы предприятий / П.Н. Шуляк. – М.: ИД Д и К – 2012. – 130 с.

34 Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандара. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 334 с.

35 Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. М. Римера. – СПб.: Питер, 2014. – 432 с.

Internet-источники

36 Букирь, М.Я. Инвестиционное проектирование: теория и практика / М.Я. Букирь // Инвестиционный банкинг. – http://fin-buh.ru/text/106696-1.html.

37 Российский МИД завершает доработку заявки по арктическому шельфу – http://www.inforos.ru/ru/?module=news&action=view&id=36578.

ПРИЛОЖЕНИЕ А.

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Таблица А.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Урал-Маркет» за 2013-2015 гг.

В тыс. руб.

Показатель		За 2013 г.	За 2014 г.	За 2015 г.
наименование	код			
Выручка	2010	26 972	27 422	29 106
Себестоимость продаж	2120	19 554	21 245	24 167
Валовая прибыль (убыток)	2100	7 418	6 177	4 939
Коммерческие расходы	2210	78	79	79
Управленческие расходы	2220	11	10	12
Прибыль(убыток) от продаж	2200	7 329	6 088	4 848
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330			
Прочие доходы	2340	780	1 100	1 320
Прочие расходы	2350	300	560	560
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	7 809	6 628	5 608
Текущий налог на прибыль	2410	1 562	1 326	1 122
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
Изменение отложенных налоговых активов	2450			
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	6 247	5 302	4 486

ПРИЛОЖЕНИЕ Б.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Урал-Маркет» за 2013-2015 гг.

В тыс. руб.

АКТИВ	Код	На 31.12.13 г.	На 31.12.14 г.	На 31.12.15 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Нематериальные активы	1110	10	11	11
Результат исследований и разработок	1120			
Основные средства	1130	5145	7111	8120
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160			
Прочие внеоборотные активы	1170			
Итого по разделу I.	1100	5155	7122	8131
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы	1210	5100	4800	8234
Налог на добавленную стоимость по приоб-м ценностям	1220	180	191	199
Дебиторская задолженность	1230	9120	9000	8459
Финансовые вложения	1240			
Денежные средства	1250	500	1120	2100
Прочие оборотные активы	1260			
Итого по разделу II	1200	14900	15111	18992
БАЛАНС	1600	20055	22233	27123

ПАССИВ	Код	На 31.12.13 г.	На 31.12.14 г.	На 31.12.15 г.
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	100	100	100
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	120	120	120
Резервный капитал	1360	180	180	180
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	8896	11090	13211
Итого по разделу III	1300	9296	11490	13611
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1410	3324	1243	
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	3324	1243	0
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	7435	9500	13512
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	7435	9500	13512
БАЛАНС	1700	20055	22233	27123