

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования

«Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)

Высшая школа экономики и управления

Кафедра «Маркетинг»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор

ООО «Лайт-менеджмент»

\_\_\_\_\_/Т.С. Шайдуров/

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.,

профессор

\_\_\_\_\_/

И.Ю. Окольнішникова/

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Разработка инвестиционного предложения по развитию  
предприятия ООО «Уфимский хлебозавод №7»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ – 38.03.02 2017. 480. ПЗ ВКР

Руководитель, к.и.н. доцент

\_\_\_\_\_/ О.Н. Климова /  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017г.

Автор работы,  
студент группы ЭУ – 586

\_\_\_\_\_/ А.Б. Глушко /  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017г

Нормоконтролёр, к.п.н. доцент

\_\_\_\_\_/ Е.В. Ярушина /  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017г

Челябинск 2017

## АННОТАЦИЯ

Глушко А.Б. Выпускная  
квалификационная работа  
«Разработка инвестиционного  
предложения по развитию  
предприятия ООО «Уфимский  
хлебозавод №7»  
ЮУрГУ, ЭУ – 586, 80 стр. библио-  
список - 77

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки инвестиционного предложения по развитию предприятия ООО «Уфимский хлебозавод №7».

В данной работе рассмотрены и проанализированы теоретические основы, понятия и методы оценки инвестиционной деятельности, в частности сравнение отечественных и передовых зарубежных подходов к инвестиционной деятельности, понятие, суть и содержание инвестиционного проекта, а также методы оценки эффективности инвестиционных проектов

Во второй главе непосредственно рассматривается анализ инвестиционной деятельности предприятия ООО «Уфимский хлебозавод №7»: рассмотрена основная хозяйственная деятельность предприятия на основе устава предприятия; проведена оценка имущественного состояния и структуры капитала предприятия; проведен анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, её деловой активности и рентабельности; была оценена величина прибыли предприятия и вероятность её банкротства. Был проведен обзор рынка хлебопекарного оборудования и хлебобулочной продукции в стране и в частности в г. Уфа. Также были рассмотрены основные проблемы предприятия и предложен вариант их решения – открытие кондитерского цеха и расширение ассортимента продукции.

В третьей главе дипломной работы представлен проект открытия кондитерского цеха в рамках инвестиционного проектирования. Было представлено обоснование инвестиционного проекта и оценка его экономической эффективности.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав с выводами, заключения и библиографического списка.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ, ПОНЯТИЕ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	6
1.1 Сравнение отечественных и передовых зарубежных подходов к инвестиционной деятельности.....	6
1.2 Понятие, суть и содержание инвестиционного проекта .....	13
1.3 Методы оценки эффективности инвестиционных проектов .....	20
2 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «Уфимский хлебозавод №7» .....	41
2.1 Краткая характеристика предприятия ООО «Уфимский хлебозавод № 7» .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
2.2 Анализ технико-экономических показателей ООО «Уфимский хлебозавод № 7» .....	47
2.3 Анализ финансовых показателей ООО «Уфимский хлебозавод № 7» .....	51
3 ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА КОНДИТЕРСКОГО ЦЕХА.....	60
3.1 Содержание инвестиционного предложения по созданию кондитерского цеха.....	60
3.2 Оценка ожидаемых результатов реализации бизнес-плана.....	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	72
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	75
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	79
ПРИЛОЖЕНИЕ А Организационная структура предприятия ООО «Уфимский хлебозавод № 7».....	79
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Экономические показатели деятельности ООО «Уфимский хлебозавод № 7».....	80
ПРИЛОЖЕНИЕ В Финансовый отчет за 2013-2016г .....	81

ПРИЛОЖЕНИЕ Г Показатели рентабельности ООО

«Уфимский хлебозавод № 7».....83

ПРИЛОЖЕНИЕ Д Основные технико-экономические показатели ООО

«Уфимский хлебозавод № 7».....84

## ВВЕДЕНИЕ

Одним из важнейших двигателей экономики являются инвестиции, они могут быть вдвойне сильнее, если их правильно выбирать. Многие исследователи видят большой потенциал для российской экономики в иностранных инвестициях. Примерами этому может послужить ряд развивающихся стран, которые продемонстрировали миру высокие темпы экономического роста за счет поддержки иностранных инвесторов. Больше всего в мире капитал вывозится из промышленно развитых стран – США, Японии и некоторые европейских стран. Капиталистическая система не предусматривает безвозмездного вложения капитала. Основная цель инвестора – извлечение прибыли. Существует ряд причин, из-за которых вывозить капитал значительно выгоднее, чем работать на внутреннем рынке. Это в основном налоговые льготы и внутренний рынок страны, в которую ввозится капитал. Если стране требуются инвестиции, ей необходимо создать как можно больше привлекательных условий для вложения капитала.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод об актуальности темы проекта. Для данного исследования следует выбрать наиболее эффективный инвестиционный проект.

На рассмотрении будут предложены два инвестиционных проекта, которые отвечают конъюнктуре рынка и производственным возможностям предприятия. С помощью различных методов оценки эффективности инвестиционных проектов попробуем выбрать наиболее эффективный.

Исследование проведено на предмет оценки экономической эффективности инвестиционного проекта кондитерского цеха. Объект исследования – предприятие ООО «Уфимский хлебозавод № 7». Предметом исследования выступает инвестиционная деятельность предприятия.

Целью этой работы является разработка инвестиционного предложения по развитию ООО «Уфимский хлебозавод № 7» и оценка его экономической эффективности.

В соответствии с целью в работе поставлены для решения следующие задачи:

- изучить теоретические основы инвестиционной деятельности;
- исследовать экономические и финансовые показатели предприятия;
- обосновать выбор инвестиционного предложения;
- оценить экономическую эффективность двух инвестиционных решений и выбрать наиболее эффективный.

При подготовке была использована учебная литература, нормативно-правовая база, информационные сайты. В аналитической части использована финансовая отчётность ООО «Уфимский хлебозавод № 7».

Решение поставленных в исследовании задач осуществлялось с применением системного, эмпирического, абстрактно–логического методов, метода экспертных оценок, анализа и синтеза, статистической обработки информации. Особенно широко использовался горизонтальный и вертикальный анализ основных показателей деятельности предприятия, метод финансовых коэффициентов (относительных показателей), сравнительный анализ.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ, ПОНЯТИЕ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## 1.1 Сравнение отечественных и передовых зарубежных подходов к инвестиционной деятельности

В современных условиях одним из ключевых вопросов государственной политики России, направленной на достижение глобальной конкурентоспособности на мировом рынке является вовлечение в сферу конкуренции не только ее рынков сырья, товаров, услуг, но и сферу обращения капиталов. Рост экономики страны, соответствующий международным пропорциям и способный обеспечить ей значимые позиции на мировой арене, невозможен только за счет внутренних инвестиций. В связи с этим возникает проблема оценки позиций России на международном рынке инвестиций.

По оценкам отдельных экспертов, слабые стороны России – неэффективная система управления; не стабильная и не отвечающая современным требованиям кредитно-финансовая система. Но есть и сильные стороны – научно-технический потенциал, трудовые, прородно-сырьевые ресурсы . Оптимальное использование их позволит повысить ее конкурентные возможности. Что касается отраслевой конкурентоспособности, то лидирующие позиции здесь могут занимать такие сферы экономики , как аэрокосмическая, приборостроение , судостроение и отдельные отрасли военно-промышленного комплекса.

Основопологающей задачей государства, которая позволит упрочить международные позиции России, должна стать разработка стратегии роста конкурентоспособности страны, охватывающая последовательное достижение целей как макроуровня (присоединение к ВТО, углубление сотрудничества с ЕС и трансформация экономических связей в рамках СНГ), так регионально-отраслевых ориентиров.

Особая роль в стратегии должна отводиться диверсификации экономики через оптимизацию национальных и привлеченных иностранных факторов производства (капитала, технологий, квалифицированной рабочей силы), а также

эффективности использования природно-ресурсного потенциала. Стратегия и тактика государственной политики должны быть направлены на стимулирование развития новых отраслей перерабатывающего сектора хозяйства, а также преодоление диспропорций в регионально-отраслевой структуре привлечения внутренних и внешних инвестиций. И первостепенной проблемой здесь выступает рост объемов реальных инвестиций.

Что же касается территориального размещения инвестиций, то решающее значение имеет уровень социально-экономического развития региона, который определяется главным образом типом воспроизводства (расширяющийся, сужающийся, деградиционный). При отсутствии достаточных масштабов внутрирегиональных источников инвестиций объемы внешних поступлений не позволят регионам выйти из кризиса и обеспечить высокие темпы экономического роста.

Динамика инвестиционных проектов как в стране в целом, так и в отдельных регионах сдерживается: высокими страновыми рисками инвестирования в российскую экономику; значительными размерами государственного долга; трудным финансовым положением многих банков и их повышенной осторожностью в кредитовании реального сектора экономики; большими объемами задолженностей предприятий; низким уровнем реальных располагаемых доходов большинства групп населения и др.

Все это формирует неблагоприятный инвестиционный климат и более худшие позиции, которые занимает Россия, особенно на рынке прямых иностранных инвестиций.

К сожалению, к 2017г. даже по оптимистическому прогнозу агентства в России сохранятся высокие политические риски, что поставит ее по степени привлекательности в один ряд с такими странами, как Малайзия и Индия. По прогнозным оценкам финансового и экономического рисков, худшие условия, чем Россия, будет предлагать только Вьетнам.

Отчасти ухудшение позиций России к 2017г. может объясняться



субъективными факторами, связанными с пропагандой США против России в мировом масштабе, а так же экономические санкции.

Чтобы повысить степень экономической свободы России необходимо кардинальная перестройка: торговой политики, налоговой нагрузки, денежной политики через снижение инфляции, банковского и финансового секторов, системы защиты собственности, государственного регулирования (упрощение процедур лицензирования и регистрации бизнеса, снижение коррумпированности чиновников и сокращение требований, порождающих дополнительную нагрузку на бизнес).

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности РФ характеризует процесс вложения капитала в экономику страны как высоко рисковый, что обуславливает повышенные требования к его доходности. Однако оценки большой группы факторов, определяющих возможности ведения эффективного бизнеса в РФ, политическую ситуацию, защиту собственности и коррумпированность, характеризуют инвестиционный климат в России как неблагоприятный относительно большинства других стран мира. Поэтому пока в стране не будут созданы благоприятные, реально привлекательные условия для вложения иностранных инвестиций в приоритетные перспективные отрасли и регионы, зарубежный капитал по-прежнему будет отдавать предпочтение рынкам развивающихся стран, предлагающих более выгодные условия.

Таким образом, активизация инвестиционного процесса в России и увеличение объемов капитальных вложений, в том числе за счет притока иностранного капитала, для обеспечения роста конкурентоспособности страны предполагает: выравнивание норм рентабельности между сырьевыми и перерабатывающими секторами экономики; снижение налоговой нагрузки на главные отрасли экономики, способные повысить рейтинговые позиции России среди мировых конкурентов.

Рассмотрев проблему привлечения иностранных инвестиций в экономику России, можно сделать следующие выводы:

Для нашей страны, которая встала на путь интеграции в мировое хозяйство

и стремиться создать открытую экономическую систему, участие в процессах движения капитала и как импортера, и как экспортера является вопросом стратегически важным. Сегодня же участие России в этих процессах с трудом можно назвать активным, а с точки зрения привлечения зарубежных капиталовложений ей предстоит конкурировать со странами рынка которых оказываются сейчас более привлекательными для инвесторов.

Поэтому привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику является одной из важнейших задач, которые предстоит в ближайшие годы решить экономическому руководству России. Обращение к зарубежным источникам капитала необходимо нашей стране по нескольким причинам:

привносимые иностранными инвесторами в российскую экономику современные технологии способны существенно повысить конкурентоспособность отечественного производства (что особенно важно для экспортно-ориентированных отраслей);

предприятия с иностранными инвестициями, создавая новые рабочие места, способствуют повышению уровня занятости населения России и снижению социальной напряженности;

конкуренция предприятий с иностранными инвестициями со «старыми» российскими предприятиями на внутреннем рынке может иметь существенное значение в борьбе с монополизмом;

в долгосрочной перспективе «встраивание» России в мировой цикл движения капитала будет способствовать интеграции страны в мировое хозяйство и нахождению оптимальной «ниши» во всемирном разделении труда.

В условиях перехода от одной хозяйственной системы к другой требуется огромное количество инвестиций для обеспечения такого перехода.

Для перестройки всего народнохозяйственного комплекса на рыночную основу, модернизации экономики, усиления ее социальной ориентации требуются огромные капиталовложения. Конечно, наивно думать, что иностранные капиталы смогут утолить весь наш инвестиционный голод в полной мере. Однако в определенной степени, в рамках развития отдельных ключевых областей и сфер

производства это сделать, видимо, возможно.

Имея множество альтернативных предложений на более благоприятных, чем в России, условиях, иностранный капитал не спешит и не будет спешить инвестировать российскую экономику. Готовность инвесторов к вложению капитала в экономику той или иной страны зависит от существующего в ней инвестиционного климата.

Инвестиционная деятельность в эксклавному регионе.

Привлечение иностранных инвестиций, в первую очередь прямых, является неизбежным в условиях нехватки внутренних инвестиционных ресурсов.

Даже при высоком уровне экономического развития страны привлечения иностранных инвестиций является одной из важных задач экономического роста и государственного регулирования предпринимательства, поскольку они не просто увеличивают инвестиционные ресурсы, позволяют привлекать передовые технологии и управленческое ноу-хау, но и в значительной мере расширяют экспортный потенциал страны, вовлекают национальных производителей в систему международных экономических отношений. Не случайно в мире наблюдается острая конкурентная борьба за свободные инвестиционные ресурсы, в которой участвуют не только развивающиеся, но и экономически развитые страны.

Федеральным законом № 160-ФЗ от 09.07.1999 г. (в ред. № 169-ФЗ от 08.12.2009) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» открыты широкие возможности в создании на региональном уровне благоприятного инвестиционного климата для предприятий с иностранным участием.

Вполне понятно нежелание местных органов власти уменьшать налоговую нагрузку на предприятия с иностранными инвестициями. Сумма предоставленных даже вновь созданным предприятиям (которые в противном случае вообще не были бы созданы) налоговых преференций традиционно считается «потерями местного бюджета от предоставления льгот». Между тем анализ бюджетной эффективности предоставления льгот в регионе показывает, что это выгодно не только получающим их предприятиям, но и региону.

Следует учитывать, что, как показывает мировой опыт, налоговые льготы не являются определяющим стимулом для иностранного инвестора. В своем выступлении на XII Консультативном совете по иностранным инвестициям в Москве вице-президент Всемирного банка Й. Линн отметил: «Наш опыт свидетельствует, что наиболее экономически эффективные инструменты этой конкуренции (за доступ к прямым иностранным инвестициям. — Прим. авт.) не связаны с предоставлением налоговых льгот или других преференций в связи с прямыми иностранными инвестициями. В современных условиях для привлечения прямых иностранных инвестиций необходима стабильная и прозрачная система налогообложения, а не чрезмерно заниженные ставки налогов или другие льготы». По его же словам, «сегодня менее благоприятный, чем в других странах, режим прямых иностранных инвестиций наносит серьезный ущерб имеющемуся у страны потенциалу экономического роста» [6].

Более важной предпосылкой привлечения иностранного капитала является благоприятный инвестиционный климат, стабильность и «прозрачность» условий хозяйствования, поддержка со стороны местных властей при получении информации о регионе, поиске местных партнеров, регистрации предприятия и т. п.

Очевидно, что подход к определению региональной эффективности совместного предпринимательства для каждого региона будет отличаться, соответствующим образом будут отличаться и цели развития совместного предпринимательства в том или ином регионе. Например, для эксклавных территорий большее значение будет иметь решение проблемы энергоснабжения, острота экологических проблем также может быть различной и т. д.

При исследовании региональной эффективности совместного предпринимательства особенно важное значение будет иметь оценка актуального уровня эффективности и максимально возможного для данного региона при тех или иных социально-экономических условиях.

При разработке стратегии регулирования совместного предпринимательства в регионе целесообразно определить перечень дополнительных данных о

деятельности ПИИ, необходимых для оценки уровня эффективности совместного предпринимательства в регионе, и обеспечить их регулярное получение от ПИИ через органы государственной статистики. Речь может идти, в частности, о внедрении новой техники и современных технологий.

При анализе эффективности совместного предпринимательства для иностранных инвесторов важным моментом, требующим обязательного учета при сопоставлении уровней эффективности деятельности ПИИ для разных его субъектов, является анализ неофициальных путей, по которым иностранные учредители могут повышать для себя эффективность предприятия. Зная и правильно оценивая эти неофициальные пути, можно в достаточной степени приблизить к реальному баланс интересов для разных субъектов совместного предпринимательства.

Масштабы скрытого перемещения доходов ТНК между своими зарубежными подразделениями в России пока изучены недостаточно хорошо, в США же, к примеру, общие потери государственного бюджета вследствие уклонения таким путем от налогообложения с использованием международных каналов в 1990-х гг. ежегодно составляли около 25 млрд. долларов.

К наиболее распространенным неофициальным путям повышения эффективности совместного предпринимательства для иностранных учредителей относятся:

- 1) манипулирование трансфертными ценами;
- 2) завышение платежей за управление и лицензионных платежей;
- 3) манипулирование процентами по межфирменным кредитам;
- 4) задержка или ускорение платежей между предприятиями.

На наш взгляд, наиболее эффективно данную проблему можно решать на уровне отдельных регионов, в связи с чем было бы целесообразным произвести такое исследование, например, в Республике Башкортостан — с целью принятия соответствующих мер и ограничения негативных явлений.

Эффективность региона как ОЭЗ для страны в целом можно оценить, сопоставив затраты государства (бюджетное финансирование, потери от

предоставления налоговых кредитов , уменьшение налоговых поступлений и таможенных платежей вследствие предоставления льготного таможенного и налогового режимов и т. д.) и народнохозяйственный эффект от привлечения в регион иностранных инвестиций.

Методика оценки эффективности режима ОЭЗ для страны в целом имеет очень важное значение не только для балансировки интересов различных субъектов ПИИ при выработке стратегии регулирования совместного предпринимательства в регионе, но и для обоснования целесообразности предоставления той или иной территории льготного режима хозяйствования. До настоящего времени при принятии важных законодательных решений, касающихся института ОЭЗ в России, к сожалению, не проводилось их экономическое обоснование, что во многом объяснялось именно отсутствием достаточно эффективной методики анализа целесообразности введения режима ОЭЗ в том или ином регионе.

К основным ограничениям развития совместного предпринимательства в регионе можно отнести международные тенденции, экономические, политические, природные, экологические ограничения и т.д.

## 1.2 Понятие, суть и содержание инвестиционного проекта

Для ускорения принятия инвестором решения о том вкладывать ли средства в то или иное предприятие необходимо составлять инвестиционный проект, определяющий цель которую стремится достичь фирма, стратегию предпринимательской деятельности в совокупности со сроками достижения цели.

Проектный анализ — методология, позволяющая оценивать финансовые и экономические достоинства проектов, альтернативных путей использования ресурсов с учетом их макро- и микроэкономических последствий. Инвестиции — это не столько вложения в проект, сколько в людей, способных реализовать этот проект. Инвестициям предшествуют длительные исследования, и они сопровождаются постоянным мониторингом состояния предприятия, где основной направленностью реализации инвестиционного проекта является

финансовая политика фирмы.

В зависимости от конкретного вида реального инвестирования фирма формулирует требования, предъявляемые к разрабатываемому инвестиционному проекту [17]. Для таких форм инвестирования, как замена оборудования или приобретение отдельных видов нематериальных активов, т.е. для форм инвестирования, которые не требуют больших финансовых вложений и финансируются только за счет собственных средств фирмы, инвестиционный проект является внутренним документом. Такой проект, как правило включает в себя сокращенный перечень разделов и показателей, при этом в обязательном порядке рассматривается цель осуществления инвестиционного проекта, его основные параметры, объем и необходимость финансовых ресурсов, а также показатели эффективности данного инвестиционного проекта и календарный план его осуществления. В случае осуществления таких форм реального инвестирования, как новое строительство, реконструкция, которые требуют большого объема финансирования и для осуществления которых привлекают внешние источники финансирования, перечень требований к инвестиционному проекту значительно возрастает. Поскольку это связано с привлечением внешнего финансирования, инвестор или кредитор должен иметь полное представление об инвестиционном проекте, в финансировании которого он принимает непосредственное участие. В этом случае инвестиционный проект включает в себя стратегическую концепцию инвестирования, основные показатели маркетинговой, экономической и финансовой результативности, объемы необходимых финансовых ресурсов, сроки возвратности средств, дополнительно привлеченных из внешних источников. Основные разделы инвестиционного проекта:

1. Краткая характеристика инвестиционного проекта
2. Основная идея проекта
3. Анализ рынка и концепции маркетинга
4. Обоснование объемов материальных ресурсов, необходимых в процессе реализации инвестиционного проекта

5. Характеристика технических основ реализации проекта
6. Месторасположение проекта
7. Организация управления
8. Необходимые трудовые ресурсы
9. График реализации проекта
10. Характеристика финансового обеспечения проекта и оценка его эффективности.

Таким образом, инвестиционный проект позволяет в первую очередь предпринимательской фирме, а затем и внешним инвесторам всесторонне оценить ожидаемую эффективность и целесообразность осуществления конкретных реальных инвестиций. В соответствии с рекомендациями ЮНИДО инвестиционный проект должен содержать определенный перечень основных разделов [19].

Краткая характеристика этапов инвестиционного проекта позволит проанализировать и выявить основные этапы выполнения в зависимости от финансовой политики фирмы.

Любой инвестиционный проект начинается с краткой его характеристики, фактически данный раздел является обобщающим и разрабатывается, как правило в последнюю очередь, после того как подготовлены все остальные разделы.

Характеристика проекта включает в себя перечень всех ресурсов, в том числе финансовых, необходимых для реализации проекта, сроки реализации проекта и возврата денежных средств, а также оценку экономической и финансовой эффективности проекта и его социальной значимости. Основным аспектом в этом пункте инвестиционного проекта является то, что финансовая политика фирмы заключается прежде всего в собственном развитии, расширении производственной, либо другой сферы своей деятельности. Конечно этот этап самый важный и включает в себя все существующие расходы, затраты, также прогнозируемые доходы и возможность окупить расходные статьи проекта.

Второй пункт инвестиционного проекта рассматривает наиболее важные параметры анализируемого проекта, которые служат определяющими



показателями для его реализации, как правило здесь же приводится характеристика инициатора инвестиционного проекта.

В следующем разделе инвестиционного проекта отведенному анализу рынка и концепции маркетинга, приводятся результаты анализа потенциала рынка, а также результаты маркетинговых исследований, предметами которых служат: спрос и предложение, существующие цены, сегментации рынка, эластичность спроса, основные конкуренты. Рассматривается выбранная концепция маркетинга, которая будет использоваться при реализации данного инвестиционного проекта, т.е. фактически программа удержания продукции или услуги на рынке.

Обеспечение объемов материальных ресурсов, необходимых в процессе реализации инвестиционного проекта, включает в себя классификацию используемых видов сырья и материалов, объем потребности в них на всех этапах и стадиях реализации инвестиционного проекта. Анализируются также наличие основного сырья в регионе осуществления проекта. Разрабатывается программа поставок сырья и материалов, оцениваются связанные с ними затраты. Финансовая политика фирмы, прежде всего, должна быть направлена на моменты рационального и экономного использования ресурсов необходимых для реализации и проекта.

Раздел «характеристика технических основ реализации проекта» должен содержать производственную программу и анализ производственной мощности предприятия. В этом разделе приводится обоснование будущей технологии, и рассматривается парк оборудования, необходимого для ее реализации. Данный раздел в наименьшей степени задействует финансовую политику фирмы, так как характеристика проводится на основе существующего производства, либо деятельности организации.

Раздел «месторасположение проекта» содержит обоснование выбора конкретного региона для реализации проекта, анализ производственной и коммерческой инфраструктур, рыночной и ресурсной среды; описание социально-экономических условий в регионе и инвестиционного климата. Здесь же

приводится характеристика окружающей среды и оценивается возможность возникновения экологических проблем при реализации инвестиционного проекта.

«Организация управления» включает в себя характеристику организационной структуры фирмы с обоснованием ее конкретной формы управления. В этом разделе рассматривается организация трудовой деятельности производственного и управленческого персонала. В разделе «Необходимые трудовые ресурсы» приводятся требования к основным категориям персонала фирмы, указывается система формирования персонала и возможности поиска в регионе наиболее важных для производства специалистов. График реализации проекта является достаточно важным разделом, так как здесь осуществляется обоснование отдельных стадий реализации инвестиционного проекта и рассматривается потребность в финансовых, материальных и трудовых ресурсах на каждой стадии. Финансовая политика фирмы просматривается в данном аспекте инвестиционного проекта с точки зрения затрат на оплату труда персонала и возможностей организации обеспечить выполнение инвестиционного проекта руками высококвалифицированного персонала, в свою очередь обеспечить достойную и своевременную оплату их труда. Заключительным разделом является характеристика финансового обеспечения проекта и оценка его эффективности. Этот раздел содержит оценку необходимых сумм инвестиций, возможных производственных затрат, а также обоснование способов получения инвестиционных ресурсов и расчет эффективности инвестиций и является одним из важных моментов в финансовой политике фирмы, которая направлена на свое развитие и расширение деятельности, также производства совершенно новой продукции необходимой потребителю рынку. В перспективе реализация инвестиционного проекта дает всей фирме возможность получения дополнительной прибыли, что является основой в организации любого предприятия имеющего коммерческую направленность.

Из всего изложенного выше становится ясно, что создание, разработка, реализация и вложение средств в инвестиционный проект на предприятии напрямую зависит от финансовой политики фирмы. Особенно важно с

финансовой точки зрения оценить инвестиционный проект. Финансовая оценка инвестиционного проекта заключается в следующем:

1. Рентабельность капитала должна быть выше, чем аналогичный показатель по предприятию за прошлый год.

2. Прибыльность продаж должна быть больше, чем у конкурентов.

3. Эффективность проекта.

4. Финансовая независимость должна быть выше, чем 0,5, т.е. собственных средств должно быть больше, чем заемных.

5. Поток наличности по периодам (месяцам, кварталам) должен иметь положительное сальдо.

6. Точка безубыточности должна быть меньше производственной программы.

Виды проектов.

С точки зрения масштабности, проекты делятся на малые проекты и мегапроекты.

Малые проекты допускают ряд упрощений в процедуре проектирования и реализации, формировании команды проекта. Вместе с тем затруднительность исправления допущенных ошибок требует очень тщательного определения объемных характеристик проекта, участников проекта и методов их работы, графика проекта и форм отчета, а также условий контракта.

Мегапроекты – это целевые программы, содержащие несколько взаимосвязанных проектов, объединенных общей целью, выделенными ресурсами и отпущенным на их выполнение временем.

Такие программы могут быть международными, государственными, национальными, региональными.

Мегапроекты обладают рядом отличительных черт:

- высокой стоимостью (порядка \$1 млрд. и более);
- капиталоемкостью – потребность в финансовых средствах в таких проектах требует нетрадиционных (акционерных, смешанных) форм финансирования;
- трудоемкостью

- длительностью реализации: 5-7 и более лет;
- отдаленностью районов реализации, а следовательно, дополнительными затратами на инфраструктуру.

Особенности мегапроектов требуют учета ряда факторов, а именно:

- распределение элементов проекта по разным исполнителям и необходимость координации их деятельности;
- необходимость анализа социально-экономической среды региона, страны в целом, а возможно и ряда стран-участниц проекта;
- разработка и постоянное обновление плана проекта.

С точки зрения срока реализации, проекты делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Краткосрочные проекты обычно реализуются на предприятиях по производству новинок различного рода, опытных установках, восстановительных работах.

На таких объектах заказчик обычно идет на увеличение окончательной (фактической) стоимости проекта против первоначальной, поскольку более всего он заинтересован в скорейшем его завершении.

Средне- и долгосрочные проекты отличаются только сроками исполнения и для них характерно затягивание фазы первоначального планирования.

С точки зрения качества, проекты делятся на дефектные и бездефектные.

Бездефектные проекты в качестве доминирующего фактора используют повышенное качество.

Обычно стоимость бездефектных проектов весьма высока и измеряется сотнями миллионов и даже миллиардами долларов.

Учитывая фактор ограниченности ресурсов, можно выделить мультипроекты, монопроекты и международные проекты.

Мультипроекты используют в тех случаях, когда замысел заказчика проекта относится к нескольким взаимосвязанным проектам, каждый из которых не имеет своего ограничения по ресурсам.

Мультипроектом считается выполнение множества заказов (проектов) и

услуг в рамках производственной программы фирмы, ограниченной ее производственными, финансовыми, временными возможностями и требованиями заказчиков.

В качестве альтернативных мультипроектом выступают монопроекты, имеющие четко очерченные ресурсные, временные и др. рамки, реализуемые единой проектной командой и представляющие собой отдельные инвестиционные, социальные и др. проекты.

Международные проекты обычно отличаются значительной сложностью и стоимостью. Их отличает также важная роль в экономике и политике тех стран, для которых они разрабатываются.

Специфика таких проектов заключается в следующем: оборудование и материалы для таких проектов обычно закупаются на мировом рынке. Отсюда — повышенные требования к организации, осуществляющей закупки для проекта.

Уровень подготовки таких проектов должен быть существенно выше, чем для аналогичных «внутренних» проектов.

### 1.3 Методы оценки эффективности инвестиционных проектов

Инвестиционные проекты, анализируемые в процессе составления бюджета капитальных вложений, имеют определенную логику.

С каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток (Cash Flow), элементы которого представляют собой либо чистые оттоки (Net Cash Outflow), либо чистые притоки денежных средств (Net Cash Inflow). Под чистым оттоком в  $k$ -м году понимается превышение текущих денежных расходов по проекту над текущими денежными поступлениями (при обратном соотношении имеет место чистый приток). Денежный поток, в котором притоки следуют за оттоками, называется ординарным. Если притоки и оттоки чередуются, денежный поток называется неординарным.

Чаще всего анализ ведется по годам, хотя это ограничение не является обязательным. Анализ можно проводить по равным периодам любой продолжительности (месяц, квартал, год и др.). При этом, однако, необходимо

помнить о сопоставимости величин элементов денежного потока, процентной ставки и длины периода.

Предполагается, что все вложения осуществляются в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, хотя в принципе они могут осуществляться в течение ряда последующих лет.

Приток (отток) денежных средств относится к концу очередного года.

Коэффициент дисконтирования, используемый для оценки проектов спомощью методов, основанных на дисконтированных оценках, должен соответствовать длине периода, заложенного в основу инвестиционного проекта(например, годовая ставка берется только в том случае, если длина периода- год).

Необходимоособо подчеркнуть, что применение методов оценки и анализа проектов предполагает множественность используемых прогнозных оценок и расчетов. Множественность определяется как возможность применения ряда критериев, так и безусловной целесообразностью варьирования основными параметрами. Это достигается использованием имитационных моделей в среде электронных таблиц.

Критерии, используемые в анализе инвестиционной деятельности, можно разделить на две группы в зависимости от того, учитывается или нет временной параметр:

- 1.1. А) Основанные на дисконтированных оценках («динамические» методы):
  - 1.2. - Чистая приведенная стоимость - NPV (Net Present Value);
  - 1.3. – Индекс рентабельности инвестиций - PI (Profitability Index);
  - 1.4. – Внутренняя норма прибыли - IRR (Internal Rate of Return);
  - 1.5. - Модифицированная внутренняя норма прибыли- MIRR (Modified Internal Rate of Return);
  - 1.6. - Дисконтированный срок окупаемости инвестиций - DPP (Discounted Payback Period).

Б) Основанные на учетных оценках («статистические» методы):

1.7. - Срок окупаемости инвестиций - PP (Payback Period);

1.8. - Коэффициент эффективности инвестиций - ARR (Accounted Rate of Return).

До самого последнего времени расчет эффективности капиталовложений производился преимущественно с «производственной» точки зрения и мало отвечал требованиям, предъявляемым финансовыми инвесторами:

- во-первых, использовались статистические методы расчета эффективности вложений, не учитывающие фактор времени, имеющий принципиальное значение для финансового инвестора;

- во-вторых, использовавшиеся показатели были ориентированы на выявление производственного эффекта инвестиций, т.е. повышения производительности труда, снижения себестоимости в результате инвестиций, финансовая эффективность которых отходила при этом на второй план.

Поэтому для оценки финансовой эффективности проекта целесообразно применять т.н. «динамические» методы, основанные преимущественно на дисконтировании образующихся в ходе реализации проекта денежных потоков. Применение дисконтирования позволяет отразить основополагающий принцип «завтрашние деньги дешевле сегодняшних» и учесть тем самым возможность альтернативных вложений по ставке дисконта. Общая схема всех динамических методов оценки эффективности в принципе одинакова и основывается на прогнозировании положительных и отрицательных денежных потоков (грубо говоря, расходов и доходов, связанных с реализацией проекта) на плановый период и сопоставлении полученного сальдо денежных потоков, дисконтированного по соответствующей ставке, с инвестиционными затратами.

Очевидно, что такой подход сопряжен с необходимостью принятия ряда допущений, выполнить которые на практике (в особенности в российских условиях) достаточно сложно. Рассмотрим два наиболее очевидных препятствия.

Во-первых, требуется верно оценить не только объем первоначальных капиталовложений, но и текущие расходы и поступления на весь период

реализации проекта. Вся условность подобных данных очевидна даже в условиях стабильной экономики с предсказуемыми уровнем и структурой цен и высокой степенью изученности рынков. В российской же экономике объем допущений, которые приходится делать при расчетах денежных потоков, неизмеримо выше (точность прогноза есть функция от степени систематического риска).

Во-вторых, для проведения расчетов с использованием динамических методов используется предпосылка стабильности валюты, в которой оцениваются денежные потоки. На практике эта предпосылка реализуется при помощи применения сопоставимых цен (с возможной последующей корректировкой результатов с учетом прогнозных темпов инфляции) либо использования для расчетов стабильной иностранной валюты. Второй способ более целесообразен в случае реализации инвестиционного проекта совместно с зарубежными инвесторами.

Безусловно, оба эти способа далеки от совершенства: в первом случае вне поля зрения остаются возможные изменения структуры цен; во втором, помимо этого, на конечный результат оказывает влияние также изменение структуры валютных и рублевых цен, инфляция самой иностранной валюты, колебания курса и т.п.

В этой связи возникает вопрос о целесообразности применения динамических методов анализа производственных инвестиций вообще: ведь в условиях высокой неопределенности и при принятии разного рода допущений и упрощений результаты соответствующих вычислений могут оказаться еще более далеки от истины. Следует отметить, однако, что целью количественных методов оценки эффективности является не идеальный прогноз величины ожидаемой прибыли, а, в первую очередь, обеспечение сопоставимости рассматриваемых проектов с точки зрения эффективности, исходя из неких объективных и перепроверяемых критериев, и подготовка тем самым основы для принятия окончательного решения.

Анализ развития и распространения динамических методов определения эффективности инвестиций доказывает необходимость и возможность их



применения для оценки инвестиционных проектов. В высокоразвитых индустриальных странах 30 лет назад отношение к этим методам оценки эффективности было примерно таким же, как в наше время в России: в 1964 г. в США только 16% обследованных предприятий применяли при инвестиционном анализе динамические методы расчетов. К середине 80-х годов эта доля поднялась до 86%. В странах Центральной Европы (ФРГ, Австрия, Швейцария) в 1989 г. более 88% опрошенных предприятий применяли для оценки эффективности инвестиций динамические методы расчетов. При этом следует учесть, что во всех случаях исследовались промышленные предприятия, которые зачастую проводят инвестиции вследствие технической необходимости. Тем более важен динамический анализ инвестиционных проектов в деятельности финансового института, ориентированного на получение прибыли и имеющего многочисленные возможности альтернативного вложения средств.

Наконец, мероприятия по оценке риска инвестирования и применение методов учета неопределенности в финансовых расчетах, позволяющие уменьшить влияние неверных прогнозов на конечный результат и тем самым увеличить вероятность правильного решения, могут существенно повысить обоснованность и корректность результатов анализа.

Из всего многообразия динамических методов расчета эффективности инвестиций наиболее известны и часто применяются на практике метод оценки внутренней нормы рентабельности проекта и метод оценки чистого приведенного дохода от реализации проекта. Кроме того, имеется ряд специальных методов.

#### Чистая приведенная стоимость (NPV)

Этот метод основан на сопоставлении величины исходной инвестиции (IC) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока. Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента  $r$ , устанавливаемого аналитиком (инвестором) самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый им капитал.

Допустим, делается прогноз, что инвестиция (IC) будет генерировать в течение  $n$  лет, годовые доходы в размере  $P_1, P_2, \dots, P_n$ . Общая накопленная величина дисконтированных доходов (PV) и чистый приведенный эффект (NPV) соответственно рассчитываются по формулам:

$$PV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k}$$

$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC. \quad (1)$$

Очевидно, что если:

$NPV > 0$ , то проект следует принять;

$NPV < 0$ , то проект следует отвергнуть;

$NPV = 0$ , то проект ни прибыльный, ни убыточный.

При прогнозировании доходов по годам необходимо по возможности учитывать все виды поступлений как производственного, так и непроизводственного характера, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Так, если по окончании периода реализации проекта планируется поступление средств в виде ликвидационной стоимости оборудования или высвобождения части оборотных средств, они должны быть учтены как доходы соответствующих периодов.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение  $m$  лет, то формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+i)^j} \quad (2)$$

где  $i$  — прогнозируемый средний уровень инфляции.

Расчет с помощью приведенных формул вручную достаточно трудоемок, поэтому для удобства применения этого и других методов, основанных на дисконтированных оценках, разработаны специальные статистические таблицы, в

которых табулированы значения сложных процентов, дисконтирующих множителей, дисконтированного значения денежной единицы и т. п. в зависимости от временного интервала и значения коэффициента дисконтирования.

Необходимо отметить, что показатель NPV отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта. Этот показатель аддитивен во временном аспекте, т. е. NPV различных проектов можно суммировать. Это очень важное свойство, выделяющее этот критерий из всех остальных и позволяющее использовать его в качестве основного при анализе оптимальности инвестиционного портфеля.

#### Область применения и трудности NPV-метода

При помощи NPV-метода можно определить не только коммерческую эффективность проекта, но и рассчитать ряд дополнительных показателей. Столь обширная область применения и относительная простота расчетов обеспечили NPV-методу широкое распространение, и в настоящее время он является одним из стандартных методов расчета эффективности инвестиций, рекомендованных к применению ООН и Всемирным банком.

Однако корректное использование NPV-метода возможно только при соблюдении ряда условий:

Объем денежных потоков в рамках инвестиционного проекта должен быть оценен для всего планового периода и привязан к определенным временным интервалам. Денежные потоки в рамках инвестиционного проекта должны рассматриваться изолированно от остальной производственной деятельности предприятия, т.е. характеризовать только платежи и поступления, непосредственно связанные с реализацией данного проекта. Принцип дисконтирования, применяемый при расчете чистого приведенного дохода, с экономической точки зрения подразумевает возможность неограниченного привлечения и вложения финансовых средств по ставке дисконта. Использование метода для сравнения эффективности нескольких проектов предполагает использование единой для всех проектов ставки дисконта и единого временного

интервала (определяемого, как правило, как наибольший срок реализации из имеющихся).

При расчете NPV, как правило, используется постоянная ставка дисконтирования, однако в зависимости от обстоятельств (например, ожидается изменение уровня процентных ставок) ставка дисконтирования может дифференцироваться по годам. Если в ходе расчетов применяются различные ставки дисконтирования, то, во-первых, формулы (1) и (2) неприменимы и, во-вторых, проект, приемлемый при постоянной ставке дисконтирования, может стать неприемлемым.

Индекс рентабельности инвестиций (PI)

Этот метод является, по сути, следствием метода чистой теперешней стоимости. Индекс рентабельности (PI) рассчитывается по формуле

$$PI = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} / IC \quad (3)$$

Очевидно, что если:

$PI > 1$ , то проект следует принять;

$PI < 1$ , то проект следует отвергнуть;

$PI = 1$ , то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Логика критерия PI такова: он характеризует доход на единицу затрат; именно этот критерий наиболее предпочтителен, когда необходимо упорядочить независимые проекты для создания оптимального портфеля в случае ограниченности сверху общего объема инвестиций.

В отличие от чистого приведенного эффекта индекс рентабельности является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV, либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением NPV.

Отличия ИРИ(PI) от других методов оценки инвестиционного проекта.

представляет собой относительный показатель;  
характеризует уровень доходности на единицу капитальных вложений;  
представляет собой меру устойчивости как самого инвестиционного проекта, так и предприятия которое его реализует;  
позволяет ранжировать инвестиционные проекты по величине ИРИ(PI).

Внутренняя норма прибыли инвестиций.(IRR)

Вторым стандартным методом оценки эффективности инвестиционных проектов является метод определения внутренней нормы рентабельности проекта (internal rate of return, IRR), т.е. такой ставки дисконта, при которой значение чистого приведенного дохода равно нулю.

$$\text{ШКК} = \text{кб при котором ТЗМ} = a(k) = 0$$

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает проект убыточным.

На практике любое предприятие финансирует свою деятельность, в том числе и инвестиционную, из различных источников. В качестве платы за пользование авансированными в деятельность предприятия финансовыми ресурсами оно уплачивает проценты, дивиденды, вознаграждения и т.п., т.е. несет некоторые обоснованные расходы на поддержание своего экономического потенциала. Показатель, характеризующий относительный уровень этих расходов, можно назвать «ценой» авансированного капитала (CC). Этот показатель отражает сложившийся на предприятии минимум возврата на вложенный в его деятельность капитал, его рентабельность и рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной.

Экономический смысл этого показателя заключается в следующем: предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя СС (или цены источника средств для данного проекта, если он имеет целевой источник). Именно с ним сравнивается показатель IRR, рассчитанный для конкретного проекта, при этом связь между ними такова.

Если:  $IRR > СС$ . то проект следует принять;

$IRR < СС$ , то проект следует отвергнуть;

$IRR = СС$ , то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Практическое применение данного метода осложнено, если в распоряжении аналитика нет специализированного финансового калькулятора. В этом случае применяется метод последовательных итераций с использованием табулированных значений дисконтирующих множителей. Для этого с помощью таблиц выбираются два значения коэффициента дисконтирования  $r_1 < r_2$  таким образом, чтобы в интервале  $(r_1, r_2)$  функция  $NPV=f(r)$  меняла свое значение с «+» на «-» или с «-» на «+». Далее применяют формулу

$$IRR = r_1 + \frac{f(r_1)}{f(r_1) - f(r_2)} \cdot (r_2 - r_1) \quad (4)$$

где  $r_1$  — значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором  $f(r_1) > 0$  ( $f(r_1) < 0$ );

$r_2$  — значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором  $f(r_2) < 0$  ( $f(r_2) > 0$ ).

Точность вычислений обратно пропорциональна длине интервала  $(r_1, r_2)$ , а наилучшая аппроксимация с использованием табулированных значений достигается в случае, когда длина интервала минимальна (равна 1%), т.е.  $r_1$  и  $r_2$  — ближайшие друг к другу значения коэффициента дисконтирования, удовлетворяющие условиям (в случае изменения знака функции с «+» на «-»):

$r_1$  — значение табулированного коэффициента дисконтирования, минимизирующее положительное значение показателя NPV, т.е.

$$f(r_1) = \min_r \{f(r) > 0\};$$

$r_2$  — значение табулированного коэффициента дисконтирования, максимизирующее отрицательное значение показателя NPV, т.е.

$$f(r_2) = \max_r \{f(r) < 0\}.$$

Путем взаимной замены коэффициентов  $r_1$  и  $r_2$  аналогичные условия выписываются для ситуации, когда функция меняет знак с «-» на «+».

#### Область применения и трудности IRR-метода

При анализе условий применения IRR-метода в литературе выделяются два типа инвестиционных проектов: изолированно проводимые, или чистые инвестиции (pure investments), и смешанные (mixed investments).

Под чистыми инвестициями понимаются инвестиции, которые не требуют промежуточных капиталовложений, а полученные от реализации проекта средства направляются на амортизацию вложенного капитала и в доход. Нормальным признаком чистых инвестиций является характер динамики сальдо денежных потоков: до определенного момента времени только отрицательные сальдо (т.е. превышения расходов над доходами), а затем - только положительные сальдо (чистый доход), причем итоговое сальдо денежных потоков должно быть неотрицательным (т.е. проект должен быть номинально прибыльным).

Формальным признаком смешанных инвестиций является чередование положительных и отрицательных сальдо денежных потоков в ходе реализации проекта.

Однозначное определение показателя IRR становится невозможным, а применение IRR-метода для анализа смешанных инвестиций - нецелесообразным. Эффективность смешанных инвестиций рассчитывается при помощи применения NPV-метода или одного из специальных методов расчета эффективности. Поэтому, говоря далее об IRR-методе, будет иметься в виду анализ только чистых инвестиций.

Для определения эффективности инвестиционного проекта при помощи расчета внутренней нормы рентабельности используется сравнение полученного значения с базовой ставкой процента, характеризующей эффективность

альтернативного использования финансовых средств. Проект считается эффективным, если выполняется следующее неравенство:

$$IRR > i,$$

где  $i$  - некоторая базовая ставка процента.

Этот критерий также ориентирован в первую очередь на учет возможностей альтернативного вложения финансовых средств, поскольку он показывает не абсолютную эффективность проекта как таковую (для этого было бы достаточно неотрицательной ставки IRR), а относительную - по сравнению с операциями на финансовом рынке.

Показатель IRR может применяться также и для сравнения эффективности различных инвестиционных проектов между собой. Однако здесь простого сопоставления значений внутренней нормы рентабельности сравниваемых проектов может оказаться недостаточно. В частности, результаты, полученные при сравнении эффективности инвестиционных проектов при помощи NPV- и IRR-методов, могут привести к принципиально различным результатам. Это обусловлено следующими обстоятельствами: для достижения абсолютной сопоставимости проектов необходимо применение т.н. дополнительных инвестиций, позволяющих устранить различия в объеме инвестированного капитала и сроках реализации проектов. При использовании NPV-метода предполагается, что дополнительные инвестиции также дисконтируются по базовой ставке процента  $i$ , в то время как использование IRR-метода предполагает, что дополнительные инвестиции также обладают доходностью, равной внутренней норме рентабельности анализируемого проекта и которая заведомо выше, чем базовая ставка дисконта.

На практике сравнительный анализ инвестиционных проектов проводится в большинстве случаев при помощи простого сопоставления значений внутренних норм рентабельности. Несмотря на определенную теоретическую некорректность, такой подход позволяет устранить влияние субъективного



выбора базовой ставки процента на результаты анализа. Действительно, основная цель использования инструментария дополнительных инвестиций заключается в попытке согласовать результаты сравнительного анализа при помощи применения NPV- и IRR-методов, точнее, привязать второе к первому, поскольку при таком подходе приоритет имеет чистый приведенный доход проекта. Кроме того, применение инструмента дополнительных инвестиций корректно только в случае сравнительного анализа альтернативных, или взаимоисключающих, проектов, что еще более сужает область его применения и делает совершенно непригодным для анализа инвестиционной программы.

В целом по сравнению с NPV-методом использование показателя внутренней нормы рентабельности связано с большими ограничениями.

Во-первых, для IRR-метода действительны все ограничения NPV-метода, т.е. необходимость изолированного рассмотрения инвестиционного проекта, необходимость прогнозирования денежных потоков на весь период реализации проекта и т.д.

Во-вторых, сфера применения IRR-метода ограничена только областью чистых инвестиций.

#### Срок окупаемости инвестиций (PP)

Этот метод - один из самых простых и широко распространен в мировой практике, не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений. Алгоритм расчета срока окупаемости (PP) зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими. При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом. Общая формула расчета показателя PP имеет вид:

$PP = n$ , при котором  $R_k > IC$ .

Показатель срока окупаемости инвестиций очень прост в расчетах, вместе с тем он имеет ряд недостатков, которые необходимо учитывать в анализе.

Во-первых, он не учитывает влияние доходов последних периодов. Во-вторых, поскольку этот метод основан на не дисконтированных оценках, он не делает различия между проектами с одинаковой суммой кумулятивных доходов, но различным распределением их по годам.

Существует ряд ситуаций, при которых применение метода, основанного на расчете срока окупаемости затрат, может быть целесообразным. В частности, это ситуация, когда руководство предприятия в большей степени озабочено решением проблемы ликвидности, а не прибыльности проекта - главное, чтобы инвестиции окупились как можно скорее. Метод также хорош в ситуации, когда инвестиции сопряжены с высокой степенью риска, поэтому, чем короче срок окупаемости, тем менее рискованным является проект. Такая ситуация характерна для отраслей или видов деятельности, которым присуща большая вероятность достаточно быстрых технологических изменений.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP).

Дисконтированный срок окупаемости инвестиций рассчитывается по формуле:

$$DPP = IC / \left( \frac{\sum PV}{(1+r)^n} \right) \quad (5)$$

Дисконтированные оценки срока окупаемости всегда больше простых оценок, т.е. ДСОИ(DPP) > СОИ(PP).

Недостатки метода ДСОИ(DPP):

не учитывает влияние денежных притоков последних лет;

не делает различия между накопленными денежными потоками и их распределением по годам;

не обладает свойством аддитивности.

Преимущества данного метода:

прост для расчетов;

способствует расчетам ликвидности предприятия, т.е. окупаемости инвестиций;

показывает степень рискованности того или иного инвестиционного проекта, чем меньше срок окупаемости тем меньше риск и наоборот.

Коэффициент эффективности инвестиций (ARR)

Этот метод имеет две характерные черты: он не предполагает дисконтирования показателей дохода; доход характеризуется показателем чистой прибыли PN (балансовая прибыль за вычетом отчислений в бюджет). Алгоритм расчета исключительно прост, что и предопределяет широкое использование этого показателя на практике: коэффициент эффективности инвестиции (ARR) рассчитывается делением среднегодовой прибыли PN на среднюю величину инвестиции (коэффициент берется в процентах). Средняя величина инвестиции находится делением исходной суммы капитальных вложений на два, если предполагается, что по истечении срока реализации анализируемого проекта все капитальные затраты будут списаны; если допускается наличие остаточной стоимости (RV), то ее оценка должна быть исключена.

$$ARR = \frac{PN}{1/2(IC - RV)} \quad (6)$$

Данный показатель сравнивается с коэффициентом рентабельности авансированного капитала, рассчитываемого делением общей чистой прибыли предприятия на общую сумму средств, авансированных в его деятельность (итог среднего баланса нетто).

Специальные методы оценки инвестиционных проектов.

Описанные выше IRR- и NPV-методы принадлежат к числу традиционных методов оценки инвестиций и используется уже в течении более чем трех

десятилетий. В абсолютном большинстве случаев определением чистого приведенного дохода и внутренней нормы рентабельности проекта и исчерпывается анализ эффективности. Такое положение вещей имеет под собой объективную основу: эти методы достаточно просты, не связаны с громоздкими вычислениями и могут применяться для оценки практически любых инвестиционных проектов, т.е. универсальны.

Однако обратной стороной этой универсальности является невозможность учета специфики реализации некоторых инвестиционных проектов, что в определенной степени снижает точность и корректность анализа. Специальные методы позволяют акцентировать внимание на отдельных моментах, могущих иметь серьезное значение для финансового инвестора и более детально исследовать инвестиционный проект в целом. Если показатели внутренней нормы рентабельности и чистого приведенного дохода дают лишь общее представление о том, что из себя представляет проект, то применение специальных методов позволяет составить представление об отдельных его аспектах и тем самым повысить общий уровень инвестиционного анализа.

Основные специальные методы оценки эффективности можно разделить на две группы: методы, основанные на определении конечной стоимости инвестиционного проекта, т.е. приведенной не на начало, а на конец планового периода, что позволяет рассматривать отдельно ставки процента на привлеченный и вложенный капитал. Таким образом, они основаны на принципиально ином подходе, чем традиционные методы; методы, представляющие собой модификацию традиционных схем расчетов.

Метод бесконечного цепного повтора сравниваемых проектов.

Рассмотренную выше методику можно упростить в вычислительном плане. Так, если анализируется несколько проектов, существенно различающихся по продолжительности реализации, расчеты могут быть достаточно сложными. Их можно упростить, если предположить, что каждый из анализируемых проектов может быть реализован неограниченное число раз. В этом случае  $n \rightarrow \infty$  число слагаемых в формуле расчета  $NPV(i, n)$  будет стремиться к бесконечности, а

значение  $NPV(i, \infty)$  может быть найдено по формуле для бесконечно убывающей геометрической прогрессии:

$$NPV(i, \infty) = \lim_{n \rightarrow \infty} NPV(i, n) = NPV(i) \frac{(1+r)^i}{(1+r)^i - 1} \quad (7)$$

Сравнительная характеристика критериев NPV и IRR.

Как показали результаты многочисленных обследований практики принятия решений в области инвестиционной политики в условиях рынка, в анализе эффективности инвестиционных проектов наиболее часто применяются критерии NPV и IRR. Однако возможны ситуации, когда эти критерии противоречат друг другу, например, при оценке альтернативных проектов.

Основной недостаток критерия NPV в том, что это абсолютный показатель, а потому он не дает представления о так называемом «резерве безопасности проекта». Имеется в виду следующее: если допущены ошибки в прогнозах денежного потока (что совершенно не исключено особенно в отношении последних лет реализации проекта) или коэффициента дисконтирования, насколько велика опасность того, что проект, который ранее рассматривался как прибыльный, окажется убыточным? Информацию о резерве безопасности проекта дают критерии IRR и PI. Так, при прочих равных условиях, чем больше IRR по сравнению с ценой авансированного капитала, тем больше резерв безопасности. Что касается критерия PI, то правило здесь таково: чем больше значение PI превосходит единицу, тем больше резерв безопасности. Иными словами, с позиции риска можно сравнивать два проекта по критериям IRR и PI, но нельзя - по критерию NPV. Высокое значение NPV не должно служить решающим аргументом при принятии решений инвестиционного характера, поскольку, во-первых, оно определяется масштабом проекта и, во-вторых, может быть сопряжено с достаточно высоким риском. Напротив, высокое значение IRR во многих случаях указывает на наличие определенного резерва безопасности в отношении данного проекта.

Поскольку зависимость NPV от ставки дисконтирования  $r$  нелинейна, значение NPV может существенно зависеть от  $r$ , причем степень этой зависимости различна и определяется динамикой элементов денежного потока.

Для проектов классического характера критерий IRR показывает лишь максимальный уровень затрат по проекту. В частности, если цена инвестиций в оба альтернативных проекта меньше, чем значения IRR для них, выбор может быть сделан лишь с помощью дополнительных критериев. Более того, критерий IRR не позволяет различать ситуации, когда цена капитала меняется.

Одним из существенных недостатков критерия IRR является то, что в отличие от критерия NPV он не обладает свойством аддитивности, т.е. для двух инвестиционных проектов А и В, которые могут быть осуществлены одновременно:

$$\begin{aligned} NPV (A+B) &= NPV (A) + NPV (B), \\ \text{но } IRR (A + B) &\neq IRR (A) + IRR(B). \end{aligned} \quad (8)$$

В принципе не исключена ситуация, когда критерий IRR не с чем сравнивать. Например, нет основания использовать в анализе постоянную цену капитала. Если источник финансирования - банковская ссуда с фиксированной процентной ставкой, цена капитала не меняется, однако чаще всего проект финансируется из различных источников, поэтому для оценки используется средневзвешенная цена капитала фирмы, значение которой может варьировать в зависимости, в частности, от общеэкономической ситуации, текущих прибылей и т.п.

Критерий IRR совершенно непригоден для анализа неординарных инвестиционных потоков (название условное). В этом случае возникает как множественность значений IRR, так и неочевидность экономической интерпретации возникающих соотношений между показателем IRR и ценой капитала. Возможны также ситуации, когда положительного значения IRR попросту не существует.

Инвестирование представляет собой один из наиболее важных аспектов

деятельности любой динамично развивающейся коммерческой организации.

Для планирования и осуществления инвестиционной деятельности особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.

Главным направлением предварительного анализа является определение показателей возможной экономической эффективности инвестиций, т.е. отдачи от капитальных вложений, которые предусматриваются проектом. Как правило, в расчетах принимается во внимание временной аспект стоимости денег.

Под долгосрочными инвестициями в основные средства (капитальными вложениями) понимают затраты на создание и воспроизводство основных средств. Капитальные вложения могут осуществляться в форме капитального строительства и приобретения объектов основных средств.

При анализе инвестиционных проектов исходят из определенных допущений. Во-первых, с каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток. Чаще всего анализ ведется по годам. Предполагается, что все вложения осуществляются в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, хотя в принципе они могут осуществляться в течение ряда последующих лет. Приток (отток) денежных средств относится к концу очередного года.

Показатели, используемые при анализе эффективности инвестиций, можно подразделить на основанные на дисконтированных оценках и основанные на учетных оценках.

Показатель чистого приведенного дохода (NPV) характеризует современную величину эффекта от будущей реализации инвестиционного проекта.

В отличие от показателя NPV индекс рентабельности (PI) является относительным показателем. Он характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений.

Экономический смысл критерия внутренней нормы прибыли инвестиций

(IRR) заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов по проекту.

Срок окупаемости инвестиций – один из самых простых методов и широко распространен в мировой практике; не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений. Алгоритм расчета срока окупаемости (PP) зависит от равномерности распределение прогнозируемых доходов от инвестиции. Его применение целесообразно в ситуации, когда в первую очередь важна ликвидность, а не прибыльность проекта, либо когда инвестиции сопряжены с высокой степенью риска.

Метод коэффициента эффективности инвестиций (ARR) имеет две характерные черты: он не предполагает дисконтирования показателей дохода; доход характеризуется показателем чистой прибыли PN (балансовая прибыль за вычетом отчислений в бюджет). Алгоритм расчета по методу исключительно прост.

При оценке эффективности капитальных вложений следует обязательно учитывать влияние инфляции. Это достигается путем корректировки элементов денежного потока или коэффициента дисконтирования на индекс инфляции. Точно такой же принцип положен в основу методики учета риска.

Как показали результаты многочисленных обследований практики принятия решений в области инвестиционной политики в условиях рынка, в анализе эффективности инвестиционных проектов наиболее часто применяются критерии NPV и IRR. Однако возможны ситуации, когда эти критерии противоречат друг другу, например, при оценке альтернативных проектов.

Довольно часто в инвестиционной практике возникает потребность в сравнении проектов различной продолжительности. Для выбора одного из них используется один из методов: метод расчета суммарного значения NPV и метод бесконечного цепного повтора сравниваемых проектов.

В реальной ситуации проблема анализа капитальных вложений может быть весьма непростой. Не случайно исследования западной практики принятия инвестиционных решений показали, что подавляющее большинство компаний,



во-первых, рассчитывает несколько критериев и, во-вторых, использует полученные количественные оценки не как руководство к действию, а как информацию к размышлению. Потому следует еще раз подчеркнуть, что методы количественных оценок не должны быть самоцелью, равно как и их сложность не может быть гарантом безусловной правильности решений принятых с их помощью.

#### Выводы по разделу один

В теоретической части выпускной квалификационной работы были изучены основные аспекты методов оценки инвестиционной деятельности.

В частности исследованы основные понятия и сущность инвестиционного проекта, как обоснования экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимой проектно-сметной документации, разработанной в соответствии с законодательством РФ и установленными в установленном порядке стандартами (нормами), а также описания практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Произведено сравнение отечественных и передовых зарубежных подходов к инвестиционной деятельности.

В рамках исследования были изучены основные этапы реализации инвестиционного проекта и основные показатели, характеризующие его эффективность.

## 2 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «УФИМСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД №7»

### 2.1 Краткая характеристика предприятия ООО «Уфимский хлебозавод № 7»

ООО «Уфимский хлебозавод №7» по праву занимает одну из лидирующих позиций в сфере производства хлебобулочных и слоеных изделий Башкортостана. Ведется постоянная работа над оригинальными рецептами, расширением ассортимента продукции, эксклюзивным художественным оформлением упаковки. Идя в ногу со временем и изменением рынка, предприятие обеспечивает высокое качество продукции, бесперебойность в работе, соблюдение договорных обязательств и графика поставки.

За большой вклад в развитие хлебопекарного производства, выработку высококачественного товара ООО «Уфимский хлебозавод №7» неоднократно награждалось дипломами и медалями на таких выставках как «Лучшие товары Башкортостана», «100 лучших товаров России», «Всероссийский смотр качества хлеба и хлебобулочных изделий» и др.

Деятельность предприятия как хозяйствующего субъекта регламентируется Конституцией, гражданским, трудовым, налоговым кодексами, постановлениями Правительства РФ, законами, письмами и распоряжениями Госкомимущества об акционерных обществах и др.

Ассортимент выпускаемой продукции представлен 53 наименованием.

Для выработки хлебобулочных изделий на предприятии имеется четыре поточные линии, четыре расстойно-печных агрегатов ХПА-40(34,5 т в сутки) и две печи ФТЛ-2(13,2 т в сутки). Бараночное производство оснащено тремя линиями с печами ФТЛ-2, одна линия завода для выработки соломки(1,2 т в сутки) и одна пряничная линия. Также имеется цех для производства кукурузной палочки и мармелада. Тестоприготовление ведется на агрегатах марки ХТР. Для деления тестовых заготовок применяется тестоделители марки А2-ХТН, Я16-ХДП. Производственные мощности загружены на 54%.

Существенными особенностями, определяющими характер процесса

производства и реализации в отраслях пищевой промышленности, являются следующие:

1. Особенности перерабатываемого сырья во многих случаях физически и экономически нетранспортабельного, ограничивающего радиус его доставки, а значит и размер предприятия.

2. Сезонный характер производства пищевого сырья и необходимость его переработки на месте в оптимальный срок с наличием соответствующих хранилищ.

3. Сложный состав перерабатываемого органического сельскохозяйственного сырья, позволяющий на месте утилизировать вторичные ресурсы этого сырья - отходы и отбросы, что путем комбинирования наращивает объем производства.

4. Массовый и повсеместный характер потребления пищевой продукции и необходимость его ежедневного производства.

5. Специфический характер размещения пищевых предприятий. Однородные предприятия размещены на известном расстоянии друг от друга, своеобразно отгалкиваясь. Это по закону концентрации предполагает межотраслевую её форму.

6. Скоропортящийся характер многих видов пищевых продуктов, а значит их физическая нетранспортабельность.

Основным сырьем на производстве является мука пшеничная высшего сорта, 1 сорта, 2 сорта, ржаная обдирная. Качество муки определяется классом зерна, из которого она изготовлена. Для хлебобулочных изделий это 3 класс зерна. Объем поставки муки зависит от выпуска, в настоящее время объем запаса составляет до 10 дней. Прочее сырье: сахар, маргарин, масло растительное, яйца и яичный порошок, другие ингредиенты поступают от дилеров заводов-изготовителей. Поставки осуществляются по потребностям и в зависимости от срока хранения сырья.

Организацией сбыта продукции на предприятии занимается отдел сбыта. Потребители делятся на следующие группы: 1. 409 магазинов 2. 29 супермаркетов

3. 129 киосков 4. 49 иногородних торговых точек 5. 13 школьных и дошкольных учреждений 6. 8 больниц и санаторий

Предприятие имеет договор поставки с большинством своих потребителей и стремится к заключению таких договоров со всеми потребителями. Договорами занимаются три человека из отдела маркетинга. В договорах указываются условия доставки, платежей и качества. Но в них не оговариваются цены, количество, скидки и виды продукции. Имеется свой большой автопарк, состоящий из 39 специализированных хлебных фургонов. Компания имеет системы скидок за быструю оплату, предоплату или закупку крупной партии. В очень редких случаях компания представляет бесплатный транспорт, чтобы не допустить перехвата потребителя конкурентами.

В принципе все магазины ежедневно размещают заказы на следующий день до 24.00 текущего дня. Это означает, что все производство основывается на полученных заказах. В действительности многие потребители размещают стандартные заказы и изменяют их, только по мере необходимости.

Ежедневно после 14.00 сотрудник отдела сбыта суммирует все полученные заказы на продукцию, которую завод должен произвести и доставить на следующий день. Заказы регистрируют в специальном журнале по каждому виду продукции.

Эти журналы являются основанием для производственных планов доставки. Отдел сбыта составляет план доставки по каждому потребителю.

По каждому заказу отдел сбыта также выписывает накладную, копия которой идет вместе с товаром в магазин. Оригиналы накладных направляются в бухгалтерию, копии – в плановый отдел.

Форма оплаты:

– безналичный расчет

– наличная оплата в кассу завода с 8 до 17 часов. Доставка продукции:

– специализированным транспортом поставщика,

– путем самовывоза по доверенности. Фасовка:

–хлебобулочная продукция фасуется по заявке в пленку (без дополнительной оплаты). Скидки:

- 3% за самовывоз,
- крупным клиентам по специальным соглашениям (до 12%)

Внешнеэкономическая деятельность ООО «Уфимский хлебозавод № 7» связана с инвестиционной деятельностью предприятия, направленной на покупку за пределами РФ технологического оборудования, комплектующих к технологическим линиям, в связи с тем, что оборудование данного типа не производится в РФ. Субъектами инвестиционной деятельности во внешнеэкономической сфере являются иностранные лизинговые компании Швейцарии, Австрии. Кредитное финансирование некоторых инвестиционных проектов осуществляется за счет валютных средств банков Республики Польша. На ООО «Уфимский хлебозавод № 7» в учетной политике предусмотрен метод определения выручки от реализации имущества по отгрузке продукции и при заключении импортных контрактов предусматривается переход права владения по мере отгрузки продукции покупателям. В соответствии с Положением о порядке контроля за проведением внешнеторговых операций, предприятие представляет в течение 5 рабочих дней после зачисления денежных средств от экспорта товаров в обслуживающий банк документы (контракты, счета, паспорта сделок и др.). В течение 5 календарных дней с даты отгрузки товаров со склада таможенным органам предоставляется статистическая декларация.

Учитывая, что инвестиционная политика ООО «Уфимский хлебозавод № 7» ориентирована на достижение высокого качества продукции на уровне зарубежных стандартов, и в конечном итоге, повышение рентабельности производства, постоянно ведется работа по расширению рынков сбыта.

Одновременно с решением задачи увеличения доли ООО «Уфимский хлебозавод № 7» на рынке предусматривается развитие каналов продвижения продукции на рынке регионов России, включающие в себя:

- создание сбытовых сетей в приоритетных регионах;
- проведение региональных рекламных компаний (реклама марки завода и выпускаемых субмарок продукции);
- повышение сроков хранения выпускаемой продукции.

Организационная структура ООО «Уфимский хлебозавод № 7» относится к линейно-функциональному типу как видно из Приложения А.

Из схемы административной подчиненности видно, что генеральному директору ООО «Уфимский хлебозавод № 7» непосредственно подчиняются функциональные подразделения, т.е. исполнительный директор, заместитель генерального директора, начальник информационно-аналитического управления, менеджер по связям с общественностью, менеджер проекта, главный бухгалтер и инженер по техническому надзору за производством.

Органами управления общества являются Общее собрание акционеров, Совет директоров и Генеральный директор.

Высшим органом управления общества является Общее собрание акционеров. Один раз за год общество проводит годовое собрание акционеров, время проведения которого не ранее, чем через два месяца и не позднее, чем через 6 месяцев после окончания финансового года. На годовом собрании акционеров решается вопрос об избрании Совета директоров, Ревизора общества, утверждение аудитора, рассматриваются предоставленный Советом директоров годовой отчет общества и иные документы.

Миссию организации работники определяют как производство пищевой продукции. Это внешняя миссия организации. Однако результаты повторного опроса в 2016 г. показали, что сотрудники переосмыслили главное предназначение организации. Миссия – это не только производство, но и забота о население, при соблюдении таких принципов, как контроль за качеством продукции.

ООО «Уфимский хлебозавод № 7» является одним из крупных в центре Республики Башкортостан производителей хлебобулочной и кондитерской продукции. Современный рынок хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий диктует жесткие требования к производителю. Для того, чтобы быть успешным, ООО «Уфимский хлебозавод № 7» уделяет особое внимание качеству выпускаемой продукции, используя только качественное сырье и обеспечивая жесткий производственный контроль силами производственно-технологической и

бактериологической лабораторий на всех стадиях технологического цикла производства продукции, а также определяет ассортиментную политику с учетом требований рынка и покупательского спроса.

Основными направлениями развития рынка сбыта продукции, производимой ООО «Уфимский хлебозавод № 7», являются:

1. Расширение географических границ рынка сбыта, освоение новых городов, регионов, привлечение к сотрудничеству новых покупателей.

2. Укрепление своих позиций и увеличение объемов реализации на действующих рынках сбыта.

Основным рынком сбыта продукции ООО «Уфимский хлебозавод № 7» является город Уфа, где предприятие реализует 46% от общего товарооборота ООО «Уфимский хлебозавод № 7», города и районы Республики Башкортостан.

Основные покупатели продукции Общества и их доля в общем объеме товарооборота:

- ООО «Хлебный дом» - 24 %;
- бюджетные организации – 7 %;
- магазины мелкой розницы – 22%;
- торговые сети – 44 %, том числе:
  - ЗАО «Форвард» - 6,6%;
  - АО «Тандер» - 21,3%;
  - ИП Пленкин О.В. – 1,9%;
  - ООО «Элемент-Трейд» - 5,2%;
  - ООО «Фуд-Мо» - 0,3%;
  - ООО «Салют-Торг»- 3,9 %;
  - ООО «Торгмастер»- 2,3%;
  - ООО «Натуральные продукты» - 1,4%;
  - ООО «Оптовик» - 0,5%;
  - ЗАО ТД «Перекресток» - 0,9 %

## 2.2 Анализ технико-экономических показателей ООО «Уфимский хлебозавод № 7»

В течение отчетного периода своей деятельности ООО «Уфимский хлебозавод № 7» сумело обеспечить стабильное функционирование предприятия с положительным финансовым результатом указано в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика производства продукции ООО «Уфимский хлебозавод № 7»

Показатели	Единица измерения	2015 год	2016 год	Рост или снижение, %
Всего	тн	5455	4995	92,8
в т.ч. хлебобулочная продукция	тн	4609	4123	90,4
прочая кондитерская продукция	тн	628	673	107,2
прочая продукция	тн	218	199	91,3

Незначительное снижение объемов реализации продукции в натуральном выражении в 2016 году обусловлено ситуацией на рынке готовой продукции. В течении 2016 года наблюдалось падение покупательского спроса из-за снижения платежеспособности населения. Обществом для сохранения устойчивости предприятия были предприняты следующие меры:

- сокращение затрат на выпуск изделий;
- вывод низкорентабельной продукции;
- сокращение неэффективных направлений логистики.

Большое внимание уделяется оптимизации ассортимента выпускаемой продукции с целью выпуска конкурентоспособной и востребованной на рынке продукции. В 2016 году разработано и введено в производство 15 наименований хлебобулочных и кондитерских изделий.

Основные технико-экономические показатели ООО «Уфимский хлебозавод № 7» за последние 3 года представлены в таблице 2.



Таблица 2 – Техничко-экономические показатели деятельности ООО «Уфимский хлебозавод № 7»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение	
				абс.	отн. %
Выручка, тыс. руб.	316686	323973	300406	-16280	-5,1
Себестоимость продаж, тыс. руб.	281146	291064	260030	-21116	-7,5
Прибыль от продаж, тыс. руб.	35540	32909	40376	4836	13,6
Чистая прибыль, тыс. руб.	9438	7137	7386	-2052	-21,7
Чистая прибыль на 1 рубль продаж, коп	2,98	2,20	2,46	-0,52	-17,5
Среднесписочная численность работников, чел.	390	364	331	-59	-15,1
Годовой фонд оплаты труда, тыс. руб.	100091	89845	66654	-33437	-33,4
Среднемесячная заработная плата, руб.	21387	20569	16781	-4606	-21,5
Производительность труда, тыс. руб.	812	890	908	96	11,8
Затраты на 1 руб. товарной продукции, коп.	88,78	89,84	86,56	-2,22	-2,5
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	173735	166088	157646	-16090	-9,3
Фондоотдача, руб.	1,82	1,95	1,91	0,08	4,5
Фондоёмкость, руб.	0,55	0,51	0,52	-0,02	-4,3
Фондовооруженность, руб.	445	456	476	31	6,9

1. Выручка от реализации в 2016 году сократилась на 16280 тыс. руб. или на 5,1% в сравнении с 2014 годом. Основным фактором сокращения продаж стало уменьшение спроса на хлебную продукцию, тогда как объем производства и реализации кондитерских изделий существенно вырос.

2. Себестоимость продукции (работ, услуг) в целом уменьшилась на 21116 тыс. руб. или на 7,5%. Это результат не только сокращения объема производства и реализации, но и частично экономии затрат на единицу продукции. Стоит отметить, что сокращение себестоимости произошло большими темпами, чем сокращение выручки; в силу чего эффективность основной деятельности выросла.

3. Прибыль от продаж в 2016 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 4836 тыс. руб.. Это результат относительного сокращения

себестоимости продукции, и по итогам исследуемого периода эффективность основной деятельности повысилась.

4. Чистая прибыль по итогам 2016 г. по сравнению с 2014 г. сократилась на 2052 тыс. руб. или на 21,7%, что связано с ростом расходов по деятельности не являющейся основной.

5. Стоимость основных средств в 2016 году в сравнении с 2014 годом сократилась на 16090 тыс. руб. или на 9,3%, что связано с постепенным износом основных средств. Существенных вложений за 2016 г. не было, кроме 2015 г., когда в оборудование и машины были вложены 3577 тыс. руб.

6. Анализ численности позволяет сделать вывод о том, что предприятие идет по пути оптимизации численности: в 2016 году численность снизилась с 390 чел. до 331 чел.

7. Сокращение стоимости основных средств привело к росту показателя фондоотдачи в 2016 году в сравнении с 2014 годом на 0,08 руб., что свидетельствует о росте эффективности использования основных средств предприятия.

8. Фондовооруженность же в целом выросла на 31 руб./руб. или на 6,9%. Это связано главным образом с сокращением численности работников.

9. Производительность труда в 2016 году увеличилась на 11,8%, в сравнении с 2014 годом в связи со снижением численности работников на 15,1%.

Таким образом, в 2016 г. произошло сокращение продаж продукции, но по основной деятельности удалось оптимизировать затраты, что привело к росту эффективности использования трудовых и производственных ресурсов предприятия. Отрицательным моментом является сокращение чистой прибыли в 2015 г. по сравнению с 2014 г. с 9438 тыс. руб. до 7137 тыс. руб., а в 2016 г. увеличение до 7386 тыс. руб.

Для оценки результативности и экономической целесообразности деятельности предприятия недостаточно только определить абсолютные показатели. Более объективную картину можно получить с помощью показателей рентабельности. Показатели рентабельности являются относительными

характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

В таблице 3 представлен анализ рентабельности анализируемого предприятия за 2014-2016 гг., используя данные бухгалтерской отчетности.

Таблица 3 – Сводная таблица показателей рентабельности предприятия

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение		
				2015г. к 2014г.	2016г. к 2015г.	2016г. к 2014г.
Рентабельность продаж	11,22	10,16	13,44	-1,06	3,28	2,22
Рентабельность активов	4,23	3,38	3,70	-0,86	0,33	-0,53
Рентабельность оборотных активов	19,23	15,79	17,72	-3,44	1,93	-1,51
Рентабельность собственного капитала	21,17	13,99	12,92	-7,17	-1,07	-8,24

В целом рентабельность продаж выросла за три года на 2,22% и составила 13,44%. Но следует отметить, что у предприятия имелся потенциал дальнейшего увеличения результативности продаж, т.к. в 2016 г. рентабельность имела динамику роста до 13,44%, но резкое сокращение продаж, в частности по хлебу привело к сокращению финансовых результатов.

Уровень рентабельности активов составил 4,23% в 2014 г., 3,38% в 2015 г., 3,70% в 2016 г., имеет тенденцию сокращения, что в целом за три года составило 0,53 процентных пункта.

Рентабельность собственного капитала также уменьшилась, что в динамике трех лет составило 8,24 процентных пункта, или с 21,17% в 2014 г. до 12,92% в 2016 г.

Таким образом, данные таблицы 3 показывают, что доходность капитала за 2014-2016 гг. в целом уменьшилась. Показатели рентабельности предприятия, рассчитанные нами, говорят о снижении деловой активности предприятия в целом. Большая часть значений рентабельности имеют отрицательную динамику.

### 2.3 Анализ финансовых показателей ООО «Уфимский хлебозавод № 7»

Для изучения и оценки показателей финансового состояния и платежеспособности будут использоваться горизонтальный, вертикальный и коэффициентный методы анализа.

Проведем горизонтальный и вертикальный анализ имущественного положения ООО «Уфимский хлебозавод №7» (Приложение Б).

В приложении Б представлен горизонтальный анализ имущества ООО «Уфимский хлебозавод №7» и источников его формирования. По полученным данным можно сделать вывод о следующем: внеоборотные активы предприятия за анализируемый период сократились с 170542 тыс. руб. в начале анализируемого периода до 153823 тыс. руб. к концу периода.

- оборотные активы представлены запасами, дебиторской задолженностью и денежными средствами. Запасы формируются за счёт сырья и материалов, готовой продукции и товаров для перепродажи.

В начале периода их величина составляет 51503 тыс. руб., в конце периода 44482 тыс. руб. Оборотные активы предприятия составляют наименьший удельный вес от всех активов 22,43% в 2016 г. Динамика дебиторской задолженности характеризуется отрицательной тенденцией роста. В процентном отношении доля выросла с 13,42% до 18,00% в анализируемом периоде. Формируется она за счёт покупателей и заказчиков.

- следует отметить, что денежные средства на расчётных счетах имеют тенденцию к снижению. Уменьшение денежных средств в расчётах свидетельствует, как правило, об ослаблении финансового состояния предприятия. Их сумма должна быть достаточной для погашения первоочередных платежей.

- раздел капитал и резервы представлен уставным капиталом, резервным капиталом и нераспределённой прибылью, доля которой в валюте баланса колеблется от 21,71 до 30,51%.

- наблюдается увеличение долгосрочных обязательств с 49465 тыс. руб. в 2014 г. до 63138 тыс. руб. в 2016 г., что является положительной тенденцией.

-краткосрочные обязательства представлены кредиторской задолженностью и кредитами, в том числе перед поставщиками и подрядчиками. Наблюдается значительное ее сокращение на 49706 тыс. руб. в 2016 г. по сравнению с 2014 г. В процентном отношении кредиторская задолженность составляет 56,02% в 2014 году и 37,66% в 2016 году.

Таким образом, структура активов практически полностью сформирована за счёт внеоборотных активов. А за три исследуемых периода (2014-2016 годы) горизонтальный анализ имущества показал, что по всем показателям баланса предприятия происходит сокращение, что связано с сокращением запасов и денежных средств ООО «Уфимский хлебозавод №7». По источникам формирования имущества ООО «Уфимский хлебозавод №7» произошло увеличение доли собственного капитала в валюте баланса. На рисунке 1 отражена структура капитала организации.

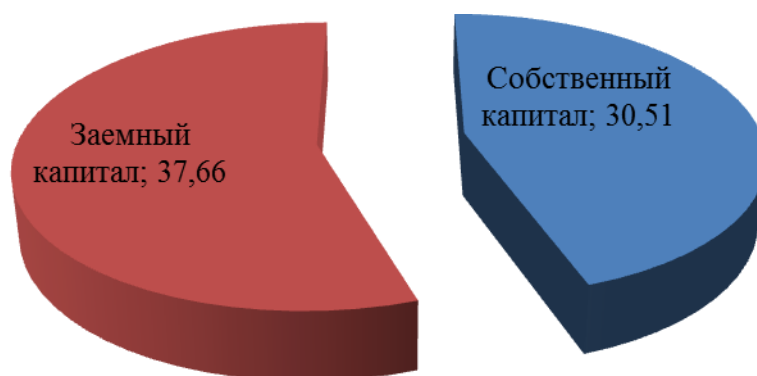


Рисунок 1- Структура собственного и заемного капитала ОАО «Уфимский хлебозавод №7» в 2016 г.

Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности предприятия, то есть его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения, представленные в первом столбце таблицы 4.

Таблица 4 – Группировка активов и пассивов и оценка ликвидности баланса

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклонение, (+,-)
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
A <sub>1</sub>	431	504	232	-199
A <sub>2</sub>	29 804	26 221	35 701	5 897
A <sub>3</sub>	21 270	12 167	8 549	-12 721
A <sub>4</sub>	170 540	161 934	153 823	-16 717
Π <sub>1</sub>	51 378	65 865	50 727	-651
Π <sub>2</sub>	72 495	49 535	20 522	-51 973
Π <sub>3</sub>	49 465	31 534	63 138	13 673
Π <sub>4</sub>	48 707	53 892	63 918	15 211
A <sub>1</sub> > Π <sub>1</sub>	431<51378	504<65865	232<50727	-
A <sub>2</sub> > Π <sub>2</sub>	29804<72495	26221<49535	35701>20522	-
A <sub>3</sub> > Π <sub>3</sub>	21270<49465	12167<31534	8549<63138	-
A <sub>4</sub> <Π <sub>4</sub>	170540>48707	161934>53892	153823>63918	-
Текущая ликвидность =(A <sub>1</sub> +A <sub>2</sub> )> (Π <sub>1</sub> +Π <sub>2</sub> )	-93 638	-88 675	-35 316	-
Перспективная ликвидность = A <sub>3</sub> > Π <sub>3</sub>	-28 195	-19 367	-54 589	-

Согласно полученным значениям:

1. Первое неравенство в течение всего периода исследования не соблюдается, т.е. по первой группе активов и пассивов на протяжении 2014-2016 годов наблюдается платежный недостаток в размере 50947, 65361 и 50495 тыс. руб. соответственно. Это показывает, что анализируемая организация неликвидна, так как сумма наиболее срочных обязательств организации превышает сумму его срочных активов.

2. Второе неравенство соблюдается лишь на конец 2016 г. В 2014-2015 гг. пассивы превышают активы на 42691 и 23314 тыс. руб. соответственно. На конец 2016 г. активы превышают пассивы на 15179 тыс. руб., что свидетельствует о том, что организация располагает быстрореализуемыми активами в большем объеме, чем требуется для покрытия краткосрочных кредитов и займов.

3. Третье неравенство не соблюдается в течение всего периода исследования, т.е. организация не обладает перспективной ликвидностью.

4. Четвертое неравенство является «лакмусовой бумажкой» оценки ликвидности баланса: оно требует превышение или равенства Π<sub>4</sub> над A<sub>4</sub>, т.е. собственных средств должно быть достаточно не только для формирования

внеоборотных активов, но и для покрытия потребности в оборотных активах.

Как видно из приведенных данных неравенство  $A4 \leq П4$  не соблюдается в период 2014-2016 гг. с недостатком собственных оборотных средств в размере 121833, 108042 и 89905 тыс. руб., т.е. наличие собственного капитала не превышает величину труднореализуемых активов, а это в свою очередь означает, что его сумма не остается для пополнения оборотных средств.

Таким образом, анализируемый баланс можно назвать абсолютно не ликвидным.

Более полную картину платежеспособности предприятия можно сделать на основе относительных показателей, представленных в таблице 5.

Таблица 5 – Основные показатели ликвидности и платежеспособности

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное изменение, (+,-)		
				2015г. к 2014г.	2016г. к 2015г.	2016г. к 2014г.
Величина собственных оборотных средств, тыс. руб.	-122 341	-108 136	-93 329	14 205	14 807	29 012
Коэффициент текущей ликвидности	0,41	0,34	0,60	-0,08	0,26	0,18
Коэффициент срочной ликвидности	0,24	0,23	0,50	-0,01	0,27	0,26
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Показатель текущей ликвидности незначительно вырос за три года на 0,18 п.п. и составил 0,60 уд. ед. При норме, равной 2, это очень низкий показатель, но следует отметить, что в 2016 г. показатель дал положительную динамику. Причиной низкого показателя текущей ликвидности является то, что прирост активов, в том числе оборотных, осуществляется в большей степени за счет заемных источников финансирования.

Коэффициент срочной ликвидности в 2016 году по сравнению с 2015 г. вырос на 0,26 ед. и составил 0,50 ед.

Показатель абсолютной ликвидности практически равен 0. У предприятия катастрофически недостаточно денег на счетах для покрытия минимально

требуемого размера кредиторской задолженности.

В целом анализ показателей ликвидности указывает на наличие серьезной угрозы платежеспособности предприятия, т.к. основные показатели находятся намного ниже нормы.

Одним из направлений анализа финансовой устойчивости является использование абсолютных показателей. Его смысл заключается в том, чтобы проверить, какие источники средств и в каком объеме используются для покрытия запасов. Для иллюстрации такого подхода целесообразно рассмотреть многоуровневую схему покрытия запасов. В зависимости от того, какого вида источники средств используются для формирования запасов, можно с определенной долей уверенности судить об уровне финансовой устойчивости субъекта.

При идентификации типа финансовой ситуации используется трехкомпонентный показатель:

$$S = \{S(\pm E^C), S(\pm E^M), S(\pm E^\Sigma)\},$$

где  $E^C$  – собственные оборотные средства;

$E^M$  – собственные и долгосрочные заемные источники;

$E^\Sigma$  – общая величина основных источников формирования определяется с учетом краткосрочных займов и кредитов.

В соответствии со значениями трехкомпонентного показателя определяем финансовую ситуацию рассматриваемого хозяйствующего субъекта.

Результаты анализа финансовой устойчивости исследуемой организации приведены в таблице 6.



Таблица 6 – Анализ финансовой устойчивости

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Отклоне- ние, (+,-)
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Собственные оборотные средства	-122 341	-108 136	-93 329	29 012
Собственные и долгосрочные источники финансирования запасов	-72 876	-76 602	-30 191	42 685
Общая величина основных источников формирования запасов	51 503	38 890	44 482	-7 021
Запасы	20 868	11 993	8 337	-12 531
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-143 209	-120 129	-101 666	41 543
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов	-93 744	-88 595	-38 528	55 216
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов	30 635	26 897	36 145	5 510
Тип финансовой устойчивости	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;0;1)	

Как показывают данные таблицы 6, в течение всего исследуемого периода предприятие находится в неустойчивом финансовом положении.

Характеристика финансовой устойчивости в долгосрочном плане на основе расчета абсолютных показателей дает лишь общую оценку. Для более детального анализа в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система соответствующих коэффициентов.

Для общей оценки уровня финансовой устойчивости коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия, представлены в таблице 7.

Коэффициент автономии за три года увеличился на 0,09. Это значит, что в данный момент доля собственных средств у предприятия составляет 31%. Причиной является пополнение источников финансирования в большей степени за счет заемных средств.

Таблица 7 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Показатели	Нормативное значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное изменение (+,-)		
					2015г. к 2014г.	2016г. к 2015г.	2016г. к 2014г.
Коэффициент автономии	>0,5	0,22	0,27	0,31	0,05	0,04	0,09
Коэффициент финансовой зависимости	<0,5	0,78	0,73	0,69	-0,05	-0,04	-0,09
Коэффициент финансовой устойчивости	>0,7	0,44	0,42	0,62	-0,01	0,20	0,18
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	$\geq 1$	0,28	0,37	0,44	0,09	0,07	0,16
Коэффициент маневренности собственного капитала	[0,2÷0,5]	-2,54	-2,01	-1,54	0,53	0,47	1,00
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,1	-2,38	-2,78	-2,10	-0,41	0,68	0,28
Коэффициент финансового риска	<0,7	3,61	2,73	2,28	-0,87	-0,45	-1,33

Коэффициент финансовой зависимости сократился на 0,09 уд. ед. и составил 0,69 уд. ед. Следовательно, в данный момент предприятие в большей степени финансирует свою деятельность за счет заемных средств.

Коэффициент соотношения собственных и заемных источников в 2016 году показывает, что на 1 руб. заемных средств у предприятия имеется 0,44 руб. собственных. Причина - высокий уровень кредиторской задолженности предприятия.

Показатель маневренности имеет значение ниже нормы – -1,54, что обусловлено значительным преобладанием основных средств над собственным капиталом.

У предприятия в течение всего периода исследования отсутствуют собственные оборотные средства.

Финансовый леверидж уменьшился за три года на 1,33 руб., что является положительным фактором. Показатель в значительной степени выше нормативного порога, что максимизирует риск для финансовой устойчивости ООО «Уфимский хлебозавод №7».

По результатам анализ деятельности организации было выявлено, что в целом организация уже давно работает на рынке хлебной продукции Республики Башкортостан, и занимает существенную долю рынка на ней.

Выручка организации остается на относительно стабильном уровне, что в целом позволяет строить перспективные планы для дальнейшего развития.

За период с начала деятельности предприятия ООО «Уфимский хлебозавод №7» занимает одну из ведущих позиций на рынке хлебобулочной продукции.

Тенденцией последних нескольких лет является растущий с каждым днем потребительский интерес к здоровому образу жизни и, соответственно, к здоровому питанию, что повлияло на развитие рынка нетрадиционных сортов хлебобулочных изделий, росту спроса на новые сорта хлебов с более сложной рецептурой и сдобой. И тем не менее, спрос на качественный хлеб премиальной категории пока не стал массовым, для большинства россиян хлеб по-прежнему остается «социальным» продуктом» и доля потребления «социального» хлеба достаточно стабильно на протяжении уже нескольких лет составляет около 50%.

Спрос на хлебобулочную продукцию в настоящее время оценивается как удовлетворительный. ООО «Уфимский хлебозавод №7» устойчиво удерживает свои позиции за счет расширения ассортимента, занимая особую нишу в производстве изделий из слоеного теста, улучшения качества продукции, более гибкой ценовой политики.

Ценовая конкуренция на хлебном рынке достаточно напряженная за счет большого количества мелких пекарен, предлагающих продукцию по более низким ценам.

В настоящее время предприятием достигнуты:

- 1) стабильное качество производимой продукции за счет непрерывного контроля со стороны производственно-технологической лаборатории.

Производится замена старого технологического оборудование на новое, ведется плановый ремонт действующего оборудования.

2) в связи с использованием товарного знака продукция ООО «Уфимский хлебозавод №7» в магазинах города стала узнаваемой и более популярной.

На 2017 год руководство ООО «Уфимский хлебозавод №7» наметили следующие меры для улучшения финансовых показателей предприятия :

1. Удержание объемов реализации на уровне 2016 года с приростом в 0,1%.
2. Сокращение затрат за счет поиска внутренних резервов.
3. Улучшение качества продукции, дизайна упаковочного материала.
4. Расширение и обновление ассортимента выпускаемой продукции.
5. Расширение клиентурной базы.
6. Проведение работ по снижению потерь от возвратов продукции с истекшим сроком реализации.

Выводы по разделу два

Во втором разделе выпускной квалификационной работы была представлена характеристика объекта исследования ООО «Уфимский хлебозавод №7» и анализ его деятельности. Проведен анализ основных показателей эффективности деятельности ООО «Уфимский хлебозавод №7»: рассмотрена основная хозяйственная деятельность предприятия на основе устава предприятия; проведена оценка имущественного состояния и структуры капитала предприятия; проведен анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, её деловой активности и рентабельности; была оценена величина прибыли предприятия и вероятность её банкротства.

Был проведен обзор рынка хлебопекарного оборудования и хлебобулочной продукции в стране и в частности в г. Уфа.

Также были рассмотрены основные проблемы предприятия и предложен вариант их решения – открытие кондитерского цеха и расширение ассортимента продукции.

### 3 ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА КОНДИТЕРСКОГО ЦЕХА

#### 3.1 Содержание инвестиционного предложения по созданию кондитерского цеха

В качестве направления расширения рынка сбыта, предлагается производство кондитерских изделий (торты и выпечка), т.к. в целом по роду деятельности организация располагает необходимыми ресурсами. Т.к. на предприятии существуют производственные резервы (площади) для расширения деятельности, то предложим реализацию проекта.

На основании экономического анализа кондитерского рынка Уфы был сделан вывод, что одними из наиболее перспективных направлений является производство тортов и выпечки.

Объём рынка кондитерских изделий Уфы составляет по оценкам информационного агентства «Регнум» около 750 млн. руб. В основном на рынке представлены кондитерские изделия местных производителей, а также в упаковке, производителей из других областей и иностранных производителей.

Предполагается вывести на рынок продукцию, отвечающую самым современным качествам и по невысокой цене.

##### 1. Осуществим обоснование капитальных затрат.

Капитальные (единовременные) затраты будут заключаться для организации в приобретении комплекта оборудования для изготовления кондитерских изделий.

Для размещения оборудования потребуется производственное помещение площадью 100 кв.м., которое на данный момент имеется у организации.

Оценим затраты на капитальные вложения (таблица 8).

Таблица 8 – Потребность в основных фондах

Наименование	Стоимость, руб.
Ремонт помещения	500 000
Стоимость оборудования, в том числе:	5 500 000
–кондитерский шкаф	1 380 000
–плиты	370 000
–взбивательная машина	210 000
–тестораскаточная машина	190 000
–тестоделитель	190 000
–машина для замеса теста	200 000
–просеиватель	270 000
–подпарники	280 000
–холодильный шкаф	1 350 000
–весы	20 000
–инвентарь и инструменты	890 000
–моечные ванны	150 000
Монтаж оборудования	100 000
Итого	6 100 000

Общая потребность в инвестициях составляет 6100 тыс. руб. Норма амортизации в год составит 4,5% или 0,376% в месяц. Ежемесячная сумма амортизации составит 22916 руб.

Итак, в реализации инвестиционного проекта будут задействованы средства в размере 6100 тыс. руб. Финансирование проекта осуществляется за счёт собственных средств в размере 526 000 руб. и банковского кредита в размере 5 574 000 руб. Источником кредитных средств станет ОАО «Сбербанк России». Условия кредита: 5574 тыс. руб., 5 лет, ежегодное погашение процентов и части основного долга, ставка по кредитам 15%.

Таблица 9 – График погашения кредита (тыс. руб.)

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Остаток на начало года	5 574	4 459	3 344	2 230	1 115
Начислено %	746	578	411	244	77
Погашено %	746	578	411	244	77
Погашено основного долга	1 115	1 115	1 115	1 115	1 115
Остаток на конец года	4 459	3 344	2 230	1 115	0

## 2. Осуществим обоснование доходов.

Суть проекта заключается в производстве тортов в количестве 37500 кг. в год и 62500 кг. выпечки в год.

Производство будет налажено и пущено в эксплуатацию в январе 2018 г., тогда план доходов на весь период проекта будет выглядеть следующим образом (таблица 10).

Таблица 10 – План продаж

Наименование продукции	Объем реализации в год, кг.	Цена продукта за кг., руб.	Выручка, руб. в год
Торты	37 500	300	11 250 000
Выпечка	62 500	90	5 625 000
Итого			16 875 000

Реализация тортов планируется в размере 37 500 кг. в год при средней цене 300 руб./кг., а реализация выпечки – в размере 62 500 кг. в год при средней цене 90 руб./кг.

## 3. Осуществим обоснование текущих затрат.

Для обеспечения работы цеха необходимо принять на работу: 1 зав. производством, 1 технолога, 1 бухгалтера-аудитора, 1 специалиста по разработке и изготовлению продукции - шеф-повара, 1 заготовщика, 8 кондитеров, 8 пекарей, 1 водителя-экспедитора, 1 посудомойщицу, 1 уборщика помещения, 1 грузчика, 1 охранника.

Фонд оплаты труда работников цеха представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Фонд оплаты труда работников цеха

Должность	Численность, чел.	Оклад, руб. в мес.	ФОТ, руб. в мес.
Зав. производством	1	40 000	40 000
Технолог	1	21500	15 000
Шеф-повар	1	21500	15 000
Заготовщик	1	12 500	12 500
Кондитер	8	12 000	96 000
Пекарь	8	10 000	80 000
Водитель-экспедитор	1	13 500	13 500
Посудомойщица	1	7 000	7 000
Уборщик помещения	1	7 000	7 000
Грузчик	1	15 000	15 000
Итого	26		314 000

Стоимость сырья для производства 1 кг. тортов составляет 100 руб., а для производства 1 кг. выпечки – 35 руб.

В таблице 12 представлены затраты сырья при производстве выпечки.

Таблица 12 – Затраты сырья при производстве выпечки

Наименование сырья	Цена сырья за кг., руб.	Расход сырья на 1 кг. продукции, кг.	Затраты сырья на 1 кг. продукции, руб.
Мука	36	0,55	19,80
Сахар	30	0,08	2,40
Масло	210	0,05	10,50
Дрожжи	35	0,01	0,35
Красители и консерванты	178	0,01	1,78
Итого			35

В таблице 13 представлены затраты сырья при производстве тортов.

Таблица 13 – Затраты сырья при производстве тортов

Наименование сырья	Цена сырья за кг., руб.	Расход сырья на 1 кг. продукции, кг.	Затраты сырья на 1 кг. продукции, руб.
Мука	36	0,4	14,40
Сахар	30	0,2	6,00
Масло	210	0,2	42,00
Дрожжи	35	0,01	0,35
Красители и консерванты	и 178	0,21	37,38
Итого			100



В таблице 14 представлен план производства продукции в цехе.

Таблица 14 – План производства продукции в цехе

Наименование продукции	Объем выпускаемой продукции в год, кг.	Затраты сырья на 1 кг. продукта, руб.	Итого затрат сырья в год, руб.
Торты	37 500	100	3 750 000
Выпечка	62 500	35	2 187 500
Итого			5 937 500

В таблице 15 – представлена калькуляция затрат на производство продукции.

Таблица 15 – Калькуляция затрат на производство продукции

Статьи затрат	Всего	Торты	Выпечка
Фонд оплаты труда	3 768 000	1 980 000	1 788 000
Отчисления во внебюджетные фонды	1 130 400	594 000	536 400
Сырье и материалы	5 937 500	3 750 000	2 187 500
Общие издержки	444 000	166 500	277 500
Амортизация	275 000	214 500	60 500
Итого затрат	11 554 900	6 705 000	4 849 900
Объем производства, кг.	100000	37500	62500
Себестоимость 1 кг. продукта, руб.	115,55	178,80	77,60
Рентабельность		0,68	0,16
Цена реализации за 1 кг. продукта, руб.		300	90

Общие издержки включают в себя: затраты на электроэнергию – 10 000 руб. в мес., общецеховые затраты – 5 000 руб. в мес., управленческие затраты – 12 000 руб. в мес. и коммерческие затраты – 10 000 руб. в мес. Калькуляция общих издержек представлена в таблице 16.

В ходе реализации проекта должны быть достигнуты положительные финансовые результаты, что видно из данных таблицы 17.

В результате реализации проекта по расширению деятельности ООО «Уфимский хлебозавод №7» путем приобретения и ввода в действие оборудования для изготовления кондитерских изделий, чистая прибыль составит в первый год реализации – 3660 тыс. руб., в конце проектного года – 4195 тыс. руб.

Таблица 16 – Калькуляция общих издержек

Издержки	Расход в месяц, кВт	Цена за 1 кВт, руб.	Сумма затрат в месяц, руб.
Электроэнергия	5 000	2,00	10 000
Общехозяйственные затраты - всего			5 000
в т.ч. затраты на содержание и текущий ремонт зданий, сооружений и инвентаря			5 000
Управленческие затраты - всего			12 000
отопление сооружений непроизводственного назначения			2 000
подготовку и переподготовку кадров			3 000
покупку канцелярских товаров, инвентаря и других материалов, необходимых для нужд управления			2 000
расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения			5 000
Коммерческие затраты - всего			10 000
в т.ч. транспортные расходы			10 000

Таблица 17 – Чистая прибыль и денежные потоки проекта

Год	1	2	3	4	5
1. Выручка, тыс. руб.	16875	16875	16875	16875	16875
2. Полная себестоимость, тыс. руб.	11555	11555	11555	11555	11555
3. Проценты по кредиту, тыс. руб.	746	578	411	244	77
4. Чистая прибыль, тыс. руб. (п. 1 – п. 2 – п. 3)*0,8	3660	3793	3927	4061	4195
5. Амортизация, тыс. руб.	275	275	275	275	275
6. Денежный поток, тыс. руб. (п. 4 + п. 5)	3935	4068	4202	4336	4470

### 3.2 Оценка ожидаемых результатов реализации бизнес-плана

Оценка эффективности инвестиционного проекта производится при помощи системы показателей, включающих:

- чистая приведенная стоимость (NPV);
- индекс рентабельности инвестиций (PI);
- внутренняя норма рентабельности (IRR);

– срок окупаемости.

В основе расчетов по данному методу лежит посылка о различной стоимости денег во времени.

Процесс пересчета будущей стоимости денежного потока в текущую называется дисконтированием [21; с. 149].

Величина чистой приведенной стоимости (NPV) рассчитывается как разность дисконтированных денежных потоков доходов и расходов, производимых в процессе реализации инвестиции за прогнозный период. Для постоянной нормы дисконта и разовыми первоначальными инвестициями NPV определяют по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+r)^i} - I_0, \quad (9)$$

где  $I_0$  – величина первоначальных инвестиций;

$P_i$  – годовые денежные потоки, генерируемые первоначальной инвестицией в течении  $n$  – лет;

$r$  – ставка дисконтирования;

$i$  – период [19; с. 327].

Отрицательное значение чистой текущей стоимости свидетельствует о нецелесообразности принятия решений о финансировании и реализации проекта.

Индекс рентабельности – относительный показатель эффективности инвестиционного проекта и характеризует уровень доходов на единицу затрат, то есть эффективность вложений – чем больше значение этого показателя, тем выше отдача денежной единицы, инвестированной в данный проект. Индекс рентабельности (прибыльности, доходности) рассчитывается как отношение чистой текущей стоимости денежного притока к чистой текущей стоимости денежного оттока (включая первоначальные инвестиции):

$$PI = \sum_{t=1}^N \frac{NCF_t}{I} = \frac{1}{I} \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t}, \quad (10)$$

Условия принятия проекта по данному инвестиционному критерию следующие:

- если  $PI > 1$ , то проект следует принять;
- если  $PI < 1$ , то проект следует отвергнуть;
- если  $PI = 1$ , проект ни прибыльный, ни убыточный [19; с. 332].

Внутренняя норма доходности (IRR) – процентная ставка в коэффициенте дисконтирования, при которой вложенные средства окупаются за планируемый срок реализации проекта, т.е.  $NPV = 0$ . IRR выражаем из формулы:

$$\sum_{t=1}^N \frac{P_{it}}{(1 + IRR)^i} = I_0, \quad (11)$$

Если определенная из уравнения величина внутренней нормы превышает требуемую инвестором минимально допустимую норму дохода на вложенный капитал, то реализация проекта признается целесообразной [23].

Под сроком окупаемости понимается период времени с момента начала реализации проекта до момента эксплуатации объекта, когда доходы от эксплуатации становятся равными первоначальным инвестициям (капитальные затраты и эксплуатационные расходы). Для расчета срока окупаемости элементы платежного ряда суммируются нарастающим итогом, формируя сальдо накопленного потока, до тех пор, пока сумма не примет положительного значения.

Процесс пересчета будущей стоимости денежного потока в текущую называется дисконтированием [21].

Для оценки эффективности реализации проекта не обходимо произвести расчет ставки дисконтирования.

Коэффициент дисконтирования ( $di$ ) без учета риска проекта определяется как отношение ставки рефинансирования ( $r$ ), установленной Центральным банком Российской Федерации, и объявленного Правительством Российской Федерации на текущий год темпа инфляции ( $i$ ):

$$1+di=(1+(r/100))/(1+(i/100)) \quad (12)$$

На данный момент ставка рефинансирования находится на уровне 10%, темп инфляции на уровне 5,38%, тогда  $1+di=1,010/1,0538=1,037$ ;  $di=3,7\%$

Поправка на риск проекта определяется по данным следующей таблицы (таблица 18).

Таблица 18 – Поправка проекта на риск

Величина риска	Пример цели проекта	P, процент
Низкий	вложения при интенсификации производства на базе освоенной техники	3-5
Средний	увеличение объема продаж существующей продукции	8-10
Высокий	производство и продвижение на рынок нового продукта	13-15
Очень высокий	вложения в исследования и инновации	18-20

Коэффициент дисконтирования, учитывающий риски при реализации проектов, определяется по формуле:

$$d = d_i + P, \quad (13)$$

где P – поправка на риск.

Примем, что вложения осуществляются в производство и продвижение на рынок нового продукта, тогда поправка на риск будет равна 15%

Ставка дисконтирования в этом случае будет равна  $d = 3,7\% + 15\% = 18,7\%$

Проведем расчет денежных потоков проекта (таблица 26).

$$NPV = 3935 / (1+0.187)^1 + 4068 / (1+0.187)^2 + 4202 / (1+0.187)^3 + 4336 / (1+0.187)^4 + 4470 / (1+0.187)^5 - 6100 = 12796 - 6100 = 6696 \text{ тыс. руб.}$$

$$PI = 12796 / 6100 = 2,10.$$

Динамика расчетов дисконтированных денежных потоков проекта указано в таблице 19.

В таблице 20 указаны показатели экономической эффективности проекта

Таблица 19 – Расчет дисконтированных денежных потоков проекта

Год	0	1	2	3	4	5
1. Инвестиции, тыс. руб.	6100					
2. Денежный поток, тыс. руб. (п.3+п.4-п.1)	-6100	3935	4068	4202	4336	4470
3. Коэффициент дисконтирования	1,000	0,842	0,710	0,598	0,504	0,424
5. Дисконтированный денежный поток, тыс. руб. (п.4*п.5)	-6100	3315	2887	2513	2184	1897
6. Накопленный дисконтированный денежный поток, тыс. руб.	-6100	-2785	102	2615	4799	6696

Для расчета срока окупаемости построим график (рисунок 8).

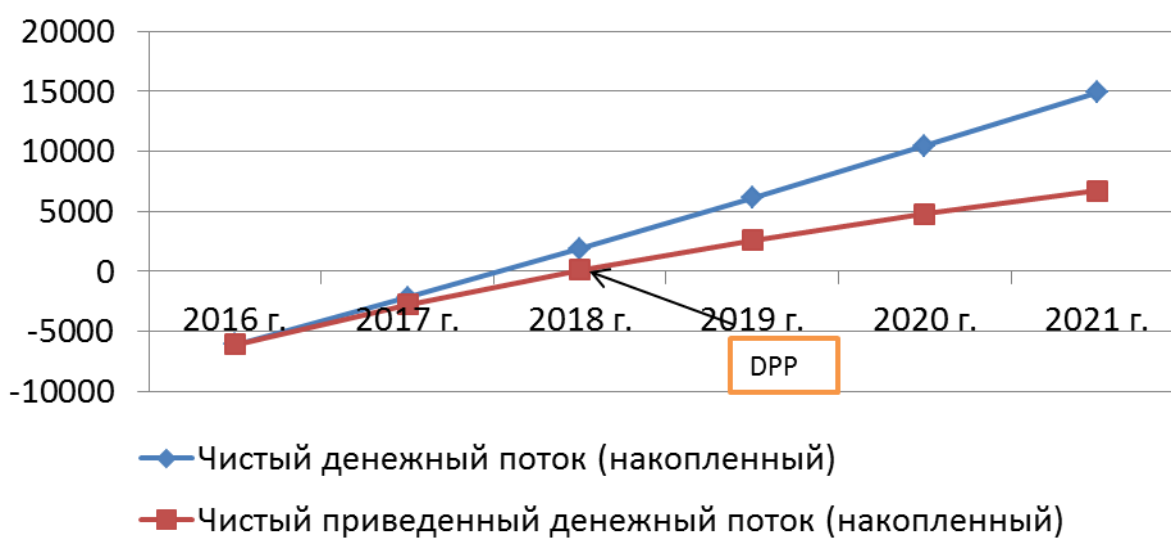


Рисунок 8 – График окупаемости проекта

$$DPP = 1 \text{ год} + [-2785] / 2887 = 1,96 \text{ года}$$

Очевидно, что проект выгоден, срок его окупаемости менее 3 лет.

Таблица 20 – Показатели экономической эффективности проекта

Показатель	Значение
Чистый приведенный денежный поток (NPV), тыс. руб.	6696
Индекс рентабельности инвестиций (PI), коэф.	2,10
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	35,4%
Срок окупаемости, лет	1,96

Ожидаемый чистый приведенный денежный поток составит 1249 тыс. руб., т.е. положителен, что свидетельствует о том, что проект эффективен.

В целом, показатели эффективности удовлетворяют критериям оценки инвестиционных проектов, проект необходимо принять к реализации.

С точки зрения экономической эффективности необходимо рассчитать прогнозный отчет о финансовых результатах и прогнозный баланс.

Итак, для расчета экономической эффективности от предложенных рекомендаций составим прогноз отчет о финансовых результатах. Результаты расчетов отражены в таблице 21.

Таблица 21 – Прогноз с учетом рекомендаций

(тыс. руб.)

Показатель	2016 г.	Изменения	Прогноз
Отчет о финансовых результатах			
Выручка от продаж	300 406	16 875	317 281
Себестоимость	214 643	11 555	226 198
Валовая прибыль	85 763	5 320	91 083
Коммерческие расходы	45 387		45 387
Управленческие расходы	0		0
Прибыль от продаж	40 376	5 320	45 696
Проценты к получению	0		0
Проценты к уплате		746	746
Прочие доходы	23 844		23 844
Прочие расходы	46 115		46 115
Налогооблагаемая прибыль	18 105	4 574	22 679
Налог на прибыль	4 153	915	5 068
Чистая прибыль	13 952	3 660	17 612

В результате реализации проекта прирост выручки составил 16875 тыс. руб., увеличение себестоимости составило 11555 тыс. руб. и росте расчетов по налогу на прибыль на 915 тыс. руб., что привело к увеличению чистой прибыли на 3660 тыс. руб.

Выводы по разделу три.

Следует отметить, что в результате реализации проекта существенно улучшатся показатели финансовой устойчивости. Данный факт указывает на то, что в целом цели, поставленные в начале выпускной квалификационной работы достигнуты.

Реализация предложенного в третьей главе бизнес-плана даст толчок к расширению деятельности посредством увеличения ассортимента производимой продукции, что особенно актуально в рыночных условиях хозяйствования.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе теоретических исследований были выбраны «динамические» методы оценки эффективности инвестиционного проекта, т.к. они в первую очередь ориентированы на финансовую эффективность инвестиций, что является главным для инвестора.

Анализ экономических и финансовых показателей на предприятии показал отрицательную динамику: снижение некоторых показателей рентабельности за последние три года вследствие сокращения объема реализации продукции.

Незначительное снижение объемов реализации продукции в натуральном выражении в 2016 году обусловлено ситуацией на рынке готовой продукции. В течении 2016 года наблюдалось падение покупательского спроса из-за снижения платежеспособности населения. Обществом для сохранения устойчивости предприятия были предприняты следующие меры:

- сокращение затрат на выпуск изделий;
- вывод низкорентабельной продукции;
- сокращение неэффективных направлений логистики.

Большое внимание уделяется оптимизации ассортимента выпускаемой продукции с целью выпуска конкурентоспособной и востребованной на рынке продукции. В 2016 году разработано и введено в производство 15 наименований хлебобулочных и кондитерских изделий.

10. Выручка от реализации в 2016 году сократилась на 16280 тыс. руб. или на 5,1% в сравнении с 2014 годом. Основным фактором сокращения продаж стало уменьшение спроса на хлебную продукцию, тогда как объем производства и реализации кондитерских изделий существенно вырос.

11. Себестоимость продукции (работ, услуг) в целом уменьшилась на 21116 тыс. руб. или на 7,5%. Это результат не только сокращения объема производства и реализации, но и частично экономии затрат на единицу продукции. Стоит отметить, что сокращение себестоимости произошло большими темпами, чем сокращение выручки; в силу чего эффективность основной деятельности выросла.

12. Прибыль от продаж в 2016 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 4836 тыс. руб.. Это результат относительного сокращения себестоимости продукции, и по итогам исследуемого периода эффективность основной деятельности повысилась.

13. Чистая прибыль по итогам 2016 г. по сравнению с 2014 г. сократилась на 2052 тыс. руб. или на 21,7%, что связано с ростом расходов по деятельности не являющейся основной.

14. Стоимость основных средств в 2016 году в сравнении с 2014 годом сократилась на 16090 тыс. руб. или на 9,3%, что связано с постепенным износом основных средств. Существенных вложений за 2016 г. не было, кроме 2015 г., когда в оборудование и машины были вложены 3577 тыс. руб.

15. Анализ численности позволяет сделать вывод о том, что предприятие идет по пути оптимизации численности: в 2016 году численность снизилась с 390 чел. до 331 чел.

16. Сокращение стоимости основных средств привело к росту показателя фондоотдачи в 2016 году в сравнении с 2014 годом на 0,08 руб., что свидетельствует о росте эффективности использования основных средств предприятия.

17. Производительность труда в 2016 году увеличилась на 11,8%, в сравнении с 2014 годом в связи со снижением численности работников на 15,1%.

Таким образом, в 2016 г. произошло сокращение продаж продукции, но по основной деятельности удалось оптимизировать затраты, что привело к росту эффективности использования трудовых и производственных ресурсов предприятия. Отрицательным моментом является сокращение чистой прибыли в 2015 г. по сравнению с 2014 г. с 9438 тыс. руб. до 7137 тыс. руб., а в 2016 г. увеличение до 7386 тыс. руб.

Показатели финансового состояния показали неудовлетворительное значение, по положительную динамику роста.

Руководство завода ставит перед собой задачи развития предприятия, появилась необходимость в разработке новых инвестиционных проектов с целью

расширения ассортимента продукции и объема продаж.

Руководство завода ставит перед собой задачи развития предприятия, появилась необходимость в разработке новых инвестиционных проектов.

В связи с чем в дипломной работе был проанализирован проект производства кондитерских изделий (тортов и выпечки).

В реализации инвестиционного проекта будут задействованы инвестиции в размере 6100 тыс. руб.

В результате реализации проекта по расширению деятельности ООО «Уфимский хлебозавод №7» путем приобретения и ввода в действие оборудования для изготовления кондитерских изделий, чистая прибыль составит в первый год реализации – 3660 тыс. руб., в конце проектного года – 4195 тыс. руб.

Оценка эффективности инвестиционного проекта также показала высокую эффективность проекта: полученный чистый приведенный денежный поток составит 6696 тыс. руб., т.е. положителен, что свидетельствует о том, что проект эффективен. Для проекта, реализация внутренняя норма доходности составит 35,4%, что больше ставки дисконтирования 18,7%, т.е. проект эффективен. Коэффициент прибыльности составляет 2,1, т.е. больше единицы, и также свидетельствует об эффективности проекта. Инвестиционный проект окупается в срок 1,96 года, что является приемлемым для предприятия.

В результате проведенных мероприятий бизнес-плана, предприятие получит дополнительную прибыль, что позволит значительно улучшить финансовое состояние предприятия.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ(ред.от 01.07.2014)//Собрание законодательства РФ,13.01.1997,№ 2,ст.198
- 2 Налоговый кодекс РФ. Части I и II. Федеральный закон от 25.05.2003 № 61-ФЗ.(в ред.Часть I от 28.12.2010 №404 ФЗ и Часть II в ред.от 21.04)
- 3 Приказ «Об утверждении классификации видов экономической деятельности по классам профессионального риска» от 18 декабря 2006 г. N 857.
- 4 Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
- 5 Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ.
- 6 Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 15.12.2001 N 167-ФЗ.
- 7 Методики проведения ФНС учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций, утверждены Приказом Минэкономразвития России от 21.04.2006 №104;
- 8 Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций) (см. таблицу 1 «Некоторые показатели, рекомендуемые для аналитической работы» разд. IV «Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия»), утверждены Приказом Минэкономики России от 01.10.1997 №118;
- 9 Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утверждены Распоряжением ФУДН при Госкомимуществе России от 12.08.1994 №31-р;
- 10 Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций, утверждены Приказом ФСФО России от 23.01.2001 №16.

## II. Монографии, учебники, учебные пособия

- 11 Абрютина, М.С., Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст] / М.С. Абрютина, – М.: Дело и Сервис, 2013. – 450 с.
- 12 Артеменко, В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: учебное пособие [Текст] / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир, – М.: Дело и Сервис, 2013. – 256 с.
- 13 Баканов, М. И., Теория экономического анализа [Текст] / М.И. Баканов, – М.: Финансы и статистика, 2013. – 416 с.
- 14 Басовский, Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие [Текст] / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская, – М.: ИНФРА-М, 2013. – 365 с.
- 15 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие [Текст]/ Т.Б. Бердникова. – М.: Инфра-М, 2015. – 215 с.
- 16 Богатко, А. Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта [Текст] / А.Н. Богатко, – М.: Финансы и статистика, 2014. – 322 с.
- 17 Бочаров, В.В. Финансовый анализ. 2-е изд. [Текст] / В.В. Бочаров, – СПб.: Питер, 2013. – 240 с.
- 18 Герасимова, Е.Б., Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Е.Б. Герасимова, М.В. Мельник, – М.: Форум, 2013. – 192 с.
- 19 Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций [Текст]/Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая.- М.: ЮНИТИ, 2014. - 159 с.
- 20 Горемыкин, В.А., Богомолов А.Ю. Бизнес план. Методика разработки. 45 реальных образцов бизнес-плана [Текст] / В.А. Горемыкин, – М.: Ось-89, 2013. – 864 с.
- 21 Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / О. В. Грищенко, – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2013. – 112 с.

- 22 Донцова, Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие [Текст] / Л.В. Донцова, – М.: Дело и Сервис, 2014. – 336 с.
- 23 Дыбаль, С.В. Финансовый анализ: теория и практика [Текст]/ С.В. Дыбаль. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Бизнес-пресса, 2013. – 304 с.
- 24 Ефимова, О. В. Как анализировать финансовое положение предприятия [Текст] / О.В. Ефимова, – М.: ИНФРА-М, 2014. – 301 с.
- 25 Ионова, А. Ф. Финансовый анализ: учебник [Текст] /А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: Велби: Проспект, 2014. – 623 с.
- 26 Канке, А.А., Кошечкина И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]/ А.А. Канке. — М.: ИНФРА-М, 2014. - 288 с.
- 27 Ковалев, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / В.В. Ковалев,-М.: Проспект, 2013. – 450 с.
- 28 Ломакин, А.Л., Морошкин В.А., Буров В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / Высшее образование: Бакалавриат, ИНФРА-М, 2013 – 192с.
- 29 Липсиц, И.В., Коссов В.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы. Учебник для бакалавров [Текст] / И.В. Липсиц, – ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
- 30 Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ: учебник [Текст] / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2014. – 264 с.
- 31 Сатаев, А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие [Текст] / А.М. Сатаев, – Юриспруденция, 2015 г. – 127 с.
- 32 Черняк, В.З., Чараев Г.Г. Бизнес-планирование: учебное пособие [Текст] / В.З. Черняк, – Юнити-Дана, 2014 г. – 591 с.
- III. Статьи из периодической печати
- 33 Бизнес-план финансового оздоровления предприятия/Н. Б. Акуленко // Справочник экономиста. – 2013. – №4. – С. 40-50.

34 Финансовый анализ состояния предприятия: задачи и методы оценки используемых ресурсов / И.Ш. Баснукаев // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. - № 45. – С. 43.

35 Автоматизация финансово-хозяйственной деятельности / Л.Г. Власова // АКДИ Экономика и жизнь, – 2014. - № 47. – С. 18.

36 Бизнес-план как условие стратегического развития организации/В. Г. Гуров // Вестник РГГУ. – 2014. – №4. – Серия "Управление".- С.121-128.

37 Выбытие активов из инвестиционного проекта: как избежать ошибок в расчетах/Кистерева Е. В. // Финансовый менеджмент.– 2014. – № 4.-С.91-97.

38 О введении мониторинга финансового состояния организаций и учета их платежеспособности: Распоряжение Федеральной службы России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению от 20 декабря 2005 г. №13-р. // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2013. – №20. – с. 63 – 74.

39 Обоснование стоимостных показателей производства и реализации при разработке концепции бизнес-плана модернизации предприятия/Темишев Р. Р. // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 15.-С.18-21.

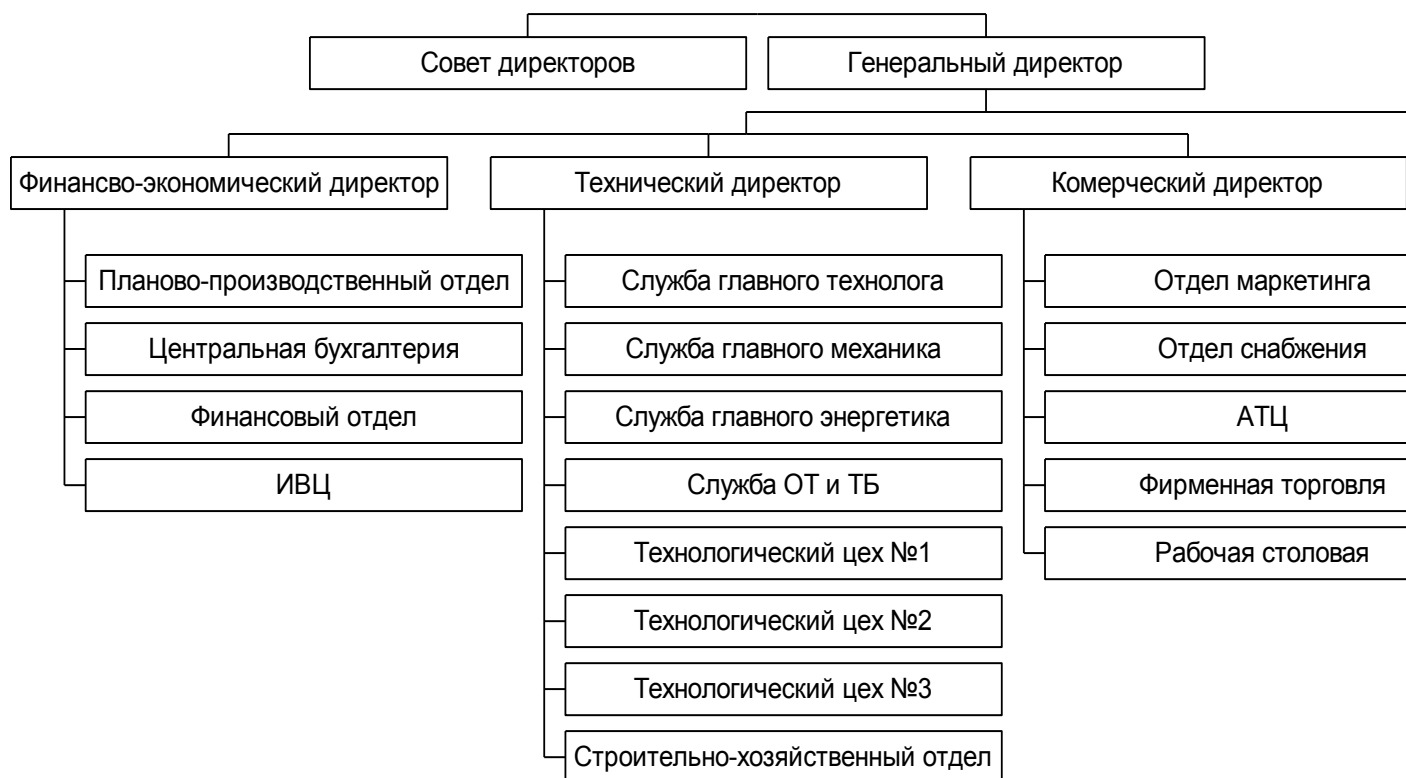
#### IV. Интернет-ресурсы

40 <http://diplstud.ru/> - Бизнес план и его функции.

41 <http://www.inventech.ru/lib/pravo/pravo-0134/> – Ершова, И.В. Этапы инвестиционной деятельности [Электронный ресурс]: (возможности актуализации) Ершова И. // Центр креативных технологий

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

## Организационная структура ОАО «Уфимский хлебозавод № 7»





## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Экономические показатели деятельности ОАО «Уфимский хлебозавод № 7»  
за 2015-2016 гг.

№ п/п	Показатели	2015 год	2016 год		Отклонение	
			План	факт	от плана	от 2015 г.
А	Б	1	2	3	4	5
1	Товарооборот в рыночных ценах (выручка от продаж). тыс. руб.	21290	22400	23570	1170	2280
3	Покупная стоимость товаров (товарооборот в ценах закупки), тыс. руб.	17045,59	18200	18866,3 2	666,32	1820,73
4	Валовой доход от продажи товаров - сумма, тыс. руб.	4244,41	5000	5333,68	333,68	1089,27
5	Рентабельность продаж, %	19,94	22	22,04	0,04	2,1
6	Издержки обращения:	3353,76	3600	3751	151	397,24
	-сумма, тыс. руб.					
	Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	890,65	1200	1582,68	382,68	692,03
7	Общая рентабельность, %	4,18	6	6,52	0,52	2,36

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

Финансовый отчет за 2013-2016 г. (в тыс. р.) \*

Доходы и расходы по обычным видам деятельности	Код строки	2013	2014	2015	2016
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (минус НДС, акцизы и аналогичные обязательных платежи)	010	176391	195476	212188	231273
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	142068	166245	168463	192640
Валовая прибыль	029	34323	29232		
Коммерческие расходы	030	8465	12773		
Управленческие расходы	040	-	-		
Прибыль (убыток) от продаж	050	25858	16459		
Прочие доходы и расходы					
Проценты к получению	060	-	2		
Проценты к уплате	070	-	256		
Доходы от участия в других организациях	080	-	-		
Прочие операционные доходы	090	1566	825		
Прочие операционные расходы	100	11320	3278		
Внереализационные доходы	120	140	349		
Внереализационные расходы	130	187	293		
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	16057	13809		
Отложенные налоговые активы	141	-	-		
Отложенные налоговые обязательства	142	-	-		
Текущий налог на прибыль	150	4663	5106		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	11394	8703	12117	9426

\* Данные с предприятия

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

### Показатели рентабельности ОАО «Первый хлебозавод»

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
Исходные данные, тыс.р.			
Прибыль от реализации	896	406	195
Балансовая прибыль (убыток)	709	167	-77
Выручка от реализации	21 575	25 777	24 779
Среднегодовая стоимость всего капитала	6 476	9 012	11 238
Среднегодовая стоимость основных средств и прочих внеоборотных активов	5 096	6 304	7 354
Среднегодовая стоимость собственного капитала	5 183	6 399	7 568
Среднегодовая величина долгосрочных кредитов и займов	0	0	0
Рентабельность продаж	3,3	0,6	-
Рентабельность всего капитала фирмы	13,8	4,5	1,7
Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов	17,6	6,4	2,6
Рентабельность собственного капитала	17,3	6,3	2,6

## ПРИЛОЖЕНИЕ Д

### Основные технико-экономические показатели хлебозавода

Технико-экономические показатели предприятия	Единица измерения	Базовый период	2014г.	Темп Роста, %	2015г.	Темп роста, %	2016г.	Темп роста, %
Говарная продукция	Тыс. руб.	142410	159679	12,1	167017	4,6	185648	11,2
Объем реализации	Тыс. руб.	142518	159607	12	176391	10,5	195476	10,8
В том числе булочные	Г	3411	3303	-3,2	3684	11,5	3365	-8,7
бараночные	Г	2078	1780	-14,3	1970	10,7	1764	-10,5
Кондитерские мучнистые	Г	81	145	79,0	262	80,7	234	-10,7
Кондитерские сахаристые	Г	9,2	10,5	14,1	18	71,4	20	11,1
Кукурузные палочки	Г	8,4	2,9	20,8	5	72,4	5	0,0
Прибыль	Тыс.руб.	10971	18634	69,8	16057	-13,8	13809	-14,0
Себестоимость	Тыс.руб.	128340	139850	9,0	142068	1,6	166245	17,0
Затраты на 1 руб. ТП	Коп.	90,12	87,58	-2,8	85,03	-2,9	89,55	5,3
Фонд оплаты труда	Тыс.руб.	20619	27731	34,5	36999	33,4	43730	18,2
Численность	Чел.	615	602	-2,1	635	5,5	627	1,3