

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)» в г. Миассе
Факультет Экономики, управления, права
Кафедра «Экономика, финансы и финансовое право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ О.Н. Пастухова

_____ 2017 г.

Инвестиционный проект по замене и внедрению технологического
оборудования (на примере ООО «УралПолитекс»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.03.02.2017.399.ВКР

Руководитель работы, доцент

_____ О.Н. Пастухова

_____ 2017 г.

Автор работы

студент группы МиЭУП - 406

_____ А.В. Демидова

_____ 2017г.

Нормоконтролер, доцент

_____ А.С. Кондратьев

_____ 2017 г.

Миасс 2017

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)» в г. Миассе
Факультет Экономики, управления, права
Кафедра «Экономика, финансы и финансовое право»
Направление «Менеджмент», профиль подготовки «Производственный менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ О.Н. Пастухова
_____ 2017 г.

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу студента
Демидовой Анжелины Валерьевны
Группа МиЭУП-406

1 Тема работы «Инвестиционный проект по замене и внедрению технологического оборудования (на примере ООО «УралПолитекс»)» утверждена приказом по университету от 28.04.2017 г. № 835 (приложение № 16).

2 Срок сдачи студентом законченной работы 30.06.2017 г.

3 Исходные данные к работе: материалы преддипломной практики; научно-теоретическая, экономическая и профессиональная литература; материалы курсовых проектов и работ; доклады и статьи на научных конференциях; нормативно-правовая документация.

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке: 1. Методические инструменты, используемые при разработке инвестиционного проекта. 2. Анализ внешней и внутренней среды, финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «УралПолитекс» за 2014-2016 гг. 3. Разработка и обоснование инвестиционного проекта по замене и внедрению технологического оборудования.

5 Иллюстративный материал: альбом иллюстраций, электронная версия ВКР, файл презентации.

Общее количество иллюстраций 33 ил.

6 Дата выдачи задания 29 апреля 2017 г.

Руководитель _____ / О.Н. Пастухова /

Задание принял к исполнению _____ / А.В. Демидова /

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения этапов работы	Отметка о выполнении руководителя
1.	Уточнение целей, задач и плана выпускной квалификационной работы с научным руководителем	29.04-07.05	
2.	Подготовка введения к выпускной квалификационной работе	08.05-14.05	
3.	Сбор, систематизация литературы по исследуемой проблеме и разработка теоретической части выпускной квалификационной работы	15.05-29.05	
4.	Выполнение аналитического раздела выпускной квалификационной работы	30.05-5.06	
5.	Разработка проектной части выпускной квалификационной работы	6.06-18.06	
6.	Разработка заключения к выпускной квалификационной работе	19.06-21.06	
7.	Оформление выпускной квалификационной работы	22.06-25.06	
8.	Представление выпускной квалификационной работы на заключительную проверку научному руководителю	26.06	
9.	Представление выпускной квалификационной работы на проверку нормоконтролеру	26.06	
10.	Предварительная защита выпускной квалификационной работы	27.06	
11.	Устранение замечаний научного руководителя и консультантов	28.06-29.06	
12.	Представление выпускной квалификационной работы на кафедру	30.06	

Заведующий кафедрой _____ / О.Н. Пастухова /

Руководитель работы _____ / О.Н. Пастухова /

Студент _____ / А.В. Демидова /

АННОТАЦИЯ

Демидова А.В. Инвестиционный проект по замене и внедрению технологического оборудования (на примере ООО «УралПолитекс»). – Миасс: ЮУрГУ, МиЭУП – 406, 2017. – 76 с., 12 ил., 24 табл., библиогр. список – 32 наим., 9 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки инвестиционного проекта по замене и внедрению технологического оборудования на предприятие ООО «УралПолитекс».

В работе рассмотрены основные методические инструменты, используемые при разработке данного инвестиционного проекта.

В выпускной квалификационной работе проанализирована организационная структура предприятия, выполнен SWOT-анализ внешней и внутренней среды, проведена диагностика проблем предприятия ООО «УралПолитекс» и оценка его финансового состояния.

Обоснована необходимость разработки инвестиционного проекта по замене и внедрению технологического оборудования. Выполнен технико-экономический анализ поставщиков и предлагаемых ими станков. Проанализированы возможные источники и формы финансирования инвестиционного проекта. Разработан проект по замене и внедрению оборудования, произведена оценка его эффективности, анализ чувствительности и сделан прогноз по основным показателям деятельности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.....	8
1.1 Метод SWOT-анализа.....	8
1.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	10
1.3 Позиционирование (репозиционирование) товара на рынке	15
1.4 Оценка эффективности инвестиционного проекта.....	17
1.5 Прогнозирование финансовых результатов деятельности предприятия.....	19
2 АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ, ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «УРАЛПОЛИТЕКС» за 2014-2016 гг.....	23
2.1 Характеристика предприятия.....	23
2.2 Характеристика конкурентов и покупателей.....	28
2.3 SWOT-анализ.....	31
2.4 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	33
3 РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ЗАМЕНЕ И ВНЕДРЕНИЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ.....	43
3.1 Обоснование разработки инвестиционного проекта.....	43
3.2 Техничко-экономический анализ и выбор поставщиков и станков для резки пакетов.....	45
3.3 Выбор источников и формы финансирования.....	50
3.4 Производственный план, себестоимость продукции и возможная экономия средств при реализации проекта.....	52
3.5 Денежные потоки по видам деятельности.....	55
3.6 Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта, анализ чувствительности и прогноз по основным показателям деятельности....	56
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	62
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	63
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ООО «УралПолитекс».....	66
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах ООО «УралПолитекс»....	68
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Анализ состава, структуры и динамики активов.....	69
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Анализ состава, структуры и динамики пассивов.....	70
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Сравнительный анализ поставщиков и оборудования.....	71
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Амортизационные отчисления.....	73
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. План производства продукции.....	74
ПРИЛОЖЕНИЕ И. Себестоимость выпуска продукции, приходящаяся на станок.....	75
ПРИЛОЖЕНИЕ К. Денежные потоки от всех видов деятельности.....	76

ВВЕДЕНИЕ

Инвестиции одни из наиболее важных источников финансирования развития деятельности и повышения экономического потенциала предприятия.

Капитальные вложения являются важным условием реализации стратегических и тактических задач развития и эффективной деятельности предприятия, они оказывают воздействие на объем производства, развитие отраслей промышленности и сфер хозяйства. Вложения в производство приводят к повышению производительности труда и более полной загрузке производственных мощностей, созданию новых рабочих мест.

При разработке инвестиционного проекта необходимо учитывать множество разнообразных факторов.

Актуальность инвестиционного проектирования требует серьезного отношения к проблеме и ее подробного изучения.

Роль инвестиций в производство полиэтиленовой продукции возрастает с увеличением использования полиэтиленовой продукции, как для производственной деятельности, так и для повседневной жизни, и она является важной отраслью отечественной экономики. Также необходимо отметить о возможности вторичной переработки отходов производства полиэтилена, что может послужить одним из этапов развития отрасли.

Всё это обуславливает важность развития данной отрасли и необходимость ее развития.

Гипотеза исследования состоит в улучшении деятельности предприятия посредством реализации инвестиционного проекта.

Целью работы является разработка инвестиционного проекта по замене и внедрению технологического оборудования (на примере ООО «УралПолитекс») и оценка его влияния на деятельность предприятия.

Для реализации цели в ходе работы нужно реализовать следующие задачи:

1. Изучить методические инструменты, которые можно использовать при разработке и обосновании инвестиционного проектирования.

2. Охарактеризовать производственное предприятие ООО «УралПолитекс» за 2014-2016 гг.

3. Проанализировать основных покупателей предприятия за 2016 гг.

4. Проанализировать основных конкурентов на рынке производства изделий из полиэтилена.

5. Выполнить SWOT-анализ ООО «УралПолитекс».

6. Оценить финансово-хозяйственное состояние предприятия ООО «УралПолитекс» за 2014-2016 гг.

7. Выявить основные проблемы деятельности предприятия ООО «УралПолитекс».

8. Обосновать целесообразность разработки и реализации инвестиционного проекта на предприятии ООО «УралПолитекс»

9. Разработать инвестиционный проект замены и внедрения технологического оборудования в производство ООО «УралПолитекс».

10. Провести оценку эффективности и анализ чувствительности проекта.

11. Провести прогнозную-аналитическую оценку основных показателей деятельности ООО «УралПолитекс» после осуществления инвестиционного проекта.

Предмет исследования – деятельность предприятия по обоснованию, разработке и внедрению инвестиционного проекта.

Объектом является производственное предприятие ООО «УралПолитекс».

При написании работы были использованы труды отечественных ученых. Также источниками информации для написания работы послужила учебная литература, информация из сети Internet, «Консультант +», а также материалы и документы, полученные на предприятии.

1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

1.1 Метод SWOT-анализа

Для того чтобы успешно выживать в долгосрочной перспективе, организация должна уметь прогнозировать то, какие трудности могут возникнуть на ее пути в будущем, и то, какие новые возможности могут открыться для нее. Поэтому стратегическое управление, изучая внешнюю среду, концентрирует внимание на выяснении того, какие угрозы и какие возможности таит в себе внешняя среда.

Чтобы успешно справляться с угрозами и действенно использовать возможности, отнюдь не достаточно только одного знания о них. Можно знать об угрозе, но не иметь возможности противостоять ей и тем самым потерпеть поражение. Также можно знать об открывающихся новых возможностях, но не обладать потенциалом для их использования и, следовательно, не суметь их использовать. Сильные и слабые стороны внутренней среды организации в такой же мере, как угрозы и возможности, определяют условия успешного существования организации. Поэтому стратегическое управление при анализе внутренней среды интересуется выявлением именно того, какие сильные и слабые стороны имеют отдельные составляющие организации и организация в целом [11, с.212].

Применяемый для анализа среды метод SWOT (аббревиатура составлена из первых букв английских слов: сила, слабость, возможности и угрозы) является довольно широко признанным подходом, позволяющим совместно провести изучение внешней и внутренней среды. Метод SWOT позволяет установить линии связи между силой и слабостью, которые присущи организации, и угрозами и возможностями, которые возникают во внешней среде. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и

возможностей, а далее — установление цепочек связей между ними, которыми в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации

Рассмотрим более подробно то, как проводится SWOT-анализ. Сначала, с учетом конкретной ситуации, в которой находится организация, составляются список ее слабых и сильных сторон, а также список угроз и возможностей. После того как составлен конкретный список слабых и сильных сторон организации, а также угроз и возможностей, наступает этап установления связей между ними.

Для установления этих связей составляется матрица SWOT, вид которой представлен на рисунке 1.

	Возможности 1. 2. 3. . .	Угрозы 1. 2. 3. . .
Сильные стороны 1. 2. 3. . .	ПОЛЕ «СИВ»	ПОЛЕ «СИУ»
Слабые стороны 1. 2. 3. . .	ПОЛЕ «СЛВ»	ПОЛЕ «СЛУ»

Рисунок 1 – Матрица SWOT-анализа [11, с.213]

Слева выделяются два раздела (сильные стороны, слабые стороны), в которые соответственно вносятся все выявленные на первом этапе анализа сильные и слабые стороны организации. В верхней части матрицы также выделяется два раздела (возможности и угрозы), в которые вносятся все выявленные возможности и угрозы.

На пересечении разделов образуется четыре поля: поле «СИВ» (сила и возможности); поле «СИУ» (сила и угрозы); поле «СЛВ» (слабость и возможности); поле «СЛУ» (слабость и угрозы). На каждом из данных полей исследователь должен рассмотреть все возможные парные комбинации и

выделить те, которые должны быть учтены при разработке стратегии поведения организации. В отношении тех пар, которые были выбраны с поля «СИВ», следует разрабатывать стратегию по использованию сильных сторон организации, для того чтобы получить отдачу от возможностей, которые появились во внешней среде. Для тех пар, которые оказались на поле «СЛВ», стратегия должна быть построена таким образом, чтобы за счет появившихся возможностей попытаться преодолеть имеющиеся в организации слабости. Если пара находится на поле «СИУ», то стратегия должна предполагать использование силы организации для устранения угроз. Наконец, для пар, находящихся на поле «СЛУ», организация должна вырабатывать такую стратегию, которая позволила бы ей как избавиться от слабости, так и попытаться предотвратить нависшую над ней угрозу.

Вырабатывая стратегии, следует помнить, что возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность. Так, неиспользованная возможность может стать угрозой, если ее использует конкурент. Или наоборот, удачно предотвращенная угроза может создать у организации дополнительную сильную сторону в том случае, если конкуренты не устранили эту же угрозу.

Для успешного применения методологии SWOT-анализа окружения организации важно уметь не только вскрывать угрозы и возможности, но и уметь оценивать их с точки зрения того, сколь важным для организации является учет в стратегии ее поведения каждой из выявленных угроз и возможностей [11, с.214].

1.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние.

Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности

предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Прибыль это выраженный в денежном эквиваленте чистый доход предприятия на вложенный капитал, характеризующий вознаграждение за риск предпринимательской деятельности.

При анализе финансовых результатов рассматривают следующие показатели прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения (балансовая прибыль);
- чистая прибыль.

Прибыль от продаж является важным фактором формирования балансовой прибыли и соответственно чистой прибыли. При нормальных условиях осуществления основных видов деятельности прибыль от продаж имеет, как правило, наибольший вес в составе балансовой и чистой прибыли [13,с.210].

Для проведения факторного анализа прибыли от продаж, необходимо рассчитать следующие показатели:

- общее изменение прибыли от продаж;
- влияние изменения объема продаж на сумму прибыли;
- влияние на прибыль изменения структуры и ассортимента реализованной продукции;
- влияние на прибыль изменений удельных затрат на производство и реализацию продукции [18, с.235-240].

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени. Финансовое состояние характеризуется финансовой устойчивостью и платежеспособностью.

Финансовая устойчивость – способность организации функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующую постоянную платежеспособность.

Платежеспособность – возможность предприятия своевременно погашать свои платежные обязательства.

Устойчивое финансовое состояние достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, высоком уровне рентабельности, при стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств. Анализ финансового состояния начинают с изучения состава и структуры имущества предприятия по данным баланса.

Баланс позволяет дать общую оценку изменения всего имущества предприятия, выделить в его составе оборотные и внеоборотные средства, изучить динамику структуры имущества.

Анализ состава и структуры пассивов проводится с целью определения степени зависимости организации от заемных средств, а так же выявление резервов восстановления платежеспособности организации.

Анализ начинают с оценки динамики пассивов, их внутренней структуры. Особое внимание уделяют анализу движения источников заемных средств, в ходе которого выявляется тенденция изменения суммы кредитов, непогашенных в срок, увеличение которых свидетельствует о серьезных финансовых затруднениях. Увеличение собственных средств свидетельствуют о повышении финансовой устойчивости предприятия.

Для характеристики источников формирования запасов используются несколько абсолютных показателей:

- наличие собственных оборотных средств;
- наличие долгосрочных источников формирования запасов;
- общая величина основных источников формирования запасов [18, с.278-293].

Трем показателям формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1. Излишек или недостаток собственных оборотных средств.
2. Излишек или недостаток долгосрочных источников формирования запасов.
3. Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов.

Вычисление трех показателей позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости. Для этого используются трех компонентные показатели.

В зависимости от соотношения рассмотренных показателей можно выделить следующие типы финансовой устойчивости экономического субъекта:

1. Абсолютная финансовая устойчивость такой тип финансовой устойчивости характеризуется тем, что все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами, т.е. организация не зависит от внешних кредиторов. Такая ситуация встречается крайне редко. Более того, она вряд ли может рассматриваться как идеальная, поскольку означает, что руководство компании не умеет, не желает, или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности. Она задается системой условий.

2. Нормальная устойчивость финансового состояния в этой ситуации предприятие использует для покрытия запасов помимо собственных оборотных средств также и долгосрочные привлеченные средства. Такой тип финансирования запасов является «нормальным» с точки зрения финансового менеджмента. Нормальная финансовая устойчивость является наиболее желательной для предприятия.

3. Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов. Финансовая

неустойчивость считается нормальной (допустимой), если величина привлекаемых для формирования запасов краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости сырья, материалов и готовой продукции.

4. Кризисное финансовое состояние в данной стадии предприятие находится на грани банкротства, т.к. денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд [18, с.300-307].

Устойчивость финансового состояния характеризуется также системой финансовых коэффициентов, рассчитываются и анализируются следующие показатели:

1. Коэффициент автономии или финансовой независимости – характеризует независимость предприятия от заемных средств и показывает долю собственных средств в общей стоимости всех средств предприятия. Чем выше значение данного коэффициента, тем финансово устойчивее, стабильнее и более независимо от внешних кредиторов предприятие. Рекомендовано $K_a \geq 0,5$

2. Коэффициент маневренности. Рекомендовано $K_m \geq 0,5$.

3. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками их формирования. Рекомендовано для промышленных предприятий $K_{об} > 0,6-0,8$.

4. Коэффициент финансового риска. Рекомендовано $K_{ф.р} < 1$.

5. Коэффициент прогноза банкротства [18, с.307-312].

В российской практике анализ платежеспособности предприятия проводится на основе ликвидности баланса.

Ликвидность баланса – степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок погашения которых в денежную наличность соответствует срокам погашения платежных обязательств.

В связи с тем, что активы предприятия имеют различную скорость превращения в денежные средства, определяются относительные показатели ликвидности:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности.
2. Коэффициент критической (промежуточной, уточненной) ликвидности.
3. Коэффициент покрытия.
4. Коэффициент общей платежеспособности [18, с.312-322].

Получение прибыли является результатом вложения капитала в активы, использование которых принесло экономическую выгоду. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат и т.д. Они используются для оценки деятельности предприятия как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

В практике анализа используют следующие показатели рентабельности:

1. Рентабельность продаж.
2. Рентабельность всех активов.
3. Рентабельность собственного капитала.
4. Рентабельность инвестиционного капитала.
5. Рентабельность изделия [18, с.251-256].

Анализ деловой активности предприятия осуществляется путем расчета следующих показателей:

1. Коэффициент оборачиваемости всех активов.
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов.
3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.
4. Средний срок оборота дебиторской задолженности.
5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.
6. Средний срок оборота кредиторской задолженности [18, с.326-336].

1.3 Позиционирование (репозиционирование) товара на рынке

Для более объективной оценки качества товара представляется рациональным его измерение с помощью интегрального индикатора качества

(ИИК), предполагающим учет основных потребительских свойств и расчет величины (ИИК) с помощью методики Харрингтона. Этот обобщенный критерий позволяет комплексно оценивать сочетание на карте позиционирования «цена-качество», что открывает возможность более полно и надежно сравнивать предлагаемый вариант товара с другими конкурирующими на рынке.

Вначале для фиксируемого вида товара, услуг, необходимо определить наиболее значимые потребительские свойства, чтобы по ним сформировать ИИК. Затем предполагается экспертная оценка значимости каждого из потребительских свойств в порядке уменьшения значимости. Выбираются наиболее значимые для потребителей свойства и уже по ним формируются частные функции полезности. Специальная выборка специалистов разного профиля формирует частные функции полезности для каждого из ключевых свойств. Это позволяет сопоставить варианты не только по величине обобщенной функции полезности (в диапазоне от 0 до 1, где 1 соответствует предельно благоприятной величине критерия, 0 – предельно неблагоприятной), но и проследить относительный вклад каждого частной функции. Значение каждого из этих свойств в исходных единицах измерения переводятся в безразмерную величину со значением от 0 до 1 в графическом виде, частную функцию полезности. Пример частной функции полезности свойства «Производительность» показан на рисунке 2.

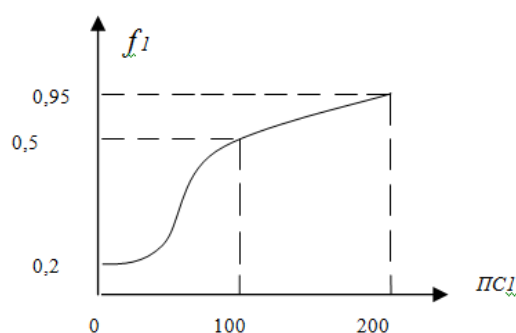


Рисунок 2 – График частной функции полезности свойства «Производительность»

Другой пример частной функции полезности, которая отображает наличие или отсутствие свойства у исследуемого объекта, «Программное обеспечение» показан на рисунке 3.

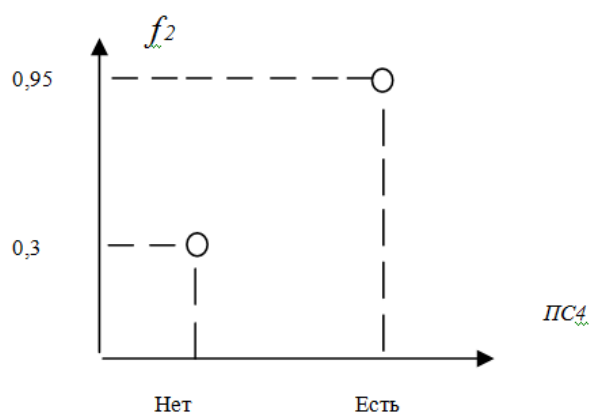


Рисунок 3 – График частной функции полезности свойства «Программное обеспечение»

Далее вычисляется интегральный показатель качества свойств по формуле:

$$ИИК = \sqrt[n]{f_1 \times f_2 \times \dots \times f_n}, \quad (1)$$

где f_i – частная функция полезности каждого свойства, n – количество анализируемых свойств [10, с.142-144].

По результатам расчетов строиться карта позиционирования «Цена - ИИК», которая показывает расположение всех анализируемых объектов в сравнении и их месторасположение в рыночном сегменте [17, с.115-116].

1.4 Оценка эффективности инвестиционного проекта

Основными критериями оценки инвестиционных проектов являются доходность, рентабельность и окупаемость. В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности ИП, рекомендуются:

- чистый доход;
- чистый дисконтированный (приведенный) доход;
- внутренняя норма доходности;

- потребность в дополнительном финансировании (другие названия - ПФ, стоимость проекта, капитал риска);
- индексы доходности затрат и инвестиций;
- срок окупаемости;
- группа показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия - участника проекта.

Чистым доходом (ЧД, Net Value, NV) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период.

Чистый приведенный доход (NPV) показатель NPV представляет абсолютную величину дохода от реализации проекта с учетом ожидаемого изменения стоимости денег. Обязательное условие реализации проекта: чистый приведенный доход должен быть неотрицательным.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) ставка дисконта, при которой чистая приведенная стоимость равняется 0. Проект считается приемлемым, если рассчитанное значение IRR не ниже требуемой нормы рентабельности, которая определяется инвестиционной политикой компании.

Средняя норма рентабельности (ARR) представляет доходность проекта как отношение между среднегодовыми поступлениями от его реализации и величиной начальных инвестиций. Показатель ARR интерпретируется как средний годовой доход, который можно получить от реализации проекта.

Модифицированная внутренняя норма рентабельности (MIRR) опирается на понятие будущей стоимости проекта. Будущая стоимость проекта (TV) – стоимость поступлений, полученных от реализации проекта, отнесенная к концу проекта с использованием нормы рентабельности реинвестиций.

Индекс доходности (PI) показатель PI демонстрирует относительную величину доходности проекта. Он определяет сумму прибыли на единицу инвестированных средств. Обязательное условие реализации проекта: индекс прибыльности должен быть больше единицы.

Период окупаемости (РВ) –это время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока, генерируемого инвестиционным проектом. Обязательное условие реализации проекта: период окупаемости должен быть меньше длительности проекта. Дисконтированный период окупаемости (DPB) рассчитывается аналогично РВ, однако в этом случае чистый денежный поток дисконтируется. Этот показатель дает более реалистичную оценку периода окупаемости, чем РВ, при условии корректного выбора ставки дисконтирования [8].

1.5 Прогнозирование финансовых результатов деятельности предприятия

Основной целью финансового прогнозирования является достижение высокой эффективности хозяйствования, что должно находить свое выражение в увеличении объемов финансовых ресурсов, рациональном их использовании, укреплении финансовой устойчивости, повышении платежеспособности, деловой активности и рентабельности предприятия.

Прогнозирование финансово-экономического состояния предприятия (ФСП) базируется на изучении финансово-хозяйственной деятельности в прошедшем периоде и изменении внешних и внутренних условий деятельности в будущем. Прогноз ФСП может быть представлен в двух формах:

1) прогноз одного или нескольких отдельных показателей, представляющих наибольший интерес и значимость для аналитика, например: выручка от продаж, прибыль, себестоимость продукции и т.д.;

2) прогноз в форме таблиц отчетности предприятия в типовой или укрупненной номенклатуре статей. На основании анализа данных прошлых периодов прогнозируется каждая статья баланса и отчета о прибылях и убытках. Большое преимущество этой формы состоит в том, что полученный прогноз позволяет всесторонне проанализировать ФСП.

Вторая форма, в свою очередь, подразделяется на подход, в котором каждая статья баланса и отчета о прибылях и убытках прогнозируется отдельно, исходя из ее индивидуальной динамики, и подход, учитывающий существующую взаимосвязь между отдельными статьями как в пределах одной формы отчетности, так и из разных форм.

Объектами финансово-экономического прогнозирования являются такие показатели, как прирост производственной программы и производственных мощностей, удельные капиталовложения, объемы замены живого труда автоматизированного. Важное место в системе методов прогнозирования занимают статистические методы (использование среднего абсолютного прироста, среднегодового темпа роста и др.) [16, с.114]

Применение прогнозирования предполагает, закономерность развития, действующая в прошлом (внутри ряда динамики), сохраняется и в прогнозируемом будущем: то есть прогноз основан на экстраполяции.

Применение экстраполяции в прогнозировании базируется на следующих предпосылках:

- Развитие исследуемого явления в целом следует описывать плавной кривой.
- Общая тенденция развития явления в прошлом и настоящем не должна претерпевать серьезных изменений в будущем.

Для прогнозирования используются следующие способы:

1. Использование среднего абсолютного прироста.

Расчет абсолютного прироста прибыли за каждый год осуществляется по формуле:

$$A_i = \Pi_i - \Pi_{i-1}, \quad (1)$$

где A_i – абсолютный прирост; Π_i – прибыль за отчетный период; Π_{i-1} – прибыль за предшествующий год.

Расчет среднего абсолютного прироста проводится по формуле:

$$\bar{A} = \frac{A_1 + \dots + A_n}{n}, \quad (2)$$

где \bar{A} – средний абсолютный прирост прибыли; A_i – абсолютный прирост прибыли за отчетные периоды соответственно; n – количество лет.

Прогнозное значение абсолютного прироста:

$$\Pi_{i+1} = \Pi_i - \bar{A}, \quad (3)$$

где Π_{i+1} – значение прибыли в прогнозном году; Π_i – прибыль за отчетный период; \bar{A} – средний абсолютный прирост прибыли.

Далее определим ошибку при расчете прогнозного значения среднего абсолютного прироста, с помощью аппроксимации:

$$E = \frac{\Pi_{i\text{факт}} - \Pi_{i+1\text{теор}}}{\Pi_{i+1\text{теор}}} \times 100, \% \quad (4)$$

где E – значение аппроксимации; $\Pi_{i\text{факт}}$ – прибыль фактическая за отчетный период; $\Pi_{i+1\text{теор}}$ – прибыль теоретическая за прогнозный год.

Теоретическая прибыль за прогнозный год рассчитывается по формуле:

$$\Pi_{i+1\text{теор}} = \Pi_i + \frac{\sum_1^n A}{n}, \quad (5)$$

2. Использование среднегодового темпа роста.

Сначала рассчитываются темпы роста за все анализируемые периоды. Далее рассчитывается значение среднегодового темпа роста, потом с учетом среднегодового темпа роста рассчитывается прогнозное значение среднегодового темпа роста. Определяется значение ошибки прогнозного значения с помощью аппроксимации.

3. Построение линейной зависимости.

Имея динамический ряд, приняв условные обозначения времени через t и предположение взять две точки – конечный и начальный уровни, можно построить уравнение прямой по этим двум точкам.

Уравнение имеет вид:

$$\Pi = a_0 + a_i * t_i, \quad (6)$$

Далее составляются два уравнения на начальный и конечный период времени и решаются как система уравнений. Рассчитывается приближенная модель в динамике прибыли, рассчитывается значение ошибки при расчетах.

Выбор способов прогнозирования осуществляется по минимальному значению ошибки аппроксимации.

Также эти способы можно использовать при прогнозировании выручки и себестоимости.

Выводы по главе 1

В данной главе рассмотрены основные методы, используемые при обосновании и разработке инвестиционного проекта по замене и внедрению технологического оборудования (на примере ООО «УралПолитекс»).

Совокупность данных методических инструментов позволит наиболее полно охватить все направления деятельности предприятия, оценить эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия, обосновать и разработать инвестиционный проект, спрогнозировать основные показатели деятельности после внедрения проекта.

2 АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ, ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «УРАЛПОЛИТЕКС»

2.1 Характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «УралПолитекс» создано в соответствии с Конституцией РФ [1], Гражданским кодексом РФ [2], а также Налоговым кодексом РФ [3], Трудовым кодексом РФ [4], и Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью" [5] на основании решения о его создании.

Общество является коммерческой организацией. ООО «УралПолитекс» является юридическим лицом и имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное наименование на русском языке и указание на место его нахождения.

Общество имеет штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему и другие средства визуальной идентификации. Общество имеет свой фирменный товарный знак.

Полное фирменное наименование Общества:

Общество с Ограниченной Ответственностью «УралПолитекс».

Место нахождения Общества и почтовый адрес:

Российская Федерация, 456313, г. Миасс, Объездная дорога, 4/5.

Номер контактного телефона эмитента: (951) 242-22-44, (3513) 29-82-73.

Адрес электронной почты: kgb74@mail.ru

Электронный ресурс: <http://ural-plenka.ru>

Специализация и технологическая схема выпуска упаковочной продукции из полиэтилена ПНД и ПВД.

Предприятие специализируется на производстве упаковочной продукции из полиэтилена ПНД и ПВД.

Общество может создавать филиалы и открывать представительства на территории Российской Федерации и за рубежом.

Целью деятельности общества является получение прибыли.

Виды деятельности общества:

- производство пластмассовых изделий для упаковывания товаров;
- торговля оптовая неспециализированная;
- торговля оптовая подъемно-транспортными машинами и оборудованием;
- производство прочих пластмассовых изделий;
- производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах;
- производство прочих изделий из пластмасс, не включенных в другие группировки;
- торговля оптовая пластмассами и резиной в первичных формах.

Деятельность общества не ограничивается вышеперечисленными видами.

Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законодательством [21].

Организационная структура – представляет собой определенную упорядоченность задач и ролей, полномочий и ответственности, создает условия для осуществления предприятием своей деятельности и достижения установленных целей.

В настоящее время численность сотрудников предприятия ООО «УралПолитекс» составляет 26 человек, что можно считать характерным для предприятий малого бизнеса, учитывая небольшой объем и сложность их

деятельности. Структура персонала предприятия, то есть совокупность отдельных групп работников, объединенных по какому-либо признаку, делится на три категории: руководитель, специалист и рабочие.

Руководство текущей деятельностью предприятия осуществляется единоличным исполнительным органом – директором ООО «УралПолитекс».

ООО «УралПолитекс» имеет линейную организационную структуру. Линейная организационная структура строится в соответствии с принципом нисходящей (прямой) иерархии, подразумевающей передачу управленческого воздействия сверху вниз.

Организационная структура ООО «УралПолитекс» показана на рисунке 4.

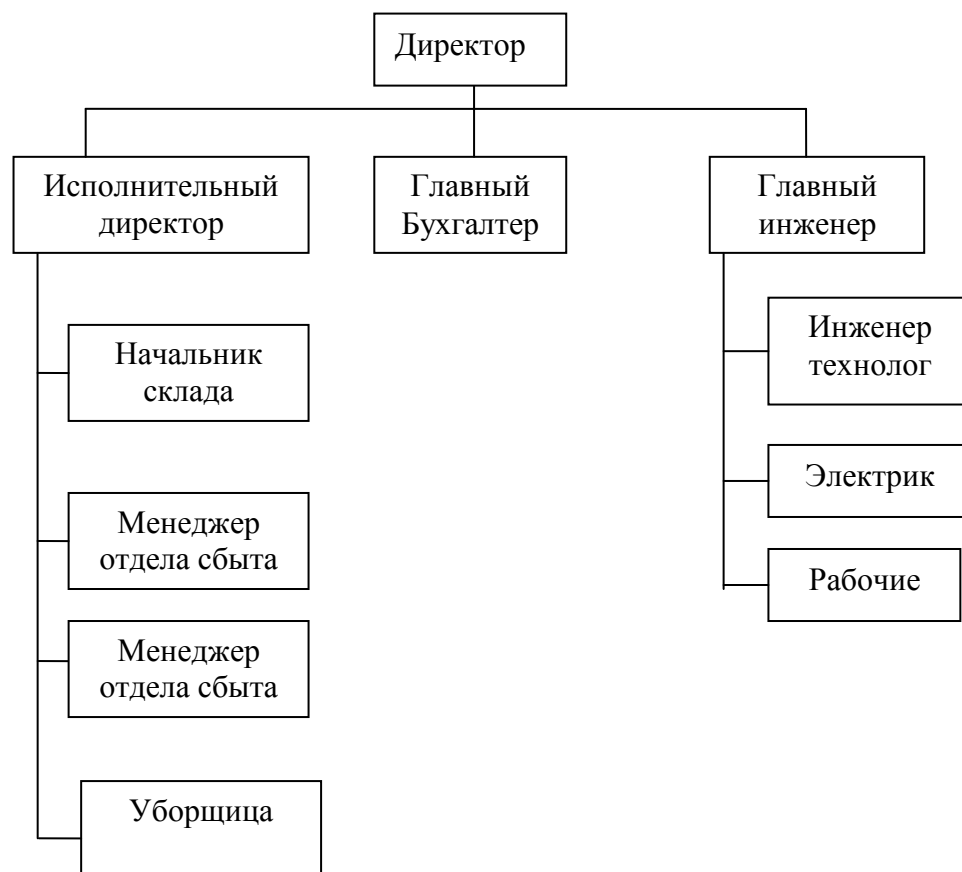


Рисунок 4 – Организационная структура ООО «УралПолитекс»

Достоинства линейной структуры:

- единство и четкость руководства;
- согласованность действий исполнителей;
- простота управления;

- четко выраженная ответственность;
- оперативность в принятии решений;
- личная ответственность руководителя за конечные результаты деятельности своего отделения (подразделения, цеха).

Недостатки данной организационной структуры заключаются в следующем:

- высокие требования к квалификации и опыту к руководителю;
- отсутствие звеньев по планированию и подготовке решений;
- концентрация власти на верхнем уровне управления;
- перегрузка информацией средних звеньев управления;
- затруднительные связи между подразделениями одного уровня.

Недостатки линейной структуры в ООО «УралПолитекс» не проявляются ввиду небольшого размера фирмы и оптимального размера цепи команд от руководителя до непосредственного исполнителя. Распоряжения достигают исполнителя максимально быстро [12, с. 211-212].

Полиэтиленовая пленка — тонкий слой матери, изготовленный из полиэтилена.

Упаковочный полиэтилен обладает такими свойствами, как эластичность, влагонепроницаемость, морозостойкость и гигиеничность. Полиэтиленовая пленка абсолютно безопасна для здоровья человека, её можно использовать для производства детских товаров [19].

Компания «УралПолитекс» выпускает продукцию самого разного размера и предназначения изготовленных из ПНД (HDPE - High Density Polyethylene) и ПВД (LDPE - Low Density Polyethylene) материала. Каждый материал обладает собственными характеристиками.

Предприятие специализируется на производстве упаковочной продукции из полиэтилена ПНД и ПВД, и располагает широким ассортиментом продукции: пакеты, рукава, полурукава, полотна, пленка, пленка с фальцем.

Рукав полиэтиленовый для упаковки представляет собой тонкую гибкую трубу из полимерной пленки разной ширины и толщины. Полиэтиленовый полурукав отличается от рукава одной разрезанной стороной. Полиэтиленовое полотно - это вид рулонной продукции для упаковки различных товаров и характеризуется большей шириной.

Ассортимент продукции из ПНД:

- мешки фасовочные;
- мешки мусорные;
- перфорированная пленка (рукав и полурукав);
- бесцветная пленка (рукав и полурукав);
- цветная пленка (рукав и полурукав);
- фальцованная пленка (рукав и полурукав).

Ассортимент продукции из ПВД:

- мешки фасовочные;
- мешки мусорные;
- бесцветная пленка (рукав и полурукав, полотно);
- цветная пленка (рукав и полурукав, полотно);
- фальцованная пленка (рукав и полурукав, полотно);
- термоусадочная пленка (рукав и полурукав, полотно);
- термостойкая пленка (рукав и полурукав, полотно);
- вкладыши для BigBag.

Продукция из ПНД обладает высоким уровнем прочности к натяжению и механическому воздействию. За счет этих свойств материала продукцию делают значительно тоньше, чем из ПВД. Это означает, что пакеты ПНД стоят значительно дешевле, однако, в отличие от пленки из ПВД, подобная продукция шуршит.

Основное преимущество продукции из ПВД заключается в том, она хорошо переносит воздействие низких температур, сохраняя при этом высокую эластичность. Материал приятен на ощупь и имеет презентабельный внешний

вид. Продукция из ПВД имеет длительный эксплуатационный срок. Она удобна в использовании и может приобретать форму требуемую заказчиком. Еще одна особенность, которые обладают такие пакеты, заключается в том, что продукция не издает неприятного шуршания в процессе ее эксплуатации [21].

2.2 Характеристика конкурентов и покупателей

Деятельность предприятия основывается на удовлетворении потребностей потребителя. Успех предприятия зависит не только от цены и качества поставляемой продукции, количества конкурентов на рынке, но и от круга потребителей выпускаемой продукции.

У компании более 60 постоянных покупателей продукции, среди которых:

- сеть магазинов «Домовой», «Домострой»;
- сеть магазинов «Мир Упаковки»;
- строительная компания «СтройСервис»;
- строительная компания АО «Трест Уралавтострой»;
- ООО «Эковата-Челябинск»;
- комбинат ОАО «Ураласбест»;
- ООО «Чебаркульский фанерный комбинат»;
- фабрика по производству мебели ЗАО «Миассмебель»
- физические лица и т.д.

Основными конкурентами ООО «УралПолитекс» на рынке производства полиэтиленовых пакетов и пленок в Челябинской области являются:

1. ООО «Союз Пакет» – крупное предприятие по производству полиэтиленовой продукции и упаковочных материалов из ПНД и ПВД. Производственный комплекс расположен в поселке Кременкуль Челябинской области. Компания «Союз Пакет» осуществляет доставку транспортными компаниями в любой регион России и страны СНГ.

Продукция компании:

- Пакет майка;
- пакет с прорубной ручкой;
- фасовочный пакет;
- мешок для мусора;
- пакет для колес;
- пакет для бутылей;
- упаковка дляпельменей;
- пакет вкладыш;
- пакет для саженцев;
- мешок для овощей;
- рукав;
- рукав с фальцем;
- полурукав;
- полотно;
- техническая пленка (первичная, вторичная);
- пленка укрывная;
- стрейч пленка;
- клейкая лента [23].

2. «Союз-Полимер» — успешно развивающаяся производственная компания с многолетним опытом работы, основана в 1998 году. «Союз-Полимер» является одним из крупнейших поставщиков на российском рынке полиэтиленовой и гибкой полимерной упаковки для предприятий оптовой торговли, промышленных организаций и торговых сетей России, стран СНГ, Литвы. Поставляет свою продукцию таким известным компаниям как: X5 Retail Group, Макфа, Меридиан, Нэфис Косметикс, Русское море, Союз-Пищепром и другие.

Продукция компании:

- Упаковка для сыпучих продуктов: упаковка для макаронных изделий; упаковка для круп; упаковка для сахара и соли.

– Упаковка для рыбы и морепродуктов: упаковка для солёной, копчёной рыбы: филе, пласт, нарезка, кусок, тушка; упаковка для вяленой продукции и рыбных снеков; упаковка для замороженной рыбной продукция: филе, тушка, стейки, креветки; упаковка для пресервов; упаковка для сурими продуктов (крабовые палочки и т.п.).

– Упаковка для мяса и полуфабрикатов: готовые пакеты для упаковки замороженной продукции; упаковка полуфабрикатов без подложки и на подложке; пакеты для упаковки мясных полуфабрикатов; упаковка для мяса птицы.

– Упаковка для овощей и фруктов: упаковка для замороженных овощей, ягод и грибов; упаковка для мытых фруктов и овощей; упаковка для чищенных овощей.

– Упаковка для бытовой химии: пленка для автоматической фасовки синтетических моющих средств от 500 гр. до 16 кг;

– Упаковка товаров для животных: пленка PET/PE; PE/PE; дой-пак; пакет трехшовный; гассет-пакет (пакет с плоским дном); пакет PE/PE с прорубной ручкой.

– Пакеты: фасовочные пакеты и мешки из ПВД и ПНД; пакеты «майка» ПНД (серийные); пакеты «майка» ПНД (без печати); пакеты «майка» ПНД (с логотипом); мешки для мусора; пакеты с прорубной ручкой; викет-пакеты; пакеты с замком Zip Lock (Зип Лок); пакеты для шин и колес; дой-пак пакеты; пакет с плоским дном (гассет-пакет).

– Промышленная упаковка: стрейч-худ (Stretch hood) упаковка; термоусадочная упаковка-пленка; плёнка для сельского хозяйства и строительства; упаковка для клея и строительных смесей; мешки вкладыши заказные [24].

2.3 SWOT–анализ ООО «УралПолитекс»

Для анализа внешней и внутренней среды используется метод SWOT-анализа [11, с.67-80]. По его результатам можно выявить шансы, которые может использовать предприятие, и риски, влияние которых следует предусмотреть, а по возможности и выявить сильные стороны для их снижения.

Сильные стороны (S):

- опыт работы на рынке (12 лет);
- наличие штата опытных и высококвалифицированных специалистов;
- проведение мероприятий по повышению квалификации сотрудников;
- широкий ассортимент выпускаемой продукции (более 9 наименований);
- контроль уровня качества выпускаемой продукции [7];
- организация доставки до потребителя;
- консультация потребителей, как по телефону, так и через интернет-сайт;
- наработанная база клиентов с постоянными заказами (магазины упаковки, строительные компании);
- возможность выпуска продукции по индивидуальным заказам покупателей.

Слабые стороны (W):

- высокая степень износа оборудования (коэффициент износа 84%);
- недостаточная маркетинговая активность (только интернет сайт);
- недостаточное количество единиц оборудования для производства продукции в соответствии с предъявленным повышенным спросом (коэффициент загрузки оборудования принимает значение близкое к 1);
- большой объем запасов, отсутствие системы управления запасами (на 2016 г. стоимость запасов на 8 млн.руб.);

- зависимость себестоимости от цен поставщиков на материалы (материалоемкая продукция);
- высокие затраты электроэнергии на производство продукции;
- несоблюдение сроков выполнения заказов;
- сильное влияние невыходов на работу по разным причинам (предприятие малого бизнеса, списочный состав предприятия 26 человек);
- низкая норма прибыли (2%).

Матрица SWOT-анализа предприятия ООО «УралПолитекс» представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Матрица SWOT-анализа

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	<ul style="list-style-type: none"> – освоение новых рынков сбыта; – расширение ассортимента продукции; – снижение себестоимости за счет внедрения системы управления запасами и обновления парка оборудования. 	<ul style="list-style-type: none"> – повышение конкуренции; – изменение технологий производства.
	Возможности	Угрозы
Слабые стороны	<ul style="list-style-type: none"> – зависимость от поставщиков материалов; – недостаточная рекламная активность. 	<ul style="list-style-type: none"> – потеря выручки из-за невыполнения заказов в срок; – увеличение брака в производстве; – высокие темпы роста инфляции.

Проведенный SWOT-анализ позволяет разработать программу развития предприятия, которая позволит преобразовать слабые стороны в сильные, а угрозы превратить в новые возможности.

На данный момент предприятие ООО «УралПолитекс» сохраняет свою конкурентоспособность на рынке полиэтиленовой продукции, благодаря высокому качеству, широкому ассортименту и опыту работы на рынке. Но для

успешного развития предприятию следует совершенствоваться в следующих направлениях:

- замена и увеличение производственных мощностей путем внедрения нового технологического оборудования;
- разработка программы продвижения продукции;
- разработка мероприятий по снижению себестоимости;
- разработка новой ассортиментной политики;
- внедрение системы управления запасами.

2.4 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Анализ финансово-хозяйственной деятельности выполнен по предоставленным данным ООО «УралПолитекс» с использованием Формы №1 «Бухгалтерский баланс» (Приложение А) и Формы №2 «Отчет о финансовых результатах» (Приложение Б).

Основные экономические показатели деятельности предприятия и их абсолютное изменение, и темп этих изменений показан в таблице 2.

Таблица 2 – Экономические показатели деятельности предприятия за 2015 - 2016 гг.

Наименование показателей	2015 г.	2016г.	Абсолютное изменение	Темпы роста, %
			2016 г. к 2015 г.	2016 г. к 2015 г.
1. Объем реализованной продукции, тыс. руб.	29103	31579	2476	108,51
2. Среднесписочная численность персонала, чел., в том числе:	26	26	0	100,00
из них:				
основные, вспомогательные	16	16	0	100,00
руководители	2	2	0	100,00
специалисты	5	5	0	100,00
служащие	3	3	0	100,00
3. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	4678	4869	190,44	104,07

Окончание таблицы 2

4. Среднегодовая заработная плата одного работника, тыс. руб.	180	187	7,3	104,07
5. Среднегодовая производительность труда, тыс. руб.	1119	1215	95,23	108,51
8. Рентабельность продаж, %	0,35	1,53	1,18	437,14
9. Рентабельность всего капитала, %	1,56	3,51	1,95	225,26
10. Средняя стоимость основных фондов	2290	2001	-289,5	87,36
11. Рентабельность собственного капитала, %	12,35	30,45	18,10	246,55
12. Фондоотдача	12,71	15,79	3,077	124,21
13. Фондоемкость	0,08	0,06	-0,015	80,51
13. Фондовооруженность	143	125	-18,09	87,36

За отчетный 2016 год объем реализации продукции увеличился на 8,51% или на 2476 тыс. руб. в сравнении с 2015 годом.

Среднесписочная численность персонала в отчетном году осталась без изменений. Фонд оплаты труда всего персонала и среднегодовая заработная плата одного работника увеличились на 190,44 тыс.руб. и на 7,3 тыс.руб. соответственно.

Для расширенного воспроизводства, получения необходимой прибыли и рентабельности производства нужно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты. Если этот принцип нарушается, то это приводит к перерасходу фонда зарплаты, повышению себестоимости вырабатываемой продукции и уменьшению прибыли. Темп роста производительности труда больше, чем темп роста заработной платы, значит, основное соотношение соблюдается.

Рентабельность продаж увеличилась на 1,18%, что означает улучшение ценовой политики и способности контролировать издержки производства.

Для сохранения высокого уровня оплаты труда и конкурентоспособности продукции предприятие должно иметь более высокую производительность труда за счет снижения трудовых затрат.

Соотношение темпов роста производительности труда и средней зарплаты оказывает непосредственное влияние на себестоимость продукции. Превышение темпа роста средней зарплаты приводит к увеличению затрат на оплату труда на один рубль объема продукции.

Средняя стоимость основных фондов уменьшилась за счет проданного в 2016 году станка, это привело к снижению Фондовооруженность. Значение показателя фондоотдачи увеличился с 12,71 руб. до 15,79 руб., что означает более эффективное использование основных фондов предприятия, т.е. на 1 рубль основных средств в 2016 году приходится на 3,077 руб. больше, чем в 2015 г. Значение фондоемкости наоборот уменьшается, что так же обозначает снижение расходов при производстве.

Анализ состава, структуры и динамики балансовой прибыли приведен в Таблице 3.

Таблица 3 – Состав, структура и динамика балансовой прибыли

Состав прибыли до налогообложения	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение, тыс. руб.	
				2016г. к 2015г.	2016г. к 2014г.
1. Прибыль (убыток) до налогообложения	-5 494	103	329	226	5823
2. Прибыль от продаж (убыток)	-5 396	103	482	379	5878
3. Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
4. Разница полученных и уплаченных процентов	0	0	0	0	0
5. Разница между прочими доходами и расходами	-98	0	-153	-153	-55

Динамика увеличения прибыли положительная. За 2014, 2015 и 2016 годы предприятие имеет прибыль по балансу -5494 тыс. руб., 103 тыс. руб. и 482 тыс. руб. соответственно. Прибыль увеличилась на 5823 тыс. руб. в 2016 году в отношении 2014 года и на 226 тыс. руб. в 2016 году в отношении 2015 года.

Формирование прибыли от продаж за период 2014 – 2016 гг. отражено в таблице 4.

Таблица 4 – Формирование прибыли от реализации

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение, тыс. руб.		Изменение, %	
				2015г. к 2014г.	2016г. к 2015г.	2015г. к 2014г.	2016г. к 2015г.
1. Выручка	28 687	29 103	31 579	416	2 476	1,45	8,51
2. Себестоимость	34 083	29 000	30 693	-5083	1 693	-14,91	5,84
3. Коммерческие расходы	0	0	404	0	404	0	0
4. Управленческие расходы	0	0	0	0	0	0	0
5. Полная себестоимость	34 083	29 000	31 097	-5083	2 097	-14,91	7,23
6. Прибыль от продаж	-5 396	103	482	5499	379	-101,91	367,96

В 2015 г. выручка составила 29103 тыс.руб. и в сравнении с 2014 г. 416 тыс.руб. В сравнении с 2014 г. себестоимость в 2015 г. уменьшилась на 5083 тыс. руб. или на 14,91%. Прибыль от продаж увеличилась на 5499 тыс.руб. или на 101,91%. По сравнению с 2015 годом, в 2016 году выручка предприятия увеличилась на 2476 тыс. руб. или 8,51%., и она составила 31579 тыс. руб. У анализируемого предприятия наблюдается низкий темп роста выручки. В 2016 году себестоимость увеличилась на 5,84%, что в денежном эквиваленте 1693 тыс.руб. Полная себестоимость составила 30693 тыс. руб. в 2016 году, что больше на 7,23% чем в 2015 году.

Проведем факторный анализ прибыли от реализации продукции ООО «УралПолитекс», результаты приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Факторный анализ прибыли от реализации

Показатели	Изменение, тыс. руб.	
	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.
1. Общее изменение прибыли:	379	5 499
2. Коэффициент изменения объема:	1,09	1,01
3. Влияние изменения объема на прибыль:	7,45	804,74
4. Коэффициент изменения себестоимости:	1,07	0,85
5. Влияние изменения структуры:	1,31	-882,99
Влияние изменения удельных затрат:	370,24	5 577,25
6. Проверка:	379	5 499

В 2016 году прибыли от продаж больше, чем в предыдущем на 379 тыс. руб. Изменение объёма продаж увеличило прибыль на 7,45 тыс. руб., изменение структуры увеличило прибыль на 1,31 тыс. руб. Снижение удельных затрат позволило получить дополнительную прибыль в сумме 370,24 тыс. руб.

Анализ динамики состава и структуры активов представлен в Приложении В. Стоимость внеоборотных активов на 31 декабря 2016 года по сравнению с 2015 годом уменьшилась на 795 тыс. руб. за счет снижения стоимости основных средств на 795 тыс. руб. Стоимость оборотных активов увеличилась в основном за счет увеличения размеров запасов на 7507 тыс. руб.

Большую часть структуры активов представляют оборотные активы, удельный вес которых 69,9%, 59,8% и 87,5% в 2014, 2015 и 2016 гг. соответственно.

На предприятии просматривается динамика сокращения стоимости основных средств, так например в 2014 г. стоимость основных средств предприятия составила 2182 тыс. руб., в 2015 г. небольшое увеличение до 2398 тыс. руб., а в 2016 г. снижение до 1603 тыс. руб. Также можно сказать, что предприятие в 2016 г. организовало создание запасов материалов для производства продукции.

Анализ динамики состава и структуры пассивов представлен в Приложении Г. На 31 декабря 2016 года по сравнению с предыдущим собственные средства увеличились, за счет увеличения нераспределенной прибыли на 329 тыс. рублей. Заемные средства представлены в основном кредиторской задолженностью, удельный вес которой на 31 декабря 2016 года 85,3 %, 2015 года 70,9% и 2014 года 86,9%.

На предприятии наблюдается рост собственных средств за счет увеличения нераспределенной прибыли. Кроме того большая часть структуры пассивов представлена краткосрочными обязательствами, чей удельный вес на 31 декабря 2016 г. составил 90,3%.

Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования и определение типа финансовой устойчивости представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	На 31 декабря 2014г.	На 31 декабря 2015г.	На 31 декабря 2016г.
1.Реальный собственный капитал	752	916	1245
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	2182	2398	1603
3. Наличие собственных оборотных средств	-1430	-1482	-358
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов	-1430	-1482	-358
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	200	823	630
7. Общая величина основных источников формирования запасов	-1230	-659	272
8. Общая величина запасов	1860	1387	8885
9. Излишек или недостаток собственных оборотных средств	-3290	-2869	-9243
10. Излишек или недостаток долгосрочных источников формирования запасов	-3290	-2869	-9243
11. Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов	-3090	-2046	-8613
12.Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$\begin{cases} \pm E^c < 0 \\ \pm E^T < 0 \\ \pm E^\Sigma < 0 \end{cases}$	$\begin{cases} \pm E^c < 0 \\ \pm E^T < 0 \\ \pm E^\Sigma < 0 \end{cases}$	$\begin{cases} \pm E^c < 0 \\ \pm E^T < 0 \\ \pm E^\Sigma < 0 \end{cases}$

На 31 декабря 2014, 2015 и 2016 годов предприятие находилось в кризисном финансовом состоянии. Запасы предприятия не обеспечены собственными средствами, структура запасов не оптимизирована.

Расчет относительных показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	На 31 декабря 2014г.	На 31 декабря 2015г.	На 31 декабря 2016г.
1. Имущество предприятия	7249	5979	12778
2.Реальный собственный капитал	752	916	1245
3. Заемные средства всего:	6497	5063	11533

Окончание таблицы 7

3.2 Краткосрочные кредиты и займы	200	823	630
3.3 Кредиторская задолженность и прочие активы	6297	4240	10903
4. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	2182	2398	1603
5. Наличие собственных оборотных средств	-1430	-1482	-358
6. Запасы с НДС	1860	1387	8885
7. Денежные средства, Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	145	415	283
8. Коэффициент автономии	0,10	0,15	0,10
9. Коэффициент маневренности собственного капитала	-1,90	-1,62	-0,29
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	-0,77	-1,07	-0,04
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	8,64	5,53	9,26
12. Коэффициент кредиторской задолженности	0,97	0,84	0,95
13. Коэффициент прогноза банкротства	-0,20	-0,25	-0,03

На 31 декабря 2016, 2015 и 2014 годов предприятие находилось в неустойчивом финансовом состоянии, о чем свидетельствует уровень коэффициентов финансовой устойчивости. Значение коэффициента маневренности за все анализируемые года намного ниже рекомендованного, однако, наблюдается динамика увеличения значения коэффициента, в сравнении с 2014 г. в 2016 г. коэффициент маневренности увеличился на 1,61. Коэффициент обеспеченности запасов в 2016 г. увеличился на 1,03 и принимает значение -0,04, что меньше рекомендованного значения для промышленных предприятий на 0,56. Так как коэффициент финансового риска больше 1, у данного предприятия высок финансовый риск не возврата основного долга и процентов за кредит. Коэффициент кредиторской задолженности за период с 2014 2016 гг. претерпевает незначительные изменения. В 2016 г. коэффициент прогноза банкротства снижается, что говорит о снижении финансовых затруднений на предприятии.

Расчет показателей ликвидности представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ платежеспособности предприятия и ликвидности баланса

Показатели	На 31 декабря 2014г.	На 31 декабря 2015г.	На 31 декабря 2016г.
1. Денежные средства	145	410	224
2. Краткосрочные финансовые вложения	0	0	0
3. Итого: (1п+2п)	145	410	224
4. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	3062	1779	2007
5. Прочие оборотные активы	0	5	59
6. Итого: (3п+4п+5п)	3207	2194	2290
7. Запасы с НДС	1860	1387	8885
8. Итого: (6п+7п)	5067	3581	11175
9. Краткосрочные кредиты и займы	200	823	630
10. Кредиторская задолженность	6297	4240	10903
11. Прочие краткосрочные пассивы	0	0	0
12. Итого: Краткосрочных обязательств	6497	5063	11533
13. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,022	0,081	0,019
14. Коэффициент критической ликвидности	0,49	0,43	0,20
15. Коэффициент покрытия	0,78	0,71	0,97

Анализ относительных показателей ликвидности предприятия ООО «УралПолитекс» показал, что на предприятии относительные показатели абсолютной, критической ликвидности и коэффициент покрытия за 2014, 2015, 2016 годы ниже рекомендованных значений. В отчетном году по сравнению с предыдущим наблюдается снижение всех вышеперечисленных коэффициентов. На отчетный 2016 г. у предприятия могут наблюдаться проблемы с платежеспособностью.

Расчет показателей рентабельности представлен в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ показателей рентабельности

Показатели	На 31 декабря 2014г.	На 31 декабря 2015г.	На 31 декабря 2016г.
1. Прибыль от продаж	-5396	103	482
2. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	-5 494	103	329
3. Чистая прибыль тыс. руб.	-5735	103	329
4. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.		6614	9379
5. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.		2290	2001

Окончание таблицы 9

6. Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.		834	1081
7. Среднегодовая стоимость инвестиционного капитала, тыс. руб.		834	1081
8. Рентабельность продаж, %	-18,81	0,35	1,53
9. Рентабельность всего капитала, %		1,56	3,51
10. Рентабельность основных средств, %		4,50	24,09
11. Рентабельность собственного капитала, %		12,35	30,45
12. Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, %		12,35	30,45

За 2015 и 2016 гг. предприятие отработало с прибылью в 103 тыс.руб. и 329 тыс.руб. соответственно. В 2016 г., по сравнению с 2015 г., все показатели рентабельности возросли. Рентабельность продаж в 2016 г. возросла на 1,18% в сравнении с 2015 г. Рентабельность собственного капитала увеличилась, что показывает более эффективное использование предприятием собственного капитала.

Анализ показателей деловой активности показан в таблице 10.

Таблица 10 – Анализ показателей деловой активности

Показатели	На 31 декабря 2015г.	На 31 декабря 2016г.
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	29 103	31 579
2. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	6614	9379
3. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	2290	2001
4. Среднегодовая стоимость оборотного активов, тыс. руб.	4324	7378
5. Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	1624	5136
6. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	2421	1893
7. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	5269	7572
8. Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	834	1081
9. Коэффициент общей оборачиваемости капитала	4,40	3,37
10. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	6,73	4,28
11. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	17,93	6,15
12. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	12,02	16,68
13. Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	30	22

Окончание таблицы 10

14. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,52	4,17
15. Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	66	88

В 2016 году показатели деловой активности улучшились в связи с ростом выручки. Кроме того, необходимо отметить, что средний срок оборота кредиторской задолженности в 4 раза превышает средний срок оборота дебиторской задолженности, т.е. к моменту погашения заемных обязательств предприятие получает денежные средства от дебиторов. Оценивается положительно, так как у предприятия есть возможность погасить кредиторскую задолженность за счет денежных средств полученных от дебиторов [14]

Выводы по главе 2

Персонал ООО «УралПолитекс» имеет линейную организационную структуру. На данный момент численность сотрудников предприятия ООО «УралПолитекс» составляет 26 человек, что является характерным для предприятий малого бизнеса. У предприятия широкий ассортимент выпускаемой продукции более 9 наименований. Потребителями продукции являются более 60 компаний различного профиля. Основными конкурентами на рынке Челябинской области являются ООО «Союз пакет» и ООО «Союз-Полимер».

Предприятие находится в затруднительном финансовом положении, однако просматривается динамика улучшения таких показателей как прибыль, рентабельность, деловая активность, платежеспособность.

По результатам анализа внешней и внутренней среды ООО «УралПолитекс» были выявлены следующие проблемы:

- нехватка производственных мощностей;
- слабый комплекс продвижения продукции;
- зависимость себестоимости от цен поставщиков на ресурсы;
- большой объем запасов;
- низкая рентабельность производства.

3 РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ЗАМЕНЕ И ВНЕДРЕНИЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

3.1 Обоснование разработки инвестиционного проекта

По результатам Главы 2 (Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия) предприятие находится в затруднительном финансовом состоянии.

По результатам SWOT-анализа целесообразно работать над следующими направлениями:

- замена и увеличение производственных мощностей путем внедрения нового технологического оборудования;
- разработка программы продвижения продукции;
- разработка мероприятий по снижению себестоимости;
- разработка новой ассортиментной политики;
- внедрение системы управления запасами.

С целью повышения производственной мощности и уменьшения степени износа оборудования предприятие ООО «УралПолитекс» производит плановое обновление производственного оборудования. На 2017 год запланировано обновление оборудования по резке пакетов, которое является конечным звеном технологического процесса части производства готовой продукции.

Обновление оборудования имеет следующие цели:

- сокращение затрат на ремонт и обслуживание оборудования;
- повышение эффективности парка технологического оборудования;
- сокращение трудоемкости производственных процессов и, как следствие, увеличение объемов выпуска;
- сокращение длительности производственного цикла изготовления продукции;

– сокращение потерь времени (производительных и непроизводительных);

– сокращение себестоимости изделия (за счет применения прогрессивных технологий, экономии материальных ресурсов).

Для уменьшения загрузки оборудования и увеличения производственных мощностей можно предложить инвестиционный проект по замене и внедрению технологического оборудования. Реализация проекта позволит повысить производительность, уменьшить сроки изготовления заказов, понизить затраты на ремонт оборудования, снизить себестоимость производства и сократить время простоев по ремонту.

Коэффициент загрузки оборудования – основной показатель, характеризующий полноту использования оборудования.

Результаты расчетов коэффициентов загрузки оборудования в 1 смену показаны в таблице 11.

Таблица 11 - Загрузка оборудования в 1 смену

№	Наименование оборудования	Программа выпуска, кг	Время изготовления	Такт выпуска	Коэфф. загрузки
1	Универсальный станок по резке пакетов OZM68-F	61987	1,1	0,9	1,22
2	Универсальный станок по резке пакетов OZM68-F	75762	1,1	0,9	1,22
	Итого, кг.	137749			

При расчете коэффициента загрузки оборудования в 2017 г. в одну смену было выявлено, что коэффициенты загрузки всего оборудования больше рекомендованного значения. У универсальных станков по резке пакетов OZM68-F при программе выпуска в 138 т. Коэфф. загрузки превышает 1 и равняется 1,22, из чего следует, что оборудование перегружено и необходимо увеличение производственных мощностей.

Для сравнения был рассчитан коэфф. загрузки оборудования в 2 смены. Результаты расчетов коэффициентов загрузки оборудования в 2 смены показаны в таблице 12.

Таблица 12 – Прогнозная загрузка оборудования при работе 2 смены

№	Наименование оборудования	Программа выпуска, т	Время изготовления	Такт выпуска	Кэфф. загрузки
1	Универсальный станок по резке пакетов OZM68-F	61987	1,1	1,7	0,63
2	Универсальный станок по резке пакетов OZM68-F	75762	1,1	1,7	0,63
	Итого, кг.	137749			

По значениям коэффициентов загрузки видно снижение их значений, по сравнению с загрузкой оборудования в 1 смену. Однако необходимо учитывать, что повышение времени работы предприятия увеличит время на ремонт и простои оборудования (до 10%) и увеличит оплату труда работников, которые будут работать во вторую смену. Возможные затраты на оплату труда составят 1578 тыс.руб. в год.

На основании расчета коэффициентов загрузки можно сделать вывод о целесообразности замены устаревшего оборудования на новое, более производительное оборудование. Следующим этапом идет выбор нового оборудования через проведения технико-экономического анализа поставщиков и их станков для резки пакетов.

3.2 Технико-экономический анализ и выбор поставщиков и станков для резки пакетов

С целью выбора наиболее приемлемого варианта поставщика и модели внедряемого оборудования, в условиях высокой загрузки аналогичного

оборудования на самом предприятии, необходимо провести их сравнительный технико-экономический анализ.

Составим сравнительную таблицу с основными показателями универсальных станков для резки пакетов – аналогов имеющегося оборудования, а также показатели самих поставщиков, которые имеют существенное значение при выборе оборудования. Для более объективной оценки качества товара представляется рациональным его измерение с помощью интегрального индикатора качества (ИИК), предполагающим учет основных потребительских свойств и расчет величины (ИИК) с помощью методики Харрингтона. Методика описана в первой главе работы в пункте 1.3.

Для производства пакетов и некоторых модификаций пленки на предприятии используются универсальные станки для резки пакетов модели OZM68-F.

В России станки для резки пакетов представлены производителями из Турции и Китая. ООО «РостСан» являются официальными дилерами компании Özmaç Plastik Makina (г. Стамбул, Турция). Группа компаний «ФОРСТ» и ООО «Андрей» представляют продукцию китайских производителей. Данные для сравнительной таблицы были взяты с официальных internet-сайтов компаний [26;27;28].

Сравнение поставщиков и универсальных станков для резки пакетов представлено в Приложении Д в таблице 24.

Для построения карты позиционирования нужно найти значения интегрального индикатора качества для каждого оборудования и их поставщиков. ИИК состоит из частных функций полезности.

Пример частной функции полезности свойства «Производительность» показан на рисунке 5.

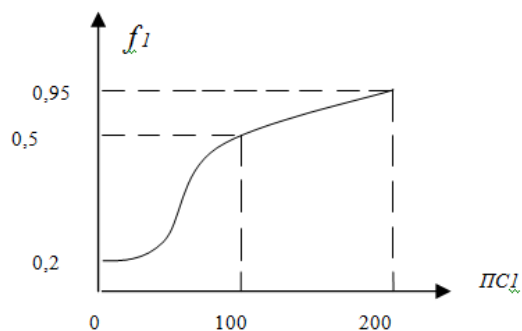


Рисунок 5 – График частной функции полезности свойства «Производительность» (ПС1)

Пример частной функции полезности свойства «Наличие нагревателя нижнего зажима» показан на рисунке 6.

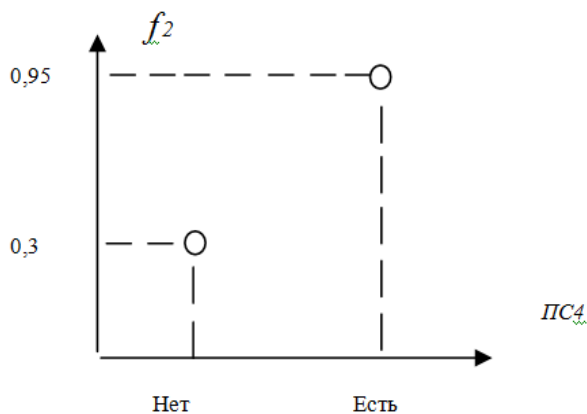


Рисунок 6 – График частной функции полезности свойства «Наличие нагревателя нижнего зажима»

Результаты расчета интегрального индикатора качества показаны в таблице 13.

Таблица 13 – Нахождение интегрального индикатора качества

Поставщики \ чФП	$f1$	$f2$	$f3$	$f4$	$f5$	$f6$	$f7$	$f8$	$f9$	$f10$	ИИК	Цена, тыс. руб.
ООО «РостСан», Ростовская область, г. Азов OZM 100 LS	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9	0,87	1300

Окончание таблицы 13

ООО «РостСан», Ростовская область, г. Азов OZM 68 F	0,6	0,6	0,3	0,6	0,6	0,7	0,5	0,6	0,6	0,7	0,57	985
группа компаний "ФОРСТ", Белоруссия, г. Минск D-50	0,5	0,9	0,3	0,7	0,6	0,8	0,9	0,6	0,8	0,9	0,69	1100
ООО «Андрей», г. Владивосток FQ-800	0,7	0,7	0,3	0,6	0,8	0,9	0,6	0,6	0,8	0,96	0,66	1098

На основе данных о ценах на паровые турбины и показателей ИИК построим карту позиционирования поставщиков, определим наиболее приемлемый вариант для осуществления инвестиционного проекта.

Карта позиционирования поставщиков и универсальных станков для резки пакетов представлена на рисунке 7.



Рисунок 7 – Позиционирование поставщиков и предлагаемых ими станков для резки пакетов

Исходя из диаграммы, а также опираясь на технико-экономический анализ, можно сделать вывод о целесообразности выбора оборудования OZM 100 LS

универсальный станок для резки пакетов производителя ÖzmaK Plastik Makina (г. Стамбул, Турция) и приобретения через официальный дилерский центр ООО «РостСан» в Ростовской области, г. Азов [26].

Станок OZM 100 LS показан на рисунке 8.



Рисунок 8 – OZM 100 LS универсальный станок для резки пакетов

При внедрении нового станка нужно рассчитать, как изменятся коэффициенты загрузки оборудования. Расчет загрузки оборудования в одну смену с новым станком представлен в таблице 14.

Таблица 14 - Загрузка оборудования после внедрения нового станка

№	Наименование оборудования	Программа выпуска, кг	Время изготовления	Такт выпуска	Коэфф. загрузки
4	Универсальный станок по резке пакетов OZM68-F	61987	0,9	1,2	0,74
5	Универсальный станок по резке пакетов OZM100-LS	75762	0,5	0,8	0,65
	Итого, шт.	137749			

Из-за более высокой производительности нового станка время на изготовление уменьшилось почти вдвое, а также позволило перераспределить объем выпуска продукции: на станке модели OZM68-F обрабатывается 35% от всего объема, а на станке модели OZM100-LS 55%.

Данный вид оборудования относится к 4 амортизационной группе [9]. Амортизация будет рассчитываться линейным способом с нормой амортизации 16,7% годовых в течении 6 лет.

Расчет амортизационных отчислений по полугодиям представлен в приложении Е.

Далее необходимо разработать план производства, план финансовых поступлений, себестоимость изделия с учетом нового оборудования и амортизационные отчисления.

3.3 Выбор источников и формы финансирования

Для осуществления инвестиционного проекта необходимы капитальные вложения, инвестиции в покупку станка модели OZM100-LS приведены в таблице 15.

Таблица 15 – Капитальные вложения в объект инвестирования

Наименование показателя	Всего по проекту	Выполнено на начало реализации проекта	Подлежит выполнению до конца проекта
Капитальные вложения по проекту, тыс.руб., всего	1365000	0	1365000
в том числе			0
Оборудование	1300000	0	1300000
Прочие затраты	65000	0	65000

Стоимость станка 1300 тыс. руб., доставка обойдется в 65 тыс.руб., строительно-монтажные работы при установке оборудования не требуются. Дополнительных площадей для реализации проекта не требуется.

Заказ станка предполагается осуществить в конце 3-го квартала 2017 г., доставят оборудование в начале 4 квартала 2017 г.

При отсутствии необходимой суммы собственных средств привлечем заемные средства. Для данного проекта сравним кредит и лизинг с целью выявления наилучших условий привлечения инвестиций.

Кредит: ПАО «Сбербанк» для предприятий малого бизнеса предлагает программу кредитования «Бизнес-Инвест» со сроком кредита до 120 месяцев и суммой от 150 000 руб [30].

Преимущества кредита «Бизнес-Инвест»:

- отсутствие комиссий за выдачу и досрочное погашение кредита;
- финансирование на расширение бизнеса;
- длительные сроки кредитования;
- отсрочка погашения основного долга;
- возможность выдачи частично необеспеченных кредитов.

График погашения кредита со ставкой 18,5% на сумму 1365 тыс.руб. приведен в таблице 16.

Таблица 16 – График погашения кредита по полугодиям

Месяц	Сумма основного долга, руб.	Сумма начисленных %, руб	Сумма платежей, руб
6	121046	121680	242726
12	132683	110043	242726
18	145439	97287	242726
24	159422	83305	242726
30	174748	67978	242726
36	191548	51178	242726
42	209964	32202	242726
48	230150	12577	242726
Итого	1365000	576250	1941811

Сумма месячного платежа составила 40454 руб. Общая сумма выплат по кредиту составляет 194 тыс.руб. Итого по кредиту сумма переплаты получится 576 тыс.руб.

Лизинг: ООО «Оптимум-Финанс» предлагает следующую программу лизинга без авансового платежа под 24% годовых, график погашения которой представлен в таблице 17 [31].

Таблица 17 – График погашения лизинговых платежей по полугодиям

Месяц	Сумма основного долга, руб.	Лизинговый %, руб.	Лизинговая плата, руб.
6	114675	139993	254668
12	127407	127261	254668
18	141549	113118	254668

Окончание таблицы 17

24	157263	97404	254668
30	174723	79945	254668
36	194117	60551	254668
42	215667	39000	254668
48	239580	15058	254638
Итого	136500	672330	2037311

Сумма месячного платежа составила 42455 руб. Общая сумма выплат по лизингу составит 204 тыс.руб. Итого сумма переплаты по лизингу составит 672 тыс.руб.

Для привлечения капитала целесообразно использовать кредитную форму финансирования, так как лизинг обойдется на 96 тыс.руб. дороже. Кредит предполагается брать в 3 квартале при заказе оборудования без отсрочки платежа. Заменяемый станок будет зарезервирован на нужды текущих и плановых ремонтов аналогичного оборудования, что позволит сэкономить на ремонте оборудования.

3.4 Производственный план, себестоимость продукции и возможная экономия средств при реализации проекта

Для выявления наиболее оптимального объема выпуска целесообразно рассчитать значение точки безубыточности или же безубыточный объем продаж. График точки безубыточности изображен на рисунке 9.

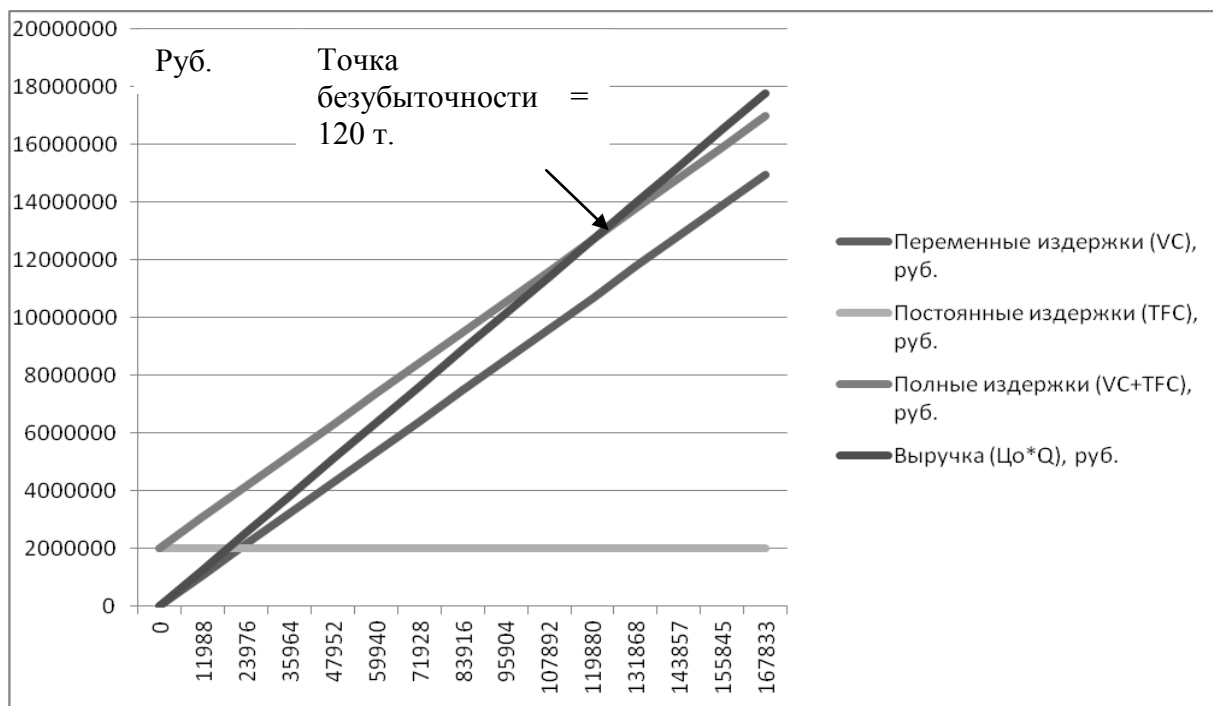


Рисунок 9 – График точки безубыточности

Безубыточный объем продаж при данных условиях равняется 120 т. продукции. Следует учитывать, что это объем где нет ни прибыли, ни убытков, значит, объем производства следует брать больше этого значения. Поэтому в 2018 г. объем производства ориентировочно будет увеличен на 4% или 1,3 т.

План производства продукции представлен в Приложении Ж.

Так как в 2017 г. станок будет введен в эксплуатацию только в 4 квартале, то предполагается, что он сможет обработать только 1/4 годового объема продукции. По этой причине себестоимость продукции, приходящейся на станок, будет больше, чем при последующих годах, из-за постоянных издержек.

Себестоимость всего выпуска продукции, приходящаяся на станок, представлена в Приложении И.

С учетом плана производства и замены оборудования новая себестоимость единицы изделия представлена в таблице 18.

Таблица 18 – Калькуляция себестоимости 1 кг изделия

Статья калькуляции	Старая с/с, руб.	Новая с/с, руб.
Сырье и материалы		
гранулы ПЭВД, ПЭНД	64,20	64,20
Возвратные отходы	-3,30	-3,30

Окончание таблицы 18

Топливо и энергия на технологические цели:		
- Сжатый воздух	6,00	6,00
- Электроэнергия	20,2	9,90
Заработная плата основных производственных рабочих	9,44	9,44
Отчисления на социальные нужды	2,83	2,83
Общепроизводственные расходы	5,3	4,25
Итого цеховая себестоимость	104,67	93,32
Общехозяйственные расходы	9,33	9,33
Итого себестоимость производства	114,00	102,66
Коммерческие расходы	1,03	1,03
Полная себестоимость продукции	115,03	103,68

Благодаря вводу нового оборудования затраты на энергию сократились на 10,3 руб. Из-за увеличения объемов производства удастся снизить постоянные затраты на 1,05. Это приведет к экономии средств в 2018 на сумму 355 тыс.рублей.

Расчет экономии приведен в таблице 19.

Таблица 19 – Экономия за счет замены старого оборудования на новое

Экономия:	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Снижение брака производства на 4%	7680	25418	25786	26162	26545	26936	27334
За счет уменьшения затрат на ремонт оборудования	42	72	58	47	38	31	25
За счет снижения потребления электроэнергии	-490	716491	735492	754874	774644	794809	815377
За счет увеличения объема производства при сохранении уровня постоянных затрат	0	431200	442624	454276	466162	478285	490651
Итого	7232	1173180	1203961	1235360	1267389	1300060	1333387

Общая сумма экономии от осуществления инвестиционного проекта составит в 2017 г. составит 7232 руб., а в 2018 г. 1173 тыс.руб.

3.5 Денежные потоки по видам деятельности

Для оценки финансовой реализуемости проекта рассматривается накопленный денежный поток от трех видов деятельности. В соответствии с методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов № ВК 477 «достаточным условием финансовой реализуемости инвестиционных проектов является не отрицательность на каждом шаге расчета величины накопленного сальдо потока» от трех видов деятельности [8]. У данного проекта это условие выполняется.

Денежные потоки от всех видов деятельности представлены в Приложении К.

График денежных потоков отражен на рисунке 10.

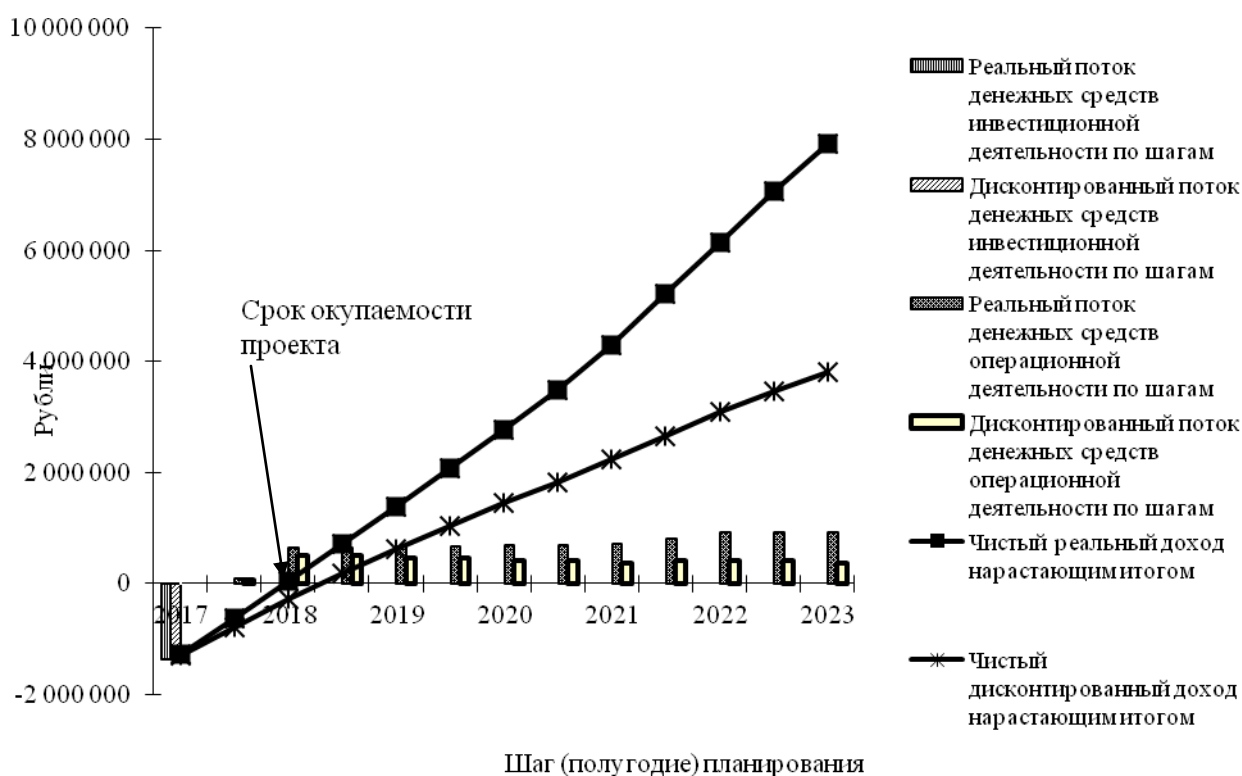


Рисунок 10 – График денежных потоков по шагам проета

За время реализации проекта суммарный поток реальных денежных средств от инвестиционной деятельности составил -1365 тыс. руб. Суммарный поток реальных денежных средств от операционной деятельности составил 914 тыс. руб., дисконтированный поток денежных средств составил 365 тыс. руб.

Суммарный денежный поток по финансовой деятельности равен нулю. Общее сальдо потока реальных денежных средств равно 9132 тыс. руб.

Ориентировочные интервалы значений типовых рисков приведены в таблице 20.

Таблица 20 – Интервалы значений типовых рисков проекта

Величина типового риска	Суть проекта	P, %
Низкий	Снижение себестоимости продукции	3 – 5
Средний	Увеличение объема продаж существующей продукции	5 – 10
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового продукта	11 – 17
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18 – 20

Для расчета дисконтированных показателей взята норма дисконта равная 14%, рассчитанная как ставка рефинансирования ЦБ РФ (9%) + % риска (5%) [32].

3.6 Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта, анализ чувствительности и прогноз по основным показателям деятельности

Для получения достоверного результата при оценке эффективности инвестиционного проекта с учетом дисконтирования, следует так же принимать во внимание инфляцию, риск и неопределенность.

Результаты расчетов показателей экономической эффективности проекта приведены в таблице 21.

Таблица 21 – Показатели эффективности проекта

Индекс доходности =	3,8
Чистый реальный доход (ЧРД)	7928340
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	3798452
Внутренняя норма доходности (ВНД), % годовых	52,5%
Срок окупаемости капитальных вложений реальный, месяцев	12
Срок окупаемости капитальных вложений дисконтированный, месяцев	18
Сальдо накопленного реального потока денежных средств	неотрицательно на всех шагах проекта

Полученные результаты свидетельствуют о том, что предлагаемый инвестиционный проект является эффективным, так как $ЧДД > 0$, а $ИД > 1$, $ВНД > Ставки\ дисконта$. В течение всего планируемого периода соблюдается условие положительного сальдо накопления реальных денег. Проект имеет относительно небольшой дисконтируемый срок окупаемости 1 год и 6 месяцев.

Все эти факторы свидетельствуют о выгодности инвестиционного проекта и возможности рассмотрения вопроса о его принятии.

Поток реальных денежных средств от финансовой деятельности представлен на рисунке 11.

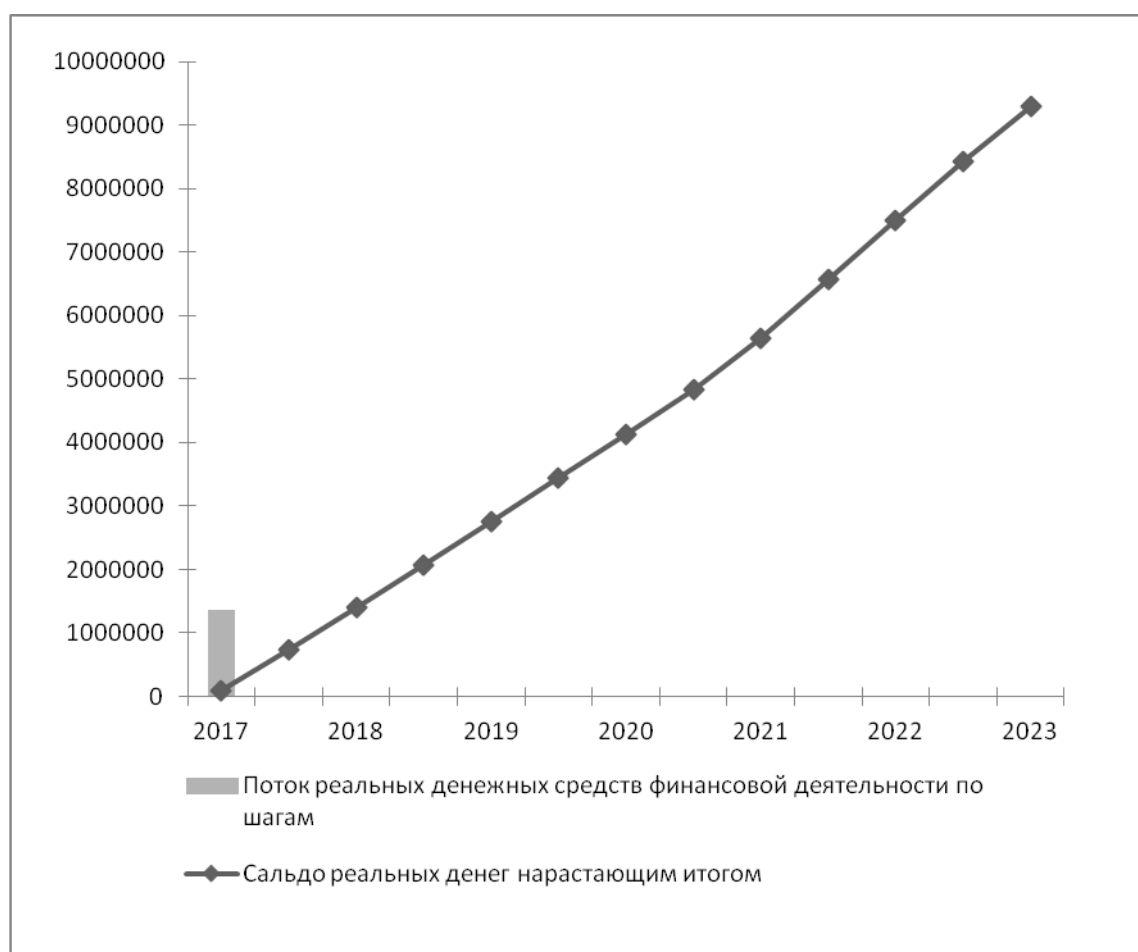


Рисунок 11 – Поток реальных денежных средств

Анализ чувствительности проекта проводится с целью оценки влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики. Анализ чувствительности проекта представлен в таблице 22.

Таблица 22 – Анализ чувствительности проекта

Однопараметрический анализ чувствительности				
Показатели	ЧДД	ИД	Ток, мес.	ВНД
Б А З О В Ы Й В А Р И А Н Т	3 798 452	3,8	12	52,5%
1. Увеличение (уменьшение) объемов продаж				
увеличение на 10 %	3 991 216	3,9	16	55,10%
уменьшение на 10%	3 453 728	3,5	20	48,00%
уменьшение на 30%	2 916 240	3,1	21	41,30%
3. Увеличение ставки дисконтирования с 14% до 30 %	1 607 532	2,2	22	51,50%
4. Снижение (увеличение) материальных затрат:				
снижение на 5%	3 814 566	3,8	18	52,60%
увеличение на 40 %	2 985 718	3,2	24	42,80%
5. Увеличение инвестиционных затрат на 20%	3 244 008	3,0	22	39,70%
Двухпараметрический анализ чувствительности				
Показатели	ЧДД	ИД	Ток	ВНД
6. Увеличение инвестиционных затрат на 20 % и уменьшение объемов продаж на 30%	2 437 777	2,5	27	31,70%

При однопараметрическом анализе наиболее сильное влияние на проект оказывает изменение суммы инвестиционных затрат, их увеличение на 20% привело к увеличению срока окупаемости на 10 месяцев и снижению ВНД на 11,8%. Влияние остальных показателей привело к значительным увеличениям срока окупаемости, вплоть до 27 месяцев.

При двухпараметрическом анализе чувствительности изменение объемов продаж и увеличение инвестиционных затрат привело к росту срока окупаемости до 27 месяцев, индекс доходности снизился до 2,5.

При анализе чувствительности изменение показателей не нарушило соотношения как $ЧДД > 0$, а $ИД > 1$, $ВНД > \text{Ставки дисконта}$, значит проект – устойчив к изменениям во внешней и внутренней среде предприятия.

Также целесообразно провести прогнозно-аналитическую оценку основных показателей деятельности ООО «УралПолитекс» после осуществления инвестиционного проекта и сравнить со значениями до внедрения инвестиционного проекта. К основным показателям деятельности относятся показатели прибыли, выручка и себестоимость.

Прогноз на 2017 г. и 2018 г. с использованием среднего абсолютного прироста представлен в таблице 23.

Таблица 23 – Прогноз на 2017 - 2018 гг. с использованием среднего абсолютного прироста

Показатели, тыс.руб.	Выручка	Себестоимость
2014 г.	28687	34083
2015 г.	29103	29000
2016 г.	31579	30693
Прогнозные значения, тыс.руб.		
2017 г.	33025	28998
2018 г.	34471	27303
2017 г. с учетом проекта	34779	27495
2018 г. с учетом проекта	36967	26647

При использовании среднего абсолютного прироста прогнозное значение выручки, без учета проекта, на 2017 г. – 33025 тыс.руб., себестоимости – 28998 тыс.руб. На 2018 г. выручка – 34471 тыс.руб., а себестоимость – 27303. При реализации проекта прогнозные значения на 2017 г.: выручка – 34779 тыс.руб., себестоимость – 27495 тыс.руб. На 2018 г. прогнозные значения выручки – 36967 тыс.руб., себестоимости – 26647 тыс.руб.

На основании этих расчетов можно посчитать возможную прибыль от продаж. Без учета проекта в 2017 г. и в 2018 г. прибыль от продаж составит 4027 тыс.руб. и 7168 тыс.руб. При реализации проекта этот показатель прогнозируется 7284 тыс.руб. в 2017 г. и 10319 тыс.руб. в 2018 г.

Погрешность расчетов составляет 7,27% и 5,23% соответственно.

График прогноза выручки и себестоимости на 2017-2018 гг. представлен на рисунке 12.

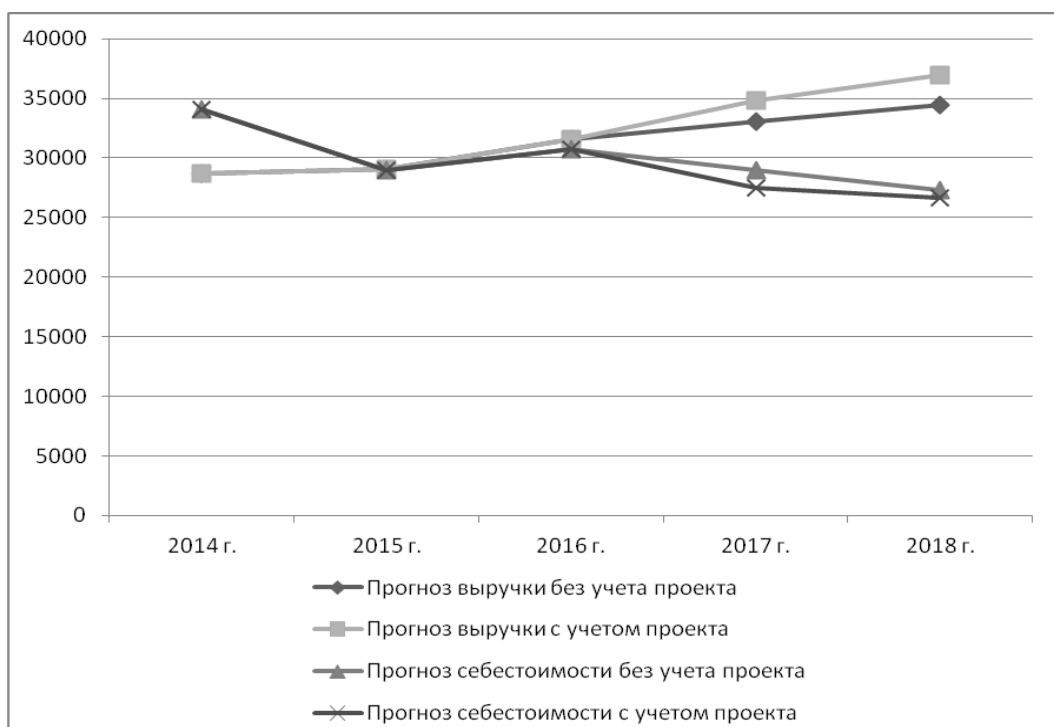


Рисунок 12 – График прогноза показателей на 2017 и 2018 гг. без учета и с учетом реализации проекта

Реализация проекта позволит увеличить рост выручки и обеспечит дальнейшее снижение себестоимости производства продукции.

Выводы по главе 3

По результатам SWOT-анализа выявлено несколько проблемных направлений деятельности предприятия. Наиболее целесообразным является решение проблемы нехватки производственных мощностей, так как от нее зависит способность предприятия изготавливать продукцию в нужном объеме в нужный период времени. Для решения этой проблемы разработан инвестиционный проект по замене и внедрению технологического оборудования.

Для выбора оборудования на замену был проведен технико-экономический анализ поставщиков и их товара, по его результатам был выбран универсальный станок для резки пакетов модели OZM 100 LS.

Привлечение заемных средств предлагается осуществить через кредит под ставку 18,5% годовых.

По результатам расчетов показателей эффективности проект является эффективным. В течение всего планируемого периода соблюдается условие положительного сальдо накопления реальных денег. Проект имеет относительно небольшой дисконтируемый срок окупаемости в 18 месяцев. По результатам анализа чувствительности проект устойчив к изменениям во внешней и внутренней среде. При прогнозировании основных показателей деятельности с учетом и без учета реализации проекта и последующее сравнение этих прогнозов, позволило выявить, что реализация проекта позволит увеличить рост выручки и обеспечит дальнейшее снижение себестоимости производства продукции в больших объемах.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенной работы разработаны основные этапы реализации инвестиционного проекта на предприятии ООО «УралПолитекс». Для этого были изучены методические инструменты, которые используют при разработке инвестиционных проектов.

Проект разрабатывался с целью повышения эффективности деятельности на ООО «УралПолитекс», для этого предлагается замена устаревшего оборудования на новое с целью увеличения объемов выпуска.

Проанализировав внешнюю и внутреннюю среду предприятия, а также финансово-хозяйственную деятельность предприятия можно сделать выводы о том, что у предприятия есть слабые стороны, которые необходимо устранить, и что оно находится в затруднительном финансовом положении.

Проанализировав показатели и количественные критерии эффективности и результативности инвестиционного проекта по замене технологического оборудования на ООО «УралПолитекс», можно сделать следующие выводы: показатели эффективности проекта достаточно высоки и соответствуют рекомендованным значениям. Таким образом, цель работы достигнута, задачи – решены.

Практическая часть дипломного проекта выполнена в интересах «УралПолитекс» и ее результаты характеризуются аналитической обоснованностью и практической направленностью. Выполненная работа имеет практическую ценность и ее результаты можно рекомендовать для применения на предприятии при замене старого технологического оборудования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

1 Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) / Опубликована на Официальном интернет-портале правовой информации – <http://www.pravo.gov.ru>.

2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017 № 12-ФЗ,) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации – <http://www.pravo.gov.ru>.

3 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016 № 475-ФЗ,) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации – <http://www.pravo.gov.ru>.

4 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации – <http://www.pravo.gov.ru>.

5 Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)"Об обществах с ограниченной ответственностью / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации – <http://www.pravo.gov.ru>.

6 О несостоятельности (банкротстве): федеральный закон Российской Федерации от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации – <http://www.pravo.gov.ru>.

7 ГОСТ 10354-82 - Пленка полиэтиленовая. Технические условия (Часть 1) дата введения 01.07.83

8 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем

РФ 21.06.1999 № ВК 477 / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации – <http://www.pravo.gov.ru>.

9 Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 N 1 (ред. от 07.07.2016) "О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы" / Опубликовано в справочной правовой системе КонсультантПлюс.– <http://www.consultant.ru>

Книги и статьи

10 Будашевский, В.Г. Логика: Основы продуктивного мышления: учебное пособие/ В.Г. Будашевский. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 187 с.

11 Виханский, О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 5-е изд. стереотипн. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. – 576 с.

12 Голубков, Е. П. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. П. Голубков. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 290 с.

13 Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для бакалавриата и магистратуры / Т.И.Григорьева.-3-е изд., перераб. и доп.- М.: Юрайт, 2015.- 462 с

14 Кузнецов, Ю.В. Теория организации: учебник для бакалавров / Ю.В.Кузнецов, Е.В.Мелякова. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 365 с.

15 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. / Г. В. Савицкая. —2-е изд., испр. и доп. — Минск: РИГТО, 2012. — 367 с.

16 Фахрутдинова, А.З. Прогнозирование и планирование: учеб.пособие / А.З Фахрутдинова; РАНХиГС, Сиб.ин-т упр. — Новосибирск: Из-во СибАГС, 2014 г. — 202 с.

17 Маркетинг: учебное пособие. / Л.М.Фомичева, С.С.Железняков, М.А.Чаплыгина, Е.В.Безуглая. Юго-зап.гос.ун-т.,2016. — 202 с.

18 Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности:

учебник / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын. — Изд. 6-е, перераб. — Ростов н/Д: Феникс, 2013. — 368 с.

Internet-источники

- 19 Свободная энциклопедия Википедия. – <https://ru.wikipedia.org>
- 20 Справочная правовая система КонсультантПлюс. – <http://www.consultant.ru>
- 21 Официальный сайт ООО «УралПолитекс». – <http://ural-plenka.ru>.
- 22 Официальный интернет-портал правовой информации. – <http://www.pravo.gov.ru>
- 23 Официальный сайт ООО «Союз пакет». – <http://souzpaket.ru>
- 24 Официальный сайт ООО «Союз-Полимер». – <http://ptk-sp.ru>
- 25 Официальный сайт ПЛАСТИК ON LINE. – <http://plastics.ru>
- 26 Официальный сайт OZ-МАК. – <http://www.ozmak.com/ru.html>
- 27 Официальный сайт ООО Компании «Андрей». – <http://www.andreyvl.ru/index.htm>
- 28 Официальный сайт группы компаний «ФОРСТ». – <http://www.forstgroup.ru>
- 29 Официальный сайт проекта «ФБ.ру». – <http://fb.ru>
- 30 Официальный сайт ПАО «Сбербанк». – <http://www.sberbank.ru/>
- 31 Официальный сайт ООО «Оптимум-Финанс» <http://www.optimumfinance.ru/>
- 32 Официальный сайт Центрального банка РФ. – <http://www.cbr.ru>

ПРИЛОЖЕНИЯ
ПРИЛОЖЕНИЕ А
Бухгалтерский баланс

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
за период с 1 Января по 31 Декабря 2016 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "УРАЛПОЛИТЕКС"
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности – производство пластмассовых изделий для упаковывания товаров
Организационно-правовая форма/форма собственности ООО
Единицы измерения: тыс. руб.

	Коды	
Форма по ОКУД	710002	
Дата (число, месяц, год)	710002	
по ОКПО	20.03.2009	
ИНН	7415064879	
по ОКЭД	7415064879\741501001	
по ОКПФ/ОКФС	25.22	
по ОКЕИ	65	16
	384	

Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2016 г.
АКТИВ	I.			
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Основные средства	1150	2 182	2 398	1 603
в т. ч.: здания	1151			
машины и оборудование	1152			
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
Незавершенные капитальные вложения в объекты основных средств	1185			
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
Итого по разделу I	1100	2 182	2 398	1 603
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210			
в т. ч.: сырье и материалы	1211	1860	1387	8885
затраты в незавершенном производстве	1212			
готовая продукция и товары для перепродажи	1213			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	3 062	1 779	2 007
в т.ч.: долгосрочная	1231			
из нее задолженность покупателей и заказчиков	1232			
краткосрочная	1233			
из нее задолженность покупателей и заказчиков	1234			
не предъявленная к оплате начисленная выручка	1235			
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	145	410	224
Прочие оборотные активы	1260	0	5	59
Итого по разделу II	1200	5067	3581	11175
БАЛАНС	1600	7 249	5 979	12 778

Окончание приложения А

Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2016 г.
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310			
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	10	10	10
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	742	906	1235
в т. ч.: промежуточные дивиденды	1371			
Итого по разделу III	1300	752	906	1235
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420		0	
Оценочные обязательства	1430			
Обязательства перед инвесторами по передаче объектов строительства	1435			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	200	823	630
Кредиторская задолженность	1520	6297	4240	10903
в т. ч.: перед поставщиками и подрядчиками	1521			
перед покупателями и заказчиками	1522			
перед персоналом организации	1523			
перед бюджетом по налогам и сборам	1524			
перед государственными внебюджетными фондами	1525			
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540			
Обязательства перед инвесторами по передаче объектов строительства	1545			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	6497	5063	11533
БАЛАНС	1700	7249	5979	12778

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
Отчет о финансовых результатах

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
за период с 1 Января по 31 Декабря 2016 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью
"УРАЛПОЛИТЕКС"

Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности – производство
пластмассовых изделий для упаковывания товаров

Организационно-правовая форма/форма собственности
ООО

Единицы измерения: тыс. руб.

	Коды	
Форма по ОКУД	710002	
Дата (число, месяц, год)	710002	
по ОКПО	20.03.2009	
ИНН	7415064879	
по ОКЭД	7415064879\741501001	
по ОКПФ/ОКФС	25.22	
по ОКЕИ	65	16
	384	

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	2015 г.	2016 г.
	Выручка ⁵	2110	29103	31579
	Себестоимость продаж	2120	29000	30693
	Валовая прибыль (убыток)	2100	103	886
	Коммерческие расходы	2210	0	404
	Управленческие расходы	2220	0	0
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	103	482
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	0	0
	Проценты к уплате	2330	0	0
	Прочие доходы	2340	0	46
	Прочие расходы	2350	0	199
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	103	329
	Текущий налог на прибыль	2410		
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	103	329

ПРИЛОЖЕНИЕ В
Анализ состава, структуры и динамики активов

АКТИВ	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.					Структура активов, %		
		На 31 декабря 2014г.	На 31 декабря 2015г.	На 31 декабря 2016г.	Изменение 2016 г. к 2015 г.	Изменение 2016 г. к 2014 г.	На 31 декабря 2014г.	На 31 декабря 2015г.	На 31 декабря 2016г.
АКТИВ I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Нематериальные активы	1110	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Основные средства	1150	2182	2398	1603	-795	-579	30,1	40,2	12,5
в т. ч.: здания	1151	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
машины и оборудование	1152	2182	2398	1603	-795	-579	30,1	40,2	12,5
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Финансовые вложения	1170	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Итого по разделу I	1100	2182	2398	1603	-795	-579	30,1	40,2	12,5
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
Запасы	1210	1860	1378	8885	7507	7025	25,7	23,1	69,5
затраты в незавершенном производстве	1212	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
готовая продукция и товары для перепродажи	1213	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Дебиторская задолженность	1230	3062	1779	2007	228	-1055	42,2	29,8	15,7
в т.ч.: долгосрочная	1231	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
краткосрочная	1233	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	145	410	224	-186	79	2,0	6,9	1,8
Прочие оборотные активы	1260	0	5	59	54	59	0,0	0,1	0,5
Итого по разделу II	1200	5067	3572	11175	7603	6108	69,9	59,8	87,5
БАЛАНС	1600	7249	5970	12778	6808	5529	100,0	100,0	100,0

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
Анализ состава, структуры и динамики пассивов

ПАССИВ	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.					Структура пассивов, %		
		На 31 декабря 2014г.	На 31 декабря 2015г.	На 31 декабря 2016г.	Изменение 2016 г. К 2015 г.	Изменение 2016 г. К 2014 г.	На 31 декабря 2014г.	На 31 декабря 2015г.	На 31 декабря 2016г.
ПАССИВ									
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ									
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10	0	0	0,1	0,2	0,1
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	742	906	1235	329	493	10,2	15,2	9,7
Итого по разделу III	1300	752	916	1245	329	493	10,4	15,3	9,7
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Заемные средства	1410	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Оценочные обязательства	1430	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Прочие обязательства	1450	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Итого по разделу IV	1400	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
Заемные средства	1510	200	823	630	-193	430	2,8	13,8	4,9
Кредиторская задолженность	1520	6297	4240	10903	6663	4606	86,9	70,9	85,3
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Оценочные обязательства	1540	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Прочие обязательства	1550	0	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Итого по разделу V	1500	6497	5063	11533	6470	5036	89,6	84,7	90,3
БАЛАНС	1700	7249	5979	12778	6799	5529	100,0	100,0	100,0

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Сравнительный анализ поставщиков и оборудования

Таблица 24 – Сравнительная таблица поставщиков и универсальных станков для резки пакетов с имеющимся аналогичным оборудованием

Показатели	Поставщики	ООО «РостСан», Ростовская область, г. Азов	ООО «РостСан», Ростовская область, г. Азов	группа компаний «ФОРСТ», Белоруссия, г. Минск	ООО «Андрей», Приморский край, г. Владивосток
<i>Тип станка для резки пакетов</i>		<i>OZM 68 F универсальный станок для резки пакетов</i>	<i>OZM 100 LS универсальный станок для резки пакетов</i>	<i>Автоматическая пакетодельная машина серии D-50</i>	<i>Универсальная машина для производства пакетов FQ-800</i>
<i>Стоимость, в т.ч. НДС</i>		<i>1765343</i>	<i>2155764</i>	<i>1987599</i>	<i>2056987</i>
1. Производительность, шт./мин. (1)		120	200	100	140
2. Общая мощность, кВт. (2)		9,72	11,6	11,9	10,7
3. Плотность плёнки, мм (минимум – максимум) (5)		0.01-0.070	0.007-0.080	0.007-0.080	0.007-0.080
4. Длина пакета, мм (минимум – максимум) (6)		80-1400	70-2000	80-2000	70-2000
5. Ширина пакета, мм (максимальная) (7)		830	1000	1200	800
6. Главный двигатель, кВт. (9)		1.5	2.2	2	2
7. Двигатель размотки рулона, кВт. (8)		0.37	0.75	0,37	0,37
8. Нагреватель верхнего зажима, кВт. (3)		1	2,2	1,7	1,5
9. Нагреватель нижнего зажима, кВт. (4)		-	1,1	-	-
10. Общая потребность в воздухе, бар (минимум). (16)		6	6	6	6
11. Размер станка, м. (17)		4,9 × 1,7 × 1,2	4,9 × 1,9 × 1,2	2,5 × 1,8 × 1,5	3,3 × 1,6 × 1,2
12. Вес станка, кг. (18)		1410	1520	1000	1100

Окончание таблицы 24

Окончание приложения Д

Показатели	Поставщики ООО «РостСан», Ростовская область, г. Азов	ООО «РостСан», Ростовская область, г. Азов	группа компаний «ФОРСТ», Белоруссия, г. Минск	ООО «Андрей», Приморский край, г. Владивосток
13. Производитель (19)	Özmaк Plastik Makina (Стамбул, Турция)	Özmaк Plastik Makina (Стамбул, Турция)	LISHENG (Китай)	Китай
14. Срок эксплуатации, лет (10)	5	6	6	6
15. Гарантийный срок, месяцев (11)	12	12	12	12
16. Статус поставщика (20)	Официальный дилер	Официальный дилер	Официальный дилер	Официальный дилер
17. Срок изготовления (12)	в наличии на складе	в наличии на складе	в наличии на складе	в наличии на складе
18. Срок поставки, дней (13)	20	20	50	40
19. Стоимость доставки, руб. (14)	45 000	65 000	60 000	85 000
20. Время работы изготовителя на рынке производства станков, лет (15)	19	19	15	20

ПРИЛОЖЕНИЕ Е
Амортизационные отчисления

Наименование показателя	Норма амортизации, %	Шаг планирования (полугодие)													
		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023	
		1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
1. Основные фонды и НМА по проекту:															
1.1 по проекту, всего (руб.)			1300000												
из них:															
оборудование			1300000												
1.2 Начисленная амортизация по проекту	16,67%		54167	108333	108333	108333	108333	108333	108333	108333	108333	108333	108333	97500	65000
1.3 Остаточная стоимость основных фондов и НМА по проекту			1245833	1137500	1029167	920833	812500	704167	595833	487500	379167	270833	162500	65000	0

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж
План производства продукции

Показатель	Единица измерения	Шаг планирования (полугодие)													
		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023	
	год														
	полугодия	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Объем производства															
а) в натур. выражении	кг.	0	22508	68874	68874	70252	70252	71657	71657	73090	73090	74552	74552	76043	76043
б) в стоим. выражении	руб.	0	256006	423636	423636	429773	429773	436032	436032	442417	442417	448929	448929	455572	455572
Объем реализации															
а) всего	кг.	0	22508	68874	68874	70252	70252	71657	71657	73090	73090	74552	74552	76043	76043
Себестоимость															
На станок	руб.	0	192005	423636	423636	429773	429773	436032	436032	442417	442417	448929	448929	455572	455572
Доля стоимости в кг продукции (с НДС)	руб.	0	13,69	7,62	7,62	7,58	7,58	7,54	7,54	7,50	7,50	7,46	7,46	7,42	7,42
Выручка от реализации продукции															
а) всего	руб.	0	308129	524885	524885	532488	532488	540244	540244	548154	548154	556223	556223	564453	564453
б) без НДС	руб.	0	261127	444818	444818	451261	451261	457834	457834	464537	464537	471375	471375	478350	478350
в) величина НДС	руб.	0	47003	80067	80067	81227	81227	82410	82410	83617	83617	84848	84848	86103	86103
Прибыль от продаж	руб.	0	116125	101249	101249	102716	102716	104212	104212	105738	105738	107294	107294	108882	108882
Налог на прибыль	руб.	0	23225	20250	20250	20543	20543	20842	20842	21148	21148	21459	21459	21776	21776
Чистая прибыль	руб.	0	69122	21182	21182	21489	21489	21802	21802	22121	22121	22446	22446	22779	22779
Экономия	руб.	0	227	576638	576634	591899	591896	607466	607464	623347	623345	639545	639544	656069	656067

ПРИЛОЖЕНИЕ И
Себестоимость выпуска продукции, приходящаяся на станок

Наименование показателя	Шаг планирования (полугодие)													
	2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023	
	1		1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
1. Прямые (переменные) затраты, всего	0	122005	353636	353636	359773	359773	366032	366032	372417	372417	378929	378929	385572	385572
топливо и энергия на технологические цели	0	75205	306836	306836	312973	312973	319232	319232	325617	325617	332129	332129	338772	338772
затраты на оплату труда производственных рабочих	0	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000
отчисления на соц. нужды	0	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800
2. Постоянные затраты, всего	0	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000
в том числе:														
общепроизводственные расходы	0	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000
3. Общие затраты на производство на станок	0	192005	423636	423636	429773	429773	436032	436032	442417	442417	448929	448929	455572	455572
4. НДС	0	34561	76254	76254	77359	77359	78486	78486	79635	79635	80807	80807	82003	82003

ПРИЛОЖЕНИЕ К
Денежные потоки от всех видов деятельности

Показатели	2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Реальный поток денежных средств инвестиционной деятельности по шагам	0	-1365000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Дисконтированный поток денежных средств инвестиционной деятельности по шагам	0	-1365000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Реальный поток денежных средств операционной деятельности по шагам	0	80175	644919	645844	663216	664142	681842	682768	700803	798821	914288	915215	914441	856416
Дисконтированный поток денежных средств операционной деятельности по шагам	0	70329	496244	496956	447652	448277	403705	404254	363975	414883	416537	41 960	365445	342256
Чистый реальный доход нарастающим итогом	0	-1284825	-639906	5939	669154	1333296	2015138	2697906	3398710	4197531	5111819	6027034	6941475	7797891
Чистый дисконтированный доход нарастающим итогом	0	-1294671	-798427	-301470	146181	594458	998163	1402417	1766392	2181275	2597812	3014772	3380217	3722472
Сальдо реальных денег нарастающим итогом	0	80175	725094	1370939	2034154	2698296	3380138	4062906	4763710	5562531	6476819	7392034	8306475	9162891