

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, к.э.н., доцент

_____ О.Н. Пастухова

_____ 2017 г.

Разработка инвестиционного проекта по модернизации системы теплоснабжения
муниципального предприятия

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.03.02.2017.403.ВКР

Руководитель работы, к.э.н., доцент

_____ В.В. Данилкин

_____ 2017 г.

Автор работы

студент группы МиЭУП-406

_____ Т.П. Леонтьева

_____ 2017 г.

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
Леонтьевой Татьяны Павловны
Группа МиЭУП-406

1 Тема работы: Разработка инвестиционного проекта по модернизации системы теплоснабжения муниципального предприятия (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; нормативно-правовая документация; интернет.

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке:

4.1 Теоретические основы разработки инвестиционного проекта, особенности реализации инвестиционных проектов для бюджетных организаций;

4.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МУП «УПП МГО»;

4.3 Разработка инвестиционного проекта по строительству котельной на МУП «УПП МГО».

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

Общее количество иллюстраций 12 ил.

6 Дата выдачи задания 29 апреля 2017 г.

Руководитель _____ / В.В. Данилкин /
(подпись)

Задание принял к исполнению _____ / Т.П. Леонтьева /
(подпись студента)

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 _____ / В.В. Данилкин /

Студент _____ / Т.П. Леонтьева /

АННОТАЦИЯ

Леонтьева Т.П. Разработка инвестиционного проекта по модернизации системы теплоснабжения муниципального предприятия. – Миасс: ЮУрГУ, МиЭУП – 406, 2017. - 73 с., 12 ил., 15 табл., библиографический список – 33 наим., 5 прил.

Инвестиции сегодня являются тем жизненно необходимым ресурсом, без которого, практически, невозможно создание устойчиво и эффективно работающего современного предприятия.

Все это придает особую актуальность, поставленным проблемам и предопределило тему дипломного проекта и круг исследуемых проблем.

Дипломный проект выполнен с целью разработки инвестиционного проекта модернизации системы теплоснабжения муниципального унитарного предприятия «Управление пассажирскими перевозками Миасского городского округа» (далее МУП «УПП МГО») и оценке его эффективности.

Первая глава посвящена вопросам теоретических основ инвестиционного проектирования и особенностям его реализации для бюджетных предприятий.

Во второй главе приведена характеристика предприятия, анализ финансового состояния МУП «УПП МГО» и SWOT-анализ.

Произведено обеспечение требований безопасности, рассчитаны затраты на реализацию проекта и дана оценка показателей эффективности от внедрения собственной котельной на предприятии МУП «УПП МГО».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА, ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	9
1.1 Оценка эффективности инвестиционных проектов	9
1.2 Особенности реализации инвестиционных проектов для бюджетных организаций.....	19
1.3 Процедура закупок по 44 Федеральному закону «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».....	22
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУП «УПП МГО»	34
2.1 Краткая характеристика МУП «УПП МГО».....	34
2.2 Оценка эффективности деятельности МУП «УПП МГО»	35
2.3 Анализ сильных и слабых сторон предприятия, возможностей и угроз.....	44
3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ КОТЕЛЬНОЙ НА МУП «УПП МГО»	47
3.1 Описание проекта.....	47
3.2 Выбор проекта обеспечения теплом МУП «УПП МГО»	48
3.3 Капитальные вложения в строительство котельной	51
3.4 Эксплуатационные затраты.....	53
3.5 Оценка эффективности инвестиционного проекта и анализ его чувствительности	56
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	60
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	61
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Отчет о финансовых результатах	67

ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс	68
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Экономические показатели	70
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Финансовые результаты производственной и сбытовой деятельности за первый год	71
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. План денежных поступлений и выплат	72

ВВЕДЕНИЕ

Инвестиционная деятельность имеет очень важное значение, так как создает основу для стабильного развития экономики в целом, отдельных ее отраслей, хозяйствующих субъектов.

Традиционно под инвестициями понимают осуществление определенных экономических проектов в настоящем чтобы получить доход в будущем. В широком смысле, под инвестициями принято понимать денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, юридических и физических лиц, направленные на создание новых предприятий, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих, приобретение недвижимости, акций, облигаций, других ценных бумаг и активов с целью получения прибыли и (или) иного положительного экономического эффекта.

Все фирмы так или иначе связаны с инвестиционной деятельностью. Любое предприятие в результате своей деятельности сталкивается с необходимостью вложения средств в свое развитие. Другими словами, чтобы фирма эффективно развивалась, ей необходимо определить четкую политику своей инвестиционной деятельности.

В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования довольно много. Вместе с тем любая фирма, как правило, имеет ограниченные свободные финансовые ресурсы, доступные для инвестирования. Поэтому, необходимо выбирать оптимальный инвестиционный проект. Реализация целей инвестирования предполагает формирование инвестиционных проектов, которые обеспечивают инвесторов и других участников проектов необходимой информацией для принятия решения об инвестировании.

Объект данной выпускной квалификационной работы – МУП «УПП МГО».

Предмет работы – проект модернизации системы теплоснабжения на предприятии МУП «УПП МГО».

Цель работы – экономическое обоснование строительства собственной котельной на МУП «УПП МГО».

Поставленная цель обусловила необходимость решения ряда взаимообусловленных задач:

1. Определить понятие «инвестиционный проект»;
2. Описать методы эффективности инвестиционного проекта;
3. Определить особенности реализации инвестиционных проектов для бюджетных организаций;
4. Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности МУП «УПП МГО»;
5. Провести SWOT – анализ;
6. Разработать инвестиционный проект и оценить его эффективность;
7. Провести анализ чувствительности инвестиционного проекта.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА, ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

1.1 Оценка эффективности инвестиционных проектов

Инвестиции играют очень важную роль в развитии экономики любого государства, поэтому их правильная научно обоснованная интерпретация имеет большое теоретическое и практическое значение [26, с. 19].

В экономической литературе понятие «инвестиции» трактуют неоднозначно. Инвестиции представляются противоречивым явлением, в котором отражается процесс превращения текущей ликвидности, т.е. вложение средств в какие-либо объекты, обладание которыми принесет в будущем дополнительные выгоды. При этом существенным признаком, характеризующим инвестиции как экономическую категорию, является направление активов не на текущее потребление и удовлетворение личных потребностей их владельцев, а на приобретение дополнительных активов, способных приносить доходы в будущем. Исходя из этого инвестиции связаны с последующим приростом капитала, т.е. получением прибыли [18, с. 105].

В процессе развития общества и общественного производства прибыль как единственная цель предпринимательской деятельности все более подвергается жесткой критике. Все больше ученых-экономистов говорят о концепции социальной ответственности бизнеса (М. Фридман, Г. Форд).

Организация выполняет экономическую функцию производства продукции и услуг, необходимых для общества с рыночной экономикой, обеспечивая одновременную работу для граждан и максимальную прибыль и вознаграждение для акционеров. Являясь неотъемлемой частью социально-экономической и экологической системы, фирмы используют свой капитал не только для приобретения объектов, обеспечивающих им в будущем прибыль, но и для решения социальных, экологических проблем, повышения образовательного

уровня своих работников и т.д. Таким образом, результатом инвестиций может быть достижение не только денежных, но и экономических, социальных и экологических эффектов [21, с. 78].

В этой связи выделим еще один существенный признак, характерный для инвестиций, — вложение капитала для достижения целей, поставленных инвестором, т.е. субъектом, осуществляющим данное вложение. В качестве инвестора, действующего в соответствии со своими целями и полностью отвечающего за их достижение, выступают либо собственники капитала, либо лица, уполномоченные принимать инвестиционные и финансовые решения от имени владельца капитала.

Понятие «капитальные вложения», широко используемое в отечественной экономической литературе, включает в себя инвестиции на новое строительство, реконструкцию действующего предприятия, техническое перевооружение и расширение действующих производств. Такие инвестиции также называют капиталобразующими. Капитальные вложения представляют собой лишь часть инвестиционных операций, направленных на воспроизводство основных фондов.

Инвестиции, реализуемые на макроэкономическом уровне, обеспечивают расширение действующего или создание нового капитала. Такие инвестиции трактуются как часть валового национального продукта, предназначенная для использования в будущем. Вложения же индивидуального инвестора, направленные на приобретение или перераспределение уже имеющихся активов, например на покупку ценных бумаг на вторичном рынке, приобретение уже существующих или действующих мощностей либо иных инвестиционных объектов, не являются инвестициями на макроэкономическом уровне, в то же время на микроуровне они приносят доход инвестору и могут считаться инвестициями [13, с. 44-45].

Достаточно универсальным и учитывающим многообразие форм инвестиционной деятельности представляется определение инвестиций, предложенное в Федеральном законе от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об

инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»: Инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [10]. Такое понимание инвестиций позволяет достаточно широко толковать инвестиционные операции, не ограничиваясь узким кругом деятельности и объектов, а также рассматривать в качестве конечного результата инвестиций не только получение прибыли, но и достижение иных эффектов [12, С. 20]

Методология и методы оценки эффективности инвестированных проектов в Российской Федерации независимо от форм собственности определены в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования, утвержденных Госстроем России, Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Госкомпромом России 31 марта 1994 г. №7-12/47 [9].

Согласно Методическим рекомендациям при оценке эффективности инвестиционных проектов определяются коммерческая (финансовая) эффективность, т.е. финансовые последствия от реализации проекта для его непосредственных участников, бюджетная эффективность - финансовые последствия от осуществления проекта для федерального, регионального и местного бюджетов и экономическая эффективность - затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение. Основу оценки эффективности инвестиционных проектов составляют определение и соотнесение затрат и результатов их осуществления [27].

Все вышеназванные оценки рекомендуется производить с использованием следующих показателей: чистого дохода (интегрального эффекта); индекса

доходности; внутренней нормы доходности; срока окупаемости инвестиций и других, отражающих интересы участников или специфику проекта.

Оценку эффективности инвестиционных проектов следует производить с учетом дисконтирования указанных показателей, т.е. путем приведения их к стоимости на момент сравнения. Это обуславливается тем, что денежные поступления и затраты осуществляются в различные временные периоды и, следовательно, имеют разное значение. Доход, полученный в более ранний период, имеет большую стоимость, чем полученный в более поздний период. То же касается и затрат: произведенные в более ранний период, они имеют большую стоимость, чем произведенные позже.

В расчетах по оценке эффективности инвестиционных проектов целесообразно учитывать влияние изменения цен на продукцию и потребляемые ресурсы под воздействием изменения объема продаж (влияние удовлетворения спроса и предложения на рынке товаров и услуг) [20, с. 241].

Оценка эффективности инвестиционных проектов производится путем расчета ряда показателей:

Чистый дисконтированный доход (ЧДД), т.е. $\mathcal{E}_{\text{инт}}$ определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу, или как превышение интегральных результатов над интегральными затратами и рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{инт}} = \text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \frac{1}{(1+E)^t} \quad (1)$$

где R_t - результаты, достигаемые на t -м шаге расчета;

Z_t - затраты, осуществляемые на t -м шаге;

T - временной период расчета;

E - норма дисконта.

Временной период расчета принимается исходя из сроков реализации проекта, включая время создания предприятия (производства), его эксплуатации и ликвидации.

Если величина ЧДД инвестиционного проекта положительна, то он признается эффективным, т.е. обеспечивающим уровень инвестиционных вложений не меньший, чем принятая норма дисконта.

Приведение величин затрат и их результатов осуществляется путем умножения их на коэффициент дисконтирования (a_t), определяемый для постоянной нормы дисконта E по формуле:

$$a_t = \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (2)$$

где t – время от момента получения результата (произведения затрат) до момента сравнения, измеряемое в годах.

Норма дисконта E - коэффициент доходности капитала (отношение величины дохода к капитальным вложениям), при которой другие инвесторы согласны вложить свои средства в создание проектов аналогичного профиля.

Если норма дисконта меняется во времени, то формула (2) выглядит следующим образом:

$$a_t = \frac{1}{\sum_{k=1}^t (1+E_k)} \quad (3)$$

где E_k - норма дисконта в k -м году;

t - учитываемый временной период, год.

При определении показателей экономической эффективности инвестиционных проектов могут использоваться базисные, мировые, прогнозные расчетные цены на продукцию и потребляемые ресурсы.

Базисные цены - это цены, сложившиеся на определенный момент времени. Они используются, как правило, на стадии технико-экономических исследований инвестиционных возможностей.

Прогнозные цены - цены на конец t -го года реализации инвестиционного проекта в соответствии с прогнозируемым индексом изменения цен на продукцию, ресурсы, услуги. Они определяются по формуле:

$$C_t = C_0 * I_t \quad (4)$$

где C_t - прогнозируемая цена на конец t -го года реализация инвестиционного проекта;

C_0 - базисная цена продукции или ресурса;

I_t - прогнозный коэффициент (индекс) изменения цен соответствующей продукции или соответствующих ресурсов на конец t -го года реализации инвестиционного проекта по отношению к моменту принятия базисной цены.

Индекс доходности (ИД) инвестиций представляет собой отношение сумм приведенного эффекта к величине инвестиций K :

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \frac{1}{(1+E)^t} \quad (5)$$

Если индекс доходности равен или больше единицы ($\text{ИД} \geq 1$), то инвестиционный проект эффективен, а если меньше - неэффективен.

Внутренняя норма доходности (ВНД) инвестиций представляет собой ту норму дисконта $E_{\text{вн}}$, при которой величина приведенного эффекта равна приведенным инвестиционным вложениям, т.е. $E_{\text{вн}}$ (ВНД) определяется из равенства

$$\sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \frac{1}{(1+E_{\text{вн}})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{1}{(1+E_{\text{вн}})^t} \quad (6)$$

Рассчитанная по этой формуле величина нормы доходности сравнивается с требуемой инвестором величиной дохода на капитал. Если ВНД равна или больше требуемой нормы доходности, то проект считается эффективным.

Окупаемость. Этот показатель важен с позиции знания времени возврата первоначальных вложений, т.е. окупятся ли инвестиции в течение срока их жизненного цикла? Окупаемость рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{ок}} = \frac{C}{D_{\text{ср}}}, \quad (7)$$

где $K_{\text{ок}}$, - окупаемость, месяцы (годы);

C - чистые инвестиции, руб.;

$D_{\text{ср}}$ - среднегодовой приток денежных средств от проекта, руб.

Вместе с тем с экономической точки зрения просто возврат вложенных средств неприемлем, поскольку инвестор должен зарабатывать прибыль на инвестированные средства. Из этого следует, что он должен получать прибыль в течение всего жизненного цикла инвестиций (оборудование, освоение нового проекта и т.д.) после наступления срока окупаемости [24, с. 409].

Вместе с тем показатель окупаемости не является критерием доходности проекта, так как он не отражает жизненный цикл инвестиций. Поэтому на практике инвестиции рассматриваются в терминах доходности к первоначальному вложению и рассчитываются по формуле:

$$R_{\text{И}} = \frac{M_{\text{Н}}}{K} 100 \quad (8)$$

где $R_{\text{И}}$ - доход на инвестиции, %;

$M_{\text{Н}}$ - прибыль после уплаты налогов, руб.;

K - инвестиции (начальные).

В оценке доходности инвестиций важно обращать внимание на изменение стоимости денег во времени, о чем уже говорилось выше. Для перевода денежных потоков в эквивалентные денежные суммы безотносительно времени их появления используют начисления по ставке сложного процента дисконтирования.

На практике инвестор из двух предложений по инвестированию предпочитает то, которое дает доход раньше, поскольку это позволяет ему снова инвестировать доход и зарабатывать прибыль.

В противном случае (имеется в виду ожидание более позднего срока получения дохода) он несет потери.

То же самое происходит и когда инвестор имеет возможность выбора между немедленным вложением средств или более поздним. По тем же причинам он выберет второй вариант, чтобы получить прибыль в течение времени отсрочки платежа. Из этого следует, что стоимость денег влияет на график их получения или вложения.

Чем длиннее период ожидания, тем меньше текущая дисконтированная стоимость денег, которые будут получены в будущем, потому что каждый дополнительный период ожидания увеличивает возможность заработать прибыль в течение данного срока.

Основная проблема, возникающая в связи с необходимостью осуществления инвестиций, состоит в выборе (при дефиците финансовых ресурсов) тех инвестиций, которые предположительно дадут желаемый уровень доходности при приемлемой степени риска [23, с. 87-89].

Стоимость капитала, как правило, обуславливается его источником (собственный капитал, коммерческий кредит, долгосрочные обязательства), а также их спросом и предложением на рынке. Зная стоимость капитала из различных источников, можно определить средневзвешенную стоимость капитала предприятия (weighted cost of capital) и решить, как его использовать, путем сравнения стоимости капитала предприятия с различными ставками доходности.

Минимальная ставка доходности - это уровень, достаточный для компенсации риска от внедрения проекта и влияния издержек из-за упущенных возможностей.

Рассмотренные выше показатели, судя по практическому опыту, не могут стать единственной основой для принятия решения об инвестировании. Здесь важно учитывать и другие факторы, которые не всегда поддаются количественной оценке, а требуют содержательного анализа: общей складывающейся экономической конъюнктуры, конкурентной среды, способности менеджеров осуществлять инвестиции, организационных моментов и др. При осуществлении капитальных вложений прежде всего необходимо уяснить, что дает предприятию их реализация, а также определить возможные альтернативы данных вложений. Американский ученый Э. Хелферт в работе "Техника финансового анализа" указывает: "Никакие существенные инвестиции не должны предприниматься до тех пор, пока анализ не даст ответ на первые два вопроса, представленные на дереве решений" (рисунок 6).

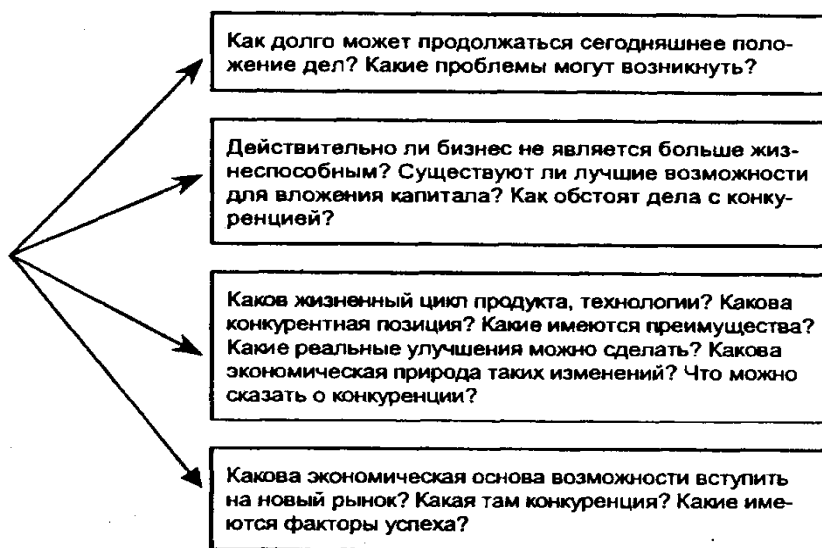


Рисунок 6 – Альтернативы для принятия решения об инвестиции

При определении эффективности инвестиционного проекта необходимо учитывать риски, связанные с его осуществлением [25, с. 301].

В условиях рыночных отношений направление инвестиций в создание новых и модернизацию основных фондов связано с риском их осуществления. Возникновение рисков обуславливается рядом обстоятельств:

- нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, нестабильностью условий инвестирования и использования прибыли;
- неопределенностью политической ситуации, риском, связанным с неблагоприятными социально-экономическими изменениями в стране, регионе;
- неполнотой или неточностью информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах новой техники и технологии;
- колебаниями рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов и т.п.;
- неопределенностью природно-климатических условий, возможностью стихийных бедствий;
- неполнотой или неточностью информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников (возможность неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств).

Поэтому, осуществляя инвестиции, предприятия должны разработать организационно-экономический механизм реализации проекта, позволяющий снизить риск или уменьшить связанные с ним неблагоприятные последствия. Для этого необходимо:

- разработать сценарии, предусматривающие соответствующие действия участников при тех или иных изменениях в реализации проекта;

- предусмотреть механизмы стабилизации, обеспечивающие защиту интересов участников при неблагоприятном изменении условий реализации проекта, в том числе когда цели проекта будут достигнуты не полностью. В этих случаях нужно рассчитать варианты возможных действий участников и способы противодействия им. Это может быть, например, снижение риска за счет дополнительных затрат на создание резервов и запасов, совершенствование технологий, использование различных форм страхования, залог имущества. Создание такого механизма требует дополнительных затрат, которые следует учитывать при определении экономической эффективности проекта. В странах с рыночной экономикой для учета факторов риска используется так называемый метод устойчивости, состоящий из ряда сценариев наиболее вероятных вариантов реализации проекта или наиболее "опасных" ситуаций. По каждому сценарию устанавливаются вероятностные доходы, потери и показатели эффективности.

Проект считается устойчивым и эффективным, если во всех установленных ситуациях интересы участников соблюдаются, а возможные неблагоприятные последствия устраняются за счет созданных запасов или возмещаются страховыми выплатами.

Степень устойчивости проекта по отношению к возможным изменениям условий реализации может быть охарактеризована показателями предельного уровня объемов производства, цен производимой продукции и т.д. Предельное значение параметров проекта для некоторого t -го года его реализации определяется как такое же значение данного параметра в t -м году, при котором чистая прибыль участника в этом году становится нулевой.

Одним из важных показателей этого типа является точка безубыточности, характеризующая объем продаж, при котором выручка от реализации продукции совпадает с издержками производства. Точка безубыточности определяется по формуле 9.

$$T_6 = \frac{I_{уп}}{Ц * I_{упер}} \quad (9)$$

где Ц - цена единицы продукции;

$I_{уп}$ - условно-постоянные издержки;

$I_{упер}$ - условно-переменные издержки.

В общем случае расчет интегрального эффекта рекомендуется производить по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{ож} = \lambda * \mathcal{E}_{max} + (1 + \lambda) \mathcal{E}_{min} \quad (10)$$

где $\mathcal{E}_{ож}$ - ожидаемый интегральный эффект проекта;

\mathcal{E}_{max} , \mathcal{E}_{min} - наибольшее и наименьшее из математических ожиданий интегрального эффекта по допустимым вероятным распределениям;

λ - специальный норматив для учета неопределенного эффекта (рекомендуется принимать на уровне 0,3) [16 с. 101-108]

1.2 Особенности реализации инвестиционных проектов для бюджетных организаций

Согласно статье 15 «Особенности закупок, осуществляемых бюджетным, автономным учреждениями, государственным, муниципальным унитарными предприятиями и иными юридическими лицами» Федерального закона N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»:

1. Бюджетные учреждения осуществляют закупки за счет субсидий, предоставленных из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, и иных средств в соответствии с требованиями Федерального закона N 44-ФЗ.

2. При наличии правового акта, принятого бюджетным учреждением в соответствии с частью 3 статьи 2 Федерального закона от 18 июля 2011 года N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" и размещенного до начала года в единой информационной системе, данное учреждение вправе осуществлять в соответствующем году с соблюдением требований указанных Федерального закона и правового акта закупки:

1) за счет грантов, передаваемых безвозмездно и безвозвратно гражданами и юридическими лицами, в том числе иностранными гражданами и иностранными юридическими лицами, а также международными организациями, получившими право на предоставление грантов на территории Российской Федерации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, субсидий (грантов), предоставляемых на конкурсной основе из соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, если условиями, определенными грантодателями, не установлено иное;

2) в качестве исполнителя по контракту в случае привлечения на основании договора в ходе исполнения данного контракта иных лиц для поставки товара, выполнения работы или оказания услуги, необходимых для исполнения предусмотренных контрактом обязательств данного учреждения;

3) за счет средств, полученных при осуществлении им иной приносящей доход деятельности от физических лиц, юридических лиц, в том числе в рамках, предусмотренных его учредительным документом основных видов деятельности (за исключением средств, полученных на оказание и оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию) [11].

2.1. Государственные, муниципальные унитарные предприятия осуществляют закупки, за исключением федеральных государственных унитарных предприятий, имеющих существенное значение для обеспечения прав и законных интересов граждан Российской Федерации, обороноспособности и безопасности государства, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации по согласованию с Администрацией Президента

Российской Федерации, а также за исключением закупок, осуществляемых в течение года в соответствии с правовым актом, предусмотренным частью 3 статьи 2 Федерального закона от 18 июля 2011 года N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц", принятым государственным, муниципальным унитарными предприятиями и размещенным до начала года в единой информационной системе:

1) за счет грантов, передаваемых безвозмездно и безвозвратно гражданами и юридическими лицами, в том числе иностранными гражданами и иностранными юридическими лицами, а также международными организациями, получившими право на предоставление грантов на территории Российской Федерации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, субсидий (грантов), предоставляемых на конкурсной основе из соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, если условиями, определенными грантодателями, не установлено иное;

2) в качестве исполнителя по контракту в случае привлечения на основании договора в ходе исполнения данного контракта иных лиц для поставки товара, выполнения работы или оказания услуги, необходимых для исполнения предусмотренных контрактом обязательств данного предприятия [11].

3. Принятое бюджетным учреждением или государственным, муниципальным унитарными предприятиями решение об осуществлении закупок не может быть изменено в текущем году.

4. При предоставлении в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами, регулируемыми бюджетные правоотношения, средств из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации автономным учреждениям на осуществление капитальных вложений в объекты государственной, муниципальной собственности на такие юридические лица при планировании и осуществлении ими закупок за счет указанных средств.

5. При предоставлении в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации бюджетных инвестиций юридическому лицу, не являющемуся государственным или муниципальным учреждением, государственным или муниципальным унитарным предприятием, в случае реализации инвестиционных проектов по строительству, реконструкции и техническому перевооружению объектов капитального строительства на такое юридическое лицо при осуществлении им закупок за счет указанных средств, регулирующие деятельность заказчика, в случаях и в пределах, которые определены в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации в рамках договоров об участии Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в собственности субъекта инвестиций [7].

1.3 Процедура закупок по 44 Федеральному закону «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

В соответствии со статьей 16 «Планирование закупок», Федерального закона № 44-ФЗ:

1. Планирование закупок осуществляется посредством формирования, утверждения и ведения:

- 1) планов закупок;
- 2) планов-графиков.

Планы закупок осуществляется посредством следующих характерных особенностей:

1. Планы закупок формируются заказчиками исходя из целей осуществления закупок, а также с учетом требований к закупаемым заказчиками товарам, работам, услугам (в том числе предельной цены товаров, работ, услуг) и (или) нормативных затрат на обеспечение функций государственных органов,

органов управления государственными внебюджетными фондами, муниципальных органов.

2. В планы закупок включаются:

- 1) идентификационный код закупки;
- 2) цель осуществления закупки;
- 3) наименование объекта и (или) наименования объектов закупки;
- 4) объем финансового обеспечения для осуществления закупки;
- 5) сроки (периодичность) осуществления планируемых закупок;
- 6) обоснование закупки;

7) информация о закупках товаров, работ, услуг, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, а также предназначены для проведения научных исследований, экспериментов, изысканий, проектных работ (в том числе архитектурно-строительного проектирования);

8) информация об обязательном общественном обсуждении закупки товара, работы или услуги.

3. Правительством Российской Федерации, высшими исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации, местными администрациями может быть определена дополнительная информация, включаемая в планы закупок для обеспечения соответственно федеральных нужд, нужд субъектов Российской Федерации и муниципальных нужд.

4. Планы закупок формируются на срок, соответствующий сроку действия федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период, федеральных законов о бюджетах государственных внебюджетных фондов Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период, закона субъекта Российской Федерации о бюджете субъекта Российской Федерации, законов субъекта Российской Федерации о бюджетах

территориальных государственных внебюджетных фондов, муниципального правового акта представительного органа муниципального образования о местном бюджете. В планы закупок включается с учетом положений бюджетного законодательства Российской Федерации информация о закупках, осуществление которых планируется по истечении планового периода.

5. Порядок формирования, утверждения и ведения планов закупок для обеспечения федеральных нужд, требования к порядку формирования, утверждения и ведения планов закупок для обеспечения нужд субъекта Российской Федерации, муниципальных нужд устанавливаются Правительством Российской Федерации. Порядок формирования, утверждения и ведения планов закупок для обеспечения нужд субъекта Российской Федерации, муниципальных нужд устанавливается соответственно высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, местной администрацией с учетом требований, установленных Правительством Российской Федерации. Требования к форме планов закупок и порядок размещения таких планов в единой информационной системе устанавливаются Правительством Российской Федерации [5].

6. Планы закупок подлежат изменению при необходимости:

4) реализации решения, принятого заказчиком по итогам обязательного общественного обсуждения закупки;

5) использования в соответствии с законодательством Российской Федерации экономии, полученной при осуществлении закупки;

6) в иных случаях, установленных порядком формирования, утверждения и ведения планов закупок.

7. План закупок формируется государственным или муниципальным заказчиком в соответствии с требованиями настоящей статьи в процессе составления и рассмотрения проектов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации с учетом положений бюджетного законодательства Российской Федерации и утверждается в течение десяти рабочих дней после доведения до

государственного или муниципального заказчика объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации.

8. План закупок формируется бюджетным учреждением, государственным, муниципальным унитарными предприятиями в соответствии с требованиями настоящей статьи при планировании финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения, государственного, муниципального унитарных предприятий и утверждается в течение десяти рабочих дней после утверждения соответственно плана финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения, плана (программы) финансово-хозяйственной деятельности государственного, муниципального унитарных предприятий.

9. Утвержденный план закупок подлежит размещению в единой информационной системе в течение трех рабочих дней со дня утверждения или изменения такого плана, за исключением сведений, составляющих государственную тайну.

10. Заказчики также вправе размещать планы закупок на своих сайтах в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (при их наличии), а также опубликовывать в любых печатных изданиях [6].

При обосновании закупок необходимо учитывать:

1. Обоснование закупки осуществляется заказчиком при формировании плана закупок, плана-графика и заключается в установлении соответствия планируемой закупки целям осуществления закупок, определенным с учетом положений Федерального закона N 44-ФЗ (в том числе решениям, поручениям, указаниям Президента Российской Федерации, решениям, поручениям Правительства Российской Федерации, законам субъектов Российской Федерации, решениям, поручениям высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, муниципальным правовым актам), а также законодательству Российской Федерации и иным нормативным правовым актам о контрактной системе в сфере закупок.

2. При формировании плана закупок обоснованию подлежат объект и (или) объекты закупки исходя из необходимости реализации конкретной цели осуществления закупки, требований к закупаемым заказчиком товару, работе, услуге (в том числе предельной цены товара, работы, услуги) и (или) нормативных затрат на обеспечение функций государственных органов, органов управления государственными внебюджетными фондами, муниципальных органов.

3. При формировании плана-графика обоснованию подлежат:

- 1) начальная (максимальная) цена контракта, цена контракта;
- 2) способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), в том числе дополнительные требования к участникам закупки.

4. Оценка обоснованности осуществления закупок проводится в ходе мониторинга закупок, аудита в сфере закупок и контроля в сфере закупок в соответствии с настоящим Федеральным законом.

5. По результатам аудита в сфере закупок и контроля в сфере закупок конкретная закупка может быть признана необоснованной.

6. В случае признания планируемой закупки необоснованной органы контроля выдают предписания об устранении выявленных нарушений законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок и привлекают к административной ответственности лиц, виновных в нарушениях требований Федерального закона, в порядке, установленном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях.

7. Порядок обоснования закупок и форма такого обоснования устанавливаются Правительством Российской Федерации.

Нормирование в сфере закупок происходит следующим образом:

1. Под нормированием в сфере закупок понимается установление требований к закупаемым заказчиком товарам, работам, услугам (в том числе предельной цены товаров, работ, услуг) и (или) нормативных затрат на

обеспечение функций государственных органов, органов управления государственными внебюджетными фондами, муниципальных органов (включая соответственно территориальные органы и подведомственные казенные учреждения, за исключением казенных учреждений, которым в установленном порядке формируется государственное (муниципальное) задание на оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ).

2. Для целей 19 статьи «Нормирование в сфере закупок» Федерального закона N 44-ФЗ под требованиями к закупаемым заказчиком товарам, работам, услугам понимаются требования к количеству, потребительским свойствам (в том числе характеристикам качества) и иным характеристикам товаров, работ, услуг, позволяющие обеспечить государственные и муниципальные нужды, но не приводящие к закупкам товаров, работ, услуг, которые имеют избыточные потребительские свойства или являются предметами роскоши в соответствии с законодательством Российской Федерации.

3. Правительство Российской Федерации устанавливает общие правила нормирования в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд, в том числе:

1) общие требования к порядку разработки и принятия правовых актов о нормировании в сфере закупок, содержанию указанных актов и обеспечению их исполнения;

2) общие правила определения требований к закупаемым заказчиками отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе предельные цены товаров, работ, услуг) и нормативных затрат на обеспечение функций государственных органов, органов управления государственными внебюджетными фондами, муниципальных органов (включая соответственно территориальные органы и подведомственные казенные учреждения).

4. Правительство Российской Федерации, высшие исполнительные органы государственной власти субъектов Российской Федерации, местные администрации в соответствии с общими правилами нормирования

устанавливают правила нормирования в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения соответственно федеральных нужд, нужд субъектов Российской Федерации и муниципальных нужд (далее - правила нормирования), в том числе:

1) требования к порядку разработки и принятия правовых актов о нормировании в сфере закупок, содержанию указанных актов и обеспечению их исполнения;

2) правила определения требований к закупаемым государственными органами, органами управления государственными внебюджетными фондами, муниципальными органами, соответственно их территориальными органами и подведомственными указанным органам казенными учреждениями, бюджетными учреждениями и государственными, муниципальными унитарными предприятиями отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе предельные цены товаров, работ, услуг) и нормативных затрат на обеспечение функций государственных органов, органов управления государственными внебюджетными фондами, муниципальных органов (включая соответственно территориальные органы и подведомственные казенные учреждения).

5. Государственные органы, органы управления государственными внебюджетными фондами, муниципальные органы на основании правил нормирования утверждают требования к закупаемым ими, их территориальными органами (подразделениями) и подведомственными указанным органам казенными учреждениями, бюджетными учреждениями и государственными, муниципальными унитарными предприятиями отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе предельные цены товаров, работ, услуг) и (или) нормативные затраты на обеспечение функций указанных органов и подведомственных им казенных учреждений.

6. Правила нормирования, требования к отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе предельные цены товаров, работ, услуг) и (или) нормативные затраты на обеспечение функций государственных органов, органов управления государственными внебюджетными фондами, муниципальных органов (включая

соответственно территориальные органы и подведомственные казенные учреждения) подлежат размещению в единой информационной системе.

Процедура обязательного общественного обсуждения закупок:

1. Правительством Российской Федерации устанавливаются случаи проведения обязательного общественного обсуждения закупок и его порядок. Такое обсуждение начинается с даты размещения в единой информационной системе планов закупок, содержащих информацию о закупках, подлежащих обязательному общественному обсуждению, и заканчивается не позднее срока, до истечения которого определение поставщика (подрядчика, исполнителя) может быть отменено заказчиком.

2. Законодательством субъектов Российской Федерации, муниципальными нормативными правовыми актами в дополнение к случаям, установленным Правительством Российской Федерации, могут быть установлены иные случаи проведения обязательного общественного обсуждения закупок для обеспечения нужд соответственно субъектов Российской Федерации и муниципальных нужд, а также порядок обязательного общественного обсуждения закупок в таких случаях.

3. По результатам обязательного общественного обсуждения закупок могут быть внесены изменения в планы закупок, планы-графики, документацию о закупках или закупки могут быть отменены.

4. Закупки, подлежащие обязательному общественному обсуждению, не могут быть осуществлены без проведения такого обсуждения.

Формирование планов-графиков происходит следующим образом:

1. Планы-графики содержат перечень закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд на финансовый год и являются основанием для осуществления закупок.

2. Планы-графики формируются заказчиками в соответствии с планами закупок.

3. В план-график включается следующая информация в отношении каждой закупки:

- 1) идентификационный код закупки;
- 2) наименование и описание объекта закупки с указанием характеристик такого объекта, количество поставляемого товара, объем выполняемой работы, оказываемой услуги, планируемые сроки, периодичность поставки товара, выполнения работы или оказания услуги, начальная (максимальная) цена контракта, цена контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), размер аванса (если предусмотрена выплата аванса), этапы оплаты (если исполнение контракта и его оплата предусмотрены поэтапно);
- 3) дополнительные требования к участникам закупки (при наличии таких требований) и обоснование таких требований;
- 4) способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и обоснование выбора этого способа;
- 5) дата начала закупки;
- 6) информация о размере предоставляемых обеспечения соответствующей заявки участника закупки и обеспечения исполнения контракта;
- 7) информация о применении критерия стоимости жизненного цикла товара или созданного в результате выполнения работы объекта (в случае применения указанного критерия) при определении поставщика (подрядчика, исполнителя);
- 8) информация о банковском сопровождении контракта.

4. Порядок формирования, утверждения и ведения планов-графиков закупок для обеспечения федеральных нужд устанавливается Правительством Российской Федерации.

5. Порядок формирования, утверждения и ведения планов-графиков закупок для обеспечения нужд субъекта Российской Федерации, муниципальных нужд устанавливается соответственно высшим исполнительным органом

государственной власти субъекта Российской Федерации, местной администрацией с учетом требований, установленных Правительством Российской Федерации.

6. Требования к форме планов-графиков и порядок их размещения в единой информационной системе устанавливаются Правительством Российской Федерации.

7. Правительство Российской Федерации, высшие исполнительные органы государственной власти субъектов Российской Федерации, местные администрации вправе определить перечень дополнительной информации, включаемой в планы-графики.

8. Особенности включения в план-график информации о централизованных закупках, совместных конкурсах и совместных аукционах, закупках, при осуществлении которых применяются закрытые способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), а также об отдельных закупках, могут быть установлены Правительством Российской Федерации.

9. В случае, если установленный с учетом положений бюджетного законодательства Российской Федерации период осуществления закупки превышает срок, на который утверждается план-график, в план-график также включаются общее количество поставляемого товара, объем выполняемой работы, оказываемой услуги для обеспечения государственных или муниципальных нужд и сумма, необходимая для их оплаты, на весь срок исполнения контракта по годам, следующим за финансовым годом, на который утвержден план-график.

10. План-график разрабатывается ежегодно на один год и утверждается заказчиком в течение десяти рабочих дней после получения им объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств или утверждения плана финансово-хозяйственной деятельности в соответствии с законодательством Российской Федерации.

11. Заказчики осуществляют закупки в соответствии с информацией, включенной в планы-графики. Закупки, не предусмотренные планами-графиками, не могут быть осуществлены.

12. Не допускаются размещение в единой информационной системе извещений об осуществлении закупки, документации об осуществлении закупки, направление приглашений принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя) закрытым способом, если такие извещения, документация, приглашения содержат информацию, не соответствующую информации, указанной в планах-графиках.

13. План-график подлежит изменению заказчиком в случае внесения изменения в план закупок, а также в следующих случаях:

1) увеличение или уменьшение начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем);

2) изменение до начала закупки срока исполнения контракта, порядка оплаты или размера аванса;

3) изменение даты начала закупки и (или) способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя), отмена заказчиком закупки, предусмотренной планом-графиком;

4) реализация решения, принятого заказчиком по итогам проведенного обязательного общественного обсуждения закупок и не требующего внесения изменения в план закупок;

5) в иных случаях в соответствии с порядком формирования, утверждения и ведения планов-графиков.

14. Внесение изменений в план-график по каждому объекту закупки может осуществляться не позднее чем за десять дней до дня размещения в единой информационной системе извещения об осуществлении соответствующей закупки или направления приглашения принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя) закрытым способом.

15. Утвержденный заказчиком план-график и внесенные в него изменения подлежат размещению в единой информационной системе в течение трех рабочих дней с даты утверждения или изменения плана-графика, за исключением сведений, составляющих государственную тайну.

Начальная (максимальная) цена контракта и в предусмотренных настоящим Федеральным законом случаях цена контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), определяются и обосновываются заказчиком посредством применения следующего метода или нескольких следующих методов:

- 1) метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка);
- 2) нормативный метод;
- 3) тарифный метод;
- 4) проектно-сметный метод;
- 5) затратный метод.

Тарифный метод применяется заказчиком, если в соответствии с законодательством Российской Федерации цены закупаемых товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд подлежат государственному регулированию или установлены муниципальными правовыми актами. В этом случае начальная (максимальная) цена контракта, цена контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), определяются по регулируемым ценам (тарифам) на товары, работы, услуги [7].

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУП «УПП МГО»

2.1 Краткая характеристика МУП «УПП МГО»

Полное название исследуемого предприятия – Муниципальное унитарное предприятие «Управление пассажирских перевозок Миасского городского округа».

Сокращенное название - МУП «УПП МГО».

В общероссийском классификаторе организационно-правовых форм (ОКОПФ) Муниципальными унитарными предприятиями признаются унитарные предприятия, имущество которых принадлежит им на праве хозяйственного ведения и собственником которого является муниципальное образование.

От имени муниципального образования права собственника имущества унитарного предприятия осуществляют органы местного самоуправления в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов (Федеральный закон от 14.11.2002 N 161-ФЗ "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях", ст. 2) [4].

Юридический адрес предприятия: 456300, Челябинская область, Миасс г, Тургоякское шоссе, троллейбусное депо.

Телекоммуникационные реквизиты: E-mail: upp.mgo@gmail.com, uppmgo@mail.ru [28].

Директор: Рыкалин Николай Михайлович.

В декабре 1982 года по заказу Миасского горисполкома началось строительство троллейбусного управления. В строительстве принимали участие многие предприятия города. В районе остановки Садовая строились здания административно- бытового комплекса, производственных цехов, складских и других помещений, на будущих маршрутах велись работы по монтажу контактной сети, тяговых подстанций.

3 декабря 1984 года в 16 часов троллейбус № 001 совершил первый пробный рейс по маршруту от остановки "Детский мир" до конечной остановки Машгородка. В начале февраля 1984 года открывается регулярное движение по маршруту №2 от Машгородка до Лепешковой, а в первых числах марта 1985 года начинается перевозка пассажиров по маршруту №1 "Восточная проходная - Машгородок". 13 декабря 1985 года по всему маршруту №3, с конечной остановки в машгородке до вокзала, осуществлен первый пробный рейс троллейбуса, а в феврале 1986 года открыто регулярное движение. В конце августа 1986 года открыто движение по новому маршруту №4 "Вокзал- поселок Строителей".

1 ноября 1984 года дирекция строящегося троллейбусного управления была преобразована в администрацию Миасского троллейбусного управления. В июле 2001 года было организовано МГУП "Пассажирский транспорт", объединившее автобусное и троллейбусное хозяйства города. В 2004 году решением городского Совета депутатов весь пассажирский транспорт был передан в аренду, и до начала 2011 года все троллейбусы находились в ведении ОАО "Миассэлектротранс". В январе 2011 года произведена реорганизация предприятия и образовано МАУ "Управление пассажирских перевозок МГО", впоследствии преобразованное в МБУ "Управление пассажирских перевозок МГО" 12 февраля 2016 года МБУ "УПП МГО" реорганизовано в Муниципальное унитарное предприятие, которое и осуществляет перевозки в настоящее время [28].

Муниципальное унитарное предприятие «Управление пассажирских перевозок» – это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с Конституцией Российской Федерации [1] и Гражданским кодексом Российской Федерации [2], осуществляющее свою деятельность в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации [3].

2.2 Оценка эффективности деятельности МУП «УПП МГО»

Анализ финансово-хозяйственной деятельности для МУП «УПП МГО» проведен по отчетным данным бухгалтерской отчетности по кварталам за 2016 год. Бухгалтерский баланс отражен в приложении А, отчет о финансовых результатах – в приложении Б.

Финансовый результат – это конечный результат деятельности предприятия, который определяется как разность между доходами и расходами. Финансовый результат может иметь как положительное значение (прибыль), так и отрицательное значение (убыток).

Основными показателями финансовых результатов деятельности предприятия принято считать прибыль от реализации продукции, прибыль до налогообложения, чистую прибыль. Финансовые результаты деятельности предприятия подвержены влиянию таких показателей, как себестоимость продукции, коммерческие и управленческие расходы, прочие операционные доходы и расходы. Основные экономические показатели деятельности МУП «УПП МГО» представлены в приложении В.

Если рассматривать показатель фондоотдачи в динамике, то снижение коэффициента говорит о снижении интенсивности (эффективности) использования оборудования.

Соответственно, чтобы повысить фондоотдачу нужно либо увеличить выручки при использовании уже имеющегося оборудования, либо избавиться от ненужного оборудования, снизив таким образом его стоимость в знаменателе коэффициента.

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 предприятия тесно связано с понятиями его финансовой устойчивости и платежеспособности. Под финансовой устойчивостью понимают способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантировать его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность. В то время как платежеспособность представляет собой возможность предприятия своевременно погашать свои платежные обязательства.

Также финансовое состояние предприятия имеет взаимосвязи с такими экономическими категориями, как обеспеченность финансовыми ресурсами, необходимыми для успешного функционирования предприятия, целесообразность их размещения и эффективность использования, финансовые взаимоотношения с другими юридическими и физическими лицами [22, с.10-11].

Таблица 1 – Факторный анализ прибыли от продаж

Показатели	Изменение		
	2 кв к 1 кв	3 кв ко 2 кв	4 кв к 3 кв
1. Общее изменение прибыли (тыс. руб.)	2 217	1 117	-2 062
2. Коэффициент изменения объема	0,91	1,05	1,09
3. Влияние изменения объема на прибыль (тыс. руб.)	480	-12	21
4. Коэффициент изменения себестоимости	0,85	1,01	1,16
5. Влияние изменения структуры (тыс. руб.)	-179	-40	-9
6. Влияние изменения удельных затрат (тыс. руб.)	1 916	1 169	-2 074

Снижение убытка во втором и третьем квартале обусловлено снижением удельных затрат, а именно расходы на отопление помещений МУП УПП, а также сокращение затрат на электроэнергию ввиду отсутствия необходимости отапливания пассажирского транспорта. Изменение объема продаж билетов и структуры не оказывает существенного воздействия на результаты деятельности предприятия.

Рентабельность – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого

эффекта [14, с. 378]. Показатели рентабельности измеряют прибыльность организации с различных позиций в соответствии с интересами участников функционирования бизнеса. В зарубежной и отечественной литературе рассматривается широкий спектр показателей рентабельности, способ расчета которых различается в зависимости от поставленных аналитических и управленческих задач [19, с. 324]. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности. Они более полно, чем экономический эффект, объясняют конечные финансовые результаты хозяйствования. Показатели рентабельности используют для оценки деятельности предприятия и в качестве инструмента в инвестиционной политике и политике ценообразования.

Рентабельность продаж характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности предприятия.

Рентабельность всего капитала характеризует эффективность использования всех активов предприятия.

Рентабельность основных средств характеризует эффективность использования предприятием основных средств.

Расчет основных показателей рентабельности сведен в таблицу 2.

Таблица 2 – Показатели рентабельности

Показатели	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1. Прибыль (убыток) от продаж, (тыс. руб.)	-3201	-984	133	-1929
2. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	-3 271	58	1 626	-437
3. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-2 660	28	1 281	-379
4. Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	307	-673	-19	588
5. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	2421	3288	2596	2267
6. Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	-342	-671	-17	590
7. Среднегодовая стоимость инвестиционного капитала, тыс. руб.	2544	-671	-17	590
Рентабельность (убыточность) продаж, %	-10,33%	-3,51%	0,45%	-6,00%

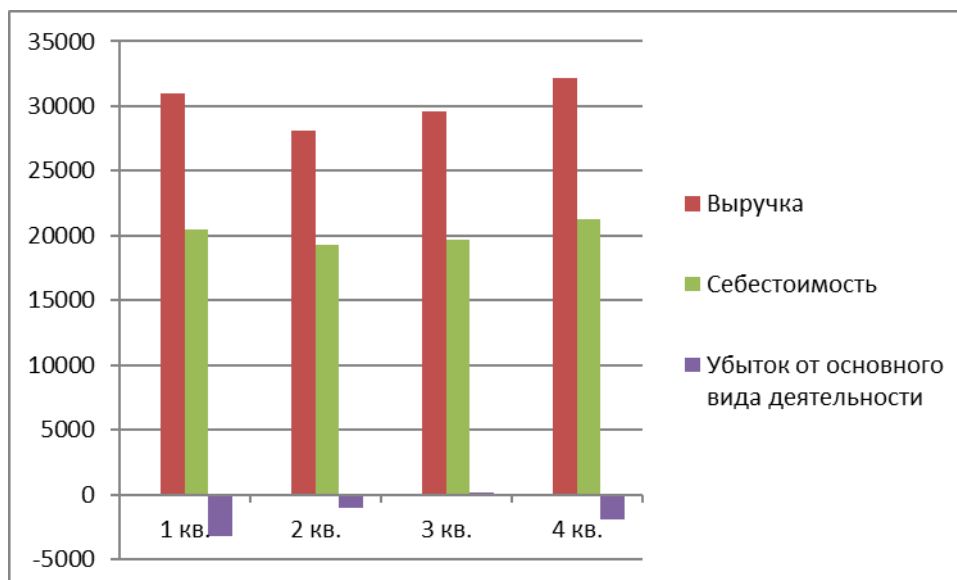


Рисунок 9 – Основные результаты деятельности

Выручка и себестоимость в течении года изменяются пропорционально. Во втором квартале наблюдается снижение этих показателей, а в третьем и четвертом квартале они увеличиваются. Убыток от продаж также не имеет определенной тенденции роста или снижения. В течении первых трех кварталов он увеличивается, но на конец года этот показатель снижается.

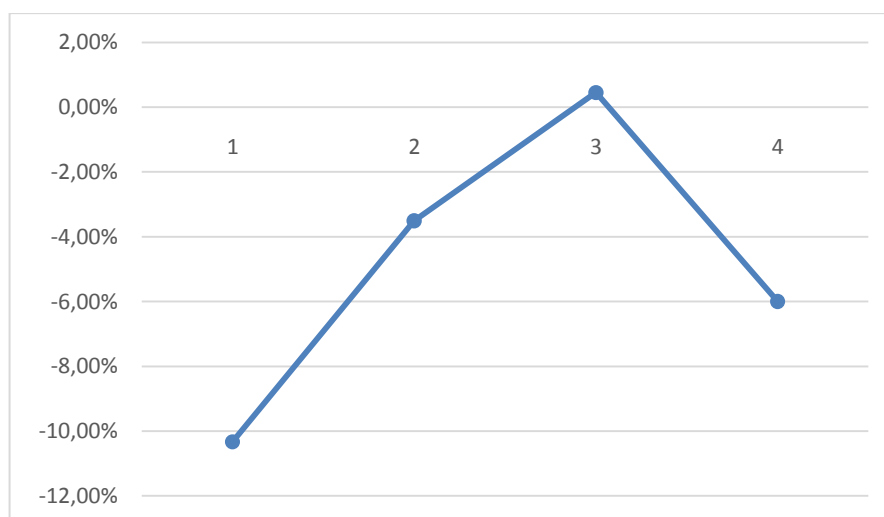


Рисунок 10 – График рентабельности (убыточности) продаж, %

За первые три квартала на предприятии имеет место тенденция к увеличению рентабельности продаж, от убыточности, равной 10,3%, до рентабельности, равной 0,45%. В четвертом квартале убыточность достигает 6%. Деятельность предприятия является убыточной.

Также следует проанализировать структуру источников капитала

предприятия и оценить уровень финансовой устойчивости и финансового риска данного предприятия [15, с. 106].

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование показателя	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1. Имущество предприятия, (тыс. руб.)	11285	12572	12848	10989
2. Реальный собственный капитал, (тыс. руб.)	-683	-658	625	554
3. Заемные средства всего, (тыс. руб.)	11968	13230	12222	10435
3.1 Кредиторская задолженность и прочие активы, (тыс. руб.)	11968	13230	12222	10435
4. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность, (тыс. руб.)	4302	3466	2543	2520
5. Наличие собственных оборотных средств, (тыс. руб.)	-4985	-4124	-1918	-1966
6. Запасы с НДС, (тыс. руб.)	1937	2106	1882	2893
7. Денежные средства, Краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы, (тыс. руб.)	5046	7000	8423	5576
8. Коэффициент автономии	-0,06	-0,05	0,05	0,05
9. Коэффициент маневренности собственного капитала	7,30	6,27	-3,07	-3,55
10. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	-2,57	-1,96	-1,02	-0,68
11. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	-17,52	-20,11	19,56	18,84

Запасы предприятия не обеспечены собственными источниками формирования в течении всего 2016 года, однако, можно отметить положительную тенденцию в изменении показателя. Коэффициент автономии находится на низком уровне, что в целом характерно для муниципальных унитарных предприятий.

Расчет относительных показателей ликвидности представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Относительные показатели ликвидности

Показатели	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1. Денежные средства	856	33	24	185
2. Краткосрочные финансовые вложения	0	0	0	0
3. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	4088	6330	7875	4923
4. Прочие оборотные активы	102	637	524	468
5. Запасы с НДС	1937	2106	1882	2893
6. Краткосрочные кредиты и займы	0	0	0	0
7. Кредиторская задолженность	11968	13230	12222	10435
8. Прочие краткосрочные пассивы	0	0	0	0
9. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,072	0,002	0,002	0,018
10. Коэффициент критической ликвидности	0,422	0,529	0,689	0,534
11. Коэффициент покрытия	0,583	0,688	0,843	0,812

В течение года предприятие являлось неплатежеспособным, несмотря на тенденцию роста коэффициента критической ликвидности, хоть в четвертом квартале он показал меньшее значение по сравнению с третьим, но по отношению к первому кварталу данный показатель увеличился. На 31 декабря он составил 0,53, что меньше рекомендованного значения.

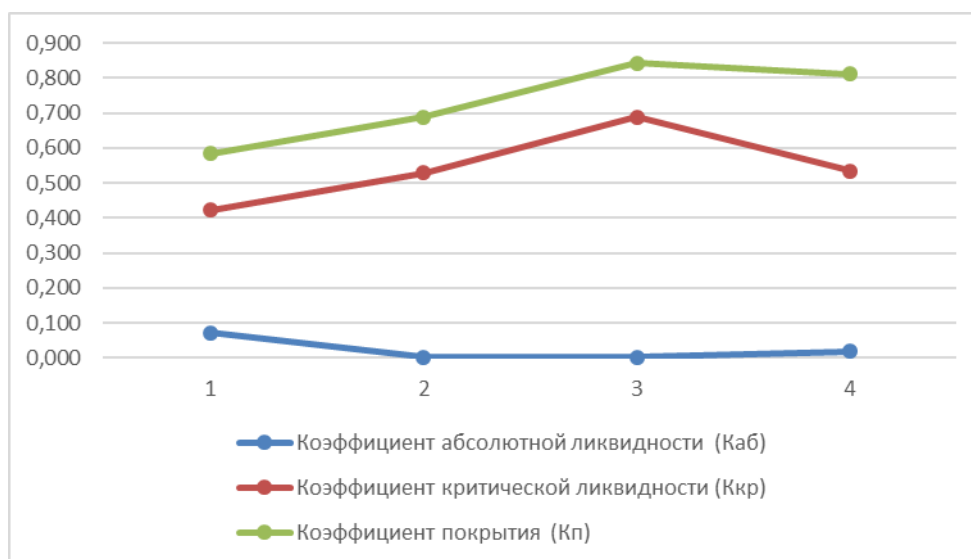


Рисунок 11 – График показателей ликвидности

В течение первых трех кварталов наблюдался пропорциональный рост коэффициента критической ликвидности и коэффициента покрытия, в четвертом квартале заметен спад этих коэффициентов, причем показатель критической

ликвидности снизился значительно, это связано с изменением издержек.

Деловая активность – это важнейшая характеристика экономического состояния и развития предприятия. Под деловой активностью понимают совокупность действий, способствующих экономическому росту предприятия (в том числе производственно-сбытовой системы) на основе согласованного развития ее составляющих в гармонии с внешней средой. Деловая активность подразумевает эффективное использование ресурсов предприятия и может оцениваться с помощью качественных и количественных критериев.

Показатели деловой активности предприятия (коэффициенты оборачиваемости) показывают интенсивность использования средств субъекта хозяйствования и его деловую активность.

В процессе проведения анализа детальному изучению подвергаются оборачиваемость всех активов, оборачиваемость оборотных средств и в составе оборотных анализируется оборачиваемость запасов, дебиторской и кредиторской задолженности [17, с. 88].

В литературе выделяют следующие факторы, оказывающие влияние на величину скорости оборота:

- отраслевая принадлежность предприятия;
- темпы роста производства и реализации продукции предприятия;
- платежеспособность экономических субъектов, с которыми сотрудничает данное предприятие;
- масштабы деятельности предприятия;
- учетная политика предприятия;
- продолжительность производственного цикла;
- и др. [29].

Расчет показателей деловой активности представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Показатели деловой активности

Показатели	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	30 983	28 070	29 540	32 176
2. Среднеквартальная стоимость всего капитала, тыс. руб.	307	-673	-19	588
3. Среднеквартальная стоимость основных средств, тыс. руб.	2421	3288	2596	2267
4. Среднеквартальная стоимость оборотного активов, тыс. руб.	4092	8045	9706	9387
5. Среднеквартальная стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	2184	2022	1994	2388
6. Среднеквартальная стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	4088	5209	7103	6399
7. Среднеквартальная стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	11968	12599	12726	11329
8. Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	307	-673	-19	588
9. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	7,57	3,49	3,04	3,43
10. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	14,19	13,89	14,81	13,48
11. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	7,58	5,39	4,16	5,03
12. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,59	2,23	2,32	2,84

На конец первого квартала предприятие имеет выручку 30983 тыс. руб., а на конец года – 32176 тыс. руб. Несмотря на снижение выручки во втором квартале, увеличение выручки на конец года, по сравнению с первым кварталом, составляет 3,85%. В результате анализа продолжительности оборота дебиторской и кредиторской задолженности выявляем, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за все периоды меньше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности приблизительно в 2 раза, что является характерным для предприятия сферы услуг, когда абсолютное большинство потребителей оплачивает услугу непосредственно в момент оказания, а также имеет место авансирование за счет продажи транспортных карт, проездных билетов и так далее.

2.3 Анализ сильных и слабых сторон предприятия, возможностей и угроз

SWOT-анализ является широко признанным подходом, позволяющим провести совместное изучение внешней и внутренней среды. Данный метод направлен на анализ и оценку сильных и слабых сторон предприятия, позволяет выявить его потенциальные возможности и угрозы, а также проводится с целью комплексного взаимовлияния рассматриваемых факторов [30].

Матрица SWOT-анализа представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Матрица SWOT-анализа МУП «УПП»

МУП «УПП»	
Сильные стороны	Слабые стороны
1. невысокие цены; 2. наличие собственной базы для обучения; 3. охват большей части города	1. невысокая заработная плата, что приводит к оттоку кадров; 2. высокий уровень затрат у предприятия; 3. недостаточный акцент делается на маркетинговые исследования, в т.ч. по загруженности линий в разные временные интервалы; 4. изношенный троллейбусный парк
Угрозы	Возможности
1. высокая конкуренция на рынке пассажирских перевозок; 2. потеря необходимых трудовых кадров (из-за низкого уровня зарплаты) 3. не самостоятельно определяется уровень тарифов и инвестиционные возможности 4. сокращение бюджетного финансирования	1. использование дополнительных источников дохода; 2. предпочтение пассажиров, имеющих социальные льготы; 3. наличие площадей и помещений, дающих возможность расширения троллейбусного парка.

Проведя SWOT-анализ, можно сделать следующие выводы. Анализ сильных и слабых сторон показывает, что потенциал предприятия определяется, прежде всего, спросом на пассажирские перевозки. Поэтому создаются все условия для эффективной. МУП «УПП МГО» испытывает постоянную утечку кадров в связи с низкой заработной платой, что неблагоприятно влияет на конкурентоспособности предприятия. А также низкий набор молодого персонала, что в свою очередь негативно сказывается на его функционирование, поскольку происходит постепенное «устаревание» трудового коллектива.

Что касается внешней среды (возможностей и угроз), то можно сказать следующее: рынок пассажирских перевозок в городе Миассе открыт для конкуренции, поскольку с одной стороны это новые возможности, новые потребители, а с другой – это опасность того, что данную нишу могут захватить конкуренты, если не среагировать моментально.

За последнее время наблюдается тенденция к незначительному снижению спроса на пассажирские перевозки, что отрицательно сказывается на развитие организации. Поэтому большой упор необходимо делать на:

- распространение транспортной сети на максимально возможной части города;
- внедрение передовых достижений;
- сотрудничество и расширение взаимосвязей с конкурентами;
- маркетинговую деятельность и разработку рекламной политики.

Так как значительное влияние на деятельность предприятия оказывают издержки, связанные с отоплением предприятия и транспорта, соответственно, предприятию рекомендуется реализовать мероприятия на повышение энергоэффективности.

Невысокая заработная плата в сочетании с высокой конкуренцией на рынке перевозок может привести к оттоку квалифицированных кадров и срыву перевозок, что снизит привлекательность использования пассажирами троллейбусов. Высокий уровень затрат у предприятия, в том числе за счет высокого уровня постоянных расходов на коммунальные услуги и ремонт сетей и троллейбусов, при не самостоятельном определении уровня тарифов и инвестиционных возможностей, а также определенном уровне доходов со стороны может привести к снижению рентабельности работы предприятия.

Для решения указанных проблем предприятие может использовать свои сильные стороны: это стабильный рынок за счет фиксированных невысоких цен, что позволяет обеспечивать более-менее постоянный уровень дохода. Дополнительно, существующий пассажиропоток дает широкий охват аудитории

для распространения рекламы, что тоже дает дополнительный доход (без особых затрат).

Но главной проблемой является высокий уровень постоянных затрат, в частности, на коммунальные затраты по содержанию большого имущественного комплекса и из которых затраты на теплоносители составляют 5778,1 тыс. руб. в год или 25% от общих затрат. Поэтому, первоочередной задачей является уменьшение этих затрат за счет собственного производства тепловой энергии.

3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ КОТЕЛЬНОЙ НА МУП «УПП МГО»

3.1 Описание проекта

В ближайшем периоде времени МУП «УПП МГО» планирует реализовать программу по приобретению и установке собственной котельной. Это должно произойти по плану в 2018 году. К этому времени перед предприятием встанет выбор:

Вариант первый – покупка котлов, работающих на газе, и их установка;

Вариант второй – строительство котельной, работающей на каменном угле;

Третий вариант – получение тепла от централизованного поставщика, проведение работ по термоизоляции труб на территории предприятия [31].

Выбор варианта будет зависеть от МУП «УПП МГО» и Администрации Миасского городского округа (далее Администрации МГО). При первом варианте имеется ряд преимуществ:

во-первых, экологическая безопасность;

во-вторых, экономия денежных средств;

в-третьих, срок службы оборудования в котельных установках, работающих на газе, больше чем в котельных установках на твёрдом топливе (каменный уголь).

И на конец КПД в газовых котельных на порядок выше, тех, что работают на каменном угле.

В этом случае появляется идея разработать инвестиционный проект для предприятия.

В деятельности предприятия существует несколько проблем которые позволит решить строительство котельной:

Во-первых – энергетическая безопасность, то есть обеспечить предприятие

тепловой энергией вне зависимости от действий внешнего поставщика АО «ММЗ».

Во-вторых – сокращение затрат за счет снижения потерь.

Параметры проекта:

1. Горизонт расчета – 4 года
2. Шаг расчета – 1 месяц
3. Валюта проекта – тыс. рублей
4. Норма дисконта – 12 %
5. Предельная сумма инвестиций – 6000 тыс. рублей
6. Дата начала проекта – 1 июля 2018 года

3.2 Выбор проекта обеспечения теплом МУП «УПП МГО»

На основании табличных данных и данных Администрации МГО, а также статистических данных по МУП «УПП МГО».

Распределение затрат на отопление приведено в таблице 7.

Таблица 7 – Распределение затрат на отопление МУП «УПП МГО», в руб.

Месяц	2014	2015	2016	Средние затраты	Доля от годовых затрат
январь	800380	799530	761630	781047	0,2070
февраль	742790	551731	596140	630220	0,1670
март	493490	453950	511260	486233	0,1288
апрель	421310	376430	296201	364647	0,0966
май	32410	0	0	10803	0,0029
октябрь	321200	326710	307610	318507	0,0844
ноябрь	497690	568930	608430	558350	0,1479
декабрь	563745	618020	690940	624235	0,1654
год	3873015	3695301	3772211	3774042	1,00

Из таблицы видно, что большая часть затрат приходится на январь–февраль, ноябрь–декабрь, наименьшая – на май, если не считать неотопливаемые месяцы.

Отопительный сезон равен 8 месяцев или 244 дня.

Учитывая приведенные показатели, проектируемая котельная должна выдавать не менее 0,55 Гкал в час.

При выборе новой котельной исходим из следующих критериев:

1. Величина затрат на выработку тепла должна быть ниже стоимости покупной теплоэнергии;
2. Достаточная мощность для отопления требуемых помещений;
3. Срок проектирования и монтажа котельной не более 6 месяцев с момента принятия решения о финансировании работ;
4. Срок окупаемости не более 3-х лет;
5. Общая сумма единовременных затрат на внедрение проекта не более 6 млн. руб.
6. Наличие 2-х модульных котлов для предотвращения сбоев теплоносителя.
7. Котельная должна работать на газовом топливе для соблюдения экологической безопасности и предотвращения дополнительных расходов на затраты по защите окружающей среды.

Заданным критериям соответствуют несколько котлов. Для выбора оптимального варианта необходимо оценить несколько аспектов, соответствующих каждому котлу и выбрать более выгодный и лучший вариант. Для этого данные о котлах сведены в таблицу 8.

Таблица 8 – Сравнение котлов

Название	Мощность, кВт	Цена, руб.	Доставка, руб.	Город	Гарантия
Котел "Термотехник" ТТ 50 1100-1360 кВт	1360	773000	9 380	Екатеринбург	3 года
Промышленный стальной котел Protherm (Протерм) NO 1200	1200	728 711	11 980	Уфа	2 года
Котел BuderusLogano SK 755-1200	1200	779 593	20 980	Воронеж	2 года
Котел Cronos 1200 Буран Бойлер	1200	919 262	14 380	Новосибирск	2 года

График сравнения котлов представлен на рисунке 12.

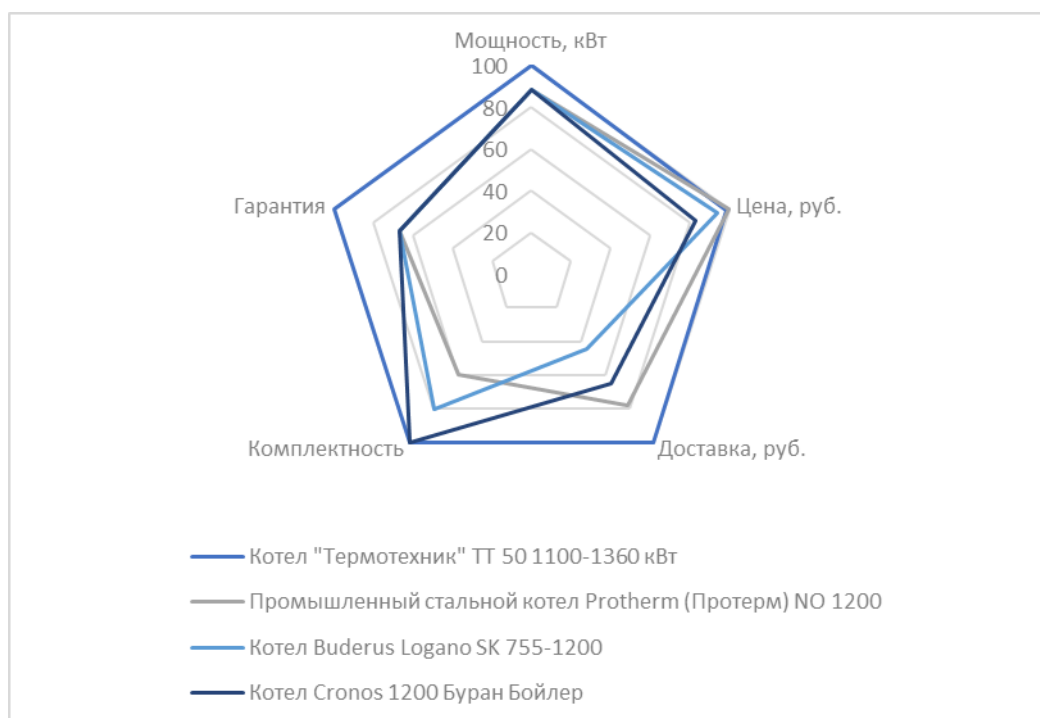


Рисунок 12 – График сравнения котлов

Более выгодным вариантом является котел "Термотехник" ТТ 50, несмотря на цену с доставкой (самая низкая цена у промышленного стального котла Protherm (Протерм) NO 1200, но он проигрывает по всем остальным параметрам). Преимуществами котла "Термотехник" ТТ 50 1100-1360 кВт являются: гарантия на данный котел составляет 3 года, что больше всех остальных вариантов и мощность также выше остальных. Исходя из указанных критериев выбираем 2 модульных котла "Термотехник" ТТ 50, работающих на природном газе мощностью 1360 кВт каждый.

Поскольку предприятием уже были осуществлены затраты на разводку теплокоммуникаций от определенного участка в подсобном помещении нет смысла приобретать готовый модуль или производить затраты на строительство, а целесообразнее разместить котельную в существующем пустом помещении рядом с разводкой теплоузла.

С другой стороны, имеется ряд недостатков, которые могут сказаться на производительности и мощности котельной:

1. Зависимость от электроэнергии. Газовые котельные чувствуют

малейшие перепады напряжения. Даже небольшой скачок электрической сети, может привести к неполадкам в работе и полной остановке котельной.

2. Заполнение грязевых каналов.
3. Чувствительность к некачественному топливу.

В целях избежания рисков, вытекающих из недостатков работы газовой котельной, требуются определенные дополнительные требования к комплектации котельной, которая должна содержать: предохранительный клапан Ду65 $P_{ср}=6$ атм., сетевой насос CalpedaNM 11 кВт, частотный преобразователь «Веспер», насос рециркуляции Willo, химводоподготовку (фильтр – умягчитель непрерывного действия) производительностью 1,5-2 м³/час., клапан трехходовой с эл. приводом диаметром 80 мм., контроллер «Овен» 32 погодозависимый с тремя датчиками температуры, шкаф управления котельным оборудованием, система автоматического отключения газа (САОГ) с двумя датчиками и электроклапаном, регулятор давления воды, пункт газорегуляторный шкафной АЛЬФА-50 с двумя линиями редуцирования (основной и резервный) и измерительным комплексом СГ-ЭК-Р 65, модулятор «Овен» для горелки, предельный термостат на максимальную температуру, термостат насоса рециркуляции, GSM сигнализация, пожарная сигнализация [32].

3.3 Капитальные вложения в строительство котельной

Котельная, работающая на природном газе мощностью 2720кВт, представляет собой сборный каркас из металла и 2 модуля по 1360 кВт.

Котлы производит ООО «ЭНТРОПОС» [33].

Стоимость основного котла 1360кВт – 457951,8 рублей.

Итого стоимость двух котлов котельной составляет

$457\,951,8 * 2 = 915\,903,6$ рублей.

Стоимость оборудования составят 2 863 904 рублей, стоимость газового оборудования, автоматика регулирования и безопасности – 626 000 руб.

Затраты на монтаж оборудования и пусконаладку составят 670 000 руб.

Доставка из города Екатеринбурга автотранспортом путем расчета километража и габарита груза составит 9380 руб.

В комплектацию новой котельной не входит подключение к действующим тепловым сетям, затраты на подключение составят 344 000 руб.

Итого считаем затраты на работу:

– монтаж оборудования и тепломеханическая обвязка котельного оборудования = 400 000 руб.;

– газовая обвязка котельного оборудования = 100 000 руб.;

– монтаж дымовых труб = $25\,000 \cdot 2 = 50\,000$ руб.;

– электромонтажные и пусконаладочные работы = $80\,000 + 40\,000 = 120\,000$ руб.

Итого затраты на монтажные и пусконаладочные работы составят: $400\,000 + 100\,000 + 50\,000 + 120\,000 = 670\,000$ рублей.

Проект на строительство котельной 2720кВт определяется по индивидуальному заказу, стоимость согласно полученным коммерческим предложениям составит 250 000 руб.

Необходимая сумма для строительства котельной 5 307,9 тыс. рублей.

У действующего предприятия по данным бухгалтерской отчетности, имеется нераспределённая прибыль прошлых лет в размере 344 тыс. рублей, которые можно привлечь на строительство котельной.

Потребность в капитальных вложениях согласно проектно-сметной документации отражена в таблице 9.

Таблица 9 – Капитальные вложения на начало реализации проекта

Наименование показателей	Всего по проектно-сметной документации, (руб.)	Выполнено на момент начала работ, (руб.)	Подлежит выполнению до конца строительства, (руб.)
Капитальные вложения по утвержденному проекту, всего	5 307 904	344 000	4 963 904
в том числе:			
оборудование (котельная)	2 863 904	-	2 863 904
оборудование (газовое, автоматика, безопасность)	626 000		626 000
подключение (врезка) к газопроводу	344 000	344 000	-
Резерв на потери при монтаже и пусконаладке	479 000		479 000
Монтаж оборудования и пусконаладка	670 000	-	670 000
Вложения в оборотные средства (контрольный запуск), материалы	325 000	-	325 000

3.4 Эксплуатационные затраты

Устанавливается потребность в электроэнергии проектируемой котельной.

Потребляемая мощность основного котла 1360 кВт=24кВт/час. Расчетный годовой расход тепловой энергии – 3 197,7 Гкал/год.

Рассчитаем расход электроэнергии на выработку тепловой энергии в год

$$3\,197,7\text{Гкал} * 24\text{кВт.час} = 76745\text{кВт.час/год.}$$

Тогда затраты на электроэнергию составят:

$$76\,745\text{ кВт.час/год} * 3,23657\text{руб./кВт.час} * 1,18 = 293\,101\text{ руб./год (с учётом НДС)}$$

Поступление теплоты от газовой котельной составят:

$$434,500\text{м}^3 * (3\,777,05\text{ руб.} + 697,45\text{ руб.}) * 1,18 = 2\,294\,121\text{ руб. (с учётом НДС)}$$

Для расчета амортизации необходимо определить первоначальную стоимость оборудования, она составит: 2 863 904 + 626 000 + 670 000 = 4 159 904 руб.

Нормативный срок эксплуатации по Постановлению Правительства РФ «О

Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» от 01.01.2002 № 1 (ред. от 10.12.2010) равен 5 годам [8], поэтому ежемесячная норма амортизации составит: $100/5/12 = 1,67\%$. Так как ввод оборудования производится в июне, то за первый год амортизация будет равна:

$$1,67\% * 7 * 4\,159\,904 = 458\,322 \text{ руб.}$$

Расчет основных затрат сведен в таблицу 10.

Таблица 10 – Суммарные затраты

Наименование показателя	Затраты за первый год
Материальные затраты, (руб.)	2 636 979
в том числе:	
Газ, (руб.)	2 294 121
Электроэнергия, (руб.)	293 101
Обслуживание, (руб.)	49 757
Всего затрат на производство и сбыт продукции по проекту без учета начисленной амортизации основных фондов, налогов, включаемых в себестоимость, (руб.)	2 636 979
Налоги, включаемые в себестоимость (земельный + налог на имущество), (руб.)	112 948
НДС, акцизы, уплаченные за материалы, топливо, энергию, (руб.)	493 054
Амортизация, (руб.)	485 322
Всего затрат включая налоги для исчисления налогооблагаемой базы по прибыли, (руб.)	3 728 303

Далее рассматриваются инвестиции по утвержденному проекту.

Таблица 11 – Инвестиции по утвержденному проекту

Статьи затрат	Всего по проекту	До начала проекта	2018	2019	2020	2021
Капитальные вложения по утвержденному проекту, подлежащие выполнению, (руб.)	4 503 904	344 000	4 159 904	0	0	0
На оборотные средства (контрольный запуск), (руб.)	325 000		325 000	0	0	0
Итого - объем инвестиций, (руб.)	4 828 904	344 000	4 484 904	0	0	0

В итоге, по утвержденному проекту капитальные вложения составляют 5 307,9 тысяч рублей, а объем инвестиций 4 828,9 тысяч рублей. Также

необходимо составить программу реализации.

Таблица 12 – Прогноз затрат на отопление при покупке тепла от ММЗ и производства собственного тепла (котельная)

№ п/п	Наименование показателей	Ед. измерен.	2018	2019	2020	2021
1.1	Объем реализации в натуральном выражении	Гкал	3900	3900	3900	3900
1.2	Цена за единицу	руб.	1481,57	1562,09	1642,6	1723,12
1.3	Объем затрат	тыс.руб.	5778,1	6092,2	6406,1	6739,7
2	Объем собственных затрат с НДС	тыс.руб.	2522,5	2476,9	2476,9	2476,9
2.0	Объем собственных затрат без НДС	тыс.руб.	2137,7	2099,1	2099,1	2099,1
2.1	газ	тыс.руб.	1775,6	1739,6	1739,6	1739,6
2.2	доставка газа	тыс.руб.	309,3	303,0	303,0	303,0
2.3	электроэнергия	тыс.руб.	10,6	10,4	10,4	10,4
2.4	обслуживание котельной	тыс.руб.	42,2	46,0	46,0	46,0
3	Экономия затраты на отопление при отоплении собственной котельной	тыс.руб.	3255,6	3615,3	3929,2	4262,8

Для оценки финансовых результатов и эффективности всего проекта необходимо определить затраты.

Таблица 13 – Затраты на производство и сбыт продукции

Наименование показателей	2018	2019	2020	2021
Материальные затраты, (тыс. руб.)	2745,6	2090,0	2090,0	2090,0
в том числе:				
Газ (м. куб)				
Газ (тыс. руб.)	2731,6	2079,4	2079,4	2079,4
Электроэнергия (кВт)				
Электроэнергия (тыс. руб.)	13,9	10,6	10,6	10,6
Обслуживание (тыс. руб.)	49,8	54,3	54,3	54,3
Материальные затраты по всем видам продукции, производимой по проекту, (тыс. руб.)	2795,3	2144,3	2144,3	2144,3
Затраты на оплату труда по проекту, (тыс. руб.)				
Прочие затраты, (тыс. руб.)				
Затраты на сбыт продукции, (тыс. руб.)				
Всего затрат на производство и сбыт продукции по проекту без учета начисленной амортизации основных фондов, налогов, включаемых в себестоимость, (тыс. руб.)	2795,3	2144,3	2144,3	2144,3
Налоги включаемые в себестоимость (земельный + налог на имущество), (тыс. руб.)	112,9	112,9	112,9	112,9
НДС, акцизы, уплаченные за материалы, топливо, энергию, (тыс. руб.)	493,1	377,8	377,8	377,8

Окончание таблицы 13

Амортизация, (тыс. руб.)	526,76	628,67	628,67	104,78
Всего затрат включая налоги для исчисления налогооблагаемой базы по прибыли, (тыс. руб.)	3207,50	3263,75	3263,75	2739,86

По приведенным выше данным составляется сводная таблица по финансовым результатам от сбытовой деятельности.

Таблица 14 – Финансовые результаты от производственной и сбытовой деятельности

Наименование показателей	2018	2019	2020	2021
Экономия от эксплуатации собственной котельной по сравнению с покупными затратами на тепло	2570,6	2828,4	3142,4	3999,9
Затраты на отопление без проекта	5778,1	6092,2	6406,1	6739,7
Затраты по проекту	3207,5	3263,8	3263,8	2739,9
Налоги, включаемые в себестоимость, включая НДС к оплате	112,9	112,9	112,9	112,9
Экономия по проекту	2570,6	2828,4	3142,4	3999,9
Расчетный налог на прибыль на сумму экономии (20%)	543,1	605,9	668,7	829,7

Внедрение проекта позволит сократить затраты предприятия на отопление помещений за первый год на 2570,6 тысяч рублей, за второй год – на 2828,4 тыс. руб., за третий год – на 3142,4 тыс. руб., а за четвертый год – на 3999,9 тыс. руб. Что позволит снизить убытки предприятия на указанные суммы. Таким образом, предлагаемый к внедрению проект эффективен с точки зрения финансовых результатов.

Однако, для полной оценки эффективности рассматриваемого проекта необходимо произвести оценку его устойчивости к различным рискам, которые могут повлиять на эффективность этого проекта.

3.5 Оценка эффективности инвестиционного проекта и анализ его чувствительности

Одним из главных критериев для принятия решения о строительстве собственной котельной является сокращение затрат на отопление.

Если учесть, что при поступлении теплоэнергии от АО «ММЗ» предприятие расходует:

$3\ 197,7\text{Гкал} * 1\ 471,76\text{руб/Гкал} = 4\ 706\ 247\ \text{руб.}$ (с учетом НДС), а при поступлении теплоэнергии от собственной газовой котельной затраты составят:

$434,500\text{м}^3 * (3\ 777,05\ \text{руб.} + 697,45\ \text{руб.}) * 1,18 = 2\ 908\ 692\ \text{руб.}$ (с учётом НДС), то это приведет к экономии, равной:

$4\ 706\ 247\text{руб.} - 2\ 908\ 692\text{руб.} - 49\ 575\text{руб.} - 293\ 101\text{руб.} = 2\ 570\ 594\ \text{руб.}$
или 44 %.

Срок окупаемости этой котельной составит 31 месяц, при ЧДД 4032 тыс. руб. за 3 года и ИД 1,22.

При рассмотрении финансовых результатов первого года (приложение Г), после ввода в эксплуатацию собственной котельной, можно сделать следующие вывод: затраты на отопление без проекта в неотопливаемый период отсутствуют, а затраты по проекту присутствуют, как и налоги. Поэтому экономии по проекту не будет в летний период времени, однако, за первый год сумма экономии составит 2 570,59 тысяч рублей, за второй год – 2828,4 тыс. руб., за третий год – 3142,4 тыс. руб., за четвертый год – 3999,9 тыс. руб.

Основными рисками реализации проекта являются:

1. Смещение сроков бюджетного финансирования
2. Увеличение сроков выполнения работ по монтажу и запуску системы
3. Поломка оборудования
4. Прекращение газоснабжения в связи с аварией
5. Увеличение цен на газ и электроэнергию
6. Снижение затрат при беспроектном варианте

7. Увеличение инвестиционных затрат

Способы снижения вышеуказанных рисков:

1. Данный риск очень актуален для предприятия поскольку зависит от наличия прибыли другого бюджетного предприятия и если проект не удастся внедрить до начала отопительного сезона, то сроки проекта сдвигаются на следующий год, до получения источника финансирования.

2. Вероятность наступления данного риска существует в соответствии с наличием первого риска. Сам же процесс поставки и монтажа оборудования занимает меньше одного месяца, что допустимо для нашего проекта, если начало финансирования будет произведено до конца лета.

3. приобретение двух котлов, каждый из которых в состоянии обеспечить 75 % от проектной мощности, что достаточно для поддержания системы от разморозки.

4. Проект предусматривает наличие питания от газовых баллонов, которые будут приобретены как резервные источники питания до восстановления работоспособности системы централизованного газоснабжения.

5. В проекте изначально закладывалось увеличение цен на 6 %, исходя из динамики предшествующих лет изменения цен на газовое топливо и электроэнергию. Кроме того, проект выдерживает повышение цен на 10 %.

6. С одной стороны, это самый существенный фактор в плане снижения эффективности проекта, а, с другой стороны, он является нереальным вариантом.

7. При минимальном уровне инфляции и снижении платежеспособности и предприятия и населения, повышение стоимости продукции (котлов) более чем на 10 % маловероятно, а повышение на 10 %, как показал анализ чувствительности, проект выдерживает и малочувствителен к этому показателю.

Величину рисков можно посмотреть по анализу чувствительности, который отображен в таблице 15.

Таблица 15 – Анализ чувствительности проекта

Показатели	ЧДД (тыс. руб.)	ИД	Т ок (мес.)	ВНД (%)
БАЗОВЫЙ ВАРИАНТ	4 303	1,22	31	43,22
Однопараметрический анализ чувствительности				
1. Увеличение цен на газ и электроэнергию на 10 %	3 618	1,19	34	38,44
2. Снижение затрат при беспроектном варианте на 10 %	2 330	1,12	42	29,50
3. Увеличение инвестиционных затрат на 10 %	3 820	1,20	34	38,05
Двухпараметрический анализ чувствительности				
1. Увеличение инвестиционных затрат на 10 % и увеличение цен на газ и электроэнергию на 10%	3135	1,16	40	33,56

Проект оказался малочувствительным к увеличению цен на газ и электроэнергию на 10 %, так как в проекте изначально закладывалось увеличение цен на 6 %, исходя из динамики предшествующих лет изменения цен на газовое топливо и электроэнергию, однако, просчитанный риск не учитывал, что повышение цен на газ и электроэнергию одновременно вызывает рост цен на энергоноситель при беспроектном варианте. Самый существенный фактор в плане снижения эффективности проекта – это снижение затрат при беспроектном варианте, но этот фактор является самым маловероятным из всех. Также анализ чувствительности показал, что увеличение инвестиционных затрат на 10 % не сильно скажется на всех показателях. Проект выдерживает увеличению инвестиционных затрат на 10 % вместе с увеличением цен на газ и электроэнергию так же на 10 %.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью данной работы было экономическое обоснование модернизации системы теплоснабжения муниципального предприятия.

Для этого был проведен анализ основных показателей деятельности предприятия, описание деятельности, проведен SWOT-анализ, в ходе которого были выявлены слабые стороны и основные угрозы для предприятия. Для снижения уровня угроз был предложен проект по строительству котельной.

По итогам SWOT-анализа среди сильных сторон можно выделить: невысокие цены, наличие собственной базы для обучения, охват большей части города.

Самыми слабыми сторонами предприятия МУП «УПП МГО» являются: невысокая заработная плата, что приводит к оттоку кадров, высокий уровень постоянных издержек, изношенный троллейбусный парк, при этом недостаточный акцент делается на маркетинговые исследования, в том числе по загруженности линий в разные временные интервалы.

Основные возможности: использование дополнительных источников дохода, предпочтение пассажиров, имеющих социальные льготы, наличие площадей и помещений, дающих возможность расширения троллейбусного парка.

Основные угрозы: высокая конкуренция на рынке пассажирских перевозок, потеря необходимых трудовых кадров (из-за низкого уровня зарплаты), не самостоятельно определяется уровень тарифов и инвестиционные возможности, сокращение бюджетного финансирования.

Проведенный анализ хозяйственной деятельности МУП «УПП МГО» показывает снижение убытка во втором и третьем квартале, что обусловлено снижением удельных затрат, а именно расходы на отопление помещений МУП «УПП МГО», а также сокращение затрат на электроэнергию ввиду отсутствия необходимости отапливания пассажирского транспорта. Изменение объема

продаж билетов и структуры не оказывает существенного воздействия на результаты деятельности предприятия.

Выручка и себестоимость в течении года изменяются пропорционально. Во втором квартале наблюдается снижение этих показателей, а в третьем и четвертом квартале они увеличиваются. Убыток от продаж также не имеет определенной тенденции роста или снижения. В течении первых трех кварталов он увеличивается, но на конец года этот показатель снижается.

На конец первого квартала предприятие имеет выручку 30983 тыс. руб., а на конец года – 32176 тыс. руб. Несмотря на снижение выручки во втором квартале, увеличение выручки на конец года, по сравнению с первым кварталом, составляет 3,85%. В результате анализа продолжительности оборота дебиторской и кредиторской задолженности выявляем, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за все периоды меньше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности приблизительно в 2 раза, что является характерным для предприятия сферы услуг, когда абсолютное большинство потребителей оплачивает услугу непосредственно в момент оказания, а также имеет место авансирование за счет продажи транспортных карт, проездных билетов и так далее.

Учитывая то, что главной проблемой предприятия является высокий уровень постоянных затрат, в частности, на коммунальные затраты по содержанию большого имущественного комплекса и из которых затраты на теплоносители составляют 5778,1 тыс. руб. в год или 25% от общих затрат, поэтому первоочередной задачей является уменьшение этих затрат за счет собственного производства тепловой энергии.

В 2018 году (по плану) МУП «УПП МГО» планирует реализовать программу по приобретению и установке собственной котельной. Поскольку предприятием уже были осуществлены затраты на разводку теплокоммуникаций от определенного участка в подсобном помещении нет смысла приобретать готовый модуль или производить затраты на строительство, а целесообразнее

разместить котельную в существующем пустом помещении рядом с разводкой теплоузла.

Для реализации программы выбраны 2 модульных котла "Термотехник" ТТ 50 1100-1360 кВт, преимуществами которых являются: гарантия на данный котел составляет 3 года и мощность составляет 1360 кВт.

По утвержденному проекту капитальные вложения составляют 4503,9 тысяч рублей, а общий объем инвестиций 4828,9 тысяч рублей.

Индекс доходности – 1,22

Срок окупаемости – 31 месяц

Чистая приведенная стоимость (ЧДД) – 4303 тыс. руб.

Внутренняя норма рентабельности (ВНД) – 43,22%

При рассмотрении финансовых результатов первого года, после ввода в эксплуатацию собственной котельной, можно сделать следующие вывод: затраты на отопление без проекта в неотапливаемый период отсутствуют, а затраты по проекту присутствуют, как и налоги. Поэтому экономии по проекту не будет в летний период времени, однако, за первый год сумма экономии составит 2570,59 тысяч рублей, за второй год – 2828,4 тыс. руб., за третий год – 3142,4 тыс. руб., за четвертый год – 3999,9 тыс. руб.

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 вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015, с изм. от 07.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

3 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 06.04.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

4 Федеральный закон от 14.11.2002 N 161-ФЗ "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях"

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

6 Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ (ред. от 12.12.2011) "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" (с изменениями и дополнениями, вступающими в силу 1.01. 2012 г.).

7 Федеральный закон от 22.03.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

8 Постановление Правительства РФ «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» от 01.01.2002 № 1 (ред. от 10.12.2010) / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

9 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477 / опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

10 Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. От 18.06.2017) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»

11 Федеральный закон от 18.06.2011 N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"

Книги и статьи

12 Киселёва, О.В. Инвестиционный анализ : учебное пособие / О.В. Киселёва, Ф.С. Макеева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2016. — 208 с.

13 Бочаров, В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.

14 Балдин, К.В. Инвестиционное проектирование: учебник / К.В. Балдин, А.В. Рукосуев, И.И. Передеряев– Изд-во ИНФРА-М, 2010. – 386 с.

15 Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика / П.Л. Виленский, С.А.Смоляк, В.Н. Лившиц – Изд-во М.: Дело, 2008. – 457 с.

16 Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. — 10-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — 416 с.

17 Горемыкин, В.А. Бизнес-план: методика разработки: учебное пособие для ВУЗов экономических специальностей / В.А. Горемыкин, А.Ю. Богомолов. – М.: Ось-89, 2012. – 463 с.

18 Грачев, Н. Деньги идут, но не во всякую зону/ Н. Грачев. //Дело. Восток+Запад. – 2012. - №4. – с. 23 – 28.

19 Мильнер, Б.З. Теория организации: Учебник / Б.З. Мильнер – Изд-во ИНФРА-М, 2012. – 848 с.

20 Хазанович, Э. С. Инвестиции: Учеб. пособие / Э. С. Хазанович. – М.: КноРус, 2011. – 320 с.

21 Янковский, К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.

22 Инвестиции: учебник для высш. учеб. заведений / И. Я. Лукасевич. - М. : Вузовский учебник : ИНФРА -М, 2012. - 413 с.

23 Липсиц, И.В. Экономический анализ реальных инвестиций: Учеб. пособие / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 347 с.

24 Финансовый анализ: учебник и практикум / Н.А. Казакова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 539 с. – Серия: Бакалавр. Углубленный курс.

25 Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2010. — 384 с.

26 Сергеев, И. В. Инвестиции: учебник для бакалавров / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова, В. В. Шеховцов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 314 с.

Internet-источники

27 Компания «Альт-Инвест». URL: <http://www.alt-invest.ru>.

28 Официальный сайт МУП «УПП МГО». URL: <http://upp-mgo.ucoz.ru/>

29 BEintrend Финансовый и инвестиционный анализ. URL:

<http://www.beintrend.ru>

30 Библиофонд. Библиотека научной и студенческой информации. URL:

<http://bibliofond.ru>

31 Правительство Челябинской области. URL: <http://pravmin74.ru>

32 ТЕРМО ИНЖИНИРИНГ. URL: <http://thermoengineering.ru>

33 ЭНТЕРОРОС. URL: <http://entroros.nt-rt.ru>

ПРИЛОЖЕНИЯ
ПРИЛОЖЕНИЕ А
ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

за _____

Организация _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид экономической деятельности _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Коды	
Форма по ОКУД	710002
Дата (число, месяц, год)	
по ОКПО	
ИНН	
по ОКЭД	
по ОКПФ/ОКФС	
по ОКЕИ	384 (385)

Единицы измерения: тыс. руб./млн. руб.

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За предыдущий год ⁴	За отчетный год ³
	Выручка ⁵	2110	59888	147066
	Себестоимость продаж	2120	35480	108614
	Валовая прибыль (убыток)	2100	24408	38452
	Коммерческие расходы	2210	2727	10906
	Управленческие расходы	2220	13560	17756
	Прибыль(убыток) от продаж	2200	8121	9790
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330		
	Прочие доходы	2340	29160	59114
	Прочие расходы	2350	29304	58759
	Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	7977	10145
	Текущий налог на прибыль	2410	1595	2029
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	6382	8116

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
на _____ 20__ г.

Организация _____
Идентификационный номер налогоплательщика _____
Вид экономической деятельности _____
Организационно-правовая форма/ форма собственности _____

Единица измерения: тыс. руб./ (млн. руб.)
Местонахождение (адрес) _____

Дата (число, месяц, год) _____

Форма по ОКУД _____
по ОКПО _____
ИНН _____

по ОКВЭД _____
по ОКОПФ/ОКФС _____
по ОКЕИ _____

КОДЫ
710001
384 (385)

Наименование показателя ²	Код	На 31 марта 2016г.	На 30 июня 2016г.	На 30 сентября 2016г.	На 31 декабря 2016г.
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	1110				
Результаты исследований и разработок	1120				
Основные средства	1150	3691	2885	2307	2226
в т. ч.: здания	1151				
машины и оборудование	1152				
Доходные вложения в материальные ценности	1160				
Финансовые вложения	1170				
Отложенные налоговые активы	1180	611	581	236	294
Незавершенные капитальные вложения в объекты основных средств	1185				
Прочие внеоборотные активы	1190				
Итого по разделу I	1100	4302	3466	2543	2520
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	1210	1937	2106	1882	2893
в т. ч.: сырье и материалы	1211				
затраты в незавершенном производстве	1212				
готовая продукция и товары для перепродажи	1213				
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220				
Дебиторская задолженность	1230	4088	6330	7875	4923
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	856	33	24	185
Прочие оборотные активы	1260	102	637	524	468
Итого по разделу II	1200	6983	9106	10305	8469
БАЛАНС	1600	11285	12572	12848	10989

Окончание приложения Б

Наименование показателя ²	Код	На 31 марта 2016г.	На 30 июня 2016г.	На 30 сентября 2016г.	На 31 декабря 2016г.
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	110	110	110	110
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320				
Переоценка внеоборотных активов	1340				
Добавочный капитал (без переоценки)	1350				311
Резервный капитал	1360				
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-797	-769	512	133
в т. ч.: промежуточные дивиденды	1371				
Итого по разделу III	1300	-687	-659	622	554
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ					
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1410				
Отложенные налоговые обязательства	1420				
Оценочные обязательства	1430				
Обязательства перед инвесторами по передаче объектов строительства	1435				
Прочие обязательства	1450				
Итого по разделу IV	1400	0	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ					
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1510				
Кредиторская задолженность	1520	11968	13230	12223	10435
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	4	1	3	
Оценочные обязательства	1540				
Обязательства перед инвесторами по передаче объектов строительства	1545				
Прочие обязательства	1550				
Итого по разделу V	1500	11972	13231	12226	10435
БАЛАНС	1700	11285	12572	12848	10989

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Экономические показатели

Наименование показателей	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Изменение			Изменение в %		
					2 кв. к 1 кв.	3 кв. ко 2 кв.	4 кв. к 3 кв.	2 кв. к 1 кв.	3 кв. ко 2 кв.	4 кв. к 3 кв.
1. Объем реализованной продукции, тыс. руб.	30983	28070	29540	32176	-2913	1470	2636	0,91	1,05	1,09
2. Среднесписочная численность персонала, чел.	351	344	336	323	-7	-8	-13	0,98	0,98	0,96
3. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	5200,6	4856,9	5254,9	4929,8	-343,8	398,1	-325,1	0,93	1,08	0,94
4. Среднемесячная заработная плата одного работника, тыс. руб.	14,82	14,12	15,64	15,26	-0,70	1,52	-0,38	0,95	1,11	0,98
5. Среднегодовая производительность труда, тыс. руб.	196	182	185	210	-13,82	2,35	25,68	0,93	1,01	1,14
6. Рентабельность продаж, %	-10,33	-3,51	0,45	-6,00	6,83	3,96	-6,445	0,34	-0,13	-13,31
7. Средняя стоимость основных фондов	2421	3288	2596	2267	867,5	-692	-329,5	1,36	0,79	0,87
8. Фондоотдача	4,35	2,68	3,79	4,82	-1,67	1,11	1,03	0,62	1,41	1,27
9. Фондовооруженность	0,47	0,64	0,51	0,46	0,17	-0,13	-0,06	1,36	0,80	0,89

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Финансовые результаты производственной и сбытовой деятельности за первый ГОД

Наименование показателей	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес
Затраты на отопление без проекта	0,0	0,0	0,0	487,6	854,8	955,7	1195,8	964,9	744,4	558,3	16,5	0,0
Затраты по проекту	9,4	17,5	117,9	274,6	430,9	473,8	576,0	477,7	383,9	304,7	74,1	67,0
Налоги, включаемые в себестоимость, включая НДС к оплате	9,4	9,4	9,4	9,4	9,4	9,4	9,4	9,4	9,4	9,4	9,4	9,4
Экономия по проекту	-9,4	-17,5	-117,9	213,1	423,9	481,9	619,8	487,1	360,5	253,6	-57,5	-67,0
Расчетный Налог на прибыль на сумму экономии (20%)			0			224			293			26

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

План денежных поступлений и выплат

Наименование показателей	1 полуго дие	2 полуго дие	3 полуго дие	4 полуго дие	5 полуго дие	6 полугоди е	7 полуго дие	8 полуго дие
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И СБЫТУ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)								
Денежные поступления, всего	2 511	3 794	2 737	3 983	2 862	4 172	2 783	4 062
в том числе:	2 298	3 480	2 423	3 669	2 548	3 858	2 678	4 062
Сторонние затраты (за минусом НДС)								
Амортизация	212	314	314	314	314	314	105	-
Денежные выплаты, всего	897	1 286	858	1 286	858	1 286	858	1 286
в том числе:	897	1 286	858	1 286	858	1 286	858	1 286
Затраты по производству и сбыту продукции								
Налоги и платежи в бюджет	-	-	-	-	-	-	-	-
Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту продукции	1 613	2 508	1 879	2 698	2 004	2 887	1 924	2 776
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ								
Приток средств, всего	-	-	-	-	-	-	-	-
в том числе:								
Денежные средства на начало реализации проекта								
Отток средств, всего	4 829	-	-	-	-	-	-	-
Сальдо потока от инвестиционной деятельности	141	-	-	-	-	-	-	-
Сальдо потока от производственной и инвестиционной деятельности	(3 356)	2 508	1 879	2 698	2 004	2 887	1 924	2 776
Сальдо потока нарастающим итогом	(26 887)	(8 484)	(1 224)	18 747	26 460	47 863	55 511	76 601
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ								
Приток средств, всего	5 100	-	-	-	-	-	-	-
Кредиты, всего	5 100	-	-	-	-	-	-	-
в том числе:	-	-	-	-	-	-	-	-
Кредит коммерческого банка (по каждому кредиту отдельно)	-	-	-	-	-	-	-	-
Займы других организаций (по каждому отдельно)	-	-	-	-	-	-	-	-
1-займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	-	-	-	-	-	-	-	-
Долевое участие (по всем участникам)	-	-	-	-	-	-	-	-
Отток средств, всего	852	1 486	1 421	1 357	1 187	(5)	-	-
в том числе:	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашение основного долга по коммерческому кредиту	645	1 290	1 290	1 290	1 185	-	-	-
Уплата процентов за предоставленные средства (по каждому кредиту отдельно)	207	196	131	67	2	(5)	-	-
Погашение основного долга по другим заемным средствам	-	-	-	-	-	-	-	-
Уплата процентов за предоставленные средства (по каждому займу отдельно)	-	-	-	-	-	-	-	-

Окончание приложения Д

Сальдо потока по финансовой деятельности	4 248	(1 486)	(1 421)	(1 357)	(1 187)	5	-	-
Общее сальдо потока по всем видам деятельности	891	1 023	458	1 341	817	2 892	1 924	2 776
Сальдо потока нарастающим итогом	1 793	11 772	10 342	22 011	21 913	40 671	48 320	69 409
	-	-	-	-	-	-	-	-
Сумма инвестиций	4 829	-	-	-	-	-	-	-
E = (годовая)	0,12							
$K_{диск}1/(1+E)^t$	0,94	0,89	0,84	0,79	0,75	0,70	0,67	0,63
9 132	857	966	373	1 118	603	2 117	1 292	1 806
ЧДД нарастающим итогом	1 743	11 162	9 884	19 636	19 547	33 414	38 768	52 658
Итог ЧДД	4 303	-						
ИД	1,22							