

МкЗУабтМинистерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Логистика и экономика торговли»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ А.Б. Левина  
\_\_\_\_\_ 2018 г.

Расчет потребности в инвестициях на развитие предприятия ООО «Лидер»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ–38.03.01.2018.290.ПЗ ВКР

Руководитель работы,  
к.э.н., доцент  
\_\_\_\_\_ Ю.А. Дорошенко  
\_\_\_\_\_ июня 2018 г.

Автор работы  
студент группы ЭУ–415  
\_\_\_\_\_ А.А. Дюсембаев  
\_\_\_\_\_ июня 2018 г.

Нормоконтроль  
к.п.н., доцент  
\_\_\_\_\_ Ж.А. Зеленская  
\_\_\_\_\_ июня 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Дюсембаев А.А. Расчет потребности в инвестициях на развитие предприятия ООО «Лидер». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-415, 89 с., 5 ил., 26 табл., библиогр. список – 46 наим., 2 прил.

Данная выпускная квалификационная работа выполнена с целью расчета потребности в инвестициях на развитие предприятия ООО «Лидер».

В этой работе изучены основные понятия в области инвестиций, виды инвестиционных проектов, подходы к оценке привлекательности проектов и зарубежный и отечественный опыт инвестиционной деятельности.

Проведен анализ динамики и структуры отчетности и анализ финансового состояния предприятия. Выявлена потребность в инвестициях на развитие предприятия.

Предложен инвестиционный проект, включающий в себя два мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности организации, и проведен инвестиционный анализ, определяющий целесообразность реализации проекта.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ИНВЕСТИЦИЯХ	
1.1 Понятие инвестиций, инвестиционного проекта и сущность инвестиционного анализа .....	8
1.2 Виды инвестиционных проектов и этапы разработки инвестиционного проекта .....	20
1.3 Подходы к оценке инвестиционной привлекательности проектов.....	27
1.4 Зарубежный и отечественный опыт инвестиционной деятельности .....	31
2 АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
2.1 Организационно-экономическая характеристика коммерческого предприятия ООО Лидер (АЗС «Байкал»).....	37
2.2 Анализ динамики и структуры баланса и отчета о финансовых результатах .....	46
2.3 Анализ финансового состояния .....	55
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
3.1 Основные направления совершенствования коммерческой деятельности .	61
3.2 Мероприятия по совершенствованию сбыта ООО «Лидер».....	63
3.3 Расчет потребности в инвестициях на развитие предприятия .....	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	81
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	84
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ А .....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	89

## ВВЕДЕНИЕ

В рыночной экономике инвестирование играет одну из важнейших ролей. Это наиболее простой и выгодный способ привлечения средств на образование или улучшения предприятия и максимизации прибыли. В любом бизнесе сегодня присутствует большая конкуренция. Для сохранения своих позиций и достижения лидерства компании вынуждены постоянно развиваться, осваивать новые технологии, расширять сферы деятельности, повышать эффективность деятельности. В таких условиях периодически наступает момент, когда руководство организации понимает, что дальнейшее развитие невозможно без притока инвестиций. Привлечение инвестиций дает компании конкурентные преимущества и, как правило, является мощнейшим средством роста.

Брать кредит очень рискованно, но в то же время без кредита не добиться максимальной эффективности деятельности предприятия. Очевидно, если найти перспективную идею, привлечь крупного инвестора и дополнить вложения кредитными средствами, то успешность компании будет максимальной. Но все же будет присутствовать риск, и чтобы определить этот риск и минимизировать его, потенциальным инвесторам и собственникам помогают инвестиционные проекты.

Результатом любого выбранного способа вложения инвестиционных средств, при грамотном управлении, должен являться рост стоимости компании и других показателей ее деятельности.

Развитие, как отдельного хозяйствующего субъекта, так и экономики государства в целом предполагает рост экономического потенциала на основе инвестиций в модернизацию, реконструкцию и перепрофилирование действующего производства.

Анализ инвестиционных проектов всегда ориентирован прежде всего на определение того факта, насколько целесообразными и ценными являются планируемые вложения. Другими словами, важно рассчитать результат, который

будет получен после инвестирования средств. Такой результат можно определить, как разницу между уровнем выгод компании до и после реализации проекта.

Если проанализировать эффективность различных проектов, то можно прийти к выводу, что большинство инвестиций, которые были сделаны после проведения оценки сегмента, оказались успешными. Те, которые не принесли ожидаемой прибыли, оказались таковыми лишь по причине недостаточно глубокого и грамотного анализа или же его полного отсутствия.

Перед осуществлением инвестиционных вложений необходимо произвести расчет потребности предприятия в инвестициях, насколько предприятие нуждается в сторонней помощи и какой будет эффект от произведенных вложений.

Тема расчета потребности предприятия в инвестициях очень актуальна на сегодняшний день, тем более в нашей стране, так как экономическая ситуация в ней нестабильна, следовательно для предприятия существует большое количество рисков, которые необходимо учитывать. Неправильно разработанный инвестиционный план вложений чреват убытками, банкротством, и руководитель может остаться в долгах, поэтому рассудительный бизнесмен всегда проводит детальный анализ всех аспектов инвестиционного проекта.

Актуальность темы исследования также обусловлена бесспорной необходимостью выявления причин слабой позитивной реакции инвесторов на предлагаемые им инвестиционные проекты, несмотря на то что они чаще всего разработаны с использованием современных методик оценки их эффективности, имеющих в достаточном количестве в арсенале инициаторов проекта. Практика показывает, что даже для наиболее привлекательных проектов реальный срок привлечения инвестиций составляет от 2 до 5 лет. За это время устаревают не только основные параметры, характеризующие инвестиционную идею, но иногда и сама идея. Следовательно, возникает необходимость научной проработки всего комплекса вопросов, связанных с анализом взаимоотношений между инвестором и автором проекта.

На западе существует множество методов расчета потребности в инвестициях, разработки инвестиционных проектов и оценки их привлекательности. Но в России также существует большое количество трудов в данной области от таких авторов, как Д.В. Дежинов, А.Н. Ларионов, Т.Л. Безрукова, М.К. Добросоцкий, Б.А. Колтынюк, Т.В. Сельскова, М.О. Сураева и др.

Предметом исследования в данной выпускной квалификационной работе является потребность предприятия в инвестициях, методология разработки и анализа инвестиционных проектов, а также экономический эффект от реализации проектов.

Объектом исследования является предприятие ООО «Лидер», реализующее горюче-смазочные материалы и автозапчасти через сеть АЗС Байкал.

Целью данной работы является выявление потребности в инвестициях предприятия ООО «Лидер» и разработка инвестиционного проекта.

В процессе исследования данной темы решены такие задачи как:

- изучение теоретических основ инвестиционной привлекательности проекта;
- проведение сравнения предприятия с конкурентами;
- проведение анализа финансового состояния организации;
- разработка комплекса мер по совершенствованию деятельности предприятия и оценка их эффективности.

Практическая значимость работы заключается в получении знаний о методологии расчета потребности в инвестициях предприятия, оценке финансового состояния предприятия и разработка мероприятий по улучшению финансового состояния и повышению эффективности деятельности.

Теоретической основой исследования явились труды отечественных и зарубежных экономистов по теории инвестиционного анализа и управления проектами, а также законодательство Российской Федерации.

Информационная база исследования – финансовая отчетность ООО «Лидер».

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ИНВЕСТИЦИЯХ

## 1.1 Понятие инвестиций, инвестиционного проекта и сущность инвестиционного анализа

С точки зрения федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемого в форме капитальных вложений», инвестиции – это деньги, ценные бумаги, другое имущество, в том числе имущественные права, и другие права, которые оцениваются в денежном выражении, и другие виды деятельности для получения прибыли и достижения другого полезного эффекта. Капитальные вложения определяются как инвестиции в основные средства, в том числе расходы на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение существующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструментов, инвентаря. Следовательно, говоря простыми словами инвестиции представляют собой затраты всего того, что имеет стоимость, для определенных экономических и прочих целей [3].

Понятие инвестиций более широкое, чем понятие капитальных вложений, но не шире, чем понятие затрат. Затраты бывают единовременные и текущие. Первые относятся к инвестиционным затратам, так как они долгосрочны, вторые – текущие, непрерывно повторяющиеся затраты – не являются инвестиционными. К примеру, в производственном процессе текущие затраты входят в себестоимость продукции, которая концентрирует в себе затраты на оплату труда, амортизацию, материалы и т.п. [8].

Использование инвестиций осуществляется путем реализации инвестиционных проектов, направленных на достижение определенных, четко определенных целей и представляющих собой ряд мероприятий и мер, которые не противоречат законодательству для реализации определенного объема

инвестиций ради достижения конкретных целей за определенный промежуток времени [16].

Инвестиционным проектом называется план или программа мероприятий, связанных с осуществлением капитальных вложений и их последующим возмещением и получением прибыли.

Задача разработки инвестиционного проекта – подготовка информации, необходимой для обоснованного принятия решения относительно осуществления инвестиций [31].

С понятиями инвестиций и инвестиционного проекта тесно коррелируют понятия субъекта и объекта инвестиционной деятельности. Под субъектом инвестиционной деятельности понимаются физические и юридические лица, осуществляющие целенаправленные действия по выполнению задач, зафиксированных в инвестиционном проекте. Субъектами инвестиционной деятельности являются заказчики, инвесторы, подрядчики, то есть исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности и другие физические и юридические лица, которые принимают непосредственное участие в реализации определенного инвестиционного проекта. Субъект инвестиционной деятельности имеет право одновременно выполнять функции двух и более субъектов, если иное не установлено договором и государственным контрактом, заключенным между ними [27].

Объектами инвестиционной деятельности признаются: создаваемое различного вида имущество предприятий и организаций производственной и непромышленной сферы, ценные бумаги (акции, облигации, сертификаты и т.д.), научно-техническая продукция, имущественные права и права на интеллектуальную собственность, денежные вклады [35].

Классификация инвестиций по объектам инвестиционной деятельности (или по объектам вложения инвестиций) является основной в типологии инвестирования. По этому признаку разделяют реальные и финансовые инвестиции.



Реальные инвестиции делятся на материальные и нематериальные. Первые включают инвестиции в такие объекты, как здания, сооружения, машины, оборудование и т.д., другие (потенциальные, часто называемые интеллектуальными) – это вложение денег на покупку патентов, лицензий, оплату научно-исследовательских работ, проведение программ переподготовки и повышения квалификации кадров и т.п. В статистической практике реальные инвестиции называют инвестициями в нефинансовые активы, учет которых ведется по сфере нефинансовых предприятий в соответствии с методологией Международного валютного фонда.

Финансовые инвестиции – это вложение капитала в акции, облигации, банковские вклады, инвестиционные сертификаты и другие ценные бумаги.

По срокам вложений инвестиции подразделяют на краткосрочные (на период до одного года), среднесрочные (от одного до трех лет) и долгосрочные (на срок свыше трех лет) [22].

Порядок инвестиционной деятельности предприятия по отношению к отдельному проекту осуществляется в виде так называемого проектного цикла, имеющего следующие этапы.

1. Формулировка проекта. На этом этапе происходит анализ текущего состояния предприятия и определение наиболее приоритетных направлений его дальнейшего развития высшим составом руководства предприятия. Результат данного анализа оформляется в виде некой бизнес идеи, которая направлена на решение наиболее важных для компании задач. Уже на данном этапе нужно иметь более или менее достоверную аргументацию в отношении реальности выполнения этой идеи. На этом этапе может появиться несколько идей последующего развития предприятия. Если все они представляются в одинаковой степени полезными и осуществимыми, то затем проводится одновременная разработка нескольких инвестиционных проектов с тем, чтобы решение о наиболее приемлемых из них сделать на завершающей стадии разработки.

2. Разработка (подготовка) проекта. После прохождения первой проверки бизнес идеей проекта, нужно развивать ее до того момента, когда можно будет принять окончательное решение. Это решение может быть как отрицательным, так и положительным. На данном этапе требуется последовательное уточнение и улучшение плана проекта во всех его параметрах – коммерческом, техническом, финансовом, экономическом, институциональном и т.д. Поиск и сбор первичной информации для выполнения определенных задач проекта является немаловажным вопросом на этапе разработки проекта. Нужно осознавать, что от степени достоверности исходной информации и умения правильно истолковывать данные, возникающие в процессе проектного анализа, зависит успех реализации проекта.

3. Экспертиза проекта. Перед запуском проекта его квалифицированная экспертиза может быть необходимым этапом жизненного цикла проекта. Если финансирование проекта производится с помощью большой доли стратегического инвестора (кредитного или прямого), инвестор сам проводит данную экспертизу, например, обратившись за помощью к какой-либо надежной консалтинговой фирмы, предпочитая потратить некоторую сумму на этом этапе, вместо потери немалой части своих денежных средств в процессе исполнения проекта. Если организация планирует выполнение инвестиционного проекта в значительной мере за счет собственных денег, то экспертиза проекта также не будет лишней для перепроверки безошибочности основных положений проекта.

4. Осуществление проекта. Стадия осуществления включает в себя реальное развитие бизнес идеи до того момента, когда проект начинает полностью исполняться. В ней также входит контроль и анализ всех видов деятельности по мере их осуществления и контроль со стороны надзирающих органов внутри страны или иностранного, или отечественного инвестора. Эта стадия охватывает также значимую часть реализации проекта, задача которой, в конечном итоге, заключается в проверке достаточности денежных потоков, приносимых проектом

для покрытия исходных вложений и обеспечения необходимой инвесторам отдачи на произведенные инвестиции.

5. Оценка результатов. Оценка результатов проводится как после осуществления проекта, так и в процессе его исполнения. Главная цель этого вида деятельности заключается в получении реальной обратной связи между внесенными в проект идеями и долей их фактического исполнения. Результаты такого сравнения создают бесценный опыт авторов проекта, позволяя использовать его при разработке и осуществлении других проектов [20].

Инвестиционный анализ – это комплекс практических и методических приемов и действий, дающих возможность оценить целесообразность инвестиций в тот или иной проект [43].

Правильно и вовремя проведенный инвестиционный анализ позволяет решить следующие задачи:

- Оценить реальную потребность в инвестировании и наличие нужных условий для реализации инвестиций. Выбрать наилучшие инвестиционные решения, с помощью которых есть возможность повысить конкурентоспособность предприятия с учетом ее тактических и стратегических целей.

- Определить все факторы, способные оказывать влияние на финальные результаты инвестирования и их отклонение от запланированных. Оценить возможные для инвестора риски и доходность при вложении средств. Если потенциальная прибыль и сроки окупаемости устраивают инвестора, можно запускать инвестиционный проект, если нет – проект может быть закрыт еще на прединвестиционной стадии. Разработать рекомендации и мероприятия по постинвестиционному мониторингу для развития качественных и количественных показателей деятельности компании [33].

Инвестиционный анализ подразумевает создание достоверной схемы организации всего проекта – от его начального этапа до получения прибыли. На начальной стадии проводится сбор информации о сфере инвестирования,

показатели анализируются, и на их основе строится структура инвестиционного проекта. Если будут выявлены факторы риска и недостатки, производятся меры по их ликвидации или минимизации [29].

Чаще всего к инвестиционному анализу обращается сам инвестор (собственник компании или ее руководство). Желаемыми направлениями анализа в этом случае будут доходность вложенного капитала, финансовая устойчивость компании в связи с потенциальным влиянием на нее инвестиционных проектов [41].

Вторая группа целевой аудитории – собственники компаний, старающиеся привлечь инвесторов. В данном случае инвестиционный анализ производится для того, чтобы выявить, насколько конкретный бизнес способен быть полезным для инвесторов и какие меры необходимо предпринять, чтобы увеличить эту привлекательность [18].

Инвестиционный анализ может быть интересен и контрагентам компании, потому что дает им понять способность организации выполнять договорные обязательства при возможном изменении ее финансового состояния, вследствие инвестиционной деятельности [32].

К заинтересованным лицам также относятся и кредиторы организации, так как для них инвестиционный анализ нужен в первую очередь с точки зрения ее кредитоспособности, платежеспособности и ликвидности баланса [9].

Наконец, анализ может быть интересен представителям государственных органов – в случае принятия решения об обеспечении финансовой господдержки [5].

Виды инвестиционной оценки.

В сегодняшней оценочной практике присутствует несколько видов инвестиционной оценки, и выбор того или иного вида зависит от ряда факторов – цели исследования, его объема и глубины, временного периода проведения и типа планируемых инвестиций. Исследуем основные виды инвестиционного анализа, классифицированные по различным признакам [20].

Инвестиционный анализ различают:

1. По объекту анализа:

– Анализ организации в целом, без отчуждения от нее отдельных подразделений или направлений хозяйственной деятельности. При таком анализе может быть получена общая и адекватная картина эффективности инвестиций в фирме и по возможности разработаны пути ее оптимизации. Данный метод анализа чаще применяется в отношении капитальных инвестиций, которые могут оказать влияние на рыночные позиции компании, например, при диверсификации деятельности.

– Анализ определенных инвестиционных мероприятий. Часто применяется в случаях, когда нужно спонсировать локальные проекты, к примеру покупку оборудования, организация исследований с целью улучшения продукции и так далее [36].

2. По периодам анализа:

– Предынвестиционный – это анализ на этапе от начального исследования до принятия финального решения об инвестициях в тот или иной проект. Он может быть как одним из этапов общего анализа, так и отдельным видом, которым можно ограничиться при среднесрочном инвестировании на относительно небольшие суммы денег.

– Текущий, или оперативный – производится для контроля соответствия текущих показателей плановым и для оперативной корректировки направления инвестиционной деятельности. Может проводиться периодически и занимать лишь небольшой временной промежуток.

– Постинвестиционный, или ретроспективный, анализ за определенный отчетный период – месяц, квартал или год. Постинвестиционный анализ позволяет тщательнее исследовать инвестиционную позицию и показатели инвестиционной деятельности компании, благодаря присутствию окончательных отчетных материалов статистического и бухгалтерского учета [13].

3. По объему аналитического исследования:

– Полный анализ. Он производится с целью исследования абсолютно всех составляющих инвестиционной деятельности компании, а также всех характеристик инвестиционных позиций компании.

– Трендовый, или тематический, анализ ограничивается исследованием определенных направлений инвестиционной деятельности – структуры инвестиционного портфеля, оптимальности реализации отдельных проектов, эффективности формирования источников инвестиционных ресурсов и так далее [7].

4. По глубине аналитического исследования:

– Экспресс-анализ, или обобщенный анализ. Для него используются стандартные алгоритмы расчета основных аналитических показателей инвестиционной деятельности предприятия на основе данных финансовой отчетности за тот или иной период.

– Фундаментальный анализ. Представляет собой факторное исследование параметров динамики объемов инвестиционной деятельности.

5. По организации процедуры:

– Внутренний анализ производится собственными инвестиционными управляющими предприятия вместе с его владельцами. Для анализа требуются все информативные показатели в наличии. При этом результаты внутреннего анализа зачастую входят в коммерческую тайну.

– Внешний анализ производят работники аудиторских фирм, банков, страховых компаний с целью исследования результатов грамотного отражения результатов инвестиционной деятельности компании и их влияния на финансовое состояние [21].

Этапы и методы проектного анализа инвестиций.

Проектный анализ инвестиций охватывает два основных этапа, каждый из которых, в свою очередь, представляет собой сложный процесс, составленный из нескольких подэтапов и предусматривающий использование разных подходов [30].

Этап 1. Анализ эффективности инвестиционного проекта. С точки зрения классического финансового анализа существует единственный критерий оценки эффективности – наличие или отсутствие прибыли от проекта. В этом случае рассматривается не бухгалтерская, а экономическая прибыль, учитывающая не только расходы, но и стоимость используемого для инвестиций капитала. Анализ производится по двум основным направлениям:

1. Оценка эффективности инвестиционных затрат определяет степень привлекательности проекта с точки зрения его доходности. Анализ эффективности рассчитывается с учетом таких показателей как дисконтированный и простой период окупаемости, чистая дисконтированная стоимость проекта, внутренняя норма доходности, рентабельность инвестиций. Эти и другие показатели делятся на простые и дисконтированные, формулы расчета и нормативные показатели по ним представлены в таблице 1.1 и таблице 1.2 соответственно.

Таблица 1.1 – Простые показатели

Показатель	Значение	Нормативное значение
Чистый доход(NV)	$NV = \sum_{t=1}^n CF_t$	>0
Норма прибыли(ARR)	$ARR = \frac{NV}{I_0}$	> ключевая ставка ЦБ
Простой период окупаемости(PB) срок	$PB = \frac{I_0}{NV}$	< Трасч.
Простой индекс доходности(PI) индекс	$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{I_0}$	>1

Эти показатели отражают фактические значения результатов на конкретную дату, но гораздо важнее показатели, приведенные к периоду планирования инвестиционных проектов, которые приведены в таблице ниже.

Дисконтированные показатели отражают значения, приведенные к начальному этапу инвестирования. Их необходимо учитывать, так как в процессе осуществления проекта стоимостные значения могут значительно изменяться.

Таблица 1.2 – Дисконтированные показатели

Показатель	Значение	Нормативное значение
Чистый дисконтированный доход (NPV)	$NPV = \sum \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IC$	>0
Внутренняя норма доходности (IRR)	$IRR = ra + (rb - ra) * \frac{NPVa}{NPVa - NPVb}$	> ключевая ставка ЦБ
Дисконтированный срок окупаемости (DPB)	$DPB = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq I_0$	< Трасч.
Индекс доходности (DPI)	$DPI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}}$	>1

2. Оценка финансовой состоятельности проекта, то есть оценка способности компании расплачиваться по обязательствам проекта в полном объеме. Она производится на базе модели расчетного счета, основываясь на контроле положительного остатка денежных средств в каждом из периодов планирования. Для оценки эффективности инвестиционного проекта с точки зрения руководителя, инвестора, банка или государственных органов требуется рассмотрение разных составляющих проекта. При формировании только единственного набора показателей эффективности может появиться опасность необъективного предоставления проекта с точки зрения других заинтересованных сторон [28].



Этап 2. Анализ рисков – важнейшая часть любого инвестиционного анализа. Под инвестиционным риском понимают вероятность наступления неблагоприятного события, в результате которого осуществление проекта может попасть под угрозу. Существует две группы рисков:

1. Риски, связанные с внешними факторами. Их также называют системными или систематическими, они вызваны процессами, происходящими во внешней среде, и не поддаются снижению путем диверсификации объектов инвестиций.

2. Риски, связанные с внутренними факторами, которые показывают качество системы управления компанией и ее комплексное состояние. В отличие от системных рисков, внутренние поддаются снижению путем диверсификации [14].

При анализе рисков могут применяться следующие методы:

1. Метод экспертных оценок, предполагающий оценку риска специалистом, исходя из опыта, знаний и интуиции последнего.

2. Статистический метод – измерение рисков с помощью некоторых показателей, которые считаются на основе прогнозных значений доходности объекта. Обе группы рисков без принятия мер приводят к одному и тому же результату – финансовым потерям, при этом величина рисков находится в прямой зависимости от доходности объектов инвестирования – с ростом доходности, растут и риски [13].

Методы анализа инвестиционных проектов.

Специалисты-оценщики для решения определенных задач в процессе инвестиционного анализа используют разные методы, которые позволяют получать количественную оценку инвестиционной деятельности с точки зрения ее отдельных аспектов как в статике, так и в динамике:

– Горизонтальный, или трендовый, метод. В процессе использования этого метода производится расчет темпов роста инвестиционных параметров за конкретный отрезок времени – месяца, квартала или года. Метод используется для исследования показателей отчетного периода и сравнения их с предыдущим периодом, для проведения аналитических изысканий по определению динамики

роста в разное время. Для сравнения могут быть предоставлены показатели за предшествующий отрезок времени или тот же период прошлого года, например, данные первого квартала отчетного периода сопоставляют с теми же показателями первого квартала прошлого года. Результаты трендового анализа желательно представлять в виде графиков, чтобы облегчить нахождения линии тренда.

– Вертикальный, или структурный, метод. Во время данного анализа определяется удельный вес определенных показателей инвестиционной деятельности организации. Часто к вертикальному методу обращаются для анализа инвестиций, инвестиционных ресурсов и денежных потоков по инвестиционной деятельности. Результаты, полученные с помощью вертикального метода, тоже представляются в виде графиков.

– Сравнительный метод представляет собой исследование и соотнесение одинаковых показателей в различных группах. К примеру, сопоставление данных инвестиционной деятельности предприятия и среднеотраслевых параметров или отчетных показателей с плановыми. Метод включен в основу мониторинга текущей инвестиционной деятельности организации. Во время анализа определяется степень отклонения отчетных показателей от нормативных, выявляются причины данных отклонений и составляются рекомендации по корректировке.

– Коэффициентный метод (анализ) основывается на расчете соотношения различных абсолютных показателей инвестиционной деятельности предприятия между собой. В процессе проведения анализа находят относительные показатели инвестиционной деятельности и ее влияние на качество финансового состояния организации. Обычно в инвестиционном анализе используют коэффициенты оценки рентабельности инвестиционной деятельности, оборачиваемости операционных активов и инвестированного капитала, коэффициенты оценки финансовой устойчивости.

– Интегральный метод. Зачастую применяется при покупке ценных бумаг для формирования объема чистых вложений в объект инвестирования. При помощи этого метода можно за счет подбора «эффективного портфеля» уменьшить величину риска и улучшить соотношение рассматриваемых показателей в пользу прибыльности. Моделирование выполняется с помощью специальных компьютерных программ. Выбор метода анализа инвестиционной деятельности зависит от того, какие именно показатели необходимо рассчитать в ходе процедуры. Нередко оценщики используют все методы анализа вместе, преимущественно в тех случаях, когда необходимо получить общую картину [23].

## 1.2 Виды инвестиционных проектов и этапы разработки инвестиционного проекта

Практика проектного анализа позволяет собрать опыт разработки проектов и перечислить типовые проекты. Базовые типы инвестиционных проектов, которые встречаются в зарубежной практике, сводятся к следующим.

1. Замена устаревшего оборудования, как естественный процесс продолжения существующего бизнеса в неизменных масштабах. Обычно подобного рода проекты не требуют очень длительных и многосложных процедур обоснования и принятия решений. Многоальтернативность может появляться в случае, когда существует несколько типов подобного оборудования, и необходимо обосновать преимущества одного из них.

2. Замена оборудования с целью снижения текущих производственных затрат. Целью подобных проектов является использование более совершенного оборудования взамен работающего, но сравнительно менее эффективного оборудования, которое в последнее время подверглось моральному старению. Этот тип проектов предполагает очень детальный анализ выгоды каждого отдельного проекта, т.к. более совершенное в техническом смысле оборудование еще не однозначно более выгодно с финансовой точки зрения.

3. Увеличение выпуска продукции и/или расширение рынка услуг. Данный тип проектов требует очень ответственного решения, которое обычно принимается верхним уровнем управления предприятия. Наиболее детально необходимо анализировать коммерческую выполнимость проекта с аккуратным обоснованием расширения рыночной ниши, а также финансовую эффективность проекта, выясняя, приведет ли увеличение объема реализации к соответствующему росту прибыли.

4. Расширение предприятия с целью выпуска новых продуктов. Этот тип проектов является результатом новых стратегических решений и может затрагивать изменение сущности бизнеса. Все стадии анализа в одинаковой степени важны для проектов данного типа. Особенно следует подчеркнуть, что ошибка, сделанная в ходе проектов данного типа, приводит к наиболее драматическим последствиям для предприятия.

5. Проекты, имеющие экологическую нагрузку. В ходе инвестиционного проектирования экологический анализ является необходимым элементом. Проекты, имеющие экологическую нагрузку, по своей природе всегда связаны с загрязнением окружающей среды, и потому эта часть анализа является критичной. Основная дилемма, которую необходимо решить и обосновать с помощью финансовых критериев - какому из вариантов проекта следовать: (1) использовать более совершенное и дорогостоящее оборудование, увеличивая капитальные издержки, или (2) приобрести менее дорогое оборудование и увеличить текущие издержки.

6. Другие типы проектов, значимость которых в смысле ответственности за принятие решений менее важна. Проекты подобного типа касаются строительства нового офиса, покупки нового автомобиля и т. д. [25].

Основными процедурами на стадии планирования являются: формирование целей и подцелей инвестиционной деятельности, исследование рынка и идентификация возможных проектов, экономическая оценка, перебор вариантов в условиях различных ограничений (временных, ресурсных, имеющих

экономическую и социальную природу), формирование инвестиционного портфеля [37].

Стадия реализации проекта обычно подразделяется на три фазы: инвестирование, исполнение проекта (производство, сбыт, затраты, текущее финансирование), ликвидация его последствий. На каждой из этих фаз осуществляются процедуры контроля и регулирования.

В международной практике принято различать три основных этапа разработки инвестиционного проекта:

- прединвестиционный этап;
- этап инвестирования;
- этап эксплуатации вновь созданных объектов [12].

На каждом этапе решаются свои задачи. По мере продвижения по этапам представление о проекте уточняется и обогащается новой информацией. Таким образом, каждый этап представляет собой своего рода промежуточный финиш: результаты, полученные на нем, должны служить подтверждением целесообразности осуществления проекта и, тем самым, являются «пропуском» на следующую стадию разработки [17].

На первом этапе происходит оценка возможности осуществления проекта с точки зрения маркетинговых, производственных, юридических и других аспектов. Исходной информацией для этого служат сведения о макроэкономическом окружении проекта, предполагаемом рынке сбыта продукции, технологиях, налоговых условиях и т.п. Результатом первой стадии является структурированное описание идеи проекта и временной график его осуществления [26].

Прединвестиционный этап, в свою очередь, состоит из следующих стадий:

1. Поиск инвестиционных концепций;

В международной практике принята следующая классификация исходных посылок, на основе которых может вестись поиск инвестиционных концепций предприятиями и организациями самого разного профиля:

– наличие полезных ископаемых или иных природных ресурсов, пригодных для переработки и производственного использования. Круг таких ресурсов может быть очень широк: от нефти и газа до леса-топляка и растений, пригодных для фармацевтических целей;

– возможности и традиции существующего сельскохозяйственного производства, определяющие потенциал его развития и круг проектов, которые могут быть реализованы на предприятиях агропромышленного комплекса;

– оценки возможных в будущем сдвигов в величине и структуре спроса под влиянием демографических или социально-экономических факторов либо в результате появления на рынке новых типов товаров;

– структура и объемы импорта, которые могут стать толчком для разработки проектов, направленных на создание импортозамещающих производств (особенно, если это поощряется правительством в рамках внешнеторговой политики);

– опыт и тенденции развития структуры производства в других отраслях, особенно со сходными уровнями социально-экономического развития и аналогичными ресурсами;

– потребности, которые уже возникли или могут возникнуть в отраслях-потребителях в рамках отечественной или мировой экономики;

– информация о планах увеличения производства в отраслях-потребителях или растущем спросе на мировом рынке на уже производимую продукцию;

– известные или вновь обнаруженные возможности диверсификации производства на единой сырьевой базе (например, углубление переработки древесины путем создания отделочных материалов из отходов производства и некачественного леса);

– рациональность увеличения масштабов производства с целью достижения экономии издержек при массовом производстве;

– общеэкономические условия (например, создание правительством особо благоприятного инвестиционного климата, улучшение возможностей для

экспорта в результате изменений обменных курсов национальной валюты и т.д.) [34].

## 2. Предварительная подготовка проекта

Задачей этой стадии работ является разработка инвестиционного проекта (или бизнес-плана проекта) – это документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем [16].

Предварительный инвестиционный проект должен иметь вполне определенную структуру, аналогичную той, которая будет необходима при детальной разработке проекта. Бизнес-план проекта может содержать следующие разделы, посвященные анализу возможных решений в части:

- объемов и структуры производства товаров, на основе изучения потенциала рынка и производственных мощностей, необходимых для обеспечения прогнозируемых объемов выпуска товаров;

- технических основ организации производства: характеристике будущей технологии и парка оборудования, необходимого для ее реализации;

- желательного и возможного размещения новых производственных объектов;

- используемых ресурсов и их объемов, необходимых для производства;

- организации трудовой деятельности персонала и оплаты труда;

- размеров и структуры накладных расходов;

- организационно-правового обеспечения реализации проекта, включая юридические формы функционирования вновь создаваемого объекта;

- финансового обеспечения проекта, т. е. оценки необходимых сумм инвестиций, возможных производственных затрат, а также способов получения инвестиционных ресурсов и достижимой прибыльности их использования [46].

## 3. Окончательная подготовка проекта и оценка его технико-экономической и финансовой приемлемости;

Подготовка раскрытого технико-экономического и финансового обоснования проекта должна обеспечивать альтернативное рассмотрение проблем, связанных

со всеми аспектами готовящихся инвестиций: техническими, финансовыми и коммерческими [6].

На этом уровне аналитических работ особенно важно как можно приближеннее определить размеры будущего проекта, то есть величину предполагаемого выпуска или количественные показатели деятельности в сфере услуг. Также важная задача на данной стадии разработки – наиболее точное временное планирование всех видов работ, без которых этот инвестиционный проект не может быть реализован. Такое планирование особенно необходимо для анализа на основе сопоставления дисконтированных денежных притоков и оттоков [19].

Подготовка всех типов данных для принятия финального решения составляет основное содержание стадии окончательной формулировки инвестиционного проекта и детальной оценки его технико-экономической и финансовой пригодности [15].

Тут проводится оценка эффективности инвестиций и определение вероятной стоимости привлекаемых средств. Исходная информация – это график капитальных вложений, объемы продаж, текущие (производственные) затраты, потребность в оборотных средствах, ставка дисконтирования. Результаты чаще всего оформляются в виде таблиц и показателей эффективности инвестиций: чистая дисконтированная ценность, срок окупаемости, внутренняя норма доходности [40].

Производится выбор подходящей схемы финансирования проекта и оценка эффективности инвестиций с позиции держателя (собственника) проекта. Для этого используется информация о процентных ставках и графиках погашения кредитов, а также уровне дивидендов и т.п. Результатами финансовой оценки проекта должны быть: финансовый план осуществления проекта, прогнозные формы финансовой отчетности и показатели финансовой состоятельности [34].

4. Стадия окончательного рассмотрения и принятия по нему решения:



На данном шаге анализируется действие факторов внешней среды и внутренняя ситуация компании. Если эти оценки отрицательны, то проект либо откладывают, либо отказываются от его реализации. При положительном решении переходят ко второму этапу разработки инвестиционного проекта – этапу инвестирования.

На фазе инвестирования заключаются контракты с инвесторами и с поставщиками оборудования и со строителями. Главная задача этой фазы в том, чтобы вывести объект «под ключ».

На заключительном этапе объект должен быть выведен на проектную мощность. Начинается функционирование произведенного объекта [38].

Любая методика инвестиционного анализа предполагает рассмотрение проекта как условно самостоятельного экономического объекта. Поэтому на первых двух стадиях разработки инвестиционный проект должен рассматриваться отдельно от остальной деятельности предприятия, его реализующего.

Обособленный характер изучения проектов исключает возможность корректного выбора схем их финансирования. Это связано с тем, что решение о привлечении того или иного источника для финансирования капиталовложений принимается, как правило, на уровне компании в целом или его самостоятельного в финансовом отношении подразделения. При этом в первую очередь принимается во внимание текущее финансовое состояние этого предприятия, которое практически невозможно отразить в локальном проекте.

Так на крупных предприятиях задача выбора схемы финансирования инвестиционного проекта (по крайней мере, для проектов, относимых к категории «крупных») с необходимостью уходит на высший уровень управления. На уровне среднего управленческого звена остается задача выбора наиболее эффективных, то есть наиболее потенциально прибыльных проектов из имеющегося перечня.

Исходя из всего вышесказанного, смысл общей оценки инвестиционного проекта заключается в представлении всей информации в виде, позволяющем лицу, принимающему решение, сделать заключение о целесообразности (или

нецелесообразности) осуществления инвестиций. И особую роль здесь играет коммерческая оценка инвестиционного проекта.

Таким образом, проблема принятия решения об инвестициях состоит в оценке плана предполагаемого развития событий с точки зрения того, насколько содержание плана и вероятные последствия его осуществления соответствуют ожидаемому результату [11].

### 1.3 Подходы к оценке инвестиционной привлекательности проектов

Нужно отметить, что одни авторы придерживаются мнения, что инвестиционную привлекательность проектов в деятельности конкретного предприятия характеризуют такие внутренние факторы:

- высокая эффективность инвестиционных проектов;
- устойчивое развитие предприятия в динамике;
- ликвидность и финансовая устойчивость предприятия в динамике;
- перспективы развития предприятия и возможности сбыта продукции на основании внедрения инноваций;
- репутация предприятия на внутреннем и международном рынке за счет активизации инновационной деятельности;
- рыночный курс акций предприятия;
- величина чистой прибыли, приходящаяся на одну акцию [10].

Другие авторы инвестиционную привлекательность как экономическую категорию определяют эффективностью использования имущества предприятия, его платежеспособностью, устойчивостью финансового состояния, способностью к развитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции.

При сравнении методик обнаруживается отсутствие единого обще- принятого подхода к оценке инвестиционной привлекательности проекта, а также наличие непрозрачной (необъективной) системы ее показателей. Все вкуче отвлекает

внимание инвестора от предмета его рассмотрения и позволяет искусственно завышать или занижать уровень инвестиционной привлекательности проекта.

Так, согласно подходу Т.Л. Безруковой и М.К. Добросоцкого инвестиционную привлекательность проектов формируют нормативно-правовая база в сфере функционирования объекта инвестирования, инвестиционная инфраструктура, социально-экономические условия, а также стабильность и благоприятность политической ситуации в стране. По мнению авторов, все перечисленное вместе с внутренними факторами формирования инвестиционной привлекательности призвано повлиять на потенциальный объект инвестирования. Однако конкретные показатели в рамках каждой составляющей не приводятся, не конкретизируются, что исключает возможность его применения на практике [9].

Подход Б.А. Колтынюка включает в себя оценку нормативно-правовой базы, уровня финансовой стабильности и инновационной прогрессивности технологий организации, реализующей проект, а также дополняется показателями экономической эффективности проекта. Несмотря на внешнюю логичность данного подхода, существующее многообразие авторских взглядов на инвестиционную привлекательность проекта также не позволяет данный подход назвать исчерпывающим и рекомендовать его к применению на практике [24].

Тем не менее некое единство составляющих элементов инвестиционной привлекательности проекта прослеживается в интегральном методе Т.В. Сельской и векторном методе оценки совокупной инвестиционной привлекательности М.О. Сураевой. Они неизменно включают в себя показатели экономической эффективности проекта, стабильность организации (финансовые показатели ее деятельности), а также инновации в применяемых технологиях и инвестиционную инфраструктуру [39].

Таким образом, представленные подходы к инвестиционной привлекательности проекта подразумевают некий комплексный (интегральный) показатель, основанный на многопараметрическом подходе к комплексной и всесторонней оценке ожидаемой эффективности, бесспорным элементом которого

все авторы признают показатели экономической эффективности проекта. Самым распространенным в настоящее время подходом к оценке инвестиционной привлекательности проекта является стандартная оценка показателей его экономической эффективности. Однако данная процедура не учитывает перспективность отрасли, к которой относится проект, возможную приоритетность социального и/или экологического эффекта над экономическим, что также не позволяет назвать рассматриваемый подход оптимальным, прозрачным и объективным [27].

Другими словами, подходы Д.В. Дежинова, А.Н. Ларионова, Т.Л. Безруковой, М.К. Добросоцкого, Б.А. Колтынюка, Т.В. Сельской, М.О. Сураевой позволяют искусственно завышать уровень инвестиционной привлекательности проекта, включая в нее дополнительные составляющие, а подход Р.Е. Мансурова – искусственно занижать уровень инвестиционной привлекательности проекта, исключая все факторы, кроме показателей экономической эффективности проекта. При этом следует помнить, что для инвестора первоочередное значение имеют такие категории, как возвратность, доходность и срочность инвестиций, информацию о которых он может получить из финансовой модели проекта. Данному условию всецело удовлетворяет подход Р.Е. Мансурова. Однако в процессе проектирования финансовой модели инвестиционного проекта имеется возможность учета показателей в виде дополнительных коэффициентов, поправок на риск или учета стартового состояния проекта (учитываются показатели деятельности организации, реализующей проект), что также приводит к искажению показателей экономической эффективности проекта.

В настоящее время не существует единого подхода к оценке инвестиционной привлекательности проектов, включающей в себя определенный реестр показателей. Поэтому в процессе оценки инвестиционной привлекательности проектов целесообразно оценивать:

- 1) перспективность отраслевой принадлежности проекта;
- 2) показатели экономической эффективности проекта.

На начальном этапе необходимо определять, насколько перспективна в настоящее время и в обозримом будущем отрасль, к которой относится инвестиционный проект. Этап должен предполагать проведение маркетинговых исследований, основные результаты которого послужат исходными данными для финансовой модели проекта. Следует проверять корреляцию полученных маркетинговых исследований с данными статистических органов и экспертными оценками. В процессе оценки показателей экономической эффективности инвестиционных проектов надо рассматривать соотношение следующих основных показателей, рассмотренных нами ранее:

- чистая текущая стоимость проекта (NPV);
- внутренняя норма доходности (IRR);
- рентабельность инвестиций (NPVR);
- простой и дисконтированный срок окупаемости (PBP и DPBP).

Показателей, как нам известно, больше, но перечисленные представляют собой ключевой интерес инвестора. Особое внимание здесь следует уделять «входным» параметрам финансовых моделей инвестиционных проектов, а также применяемому методу расчета ставки дисконтирования [42].

Итак, проанализировав взгляды авторов на категорию «инвестиционная привлекательность проекта», можно заключить, что в большинстве своем трактовки носят необоснованный характер, запутывают читателей, усложняют и подменяют простой процесс детальной проработки бизнес-плана (технико-экономического обоснования проекта).

Любой бизнес-план основывается на изучении рынка и рыночной среды и не обходится без показателей экономической эффективности проекта. При этом в вопросах определения показателей экономической эффективности на первое место выходит корректность и целесообразность выбора метода расчета ставки дисконтирования, включения или не включения показателей хозяйствующего субъекта в финансовую модель проекта в качестве учета положения дел «до проекта».

Все это служит повышению точности расчетов, а следовательно, и повышает или снижает инвестиционную привлекательность проекта [14].

На рисунке 1.1 проиллюстрированы наиболее часто используемые показатели экономической эффективности инвестиционного проекта.

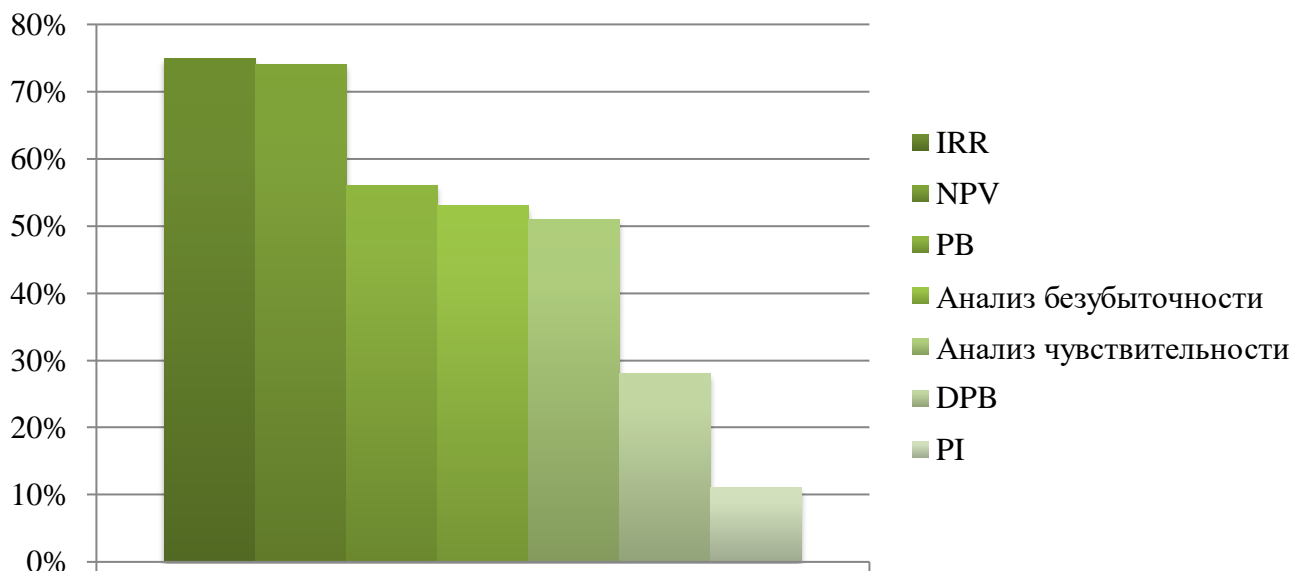


Рисунок 1.1 – Популярность использования показателей оценки эффективности инвестиционного проекта

Исходя из рисунка 1.1 видно, что наиболее популярным в использовании показателем является чистый дисконтированный доход – он довольно точно показывает, совпадает ли результат, полученный от принятия инвестиционного проекта, с изначально желаемым.

#### 1.4 Зарубежный и отечественный опыт инвестиционной деятельности

Развитие российских методик по оценке экономической эффективности инвестиционного проекта полностью строится на заимствовании опыта западных стран.

Схожесть или однородность понятий в данном случае выражается в:

- использовании принципа альтернативности;
- учете неопределенности и рисков, связанных с проектом;
- использовании общемировых показателей эффективности;
- представлении потоков продукции и ресурсов в денежной форме;
- оценке проекта по коммерческим, институциональным, финансовым, макроэкономическим и техническим критериям и параметрам.

Однако, несмотря на аналогичность содержания методик, в ходе рассмотрения российского и западного опыта выявлены существенные элементы несостоятельности отечественных рекомендаций. Одним из крупных и серьезных недостатков является отсутствие раздела, связанного с маркетинговой концепцией.

Первым и наиболее существенным отличием является экономическое положение стран в период инвестиционного развития. В то время как методы проектного анализа за рубежом основывались на рыночных отношениях, возникновение отечественных подходов сдерживалось централизованной системой. Полное подчинение государственной власти ликвидировало мотивы населения инвестировать. Но даже с падением железного занавеса последствия тоталитаризма замедляли процесс разработки новых методик и рекомендаций по оценке эффективности капиталовложений.

Во-вторых, пока дух предпринимательства охватывал западные страны, помогая развитию бизнеса и заставляя инвесторов ориентироваться на проекты все большего масштаба, отечественные инвесторы с опаской подходили к данному вопросу, финансируя менее серьезные проекты.

Третьим отличием выступает то, что уровень использования компьютерных технологий и понимания необходимости их применения в России и за рубежом не являлась и до сих пор не является одинаковой. Использование техники в расчетах, а также создание специализированных программ уже давно позволяет западным специалистам минимизировать затраты и использовать материальный и временной ресурсы максимально эффективно.

Очевидно, исследование рынка значительно снижает степень неопределенности при принятии важных решений, что, в свою очередь, позволяет инвестору эффективно распоряжаться собственными ресурсами. В связи с тем, что на сегодняшний день одной из важных проблем развития рынка является создание на нем конкуренции, исследование внешней и внутренней среды и ее мониторинг становятся необходимыми условиями анализа эффективности инвестиций. Отсутствие же подобных операций влечет за собой формирование неполноценного и недостоверного представления о результатах воплощения идей. Кроме того, иностранные методики предлагают оценивать эффективность реализации намеченного проекта вплоть до рекламных мероприятий на каждом из этапов его осуществления. Такие тонкости в разработке бизнес-плана позволяют получить более точные выводы о целесообразности вложения средств.

Другим существенным отличием между отечественными и западными методиками является то, что действующие «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» являются универсальными и не учитывают специфику различных сфер экономики. Зарубежный же опыт богат подходами, позволяющими сконцентрировать внимание на отдельных, наиболее серьезных аспектах бизнес-проекта, что делает вопрос привлечения инвесторов более отлаженным и легким [41].

Стоит также упомянуть, что оценка эффективности проекта согласно иностранным методикам является более комплексной и всесторонней, нежели согласно российским рекомендациям. Она включает в себя различные нюансы, заставляя разработчика бизнес-плана расписывать все производственные процессы от начала и до конца. Важным является и то, что западные методики принимают во внимание социальный и экологический факторы, имеющие сегодня, как критерии развитости общества, довольно высокую значимость.

В прошлом отличительное качество отечественных инвестиционных проектов заключалось в том, что основные направления развития предприятия, как правило, определялись на вышестоящем, по отношению к предприятию, уровне



управления экономикой отрасли. В новых экономических условиях предприятие в лице его собственников и высшего состава управления должно само беспокоиться о своей дальнейшей судьбе, решая самостоятельно все стратегические и тактические вопросы. Такая деятельность в области инвестиционного проектирования должна быть специальным образом организована.

В настоящее время для стран бывшего Советского Союза актуальным способом привлечения инвестора является вариант создания совместного предприятия в виде акционерного общества с участием украинской стороны и зарубежного партнера (инвестора). В этом случае инициатива, как правило, исходит от первого, который пытается заинтересовать потенциального инвестора. Успех принятия инвестиционного проекта существенным образом будет зависеть от степени удовлетворения требований зарубежного инвестора, которые могут отличаться от общепринятых. В данном случае этапу разработки инвестиционного проекта может предшествовать стадия подготовки инвестиционных предложений (или инвестиционного меморандума). В этот документ включаются подробные сведения об объекте инвестирования, результатах его деятельности в прошлом, составе выпускаемой продукции, стратегии и тактике поведения на рынке и ряд данных. Кроме того, необходимо привести результаты инвестиционного анализа, который следует излагать выше схеме, но выполняется без излишней детализации и с возможным освещением нескольких инвестиционных сценариев. После одобрения потенциальным инвестором этого меморандума, происходит детальная разработка инвестиционного проекта с учетом замечаний и пожеланий инвестора. Такая схема организации работ позволяет экономить усилия инвестируемого объекта [37].

Так как наша страна является развивающейся, вполне естественно, что инвестиции оказывают прямое воздействие на объем национального дохода и занятости, развитие сфер хозяйства и отраслей производства и, в конечном счете, на рост экономики в целом. На территории Российской Федерации

нереализованной остается значительная часть возможностей, связанная, прежде всего с особенностями малого и среднего бизнеса.

Проекты, успешно воплощенные в жизнь на западе, остаются без внимания отечественных инвесторов по ряду причин: неразвитость системы маркетинговых исследований, затратность осуществления проекта, наличие инфляционных ожиданий, обремененность документальной отчетностью и т. д. Опираясь на этот факт, нельзя недооценивать поток иностранных инвестиций в страну, благодаря чему возникают новые сегменты рынка и появляются рабочие места. Стало быть, правильно составленный, прописанный согласно международным стандартам бизнес-план поможет привлечь не только отечественных, но и зарубежных инвесторов, что, в свою очередь, создаст условия для развития предпринимательства и улучшит экономические показатели России [44].

Выводы по главе.

Инвестиции позволяют значительно повысить эффективность деятельности организаций. Инвестиционные проекты бывают:

- замена устаревшего оборудования, как естественный процесс продолжения существующего бизнеса в неизменных масштабах.
- замена оборудования с целью снижения текущих производственных затрат.
- увеличение выпуска продукции и/или расширение рынка услуг.
- расширение предприятия с целью выпуска новых продуктов.
- проекты, имеющие экологическую нагрузку.
- другие типы проектов, значимость которых в смысле ответственности за принятие решений менее важна. Проекты подобного типа касаются строительства нового офиса, покупки нового автомобиля и т. д.

Разработка инвестиционного проекта, как правило, проходит в три этапа: предынвестиционный (в который входит поиск инвестиционных концепций, предварительная подготовка, окончательная подготовка и оценка технико-экономической и финансовой приемлемости, окончательное рассмотрение и принятие решения), этап инвестирования и эксплуатация созданных объектов.

Российские знания об инвестициях основываются на западных методологиях разработки и оценки инвестиционных проектов. Но заимствуют их опыт с опозданием, и не всегда западные методы подходят для развития экономики России, так как имеют место существенные территориальные, политические, экономические и другие отличия между странами.

## 2 АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика коммерческого предприятия ООО «Лидер» (АЗС «Байкал»)

Общество с ограниченной ответственностью «Лидер» в августе 2008 года было зарегистрировано в качестве юридического лица Курганской регистрационной палатой и на основании предоставленных сведений занесено в Единый государственный реестр юридических лиц. Предприятие расположено по адресу: город Шумиха, ул. Промышленная дом 1.

АЗС «Байкал» работает круглосуточно. Общая площадь предприятия 787 квадратных метров.

Организация осуществляет хозяйственную деятельность в соответствии с Уставом в рамках действующего законодательства Российской Федерации. Устав является правовой основой деятельности юридического лица и содержит следующие разделы:

- 1) Общие положения (наименование предприятия, его местонахождение, наличие печати, фирменного бланка и др.).
- 2) Виды деятельности.
- 3) Уставный капитал
- 4) Учет и отчетность предприятия.

АЗС «Байкал» можно отнести к средним предприятиям.

Предприятие применяет общую систему налогообложения.

ООО «Лидер» осуществляет продажу топливных материалов и товаров в розницу. Компания имеет широкую сеть автозаправочных комплексов в Курганской области, а также несколько АЗС в Тюменской и Свердловской областях. Основной вид деятельности – реализация нефтепродуктов на внутреннем рынке через оптовую и розничную сеть. Компания работает

напрямую с нефтеперерабатывающими заводами. Высокую надежность бизнеса обеспечивают: нефтебаза, железнодорожная ветка, свой парк специализированной техники для транспортировки бензина, газа, нефти.

Предприятие является одним из крупнейших налогоплательщиков Курганской области, а также значимым элементом социальной сферы. Сумма благотворительной помощи, оказанной предприятием за последние 3 года, превышает 15 млн. рублей.

Организационная структура предприятия ООО «Лидер» представлена на рисунке 2.1.

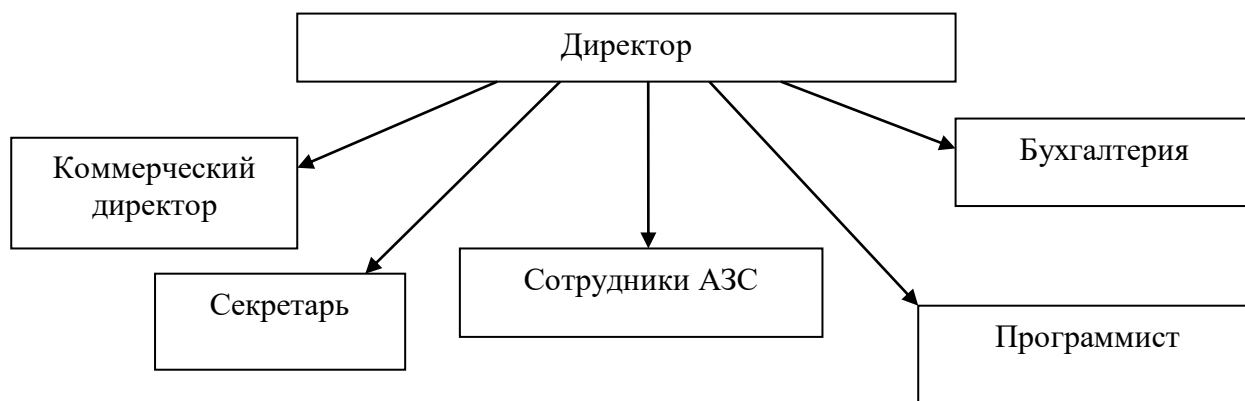


Рисунок 2.1 – Организационная структура предприятия ООО «Лидер»

Предприятие имеет простую линейную организационную структуру. Директору подчиняются все подразделения. На каждой АЗС работает один сотрудник, выполняющий работы по обслуживанию клиентов, по приему ГСМ, охране имущества. Программист контролирует работу программного обеспечения, устанавливает необходимые программы. Бухгалтерию ведут два человека, которые постоянно находятся в офисе. Коммерческий директор занимается сбытом продукции, переговорами с поставщиками, логистикой и планированием.

Стратегия развития ООО «Лидер» предусматривает дальнейшее расширение рынков и объемов сбыта нефтепродуктов, развитие сбытовой сети, активную

реализацию инвестиционной политики, совершенствование качественного уровня сервиса и организации работы с клиентами, полное удовлетворение потребительского спроса в регионах деятельности на продукты нефтепереработки, а также активное участие в жизни и социально-экономическом развитии регионов присутствия [1].

Компания располагает собственной нефтебазой, удобными подъездными железнодорожными путями, транспортом для перевозки сжиженного газа, светлых и темных нефтепродуктов. Спектр реализуемой продукции: бензины, дизельное топливо, газ (пропан-бутан), масла, мазут, битум, сырая нефть, ГКС, БГС.

Доставка ГСМ осуществляется железнодорожным и трубопроводным транспортом.

Автозаправочная станция «Байкал» имеет:

- удобный подъезд и стоянку автотехники у колонки во время заправки;
- хороший обзор всей территории из помещения оператора;
- отведение зон под зеленые насаждения;
- санитарно-гигиенические условия для работников станции;
- минимальные расстояния АЗС до внешних объектов и между ее сооружениями, соответствуют НПБ 111-98. «Автозаправочные станции. Требования пожарной безопасности»

При въезде на территорию АЗС установлено:

- дорожный знак «ограничение максимальной скорости движения»;
- дорожный знак «движение транспортных средств с опасными грузами запрещено»;
- предписывающий знак «обязательная высадка пассажиров»;
- предупреждение водителям мототранспорта о выключении двигателя за 15 метров до ТРК путем установки указателя «остановка мототранспорта за 15 метров»;

– информационное табло «схема движения автотранспортных средств по АЗС»;

– информационное табло с указанием ассортимента отпускаемых нефтепродуктов, видов обслуживаемого транспорта.

Территория АЗС оборудована:

- сливная площадка АЦ;
- блоки хранения топлива;
- стоянка автомашин;
- пожарный водоём;
- опоры освещения;
- навес;
- здание операторной;
- флагштоки;
- стелла;
- декоративное ограждение;
- ТРК;
- заправочная площадка с островками ТРК;
- направление движения транспорта;
- дорожные знаки и указатели;
- система канализации;

АЗС «Байкал» является стационарной многотопливной, на территории её предусмотрена заправка транспортных средств 5 видами топлива (АИ-95, АИ-92, АИ-80, Д/т, СУГ).

Резервуары, используемые на АЗС «Байкал»:

- 1) Резервуар АИ-95 – 28400 литров;
- 2) Резервуар АИ-92 – 28389 литров;
- 3) Резервуар АИ-80 – 28095 литров;
- 4) Резервуар Д/Т – 27913 литров;
- 5) Резервуар СУГ – 10000 литров.

Резервуары стальные, подземные, горизонтальные, изготовлены в соответствии с ТУ. Резервуары зарегистрированы в государственном реестре средств измерений Госстандарта России и допущены к применению в Российской Федерации.

Резервуары стальные горизонтальные цилиндрические типа РГ прошли экспертизу промышленной безопасности и имеют Разрешение на применение № РРС и допущены к применению на территории РФ на объектах, подведомственных Федеральной службе по экологическому, технологическому и атомному надзору.

Резервуары предназначены:

1. Для наземного и подземного хранения темных и светлых нефтепродуктов с плотностью до 1 тс/м<sup>3</sup> (10 кн/м) при внутреннем избыточном давлении в газовом пространстве 0,04 мПа (0,4 кгс/см<sup>2</sup>)

2. Подземного хранения запасов пожарной, технической воды, а также питьевой воды при условии нанесения на внутренние поверхности резервуаров антикоррозийной защиты. Вид климатического исполнения УХЛ5/ХЛ, при эксплуатации температура окружающей среды от - 50С до + 45С. Конструкция резервуаров предусматривает наземную и подземную установки в сухих и мокрых грунтах.

ООО «Лидер» использует на своих АЗС чешские топливораздаточные колонки с технологией тройной очистки бензина, которая позволяет отфильтровывать даже мельчайшие ржавчину и пыль, скапливающиеся за время многочисленных транспортировок топлива от нефтеперерабатывающего завода к конечному потребителю. Качество такой очистки превышает качество фильтрации в топливной системе автомобиля. Также оборудование чешского производства, относящееся к разработкам последнего поколения, позволяет использовать все преимущества новейших сервисных услуг – тройная фильтрация нефтепродуктов, возможность заправки на определенное количество литров, до полного бака, на указанную сумму.



В настоящий момент главной задачей компании является строительство многотопливных АЗС, где представлены все марки бензинов, включая альтернативный вид топлива – газ (пропан-бутан). В рамках диверсификации деятельности предприятия вводятся в эксплуатацию заправочные комплексы, в которые входят: гостиница, кафе, СТО, мойка для автомобилей, стоянка, магазин.

Персонал (трудовой коллектив) Общества составляют все граждане, участвующие своим трудом в его деятельности на основании трудовых договоров. На всех членов трудового коллектива Общества распространяется действие трудового законодательства Российской Федерации, а также нормы коллективного договора и иных локальных нормативных документов, издаваемых в Обществе в установленном порядке.

Работники Общества подлежат социальному, медицинскому страхованию и социальному обеспечению в порядке и размерах, установленных действующим законодательством, а также дополнительному обеспечению за счёт средств и фондов, создаваемых Обществом.

Работники Общества обязаны соблюдать режим конфиденциальности в отношении информации об осуществляемой или планируемой деятельности Основного общества и Общества, составляющей служебную и коммерческие тайны [4].

Маркетинговые аспекты деятельности предприятия и оборудование, используемое на АЗС.

Формирование ассортимента – это систематическое принятие решений по разработке и управлению товарами в торговом предприятии. При выполнении этой коммерческой функции необходимо помнить, что ассортимент должен не пассивно отражать предъявляемый спрос, а оказывать активное воздействие на него, расширять потребности, повышать уровень и культуру потребления. Грамотное формирование ассортимента позволяет оптимально скоординировать совокупность товаров в соответствии с потребностями населения в зоне обслуживания [45].

Рассмотрим формирование ассортимента АЗС «Байкал». АЗС «Байкал» проводит ассортиментную политику. Ассортиментная политика предприятия сочетает в себе стратегические и тактические аспекты.

Основная деятельность направлена на продажу топлива и автозапчастей.

Ассортимент:

- бензин АИ-92, АИ-95;
- дизельное топливо;
- автозапчасти;
- жидкости для обслуживания автомобиля;

Одной из главных задач отдела продаж и формирования ассортимента АЗС «Байкал» является разработка ассортимента на основе контроля, анализа, разработки рекомендаций, расчета и корректировки текущих цен с целью обеспечения надежной адаптации предприятия к колебаниям рыночной конъюнктуры, формирования ассортимента к изменениям внешней среды и внутренних факторов для обеспечения рентабельности хозяйственной деятельности предприятия. Таким образом, цены на автозапчасти и топливо ежегодно увеличиваются, а ассортимент основан на научности обоснования цен; целевой направленности цен; непрерывность процесса ценообразования; единство процесса ценообразования и контроля за соблюдением цен.

АЗС «Байкал» предлагает автозапчасти более 100 наименований.

Система формирования ассортимента магазина на АЗС «Байкал» включает в себя следующие основные моменты:

- определение текущих и перспективных потребностей клиентов;
- оценку уровня конкурентоспособности закупаемой товаров;
- изучение жизненного цикла товаров и принятие своевременных мер по внедрению новых, более совершенных видов;
- оценку экономической эффективности и степени риска изменений в ассортименте товаров.

В таблице 2.1 представлена динамика изменения цен на отдельные товары.

Таблица 2.1 – Динамика изменения оптовых цен автозапчастей и топлива за 2015–2017 годы, руб.

Наименование	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Тосол 1л	70	80	90
Шаровая нижн.	210	280	310
Бензин АИ-92	28	33	36

Предприятие сотрудничает со следующими производителями горюче-смазочных материалов:

- Уфимский НПЗ» г. Уфа;
- Пермский НПЗ;
- Сургутский ЗСК г. Сургут, СГП ЗСК;
- Омский НПЗ – «Сибнефть» 646160 Омская область, п. Любинский, ул.

Октябрьская 85.

Компания имеет хорошо организованную логистику и владеет собственными единицами транспортных средств. Доставка осуществляется в кратчайшие сроки и по приемлемым ценам.

Все поставляемые горюче-смазочные материалы являются продуктами нефтепереработки и соответствуют действующим ГОСТам.

На всех этапах приема, хранения и отпуска нефтепродуктов (доставка нефтепродуктов ж/д транспортом до нефтебазы, прием нефтепродуктов на нефтебазу, хранение на нефтебазе, отпуск нефтепродуктов с нефтебазы, доставка до АЗС, прием нефтепродуктов на АЗС, хранение на АЗС, реализация через АЗС) осуществляется строгий контроль качества нефтепродуктов согласно действующей нормативно-технической документации и ГОСТам.

Ценовая политика организации ориентирована на самые разные социальные группы.

Около 40 % Курганского рынка розничных продаж нефтепродуктов прочно удерживает ООО «Лидер». Остальные 60% рынка делят между собой несколько компаний, крупнейшая среди которых - нефтяная компания

«Роснефть». По итогам 2013 года она заняла около 40% рынка по объему реализуемого бензина (АИ-92 и АИ-95) и почти 27 % - по объему дизельного топлива. В пятерку крупнейших также входят ООО «Башнефть», компания «Стимул» (семь АЗС), «Феникс петролеум» (шесть АЗС) и «Петрол» (две АЗС в области).

В таблице 2.2 приведены достоинства и недостатки основных конкурентов заправки «Байкал». Таковыми являются ОАО «Башнефть» и ОАО «Роснефть».

Таблица 2.2 – Сравнительная характеристика конкурентов

Критерии сравнения	АЗС «Байкал»	Конкуренты	
		ПАО «Башнефть»	ПАО «Роснефть»
Месторасположение	На въезде в город	Внутри города	Внутри города
Уровень цен	Низкий	Средний	Средний
Ассортимент	Топливо 4 наименований и автозапчасти	Топливо 5 наименований, аксессуары, продукты питания	Топливо 4 наименований
Бонусная карта	Нет	Есть	Есть

Как мы видим из таблицы 2.2, конкуренты АЗС «Байкал» мало чем отличаются. Они находятся в непосредственной близости друг от друга, являются популярными сетями по всей России, предлагают одинаковые цены. Наша компания предлагает топливные товары в среднем по цене ниже на 80 копеек за литр, также заправка находится на въезде в город, а также через неё проходит трасса М5, что позволяет грузовым автомобилям заправиться по низкой цене, не заезжая в город. Также возле заправки находится кафе «Автоланч» и две шиномонтажные мастерские.

Анализ основных экономических показателей необходим для комплексной оценки деятельности компании, он показан в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Основные экономические показатели деятельности за 2015–2017 годы

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Выручка от реализации продукции (услуг), тыс. руб.	346 610	779 769	645 620
Среднесписочная численность работающих, чел.,	6	9	9
в т.ч. рабочих	2	3	3
Среднегодовая выработка 1 работающего, тыс. руб.	57 768	86 641	71 735
Среднемесячная заработная плата, руб.	9 200	10 600	12 000
Себестоимость продукции (услуг), тыс. руб.	345 143	778 726	642 005
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	1 467	1 043	3 615
Валовая рентабельность, %	0,004	0,001	0,007

В 2017 г. выручка от реализации уменьшилась по сравнению с 2016 г. на 17.2 % или на 134 149 тыс. руб., в связи с уменьшением количества покупок.

Среднесписочная численность в 2015 и 2016 гг. увеличилось с 6 до 9 человек.

Из 9 человек, работающих в компании, 3 человек – рабочие.

Уменьшение себестоимости в 2017 году составило 136 721 тыс. руб., что произошло в основном по причине уменьшения закупок.

Полный агрегированный баланс и отчет о финансовых результатах за 2015-2017 гг. представлены в приложении А и приложении Б соответственно.

## 2.2 Анализ динамики и структуры баланса и отчета о финансовых результатах

Для анализа динамики и структуры баланса составим таблицу с расчетами анализа динамики, анализа структуры, анализа динамики структуры и факторный анализ. Полученные расчеты на конец 2015 года и конец 2016 года приведены в таблицах 2.4, 2.5 и 2.6.

Таблица 2.4 – Анализ динамики и структуры актива на 2015–2016 г.

Наименование статьи	Значения		Анализ структуры		Анализ динамики		Динамика структуры (вертикально-горизонтальный)		Факторный (влияние на ВБ)	
	2015 г.	2016 г.	2015 г., %	2016 г., %	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %	Абсолютное, Проц.пункты	Относительное, %	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
<b>I. Внеоборотные активы</b>										
Финансовые вложения	0	103 780	0,00	14,29	103 780,0	0	14,3	0	103 780,0	346,4
Основные средства	193 871	282 614	27,85	38,92	88 743,0	45,8	11,1	39,8	88 743,0	296,2
Нематериальные активы	0	701	0,00	0,10	701,0	0	0,1	0	701,0	2,3
Итого по разделу I	193 871	387 095	27,85	53,31	193 224,0	99,7	25,5	91,4	193 224,0	644,9
<b>II. Оборотные активы</b>										
Запасы, в т.ч.:	55 181	78 372	7,93	10,79	23 191,0	42,0	2,9	36,2	23 191,0	77,4
НДС по приобретенным ценностям	17 605	4 809	2,53	0,66	-12 796,0	-72,7	-1,9	-73,8	-12 796,0	-42,7
Дебиторская задолженность	403 796	167 002	58,01	23,00	-236 794,0	-58,6	-35,0	-60,3	-236 794,0	-790,3
Финансовые вложения (за искл. денежных эквивалентов)	2 982	27 808	0,43	3,83	24 826,0	832,5	3,4	794,0	24 826,0	82,9
Денежные средства и денежные эквиваленты	22 623	27 070	3,25	3,73	4 447,0	19,7	0,5	14,7	4 447,0	14,8
прочие оборотные активы	51	33 914	0,01	4,67	33 863,0	66 398,0	4,7	63 654,0	33 863,0	113,0
Итого по разделу II	502 238	338 975	72,15	46,69	-163263,0	-32,5	-25,5	-35,3	-163 263,0	-544,9
БАЛАНС	696 109	726 070	100,00	100,00	29 961,0	4,3	0,0	0,0	29 961,0	100,0

Таблица 2.5 – Анализ динамики и структуры пассива за 2015-2016 г.

Наименование статьи	Значения		Анализ структуры		Анализ динамики		Динамика структуры (вертикально-горизонтальный)		Факторный (влияние на ВБ)	
	2015 год	2016 год	2015 г., %	2016 г., %	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %	Абсолютное, проц.пункты	Относительное, %	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
<b>ПАССИВ</b>										
<b>III. Капитал и резервы</b>										
Уставный капитал	10	10	0,00	0,00	0,0	0,0	0,0	-4,1	0,0	0,0
Нераспредел. прибыль	1 718	3 632	0,25	0,50	1 914,0	111,4	0,3	102,7	1 914,0	6,4
Итого по разделу III	1 728	3 642	0,25	0,50	1 914,0	110,8	0,3	102,1	1 914,0	6,4
<b>Долгосрочные обязательства</b>										
Заемные средства	0	231	0,00	0,03	231,0	0	0,0	0	231,0	0,8
Итого по разделу	0	231	0,00	0,03	231,0	0	0,0	0	231,0	0,8
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>										
Займы и кредиты	9 720	43 211	1,40	5,95	33 491,0	344,6	4,6	326,2	33 491,0	111,8
Кредиторская задолженность, в т.ч.:	684 661	678 986	98,36	93,52	-5 675,0	-0,8	-4,8	-4,9	-5 675,0	-18,9
Итого по разделу V.	694 381	722 197	99,75	99,47	27 816,0	4,0	-0,3	-0,3	27 816,0	92,8
<b>БАЛАНС</b>	<b>696 109</b>	<b>726 070</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>29 961,0</b>	<b>4,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>29 961,0</b>	<b>100,0</b>

Таблица 2.6 – Анализ динамики и структуры отчета о финансовых результатах за 2015-2016 г.

Наименование статьи	Значения		Анализ структуры		Анализ динамики		Динамика структуры (вертикально-горизонтальный)		Факторный (влияние на ВБ)	
	2015 г.	2016 г.	2015 г., %	2016 г., %	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %	Абсолютное проц. пункты	Относительное %	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
<b>I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности</b>										
Выручка от реализации товаров, работ, услуг (без НДС)	346 610	779 769	20 175,20	40 740,28	433 159,0	125,0	20 565,1	101,9	433 159,0	220 999,5
Себестоимость товаров, работ, услуг	345 143	778 726	20 089,81	40 685,79	433 583,0	125,6	20 596,0	102,5	433 583,0	221 215,8
<b>ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ</b>	1 467	1 043	85,39	54,49	-424,0	-28,9	-30,9	-36,2	-424,0	-216,3
Коммерческие расходы	388	192	22,58	11,18	1,18	0,3	-11,4	-50,5	-196,0	-100,0
Управленческие расходы	0	0	0,00	0,00	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0
<b>ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖ</b>	1 079	851	62,81	44,46	-228,0	-21,1	-18,3	-29,2	-228,0	-116,3
<b>II. Прочие доходы и расходы</b>										
проценты к получению	813	8 511	47,32	444,67	7 698,0	946,9	397,3	839,7	7 698,0	3 927,6
проценты к уплате	148	3 410	8,61	178,16	3 262,0	2 204,1	169,5	1 968,1	3 262,0	1 664,3
прочие доходы	4 194	352	244,12	18,39	-3 842,0	-91,6	-225,7	-92,5	-3 842,0	-1 960,2
прочие расходы	3 790	3 911	220,61	204,34	121,0	3,2	-16,3	-7,4	121,0	61,7
<b>ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</b>	2 148	2 393	125,03	125,03	245,0	11,4	0,0	0,0	245,0	125,0
Налог на прибыль	430	479	25,03	25,03	49,0	11,4	0,0	0,0	49,0	25,0
<b>ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (НЕРАСПРЕДЕЛЕННАЯ)</b>	1 718	1 914	100,00	100,00	196,0	11,4	0,0	0,0	196,0	100,0



По данным таблиц 2.4, 2.5 и 2.6 можно сделать вывод, что в 2016 году валюта баланса увеличилась на 29 961 тысяч рублей, что составляет 4.3 % от валюты баланса за 2015 год. Во внеоборотных активах произошли значительные изменения, к примеру, появились финансовые вложения и нематериальные активы по 103 780 и 701 тыс. руб. соответственно, а основные средства увеличились на 88 743 тысячи рублей, то есть на 45 %. Оборотные активы в сумме уменьшились на 163 446 тысяч рублей, что составляет 32.6 %. Такое уменьшение произошло за счет снижения НДС по приобретенным ценностям на 12 796 и дебиторской задолженности на 236 794 тыс. руб. (58.6 %). Даже увеличение запасов (на 23 191 тыс. руб.), финансовых вложений (на 24 826 тыс. руб.), денежных средств (на 4 447 тыс. руб.), прочих оборотных активов (на 33 863 тыс. руб.) не вывело динамику оборотных средств в положительное направление. Что касается пассива, увеличилась нераспределенная прибыль на 1 914 тыс. руб., появились долгосрочные заемные средства в размере 231 тысячи рублей, краткосрочные займы увеличились на 33 491 тысячу рублей. Уменьшилась только кредиторская задолженность на 5 675 тысяч рублей.

Наибольшую долю в структуре баланса на 2015 и 2016 гг. занимают дебиторская задолженность (58 % и 23 % соответственно), основные средства (27 % и 38 %), кредиторская задолженность (98 % и 94 %).

Выручка от реализации увеличилась более чем в два раза, но немного больше увеличилась себестоимость (на 125,6 %), поэтому валовая прибыль уменьшилась на 28.9 процентов. Однако проценты к получению выросли практически в 10 раз и составили 8 511 тысяч рублей, а проценты к уплате 3 410 тысяч рублей, прочие доходы и расходы соответственно составили 352 и 3 911 тыс. руб. Таким образом прибыль до налогообложения увеличилась на 245 тысяч рублей. В конечном итоге чистая прибыль увеличилась на 11.4 процента и составила 1 914 тысячу рублей, при увеличении налога на прибыль на 49 тысяч рублей.

Наибольшее факторное влияние на чистую прибыль оказало увеличение выручки от реализации и процентов к получению.

Таблица 2.7 – Анализ динамики и структуры актива на 2016-2017 г.

Наименование статьи	Значения		Анализ структуры		Анализ динамики		Динамика структуры (вертикально-горизонтальный)		Факторный (влияние на ВБ)	
	2016 г.	2017 г.	2016 г., %	2017 г., %	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %	Абсолютное, Проц. пункты	Относительное, %	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное %
<b>I. Внеоборотные активы</b>										
Финансовые вложения	103 780	106 140	14,3	15,1	2 360,0	2,3	0,8	5,5	2 360,0	-10,7
Основные средства	282 614	282 614	38,9	40,1	0,0	0,0	1,2	3,1	0,0	0,0
Нематериальные активы	701	701	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	3,1	0,0	0,0
Итого по разделу I	387 095	389 455	53,3	55,3	2 360,0	0,6	2,0	3,8	2 360,0	-10,7
<b>II. Оборотные активы</b>										
Запасы, в т.ч.:	78 372	84 042	10,8	11,9	5 670,0	7,2	1,1	10,6	5 670,0	-25,7
НДС по приобретенным ценностям	4 809	5 004	0,7	0,7	195,0	4,1	0,0	7,3	195,0	-0,9
Дебиторская задолженность	167 002	135 023	23,0	19,2	-31 979,0	-19,1	-3,8	-16,6	-31 979,0	145,1
Финансовые вложения (за искл денежных эквивалентов)	27 808	25 245	3,8	3,6	-2 563,0	-9,2	-0,2	-6,4	-2 563,0	11,6
Денежные средства и денежные эквиваленты	27 070	35 823	3,7	5,1	8 753,0	32,3	1,4	36,5	8 753,0	-39,7
прочие оборотные активы	33 914	29 437	4,7	4,2	-4 477,0	-13,2	-0,5	-10,5	-4 477,0	20,3
Итого по разделу II	338 975	314 574	46,7	44,7	-24 401,0	-7,2	-2,0	-4,3	-24 401,0	110,7
<b>БАЛАНС</b>	<b>726 070</b>	<b>704 029</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-22 041,0</b>	<b>-3,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>-22 041,0</b>	<b>100,0</b>

Таблица 2.8 – Анализ динамики и структуры пассива за 2016-2017 г.

Наименование статьи	Значения		Анализ структуры		Анализ динамики		Динамика структуры (вертикально-горизонтальный)		Факторный (влияние на ВБ)	
	2016 г.	2017 г.	2016 г., %	2017 г., %	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %	Абсолютное, Проц.пункты	Относительное, %	Абсолютное, тыс. руб.	Относительно, %
<b>ПАССИВ</b>										
<b>III. Капитал и резервы</b>										
Уставный капитал	10	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,1	0,0	0,0
Нераспредел.прибыль	3 632	5 973	0,5	0,8	2 341,0	64,5	0,3	69,6	2 341,0	-10,6
Итого по разделу III	3 642	5 983	0,5	0,8	2 341,0	64,3	0,3	69,4	2 341,0	-10,6
<b>Долгосрочные обязательства</b>										
Заемные средства	231	0	0,0	0,0	-231,0	-100,0	0,0	-100,0	-231,0	1,0
Итого по разделу	231	0	0,0	0,0	-231,0	-100,0	0,0	-100,0	-231,0	1,0
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>										
Займы и кредиты	43 211	49 655	6,0	7,1	6 444,0	14,9	1,1	18,5	6 444,0	-29,2
Кредиторская задолженность, в т.ч.:	678 986	648 391	93,5	92,1	-30 595,0	-4,5	-1,4	-1,5	-30 595,0	138,8
Итого по разделу V.	722 197	698 046	99,5	99,2	-24 151,0	-3,3	-0,3	-0,3	-24 151,0	109,6
БАЛАНС	726 070	704 029	100,0	100,0	-22 041,0	-3,0	0,0	0,0	-22 041,0	100,0

Таблица 2.9 – Анализ динамики и структуры отчета о финансовых результатах за 2016-2017 г.

Наименование статьи	Значения		Анализ структуры		Анализ динамики		Динамика структуры (вертикально-горизонтальный)		Факторный (влияние на ВБ)	
	2016 г.	2017 г.	2016 г., %	2017 г., %	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %	Абсолютное, проц.пункты	Относительное, %	Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
<b>I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности</b>										
Выручка от реализации товаров, работ, услуг (без НДС)	779 769	645 620	40 740,3	27 578,8	-134 149,0	-17,2	-13 161,5	-32,3	-134 149,0	-31 416,6
Себестоимость товаров, работ, услуг	778 726	642 005	40 685,8	27 424,4	-136 721,0	-17,6	-13 261,4	-32,6	-136 721,0	-32 019,0
<b>ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ</b>	1 043	3 615	54,5	154,4	2 572,0	246,6	99,9	183,4	2 572,0	602,3
Коммерческие расходы	192	234	10,0	10,0	42,0	21,9	0,0	-0,4	42,0	9,8
Управленческие расходы	0		0,0	0,0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0
<b>ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖ</b>	851	3 381	44,5	144,4	2 530,0	297,3	100,0	224,8	2 530,0	592,5
<b>II. Прочие доходы и расходы</b>										
проценты к получению	8 511	6 984	445	298	-1 527,0	-17,9	-146,3	-32,9	-1 527,0	-357,6
проценты к уплате	3 410	2 879	178	123	-531,0	-15,6	-55,2	-31,0	-531,0	-124,4
прочие доходы	352	364	18	16	12,0	3,4	-2,8	-15,5	12,0	2,8
прочие расходы	3 911	4 014	204	171	103,0	2,6	-32,9	-16,1	103,0	24,1
<b>ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</b>	2 393	2 926	125	125	533,0	22,3	0,0	0,0	533,0	124,8
Налог на прибыль	479	585	25	25	106,0	22,1	0,0	-0,1	106,0	24,8
<b>ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (НЕРАСПРЕДЕЛЕННАЯ)</b>	1 914	2 341	100	100	427,0	1,2	0,0	0,0	427,0	100,0

Из расчетов произведенных в таблице 2.7, следует, что валюта баланса снизилась на 22 041 тысячу рублей (3 %) за счет уменьшения кредиторской задолженности на 30 595 тыс. руб. и дебиторской задолженности на 31 979 тыс. руб., что является положительным моментом, так как наши обязательства уменьшились, а также удалось получить средства от покупателей или поставщиков. Долгосрочные финансовые вложения увеличились на 2 360 тыс. руб., остальные внеоборотные активы остались без изменений. В оборотных активах увеличились запасы (на 5 670 тыс. руб.), НДС (на 195 тыс. руб.) и денежные средства (на 8 753 тыс. руб.), а финансовые вложения и прочие оборотные активы снизились на 2 563 тыс. руб. и 4 477 тыс. руб. Долгосрочных заемных средств не было привлечено, а краткосрочные выросли значительно (на 6 444 тыс. руб.).

Наибольшую долю в балансе в 2017 году занимает также кредиторская задолженность (92,1 %) и ее изменение имеет наибольшее факторное влияние на уменьшение валюты баланса. Кроме этого, большую долю в структуре баланса занимают дебиторская задолженность (19,2 %) и основные средства (40,1 %).

Выручка от реализации уменьшилась на 134 149 тыс. руб., но чистая прибыль увеличилась на 427 тыс. руб. Чистая прибыль не снизилась, так как себестоимость уменьшилась на 136 721 тыс. руб. (17,6 %), это свидетельствует об уменьшении продаж и о повышении эффективности деятельности предприятия. Также уменьшились проценты к уплате на 531 тыс. руб., но уменьшились проценты к получению на 1 527. Прочие доходы, прочие расходы же увеличились на 12 и 103 тыс. руб. соответственно.

Наибольшее факторное влияние на увеличение чистой прибыли составили 352 и 3 911 тыс. руб. Таким образом оказала валовая прибыль (602,3 %). Соответственно выросла прибыль до налогообложения, так как рост прочих расходов и процентов к уплате не превысил рост валовой прибыли.

## 2.3 Анализ финансового состояния

Для проведения бескоэффициентного анализа ликвидности, нужно чтобы выполнялись определенные соотношения отдельных строк активов и пассивов. Для этого они делятся по группам и рассчитываются значения. Для нашей организации они представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Активы по степени ликвидности и пассивы по срочности оплаты

АКТИВ	2015 г.	2016 г.	2017 г.	ПАССИВ	2015 г.	2016 г.	2017 г.
А1. Наиболее ликвидные активы	25605	54878	61068	П1. Наиболее срочные обязательства	684661	678986	648391
А2. Быстрореализуемые активы	403847	200916	164460	П2. Краткосрочные пассивы	9720	43221	49655
А3. Медленно реализуемые активы	72786	186961	195186	П3. Долгосрочные пассивы	0	231	0
А4. Трудно реализуемые активы	193871	387095	389455	П4. Постоянные или устойчивые пассивы	1728	3642	5983

Получившиеся соотношения показаны в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Соотношения активов и пассивов

Условие абсолютной ликвидности	2015 г.			2016 г.			2017 г.		
	А1	<	П1	А1	<	П1	А1	<	П1
$A1 \geq P1$	A1	<	П1	A1	<	П1	A1	<	П1
$A2 \geq P2$	A2	>	П2	A2	>	П2	A2	>	П2
$A3 \geq P3$	A3	>	П3	A3	>	П3	A3	>	П3
$A4 \leq P4$	A4	>	П4	A4	>	П4	A4	>	П4

Несмотря на то, что наиболее ликвидные активы увеличивались, а наиболее срочные обязательства уменьшались, неравенство оставалось неизменным, а это

значит, что наиболее ликвидных активов не хватало для покрытия наиболее срочных обязательств. Необходимо заметить, что трудно реализуемые активы превышают постоянные пассивы.

Из соотношений ( $A1 > П1$ ,  $A2 > П2$ ,  $A3 > П3$ ,  $A4 < П4$ ) выполнение которых необходимо для признания баланса абсолютно ликвидным, выполняется только два, следовательно баланс можно признать недостаточно ликвидным.

Для наиболее точного определения ликвидности баланса проведем коэффициентный анализ ликвидности. Результаты оформлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Коэффициенты ликвидности

Показатель	Нормативное значение	2015 г.	2016 г.	2017 г.
$K_{абс}$	0,2-0,5	0,037	0,076	0,087
$K_{быстр}$	0,6-0,9	0,618	0,307	0,281
$K_{тек}$	1,5-2,5	0,723	0,469	0,451
Общий показатель	1,5-2,5	0,362	0,302	0,3

Значения коэффициентов ликвидности оказались значительно меньше нормативных, что является отрицательным явлением и свидетельствует о низкой способности расплачиваться по своим обязательствам. Данная ситуация сложилась из-за большого объема кредиторской задолженности, в то время как денежных средств, финансовых вложений и дебиторской задолженности не так много.

Улучшение наблюдается только у коэффициента абсолютной ликвидности, однако до нормативного значения не доходит. Остальные же коэффициенты имеют отрицательную динамику, так как, занимающая большую долю в валюте баланса, дебиторская задолженность уменьшается быстрыми темпами (на 267 773 тыс. руб. за 2 года), что означает, что покупатели и поставщики расплачиваются по своим обязательствам перед организацией.

Необходимо проводить мероприятия по повышению ликвидности, иначе предприятие в скором времени может оказаться банкротом.

#### Анализ финансовой устойчивости

Для бескоэффициентного анализа финансовой устойчивости необходимо рассчитать сумму внеоборотных активов, НДС и запасов и сравнить с величиной собственного капитала.

На конец 2015 года

$$\text{ВоА} + \text{Запасы} + \text{НДС} = 193\,871 + 55\,181 + 17\,605 = 226\,657.$$

Собственный капитал (1 728) меньше этой суммы.

На конец 2016 года

$$\text{ВоА} + \text{Запасы} + \text{НДС} = 470\,276 > 3\,642 \text{ (СК)}.$$

На конец 2017 года

$$\text{ВоА} + \text{Запасы} + \text{НДС} = 478\,501 > 5983 \text{ (СК)}.$$

Из данных расчетов следует, что предприятие является финансово неустойчивым.

Проведем коэффициентный анализ финансовой устойчивости и результаты отразим в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	Нормативное значение	2015 г.	2016 г.	2017 г.
$K_{\text{авт}}$	0.5-0.7	0,003	0,005	0,009
$K_{\text{пи}}$	>1	0,003	0,005	0,009
$K_{\text{кзк}}$	0,1-0,5	0,998	0,995	0,992
$K_{\text{зк/ск}}$	0.5-0.7	401,841	198,36	116,672
$K_{\text{осос}}$	>0.1	-0,383	-1,131	-1,219
$K_{\text{оз}}$	0,6-0,8	-2,64	-4,61	-4,306
$K_{\text{мск}}$	0,2-0,5	-111,194	-105,286	-64,094

Все показатели финансовой устойчивости не совпадают с нормативными, это значит что предприятие неустойчиво и средства в балансе несбалансированны.



Тем не менее, медленными темпами большинство показателей улучшается, но они далеки от нормативных.

Коэффициенты автономии и покрытия инвестиций улучшили свои показатели (с 0,003 до 0,009) благодаря росту нераспределенной прибыли и долгосрочных обязательств. Коэффициенты концентрации заемного капитала и соотношения заемного и собственного капитала имеют высокие значения на протяжении трех лет из-за склонности предприятия привлекать большие суммы заемных средств, однако эти показатели уменьшаются за счет снижения кредиторской задолженности. Остальные коэффициенты имеют отрицательные значения, так как собственный капитал меньше внеоборотных активов.

В таблице 2.14 приведены коэффициенты оборачиваемости, закрепления и периоды оборота статей баланса.

Таблица 2.14 – Показатели деловой активности

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,690	2,300	2,052
Период оборота оборотных активов	521,640	156,496	175,408
$K_{зак}$	1,449	0,435	0,487
Коэффициент оборачиваемости активов	0,498	1,074	0,917
Период оборота активов	723,001	335,209	392,569
$K_{зак}$	2,008	0,931	1,090
Коэффициент оборачиваемости собственных средств	200,584	214,105	107,909
Период оборота соб. капитала	1,795	1,681	3,336
$K_{зак}$	0,005	0,005	0,009
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,506	1,148	0,996
Период оборота кредиторской задолженности	711,110	313,471	361,545
$K_{зак}$	1,975	0,871	1,004
Коэффициент оборачиваемости Запасов	6,281	9,950	7,682
Период оборота Запасов	57,313	36,182	46,862
$K_{зак}$	0,159	0,101	0,130
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,858	4,669	4,782
Период оборота дебиторской задолженности	419,395	77,101	75,289
$K_{зак}$	1,165	0,214	0,209

Показатели деловой активности помогают определить сколько оборотов за год совершает отдельная статья баланса, сколько времени занимает каждый оборот и количество средств на 1 рубль выручки.

Количество оборотов активов и оборотных активов в год увеличилось в 2016 году, что является положительным моментом, значит предприятие работало эффективней, но в 2017 этот показатель уменьшился, но не достиг уровня 2015 года. Та же картина наблюдается с коэффициентами оборачиваемости кредиторской задолженности и запасов.

Одними из самых наглядных показателей эффективности деятельности предприятия являются показатели рентабельности, так как они показывают сколько прибыли приносит та или иная статья баланса, а это очень важно, так как для коммерческого предприятия прибыль является главной целью деятельности. Показатели рентабельности приведены в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Показатели рентабельности

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
$R_{\text{продаж}}, \%$	0,5	0,3	0,4
$R_{\text{продукции}}, \%$	0,3	0,1	0,5
$R_{\text{активов}}, \%$	0,25	0,26	0,33
$R_{\text{СК}}, \%$	99,4	52,6	39,1
$R_{\text{ОА}}, \%$	0,25	0,26	0,33
$R_{\text{ВОА}}, \%$	1,1	0,6	0,8

Рентабельность продаж в 2015 году имела наибольшее значение – 0,5 %, в 2016 снизилась до 0,3 %, так как выручка увеличилась гораздо большими темпами, чем чистая прибыль, но в 2017 чистая прибыль увеличилась, а выручка уменьшилась, поэтому рентабельность достигла значения 0.4 %. Рентабельность внеоборотных активов уменьшалась 3 года, несмотря на то что прибыль до налогообложения росла, так как сумма внеоборотных активов увеличивалась.

Рентабельность, как и другие показатели имеет низкое значение, которое нужно повышать.

Выводы по главе.

С 2015 по 2016 год выручка удвоилась до значения 779 769 тыс. руб., а чистая прибыль увеличилась только на 196 тыс. руб. Это свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия и только об экстенсивном развитии. Однако в 2017 году выручка от реализации уменьшилась до 645 620 тыс. руб., а чистая прибыль увеличилась на 427 тыс. руб., что показывает улучшение ситуации.

Организация имеет большую зависимость от заемного капитала.

Финансовые показатели находятся на низком уровне, а значит надо повышать:

- ликвидность за счет увеличения денежных средств и уменьшения заемных средств (коэффициенты абсолютной и быстрой ликвидности в 2017 году составляют 0,087 и 0,281соответственно);

- финансовую устойчивость за счет увеличения собственного капитала и уменьшения валюты баланса (коэффициент автономии равен 0,009 в 2017 году);

- оборачиваемость статей баланса для увеличения выручки за счет сокращения периодов оборота (в 2016 году коэффициент оборачиваемости оборотных активов снизился с 2,3 до 2,052);

- рентабельность за счет повышения эффективности деятельности предприятия (рентабельность продаж и продукции в 2017 году – 0,4 % и 0,5 % соответственно).

Рекомендации по улучшению данной ситуации приведены в 3 главе.

### 3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 3.1 Основные направления совершенствования коммерческой деятельности

Для существенного улучшения финансового состояния и повышения эффективности деятельности предприятия необходимо привлекать инвестиции. Существует два основных вида финансирования предприятия из внешних источников, это инвестирование в акционерный капитал и привлечение заемных средств.

Основными формами привлечения инвестиций в акционерный капитал являются:

- инвестиции финансовых инвесторов;
- стратегическое инвестирование.

Первая форма представляет собой приобретение одним или группой профессиональных инвесторов пакета акций взамен на инвестиции с последующей продажей пакета через 3–5 лет, либо размещение акций компании на рынке ценных бумаг широкому кругу инвесторов (это могут быть любые компании и физические лица).

В этом случае инвестор получает доход за счет продажи своего пакета акций.

Привлечение таких инвестиций направлено на развитие предприятия, то есть модернизацию или расширение производства, рост объемов продаж, повышение эффективности деятельности. За счет этих мероприятий будет расти стоимость компании, а значит и вложенный капитал.

Стратегическое инвестирование представляет собой приобретение инвестором крупного (возможно и контрольного) пакета акций компании. Стратегическое инвестирование предполагает длительное или постоянное присутствие инвестора среди собственников компании. Часто такое инвестирование переходит в приобретение компании либо слияние ее с компанией-инвестором.

В качестве стратегических инвесторов обычно выступают предприятия-лидеры отрасли и крупные объединения предприятий. Основной целью стратегического инвестора является повышение эффективности собственного бизнеса и получение доступа к новым ресурсам и технологиям.

Рассмотрим другой вид инвестирования – привлечение заемных средств.

Основные инструменты – кредиты (банковские, торговые), облигационные займы, лизинговые схемы. Лизинговые схемы могут быть отнесены к инвестициям в форме заемных средств с некоторыми оговорками, поскольку по своей сути лизинг является формой передачи имущества в аренду. Однако по форме получения дохода лизингодателем (в форме процента) лизинг близок к банковским кредитам.

Объемы привлекаемого финансирования могут быть от нескольких десятков тысяч долларов до десятков миллионов долларов. Сроки финансирования также могут варьироваться от нескольких месяцев до нескольких лет. При данной форме финансирования основной целью инвестора является получение процентного дохода на вложенный капитал при заданном уровне риска. Поэтому данную группу инвесторов интересует дальнейшее развитие предприятия с точки зрения его возможности исполнить обязательства по выплате процентов и возврату основной суммы долга.

Таким образом, всех инвесторов можно разделить на две группы: кредиторы, заинтересованные в получении текущих доходов в форме процентов, и участники бизнеса (владельцы доли в бизнесе), заинтересованные в получении дохода от роста стоимости компании.

Инвестиционная привлекательность предприятия для каждой из групп инвесторов определяется уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. Уровень дохода, в свою очередь, обусловлен уровнем рисков невозврата капитала и неполучения дохода на капитал. В соответствии с этими критериями инвесторы определяют требования, предъявляемые к предприятиям при инвестировании. Очевидно при этом, что основным

требованием для инвесторов-кредиторов является подтверждение способности предприятия выполнить обязательства по возврату капитала и выплате процентов, а для инвесторов, участвующих в бизнесе, — подтверждение способности освоить инвестиции и увеличить стоимость пакета акций инвестора.

Предприятие может провести ряд мероприятий для повышения своей инвестиционной привлекательности. Основными мероприятиями в этой связи могут быть:

- разработка долгосрочной стратегии развития;
- бизнес-планирование;
- юридическая экспертиза и приведение правоустанавливающих документов в соответствие с законодательством;
- создание кредитной истории;
- проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации).

Для определения того какие из мероприятий необходимы предприятию для повышения инвестиционной привлекательности был проведен анализ финансового состояния во второй главе. Этот анализ позволил:

- определить сильные стороны деятельности компании;
- определить риски и слабые стороны в текущем состоянии компании, в том числе с точки зрения инвестора.

В этой главе представлены рекомендации для развития конкурентоспособности, повышения эффективности деятельности и повышения инвестиционной привлекательности.

### 3.2 Мероприятия по совершенствованию сбыта ООО «Лидер»

Рассматриваемое предприятие, исходя из расчетов, находится в опасном состоянии, так как имеет низколиквидные активы и финансово неустойчиво. Кредиторская задолженность занимает большую долю в валюте баланса, поэтому остается только один выход: привлечение инвестиций для того чтобы реализовать

ряд инвестиционных проектов, способных увеличить выручку и снизить себестоимость, то есть повысить эффективность деятельности предприятия.

Величина выручки определяется двумя факторами: ценой продукции и объемом реализации. Повышать цену будет очень трудно и опасно, так как это чревато потерей клиентов, количество которых нужно увеличивать. Следовательно, выберем проект, с помощью которого можно увеличить количество клиентов, а цены на топливо и запчасти оставим на том же уровне.

Также нужно постараться уменьшить себестоимость, которая состоит из таких статей затрат:

- заработная плата;
- сырье и материалы;
- топливо и энергия;
- амортизация.

Составляющих больше, но это – самые основные, которые нужно пытаться сократить.

На предприятии на данный момент функционируют только АЗС традиционного типа, которые требуют более дорогостоящего строительства и обслуживания, в отличие от автоматизированной АЗС. Так что первым проектом будет строительство автоматизированной АЗС.

Автоматическая автозаправочная станция – это АЗС, работающая без постоянного присутствия операторов, в полностью автоматизированном режиме. При этом функционирование АЗС контролируется через удаленный диспетчерский пункт.

Автоматизированная автозаправка включает в себя подземные резервуары для хранения топлива и комплекс современного топливозаправочного оборудования, оснащенного микропроцессорным управлением.

Расчет за топливо осуществляется в автоматическом режиме с помощью платежных терминалов, принимающих наличные и банковские карты. Такая

автозаправка рассчитана на круглосуточную автономную работу, и требует минимального контроля со стороны удаленного диспетчера.

Контроль осуществляется с помощью специализированного программного обеспечения и современной системы видеонаблюдения.

Использование ААЗС имеет немало плюсов, как для владельца заправки, так и для его клиентов:

- снижение расходов на строительство автозаправочной станции. Компактная ААЗС может занимать всего 0,25 га земли, включая подъездные пути. Это может снизить арендные платежи;

- не требуется установки операторной, что дает возможность сэкономить на подведении коммуникаций и минимизировать коммунальные платежи;

- сокращение затрат на выплату зарплаты персоналу, поскольку АЗС работает в автоматическом режиме;

- исключение потерь, связанных с недобросовестными действиями операторов автозаправочных станций;

- предельное снижение времени одной заправки, что предотвращает образование очередей и способствует росту объема продаж;

- максимальное удобство в использовании, обеспечивающее быстрый рост популярности автозаправки у клиентов;

- комплексное снижение затрат дает возможность предлагать клиентам более конкурентоспособные цены, что помогает поднять продажи и увеличить прибыльность бизнеса.

Характеристики:

- строительство автозаправочной станции «с нуля»;

- время обслуживания 1 автомобиля – 2 мин.;

- число обслуживаемых автомобилей в сутки – 960 шт.;

- численность персонала – 2 чел.;

- сумма необходимых инвестиций – около 14 000 тыс. руб.;

- горизонт планирования – 42 мес.;



– срок окупаемости по проекту – 30 мес.

Другим мероприятием может являться передвижная АЗС.

В больших городах зачастую очень трудно и долго добираться до заправочной станции. Люди вынуждены ехать после работы в час пик через загруженный трафик и всё это занимает в среднем около часа. Бывают также случаи, когда у водителя не хватило топлива добраться до АЗС. Также в некоторых городах есть районы с недостаточным количеством АЗС, и чтобы до них добраться, придется потратить некоторую часть заправленного топлива. В таких случаях может помочь передвижная АЗС, которая прибудет на место и заправит автомобиль. Эта идея привлекательна и для потенциальных клиентов, и для бизнесменов. Данный проект требует значительно меньших капитальных вложений, по сравнению с другими типами АЗС и приносит прибыль не только за счет разницы оптовых и розничных цен на топливо, но и за счет доставки. ПААЗС будет базироваться на бензовозе со специально установленным счетчиком, для учета бензина, а заказы можно будет осуществлять через приложение или по звонку.

Достоинств у ПААЗС множество:

- полноценная работа на автономном питании;
- экономия полезного пространства – нет проблем с въездом-выездом спецтехники, при необходимости мобильная АЗС легко перемещается;
- безопасность использования;
- точный учет расхода горючего, что облегчает работу бухгалтерии.

Чтобы заказать доставку бензина, клиенту нужно будет открыть приложение, ввести модель машины и её номер (или прикрепить фото), указать местоположение авто, и подтвердить заказ. Сделать это можно будет круглосуточно. Оплата «документируется» электронным чеком. Клиенту нужно не забыть оставить лючок бензобака открытым. А если это неприемлемое условие, то к моменту прибытия заправщика ему нужно подойти к машине и открыть лючок.

Заказать заправку можно «на следующие четыре часа». Например, если сейчас 11.20, заказать заправку можно на период с 12.00 до 16.00 (или с 16.00 до 20.00, с 20.00 до 0.00 и т.д.). Таким образом, чтобы воспользоваться услугами «мобильного заправщика», нужно, чтобы машина в течение четырёх часов находилась на одном месте.

В таблице 3.1 представлены затраты, которые необходимо будет понести при реализации проекта.

Таблица 3.2 – Затраты на реализацию проекта

Наименование работы	Стоимость, руб.	Длительность выполнения, дни
Автоматическая АЗС		
Изготовление и согласование рабочих проектов	550 200	77
Разрешения и выплаты	5 000	10
Подготовка участка к строительству	750 000	20
Строительство инженерных сетей	120 300	20
Общестроительные работы по нулевому циклу	1 330 000	7
Закупка оборудования АЗС	5 010 000	45
Строительно-монтажные работы	3 700 000	74
Дорожные работы	1 600 000	20
Благоустройство	780 000	14
Ввод в эксплуатацию		7
Передвижная АЗС		
Покупка и регистрация 2 бензовозов	1 000 000	6
Покупка и установка 2 счетчиков	60 000	1
Разработка приложения для заказов	60 000	30
Ввод в эксплуатацию		4

Для автоматизированной АЗС в один вид работ мы включили 2 пункта: изготовление рабочего проекта (450 тыс. руб.) и экспертиза проекта (100 тыс. руб.). Согласно статье 49 градостроительного кодекса Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «Проектная документация объектов капитального строительства и результаты инженерных изысканий, выполненных для подготовки такой проектной документации, подлежат экспертизе. Экспертиза проектной документации и (или) экспертиза результатов инженерных изысканий

проводятся в форме государственной экспертизы или негосударственной экспертизы».

Далее для строительства (реконструкции) АЗС необходимо получение разрешения на строительство, поскольку оно не подпадает под перечень исключений, предусмотренных п. 17 ст. 51 Градостроительного кодекса РФ.

В этап подготовки участка к строительству входят такие работы, как рекультивация земли, выкорчевка деревьев и другие подготовительные работы.

Строительство инженерных сетей необходимо для наличия на АЗС электроснабжения, телефонизации и интернета, без которых функционирование автоматизированной АЗС невозможно.

Само оборудование будет устанавливаться и подключаться на этапе строительно-монтажных работ. В него входят металлоконструкции, технологическое оборудование, электрооборудование, электроосвещение, площадка АЦ, заправочный островок, отделочные и кровельные работы, закупка ПО, пусконаладочные работы.

Всё это нужно будет привести в надлежащий вид, для этого озеленить и благоустроить территорию.

Для передвижных АЗС потребуется 2 бензовоза с двумя отсеками в каждом для разных видов бензина АИ-95 и АИ-92. Цена счетчиков для отслеживания количества проходимого бензина – 30 тыс. руб. Удобное приложение для оформления заказов в среднем стоит 60 тыс. руб.

В сумме все первоначальные вложения с учетом прочих издержек обойдутся в 15 550 000 рублей.

Срок полезного использования для оборудования определим в 10 лет.

После истечения срока полезного использования некоторые из этих активов можно будет продать по ликвидационной стоимости, это снизит затраты на покупку нового оборудования.

Исходя из данных, полученных в ходе прохождения преддипломной практики, можно сделать вывод, что в среднем за сутки АЗС посещают более 700 клиентов,

так как АЗС расположена у федеральной трассы. Средний объем приобретаемого топлива составляет 15 литров. Сумма среднего чека – 600 рублей.

По данным на 1 апреля оптовая цена 1 тонны 95 бензина составляет 47 216 рублей, 92 – 45 390 рублей. В 1 тонне бензина в среднем 1370 литров, следовательно, литр 95 бензина обойдется в 34.46 рублей, а 92 – 33.13. Розничная цена литра 95 бензина составляет 41,07, 92 – 37,58.

Рассчитаем, сколько литров бензина в среднем реализуется за месяц:

$$700 \times 15 = 10\,500 \text{ литров в сутки.}$$

$$10\,500 \times 30 = 315\,000 \text{ литров в месяц.}$$

Данные показатели достигались в мае, следовательно, в летний период отпусков эти данные будут выше, а в зимние месяцы ниже, поэтому с учетом сезонного фактора составим план сбыта на следующие периоды.

На передвижных АЗС будут работать 2 бензовоза, каждый в своей половине города. Среднее расстояние между заказами определим в 3 километра, значит, исходя из расхода топлива 25 литров на 100 километров, на каждый заказ уйдет меньше 1 литра бензина. Цену за доставку определим в 100 рублей, наценку на бензин сделаем также 6 рублей, так что цены на стационарной и передвижной АЗС отличаться не будут. При цене дизельного топлива (которым мы будем заправлять бензовозы) в 40 рублей, доход составит 60 рублей. На начало проекта будем рассчитывать на количество заказов 50 ед. в день при среднем количестве заказываемого бензина 15 литров, то есть доход от доставки в день составит 3000 рублей или 90 тыс. руб. в месяц и 1080 тыс. руб. в год, а после уплаты налога на прибыль 864 тыс. руб. в год. В то же время сбыт увеличится на 22,5 тысячи литров в месяц, то есть на 135 тыс. руб. выручки за месяц.

Доставку будут осуществлять 3 водителя, работающих посменно 2/1, то есть каждый из них проработает по 15 дней и оба бензовоза будут задействованы целый месяц. Оплата труда повременная: 15 тыс. руб./мес. Дополнительно предусмотрены премии за выполнение большего количества заказов: это

стимулирует работников на выполнение большего количества заказов за меньший промежуток времени.

Таким образом, при среднедневном количестве заказов равном 50, мероприятие может окупиться за год, а при худшем раскладе за 2. После этого станет возможным замена этих бензовозов на новые или расширение производства, что позволит получать в разы большую прибыль. Расширение производства позволит снизить издержки за счет уменьшения расстояния между заказами и время прибытия бензовоза, так мы сможем обслуживать большее количество людей, а им не нужно будет долго ждать, что также скажется на количестве заказов.

В таблице 3.2 представлены спрогнозированные данные сбыта продукции на автоматизированной и передвижной АЗС.

Таблица 3.3 – План сбыта, л

Период	Аи 92, л	Аи 95, л	Дизельное топливо, л	Аи 95 пер., л	Аи 92 пер., л	Доставка, ед.
3кв. 2018 г.	220 000	90 000	46 000	6 000	16 500	1 200
4кв. 2018 г.	220 000	90 000	46 000	6 000	16 500	1 300
1кв. 2019 г.	220 000	90 000	46 000	4 000	16 000	1 400
2кв. 2019 г.	300 000	110 000	55 000	7 000	17 000	1 500
3кв. 2019 г.	330 000	135 000	69 000	8 000	22 000	1 500
4кв. 2019 г.	260 000	100 000	50 000	8 000	22 000	1 500
2020 г.	1 110 000	435 000	220 000	27 000	77 000	1 500
1-6.2021 г.	550 000	200 000	101 000	11 000	33 000	1 500

Торговая наценка на все виды топлива составляет 6 рублей.

Аи 92 пер. и Аи 95 пер. будут реализовываться с помощью передвижной АЗС.

На начале реализации проекта объемы сбыта будут небольшие в силу того, что немного людей будут знать о проекте. Но будут приложены все усилия, связанные с рекламными компаниями и акциями при запуске проекта, для того чтобы как можно больше потенциальных клиентов узнали о новых АЗС в кратчайшие сроки.

### 3.3 Расчет потребности в инвестициях на развитие предприятия

Кроме инвестиционных затрат в начале проекта необходимо учитывать постоянные издержки. Они отражены в таблице 3.3.

Таблица 3.4 – Общие издержки

Название	Сумма, руб.	Платежи
Управление		
Интернет	10 000	Ежемесячно, весь проект
Услуги Связи	1 000	Ежемесячно, весь проект
Инкассация	5 000	Ежемесячно, весь проект
Диспетчеризация	25 000	Ежемесячно, весь проект
Производство		
Заработная плата 3 водителей на ПАЗС	45 000	Ежемесячно, весь проект
Транспортные расходы для ААЗС	5 000	Ежемесячно, весь проект
Текущий Ремонт	2 000	Ежемесячно, весь проект
Обслуживание станции	4 000	Ежемесячно, весь проект

В текущий ремонт входит стоимость запчастей для оборудования, а в обслуживание станции – плата ремонтникам за уход за колонками, резервуарами и т.д.

В затраты деятельности организации также входят налоги, которые необходимо учитывать. Так как предприятие работает по общей системе налогообложения, налог на прибыль составит 20%. Также уплачиваются: налог на доходы физических лиц, страховые взносы, налог на добавленную стоимость и налог на имущество [2].

Налоги, уплачиваемые предприятием, представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.5 – Налоги

Налог	Налоговая ставка, %	Налогооблагаемая база
НДФЛ	13	Заработная плата
Налог на прибыль	20	Прибыль до налогообложения
Страховые взносы	30	Заработная плата
НДС	18	Добавленная стоимость
Налог на имущество	2,2	Имущество

Расчет прибылей, убытков и денежных потоков.

Прогноз финансовых результатов представляет собой форму финансовой оценки, предназначенной для анализа на каждом интервале планирования соотношения доходов организации (проекта), относимых в соответствии с учетной политикой к данному периоду, со связанными с ними расходами, налоговыми выплатами и дивидендами, а также размером чистой прибыли, являющейся наряду с амортизацией одним из основных источников денежных средств для возврата займов, привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта.

Прогноз финансовых результатов проекта приведен в таблице 3.5.

Полученный результат свидетельствует, что при запланированных объемах сбыта, издержках производства и ценах на продукцию проект обеспечивает приемлемый финансовый результат. Хотя на первом году проекта он является убыточным (-5 012 тыс. руб.) к 2019 г. величина прибыли достигает 2 876 тыс. руб. Чистый объем продаж в среднем за год составит 61 795 тыс. руб.

Валовая прибыль, за минусом суммарных прямых издержек, равна 9 049 тыс. руб., а прибыль до выплаты налога, то есть с учетом суммарных постоянных издержек и суммарных непроизводственных издержек – 7 378 тыс. руб. Чистая прибыль после уплаты налогов в сумме 1 476 тыс. руб. будет равна 5 902 тыс. руб. за 2020 год (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Прогноз финансовых результатов, руб.

Строка	2018 г.	2019 г.	2020 г.	1-6.2021 г.
Валовой объем продаж	30 447 510	70 230 106	61 795 643	34 750 617
Чистый объем продаж	30 447 510	70 230 106	61 795 643	34 750 617
Материалы и комплектующие	26 086 094	59 988 280	52 746 535	29 676 277
Суммарные прямые издержки	26 086 094	59 988 280	52 746 535	29 676 277
Валовая прибыль	4 361 415	10 241 826	9 049 107	5 074 340
Налог на имущество	111 552	131 458	116 234	52 408
Административные издержки	66 984	118 435	123 104	63 345
Производственные издержки	249 669	441 442	458 842	236 104
Зарплата производственного персонала	367 001	755 815	785 608	404 247
Суммарные постоянные издержки	683 654	1 315 693	1 367 554	703 697
Амортизация	8 574 167	187 176	187 176	93 588
Суммарные непроизводственные издержки	8 574 167	187 176	187 176	93 588
Другие издержки	4 265			
Убытки предыдущих периодов		5 012 224		
Прибыль до выплаты налога	-5 012 224	3 595 272	7 378 141	4 224 646
Налогооблагаемая прибыль	-5 012 224	3 595 272	7 378 141	4 224 646
Налог на прибыль		719 054	1 475 628	844 929
Чистая прибыль	-5 012 224	2 876 218	5 902 513	3 379 716

Из сформированного финансового результата по проекту следует:

- убыток в 2018 году связан с подготовительными мероприятиями по строительству ААЗС и оборудованием ПАЗС;

- постепенный рост чистой прибыли в последующие годы – это результат деятельности, связанный с выходом на проектную мощность реализации ГСМ.

Отчет о движении денежных средств отражает остатки денежных средств в динамике от периода к периоду и предназначен для оценки финансовой реализуемости проекта. План денежных поступлений и выплат содержит три раздела, соответствующих основным направлениям деятельности предприятия [4]:

- кэш-фло от операционной деятельности;
- кэш-фло от инвестиционной деятельности;
- кэш-фло от финансовой деятельности.



В разделе «Кэш-фло от операционной деятельности» представлены денежные поступления и выплаты, связанные со сбытом, производством, расчетами по налогам, операциями по размещению временно свободных денежных средств. Производственные затраты объединены в две группы: «Суммарные прямые издержки» и «Суммарные постоянные издержки».

Раздел «Кэш-фло от инвестиционной деятельности» отражает движение денежных средств, связанных с инвестиционным периодом реализации проекта.

Раздел «Кэш-фло от финансовой деятельности» отражает поступления и выплаты денежных средств по операциям, связанным с финансированием проекта.

Движение денежных средств представлено в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Движение денежных средств, руб.

Строка	2018 год	2019 год	2020 год	1-6.2021
Поступления от продаж	35 928 062	82 871 526	72 918 858	41 005 728
Затраты на материалы и комплектующие	30 434 096	70 190 464	61 645 205	34 720 154
Суммарные прямые издержки	30 434 096	70 190 464	61 645 205	34 720 154
Общие издержки	373 651	660 656	686 697	353 351
Затраты на персонал	277 610	571 721	594 257	305 784
Суммарные постоянные издержки	651 261	1 232 377	1 280 954	659 135
Налоги	795 460	2 732 316	3 468 969	1 831 765
Кэш-фло от операционной деятельности	4 047 243	8 716 367	6 523 728	3 794 673
Затраты на приобретение активов	15 218 903			
Другие издержки подготовительного периода	5 032			
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-15 223 936			
Собственный (акционерный) капитал	15 550 000			
Кэш-фло от финансовой деятельности	15 550 000			
Баланс наличности на начало периода		4 373 307	13 089 675	19 613 403
Баланс наличности на конец периода	4 373 307	13 089 675	19 613 403	23 408 076

Основным условием финансовой реализуемости проекта является положительное значение накопленного денежного потока проекта (рассчитанного нарастающим итогом) на каждом интервале планирования проекта. Выполнение данного условия обеспечивается подбором соответствующих источников финансирования, покрывающих дефицит денежных средств на этапе осуществления капитальных затрат и формирования первоначальных оборотных средств. Общий денежный поток положителен в течение всего периода планирования. Это говорит о том, что предприятие покрывает издержки производства и реализации, получает прибыль и за счет нее возвращает инвестиции и финансирует свою операционную деятельность. На рисунке 3.1 представлен график движения денежных средств.

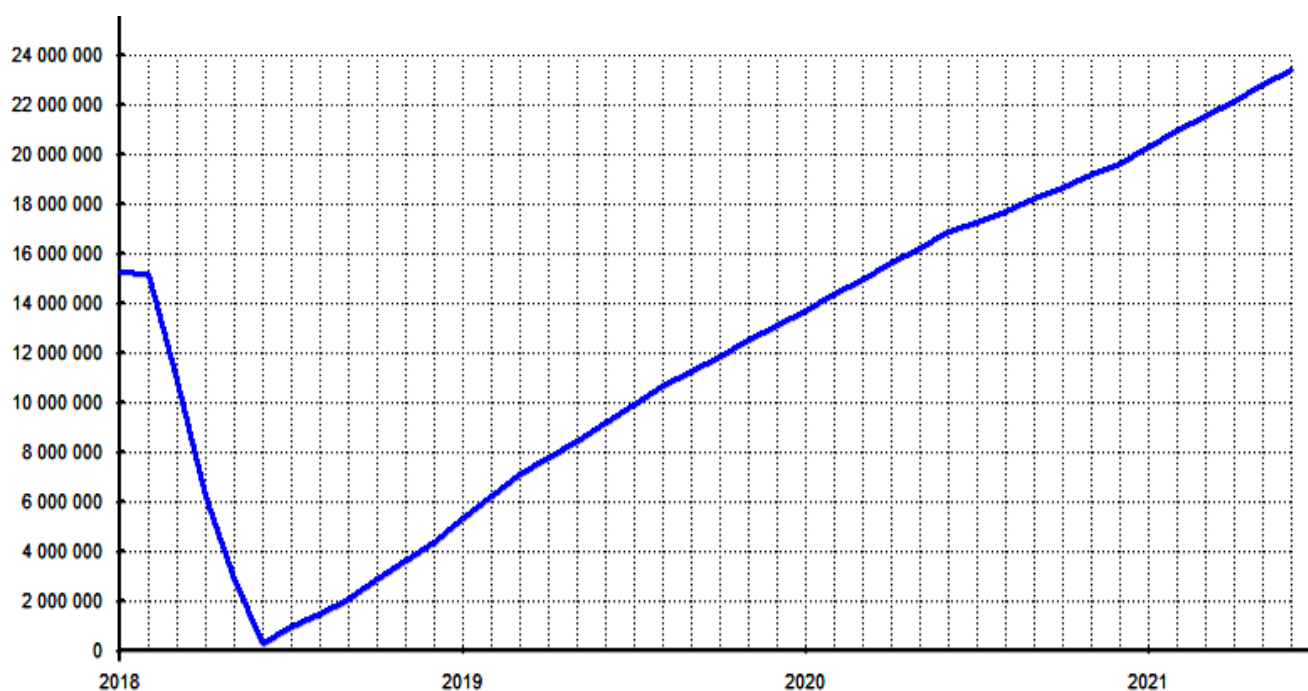


Рисунок 3.1 – График движения денежных средств, тыс. руб.

Положительный результат складывается из следующих составляющих. Выручка от реализации продукции равна 41 млн. руб. Денежные средства, полученные от продаж, будут использованы на покрытие текущих издержек, уплату налогов. В итоге кэш-фло от операционной деятельности равен 3,8 млн.

руб. А баланс денежных средств на момент окончания проекта равен 23,4 млн. руб.

Балансовый отчет отражает стратегию управления капиталом компании, степень ее зависимости от заемных средств. Анализ совокупности балансовых показателей позволяет оценить риск финансовых вложений в проект. Если говорить более конкретно, то баланс отражает структуру активов, обязательств и собственных средств предприятия на каждом этапе реализации проекта.

Наименьшее значение денежных средств отмечается в шестом месяце 2018 года (273 тыс. руб.). Это связано с результатами производственно-финансовой деятельности организации (рисунок 3.1).

#### Оценка эффективности инвестиционного проекта

Для расчета дисконтированных показателей нам понадобится ставка дисконтирования. Исходя из данных Министерства финансов, ставка дисконтирования в 2018 году равна 10 %.

Значения наиболее часто используемых показателей эффективности инвестиций отражены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Показатели экономической эффективности проекта

Наименование показателя	Критерий	Значение
Горизонт планирования, мес.		42
Ставка дисконтирования, %		10
Период окупаемости, мес.	$PB < T_{расч.}$	27
Дисконтированный период окупаемости, мес.	$DPB < T_{расч.}$	30
Средняя норма рентабельности, %	$ARR > E^*$	40
Чистый доход, руб.	$NV > 0$	7 700 847
Чистый дисконтированный доход, руб.	$NPV > 0$	3 046 512
Индекс прибыльности, доли ед.	$PI > 1$	1.40
Внутренняя норма доходности, %	$IRR > E^*$	19.23

\*E – ключевая ставка ЦБ РФ = 7,25%.

Проведенные расчеты показывают, что инвестиционный проект является коммерчески эффективным:

1. Проект, при всех рассмотренных условиях, способен отвечать по имеющимся финансовым обязательствам, имеет положительное сальдо денежных потоков и, следовательно, является финансово состоятельным.

2. Простой срок окупаемости инвестиций составляет 27 месяцев, а если учесть, что продажи начались через полгода после начала проекта, то можно сказать, что продажи окупят проект меньше чем за 2 года и начнут приносить большие доходы.

3. При принятой ставке дисконтирования денежных потоков в размере 10 % дисконтированный срок окупаемости инвестиций составляет не более 30 месяцев.

4. Чистый дисконтированный доход проекта отражает масштабы проекта и размер прибыли. Эта величина положительна и на горизонте планирования оценивается за весь период реализации проекта с учетом ожидаемого изменения стоимости денег примерно в 3 млн. руб. (рисунок 3.2).

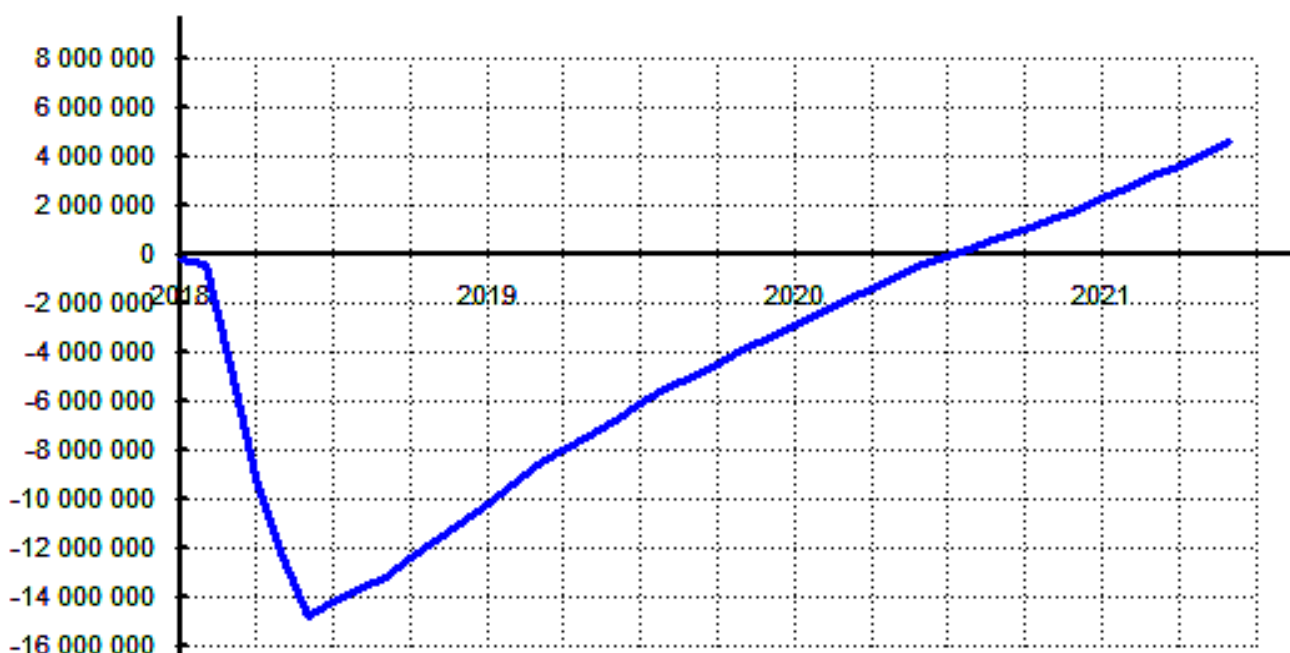


Рисунок 3.2 – График окупаемости проекта

5. Средняя норма рентабельности интерпретируется как средний годовой доход, который можно получить от реализации проекта. Его значение показывает, что на каждый вложенный рубль начальных инвестиций может быть получено 40 коп. дохода.

6. Индекс прибыльности демонстрирует относительную величину доходности проекта (отношение прибыли к инвестированным средствам), которая должна быть больше 1 (в проекте 1,40).

7. Внутренняя норма доходности проекта составляет 19,23 %, что выше ключевой ставки ЦБ РФ ( $E=7,25$  %).

Как мы видим, дисконтированные показатели отражают менее оптимистичную ситуацию, но тем не менее проект все еще остается привлекательным. Чистый дисконтированный доход имеет неплохое значение, а значит денежные средства, вложенные в этот проект, вернулись приумноженные и, при благоприятной внешней экономической среде, предприятие будет развиваться еще быстрее.

Объединяя все вышеперечисленные результаты, можно сделать вывод о привлекательности данного проекта для потенциальных инвесторов. Период окупаемости укладывается в расчетный, чистый доход положительный, индекс прибыльности больше 1.

В процессе реализации проекта под воздействием различных непредвиденных обстоятельств могут возникнуть отклонения показателей эффективности от расчетного значения.

Анализ чувствительности позволяет определить степень влияния варьируемых факторов на финансовый результат проекта путем нахождения их критических границ.

Проведенный однопараметрический анализ чувствительности чистой текущей стоимости проекта к различным экономическим факторам подтверждает, что при отклонении любого из исследуемых параметров в сторону уменьшения и в сторону увеличения на 20 % проект сохраняет свою привлекательность и способность генерировать положительный денежный поток (рисунок 3.3).

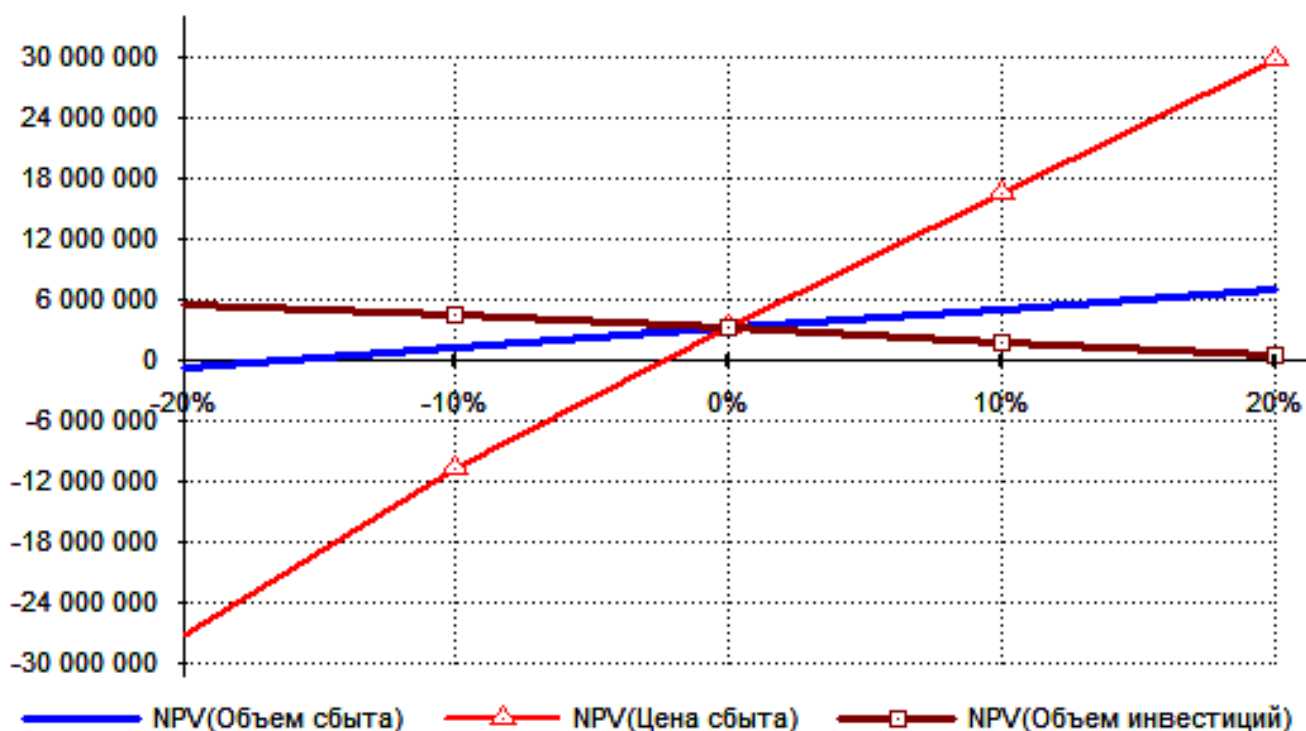


Рисунок 3.3 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по чистому дисконтированному доходу (NPV), руб.

Также анализ чувствительности показал:

1. Низкую чувствительность чистого дисконтированного дохода проекта к инвестициям и объему сбыта продукции;
2. Высокую чувствительность чистого дисконтированного дохода проекта к цене. При увеличении цены сбыта на 10 % чистый дисконтированный доход вырастает примерно до 16 289 112 рублей, а при уменьшении снижается до -10 972 364 рублей.

В целом, значительное снижение цен на продукцию маловероятно вследствие крайне благоприятной рыночной конъюнктуры. Таким образом, отклонение указанных параметров в пределах  $\pm 20\%$  неспособно кардинально изменить результаты реализации проекта.

Выводы по главе.

В работе предложены мероприятия по совершенствованию деятельности предприятия ООО «Лидер»: создание автоматической и передвижной АЗС.

Постройка и содержание автоматической АЗС обходится дешевле чем на заправочной станции традиционного типа, так как на ней не будут работать кассиры, а значит не нужно создавать им соответствующих условий и производить коммунальные платежи. Это позволит сократить количество зданий и уменьшит издержки. Кроме того, ААЗС позволяет обслуживать клиентов быстрее и проще.

Передвижная автозаправочная станция расширяет рынок сбыта и приносит дополнительные доходы за счет доставки горюче-смазочных материалов. Клиентам не приходится тратить время и топливо, чтобы добраться до заправки, которая может быть расположена далеко. Это повышает эффективность деятельности самих клиентов, так как сэкономленное время они могут потратить на другие дела. Кроме того ПАЗС требует минимальных вложений.

Предложенный проект потребует инвестиций на сумму 15 550 000 рублей, которые пойдут на строительство автоматизированной автозаправочной станции и покупку машин и оборудования для передвижной автозаправочной станции. Инвестиционный анализ показал, что эти средства окупятся за относительно короткое время.

Данный проект был проанализирован с помощью разнообразных инструментов оценки эффективности инвестиций. Анализ чувствительности информирует, что чистый дисконтированный доход имеет наибольшую чувствительность к изменению цены сбыта. В ходе расчета показателей срок окупаемости составил 27 месяцев, а дисконтированный срок окупаемости – 30 месяцев, чистый дисконтированный доход – больше 3 миллионов рублей, индекс прибыльности больше единицы, внутренняя норма доходности – 19,23 %, что больше ключевой ставки Банка России (7,25 %).

Приведенные значения показывают, что проект обладает высокой эффективностью и выгоден с точки зрения инвестиций.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенной работы изучены теоретические основы инвестиционной деятельности, определены этапы разработки и анализа инвестиционных проектов, сравнены подходы зарубежных и отечественных авторов в области инвестирования.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ООО «Лидер» – офис находится по адресу: Курганская область, город Шумиха ул. Промышленная дом 1. Ассортимент реализуемой продукции ООО «Лидер» включает следующие группы товаров: горюче-смазочные материалы; автозапчасти.

В работе изучен бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах предприятия ООО «Лидер», также проведен их горизонтальный, вертикальный, вертикально-горизонтальный и факторный анализ. Далее произведен расчет потребности предприятия ООО «Лидер» в инвестициях исходя из анализа финансового состояния, то есть на основе значений показателей ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности.

В ходе проведения анализа финансового состояния предприятия ООО «Лидер», было обнаружено, что практически все показатели находятся в критическом состоянии:

- показатели ликвидности ниже нормативных, что свидетельствует о низкой способности предприятия расплачиваться по своим обязательствам (коэффициенты абсолютной и быстрой ликвидности в 2017 году составляют 0,087 и 0,281соответственно);

- показатели финансовой устойчивости ниже нормативных, что повышает риск банкротства (коэффициент автономии равен 0,009 в 2017 году);

- низкая оборачиваемость активов отражает неэффективность деятельности организации (в 2017 году коэффициент оборачиваемости оборотных активов снизился с 2,3 до 2,052);



– показатели рентабельности также свидетельствуют о низкой эффективности деятельности и о высоком риске банкротства предприятия (рентабельность продаж и продукции в 2017 году – 0,4 % и 0,5 % соответственно).

Выручка предприятия ООО «Лидер» в 2016 году выросла на 125 % по сравнению с 2015 годом, однако одновременно выросла и себестоимость продукции на 125,6 % по сравнению с 2015 годом, это обусловлено снижением эффективности продаж ООО «Лидер». Однако прибыль все же увеличивается три года подряд (с 1 718 до 2 341) за счет других поступлений, например проценты к получению..

Подводя итоги по результатам оценки деятельности предприятия ООО «Лидер», необходимо отметить тот факт, что у предприятия на данном рынке существуют достаточно серьезные конкуренты, которые занимают первые места по многим направлениям. Поэтому необходимо разработать ряд мероприятий, которые помогли бы предприятию удержать рыночные позиции и даже занять лидирующее положение на рынке продажи ГСМ в регионе.

Для того чтобы улучшить финансовое состояние и вывести предприятие из кризисного состояния, был разработан инвестиционный проект, который заключается в проведении двух мероприятий: строительство автоматизированной и передвижной автозаправочных станций.

Данный инвестиционный проект характеризуется следующими показателями:

– положительный чистый дисконтированный доход (3 046 тыс. руб.) и индекс доходности, превышающий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный;

– внутренняя норма доходности капитальных вложений в инвестиционный проект составляет 19,23 %, что выше ключевой ставки ЦБ РФ (7,25 %);

– срок окупаемости проекта, исчисленный по реальным потокам денежных средств, составит 2 года и 3 месяца, а исчисленный по дисконтированным потокам денежных средств – 2,5 года.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости проекта позволяют охарактеризовать инвестиционный проект как приемлемый для осуществления инвестиций. Для наглядности в работе представлены графики окупаемости проекта и движения денежных средств.

Анализ чувствительности показал, что чистый дисконтированный доход в большей степени зависит от изменения цены сбыта, чем от изменения других факторов, но, так как на рынке ГСМ цены, как правило, не снижаются, то можно говорить о гарантированности получения дохода.

Мероприятия по строительству ААЗС и эксплуатации ПАЗС окупятся в короткие сроки и начнут приносить значительную прибыль, а значит, позволят предприятию выйти из кризисного состояния и перейти к устойчивому росту. Данный инвестиционный проект является финансово состоятельным, рентабельным и будет способствовать улучшению финансового состояния предприятия.

В результате осуществления проектных мероприятий к 2020 году выручка от реализации вырастет на 10 %, себестоимость увеличится на 8 %, а чистая прибыль возрастет в три с половиной раза по сравнению с 2017 годом. То есть эффективность деятельности предприятия ООО «Лидер» увеличится в разы и продолжит восходящий тренд.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что внедрение проектных мероприятий в деятельность организации ООО «Лидер» позитивно отразится на результате коммерческой деятельности предприятия, позволит сохранить конкурентные преимущества и свою долю на рынке горюче-смазочных материалов.

Результаты работы следует использовать для изучения теории по инвестиционной деятельности, анализа инвестиционных проектов, для оценки финансового состояния ООО «Лидер» и для повышения эффективности деятельности этой и других организаций, специализированных на продаже горюче-смазочных материалов.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14–ФЗ // СЗ РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
2. Налоговый кодекс РФ (2016 год, действующая редакция) / принят 31.07.1998 / последняя редакция 03.07.2016 на основании 249–ФЗ.
3. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. (ред. от 3 июля 2016 г.) № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
4. Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».
5. Аньшин, В.М. Инвестиционный анализ: учеб.-практ. пособие. / В.М. Аньшин. – 3-е изд., испр. – М.: Дело, 2014. – 280 с. – (Сер. «Библиотека современного менеджера»).
6. Балабанов, И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 192 с.
7. Беренс, В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс; пер. с англ. // Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Studies, UNIDO. – М.: Интерэксперт, 2015. – 528 с.
8. Безрукова, Т.Л. Инвестиционная привлекательность инновационных проектов как многоуровневая система / Т.Л. Безрукова // Финансы, экономика, стратегия. – 2010. – № 6. – с. 15–25.
9. Безрукова, Т.Л. Инвестиционная привлекательность современных инновационных проектов как механизм повышения эффективности экономической деятельности на промышленном предприятии / Т.Л. Безрукова, А.Н. Борисов, И.И. Шанин // Финансы и кредит. – 2012. – № 20. – с. 16–26.
10. Бланк, И.А. Стратегия и тактика управления финансами / И.А. Бланк. – Киев: АДЕФ-Украина, 2012. – 534 с.

11. Валинурова, Л.С. Управление инвестиционной деятельностью: учебник / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: КНОРУС, 2016. – 384 с.
12. Волков, А.С. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности / А.С. Волков, М. Куликов, А. Марченко. – М.: Вершина, 2011. – 304 с.
13. Волков, И. Вероятностные методы анализа рисков / И. Волков, М. Грачева. – М.: Проектный анализ, 2011. – 284 с.
14. Воропаев, Ю.Н. Оценка риска аудита и бизнеса / Ю.Н. Воропаев // Бухгалтерский учет. – 2013 – № 6. – 181 с.
15. Гарнер, Д. Привлечение капитала / Д. Гарнер, Р. Оуэн, Р. Конвей. – М.: изд-во Д. Уайли анд Санз, 2011. – 464 с.
16. Герчикова, И.Н. Менеджмент / И.Н. Герчикова. – М.: Юнити, 2014. – 512 с.
17. Гейдж, Дж. Методы оценки недвижимости: индивидуальный подход к инвестору / Дж.Гейдж // Commercial Real Estate. – 2015. – № 5 (29).
18. Гейдж, Дж. Инвестиционная стоимость в сравнении с рыночной / Дж. Гейдж // Commercial Real Estate. – 2010. – № 10 (93).
19. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / пер. с англ. – 2-е изд., исправл. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. – 1341 с.
20. Дежинов, Д.В. Методика оценки инвестиционной привлекательности проектов / Д.В. Дежинов, А.Н. Ларионов // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2016. – № 5. – с. 226–232.
21. Елагин, Ю.А. Организация коммерческой деятельности в торговле / Ю.А. Елагин, Т.И. Николаева. – Екатеринбург, 2010. – 156 с.
22. Кейн, Э. Экономическая статистика и эконометрия: Введение в количественный экономический анализ / Э. Кейн; пер. с англ. – М.: Статистика, 2011. – 232 с.
23. Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: учеб. пособие / Т.С. Колмыкова. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 204 с.

24. Колтынюк, Б.А. Инвестиции: учебник / Б.А. Колтынюк. – СПб.: изд-во Михайлова В.А. – 2013. – 848 с.
25. Крылов, Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учеб. пособие / Э.И. Крылов. – 2012. – 192 с.
26. Липсиц, И.В. Инвестиционный проект / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. – М.: изд-во «Бек», 2012. – 304 с.
27. Макаров, А.С. К проблеме выбора критериев анализа состоятельности организации / А.С. Макаров // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – с. 26–34.
28. Марголин, А.М. Экономическая эффективность инвестиционных проектов: учебник для вузов / А.М. Марголин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2015. – 367 с.
29. Мертенс, А. Инвестиции / А. Мертенс. – Киев: Киевское инвестиционное агентство, 2015. – 416 с.
30. Михайлова, Э.А. Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие / Э.А. Михайлова, Л.Н. Орлова. – Рыбинск: РГАТА, 2013. – 176 с.
31. Оценка недвижимости: учебник / А.Г. Грязнова и др. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 496 с.
32. Пуряев, А.С. Несовершенство оценки синергетической эффективности и эффекта / А.С. Пуряев, Е.А. Рыбкина, Э.Н. Шарифуллина. // Казанская наука. – 2010. – № 7. – с. 76–81.
33. Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовый и др. – М.: Аланс, 2014.
35. Сердюкова, И.Д. Методы анализа финансовых рисков / И.Д. Сердюкова // Бухгалтерский учет. – 2016. – № 6. с. 54–56.
36. Скрибнер, Л. Анализ безубыточности. Банковское дело и финансирование инвестиций / Л. Скрибнер, Г. Пюри; под ред. Н. Брука. – Ч. 1. – Т. 1. – Вашингтон, Институт Экономического Развития Всемирного Банка, 2012. – 504 с.

37. Смирнова, Н.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия в условиях реструктуризации экономики: дис. канд. экон. наук: 08.00.15. – М., 2014. – 173 с.
38. Смоляк, С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности (Теория ожидаемого эффекта) / С.А. Смоляк. – М.: ЦЭМИ, 2011. – 888 с.
39. Сураева, М.О. Формирование инвестиционной привлекательности проектов: дис. канд. экон. наук: 08.00.15. – М., 2015. – 176 с.
40. Тарасевич, Е.И. Анализ инвестиций в недвижимость / Е.И. Тарасевич. – СПб.: МКС, 2010. – 428 с.
41. Тикова, Т.В. Методические основы определения инвестиционной стоимости объектов недвижимости: дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2014. – 151 с.
42. Хомкалов, Г.В. Оценка привлекательности объектов инвестирования: теория и практика / Г.В. Хомкалов. – Иркутск: изд-во ИГЭА, 2011. – 184 с.
43. Худякова, Т.А. Инвестиции и инвестиционный анализ: учеб. пособие / Т.А. Худякова, А.В. Шмидт. – Челябинск: издательский центр ЮУрГУ, 2015. – 73 с.
44. Шабаева, В.А. Организация управления рисками в инвестиционных банках / В.А. Шабаева // Бизнес и банки. – 2016. – № 31. – с. 7.
45. Шарп, У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли. – М.: Инфра-М, 2011. – 1028 с.
46. Шеремет, А.Д. Аудит: учебник / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. – 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 448 с.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### ПРИЛОЖЕНИЕ А БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

Таблица А1 – Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

	2015 г.	2016 г.	2017 г.
<b>Актив</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	0	701	701
Основные средства	193 871	282 614	282 614
Финансовые вложения	0	103 780	106 140
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>193 871</b>	<b>387 095</b>	<b>389 455</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	55 181	78 372	84 042
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	17 605	4 809	5 004
Дебиторская задолженность	403 796	167 002	135 023
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	2 982	27 808	25 245
Денежные средства и денежные эквиваленты	22 623	27 070	35 823
Прочие оборотные активы	51	33 914	29 437
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>502 238</b>	<b>338 975</b>	<b>314 574</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>696 109</b>	<b>726 070</b>	<b>704 029</b>
<b>Пассив</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1 718	3 632	5 973
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>1 728</b>	<b>3 642</b>	<b>5 983</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	0	231	0
<b>ИТОГО по разделу IV</b>	<b>0</b>	<b>231</b>	<b>0</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	9 720	43 211	49 655
Кредиторская задолженность	684 661	678 986	648 391
<b>ИТОГО по разделу V</b>	<b>694 381</b>	<b>722 197</b>	<b>698 046</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>696 109</b>	<b>726 070</b>	<b>704 029</b>

ПРИЛОЖЕНИЕ Б  
ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Таблица Б1 – Отчет о финансовых результатах, тыс. руб.

	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка	346 610	779 769	645 620
Себестоимость продаж	345 143	778 726	642 005
Валовая прибыль (убыток)	1 467	1 043	3 615
Коммерческие расходы	388	192	234
Управленческие расходы	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	1 079	851	3 381
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	813	8 511	6 984
Проценты к уплате	148	3 410	2 879
Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Прочие доходы	4 194	352	364
Прочие расходы	3 790	3 911	4 014
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 148	2 393	2 926
Текущий налог на прибыль	430	479	585
Чистая прибыль (убыток)	1 718	1 914	2 341