

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент

_____ О.Н. Пастухова
_____ 2018 г.

Разработка и финансовое обоснование инвестиционного проекта по
внедрению в производство модернизированного грузового автомобиля
высокой проходимости

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.03.02.2018.024.ВКР

Руководитель работы, генеральный
директор ООО «ПКФ «Спецтехника»

_____ К.А. Рыжиков
_____ 2018 г.

Автор работы

студент группы МиЭУП-594

_____ Д.А. Соцки
_____ 2018 г.

Нормоконтролер, доцент

_____ А.С. Кондратьев
_____ 2018 г.

Миасс 2018

АННОТАЦИЯ

Соцки Д.А. Разработка и финансовое обоснование инвестиционного проекта по внедрению в производство модернизированного грузового автомобиля высокой проходимости. – Миасс: ЮУрГУ, МиЭУП-594, 2018, 75 с., 27 табл., 12 илл., библиогр. список – 29 наим., 4 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки и финансового обоснования инвестиционного проекта по производству новой продукции в ООО «ПКФ «Спецтехника».

Результатом данной выпускной квалификационной работы является разработанный инвестиционный проект по внедрению в производство новой продукции, который позволит предприятию повысить финансовые результаты, расширить ассортимент услуг и улучшить положения предприятия на рынке.

Рассчитаны затраты на реализацию проекта и дан прогноз эффективности от внедрения результатов выпускной квалификационной работы.

Выпускная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографии, и приложений.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	8
1.1 Инвестиции и инвестиционные проекты	8
1.2 Методы оценки инвестиционных проектов	22
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПКФ «СПЕЦТЕХНИКА»	34
2.1 Характеристика предприятия	34
2.2 Анализ финансовых результатов, рентабельности и деловой активности	36
2.3 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности	42
3 РАЗРАБОТКА И ФИНАНСОВОЕ ОБСОНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ВНЕДРЕНИЮ НОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «ПКФ «СПЕЦТЕХНИКА»	51
3.1 Техничко-экономические показатели новой продукции	51
3.2 Анализ стоимости проекта	55
3.3 Определение потребности капитальных вложений	59
3.4 Определение затрат и финансовых результатов проекта	60
3.5 Оценка эффективности инвестиционного проекта	62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	65
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	67
ПРИЛОЖЕНИЕ А Отчет о финансовых результатах	70
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Бухгалтерский баланс	71
ПРИЛОЖЕНИЕ В План денежных потоков	73
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Расчет срока окупаемости	75

ВВЕДЕНИЕ

При реализации значительной части инвестиционных проектов не всегда оправдываются начальные ожидания, что и приводит к провалам или срывам проектов. Основными причинами этого являются некорректно определенный объем проекта, неадекватное управление рисками, неспособность определить основные допущения и другие аналогичные проблемы.

С одной стороны методология разработки и оценки эффективности инвестиционных проектов сложна и требует подготовки большого объема детальной информации, показатели эффективности зачастую противоречат друг другу, присутствует сложность разработки и оценки проектов на разных этапах, особенно, на начальном, когда еще трудно оценить эффективность вложений. С другой стороны у многих предприятий алгоритм определения приоритетности проектов зачастую строго не регламентирован, а финансовая оценка, как правило, проводится формально.

Успешное решение данных проблем во многом зависит от тщательной разработки и эффективной финансовой оценки инвестиционных проектов.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка и финансовое обоснование инвестиционного проекта по внедрению новой продукции в ООО «ПКФ «Спецтехника».

Продукция, предлагаемая к внедрению - модернизированный грузовой автомобиль высокой проходимости на шасси «Урал-43206» 4x4 с комбинированной пневматической подвеской в целях повышения плавности хода.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- систематизировать принципы и методы разработки и оценки эффективности инвестиционных проектов;
- провести анализ деятельности объекта исследования;
- разработать инвестиционный проект по внедрению новой продукции;

- провести финансовую оценку эффективности инвестиционного проекта.

Объектом исследования в работе является – общество с ограниченной ответственностью «Производственно-коммерческая фирма «Спецтехника» - предприятие, занимающееся производством и реализацией, модернизацией, доработкой и ремонтом большегрузной спецтехники.

Предмет исследования – инвестиционный проект по внедрению новой продукции.

В качестве информационной базы для выполнения исследования использовались данные, полученные при сборе информации по конкретной организации, вторичная информация СМИ, данные бухгалтерской отчетности за 2014-2016 гг.

В ходе разработки выпускной квалификационной работы использовались труды, таких авторов и исследователей, как Савицкая Е.С., Скляренко В.К., Прудников В.М., Стоянова Е.С., Шеремет А.Д. и других.

Практическая значимость состоит в том, что реализация разработанного проекта позволит фирме добиться повышения конкурентоспособности, улучшить финансовые результаты и эффективность своей деятельности.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

1.1 Инвестиции и инвестиционные проекты

Термин «инвестиции» происходит от латинского «инвест», что означает вкладывать. Под инвестициями обычно понимают поток вложений средств, отвлеченных с определенной целью от непосредственного потребления.

В экономической теории используется более узкое понимание термина «инвестиция», чем то, которое употребляется в повседневной жизни. С точки зрения обывденного сознания приобретение почти любого вида активов считается инвестицией. Однако с народнохозяйственных позиций нельзя утверждать, что предприятие, приобретая бывшее в эксплуатации оборудование, осуществляет инвестицию, так как при этом общая величина капитала в стране не изменяется. Здесь имеет место сделка по переводу активов со счетов одного предприятия на счета другого. Инвестиции осуществляются только тогда, когда часть результатов текущего производства используется для увеличения капитала.

Понятие «капитал» характеризует разнообразные ресурсы, являющиеся результатом предшествующей производственной деятельности не ставшие предметом немедленного потребления, а поступившие в производственную сферу в целях повышения эффективности их функционирования в последующие периоды времени. Капитал, прежде чем приобрести вещественно-натуральную форму и стать реальным капиталом, первоначально накапливается в денежной форме. Трансформация денежного капитала в реальный реализуется в процессе инвестирования.

Согласно Федеральному закону от 25.02.99. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» «инвестиции - это средства (денежные средства, ценные бумаги, имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку),

вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности с целью получения прибыли и достижения иного полезного эффекта»[4].

Из этого определения следует, что инвестиции имеют место в том случае, когда происходит отвлечение части средств от непосредственного потребления с определенной целью, при этом цель может быть не только экономической (получение прибыли), но и социальной или экологической.

Преобразование экономических ресурсов в процессе инвестирования требует определенного времени. Инвестиционный процесс предполагает вложение необходимых средств, которые окупятся только после реализации продукции, которая будет изготовлена на новых производственных мощностях. Это обстоятельство делает инвестиции рискованными, и лишний раз свидетельствует о важности экономической оценки принимаемых инвестиционных решений.

Следует отметить, что в экономической литературе использовалось понятие «капитальные вложения», которое трактовалось более узко чем «инвестиции». Капитальные вложения - это вложения в основной капитал. Инвестиции же включают:

- прямые капитальные вложения в строительство зданий, сооружений, на приобретение оборудования (новое строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение, модернизация, реорганизация производства);
- портфельные инвестиции в ценные бумаги (акции, облигации и др.);
- затраты на прирост оборотного капитала;
- затраты на образование и переобучение персонала;
- затраты на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки).

Поскольку инвестиции требуют привлечения значительных ресурсов важно дать им объективную оценку. Оценка - это формирование мнения о ценности, значимости того или иного процесса.

В процессе такой оценки необходимо убедиться, что прирост капитала,

другие полезные эффекты от инвестиционной деятельности являются достаточными для того, чтобы скомпенсировать инвестору и другим участникам инвестиционного процесса отказ от использования имеющихся средств на потребление

в текущем периоде, вознаградить их за риск, вознаградить их за риск, возместить потери от инфляции в предстоящем периоде.

Величина инвестиций зависит от ожидаемой нормы прибыли в результате реализации инвестиционного проекта, наличия альтернативных вариантов вложения средств, уровня налогообложения, уровня и динамики инфляции. В условиях обесценивания денег, когда будущие доходы и затраты отличаются значительной неопределенностью, процесс инвестирования становится трудно прогнозируемым.

В то же время следует отметить, что активизация инвестиционной деятельности в нашей стране имеет первостепенное значение. Без значительного роста инвестиций невозможен подъем промышленного и сельскохозяйственного производства, экономики в целом. Уровень инвестиций, оказывает существенное воздействие на объем национального дохода. Инвестиции определяют процесс расширенного производства. Строительство новых и реконструкция действующих предприятий приводят к росту числа рабочих мест, к повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности и конкурентоспособности продукции [11].

В зависимости от сферы, в которую направляются инвестиции, различают реальные, финансовые и интеллектуальные инвестиции.

Реальные инвестиции - это инвестиции в физические активы. Они обеспечивают приращение реального капитала, т.е. увеличение средств производства. Поэтому их называют капиталобразующими инвестициями. Они состоят из вложений:

- в землю;
- в подготовку строительной площадки;

- на проектно-конструкторские работы;
- на предэксплуатационные капитальные работы;
- на приобретение машин и оборудования;
- в строительство зданий и инженерных сооружений;
- в строительство вспомогательных сооружений;
- на прирост оборотного капитала;
- на непредвиденные расходы.

Капиталообразующие инвестиции в зависимости от задач, которые решаются с их помощью, могут быть разделены на группы:

- инвестиции в соответствии с требованиями государственных органов. Это обязательные инвестиции, которые необходимы, для того чтобы предприятие могло продолжать свою деятельность. В группу включаются инвестиции, направленные на удовлетворение требований государственных органов по снижению вредного влияния производства на окружающую среду, улучшению условий персонала и т.п.;
- инвестиции в повышение эффективности производства. Эта группа инвестиций обеспечивает совершенствование технологии и организации производства, повышение качества выпускаемой продукции и услуг;
- инвестиции в расширение бизнеса. Такого рода инвестиции способствуют увеличению объема выпуска товаров и услуг в рамках существующих производств для освоенных рынков сбыта продукции;
- инвестиции в создание новых производств. Эти инвестиции направляются на строительство новых цехов и филиалов, освоение производства новых товаров и услуг, выход на новые рынки.

При меняют также и другую классификацию инвестиций в реальные активы в зависимости от установленного законом порядка согласования проектно-сметной документации и получения разрешения на проведение инвестиционных мероприятий.

Возведение нового объекта, который после ввода в эксплуатацию будет иметь статус юридического лица (самостоятельный баланс, счета в банке и номер государственной регистрации) считается новым строительством.

Расширение предприятия, его реконструкция, техническое вооружение не предполагают образование нового юридического лица. Расширение предприятия - это строительство объектов производственного назначения на новых площадях в дополнение к действующим. Под реконструкции принято понимать проведение строительно-монтажных работ на действующих площадях без остановки производства с частичной заменой оборудования. Техническое перевооружение - это комплекс работ по замене и модернизации оборудования. Техническое перевооружение не предполагает никаких строительно-монтажных работ.

Финансовые инвестиции - это вложения в акции, облигации и в другие ценные бумаги, выпущенные частными компаниями или государством. Они позволяют получать прибыль владельцам ценных бумаг за счет изменения курса последних.

Интеллектуальные инвестиции - это инвестиции в социально-культурную сферу, вложения в подготовку кадров, приобретение лицензии, ноу-хау и т.п. Это особый вид вложений, обеспечивающих развитие и духовное совершенство личности.

Под инвестиционным проектом понимается любое мероприятие, направленное на достижение определенных целей (экономического или социального характера) и требующее для своей реализации расхода или использования капитальных ресурсов (природных ресурсов, машин, оборудования и т.д.), т.е. капиталобразующих инвестиций. Совокупность, проектов, объединенных общей целевой установкой, образует инвестиционную программу.

Отличительной чертой, органически присущей инвестиционному проекту, является его инновационный характер. В условиях рыночной экономики только

нововведения могут обеспечить конкурентоспособность продукции, расширение рынков сбыта и, как следствие, улучшение конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Обратной стороной нововведений являются риски реализации инвестиционного проекта, связанные с недостаточностью информации о будущем состоянии внешней среды.



Рисунок 1.1 – Классификация инвестиционных проектов по признакам [11]

Масштабы инвестиционных проектов могут значительно различаться, Глобальные проекты предназначены для существенного изменения экономической, социальной или экологической ситуации на Земле. Проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране, и не оказывает существенного влияния на ситуацию в других странах, рассматриваются как крупномасштабные. Проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или

экологическую ситуацию в определенном регионе, городе (отрасли) и не оказывает существенного влияния на ситуацию в других регионах, городах (отраслях), рассматриваются как проекты регионального, городского (отраслевого) масштаба.

Все остальные проекты можно рассматривать как локальные.

Проекты различаются и по величине требуемых инвестиций. При этом крупный инвестиционный проект на небольшом предприятии по величине необходимых инвестиций может уступать среднему и даже мелкому проекту в финансово-промышленной группе.

Цели, которые ставятся в инвестиционном проектировании, могут быть различными, а результаты, получаемые в ходе реализации проектов, не всегда носят экономический характер (например, имеет место социальный эффект).

Весьма важным в анализе инвестиционных проектов является выделение различных отношений взаимозависимости. Два проекта называются независимыми, если решение о принятии одного из них не влияет на решение о принятии другого. Если два и более проектов не могут быть реализованы одновременно, т.е. принятие одного из них означает, что другие проекты должны быть отвергнуты, то такие проекты называются альтернативными или взаимоисключающими. Такое подразделение проектов имеет особо важное значение при комплектовании инвестиционного портфеля в условиях ограничений на суммарный объем капиталовложений.

Проекты связаны между собой отношениями комплементарности, если принятие нового проекта способствует росту доходов по одному или нескольким другим проектам.

Проекты связаны между собой отношениями замещения, если принятие нового проекта приводит к некоторому снижению доходов по одному или нескольким действующим проектам. В качестве примера можно привести проект, предусматривающий открытие шиноремонтного производства на заводе, производящем шины. Не исключено, что это снизит спрос на новые изделия.

Поток называется ординарным, если он состоит из исходной инвестиции, сделанной единовременно или в течение нескольких последовательных базовых периодов, и последующих притоков денежных средств. Если притоки денежных средств чередуются в любой последовательности с их оттоками, поток называется неординарным.

Инвестиционные проекты различаются по степени риска. Наименее рискованные проекты выполняемые по государственному заказу, наиболее рискованны проекты, связанные с созданием новых производств и технологий.

По срокам реализации выделяют краткосрочные (до 3 лет), среднесрочные (3-5 лет) долгосрочные проекты, по основной направленности проектов - коммерческие, главной целью которых является получение прибыли, социальные, ориентированные на решение проблем безработицы, снижение криминогенного уровня и т.д., экологические, способствующие улучшению среды обитания, и прочие.

Основной характеристикой инвестиционного проекта является его эффективность, которая определяется экономическими расчетами. Этим расчетам должна предшествовать предварительная экспертиза проектов с целью отбора наиболее «жизнеспособных» проектов. При этом используются неформальные процедуры, учитывающие факторы, которые выражаются количественными параметрами, а также факторы, имеющие качественный характер.

Разработка инвестиционного проекта - от первоначальной идеи его ликвидации - может быть представлена в виде инвестиционного цикла состоящего из четырех отдельных фаз: преинвестиционной (I), инвестиционной (II), эксплуатационной (III) и ликвидационной (IV) (рис. 1.2).

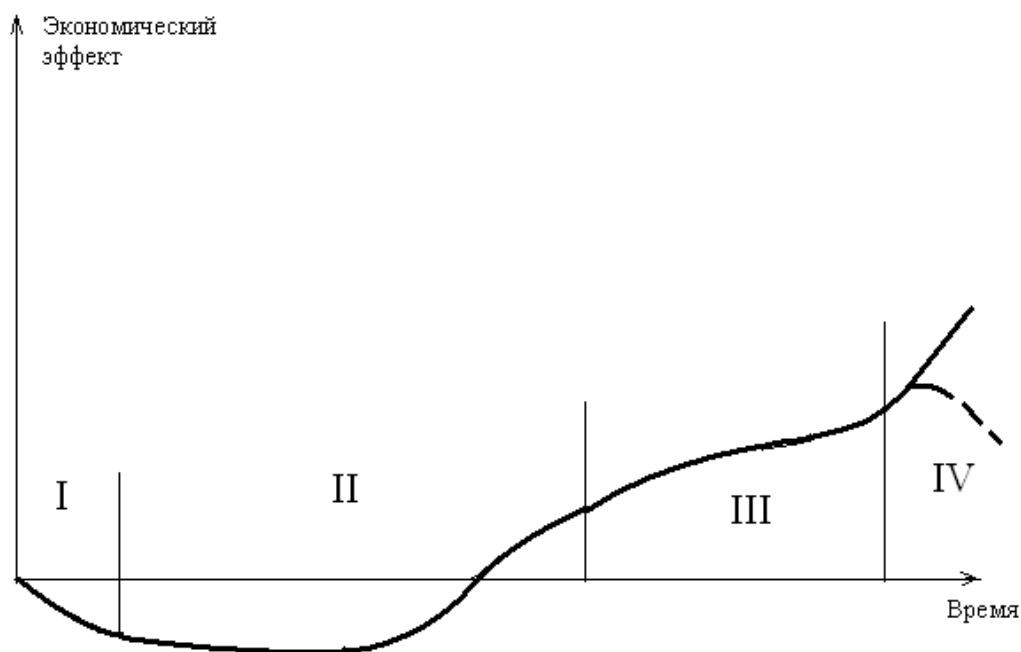


Рисунок 1.2 - Инвестиционный цикл [13]

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

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

Прединвестиционная фаза включает несколько стадий: формирование инвестиционного замысла (идеи), исследование инвестиционных возможностей,

формирование инвестиционного предложения, разработку технико-экономического обоснования и бизнес-плана, окончательную формулировку проекта и принятие по нему решения.

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

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

До тех пор пока концепция инвестиционного проекта не получит хотя бы принципиального одобрения лиц, ответственных за инвестиционную на федеральном, региональном или отраслевом уровне, нецелесообразно переходить к следующей стадии инвестиционного проектирования - исследованию иных возможностей.

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

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

- проведение полномасштабного маркетингового исследования

(спрос и предложение, сегментация рынка, цены, эластичность спроса, основные конкуренты, маркетинговая стратегия, программа удержания продукции на рынке т.п.);

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

- планирование сроков осуществления проекта;
- оценку коммерческой эффективности проекта;
- анализ бюджетной эффективности проекта (при использовании бюджетных инвестиций);
- формулирование условий прекращения реализации проекта.

Подготовленное ТЭО проходит вневедомственную, экологическую и другие виды экспертиз. Затем следует утверждение ТЭО и принятие инвестиционного решения (решения о вложении средств в инвестиционный проект) [11].

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

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

В любом случае первый раздел бизнес-плана - резюме, объем которого не превышает двух страниц. В резюме излагается существо инвестиционного предложения, необходимые затраты на реализацию проекта, а также планируемые результаты. Некоторые потенциальные инвесторы при первом знакомстве с проектом ограничиваются изучением только этого раздела бизнес-плана. С точки зрения потенциального инвестора, ориентированного на получение прибыли, наибольшую значимость имеют экономические результаты реализации проекта, а

не его технологические особенности. Интерес у потенциального инвестора вызывают, прежде всего, предполагаемые денежные поступления от продаж товаров, которые должны быть произведены в результате реализации проекта, а также объемы потребного финансирования. Поэтому подготовке резюме необходимо уделить особое внимание.

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

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

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

Последнее обстоятельство является предметом специального маркетингового исследования, результаты которого также должны быть отражены в бизнес-плане. В нем даются характеристика сегментов рынка, на которых предполагается реализация товаров (услуг), оценка спроса потенциальных потребителей, прогнозы продаж, а также реакций конкурентов. Стратегия выхода

на рынок должна быть тщательно обоснована, разработана политика ценообразования, спланирована рекламная компания. Бизнес-план должен содержать данные о планируемой номенклатуре и объемах выпуска продукции (услуг), потребность в ресурсах, организационный план, отражающий структуру управления реализацией проекта, потребность в кадрах по профессиям, необходимое количество административно-управленческого персонала.

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

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

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

Инвестиционная фаза включает следующие стадии:

- разработка организационно-экономического механизма взаимодействия участников проекта, который должен устанавливать правовые, финансовые и организационные основы осуществления проекта. Организационно-экономический механизм закрепляется и конкретизируется в договорах между участниками. Изменение организационно-экономического механизма осуществления проекта рассматривается как изменение проекта (разработка другого варианта проекта) и должно сопровождаться переоценкой его эффективности.
- проведение проектных работ.
- при обретение (аренда) земли, строительно-монтажные работы, установка и наладка оборудования.

- набор и обучение персонала.
- подготовка контрактной документации на поставку сырья, комплектующих и энергоносителей.
- подготовка контрактов на поставку продукции.
- выпуск опытной партии продукции.
- сдача в эксплуатацию проекта.

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

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

Ликвидация проекта может быть дополнительным источником денежных поступлений, например, в случае продажи по остаточной стоимости оборудования, которое использовалось в проекте, или же дополнительными расходами, вызванными, например, необходимостью рекультивации земель после разработки месторождения открытым способом [17].

1.2 Методы оценки инвестиционных проектов

В соответствии с рекомендациями ЮНИДО (Организация Объединенных Наций по промышленному Развитию) инвестиционный проект должен содержать следующие основные разделы (рисунок 1.3).

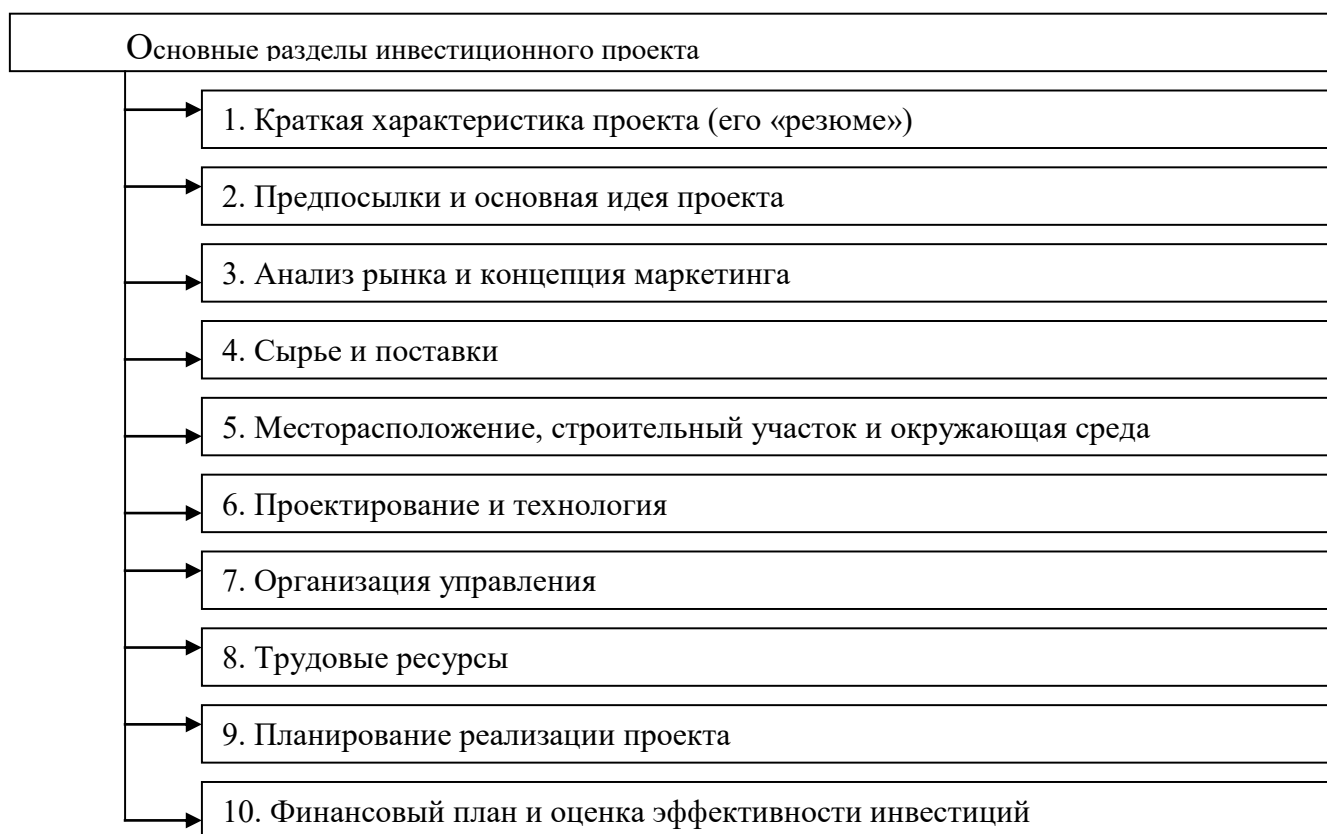


Рисунок 1.3 - Структура типового инвестиционного проекта предприятия

Финансовый план представляет собой документ, связанный с любой новой деловой инициативой: новым продуктом или предприятием. Он включает финансовую составляющую всех главных элементов планирования внутри предприятия.

Финансовое планирование представляет заинтересованным читателям способ для выбора между различными вариантами инвестиций и, в то же время, обеспечивает предприятие измерительным инструментом для оценки фактического развития бизнеса по сравнению с запланированными целям [13].

Финансовое планирование на предприятии призвано решать следующие задачи:

- обеспечение финансовыми ресурсами и денежными средствами производственно – хозяйственной деятельности;

- увеличение прибыли за счет снижения себестоимости, повышения качества продукции и роста рентабельности производства;
- определение финансовых взаимоотношений с бюджетами и банками;
- обеспечение реальной сбалансированности планируемых расходов и доходов предприятия на принципах самокупаемости и самофинансирования;
- контроль за финансовым состоянием и платежеспособностью предприятия [14].

Для того, чтобы осуществить планирование прибылей и убытков, а также планирование движения денежных средств, на основе которых будут складываться плановые балансы, предприятию нужно сделать определенные предложения об уровнях реализации, себестоимости продукции, накладных расходах, условиях кредитования у поставщиков, сроках получения денег от покупателей, налогах и т.д. Очень важно, чтобы эти предложения были реалистичными и чтобы читатель легко мог понять и оценить эти предложения.

Период, который будет охватываться финансовым планом, будет зависеть от причин, по которым разрабатывается инвестиционный проект.

Кроме цифрового материала этот раздел должен содержать подробные комментарии, поясняющие, что означают полученные цифры, и какие ключевые соотношения и сравнения характеризуют состояние деятельности предприятия. Используя ключевые показатели, потенциальный инвестор будет судить о финансовых достоинствах бизнеса.

Кроме того, и особенно, в тех случаях, когда инвестиционный проект разрабатывается для обоснования создания предприятия или увеличения фондов основного капитала, следует подготовить предварительную оценку доходов, которые вероятно, будут получены предприятием в результате сделанных инвестиций.

Наконец, финансовый план должен отражать налоговые последствия инвестиций в проект.

При составлении финансового плана необходимо опираться на текущее финансовое положение предприятия. Кроме того, необходимо предвидеть ситуацию, когда потенциальный инвестор захочет рассчитать эффективность своих инвестиций в предлагаемый проект.

Финансовый план составляется на 3-5 лет и включает в себя. План доходов и расходов, план денежных поступлений и выплат, балансовый план на первый год [12].

Наиболее популярными и широко распространенными в современной плановой деятельности являются:

- разработка бюджетов или бюджетирование;
- составление инвестиционных проектов;
- бизнес-планирование.

Составление финансового плана инвестиционного проекта напрямую связано с разработкой основного бюджета предприятия на планируемый период.

Разработка бюджетов постепенно приобретает самостоятельное значение, отличается от традиционного планирования и называется сегодня «процессом бюджетирования». Бюджетов на предприятии составляется много как краткосрочных, так и долгосрочных. Важнейшие среди них - бюджет капитала, бюджет движения денежных средств и сводный бюджет предприятия.

Основной бюджет – это финансовое, количественно определенное выражение маркетинговых и производственных планов, необходимых для достижения поставленных целей [17].

Необходимость составления основного бюджета обусловлена необходимостью контроля доходов предприятия. Основной бюджет позволяет сравнивать бюджет с фактическими данными, анализировать отклонения, усиливать благоприятные и уменьшать неблагоприятные тенденции, совершенствовать методологию планирования.

Основной или общий бюджет состоит из трех финансовых документов:

Прогноза прибылей и убытков;

Прогноза о движении денежных средств;

Прогноза балансового отчета.

Процесс бюджетирования может быть разделен на две составные части:

Подготовка операционного бюджета;

Подготовка финансового бюджета.

Операционный бюджет состоит из:

Бюджета продаж;

Бюджета коммерческих расходов;

Бюджета производственных запасов;

Бюджета производства;

Бюджета прямых затрат на материалы;

Бюджета затрат на оплату труда;

Бюджета общепроизводственных накладных расходов;

Бюджета управленческих расходов;

Отчета о прибылях и убытках.

Финансовый бюджет состоит:

Инвестиционного бюджета;

Кассового бюджета;

Балансового отчета.

Схема формирования составляющих основного бюджета представлена на рисунке 1.4.

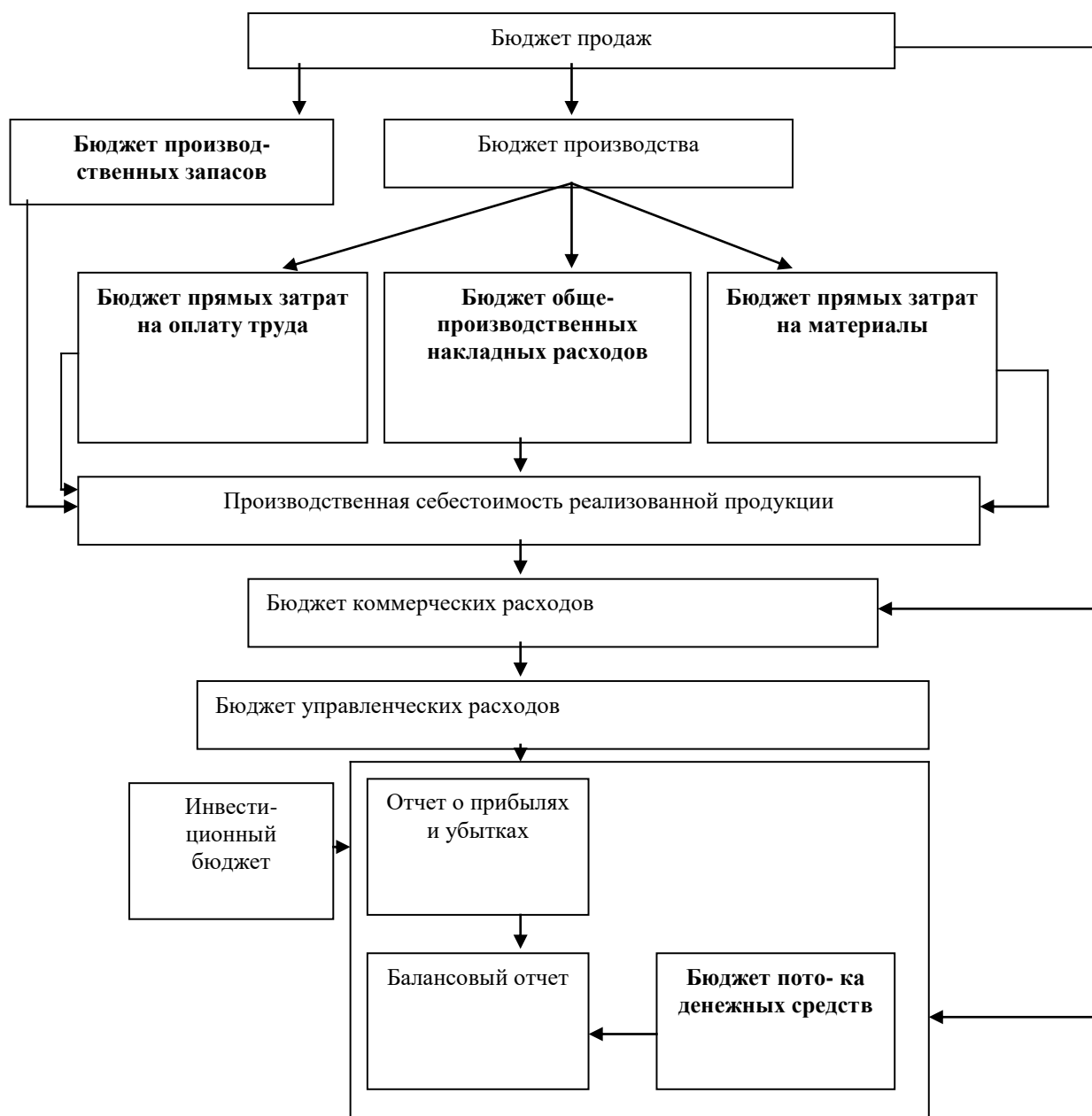


Рисунок 1.4 -Схема составления основного бюджета

При этом, необходимо учитывать, что непосредственно составление прогноза прибылей и убытков; прогноза о движении денежных средств; прогноза балансового отчета возможно только после разработки операционного бюджета.

Важным документом, на основе которого разрабатывается финансовый план является баланс предприятия на начало проекта.

Инвестиционные проекты как конкретная форма финансового планирования стали сегодня чуть ли не единственными в обосновании инвестиционных решений и привлечении финансовых ресурсов. Разработка инвестиционных проектов требует знания стандартов, по которым они должны составляться, а также умения оперировать общепринятыми критериями оценки их качества [14].

Что касается бизнес-планирования, то финансовое управление - это в первую очередь умелая разработка финансового раздела бизнес-плана. При его составлении целесообразно помнить, что у бизнес-плана в финансовом управлении две роли. Прежде всего он служит комплексным технико-экономическим обоснованием инвестиционного проекта. Кроме того, бизнес-план предназначается для обоснования потребности предприятия в кредитных ресурсах.

Если в первом случае финансовый раздел бизнес-плана разрабатывается в соответствии с общепринятой методикой составления инвестиционного проекта, то во втором случае свои требования к финансовой части бизнес-плана выдвигает банк.

Проработанный бизнес-план представляет собой рабочий инструмент, с помощью которого осуществляется управление предприятием и контроль за его деятельностью. Он эффективно помогает руководству предприятия в реализации конкретной производственной, маркетинговой, технической, финансовой и кадровой политики, в выявлении и устранении недостатков в управлении и сбоев в работе.

Бизнес-план предусматривает решение таких вопросов, стоящих перед предприятием, как оценка его текущего состояния, выявление сильных и слабых сторон предпринимательской деятельности, формулирование целей этой деятельности на планируемый период. В нем обосновываются подробности функционирования предприятия в условиях конкретного рынка, тактика конкурентной борьбы, дается оценка ресурсов, необходимых для достижения

целей предприятия. Бизнес-план дает представление о развитии производства и организации производственной деятельности, о способах продвижения товара на рынок, прогнозирует цены, будущую прибыль, основные финансово-экономические результаты.

Любой инвестор, прежде чем вложить в бизнес предприятия, должен знать не только финансовое положение предприятия, но и быть способным рассчитать эффективность инвестиций.

Эффективность инвестиций или экономическая оценка инвестиционного проекта является частью коммерческой оценки (рис. 1.5).

На сегодняшний день в условиях рыночной экономики в отечественной и зарубежной теории и практике известен целый ряд методов оценки эффективности инвестиций. Наибольшее распространение получили следующие методы: период окупаемости, чистый приведенный доход, индекс рентабельности, коэффициент эффективности и внутренняя норма рентабельности инвестиций.

Показатели статистической экономической оценки – это показатели текущего и перспективного финансового состояния предприятия, реализующего инвестиционный проект. Источником информации для расчета служит баланс предприятия и отчет о прибылях и убытках. Наиболее часто упоминаемыми являются:

- срок окупаемости дисконтированный;
- чистый дисконтированный доход;
- индекс доходности;
- внутренняя норма доходности.

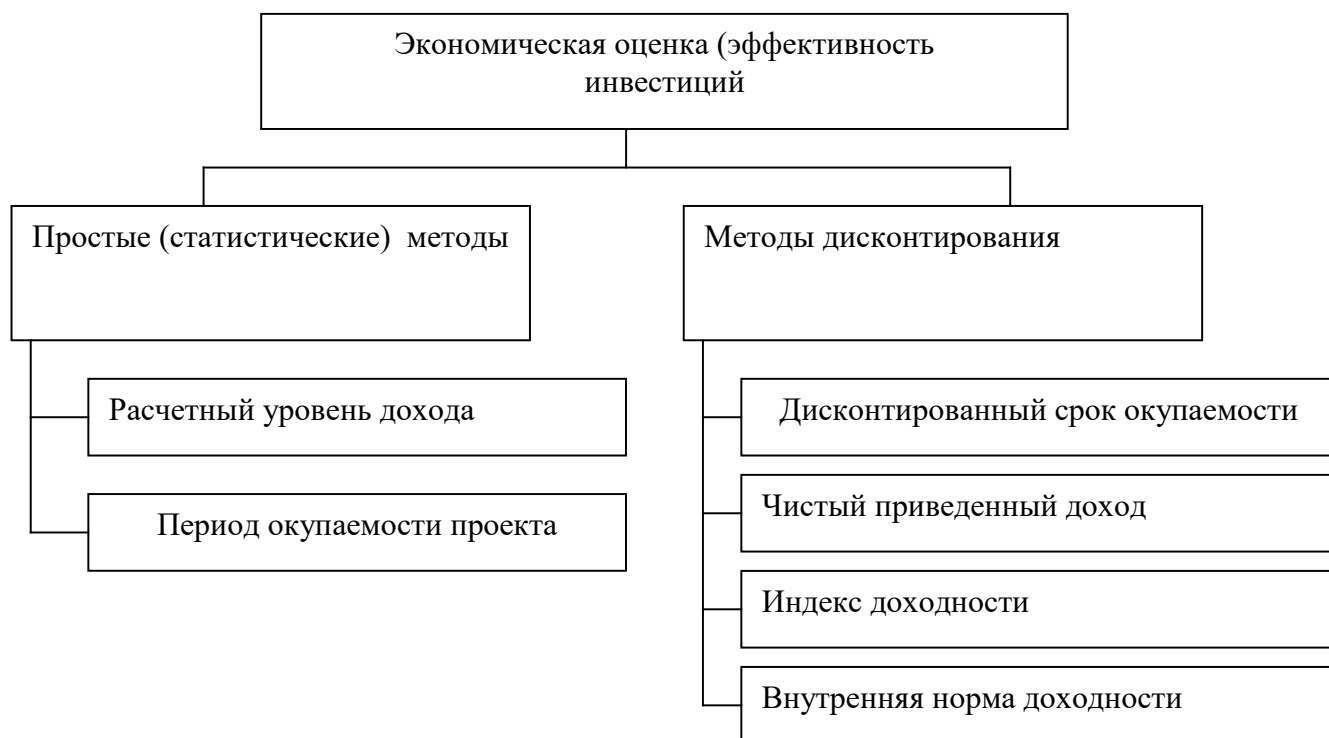


Рисунок 1.5 - Методы и показатели экономической оценки бизнес – проекта

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

$$a = \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (1)$$

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

t – порядковый номер временного интервала получения дохода.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) рассчитывается по формуле 2:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=1}^T (R_t - Z_t) \times a_t - \sum_{t=1}^T K_t \times a_t \quad (2)$$

где R_t – поступления от реализации проекта, руб.;

Z_t – текущие затраты на реализацию проекта, руб.;

a_t – коэффициент дисконтирования;

K_t – капитальные вложения в проект, руб.;

t – номер временного интервала реализации проекта;

T – срок реализации проекта (во временных интервалах).

Критерий эффективности инвестиционного проекта выражается следующим образом: ЧДД > 0. Положительное значение чистого дисконтированного дохода говорит о том, что проект эффективен и может приносить прибыль в установленном объеме.

Индекс доходности (ИД) рассчитывается по формуле 3:

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

Рекомендуемое значение индекса доходности выше единицы, т.е. сумма дисконтированных текущих доходов (поступлений) по проекту превышает величину дисконтированных капитальных вложений.

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

$$\frac{\sum_{i=1}^T (R_i - Z_i)}{(1 - E_{ВН})^i} = \frac{\sum_{i=1}^T K_i}{(1 - E_{ВН})^i}, \quad (4)$$

где $E_{вн}$ – внутренняя норма доходности проекта, которую необходимо определить.

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

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

$$T = \frac{K}{R_1 + A} \leq T_{эс} \text{ или } T = \frac{K}{D_i} \leq T_{эс} \quad (5)$$

где T - срок окупаемости инвестиционного проекта, годы;

R_1 - чистые поступления (чистая прибыль) в первый год реализации инвестиционного проекта при равномерном поступлении доходов за весь срок окупаемости, руб.;

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

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

$T_{\text{эо}}$ - экономически оправданный срок окупаемости инвестиций, определяется руководством фирмы субъективно, годы;

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

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

$D_{\text{ч}} = R_{\text{ч}} + A$ - чистый доход в первый год реализации инвестиционного проекта при равномерном поступлении доходов за весь срок окупаемости, руб.
[13].

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПКФ «СПЕЦТЕХНИКА»

2.1 Характеристика предприятия

ООО «ПКФ «Спецтехника» работает на рынке грузовой автомобильной техники.

Основные направления деятельности компании:

- реализация автомобилей «Урал» «КамАЗ» «МАЗ» и прицепной техники;
- производство и реализация спецтехники на шасси «Урал» «КамАЗ» «МАЗ»;
- производство и реализация запасных частей к грузовой спецтехнике;
- модернизация, переоборудование, установка дополнительных опций (доработка), ремонт спецтехники.

Шасси автомобилей «Урал» «КамАЗ» «МАЗ» включают в себя разновидности полноприводные внедорожные грузовые автомобили с колесной формулой 4х4, 6х6, 8х8. неполноприводные грузовые автомобили дорожной гаммы с колесной формулой 4х2, 6х4, 8х4.

На базе шасси данных автомобилей монтируются более 500 образцов спецтехники: вахтовые автобусы, подъемные краны, дорожно-строительная техника, автоцистерны: для перевозки питьевой воды с термоизоляцией, технических жидкостей, светлых нефтепродуктов, топливозаправщики, машины вакуумные, автоцистерны нефтепромысловые, с гидравлическим открыванием заднего дна и подъемом цистерны, пожарные автомобили, ремонтные мастерские, разнообразные агрегаты для нефтегазового и лесопромышленного комплекса, горной промышленности и коммунального хозяйства.

Высокий профессионализм сотрудников и финансовая надежность в совокупности с широкой сетью филиалов позволили компании приобрести безупречную репутацию и партнерские отношения на всей территории России.

Адрес: РФ, Челябинская обл. г. Миасс, ул. Набережная 5, офис 309.

Юридический адрес: РФ, 456300, Челябинская обл. г. Миасс, ул. Набережная, д.5, офис 309.

Продукция:

- Спецтехника, прицепы, полуприцепы.
- Тягачи, Бортовые автомобили, Самосвалы, Шасси.
- Навесное оборудование (для установки на шасси).

Среди постоянных клиентов можно выделить известные компании такие как: АО «РНГ», ОАО «Газпром», ООО «Таргин Логистика», ФГУП «ГУСС «Дальспецстрой» при Спецстрое России», ЗАО «СтройТрансГаз», ОАО «АК «Транснефть», «Башнефть», ФГУП «Охрана» МВД России, ООО «Разрез Южный», ЗАО «Центргазтрубопроводстрой», ОАО «Спецгазавтотранс», ООО «Везерфорд», ОАО «Полиметалл», а также автобазы, лесозаготовительные комбинаты, добывающие артели и лизинговые компании многих городов и регионов, а также индивидуальные предприниматели и физические лица со всей России.

В настоящее время все большим спросом пользуются модернизация, переоборудование и установка дополнительных опций на различную спецтехнику. В этой связи компания постоянно развивает и расширяет данные направления деятельности. За период 2014-2016 гг. предприятие расширило ассортимент данных услуг и предлагает:

- аккумуляторный отсек: утепление, подогрев отсека от системы охлаждения двигателя.
- изготовление и установка баллоновозной площадки (кислород 48 – 60 баллонов, вертикальна, горизонтальная);
- замена однодискового сцепления на двухдисковое;

- установка кондиционеров, тахографа "Kienzle", "Ваки Тахо 2000";
- установка заднего противоподкатного бруса;
- гидрофицирование а/м "Урал" (КЗОМ, НШ-32, гидробак, распределитель, пульт управления);
- оборудование а/м под перевозку ГСМ;
- оборудование кабины а/м "Урал" спальным местом;
- переоборудование "Вахты" в грузопассажирскую;
- установка подогревов топливозаборников, сидений, зеркал, установка двойного остекления в кабину автомобиля Урал;
- покраска автомобиля снаружи внутри;
- установка светозвукового оборудования;
- установка автомобильных подогревателей;
- установка дополнительного топливного бака (200-500 литров);
- установка коников на прицеп, п/прицеп;
- установка тяговой лебедки на автомобиль "Урал" (задняя, базовое, длинное шасси, 4320, 43206, 43203, 43202, 5557),
- удлинение и усиление рамы 330-500 мм, усиление рамы под крановое, передняя (без реверса, с реверсом);
- установка кран-стрелы на а/м "Урал" (вместе с установкой передней лебедки), г/п 2000кг;
- утепление кабины а/м пенофолом.

Для оценки эффективности деятельности предприятия необходимо провести анализ и диагностику финансово-хозяйственной деятельности.

2.2 Анализ финансовых результатов, рентабельности и деловой активности

Источником информации для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия послужили форма № 2 «Отчет о финансовых

результатах». (Приложение А) и форма № 1 «Бухгалтерский баланс» (приложение Б) за период 2014-2016 гг.

Состав, структура и динамика прибыли рассмотрены в таблице 2.1 (рис. 2.1).

Таблица 2.1 - Состав, структура и динамика балансовой прибыли

Состав балансовой прибыли	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение, %	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1 Балансовая прибыль	13 458	8 829	6 966	-34,4	-21,1
2 Прибыль от продаж	13 347	8 763	9 196	-34,3	4,9
3 Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0,0	0,0
4 Разница полученных и уплаченных процентов	0	0	-6	0,0	0,0
5 Разница между прочими доходами и расходами	111	66	-2 224	0,0	0,0
6 Чистая прибыль	10 766	7 063	5 578	-34,4	-21,0

Прибыль от продаж за 2015 г. по отношению к 2014 г. снизилась на 34%. В 2016 г. прибыль от продаж снижается по сравнению с 2015 г. на 5%.

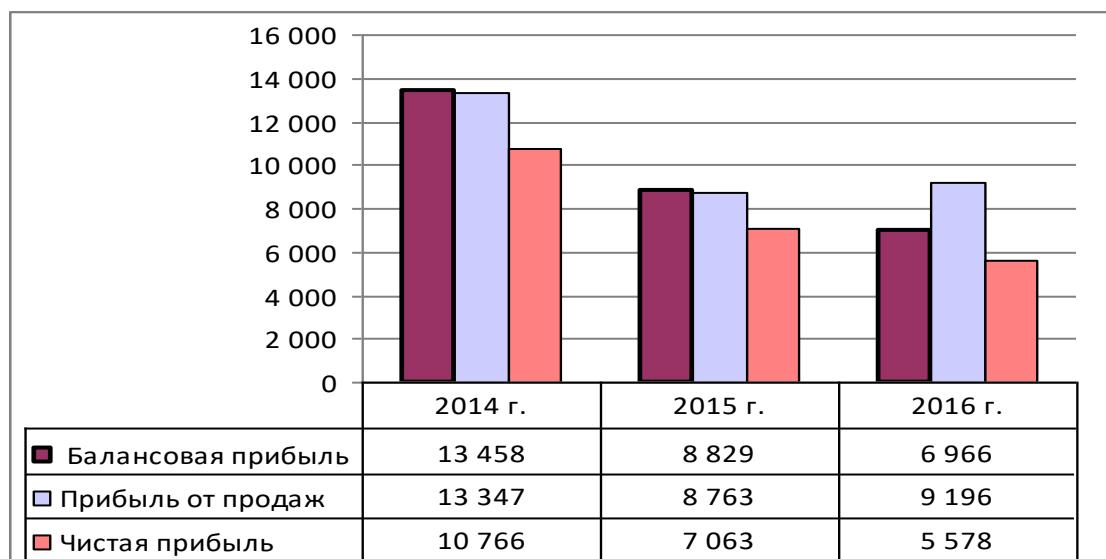


Рисунок 2.1 – Показатели прибыли за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Проанализируем формирование прибыли от реализации (табл. 2.2., 2.3).

Таблица 2.2 - Формирование прибыли от реализации

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение, тыс. руб.	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1 Выручка от продажи товаров, работ, услуг	164 870	160 217	158 161	-4 653	-2 056
2 Себестоимость	151 345	151 157	148 655	-188	-2 502
3 Коммерческие расходы	100	127	120	27	-7
4 Управленческие расходы	78	170	190	92	20
5 Полная себестоимость	151 523	151 454	148 965	-69	-2 489
6 Прибыль от реализации продукции	13 347	8 763	9 196	-4 584	433

Таблица 2.3 - Факторный анализ прибыли от реализации

Показатели	Значение	
	2014-2015 гг.	2015-2016 гг.
1 Общее изменение прибыли: $dP=P_1 - P_0$	-4 584	433
2 Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 / Q_0$	0,97	0,99
3 Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_1-1)$	-6	-144
4 Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	1,00	0,98
5 Влияние изменения структуры: $dP_2 = P_0*(K_1-K_2)$	-371	32
6 Влияние изменения удельных затрат: $dP_3= -Q_1(S_1/Q_1 - S_0/Q_0)$	-4 207	545
7 Проверка: $dP = dP_1 + dP_2 + dP_3$	3 777	8 705

Снижение прибыли за 2015 г. по отношению к 2014 г. составило 4584 тыс. руб. Снижение объема уменьшило прибыль на 6 тыс. руб., изменение структуры вызвало снижение прибыли на 371 тыс. руб., рост величины удельных затрат снизило прибыль на 4207 тыс. руб.

За 2016 г. по отношению к 2015 г. общее увеличение прибыли составило 433 тыс. руб. Изменение объема уменьшило прибыль на 144 тыс. руб. За счет изменения структуры прибыль увеличилась на 32 тыс. руб., а изменение величины удельных затрат позволило получить больше прибыли на 545 тыс. руб.

Для оценки эффективности деятельности предприятия недостаточно оценки абсолютных показателей, необходимо также рассмотреть относительные показатели (табл. 2.4, рис. 2.2.)

Таблица 2.4 - Показатели рентабельности

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение	
				2014-2015 гг.	2015-2016 гг.
1 Прибыль от продаж, тыс. руб.	13347,0	8763,0	9196,0	-4584,0	433,0
2 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	13458,0	8829,0	6972,0	-4629,0	-1857,0
3 Чистая прибыль (прибыль после налогообложения), тыс. руб.	10766,4	7063,2	5577,6	-3703,2	-1485,6
4 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	25974,0	55693,5	56869,0	29719,5	1175,5
5 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	5600,0	5534,5	5734,5	-65,5	200,0
6 Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	12721,5	26203,0	27117,0	13481,5	914,0
7 Рентабельность продаж, %	8,1	5,5	5,8	-2,6	0,3
8 Рентабельность всего капитала, %	51,8	15,9	12,3	-36,0	-3,6
9 Рентабельность основных средств, %	238,3	158,3	160,4	-80,0	2,0
10 Рентабельность собственного капитала, %	84,6	27,0	20,6	-57,7	-6,4

В 2016 г. на предприятии наблюдается увеличение показателей рентабельности продаж на 0,3% по отношению к 2015 г. Что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

Рентабельность всего капитала снизилась в 2016 г. по отношению к 2015 г. на 3,6%, рентабельность собственного капитала также снизилась в 2016 г. по отношению к 2015 г. на 6,4%, что свидетельствует о снижении эффективности использования капитала предприятия.

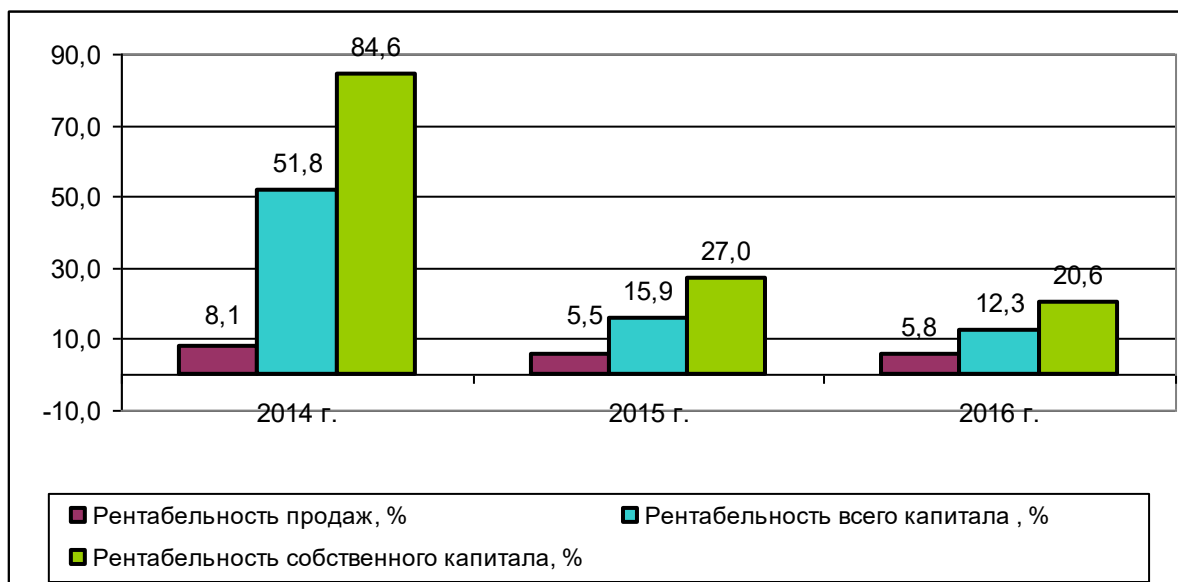


Рисунок 2.2 – Показатели рентабельности в 2014-2016 гг., %

Для обобщения оценки использования капитала предприятия и эффективности деятельности необходимо провести анализ деловой активности (табл. 2.5).

Таблица 2.5 - Показатели деловой активности

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение	
				2014-2015 гг.	2015-2016 гг.
1 Выручка от продаж, тыс. руб.	164870,0	160217,0	158161,0	-4653,0	-2056,0
2 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	25974,0	55693,5	56869,0	29719,5	1175,5
3 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	5600,0	5534,5	5734,5	-65,5	200,0
4 Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	51735,0	48063,0	53686,0	-3672,0	5623,0
5 Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	38336,0	55521,0	52974,5	17185,0	-2546,5

Окончание таблицы 2.5

6 Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	12499,0	12531,0	13960,0	32,0	1429,0
7 Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	23152,0	24990,5	29732,0	1838,5	4741,5
8 Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	12721,5	26203,0	27117,0	13481,5	914,0
9 Коэффициент общей оборачиваемости капитала	6,3	2,9	2,8	-3,5	-0,1
10 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	3,2	3,3	2,9	0,1	-0,4
11 Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	4,3	2,9	3,0	-1,4	0,1
12 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	13,2	12,8	11,3	-0,4	-1,5
13 Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	27,7	28,5	32,3	0,9	3,8
14 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	7,1	6,4	5,3	-0,7	-1,1
15 Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	51,3	56,9	68,8	5,7	11,9

В 2016 г. наблюдается незначительное снижение общей оборачиваемости капитала на 0,1 оборота в год. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов снижается на 0,4 оборота в год, коэффициент оборачиваемости материальных запасов увеличился на 0,1 оборота в год. Оборачиваемость дебиторской задолженности снижается на 1,5 оборота, а средний срок ее оборота вырос в

среднем на 4 дня, при этом оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась на 1,1 оборот, а период ее оборота увеличился на 12 дней.

2.3 Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности

Анализ состава и структуры активов представлены в таблицах 2..6, 2.7.

Таблица 2.6 – Анализ динамики активов

Активы	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		2014 г.	2015г.	2016 г.	Изменение	
					31.12.14- 31.12.15	31.12.15- 31.12.16
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	260	260	260	0	0
Результат исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0
Основные средства	1130	5 600	5 469	6 000	-131	531
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1150	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1160	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1170	0	0	0	0	0
Итого по разделу I.	1100	5 860	5 729	6 260	-131	531
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	36 069	32 112	34 918	-3 957	2 806
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2 267	2 258	2 291	-9	33
Дебиторская задолженность	1230	12 499	12 563	15 357	64	2 794
Финансовые вложения	1240	0	0	0	0	0
Денежные средства	1250	900	1 130	1 120	230	-10
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	1200	51 735	48 063	53 686	-3 672	5 623
БАЛАНС	1600	57 595	53 792	59 946	-3 803	6 154

В отчетном 2016 году увеличение стоимости активов происходит в основном за счет увеличения стоимости дебиторской задолженности, стоимости запасов и стоимости основных средств.

Таблица 2.7 – Анализ структуры активов

Активы	Код	Структура активов, %				
		2014 г.	2015г.	2016 г.	Изменение	
					31.12.14- 31.12.15	31.12.15- 31.12.16
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	0,45	0,48	0,43	0,03	-0,05
Результат исследований и разработок	1120	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Основные средства	1130	9,72	10,17	10,01	0,44	-0,16
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Финансовые вложения	1150	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Отложенные налоговые активы	1160	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие внеоборотные активы	1170	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу I.	1100	10,17	10,65	10,44	0,48	-0,21
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	62,63	59,70	58,25	-2,93	-1,45
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	3,94	4,20	3,82	0,26	-0,38
Дебиторская задолженность	1230	21,70	23,35	25,62	1,65	2,26
Финансовые вложения	1240	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные средства	1250	1,56	2,10	1,87	0,54	-0,23
Прочие оборотные активы	1260	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу II	1200	89,83	89,35	89,56	-0,48	0,21
БАЛАНС	1600	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Структурно в 2016 г. по сравнению с 2015 г. стоимость дебиторской задолженности увеличилась на 2,26%, величина запасов снизилась на 1,5%, величина основных средств снизилась на 0,2%.

Анализ динамики пассивов переставлен в таблицах 2.8, 2.9.

Таблица 2.8 – Анализ динамики пассивов

ПАССИВ	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение	
					31.12.14- 31.12.15	31.12.15- 31.12.16
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 500	1 500	1 500	0	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	22 120	22 283	23 502	163	1 219
Итого по разделу III	1300	23 620	23 783	25 002	163	1 219
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1410					
Заемные средства		0	0	40	0	40
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0	0	0
Резервы под условные обязательства	1430	0	0	0		
Прочие обязательства	1450	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	40	0	40
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	9 000	0	0	-9 000	0
Кредиторская задолженность	1520	23 152	26 829	32 635	3 677	5 806
Доходы будущих периодов	1530	1 823	3 180	2 269	1 357	-911
Резервы предстоящих расходов	1540	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	1500	33 975	30 009	34 904	-3 966	4 895
БАЛАНС	1700	57 595	53 792	59 946	-3 803	6 154

В отчетном 2016 году увеличение стоимости пассивов происходит за счет увеличения стоимости нераспределенной прибыли и кредиторской задолженности.

Таблица 2.9 – Анализ структуры пассивов

ПАССИВ	Код	Структура пассивов, %				
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение	
					31.12.14- 31.12.15	31.12.15- 31.12.16
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	2,60	2,79	2,50	0,18	-0,29
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резервный капитал	1360	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	38,41	41,42	39,21	3,02	-2,22
Итого по разделу III	1300	41,01	44,21	41,71	3,20	-2,51
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1410	0,00	0,00	0,07	0,00	0,07
Отложенные налоговые обязательства	1420	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резервы под условные обязательства	1430					
Прочие обязательства	1450	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	1400	0,00	0,00	0,07	0,00	0,07
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	15,63	0,00	0,00	-15,63	0,00
Кредиторская задолженность	1520	40,20	49,88	54,44	9,68	4,57
Доходы будущих периодов	1530	3,17	5,91	3,79	2,75	-2,13
Резервы предстоящих расходов	1540	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу V	1500	58,99	55,79	58,23	-3,20	2,44
БАЛАНС	1700	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. нераспределенная прибыль снижается на 2,2%, кредиторская задолженность возросла на 4,6%.

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой абсолютных и относительных показателей (табл. 2.10, 2.11).

Таблица 2.10 - Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение	
				31.12.14- 31.12.15	31.12.15- 31.12.16
1.Реальный собственный капитал (стр.1300 +стр.1530+стр.1540)	25443	26963	27271	1520	308
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность (стр. 1100)	5860	5729	6260	-131	531
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	19583	21234	21011	1651	-223
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.1400)	0	0	40	0	40
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (3п+4п)	19583	21234	21051	1651	-183
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства (стр. 1510)	9000	0	0	-9000	0
7. Общая величина основных источников формирования запасов (5п+6п)	28583	21234	21051	-7349	-183
8. Общая величина запасов (1210+1220)	38336	34370	37209	-3966	2839
9. Недостаток (-) собственных оборотных средств (3п-8п)	-18753	-13136	-16198	5617	-3062
10. Недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	-18753	-13136	-16158	5617	-3022
11. Недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	-9753	-13136	-16158	-3383	-3022
12.Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	Ес<0 ЕТ<0 ЕΣ<0	Ес<0 ЕТ<0 ЕΣ<0	Ес<0 ЕТ<0 ЕΣ<0		

В 2014-2016 гг. предприятие находилось в кризисном финансовом состоянии.

Таблица 2.11 - Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	Порядок расчета	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение	
					31.12.14-31.12.15	31.12.15-31.12.16
1 Имущество предприятия	стр.1600)	57595,0	53792,0	59946,0	-3803,0	6154,0
2 Реальный собственный капитал	стр.1300+стр.1530+стр.1540	25443,0	26963,0	27271,0	1520,0	308,0
3 Заемные средства всего: в т. ч.	IVp+ Vp-стр.1530-стр.1540	32152,0	26829,0	32675,0	-5323,0	5846,0
3.1 долгосрочные кредиты и займы	стр.1400	0,0	0,0	40,0	0,0	40,0
3.2 краткосрочные кредиты и займы	стр.1510	9000,0	0,0	0,0	-9000,0	0,0
3.3 КЗ и прочие активы	стр.1520+стр.1550	23152,0	26829,0	32635,0	3677,0	5806,0
4 Внеоборотные активы и долгосрочная ДЗ	стр. 1100	5860,0	5729,0	6260,0	-131,0	531,0
5 Наличие собственных оборотных средств	2п-4п	19583,0	21234,0	21011,0	1651,0	-223,0
6 Запасы с НДС	стр.1210+стр.1220	38336,0	34370,0	37209,0	-3966,0	2839,0
7 Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, ДЗ и прочие активы	стр.1250+стр.1240+стр.1230+стр.1260	13399,0	13693,0	16477,0	294,0	2784,0
8 Коэффициент автономии	2п/1п ≥0,5	0,4	0,5	0,5	0,1	0,0
9 Коэффициент маневренности собственного капитала	5п/2п ≥0,5	0,8	0,8	0,8	0,0	0,0
10 Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	(5п/6п) ≥0,6÷0,8	0,5	0,6	0,6	0,1	-0,1
11 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	(3п/2п) ≤1	1,3	1,0	1,2	-0,3	0,2

Окончание таблицы 2.11

12 Коэффициент кредиторской задолженности	Кредиторская задолженность/заемные средства	0,7	1,0	1,0	0,3	0,0
13 Коэффициент прогноза банкротства	(6п+7п-3.2п-3.3)/1п	0,3	0,4	0,4	0,1	0,0

Вместе с тем, относительные коэффициенты финансовой устойчивости за период 2014-2016 гг. период соответствуют рекомендованным значениям.

Анализ платежеспособности представлен в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Относительные показатели ликвидности

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение	
				31.12.14-31.12.15	31.12.15-31.12.16
1. Денежные средства (1250)	900,0	1130,0	1120,0	230,0	-10,0
2. Краткосрочные финансовые вложения (1240)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3 Итого: (1п+2п)	900,0	1130,0	1120,0	230,0	-10,0
4. Дебиторская задолженность (1230)	12499,0	12563,0	15357,0	64,0	2794,0
5. Прочие оборотные активы (1260)					
6. Итого: (3п+4п+5п)	13399,0	13693,0	16477,0	294,0	2784,0
7. Запасы с НДС (1210+1220)	38336,0	34370,0	37209,0	-3966,0	2839,0
8. Итого: (6п+7п)	51735,0	48063,0	53686,0	-3672,0	5623,0
9. Краткосрочные кредиты и займы (1510)	9000,0	0,0	0,0	-9000,0	0,0
10. Кредиторская задолженность (1520)	23152,0	26829,0	32635,0	3677,0	5806,0
11. Прочие краткосрочные пассивы (1550)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11 Прочие краткосрочные обязательства (660)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12. Итого: Краткосрочных обязательств	32152,0	26829,0	32635,0	-5323,0	5806,0
13 Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$) ($>0,2$)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
14 Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$) (>1)	0,4	0,5	0,5	0,1	0,0
15 Коэффициент покрытия ($K_{п}$) (>2)	1,6	1,8	1,6	0,2	-0,1

Окончание таблицы 2.12

16. Коэффициент общей платежеспособности (Ко.П.) (1100+1200)/ (1400+1500-1530-1540)	1,8	2,0	1,8	0,2	-0,2
--	-----	-----	-----	-----	------

В 2016 г. коэффициенты ликвидности не соответствуют рекомендованным значениям.

Для общей оценки финансовой устойчивости предприятия проведем диагностику вероятности наступления банкротства методом кредитного скоринга (табл. 2.13).

Таблица 2.13 - Общая оценка финансовой устойчивости анализируемого предприятия

Номер показателя	На 31 декабря 2014 г.		На 31 декабря 2015 г.		На 31 декабря 2016 г.	
	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов
1	56,98	50	37,12	50	27,89	60
2	1,52	0	0,8	0	1,54	0
3	0,44	10	0,50	10	0,45	10
Итого:		60		60		70
Класс		III класс		III класс		II класс

На конец 2014 г. и 2015 г. предприятие относилось к 3 классу и характеризовалось, как проблемное предприятие.

На конец 2016 г. предприятие улучшило свое финансовое состояние и относится ко 2 классу, который характеризуется, как предприятие с незначительной вероятностью погашения долгов, низким риском банкротства.

В результате проведенного анализа деятельности предприятия можно сделать следующие выводы: за период 2014-2016 гг. наблюдается снижение выручки, прибыли и рентабельности; снижение деловой активности, предприятие находится в кризисном финансовом состоянии и является недостаточно

платежеспособным, вместе с тем риск непогашения своих обязательств и наступления банкротства низкий.

Направлениями повышения финансовых результатов, платежеспособности и улучшения финансового состояния являются повышение объема продаж, расширение номенклатуры и ассортимента, диверсификация и расширение доли рынка. Реализации данных направлений будет способствовать внедрение в производство нового востребованного на рынке большегрузного автомобиля высокой проходимости на шасси «Урал-43206» 4x4 с комбинированной пневматической подвеской. С этой целью в третьей части выпускной квалификационной работы будет разработан инвестиционный проект внедрения в производство новой продукции и проведена финансовое обоснование его эффективности.

3 РАЗРАБОТКА И ФИНАНСОВОЕ ОБСОНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ВНЕДРЕНИЮ НОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «ПКФ «СПЕЦТЕХНИКА»

3.1 Техничко-экономические показатели новой продукции

Новая продукция - большегрузный автомобиль высокой проходимости на шасси «Урал-43206» 4x4 с комбинированной пневматической подвеской.

Благодаря установке комбинированной подвески при эксплуатации автомобиля улучшается плавность хода автомобиля, снижается металлоемкость неподрессоренной массы, увеличивается долговечность подвески, всей ходовой части, а также автомобиля, что расширяет возможности его применения и повышает конкурентоспособность на отечественном и зарубежном рынках автотранспорта.

Большинство отечественных грузовых автомобилей имеют зависимую рессорную подвеску, которая должна обеспечивать плавность хода в заданных условиях эксплуатации. Условия эксплуатации полноприводных автомобилей при этом включают дороги общего пользования, а также грунтовые дороги, вплоть до полного бездорожья. При эксплуатации автомобиля по дорогам с неровными поверхностями возникают динамические нагрузки и колебания, которые снижают эксплуатационно-технические качества автомобилей.

Основными устройствами, защищающими автомобиль от динамических воздействий, вызванных неровностями дороги, являются подвеска и шины, то целесообразно для повышения плавности хода совершенствовать их конструкцию. Отсюда актуальность модернизации конструкции подвески для повышения плавности хода автомобиля.

В настоящее время наиболее распространенными упругими элементами в подвесках автомобилей являются листовые рессоры.

Преимущества листовых рессор:

- простота ее конструкции,
- небольшая стоимостью,
- малая трудоемкость обслуживания.

Недостатки листовых рессор:

- большая масса по сравнению с массой других упругих элементов подвески,

- низкая долговечность,
- высокое межлистовое трение значительно снижает плавность хода автомобилей,

- отсутствует возможность регулирования жесткости упругого элемента в широком диапазоне нагрузок.

Альтернативной и хорошо зарекомендовавшей себя является пневматическая подвеска с регулируемым давлением в упругом элементе.

Преимущества пневматических подвесок:

- сравнительно малая масса,
- высокая долговечность.

Недостатки пневматических подвесок:

- требует наличие направляющего устройства.

Отсюда целью модернизации является разработка такой конструкции подвески, которая бы потребовала минимальной доработки существующей конструкции рессорной подвески, и сочетала бы положительные качества различных подвесок.

Таким вариантом является комбинированная подвеска, которая сочетает в себе направляющее устройство рессорной подвески (коренные листы рессоры) и дополнительные пневматические упругие элементы для обеспечения регулирования упругой характеристики в широком диапазоне нагрузок.

Назначение и технические характеристики автомобиля Урал-43206

Автомобиль «Урал» бортовой (рис.3.1) с колесной формулой 4x4 предназначен для перевозки различных грузов, людей и буксирования прицепов по всем видам дорог и отдельным участкам местности при температуре окружающего воздуха от минус 45°С до плюс 45°С (предельные температуры окружающего воздуха от минус 50°С до плюс 50°С).

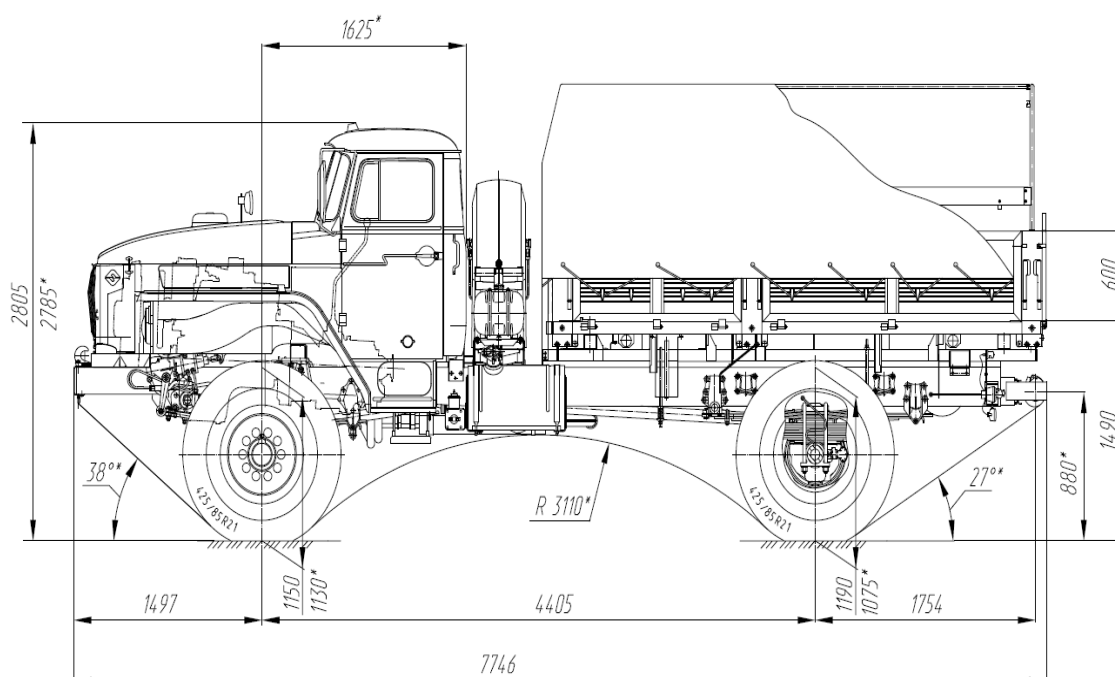


Рисунок 3.1 – Автомобиль-аналог Урал-43206

Основные технические характеристики автомобиля представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Технические характеристики Урал-43206

Показатель	Значение
Колесная формула	4x4
Максимальная скорость, км/ч	85
Масса перевозимого груза, кг	4200
Полная масса буксируемого прицепа, кг	11500
Полная масса автомобиля, кг	13300
Распределение полной массы автомобиля, кг	
На задний мост	8000
На передний мост	5300
Двигатель ЯМЗ-536 Евро-4	
Номинальная мощность при 2300 об/мин, кВт (л.с.)	229 (312)

Данный автомобиль имеет полный привод, широкий диапазон условий эксплуатации, является надёжным и неприхотливым в эксплуатации, прост в обслуживании и ремонте. Современная модификация шасси оснащается мощным экологичным рядным двигателем, который отвечает современным экологическим стандартам.

Конструктивный анализ подвески

Анализ возможности применения безрессорной передней подвески на автомобилях «Урал» типа 4x4 с целью получения улучшенных ее параметров по сравнению с серийными рессорными подвесками показал, что осуществление независимой подвески невозможно. А применение зависимой безрессорной подвески потребует коренной переработки конструкции передней части шасси автомобилей. В результате проведенной работы был выявлен возможный путь улучшения параметров передней подвески с минимальными изменениями в конструкции серийных автомобилей «Урал» типа 4x4 за счет применения комбинированной зависимой рессорно-пневматической подвески.

Предлагаемая подвеска включает в себя:

- упругие элементы - четырехлистовую рессору с листами одинакового сечения равного 90 мм x 10 мм,
- диафрагменные пневматические элементы.

Изготовление и установка комбинированной подвески

Технологический процесс состоит из следующих этапов:

- Запил лонжерона, сварка.
- Промазка и зачистка металлических поверхностей.
- Установка стойки.
- Установка подвески со всеми основными компонентами.
- Фиксация элементов производится механически путем сваривания.
- Монтаж электропроводки (соединяется с АКБ), циркулирующих узлов, блока управления.
- Установленные компоненты сопрягаются между собой комплектной фурнитурой (переходники и фитинги).
- Регулировка, проверка.

3.2 Анализ стоимости проекта

Анализ материальных затрат по проекту

Материалы и комплектующие:

- Стойки (2 шт.) Общая стоимость 24,5 тыс. руб.
- Подушки. Общая стоимость 0,5 тыс. руб.
- Ресивер Общая стоимость 5,3 тыс. руб.
- Клапаны ГБО. Общая стоимость 1,3 тыс. руб.
- Компрессор. Общая стоимость 15 тыс. рублей.
- Диафрагменный пневматический элемент. Общая стоимость 4 тыс. руб.

- Электронное управление подвеской (ECAS). Общая стоимость 15,2 тыс. руб.
- Защитный клапан без обратного потока. Общая стоимость 2 тыс. руб.
- Клапан положения кузова. Общая стоимость 0,7 тыс. руб.
- Кран ручного управления. Общая стоимость 0,6 тыс. руб.
- Автоматический регулятор тормозных сил. Общая стоимость 1,2 тыс. руб.
- Электромагнитный клапан уровня. Общая стоимость 0,2 тыс. руб.
- Прочее оборудование — манометр, фитинги и трубки. Общая стоимость 0,3 тыс. руб.

Общие затраты на материалы и комплектующие составляют 73,5 тыс. руб.

Также в затратах учтена стоимость автомобиля базовой конструкции Урал-43206 по договору 1560000 руб.

Трудоемкость

Трудоемкость технологического процесса представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Трудоемкость технологического процесса

Работы	Норма времени, мин	Основные рабочие, чел.
Фрезерование	120	Фрезеровщик (1 чел.)
Сверление	30	Слесарь (1 чел.)
Зенкование	45	
Резьбонарезная	60	
Запил лонжерона	40	
Сварка	10	Слесарь (1 чел.)
Промазка и зачистка поверхностей	30	
Установка стойки	120	
Установка подвески	180	
Сварка	60	Сварщик (1 чел.)
Монтаж электропроводки	480	Слесарь (1 чел.)
Монтаж блока управления	120	

Окончание таблицы 3.2

Сборка и доработка	120	
Регулировка	30	
Проверка	30	
Итого:	1220	4 чел.

Фонд заработной платы производственных рабочих определяют по нормативам трудоемкости продукции и часовой тарифной ставки рабочего соответствующего разряда.

Трудоемкость фрезерных работ на доработку конструкции автомобиля на единицу продукции составляет 2 часа (120 мин.), тарифная ставка фрезеровщика 5 разряда составляет 135 руб. / час.

Трудоемкость сверлильных работ на доработку конструкции автомобиля на единицу продукции составляет 2,35 часа (135 мин.), тарифная ставка слесаря 5 разряда составляет 120 руб. / час.

Трудоемкость слесарных работ по изготовлению и установке подвески на единицу продукции составляет 19,2 часа (1150 мин.), тарифная ставка слесаря 5 разряда составляет 120 руб. / час.

Трудоемкость сварных работ по изготовлению и установке подвески на единицу продукции составляет 1,2 часа (70 мин.), тарифная ставка слесаря 5 разряда составляет 140 руб. / час.

В заработной плате рабочих учтены доплаты (10%), установленные на предприятии и районный коэффициент (15%).

Калькуляция себестоимости и определение цены единицы продукции

Калькуляция себестоимости и определение цены единицы продукции представлена в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Калькуляция себестоимости и определение цены единицы продукции

Статьи затрат	Сумма, руб.
1 Материалы и комплектующие	1 633 500
2 Транспортные расходы (10% от с.1)	163 350
3 Заработная плата производственных рабочих	6 709
4 Отчисления ФСС (30,2% от с.3)	2 026
5 Расходы на подготовку и освоение производства (25% от с.4)	1 677
6 Общехозяйственные расходы (145% от с.4)	9 728
7 Общепроизводственные расходы (145% от с.4)	9 728
8 Производственная себестоимость	1 826 717
9 Коммерческие расходы (1% от с.8)	18 267
10 Полная себестоимость	1 844 984
11 Прибыль (40% от полной себестоимости)	737 994
12 Цена	2 582 978
13 Налог на добавленную стоимость НДС (18%)	464 936
14 Цена реализации	3 047 914

Организация производственного процесса

Производственный процесс организован методом непоточной сборки.

Непоточная подвижная сборка характеризуется последовательным перемещением собираемого изделия от одной позиции к другой.

Техпроцесс сборки разбивается на ряд операций, каждая из которых выполняется одним или малым числом рабочих.

Определение спроса

Анализ спроса на представленные в номенклатуре предприятия услуги по переоборудованию и модернизации автомобилей по критериям «количество предоставленных услуг» / «средняя цена услуги» позволил выявить тренд и установить, что минимальный объем продаж в 2017 г. составит 8 автомобилей в год, в 2018 г. 10 автомобилей, в 2019 г. 12 автомобилей.

Таблица 3.4 – Анализ состава выручки

Показатель	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.	Изменение 2015 г. к 2014 г., %	Изменение 2016 г. к 2015 г., %
Модернизация, переоборудование спецтехники	37 231	45 457	48 670	22,1	7,1
Производство и реализация спецтехники	98 490	60 292	53 911	-38,8	-10,6
ТО, текущий, капитальный ремонт	13 760	19 900	18 400	44,6	-7,5
Реализация запчастей	15 389	34 568	37 180	124,6	7,6
Итого	164 870	160 217	158 161	152,6	-3,5

Анализ состава выручки (табл. 3.4) показывает, что спрос на модернизацию и переоборудование спецтехники увеличивается, в 2015 году объем продаж увеличился по сравнению с 2014 г. на 22%, в 2016 г. спрос увеличился на 5% по сравнению с 2015 г.

3.3 Определение потребности капитальных вложений

Оборудование, которое необходимо докупить представлено в таблице 3.5.

Таблица 3.5 –Оборудование

Наименование	Кол-во, шт.	Цена с НДС, руб.	Стоимость, руб.
Сверлильный станок Fitel S-178A	1	92 000	92 000
Рзбонарезной станок JH-20-21/116	1	147 254	147 254
Фрезерный станок ФР 396 32//39.2001	1	128 678	128 678
Компрессор Atlas Copso	1	170 322	170 322
Итого:		538 254	538 254

Итого капитальные вложения составят 538 254руб.

3.4 Определение затрат и финансовых результатов проекта

Сборка технического средства будет производиться бригадой из 4 человек. Расходы на оплату труда представлены в таблице 3.6. Затраты на оплату труда рассчитаны исходя из положения о составе затрат предприятия.

Таблица 3.6 – Расходы на оплату труда

Наименование показателей	Ед. измерен.	2018 год	2019 год	2020 год
Численность работающих по проекту, всего				
в том числе:	чел.	4	4	4
Производственные рабочие, непосредственно занятые производством продукции	чел.	4	4	4
Затраты на оплату труда производственных рабочих:	руб.	80 505	83 725	87 074
заработная плата	руб.	56 353	58 607	60 952
отчисления ФСС (30%)	руб.	24 151	25 117	26 122

На основании представленной в таблице 3.3 калькуляции на один автомобиль и планируемого объема производства и реализации общие затраты на производство и сбыт продукции составят 15 623 тыс. руб. в первый год реализации проекта (табл. 3.7).

Таблица 3.7 - Общие затраты на производство и сбыт продукции

Наименование показателей	2018 год	2019 год	2020 год
Материальные затраты	14 374 800	14 949 792	15 547 784
Общепроизводственные затраты	77 821	80 934	84 171
Общехозяйственные затраты	77 821	80 934	84 171
Расходы на освоение и подготовку производства	13 417	13 954	14 652
Затраты на оплату труда	53 670	56 622	58 886
Отчисления ФСС	16 208	17 100	17 784
Коммерческие затраты	8 857	8 893	9 249
Всего затрат	14 622 595	15 208 228	15 816 697

Программа производства и реализации продукции представлена в таблице

3.8.

Таблица 3.8 - Программа производства и реализации продукции

Наименование показателей	Ед. измерения.	2018 год	2019 год	2020 год
Объем производства и реализации в натуральном выражении	шт.	8	10	12
Цена реализации за единицу продукции	руб.	3 047 914	3 169 831	3 296 624
Выручка от реализации продукции	руб.	24 383 314	31 698 308	39 559 488
в том числе НДС (18%)	руб.	3 719 489	4 835 335	6 034 498
Выручка без НДС	руб.	20 663 825	26 862 973	33 524 990

Инвестиционные затраты включают в себя вложения в оборотные средства и капитальные затраты на приобретение оборудования (табл. 3.9).

Таблица 3.9 – Инвестиции

Статьи затрат	Всего по проекту	2018 год
Капитальные вложения	538 254	538 254
Оборотные средства	3 267 000	3 267 000
Итого - объем инвестиций	3 805 254	3 805 254

Финансирование проекта осуществляется с использованием собственных и заемных средств (табл. 3.10).

Таблица 3.10 – Источники финансирования

Наименование источников	Средства на начало реализации проекта
Денежные средства (расчетный счет)	1 120 000
Кредит	2 685 254
ИТОГО ПО ВСЕМ ИСТОЧНИКАМ	3 805 254

Кредит предоставляется на 1 год, процентная ставка 16%. Сумма переплаты составит 429 641 руб. Общая сумма выплаты составит 3 114 895 руб. в первый год реализации проекта.

Финансовые результаты от реализации проекта представлены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Финансовые результаты

Наименование показателей	2018 год	2019 год	2020 год
Общая выручка от реализации продукции по проекту без НДС	20 663 825	26 862 973	33 524 990
Затраты на производство и сбыт продукции	14 622 595	15 208 228	15 816 697
Амортизация	53 825	53 825	53 825
Прибыль по проекту	5 987 405	11 600 919	17 654 468
Выплаты по кредиту	3 114 895	0	0
Прибыль до налогообложения	2 872 510	11 600 919	17 654 468
Налог на прибыль	574 502	2 320 184	3 530 894
Прибыль чистая	2 298 008	9 280 735	14 123 574
Платежи в бюджет	4 293 991	7 155 519	9 565 392

3.5 Оценка эффективности инвестиционного проекта

Денежные потоки предприятия по годам от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности наглядно представлены в приложении В. Достаточность денежных средств предприятия на осуществление проекта в течение 3 лет подтверждает положительное сальдо денежных средств.

В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности ИП, будут использованы:

- чистый дисконтированный доход;

- индексы доходности инвестиций;
- внутренняя норма доходности;
- срок окупаемости.

Горизонт расчета составляет 3 года, шаг расчета равен 1 год. Ставка дисконтирования составляет 16%.

В рассматриваемом проекте чистый дисконтированный доход при норме дисконта 16% равен 10 769 тыс. руб. Т.к. ЧДД положителен, проект является эффективным и реализуемым.

Индекс доходности характеризует относительную «отдачу проекта» на вложенные в него средства. Индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИД) – отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деятельности к величине инвестиций. ИД равен $3,8 > 1$, значит, проект эффективен.

Внутренняя норма доходности (ВНД). Для оценки эффективности инвестиционного проекта значение ВНД необходимо сопоставлять с нормой дисконта E . В данном проекте ВНД составляет $106\% > 16\%$, следовательно, проект эффективен.

Сроком окупаемости («простым» сроком окупаемости) называется продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Моментом окупаемости с учетом дисконтирования называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущий чистый дисконтированный доход ЧДД становится и в дальнейшем остается неотрицательным. В рассматриваемом проекте срок окупаемости с учетом дисконтирования составляет 1 год 2 мес. Расчет срока окупаемости представлен в приложении Г.

Показатели экономической эффективности проекта свидетельствуют о том, что данный проект эффективен и реализуем.

Для оценки устойчивости будет рассмотрен метод вариации параметров. Вариантные расчеты реализуемости и эффективности проекта для различных сценариев представлены в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Анализ чувствительности проекта

Показатели	ЧДД, тыс. руб.	ИД	Срок окупаемости
Базовый вариант	10 769 592	3,8	1 год 2 месяца
1. Увеличение инвестиций на 20%			
2. Увеличение издержек на 20% от проектного уровня	5 323 037	2,4	2 года 7 мес.
3. Увеличение ставки по кредиту с 16% до 25%	10 602 921	3,8	1 год 2 мес.
4. Снижение объема спроса на 20%	2 007 440	1,5	1 год 11 мес.
Двухпараметрический анализ чувствительности			
Уменьшение объема выручки на 20% и увеличение инвестиций на 20% от проектного значения	637 549	1,1	2 года 3 мес.

Проведенный анализ однопараметрический чувствительности показывает, что проект наиболее чувствителен к таким параметрам как снижение объема производства и реализации на 20% от проектного уровня.

Двухпараметрический анализ чувствительности показал, что при снижении объема производства и реализации на 20% и увеличении инвестиций на 20% с 18% до 22%, ЧДД снизиться до 637 тыс. руб., индекс доходности снизиться до 1,1, а срок окупаемости увеличиться до 2 лет и 3 месяцев.

Таким образом, при проведении анализа чувствительности инвестиционного проекта по производству новой продукции, выявлено, что наибольшее влияние на изменение показателей эффективности проекта оказывают снижение объема производства и реализации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основные результаты работы:

Успешная реализация инвестиционных проектов во многом зависит от их эффективной разработки и оценки.

Целью работы являлась разработка инвестиционного проекта по внедрению новой продукции в ООО «ПКФ «Спецтехника».

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- рассмотрены теоретические аспекты разработки инвестиционных проектов;
- проанализирована деятельность объекта исследования;
- разработан инвестиционный проект по внедрению новой продукции.

Объектом исследования в работе являлось общество с ограниченной ответственностью «ПКФ «Спецтехника» - предприятие, занимающееся производством автомобилей специального назначения.

Предметом исследования – инвестиционный проект по внедрению новой продукции.

Анализ деятельности ООО «ПКФ «Спецтехника» показал, что компания успешно осуществляет свою деятельность на рынке грузовой и специальной техники, сотрудничает с ведущими российскими компаниями и ежегодно реализует более 300 единиц спецтехники.

Анализ финансовых результатов и финансового состояния предприятия выявил снижение выручки, показателей прибыли и рентабельности, финансовое состояние предприятия кризисное.

Новая продукция - большегрузный автомобиль высокой проходимости на шасси «Урал-43206» 4x4 с комбинированной пневматической подвеской.

Благодаря установке комбинированной подвески при эксплуатации автомобиля улучшается плавность хода автомобиля, снижается металлоемкость неподрессоренной массы, увеличивается долговечность подвески, всей ходовой

части, а также автомобиля, что расширяет возможности его применения и повышает конкурентоспособность на отечественном и зарубежном рынках автотранспорта.

В работе определена потребность в капитальных вложениях, рассчитаны затраты, связанные с производством и реализацией новой продукции, определен объем инвестиций, выбран источник финансирования проекта, проведена оценка эффективности инвестиционного проекта, спрогнозированы финансовые результаты.

Оценка эффективности инвестиционного проекта показала, что чистый дисконтированный доход имеет высокое значение, индекс доходности превышает 1, внутренняя норма доходности выше принятой в расчете ставки дисконтирования, срок окупаемости проекта не превышает срока реализации проекта. Определена чувствительность проекта к изменениям внешней и внутренней среды. При условии реализации разработанного инвестиционного проекта финансовые результаты объекта исследования повышаются.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 4-ФЗ (ред. от 14.06.2012; изменения, внесенные Федеральным законом от 14.06.2012 № 78-ФЗ, вступают в силу с 1 января 2013 года) / опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 30.12.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

3 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 29.12.2012) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

4 Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федеральный закон: принят Гос. Думой 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 12.12.2011) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

5 Об обществах с ограниченной ответственностью: федеральный закон: принят Гос. Думой 14.01.1998 № 14-ФЗ (ред. от 29.12.2012) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

6 Постановление Правительства РФ от 22.11.1997 № 1470 (ред. от 03.09.1998 № 2). Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

Книги и статьи

- 7 Баринов, В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование: Учебное пособие / Баринов В.А. – М.: КНОРУС, 2012. – 240с.
- 8 Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы / В.Г. Белолипецкий. М: ИНФРА-М, 2010.- 230 с.
- 9 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 215с.
- 10 Бобылева, А.З. Финансовые управленческие технологии: Учебник / А.З. Бобылева. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 492 с.
- 11 Виханский, О.С. Стратегическое управление: Учебник / О.С. Виханский. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Гардарики, 2009. — 296 с.
- 12 Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов.- 4-е изд., испр. и доп. - М.: Экономистъ, 2012. – 299с.
- 13 Леонтьев, В.Е. Инвестиции: учебник и практикум для академ. бакалавриата: доп. УМО для вузов по эконом. направ. и спец. / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. - М.: Юрайт, 2014. - 455 с.
- 14 Лукасевич, И.Я. Инвестиции: учебник для вузов по направ. «Экономика» и спец. «Финансы и кредит»: рек. УМО /И.Я. Лукасевич. – М.: Вузовский учебник: Инфра–М.: 2011. -413 с. – (Вузовский учебник).
- 15 Мамаева, Л.Н. Управление рисками: учеб. пособие /Л.Н.Мамаева.- 2-е изд.- М.: Дашков и К, 2014.- 256 с.
- 16 Мелкумов, Я.С. Финансовые вычисления. Теория и практика: Учеб.-справ. пособие / Я.С. Мелкумов.– 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 408 с.
- 17 4. Нешиной А.С. Инвестиции: Учебник. – 8-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 372 с. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/>. – Загл. с экрана
- 18 Орлова, Е. Р. Инвестиции [Электронный ресурс] : учеб. пособие по специальности «Финансы и кредит» / Е. Р. Орлова. – 7-е изд., испр. и доп. –

Электрон. дан. – М.: Омега-Л, 2012. – 240 с. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/view/book/5529/>. – Загл. с экрана.

19 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 425с.

20 Савицкая, Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности [Текст]: методологические аспекты / Г.В.Савицкая.- М.:Инфра-М, 2008.- 272 с

21 Сергеев, И.В. Инвестиции: учебник и практикум для бакалавров: рек. МОиН РФ для вузов по эконом. направ. и спец. / И.В. Сергеев, И.И. Веретенников, В.В. Шеховцев.- 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2014. - 314 с. - (Бакалавриат. Базовый курс).

22 Складенко, В.К., Прудников, В.М. Экономика предприятия: Учебник / В.К. Складенко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 528 с.

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

24 Управление затратами на предприятии: Учебник. – В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев; под общ. ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2014. – 560с.

25 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 237 с.

26 Финансовый менеджмент / под ред. Е.С. Стояновой, М.: Перспектива, 2010. – 420 с.

27 Шеремет, А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет. – М.: Юнити, 2012. – 343с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчет о финансовых результатах

Таблица А.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «ПКФ «Спецтехника» за 2014-2016 гг.

В тыс. руб.

Показатель		За 2014 г.	За 2015 г.	За 2016 г.
наименование	код			
Выручка	2010	164 870	160 217	158 161
Себестоимость продаж	2120	151 345	151 157	148 655
Валовая прибыль (убыток)	2100	13 525	9 060	9 506
Коммерческие расходы	2210	100	127	120
Управленческие расходы	2220	78	170	190
Прибыль(убыток) от продаж	2200	13 347	8 763	9 196
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330			6
Прочие доходы	2340	1 111	1 077	1 000
Прочие расходы	2350	1 000	1 011	3 224
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	13 458	8 829	6 972
Текущий налог на прибыль	2410	2 692	1 766	1 394
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
Изменение отложенных налоговых активов	2450			
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	10 766	7 063	5 578

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс ООО «ПКФ «Спецтехника» за 2014-2016 гг.

В тыс. руб.

АКТИВ	Код	На 31.12.14 г.	На 31.12.15 г.	На 31.12.16 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	260	260	260
Результат исследований и разработок	1120			
Основные средства	1130	5 600	5 469	6 000
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160			
Прочие внеоборотные активы	1170			
Итого по разделу I.	1100	5 860	5 729	6 260
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	36 069	32 112	34 918
Налог на добавленную стоимость по приобрет-м ценностям	1220	2 267	2 258	2 291
Дебиторская задолженность	1230	12 499	12 563	15 357
Финансовые вложения	1240			
Денежные средства	1250	900	1 130	1 120
Прочие оборотные активы	1260			
Итого по разделу II	1200	51 735	48 063	53 686
БАЛАНС	1600	57 595	53 792	59 946

ПАССИВ	Код	На 31.12.14 г.	На 31.12.15 г.	На 31.12.16 г.
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 500	1 500	1 500
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	22 120	22 283	23 502
Итого по разделу III	1300	23 620	23 783	25 002
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			40
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	0	0	40
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	9 000		
Кредиторская задолженность	1520	23 152	26 829	32 635
Доходы будущих периодов	1530	1 823	3 180	2 269
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	33 975	30 009	34 904
БАЛАНС	1700	57 595	53 792	59 946

ПРИЛОЖЕНИЕ В

План денежных потоков

Таблица В.1 – План поступлений и денежных выплат

Наименование показателей	2013	2014	2015
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И СБЫТУ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)			
Денежные поступления, всего	24 383 314	31 698 308	39 559 488
в том числе:			
Выручка	24 383 314	31 698 308	39 559 488
Денежные выплаты, всего	18 916 586	27 199 082	25 382 088
в том числе:			
Затраты	14 622 595	20 043 563	15 816 697
Налоги и платежи в бюджет	4 293 991	7 155 519	9 565 392
Амортизация	53 825	53 825	53 825
Сальдо потока от производственной деятельности	5 520 553	4 553 051	14 231 225
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Приток средств, всего	1 120 000	0	0
в том числе:			
Денежные средства	1 120 000		
Отток средств, всего	3 805 254		
Сальдо потока от инвестиционной деятельности	-2 685 254	0	0
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Приток средств, всего	2 685 254	0	0
Кредиты, всего	2 685 254	0	0
в том числе:			
Кредит	2 685 254	0	0
Отток средств, всего	3 114 895	0	0
в том числе:			
Погашение основного долга по коммерческому кредиту	2 685 254	0	0
Уплата процентов за предоставленные средства	429 641	0	0
Сальдо потока по финансовой деятельности	-429 641	0	0
Общее сальдо потока по всем видам деятельности	2 405 659	4 553 051	14 231 225

Окончание таблицы В.1

Окончание приложения В

Сальдо потока нарастающим итогом	2 405 659	6 958 710	21 189 935
ЧД =R-З	2 405 659	4 553 051	14 231 225
Инвестиции	-3 805 254	0	0
Ставка дисконтирования E	0,16		
Коэффициенты дисконтирования Кдиск $1/(1+E)^t$	0,862	0,743	0,641
14 574 846	2 073 844	3 383 659	9 117 343
Чистый дисконтированный доход	10 769 592		
Индекс доходности	3,8		

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Расчет срока окупаемости

Таблица Г.1 – Расчет срока окупаемости инвестиций

	Доход (Д)	Амортизация (А)	Прибыль (Р)	Налог на прибыль	Чистая прибыль (Рч)	Сумма чистой прибыли и амортизации (Дч=Рч+А)	Баланс на конец года	Срок окупаемости (год)
1	2	3	4			6	7	8
Год 0								
Инвестиции								
3 805 254	0	0	0	0	0	0		0
	Доход	Амортизация	Прибыль до уплаты налогов	Налог на прибыль (20%)	Чистая прибыль	Сумма чистой прибыли и амортизации	Баланс на конец года	Срок окупаемости
1 год	2926335	53825	2872510	574502	2298008	2351833	-1453421	1
2 год	11654744	53825	11600919	2320184	9280735	9334561	7881140	2
3 год	17708293	53825	17654468	3530894	14123574	14177399	22058539	3
Итого	32289373	161476	32127897	6425579	25702317	25863793		