

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Управление и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.ю.н., доцент

_____ Н.Г. Деменкова

_____ 2019 г.

Оценка экономической целесообразности внедрения в производство передней
подвески с малолитровой рессорой для автомобилей «Урал-NEXT»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.03.02.2019.1541.ВКР

Руководитель работы, доцент

_____ В.В. Данилкин

_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы ДО-517

_____ И.А. Головня

_____ 2019 г.

Нормоконтролер, к.и.н., доцент

_____ А.С. Кондратьев

_____ 2019 г.

Челябинск 2019

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Управление и право»
Направление подготовки «Менеджмент», профиль «Производственный менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ Н.Г. Деменкова
_____ 2018 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу студента

Головни Ирины Аркадьевны
(фамилия, имя, отчество полностью)

Группа ДО-517

1 Тема работы Оценка экономической целесообразности внедрения в производство передней подвески с малолистовой рессорой для автомобилей «Урал-NEXT» утверждена приказом ректора от 25.12.2018 г. № 2361 (приложение № 14).

2 Срок сдачи студентом законченной работы 01.02.19 г.

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

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке: методические основы разработки инвестиционных проектов; анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «ГрупИнвест»; оценка экономической целесообразности внедрения в производство новой продукции в ООО «ГрупИнвест»; работа над приложениями.

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

Общее количество иллюстраций 11 ил.

6 Дата выдачи задания 18.09.18 г.

Руководитель _____ / В.В. Данилкин /

Задание принял к исполнению _____ / И.А. Головня /

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения этапов работы	Отметка о выполнении руководителя
1.	Уточнение целей, задач и плана выпускной квалификационной работы с научным руководителем	18.09.18 – 27.09.18	
2.	Подготовка введения к выпускной квалификационной работе	27.09.18 – 02.10.18	
3.	Сбор, систематизация литературы по исследуемой проблеме и разработка теоретической части выпускной квалификационной работы	02.10.18 – 23.10.18	
4.	Выполнение аналитического раздела выпускной квалификационной работы	23.10.18 – 21.11.18	
5.	Разработка проектной части выпускной квалификационной работы	21.11.18 – 14.01.19	
6.	Разработка заключения к выпускной квалификационной работе	14.01.19 – 18. 01.19	
7.	Оформление выпускной квалификационной работы	18. 01.19 – 26. 01.19	
8.	Представление выпускной квалификационной работы на заключительную проверку научному руководителю	26. 01.19	
9.	Представление выпускной квалификационной работы на проверку нормоконтролеру	До 18. 01.19	
10.	Предварительная защита выпускной квалификационной работы	28. 01.19 – 29. 01.19	
11.	Устранение замечаний научного руководителя и консультантов	26. 01.19 – 1.02.19	
12.	Представление выпускной квалификационной работы на кафедру	01.02.19	

Заведующий кафедрой _____ / Н.Г. Деменкова /

Руководитель работы _____ / В.В. Данилкин /

Студент _____ / И.А. Головня /

АННОТАЦИЯ

Головня И.А. Оценка экономической целесообразности внедрения в производство передней подвески с малолистовой рессорой для автомобилей «Урал-NEXT». – Челябинск: ЮУрГУ, ДО-517, 2019, 80 с., 24 табл., 11 илл., библиогр. список – 37 наим., 3 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки экономической целесообразности внедрения в производство передней подвески с малолистовой рессорой для автомобилей «Урал-NEXT». Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является производственное предприятие ООО «ГрупИнвест». Предмет исследования – инвестиционный проект по внедрению в производство новой продукции.

Результатом данной выпускной квалификационной работы является разработка и обоснование экономической эффективности инвестиционного проекта, реализация которого позволит предприятию повысить качество выпускаемой продукции, производительность, финансовые результаты и рентабельность деятельности предприятия.

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 МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	8
1.1 Инвестиционные проекты: понятие, сущность, виды	8
1.2 Инвестиционные риски	13
1.3 Инвестиционный цикл	19
1.4 Оценка эффективности инвестиционных проектов	26
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ГРУПИНВЕСТ»	34
2.1 Характеристика предприятия	34
2.2 Анализ основных конкурентов	36
2.3 Анализ основных покупателей	40
2.4 Анализ финансово-хозяйственной деятельности	42
2.5 SWOT-анализ	54
3 ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВО НОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «ГРУПИНВЕСТ»	58
3.1 Техничко-экономические показатели новой продукции	58
3.2 Оценка экономической целесообразности внедрения в производство новой продукции	63
3.3 Прогноз финансовых результатов	69
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	75
ПРИЛОЖЕНИЕ А.	79
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.	80
ПРИЛОЖЕНИЕ В.	82

ВВЕДЕНИЕ

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является производственное предприятие ООО «ГруппИнвест».

Предприятие осуществляет свою деятельность в области производства автозапчастей для грузовой спецтехники.

Предмет исследования – инвестиционный проект освоения производства новой продукции: передней подвески с малолистовой рессорой для автомобилей «Урал-NEXT».

Таким образом, цель выпускной квалификационной работы - оценка экономической целесообразности внедрения в производство передней подвески с малолистовой рессорой для автомобилей «Урал-NEXT».

Практическая значимость работы заключается в том, что результаты проведенного анализа позволят предприятию обоснованно принять решение о целесообразности реализации инвестиционного проекта по освоению производства малолистовой рессорой для автомобилей «Урал-NEXT».

Широкое применение подвески с листовыми рессорами обусловлено простотой ее конструкции, небольшой стоимостью и малой трудоемкостью обслуживания. Однако листовые рессоры имеют ряд недостатков.

Во-первых, они имеют большую массу по сравнению с массой других упругих элементов подвески. Значительная масса рессор частично компенсируется выполнением ими, как правило, и функций направляющего устройства подвески. Большая масса рессоры обусловлена тем, что накапливаемая в ней энергия деформации на единицу объема затрачиваемого металла в несколько раз меньше, чем в упругих элементах другого типа.

Во-вторых, долговечность рессор, обусловленная сложным динамическим характером нагружения, часто бывает недостаточна. Все это заставляет особенно тщательно проектировать рессорные подвески и рессоры автомобилей, чтобы

обеспечить большую экономию рессорной стали и средств, особенно заметную при массовом производстве.

В автомобилестроении все большее распространение получают малолистовые рессоры, состоящие из одного или нескольких листов переменного продольного профиля, т.к. имеют значительно меньшую металлоемкость и больший срок службы по сравнению с многолистовыми рессорами.

Данные особенности малолистовых подвесок обуславливают все больший спрос на данный вид продукции.

Информационной базой исследования являлись статистические данные и иные материалы о работе объекта исследования, финансовая и бухгалтерская отчетность исследуемого предприятия, ресурсы Интернет, исследования отечественных и зарубежных авторов по исследуемой тематике.

Основные задачи выпускной квалификационной работы:

- изучение вопросов, связанных с темой выпускной квалификационной работы;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности и структуры исследуемой организации;
- оценка экономической целесообразности внедрения в производство передней подвески с малолистовой рессорой для автомобилей «Урал-NEXT».

Информационной базой исследования являлись статистические данные и иные материалы о работе объекта исследования, финансовая и бухгалтерская отчетность исследуемого предприятия, ресурсы Интернет, исследования отечественных и зарубежных авторов по исследуемой тематике.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений.

1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

1.1 Инвестиционные проекты: понятие, сущность, виды

Согласно Федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39. – ФЗ. «Инвестиционный проект есть обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)» [5]. Таким образом, в соответствии с законом инвестиционный проект следует понимать как комплект документов, содержащих формулирование цели предстоящей деятельности и определение комплекса действий, направленных на ее достижение, состоящий из двух крупных пакетов документов:

- обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, включая необходимую проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами);
- бизнес-план как описание практических действий по осуществлению инвестиций.

Однако инвестиционный проект не может быть сведен к комплексу документов, а понимается в более широком смысле – как комплекс действий, связанных с прогнозом спроса на продукцию предприятия, объемом производства, определением стоимости основных фондов и оборотных средств, издержек производства и реализации продукции, введением мощностей в

эксплуатацию, оценкой результативности капиталовложений.

Классификация инвестиционных проектов приведена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Классификация инвестиционных проектов

Масштаб (общественная значимость) проекта определяется влиянием результатов его реализации на хотя бы один из (внутренних или внешних) рынков: финансовых, продуктов и услуг, труда и т. д., а также на экономическую и социальную обстановку.

В зависимости от значимости (масштаба) проекты подразделяются на:

Глобальные, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию на Земле;

Народнохозяйственные, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране;

Крупномасштабные, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в отдельных регионах или отраслях страны;

Локальные, реализация которых не оказывает существенного влияния на экономическую ситуацию в регионе и не изменяет уровень и структуру цен на товарных рынках.

Предназначение инвестиций – это ключевой признак при классификации проектов. На рисунке 1 выделены семь основных групп проектов.

Инвестиции в повышение эффективности производства. Данные проекты направлены в основном на уменьшение затрат путем применения ресурсосберегающих технологий, прогрессивных материалов, более экономичного оборудования, внедрения новых схем ресурсопотоков, лучшей организации труда, повышения квалификации работников и т. д.

Инвестиции в расширение действующего производства. Проекты такого типа предусматривают увеличения производственных мощностей в связи с увеличением спроса на продукцию предприятия. Докупается оборудование, увеличивается штат работников, расширяются закупки сырья и материалов.

Инвестиции в создание новых производств. Подобные проекты в основном направлены на новое строительство или реконструкцию действующих предприятий для производства новых видов продукции.

Инвестиции, связанные с выходом на новые рынки сбыта. Подобные проекты чаще всего предусматривают:

- расширение производства (если существующие рынки не перенасыщены продукцией предприятия);

- адаптацию выпускаемой продукции к особенностям новых рынков (требования к безопасности и эргономике, национальные особенности, климатические условия и т. п.);

- развитие средств доставки, рекламу, гарантийное и послегарантийное

обслуживание [12].

Инвестиции в исследования и инновации. Проекты, направленные на научно-исследовательские работы, опытно-конструкторские работы, разработку новых технологий и т. п., играют исключительно важную роль в современном динамично развивающемся мире. Несмотря на непредсказуемость результатов подобных проектов, крупные предприятия затрачивают для их проведения весьма большие средства.

Инвестиции преимущественно социального назначения. Цель таких проектов заключается в решении определенных социальных задач (строительство домов отдыха, спортивных центров, больниц, детских садов и т. п.). Подобные проекты носят, очевидно, затратный характер, хотя вполне вероятен косвенный экономический эффект.

Инвестиции, осуществляемые в соответствии с требованиями законодательства (вынужденные инвестиции). Задачами проектов такого типа является выполнение требований законодательства:

- охрана окружающей среды (охрана воздушного и водных бассейнов, утилизация и захоронение токсичных отходов и т. п.);
- санитарно-эпидемиологические нормы;
- пожарная безопасность;
- охрана труда и техника безопасности и др.

Примерами таких проектов могут быть:

- строительство очистных сооружений химзагрязненных стоков;
- замена плавильных печей ваграночного типа на индукционные или электропечи;
- строительство мусоросжигательных заводов токсичных отходов и т. д.

Тип предполагаемого эффекта. Оценка проектов может быть осуществлена по различным критериям. Результаты в ходе реализации проектов не всегда носят характер очевидной прибыли. Некоторые проекты убыточные в экономическом

смысле могут приносить косвенный доход за счет надежности и стабильности в обеспечении сырьем и материалами, выхода на новые рынки сырья и сбыта продукции, достижения социального эффекта, снижения затрат по другим проектам и др. В этом случае критерии оценки целесообразности инвестирования проекта, основанные на формализованных алгоритмах, могут уступать место неформализованным критериям.

Можно выделить следующие виды эффекта:

- сокращение затрат;
- увеличение дохода;
- снижение риска производства и сбыта;
- приобретение новых знаний;
- социальный эффект [16].

Тип отношений. Выделение различных отношений взаимозависимости инвестиционных проектов весьма важно при их анализе.

Проекты называются независимыми, если решение о принятии одного не сказывается на решении о принятии других. Проекты называются альтернативными или взаимоисключающими, если принятие одного из них означает, что остальные должны быть отвергнуты.

Проекты связаны между собой отношениями комплементарности, если принятие нового проекта способствует росту доходов по одному или нескольким другим проектам. Например, строительство сервисного центра сопровождается не только доходом от оказания услуг этим центром, но и ростом числа покупателей основной продукции, привлеченных перспективой возможности ремонта приобретенного изделия. Выявление отношений комплементарности подразумевает рассмотрение проектов в комплексе, а не изолированно. Это имеет особое значение, когда принятие проекта по основному критерию не является очевидным – в этом случае должны использоваться дополнительные критерии, в том числе наличие и степень комплементарности.

Проекты связаны между собой отношениями замещения, если принятие нового проекта приводит к некоторому снижению доходов по одному или нескольким действующим проектам.

1.2 Инвестиционные риски

Инвестиционный риск – поддающаяся измерению вероятность понести убытки или упустить выгоду от инвестиций. Риски можно разделить на систематические и несистематические.

Систематические риски – риски, не поддающиеся влиянию воздействием со стороны управления объектом. Присутствуют всегда. К ним относятся:

Политические риски (политическая нестабильность, социально-экономические изменения)

Природные и экологические риски (стихийные бедствия);

Правовые риски (нестабильность и несовершенство законодательства);

Экономические риски (резкие колебания курсов валют, меры государства в сфере налогообложения, ограничения или расширения экспорта-импорта, валютного законодательства и др.).

Величина систематического (рыночного) риска определяется не спецификой отдельного проекта, а общей ситуацией на рынке. В странах с развитым фондовым рынком для определения степени влияния данных рисков на проект чаще всего используется коэффициент β , который определяется на основании статистики фондового рынка для конкретной отрасли или компании. В России такая статистика очень ограничена, поэтому, как правило, используются только экспертные оценки. При высокой вероятности реализации того или иного риска по возможности предусматриваются дополнительные меры для нивелирования негативных последствий по отношению к проекту. Возможна

также разработка сценариев реализации проекта при различном развитии внешних условий.

Несистематические риски – риски, которые можно устранить частично или полностью в результате воздействия со стороны управления объектом:

Производственные риски (риск невыполнения запланированных работ, недостижение плановых объемов производства и др.).

Финансовые риски (риск неполучения ожидаемого дохода от реализации проекта, риск недостаточной ликвидности).

Рыночные риски (изменение конъюнктуры рынка, потеря позиций на рынке, изменение цен).

Несистематические риски

Они в большей мере поддаются управлению. По влиянию на проект их можно разделить на несколько групп:

Риск неполучения ожидаемого дохода от реализации проекта

Проявление: отрицательное значение ЧДД (проект не эффективен) или чрезмерное увеличение срока окупаемости проекта. К данной группе рисков можно отнести все, что связано с прогнозом денежных потоков на эксплуатационной фазе. Это:

Маркетинговый риск – риск недополучения выручки в результате недостижения планового объема продаж или снижения цены реализации относительно запланированной. Поскольку прибыль проекта (а в наибольшей степени прибыль определяется выручкой) определяет его эффективность, то маркетинговые риски являются ключевыми проектными рисками.

Для снижения данного риска необходимо тщательное изучение рынка, выявление ключевых факторов, могущих повлиять на проект, прогноз их возникновения или усиления, способы нейтрализации негативного влияния данных факторов. Возможные факторы: изменение конъюнктуры рынка, усиление конкуренции, потеря позиций на рынке, снижение или отсутствие

спроса на продукцию проекта, снижение емкости рынка, снижение цен на продукцию и др. Оценка маркетинговых рисков особенно актуальна для проектов создания нового производства или расширения существующего производства. Для проектов сокращения затрат на действующем производстве данные риски изучаются, как правило, в меньшей степени.

Риск превышения производственной себестоимости продукции – затраты на производство превышают запланированные, тем самым снижая прибыль проекта. Необходим анализ затрат, построенный на сравнении с затратами аналогичных предприятий, анализ выбранных поставщиков сырья (надежность, доступность, возможность альтернативы), прогноза стоимости сырья.

Пример: Если среди сырья, потребляемого проектом, есть сельскохозяйственная продукция или, например, значительную долю себестоимости занимают нефтепродукты, то придется учесть, что цены на это сырье зависят не только от инфляции, но и от специфических факторов (урожай, конъюнктура на рынке энергоносителей и т.п.). Часто колебания затрат на сырье нельзя целиком перенести на цену продукции (например, производство кондитерских изделий или работа котельной). В этом случае особенно важно изучить зависимость результатов проекта от колебаний себестоимости.

Технологические риски – риски недополучения прибыли в результате недостижения планового объема производства или роста себестоимости производства в связи с выбранной технологией производства.

Факторы риска:

Особенности применяемой технологии - отработанность технологии, особенности, связанные с технологическим процессом и его применимостью в заданных условиях, соответствие сырья выбранному оборудованию и др.

Недобросовестность поставщика оборудования – срывы сроков поставок оборудования, поставка некачественного оборудования и др.

Отсутствием доступного сервиса по обслуживанию приобретенного оборудования – удаленность сервисных служб может приводить к значительным простоям производственного процесса.

Административные риски – риски недополучения прибыли в результате влияния административного фактора. Заинтересованность в проекте административной власти, его поддержка ею существенно снижает данные риски.

Риск недостаточной ликвидности

Проявление: отрицательные остатки денежных средств на конец периода в прогнозном бюджете.

Данный тип рисков может возникать как на инвестиционной, так и на эксплуатационной фазе:

Риск превышения бюджета проекта.

Причина: инвестиций потребовалось больше, чем было запланировано. Уровень риска можно существенно снизить тщательным анализом инвестиций на этапе планирования проекта. (Сравнение с аналогичными проектами или производствами, анализ технологической цепочки, анализ полной схемы реализации проекта, планирование величины оборотного капитала). Желательно предусмотреть финансирование непредвиденных расходов. Даже при самом тщательном планировании инвестиций превышение бюджета на 10% считается нормой. Поэтому, в частности, при привлечении кредита, предусматривается увеличение лимита доступных для заемщика средств, выбираемых при необходимости.

Риск расхождения графика инвестиций и графика финансирования.

Финансирование поступает с задержкой или в недостаточном объеме, или наличие жесткого графика кредитования, не допускающего отклонений в любую сторону. В данном случае необходимо для собственных средств – заблаговременное резервирование денег; для кредитной линии – предусмотреть в

договоре возможность колебаний сроков выборки денежных средств по кредитной линии.

Риск нехватки денежных средств на этапе выхода на проектную мощность.

Приводит к задержке эксплуатационной фазы, замедлению темпов выхода на плановую мощность. Причина: на этапе планирования не рассмотрено финансирование оборотного капитала.

Риск нехватки денежных средств на эксплуатационной фазе.

Влияние внутренних и внешних факторов приводит к снижению прибыли и нехватке средств для погашения обязательств перед кредиторами или поставщиками. При привлечении кредитных средств для реализации проекта один из основных способов снижения данного риска – использование коэффициента покрытия долга при построении графика погашения кредита. Суть метода: возможное колебание зарабатываемых компанией денежных средств в периоде устанавливается в соответствии с ожиданиями рыночной и экономической ситуации. Например, при коэффициенте покрытия 1,3 прибыль компании может снизиться на 30% при сохранении ее способности погашения обязательств по кредитному договору.

Риск невыполнения запланированных работ на инвестиционной фазе по организационным или иным причинам

Проявление: задержка или неполный старт эксплуатационной фазы.

Чем сложнее рассматриваемый проект, тем больше требований предъявляется к качеству управления проектом – к опыту и специализации команды, реализующей данный проект.

Способы сокращения данного типа риска: подбор квалифицированной команды управления проектом, выбор поставщиков оборудования, выбор подрядных организаций, заказ проекта «под ключ» и др. [9]

Особенностью методов анализа риска является использование вероятностных понятий и статистического анализа. Эти методы достаточно эффективны как для совершенствования менеджмента предприятия в ходе реализации инвестиционного проекта, так и для обоснования целесообразности инвестиционного проекта в целом. Эти подходы связаны с использованием —

- анализа чувствительности,
- анализа сценариев инвестиционных проектов [36].

Анализ чувствительности

Цель анализа чувствительности состоит в сравнительном анализе влияния различных факторов инвестиционного проекта на ключевой показатель эффективности проекта, например, внутреннюю норму прибыльности.

Приведем наиболее рациональную последовательность проведения анализа чувствительности.

Выбор ключевого показателя эффективности инвестиций, в качестве которого может служить внутренняя норма прибыльности (IRR) или чистое современное значение (ЧДД).

Выбор факторов, относительно которых разработчик инвестиционного проекта не имеет однозначного суждения (т. е. находится в состоянии неопределенности). Типичными являются следующие факторы:

- капитальные затраты и вложения в оборотные средства,
- рыночные факторы — цена товара и объем продаж,
- компоненты себестоимости продукции,
- время строительства и ввода в действие основных средств.

Установление номинальных и предельных (нижних и верхних) значений неопределенных факторов, выбранных на втором шаге процедуры. Предельных факторов может быть несколько, например $\pm 5\%$ и $\pm 10\%$ от номинального значения (всего четыре в данном случае)

Расчет ключевого показателя для всех выбранных предельных значений неопределенных факторов.

Построение графика чувствительности для всех неопределенных факторов.

Анализ сценариев

Анализ сценариев — это прием анализа риска, который наряду с базовым набором исходных данных проекта рассматривает ряд других наборов данных, которые, по мнению разработчиков проекта, могут иметь место в процессе реализации. В анализе сценария, финансовый аналитик просит технического менеджера подобрать показатели при "плохом" стечении обстоятельств (малый объем продаж, низкая цена продажи, высокая себестоимость единицы товара, и т. д.) и при "хорошем". После этого, ЧДД при хороших и плохих условиях вычисляются и сравниваются с ожидаемым ЧДД [36].

1.3 Инвестиционный цикл

Разработка инвестиционного проекта – от первоначальной идеи до его ликвидации – может быть представлена в виде инвестиционного цикла, состоящего из четырех отдельных фаз: прединвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной и ликвидационной.

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 отношения, 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. [11]

На первой стадии 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 политику на федеральном, региональном или отраслевом уровне (в зависимости от масштаба предстоящего проекта), нецелесообразно переходить к следующей стадии инвестиционного проектирования – исследованию инвестиционных 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 (далее - 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 и 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; технологических 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 [14].

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

На стадии технико-экономического обоснования для многих инвестиционных проектов можно ограничиться разработкой бизнес-плана, 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 полагаемые 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.

Прединвестиционный 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.
- приобретение (аренда) земли, строительные-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 [18].

1.4 Оценка эффективности инвестиционных проектов

Существуют несколько методов оценки привлекательности инвестиционного проекта и несколько основных критериев выбора того или иного проекта. В основе каждого метода лежит важный принцип, в соответствии с которым в результате реализации проекта компания должна получить прибыль (то есть должен увеличиться собственный капитал). При этом различные финансовые показатели характеризуют проект с разных сторон в соответствии с интересами различных заинтересованных лиц, связанных с компанией (таких как кредиторы, инвесторы, менеджмент).

Для оценки эффективности проекта используются следующие показатели: чистый доход (ЧД), чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД) и внутренняя норма доходности (ВНД).

Все расчеты показателей эффективности (интегральных показателей) выполняются с дисконтированными потоками наличности, представляющими притоки наличности, или поступления денежных средств, и оттоки наличности, или выплаты денежных средств, в процессе реализации проекта.

Денежный поток проекта — это зависимость от времени денежных поступлений и платежей, порожденных инвестиционным проектом, на протяжении всего периода реализации данного проекта. Денежный поток обычно состоит из частичных денежных потоков в разрезе отдельных видов деятельности — операционной, инвестиционной и финансовой.

Денежный поток от операционной деятельности включает в себя доходы и расходы, связанные с операционной деятельностью компании, в том числе налоги, уплачиваемые с этих доходов. Доходы включают в себя доходы от реализации продукции и внереализационные доходы, непосредственно не

связанные с основной деятельностью компании. К внереализационным доходам, в частности, относятся:

- Доходы от сдачи имущества в аренду, лизинг.

- Поступления денежных средств при закрытии депозитных счетов, поступления по предъявленным к оплате ценным бумагам.

- Возврат займов, предоставленных другим участникам.

Оттоки от операционной деятельности формируются из затрат на производство и сбыт продукции, в том числе уплаченных налогов.

Денежный поток от инвестиционной деятельности включает в себя затраты по созданию и вводу в эксплуатацию новых основных средств и ликвидации, замещению или возмещению выбывающих основных средств. Также сюда включаются некапитализируемые затраты (уплата налога на землю, используемую в ходе строительства, расходы по строительству объектов внешней инфраструктуры и пр.), изменение оборотного капитала.

Оттоком денежных средств от инвестиционной деятельности являются собственные средства, вложенные в депозит, а также затраты на покупку ценных бумаг других хозяйствующих субъектов, предназначенных для финансирования проекта; притоком — доходы от реализации выбывающих активов.

Денежный поток от финансовой деятельности включает в себя в качестве притока вложения собственного капитала и привлеченных средств, таких как дотации, субсидии, заемные средства, в том числе привлеченные посредством выпуска собственных долговых ценных бумаг; в качестве оттока денежных средств — затраты на возврат и обслуживание долговых ценных бумаг и займов, затраты на выплату дивидендов по акциям.

Таким образом, с каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток, элементы которого представляют собой либо чистые оттоки, либо чистые притоки денежных средств. Под чистыми оттоками денежных средств в *i*-м году понимается превышение текущих денежных расходов по

проекту над текущими денежными поступлениями (соответственно, при обратном соотношении имеет место чистый приток).

Чаще всего анализ инвестиционного проекта ведется по годам, хотя можно проводить анализ в разрезе месяца, квартала и прочих временных интервалов. Важным условием в данном случае является взаимоувязка таких параметров, как ставка дисконтирования, продолжительность проекта, с элементами денежного потока. Ставка дисконтирования, используемая для оценки проектов с помощью методов, основанных на дисконтированных оценках, должна соответствовать длине периода, заложенного в основу инвестиционного проекта (например, годовая ставка берется только в том случае, если длина периода — год).

Ставка дисконтирования, которую часто называют нормой доходности, предельной (минимально приемлемой) доходностью, альтернативными издержками привлечения капитала (альтернативными затратами на капитал), представляет собой вознаграждение, которое требует инвестор за отсрочку поступления платежей, или доходность, от которой отказывается инвестор, вкладывая деньги в проект, а, например, не в ценные бумаги.

В качестве ставки дисконтирования в большинстве случаев выбирается величина средневзвешенной стоимости капитала (WACC), которая в случае необходимости может быть скорректирована на показатели возможного риска, связанного с реализацией конкретного проекта и ожидаемого уровня инфляции. В качестве ставки дисконтирования можно выбрать доходность ценных бумаг с риском, аналогичным риску инвестиционного проекта. Иногда в качестве дисконтной ставки используется величина ставки рефинансирования.

Еще один метод определения ставки дисконтирования основан на добавлении к безрисковой ставке (процент по депозиту самого надежного банка России, доходность по государственным ценным бумагам и пр.) премии за риск вложения в конкретный инвестиционный проект и поправки на инфляцию (коэффициенты поправки на риск проекта отражены в табл. 1).

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

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

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

t – порядковый номер временного интервала получения дохода.

Для получения величины чистого дохода предприятия с учетом будущего снижения «ценности» денег (чистого дисконтированного дохода) необходимо определить дисконтированные капитальные вложения (рассчитываются путем умножения капитальных вложений в проект на коэффициент дисконтирования), дисконтированные текущие затраты предприятия (определяются аналогично дисконтированным капитальным вложениям) и дисконтированные поступления. В результате вычитания из дисконтированных поступлений суммы дисконтированных текущих затрат и дисконтированных капитальных вложений получаем чистый дисконтированный доход от проекта (табл. 1.1).

Таблица 1.1 - Премии за риск в соответствии с характером инвестиций

Размер риска	Характер инвестиций	Премия за риск
Низкий	Замещающие инвестиции (замена мощностей — оборудования, машин — более совершенным, требующая более высокой квалификации работников, новых подходов в производстве; строительство новых заводов взамен старых на том же или другом месте). Новые инвестиции (новые мощности для производства и продвижения старых продуктов)	3-5

Окончание таблицы 1.1

Средний	Новые инвестиции (новые мощности для производства и продвижения производственных линий, тесно связанных с существующими). Инвестиции в прикладные научно-исследовательские разработки, направляемые на специфические цели	8-10
Высокий	Новые инвестиции (новые мощности для производства и продвижения производственных линий, не связанных с первоначальной деятельностью компании)	13-15
Очень высокий	Инвестиции в фундаментальные научно-исследовательские разработки, цели которых могут быть пока точно не определены, а ожидаемый результат точно не известен	18-20

В формализованном виде расчет чистого дисконтированного дохода (ЧДД) можно представить в виде:

$$\mathcal{E}_{\text{ЧДД}} = \text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (2)$$

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: $\text{ЧДД} > 0$. Положительное значение чистого дисконтированного дохода говорит о том, что проект эффективен и может приносить прибыль в установленном объеме. Отрицательная величина чистого дисконтированного дохода свидетельствует о неэффективности проекта (т.е. при

заданной норме прибыли проект приносит убытки предприятию и/или его инвесторам).

Индекс доходности (ИД) проекта позволяет определить, сможет ли текущий доход от проекта покрыть капитальные вложения в него. Он рассчитывается по формуле:

$$PI = \text{ИД} = \frac{1}{J} \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \frac{1}{(1+E)^t}. \quad (3)$$

Эффективным считается проект, индекс доходности которого 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:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t^+}{(1+E_{\text{вн}})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E_{\text{вн}})^t}. \quad (4)$$

где $E_{\text{вн}}$ – 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.

$$T = \frac{K}{P_q + A} \leq T_{\text{эо}} \text{ или } T = \frac{K}{D_q} \leq T_{\text{эо}} \quad (5)$$

где Т - срок окупаемости инвестиционного проекта, годы;

P_q - 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.;

$Дч = Рч + А$ - чистый доход в первый год реализации инвестиционного проекта при равномерном поступлении доходов за весь срок окупаемости, руб.
[7]

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ГРУПИНВЕСТ»

2.1 Характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «ГрупИнвест» - производственное предприятие, занимающееся производством и реализацией автозапчастей для грузовой спецтехники: автотопливозаправщиков, автоцистерн, автоцистерн для перевозки питьевой воды, вакуумных машин, АКН, ПАРМ, АРОК, АНРВ, ТБМ, локомотивов и т.п. на базе автомобилей Урал, КамАЗ, ЗИЛ.

Юридический адрес: 454010, Челябинская область, город Челябинск, улица Гюго, 2, 8.

ООО «ГрупИнвест» имеет в собственности производственную базу, оснащенную современным оборудованием.

Компания создана в 2011 г. С 2011 по 2013 гг. компания занималась оптовой реализацией запчастей Урал.

С 2013 гг. предприятие построило новые производственные помещения и стало производить широкую номенклатуру.

С 2014 г. предприятие занимается изготовлением литейной оснастки, штампов и пресс-форм.

Предприятие осуществляет контроль на всех этапах производства, начиная с закупа сырья и заканчивая тщательной проверкой уже готовых изделий, что в купе с использованием современного оборудования обеспечивает высокое качество продукции. Вся продукция завода имеет сертификат соответствия Госстандарта России (ГОСТ Р). Предоставляется гарантия на запчасти и агрегаты.

Наличие собственного склада запасных частей с полной номенклатурой, более 3000 наименований, гарантирует быструю комплектацию заявок и поставку в кратчайшие сроки всего объёма заказа.

ООО «ГрупИнвест» предлагает самый широкий ассортимент запасных деталей и постоянное пополнение продукции. В ассортименте и номенклатуре выпускаемой продукции как мелкие расходные материалы: фильтры, гайки, подшипники, ремонтные комплекты и пр., так и целые узлы: насосы, лебедки, фары, рамы и т. д.

Предприятие обладает производственными мощностями, оснащенными высокотехнологичным современным оборудованием, собственным центром инженерных разработок и внутренним отделом технического контроля.

ООО «ГрупИнвест» закупает высококачественное сертифицированное сырье у проверенных поставщиков, тем самым, гарантируя надежность и долговечность запчастей.

Использование собственных разработок в области производства деталей и современных технических решений существенно повышает эффективность производственного процесса, увеличивает объемы выпускаемой продукции, уменьшает временные затраты, сохраняя уровень и качество изготовления на высоком уровне.

Высшим органом управления является общее собрание участников, которое руководит деятельностью Общества в соответствии с Уставом Общества.

Руководство текущей деятельностью осуществляется директором, который избирается общим собранием участников и действует на основании Устава Общества.

Ведение бухгалтерского учета в полном соответствии с Положениями по бухгалтерскому учету и отчетности в РФ и Планом счетов бухгалтерского учета и Инструкции по его применению и другими нормативными актами в областях методологии бухгалтерского учета осуществляет главный бухгалтер. В подчинении у главного бухгалтера два бухгалтера и кассир.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) для целей налогообложения определяется по факту отгрузки товаров (выполнению работ, услуг) и предъявлению покупателю (заказчику) расчетных документов.

Предприятие создает резерв по сомнительным долгам. Дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, списывается по распоряжению руководителя.

Амортизация имущества исчисляется с коэффициентом 1,0 к установленным нормам линейным методом. Срок полезного использования основных средств определяется по нормам, установленным законодательством РФ. Срок полезного использования нематериальных активов определяется комиссией по предприятию, исходя их времени, обусловленного договором, исходя из времени полезного использования, в который нематериальный актив приносит прибыль, при невозможности определения полезного срока использования он устанавливается в расчете на 10 лет.

Учет материальных ценностей производится по цене приобретения.

Предприятие применяет учет затрат на производство и реализацию продукции по статьям калькуляции.

Общехозяйственные расходы списываются на себестоимость продукции, работ и услуг пропорционально выручке. Коммерческие расходы списываются на себестоимость пропорционально производственной себестоимости.

Товары отражаются по покупной стоимости.

2.2 Анализ основных конкурентов

Для определения доли рынка ООО «ГрупИнвест» на рынке запасных частей к спецтехнике необходимо рассмотреть его конкурентов. Вся информация

о конкурентах и их продукции была получена через полевые исследования рынка и из сети Internet.

Анализ внешней среды показал, что в настоящее время на рынке можно выделить несколько основных конкурентов.

1. ООО НКФ «Техкомплект».

Предприятие находится в г. Челябинск, Свердловский тракт, 11б.

Производит большой ассортимент запчастей к автомобилям Урал, КАМаз, МАЗ (трубки тормозные, системы питания, шланги гибкие, высокого давления, манжеты, подушки, кольца).

Основополагающим принципом работы компании является полное удовлетворение запросов клиентов по ассортименту выпускаемой продукции, его качеству, объему и культуре обслуживания покупателей. Продукция сертифицирована. На складе полное наличие всей выпускаемой номенклатуры.

2. ООО «АБ-УралИмпульс».

Адрес: г. Челябинск, ул. Цинковая, 1, корпус 2.

Данное предприятие работает на рынке автозапчастей для автомобилей «Урал» и предлагает широкий спектр товаров.

3. ООО «АСТ Комплект».

Адрес: г. Екатеринбург, район Эльмаш, ул. Кислородная, дом 7, офис 223.

Продают под заказ запчасти для грузовых авто и спецтехники с доставкой; ГО. Комплектация заявок и отправка в регионы ж/д автотранспорта.

4. ООО «Плант-М»

Адрес: Челябинская обл., г. Миасс, ул. 60 Лет Октября, 19, копр.

Компания "Плант-М" является производителем запасных частей к автомобилям Урал.

5. ООО «Прогресс Урал».

Адрес: г. Челябинск, ул. Героев Танкограда, дом 60.

Производит запасные части для тракторов, автогрейдеров, а также предлагает запасные части к спецтехнике на базе Урал, КАМаз, МАЗ, ЗИЛ.

6. ООО «УралМиассАвтоДизель».

Адрес: 456323, Челябинская обл., г.Миасс, ул.Ленина, д.123.

Производство и реализация широкой номенклатуры автозапчастей к автомобилям Урал, КАМаз, МАЗ, ЗИЛ (табл. 2.1).

Таблица 2.1 – Анализ конкурентов

Характеристика	ООО НКФ Техкомплект	ООО АБ- Урал- Импульс	ООО АСТ Комплект	ООО Плант-М	ООО Прогресс Урал	ООО Урал- Миасс- Авто- Дизель	ООО ГруппИнвест
Объем продаж, тыс. руб.	5235	2018	4567	3500	2289	2002	3017
Доля рынка, %	21	8	19	16	13	8	15
Уровень цен	высокий	низкий	высокий	средний	средний	низкий	средний
Финансовое положение	устойчивое	кризисное	устойчивое	неустойчивое	кризисное	кризисное	устойчивое
Уровень технологии	собственная производственная база, станки с ЧПУ, собственные инженерные разработки в области модернизации и переоборудования спецтехники изапчастей	низкий	высокий	высокий	собственная производственная база, высокотехнологичное оборудование	низкий	собственная производственная база, высокотехнологичное оборудование
Качество продукции	высокое, широкий ассортимент	низкое	высокое, широкий ассортимент	низкое	высокое, широкий ассортимент	низкое	высокое, широкий ассортимент

Окончание таблицы 2.1

Сбытовая политика	рассрочка платежа до 45 дней, скидки до 20% за объемы, гарантия, послепродажное обслуживание, доставка в любую точку РФ	доставка, рассрочка до 15 дней, скидки до 5% постоянным клиентам за досрочную оплату, гарантия	рассрочка платежа, скидки до 10% за объемы, гарантия, послепродажное обслуживание, доставка в любую точку РФ	доставка, рассрочка до 10 дней, скидки до 5% за объемы	рассрочка до 30 дней, скидки за объем до 5%, доставка	доставка, рассрочка до 10 дней, скидки до 5% постоянным клиентам за досрочную оплату, гарантия	рассрочка платежа, скидки до 10% за объемы, гарантия, послепродажное обслуживание, доставка в любую точку РФ
Привлекательность имиджа	хорошо известны	мало известны	хорошо известны	мало известны	мало известны	мало известны	хорошо известны
Время деятельности, лет.	17	2	10	10	6	5	8

Исходя из анализа конкурентов, можно сделать вывод о том, что в настоящее время ближайшие наиболее реальные конкуренты:

- ООО НКФ Техкомплект;
- ООО АСТ Комплект
- ООО Прогресс Урал (рис. 2.1).



Рисунок 2.1 – Анализ конкурентов по объему продаж, тыс. руб.

2.3 Анализ основных покупателей

Основными покупателями ООО «ГруппИнвест» являются:

- 1) производители спецтехники;
- 2) компании, занимающиеся модернизацией и переоборудованием спецтехники;
- 3) оптовые покупатели запчастей;
- 4) розничные автомагазины (рис.2.2).

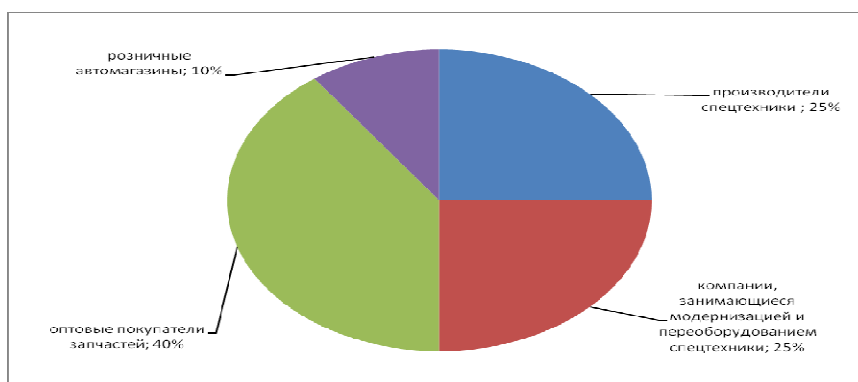


Рисунок 2.2 – Анализ покупателей по объему продаж, %

Наибольший объем продаж приходится на оптовых покупателей (40%).

Анализ покупателей по группам товаров представлен на диаграмме 2.3.

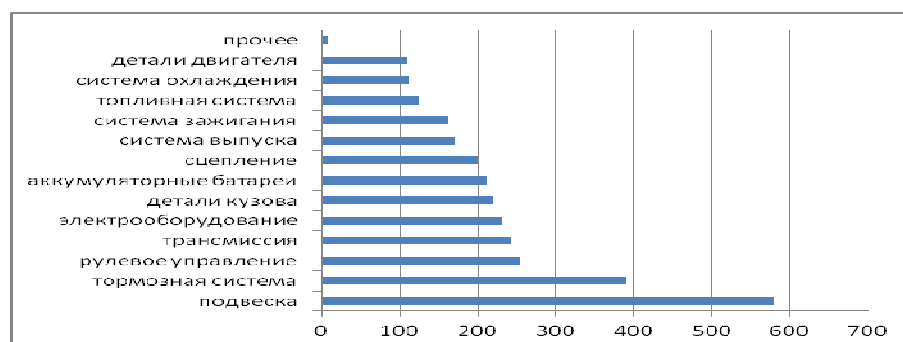


Рисунок 2.3 – Анализ покупателей по группам товаров, тыс. руб.

Анализ покупателей по группам товаров показывает, что самая многочисленная группа – «подвеска». Это связано с тем, что спецтехника, как

правило, эксплуатируется в условиях бездорожья (Крайний Север, Тайга) и основными устройствами, защищающими автомобиль от динамических воздействий, вызванных неровностями дороги, являются подвеска и шины. В этой связи данные элементы часто ломаются, требуют замены или ремонта.

2.4 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Финансовый результат деятельности предприятий в конечном итоге характеризуется показателями прибыли (убытка) (табл. 2.2, 2.3, 2.4).

Таблица 2.2 - Состав, структура и динамика балансовой прибыли

Состав балансовой прибыли	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение, %	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1 Балансовая прибыль	1 395	1 115	1 070	-20	-4
2 Прибыль от продаж	1 288	1 049	589	-19	-44
3 Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
4 Разница полученных и уплаченных процентов	0	0	0	0	0
5 Разница между прочими доходами и расходами	107	66	481	-38	0
6 Чистая прибыль	1 116	892	856	-20	-4

Прибыль от продаж за 2016 г. по отношению к 2015 г. уменьшилась на 20%. В 2017 г. прибыль от продаж уменьшилась по сравнению с 2016 г. на 4%. Также наблюдается снижение чистой прибыли (рис. 2.4).

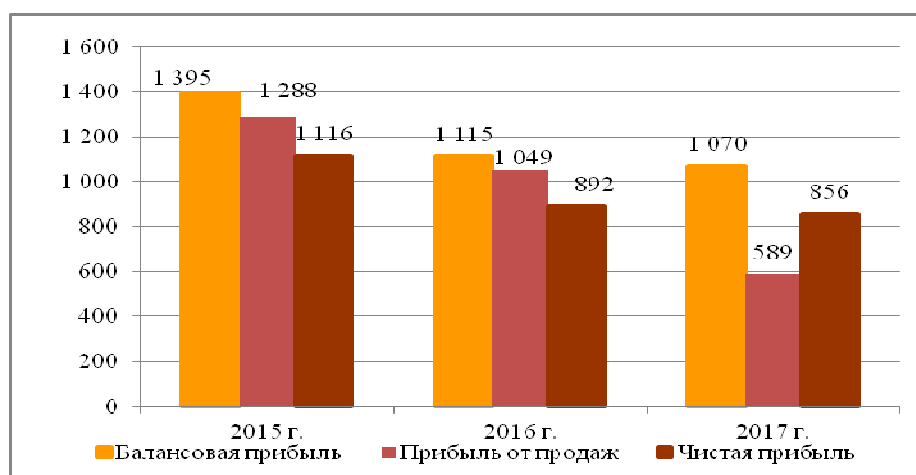


Рисунок 2.4 – Изменение прибыли за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Таблица 2.3 - Формирование прибыли от реализации

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение, тыс. руб.	
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1 Выручка от продажи товаров, работ, услуг	3 720	3 752	3 017	32	-735
2 Себестоимость	2 381	2 591	2 340	210	-251
3 Коммерческие расходы	39	98	60	59	-38
4 Управленческие расходы	12	14	28	2	14
5 Полная себестоимость	2 432	2 703	2 428	271	-275
6 Прибыль от реализации продукции	1 288	1 049	589	-239	-460

Таблица 2.4 - Факторный анализ прибыли от реализации

Показатели	Значение	
	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1 Общее изменение прибыли: $dP=P_1 - P_0$	-239	-460
2 Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 / Q_0$	1,01	0,80
3 Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_1-1)$	144	-107
4 Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	1,11	0,90
5 Влияние изменения структуры: $dP_2 =P_0*(K_1-K_2)$	-132	-99
6 Влияние изменения удельных затрат: $dP_3= -Q_1(S_1/Q_1-S_0/Q_0)$	-250	-255
7 Проверка: $dP =dP_1+dP_2+dP_3$	-239	-460

Общее снижение прибыли за 2016 г. по отношению к 2015 г. составило 239 тыс. руб. Изменение структуры снизило прибыль на 132 тыс. руб. Изменение удельных затрат снизило прибыль на 250 тыс. руб.

За 2017 г. по отношению к 2016 г. общее изменение прибыли составило 460 тыс. руб. Изменение структуры снизило прибыль на 99 тыс. руб. Изменение величины удельных затрат снизило прибыль на 255 тыс. руб.

Анализ показателей рентабельности и деловой активности представлен в таблицах 2.5, 2.6.

Таблица 2.5 - Показатели рентабельности

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение	
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1 Прибыль от продаж, тыс. руб.	1 288,0	1 049,0	589,0	-239,0	-460,0
2 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1 395,0	1 115,0	1 070,0	-280,0	-45,0
3 Чистая прибыль, тыс. руб.	1 116,0	892,0	856,0	-224,0	-36,0
4 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	25 974,0	6 584,0	6 963,5	-19 390,0	379,5
5 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	3 596,0	3 683,5	3 447,5	87,5	-236,0
6 Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	1 658,0	3 837,5	4 672,0	2 179,5	834,5
7 Рентабельность продаж, %	34,6	28,0	19,5	-6,7	-8,4
8 Рентабельность всего капитала, %	5,4	16,9	15,4	11,6	-1,6
9 Рентабельность основных средств, %	35,8	28,5	17,1	-7,3	-11,4
10 Рентабельность собственного капитала, %	67,3	23,2	18,3	-44,1	-4,9

В 2016 г. по сравнению с 2015 г. на предприятии наблюдается снижение всех показателей рентабельности. Это обусловлено ростом затрат на производство и реализацию продукции, при этом предприятие сдерживает рост цен на продукцию с целью привлечения потребителей (рис. 2.5).

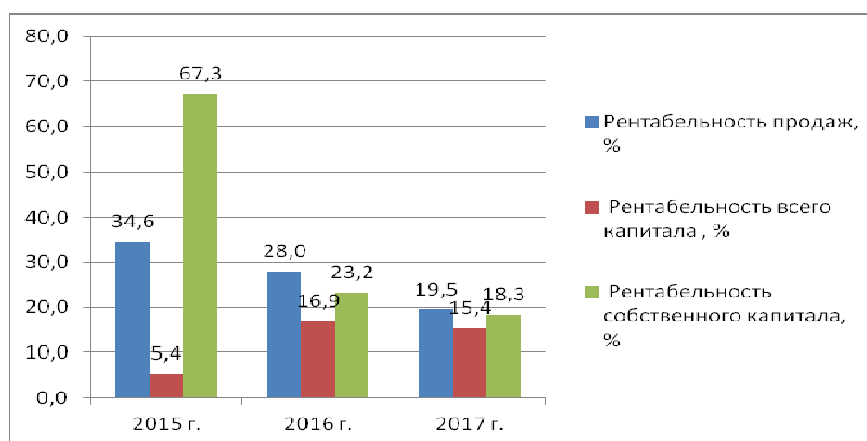


Рисунок 2.5 – Изменение показателей рентабельности за 2015-2017 гг., %

Таблица 2.6 - Показатели деловой активности

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение	
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1 Выручка от продаж, тыс. руб.	3 720,0	3 752,0	3 017,0	32,0	-735,0
2 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	25 974,0	6 584,0	6 963,5	-19 390,0	379,5
3 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	3 596,0	3 683,5	3 447,5	87,5	-236,0
4 Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	1 176,0	2 137,0	2 391,0	961,0	254,0
5 Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	134,0	456,5	872,0	322,5	415,5
6 Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	502,0	652,0	819,5	150,0	167,5

Окончание таблицы 2.6

7 Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	870,0	923,0	942,0	53,0	19,0
8 Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	1 658,0	3 837,5	4 672,0	2 179,5	834,5
9 Коэффициент общей оборачиваемости капитала	0,1	0,6	0,4	0,4	-0,1
10 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	3,2	1,8	1,3	-1,4	-0,5
11 Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	27,8	8,2	3,5	-19,5	-4,8
12 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	7,4	5,8	3,7	-1,7	-2,1
13 Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	49,3	63,4	99,4	14,2	36,0
14 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,3	4,1	3,2	-0,2	-0,9
15 Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	85,4	89,8	114,3	4,4	24,5

В 2017 г. наблюдается снижение оборачиваемости всего капитала на 0,1 оборота, коэффициент оборачиваемости запасов снизился на 4,8 оборота, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился на 2,1 оборот в год, а средний срок ее оборота увеличился на 36 дней, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 0,9 оборотов в год, а средний срок оборота увеличился на 24,5 дня. Превышение оборачиваемости дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью оценивается положительно.

Анализ динамики и структуры активов и пассивов представлен в таблицах 2.7, 2.8, 2.9, 2.10.

Таблица 2.7 – Анализ динамики активов

Активы	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	Изменение	
					2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	506	506	459	0	-47
Результат исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0
Основные средства	1130	3596	3771	3124	175	-647
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1150	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1160	738	738	801	0	63
Прочие внеоборотные активы	1170	0	0	0	0	0
Итого по разделу I.	1100	4840	5015	4384	175	-631
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	134	645	454	511	-191
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0	0	0
Дебиторская задолженность	1230	502	802	837	300	35
Финансовые вложения	1240	0	0	0	0	0
Денежные средства	1250	540	690	1100	150	410
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	1200	1176	2137	2391	961	254
БАЛАНС	1600	6016	7152	6775	1136	-377

Таблица 2.8 – Анализ структуры активов

Активы	Код	Структура активов, %				
		на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	Изменение	
					2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	8,41	7,07	6,77	-1,34	-0,30
Результат исследований и разработок	1120	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Окончание таблицы 2.8

Основные средства	1130	59,77	52,73	46,11	-7,05	-6,62
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	12,27	10,32	11,82	-1,95	1,50
Прочие внеоборотные активы	1170	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу I.	1100	80,45	70,12	64,71	-10,33	-5,41
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	2,23	9,02	6,70	6,79	-2,32
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Дебиторская задолженность	1230	8,34	11,21	12,35	2,87	1,14
Финансовые вложения	1240	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные средства	1250	8,98	9,65	16,24	0,67	6,59
Прочие оборотные активы	1260	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу II	1200	19,55	29,88	35,29	10,33	5,41
БАЛАНС	1600	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Анализ динамики показывает, что общая стоимость имущества на конец 2017 г. снизилась по сравнению со стоимостью на конец 2016 г. на 377 тыс. руб. Это произошло в основном за счет снижения стоимости запасов и основных средств.

Таблица 2.9 – Анализ динамики пассивов

ПАССИВ	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.				
		на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	Изменение	
					2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10	0	0
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	550	670	690	120	20
Резервный капитал	1360	800	920	970	120	50

Окончание таблицы 2.9

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1876	2416	3006	540	590
Итого по разделу III	1300	3236	4016	4676	780	660
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1410					
Заемные средства		0	0	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0	0	0
Резервы под условные обязательства	1430					
Прочие обязательства	1450	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	1830	1817	882	-13	-935
Кредиторская задолженность	1520	870	976	908	106	-68
Доходы будущих периодов	1530	80	343	309	263	-34
Резервы предстоящих расходов	1540	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	1500	2780	3136	2099	356	-1037
БАЛАНС	1700	6016	7152	6775	1136	-377

Таблица 2.10 – Анализ структуры пассивов

ПАССИВ	Код	Структура пассивов, %				
		на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	Изменение	
					2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	0,17	0,14	0,15	-0,03	0,01
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	9,14	9,37	10,18	0,23	0,82
Резервный капитал	1360	13,30	12,86	14,32	-0,43	1,45
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	31,18	33,78	44,37	2,60	10,59
Итого по разделу III	1300	53,79	56,15	69,02	2,36	12,87

Окончание таблицы 2.10

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1410					
Заемные средства		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
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	0,00	0,00	0,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1510	30,42	25,41	13,02	-5,01	-12,39
Кредиторская задолженность	1520	14,46	13,65	13,40	-0,81	-0,24
Доходы будущих периодов	1530	1,33	4,80	4,56	3,47	-0,23
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	46,21	43,85	30,98	-2,36	-12,87
БАЛАНС	1700	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Стоимость пассивов предприятия снизилась в отчетном 2017 г. на 377 тыс.руб. по сравнению с 2015 г. в основном за счет снижения краткосрочных заемных средств.

Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования представлен в таблицах 2.11, 2.12.

Таблица 2.11 - Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования

Показатели	на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	Изменение	
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1.Реальный собственный капитал (стр.1300 +стр.1530+стр.1540)	3316	4359	4985	1043	626
2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность (стр. 1100)	4840	5015	4384	175	-631

Окончание таблицы 2.11

3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	-1524	-656	601	868	1257
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.1400)	0	0	0	0	0
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (3п+4п)	-1524	-656	601	868	1257
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства (стр. 1510)	1830	1817	882	-13	-935
7. Общая величина основных источников формирования запасов (5п+6п)	306	1161	1483	855	322
8. Общая величина запасов (1210+1220)	134	645	454	511	-191
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3п-8п)	-1658	-1301	147	357	1448
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	-1658	-1301	147	357	1448
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	172	516	1029	344	513
12. Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$E^C < 0$ $E^T < 0$ $E^\Sigma > 0$	$E^C < 0$ $E^T < 0$ $E^\Sigma > 0$	$E^C > 0$ $E^T > 0$ $E^\Sigma > 0$		

В 2017 г. наблюдается увеличение источников формирования запасов. Финансовое состояние устойчивое.

Таблица 2.12 - Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	Порядок расчета	на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	Изменение	
					2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1 Имущество предприятия	стр.1600)	6016,0	7152,0	6775,0	1136,0	-377,0
2 Реальный собственный капитал	стр .1300+стр.1530+стр. 1540	3316,0	4359,0	4985,0	1043,0	626,0
3 Заемные средства всего:	IVp+ Vp-стр.1530-стр.1540	2700,0	2793,0	1790,0	93,0	-1003,0
в т. ч.						
3.1 долгосрочные кредиты и займы	стр.1400	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3.2 краткосрочные кредиты и займы	стр.1510	1830,0	1817,0	882,0	-13,0	-935,0
3.3 кредиторская задолженность и прочие активы	стр.1520+стр.1550	870,0	976,0	908,0	106,0	-68,0
4 Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	стр. 1100	4840,0	5015,0	4384,0	175,0	-631,0
5 Наличие собственных оборотных средств	2п-4п	-1524,0	-656,0	601,0	868,0	1257,0
6 Запасы с НДС	стр.1210+стр. 1220	134,0	645,0	454,0	511,0	-191,0
7 Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	стр.1250+стр. 1240+стр.1230+ стр.1260	1042,0	1492,0	1937,0	450,0	445,0
8 Коэффициент автономии	2п/1п $\geq 0,5$	0,6	0,6	0,7	0,1	0,1
9 Коэффициент маневренности собственного капитала	5п/2п $\geq 0,5$	-0,5	-0,2	0,1	0,3	0,3
10 Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	(5п/6п) $\geq 0,6 \div 0,8$	-11,4	-1,0	1,3	10,4	2,3

Окончание таблицы 2.12

11 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$(3п/2п) \leq 1$	0,8	0,6	0,4	-0,2	-0,3
12 Коэффициент кредиторской задолженности	Кредиторская задолженность / заемные средства	0,3	0,3	0,5	0,0	0,2
13 Коэффициент прогноза банкротства	$(6п+7п-3.2п-3.3)/1п$	-0,3	-0,1	0,1	0,2	0,2

Относительные коэффициенты финансовой устойчивости в 2017 г. соответствуют рекомендованным значениям.

Анализ показателей ликвидности представлен в таблице 2.13.

Таблица 2.13 - Относительные показатели ликвидности

Показатели	на 31 декабря 2015 г.	на 31 декабря 2016 г.	на 31 декабря 2017 г.	Изменение	
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1. Денежные средства (1250)	540,0	690,0	1100,0	150,0	410,0
2. Краткосрочные финансовые вложения (1240)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3 Итого: (1п+2п)	540,0	690,0	1100,0	150,0	410,0
4. ДЗ (1230)	502,0	802,0	837,0	300,0	35,0
5. Прочие оборотные активы (1260)					
6. Итого: (3п+4п+5п)	1042,0	1492,0	1937,0	450,0	445,0
7. Запасы с НДС (1210+1220)	134,0	645,0	454,0	511,0	-191,0
8. Итого: (6п+7п)	1176,0	2137,0	2391,0	961,0	254,0
9. Краткосрочные кредиты и займы (1510)	1830,0	1817,0	882,0	-13,0	-935,0
10. Кредиторская задолженность (1520)	870,0	976,0	908,0	106,0	-68,0
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	2700,0	2793,0	1790,0	93,0	-1003,0
13 Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$) > 0,2	0,200000	0,247046	0,614525	0,0	0,4
14 Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$) > 1	0,4	0,5	1,1	0,1	0,5

Окончание таблицы 2.13

15 Коэффициент покрытия (K_n) >2	0,4	0,8	1,3	0,3	0,6
16. Коэффициент общей платежеспособности (Ко.П.) (1100+1200)/ (1400+1500-1530-1540)	2,2	2,6	3,8	0,3	1,2

Коэффициенты ликвидности соответствуют рекомендованным значениям, что свидетельствует о достаточной платежеспособности исследуемого предприятия.

В результате проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности можно сделать следующие выводы:

- предприятия находится в устойчивом финансовом состоянии,
- наблюдается снижение прибыльности и эффективности деятельности предприятия.

2.5 SWOT-анализ

Для того чтобы сделать вывод по дальнейшему развитию предприятия, необходимо провести SWOT-анализ.

SWOT-анализ – метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

Преимущества внешней среды:

- отлаженная сбытовая сеть;
- высококвалифицированный персонал;
- привлекательный имидж предприятия;
- бесплатная доставка на следующий день после размещения заказа;

- широкий ассортимент.

Возможности предприятия:

- Рост рынка.

- Появление новых поставщиков и покупателей.

- Динамично развивающийся рынок продажи автозапчастей через интернет.

- Разорение и уход с рынка фирм-конкурентов.

- Увеличение объема продаж (с помощью акций, спец предложений, тендеров).

Слабые стороны:

- Зависимость от поставщиков.

- Средний уровень цен.

- Снижение прибыли и рентабельности.

- Недостаточная известность фирмы в регионах.

Угрозы:

- Снижение спроса на автозапчасти, связанные со снижением продаж автотехники в целом.

- Спад производства отечественных автомобилей.

- Высокая конкуренция на рынке отечественных запчастей.

- Возможные неблагоприятные изменения в налоговом законодательстве.

- Снижение дохода у целевой аудитории, как следствие экономического спада или нестабильности в экономике.

- Рост отпускных цен на товары.

В итоге из всех этих показателей можно составить таблицу 2.14.

Таблица 2.14 - SWOT-анализ

	Сильные стороны: преимущества	Слабые стороны: недостатки
Внутренняя среда	<ul style="list-style-type: none"> - отлаженная сбытовая сеть; - высококвалифицированный персонал; - привлекательный имидж предприятия; - бесплатная доставка на следующий день после размещения заказа; - широкий ассортимент 	<ul style="list-style-type: none"> - зависимость от поставщиков; - средний уровень цен; - снижение прибыли и рентабельности; - недостаточная известность фирмы в регионах;
	Возможности:	Угрозы:
Внешняя среда	<ul style="list-style-type: none"> - рост рынка; - появление новых поставщиков и покупателей; - динамично развивающийся рынок продаж автозапчастей через интернет; - разорение и уход с рынка фирм-конкурентов; - увеличение объема продаж (с помощью акций, спец предложений, тендеров); 	<ul style="list-style-type: none"> - снижение спроса на автозапчасти, связанные со снижением продаж автотехники в целом; - спад производства отечественных автомобилей; - высокая конкуренция на рынке отечественных запчастей; - возможные неблагоприятные изменения в налоговом законодательстве; - снижение дохода у целевой аудитории, как следствие экономического спада или нестабильности в экономике; - рост отпускных цен на товары.

После проведения SWOT-анализа необходимо составить стратегические альтернативы из которых формируются мероприятия по повышению эффективности предприятия:

SO (силы-возможности); ST (силы-угрозы); WO (слабости-возможности); WT(слабости-угрозы) (табл. 2.15).

Таблица 2.15 - Возможные стратегические альтернативы

SO силы-возможности	WO слабости-возможности
SO1: Диверсификация, внедрение новых видов продукции. SO2: Возможность поощрения постоянных клиентов, введение привилегий для них.	WO1: Поиск новых поставщиков. WO2: Совершенствование политики продвижения продукции для привлечения клиентов.
ST силы-угрозы	WT слабости-угрозы
ST1: Повышения уровня конкурентоспособности. ST2: Расширение клиентской базы.	WT1: Расширение количества поставщиков. WT2: Снижение себестоимости.

Таким образом, стратегическими направлениями деятельности предприятия являются диверсификация, внедрение новых видов продукции и оптимизация сбытовой политики.

Также важным направлением деятельности является повышение уровня конкурентоспособности и расширение клиентской базы.

Выводы по проведенному анализу деятельности ООО «ГрупИнвест»:

- предприятия находится в устойчивом финансовом состоянии,
- наблюдается снижение прибыльности и эффективности деятельности предприятия.

- основным направлениями развития предприятия являются диверсификация, внедрение новых видов продукции и оптимизация сбытовой политики.

В 2019 г. предприятие планирует внедрить в производство новую продукцию: подвеску с малолистовыми рессорами для автомобилей «Урал-NEXT».

В выпускной квалификационной работе будет проведена оценка экономической целесообразности внедрения в производство передней подвески с малолистовой рессорой для автомобилей «Урал-NEXT».

3 ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВО НОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «ГРУПИНВЕСТ»

3.1 Техничко-экономические показатели новой продукции

Автомобиль Урал эксплуатируется в тяжелых условиях бездорожья: Тайга, вечная мерзлота, перепады температур, нагрузка на подвижной состав – все эти условия приводят к поломкам. В некоторых районах России а/м Урал является единственной возможностью доставки грузов, перевозки пассажиров. От качества работы машины, от ее надежности в таких условиях зависит жизнь людей. Любой владелец а/м Урал хочет, чтобы его машина работала без простоев.

Динамические нагрузки и колебания, испытываемые грузовыми автомобилями при эксплуатации по дорогам с неровными поверхностями, снижают в значительной степени их эксплуатационно-технические качества, а, следовательно, и его эффективность.

Основными устройствами, защищающими автомобиль от динамических воздействий, вызванных неровностями дороги, являются подвеска и шины.

В настоящее время наиболее распространенными упругими элементами в подвесках автомобилей являются листовые рессоры. Их устанавливают на большинстве грузовых автомобилей и прицепов, на многих моделях легковых автомобилей и автобусов. Широкое применение подвески с листовыми рессорами обусловлено простотой ее конструкции, небольшой стоимостью и малой трудоемкостью обслуживания.

Однако листовые рессоры имеют ряд недостатков.

Во-первых, они имеют большую массу по сравнению с массой других упругих элементов подвески. Значительная масса рессор частично компенсируется выполнением ими, как правило, и функций направляющего

устройства подвески. Большая масса рессоры обусловлена тем, что накапливаемая в ней энергия деформации на единицу объема затрачиваемого металла в несколько раз меньше, чем в упругих элементах другого типа.

Во-вторых, долговечность рессор, обусловленная сложным динамическим характером нагружения, часто бывает недостаточна. Все это заставляет особенно тщательно проектировать рессорные подвески и рессоры автомобилей, чтобы обеспечить большую экономию рессорной стали и средств, особенно заметную при массовом производстве.

В автомобилестроении все большее распространение получают малолистовые рессоры, состоящие из одного или нескольких листов переменного продольного профиля, т.к. имеют значительно меньшую металлоемкость и больший срок службы по сравнению с многолистовыми рессорами.

Данные особенности малолистовых подвесок обуславливают все больший спрос на данный вид продукции.

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 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.

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. руб.);

- 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.

Трудоемкость

Трудоемкость технологического процесса представлена в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – 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	Слесарь (1 чел.)
Сварка	10	
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	
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 3.2.

Таблица 3.2 - Калькуляция себестоимости и определение цены единицы продукции

Статьи затрат	Сумма, руб.
1 Материалы и комплектующие	73 500
2 Транспортные расходы	7 350
3 Заработная плата производственных рабочих	6 709
4 Отчисления ФСС	2 026
5 Расходы на подготовку и освоение производства	1 006
6 Общехозяйственные расходы	1 677
7 Общепроизводственные расходы	3 019
8 Производственная себестоимость	95 287
9 Коммерческие расходы	95
10 Полная себестоимость	95 382
11 Прибыль	42 922
12 Цена	138 305
13 Налог на добавленную стоимость	24 895
14 Цена реализации	163 199

Организация производственного процесса. Производственный процесс организован методом непоточной сборки - последовательное перемещение 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 по критериям «количество реализованной продукции в категории «подвеска» / «средняя цена» позволил выявить тренд и установить, что минимальный объем продаж в 2019 г. составит 18 изделий в год, в 2020 г. 20 изделий в год, в 2021 г. 20 изделий в год (рис. 3.1, табл. 3.3).

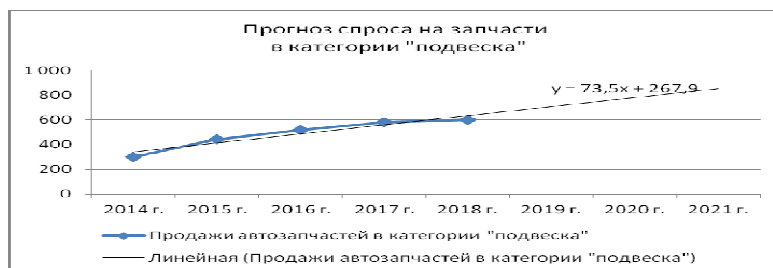


Рисунок 3.1 – Прогноз спроса

Таблица 3.3 – Прогнозирование спроса

Показатель	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 тыс. руб.
Продажи в категории «подвеска», шт.	300	445	517	580	600	709	782	782
Средняя цена на запчасти в категории «подвеска», тыс. руб.	38	38	38	38	38	38	38	38
Прогноз продаж малолистовых рессор, шт.	-	-	-	-	-	18	20	20

3.2 Оценка экономической целесообразности внедрения в производство новой продукции

Оборудование, которое необходимо приобрести для освоения производства малолистовых рессор представлено в таблице 3.4.

Таблица 3.4 –Оборудование

Наименование	Кол-во, шт.	Цена с НДС, руб.	Стоимость, руб.
Сверлильный станок Fitel S-178А	1	77 000	77 000
Резьбонарезной станок JH-20-21/116	1	109 254	109 254
Фрезерный станок ФР 396 32//39.2001	1	128 678	128 678
Компрессор А/SS-2022.12	1	170 322	170 322
Итого:		538 254	538 254

Итого капитальные вложения составят 538 254руб. (табл. 3.5).

Таблица 3.5 – Капитальные вложения

Наименование показателей	Всего	Выполнено	Подлежит выполнению
Капитальные вложения по утвержденному проекту, всего, в т.ч.:	538 254	0	538 254
разработка проектно-сметной документации	38 000	0	38 000
оборудование	485 254	0	485 254
прочие затраты (сертификация продукции - Сертификат соответствия ГОСТ Р)	15 000	0	15 000

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.	2019 год	2020 год	2021 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 3.2 калькуляции и планируемого объема производства и реализации общие затраты на производство и сбыт продукции составят 1 716 тыс. руб. в первый год реализации проекта (табл. 3.7).

Таблица 3.7 - Общие затраты на производство и сбыт продукции

Наименование показателей	2019 год	2020 год	2021 год
Материальные затраты	1 455 300	1 513 512	1 574 052
Общепроизводственные затраты	54 341	56 514	58 775
Общехозяйственные затраты	30 189	31 397	32 653
Расходы на освоение и подготовку производства	18 114	18 838	19 780
Затраты на оплату труда	120 757	127 399	132 494
Отчисления ФСС	36 469	38 474	40 013
Коммерческие затраты	1 715	1 722	1 791
Всего затрат	1 716 884	1 787 856	1 859 559

Программа производства и реализации продукции представлена в таблице 3.8.

Таблица 3.8 - Программа производства и реализации продукции

Наименование показателей	Ед. измерен.	2019 год	2020 год	2021 год
Объем производства и реализации	шт.	18	20	20
Цена реализации	руб.	163 199	171 359	179 927
Выручка от реализации продукции	руб.	2 937 589	3 427 187	3 598 546
в том числе НДС (18%)	руб.	448 107	522 791	548 931
Выручка без НДС	руб.	2 489 482	2 904 395	3 049 615

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	2019 год
Капитальные вложения	538 254	538 254
Оборотные средства	330 750	330 750
Итого - объем инвестиций	869 004	869 004

Финансирование проекта осуществляется с использованием собственных средств предприятия (расчетный счет) (табл. 3.10).

Таблица 3.10 – Источники финансирования

Наименование источников	Средства на начало реализации проекта
Денежные средства (расчетный счет)	869 004
Заемные средства	0
Прочие	0
Итого собственных средств	869 004

Финансовые результаты от реализации проекта представлены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Финансовые результаты

Наименование показателей	2019 год	2020 год	2021 год
Общая выручка от реализации продукции по проекту без НДС	2 489 482	2 904 395	3 049 615
Затраты на производство и сбыт продукции	1 716 884	1 787 856	1 859 559
Амортизация	48 525	48 525	48 525
Прибыль по проекту	724 072	1 068 014	1 141 531
Прибыль до налогообложения	724 072	1 068 014	1 141 531
Налог на прибыль	144 814	213 603	228 306
Прибыль чистая	579 258	854 411	913 225
Платежи в бюджет	592 921	736 394	777 237

Для оценки эффективности инвестиционного проекта по освоению производства новой продукции в расчетах приняты следующие исходные данные и допущения:

- горизонт расчета – 3 года;
- шаг расчета – 1 год;

- ставка дисконтирования 16% (ставка рефинансирования ЦБ на момент расчета 7,75% + поправка на риск 8%);

- в расчетах приняты цены и ставки базисного 2017 г. (на момент расчета);

- в расчетах учтен прогноз инфляции на период с 2019-2021 гг. [36].

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.

В рассматриваемом проекте чистый дисконтированный доход равен 679 834 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 $1,8 > 1,2$ значит, проект эффективен.

Внутренняя норма доходности (ВНД). Для оценки эффективности инвестиционного проекта значение ВНД необходимо сопоставлять с нормой дисконта Е. В данном проекте ВНД составляет $56\% > 16\%$, 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 9 мес.

Расчет срока окупаемости:

- в первый год окупается 583 026 руб. (приложение В);

- во второй год необходимо окупить: 869 004 руб. - 583 026 руб. = 285 979 руб.

- 285 979 руб. окупится за: 285 979 руб. / 318 572 руб. = 0,9 мес.

Таким образом, срок окупается за 1 год 9 месяцев.

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	679 834	1,8	1 год 9 месяцев
Однопараметрический анализ чувствительности			
1. Увеличение инвестиций на 20%	520 317	1,5	2 года 2 мес.
2. Увеличение издержек на 20% от проектного уровня	39 821	1,0	2 года 9 мес.
3. Увеличение ставки дисконтирования с 16% до 30%	364 728	1,4	2 года 2 мес.
4. Снижение объема спроса на 10%	218 022	1,3	2 года 6 мес.
Двухпараметрический анализ чувствительности			
1. Уменьшение объема выручки на 10% и увеличение инвестиций на 10% от проектного значения	637 549	1,1	2 года 7 мес.

Проведенный анализ однопараметрической чувствительности показывает, что проект наиболее чувствителен к таким параметрам как увеличение текущих издержек на 20% от проектного уровня.

Двухпараметрический анализ чувствительности показал, что при снижении выручки на 10% и увеличении инвестиций на 10%, ЧДД снизится до 637 тыс. руб. руб., индекс доходности снизится до 1,1, а срок окупаемости увеличится до 2 лет и 7 месяцев.

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

3.3 Прогноз финансовых результатов

При условии реализации проекта прогнозируются следующие изменения финансовых результатов:

- выручка увеличится на 2 489 тыс. руб.
- себестоимость продаж увеличится на 1 717 тыс. руб.;
- прибыль от продаж увеличится на 724 тыс. руб.;
- прибыль до налогообложения увеличится на 724 тыс. руб.;
- чистая прибыль увеличится на 579 тыс. руб. (табл. 3.13, 3.14).

Таблица 3.13 – Прогноз финансовых результатов без учета реализации проекта

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выручка, тыс. руб.	3 047	3 078	3 108
Себестоимость, тыс. руб.	2 363	2 387	2 411
Валовая прибыль, тыс. руб.	684	691	698
Коммерческие расходы, тыс. руб.	61	61	62
Управленческие расходы, тыс. руб.	28	29	29
Прибыль от продаж, тыс. руб.	595	601	607
Прочие доходы, тыс. руб.	566	571	577

Окончание таблицы 2.13

Прочие расходы, тыс. руб.	80	81	81
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1 081	1 092	1 102
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	216	218	220
Чистая прибыль, тыс. руб.	865	873	882
Рентабельность продаж, %	19,5	19,5	19,5

Таблица 3.14 – Прогноз финансовых результатов с учетом реализации проекта

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выручка, тыс. руб.	5 537	5 982	6 158
Себестоимость, тыс. руб.	4 080	4 175	4 270
Валовая прибыль, тыс. руб.	1 456	1 807	1 888
Коммерческие расходы, тыс. руб.	61	61	62
Управленческие расходы, тыс. руб.	28	29	29
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1 367	1 717	1 797
Прочие доходы, тыс. руб.	566	571	577
Прочие расходы, тыс. руб.	80	81	81
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1 853	2 208	2 292
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	371	442	458
Чистая прибыль, тыс. руб.	1 483	1 766	1 834
Рентабельность продаж, %	24,7	28,7	29,2

Более наглядно прогноз изменения финансовых результатов представлен на рисунках 3.2, 3.3, 3.4, 3.5.

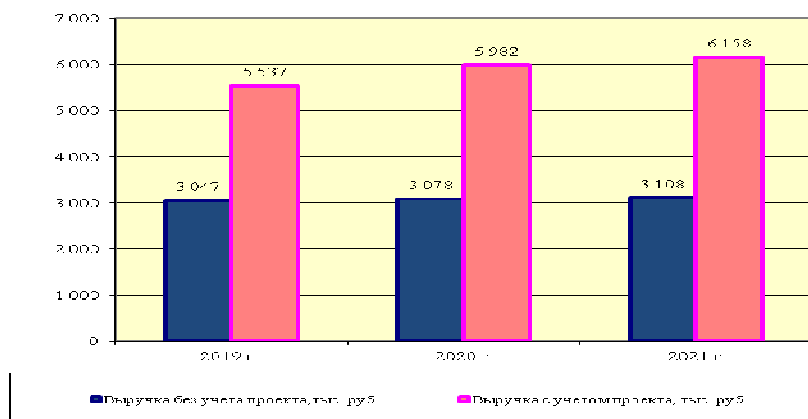


Рисунок 3.2 – Прогноз выручки, тыс. руб.

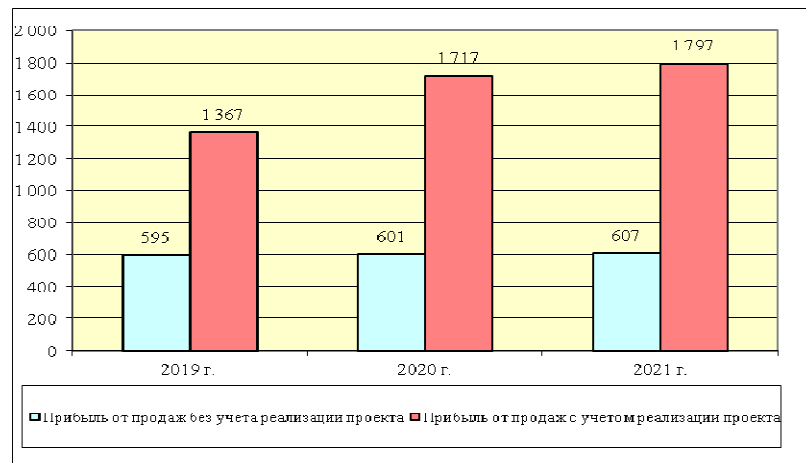


Рисунок 3.3 – Прогноз прибыли от продаж, тыс. руб.

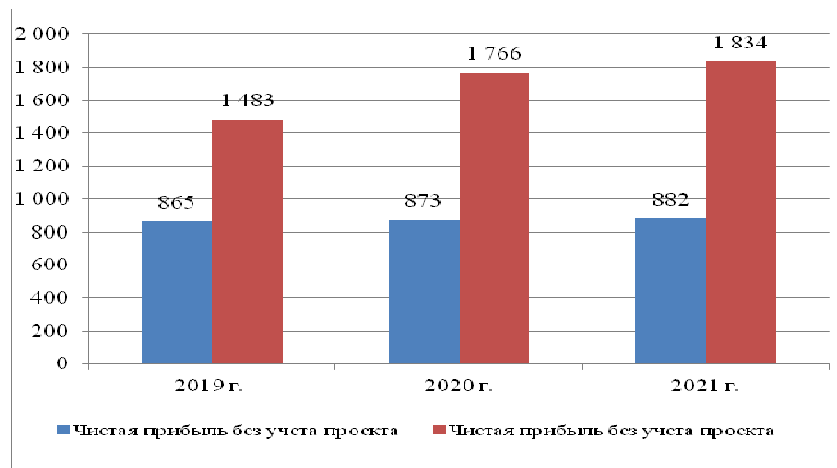


Рисунок 3.4 – Прогноз чистой прибыли, тыс. руб.

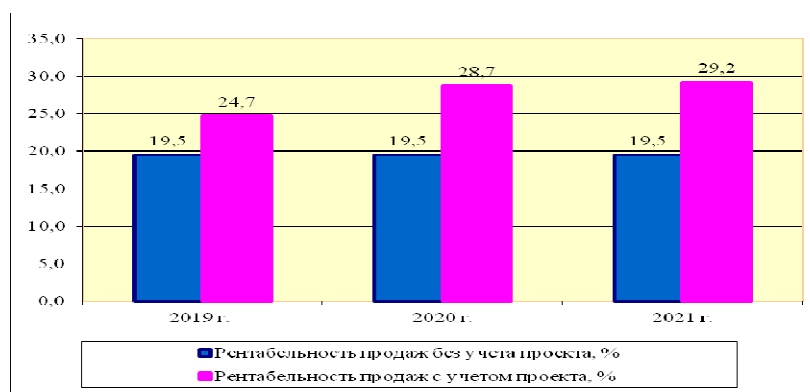


Рисунок 3.5 – Прогноз рентабельности продаж, %

Вывод: при условии реализации инвестиционного проекта по внедрению в производства малолистовых рессор для автомобилей «Урал» финансовые результаты и показатели рентабельности ООО «ГруппИнвест» повышаются. Таким образом, показатели эффективности инвестиционного проекта – чистый дисконтированный доход, индекс доходности инвестиций, внутренняя норма доходности, срок окупаемости инвестиций и прогноз финансовых результатов свидетельствуют о его эффективности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основные полученные результаты выпускной квалификационной работы:

- изучены вопросы, связанные с темой выпускной квалификационной работы;
- проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности и структуры исследуемой организации;
- проведена оценка экономической целесообразности внедрения в производство передней подвески с малолистовой рессорой для автомобилей «Урал-NEXT».

В результате финансово-хозяйственной деятельности предприятия установлено снижение показателей прибыли и рентабельности, что свидетельствуют о снижении эффективности деятельности ООО «ГрупИнвест».

Предприятие находится в устойчивом финансовом состоянии и является платежеспособным.

Причинами снижения эффективности деятельности ООО «ГрупИнвест» являются рост затрат, нестабильная экономическая ситуация на рынке, высокая конкуренция, рост цен.

В результате SWOT – анализа установлено, что стратегическими направлениями деятельности предприятия являются диверсификация, внедрение новых видов продукции и оптимизация сбытовой политики.

Также важным направлением деятельности является повышение уровня конкурентоспособности и расширение клиентской базы.

В 2019 г. предприятие планирует внедрить в производство новую продукцию: подвеску с малолистовыми рессорами для автомобилей «Урал-NEXT».

Внедрение новой продукции позволит предприятию расширить номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции, повысить финансовые результаты и эффективность деятельности.

В выпускной квалификационной работе разработан инвестиционный проект освоения производства новой продукции и проведена оценка его эффективности.

Установлено, что при условии реализации инвестиционного проекта по внедрению в производства малолистовых рессор для автомобилей «Урал» финансовые результаты и показатели рентабельности ООО «ГруппИнвест» повышаются.

Таким образом, показатели эффективности инвестиционного проекта – чистый дисконтированный доход, индекс доходности инвестиций, внутренняя норма доходности, срок окупаемости инвестиций и прогноз финансовых результатов свидетельствуют о его эффективности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 4-ФЗ (ред. от 06.04.2015; изменения, внесенные Федеральным законом от 06.04.2015 № 82-ФЗ) / опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

3 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 02.05.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

4 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 06.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

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

6 Федеральный закон: Об обществах с ограниченной ответственностью: принят Гос. Думой 14.01.1998 № 14-ФЗ (ред. от 04.04.2015) / Опубликован на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.

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

Книги и статьи

- 8 Акбердин, Р.З. Экономическое обеспечение логистики и финансовые потоки: Учебное пособие / Акбердин Р.З. –ГУУ. – М., 2014. – 456с.
- 9 Багиев, Г.Л. Маркетинг: Учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн . – СПб.: Питер, 2011. – 736с.
- 10 Баринов, В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование: Учебное пособие / Баринов В.А. – М.: КНОРУС, 2009. – 240с.
- 11 Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы / В.Г. Белолипецкий. М: ИНФРА-М, 2015.- 230 с.
- 12 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 215с.
- 13 Бобылева, А.З. Финансовые управленческие технологии: Учебник / А.З. Бобылева. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 492 с.
- 14 Виленский, П.Л., Лившиц, В.Н., Смоляк, С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: учеб. Пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издаательствво «Дело» АНХ, 2008. – 11004 с.
- 15 Виханский, О.С. Стратегическое управление: Учебник / О.С. Виханский. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Гардарика, 2013. — 296 с.
- 16 Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов.- 4-е изд., испр. и доп. - М.: Экономистъ, 2015. – 299с.
- 17 Голубков, Е. П. Основы маркетинга / Е.П. Голубков. - М.: Финпресс, 2016. –356с.
- 18 Кузнецов, Б.Т. Инвестиции: учеб. пособие / Б.Т. Кузнецов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 623 с.
- 19 Либерман, И.А. Управление затратами / И.А. Либерман. – Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2011. – 624с.

- 20 Лукасевич, И.Я. Инвестиции: Учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. – 413 с.
- 21 Мелкумов, Я.С. Финансовые вычисления. Теория и практика: Учеб.-справ. пособие / Я.С. Мелкумов.– 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 408 с.
- 22 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 425с.
- 23 Скляренко, В.К., Прудников, В.М. Экономика предприятия: Учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 528 с.
- 24 Розенберг, Дж. М. Инвестиции: Терминологический словарь / Дж. М. Розенберг. - М.: Инфра-М, 1997. – 400 с.
- 25 Трубочкина, М.И. Управление затратами предприятия / М.И. Трубочкина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 218с.
- 26 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», 2017. – 560с.
- 27 Чернов, В.А. Инвестиционный анализ: учеб. пособие / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. – 2-е изд., перераб. и доп.. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 159 с.
- 28 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 237 с.
- 29 Управление проектами: Учебное пособие / под ред. проф. В.Л. Попова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 336с.
- 30 Финансовый менеджмент / под ред. Е.С. Стояновой, М.: Перспектива, 2014. – 420 с.
- 31 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 237 с.

32 Шеремет, А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет. – М.: Юнити, 2014. – 343с.

33 Шуляк, П.Н. Финансы предприятий / П.Н. Шуляк. – М.: ИД Д и К – 2015. – 130 с.

34 Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандара. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 334 с.

35 Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. М. Римера. – СПб.: Питер, 2012. – 432 с.

Internet-источники

36 Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>.

37 Организация освоения новых видов продукции – <https://helpiks.org/>.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчет о финансовых результатах

Таблица А.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «ГруппИнвест» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатель		За 2015 г.	За 2016 г.	За 2017 г.
наименование	код			
Выручка	2010	3 720	3 752	3 017
Себестоимость продаж	2120	2 381	2 591	2 340
Валовая прибыль (убыток)	2100	1 339	1 161	677
Коммерческие расходы	2210	39	98	60
Управленческие расходы	2220	12	14	28
Прибыль(убыток) от продаж	2200	1 288	1 049	589
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330			
Прочие доходы	2340	130	140	560
Прочие расходы	2350	23	74	79
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	1 395	1 115	1 070
Текущий налог на прибыль	2410	279	223	214
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
Изменение отложенных налоговых активов	2450			
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	1 116	892	856

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс ООО «ГруппИнвест» за 2015-2016 гг., тыс. руб.

АКТИВ	Код	На 31.12.15 г.	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	506	506	459
Результат исследований и разработок	1120			
Основные средства	1130	3 596	3 771	3 124
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160	738	738	801
Прочие внеоборотные активы	1170			
Итого по разделу I.	1100	4 840	5 015	4 384
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	134	645	454
Налог на добавленную стоимость по приобрет-м ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	502	802	837
Финансовые вложения	1240			
Денежные средства	1250	540	690	1 100
Прочие оборотные активы	1260			
Итого по разделу II	1200	1 176	2 137	2 391
БАЛАНС	1600	6 016	7 152	6 775

Окончание таблицы Б.1

ПАССИВ	Код	На 31.12.15 г.	На 31.12.16 г.	На 31.12.17 г.
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров (-)	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	550	670	690
Резервный капитал	1360	800	920	970
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 876	2 416	3 006
Итого по разделу III	1300	3 236	4 016	4 676
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	0	0	0
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	1 830	1 817	882
Кредиторская задолженность	1520	870	976	908
Доходы будущих периодов	1530	80	343	309
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	2 780	3 136	2 099
БАЛАНС	1700	6 016	7 152	6 775

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Прогноз денежных потоков

Таблица В.1 – План денежных поступлений и выплат

Наименование показателей	2019 г.	2020 г.	2021 г.
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Денежные поступления, всего	2 937 589	3 427 187	3 598 546
в том числе:			
Выручка	2 937 589	3 427 187	3 598 546
Денежные выплаты, всего	2 309 805	3 047 041	2 636 796
в том числе:			
Затраты	1 716 884	2 310 647	1 859 559
Налоги и платежи в бюджет	592 921	736 394	777 237
Амортизация	48 525	48 525	48 525
Сальдо потока от производственной деятельности	676 309	428 671	1 010 276
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Приток средств, всего	869 004	0	0
в том числе:			
Денежные средства	869 004		
Аванс по договору заказчика	0	0	0
Отток средств, всего	869 004	0	0
Сальдо потока от инвестиционной деятельности	0	0	0
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Приток средств, всего	0	0	0
Кредиты, всего	0	0	0
в том числе:			
Кредит банка	0	0	0
Отток средств, всего	0	0	0
в том числе:			
Погашение основного долга по кредиту	0	0	0
Уплата процентов за предоставленные средства	0	0	0
Сальдо потока по финансовой деятельности	0	0	0
Общее сальдо потока по всем видам деятельности	676 309	428 671	1 010 276
Сальдо потока нарастающим итогом	676 309	1 104 980	2 115 255
Чистый доход: результаты- затраты (ЧД =R-З)	676 309	428 671	1 010 276
Инвестиции	-869 004	0	0
Ставка дисконтирования (E)	0,30		
Коэффициент дисконтирования ($K_{диск} = 1/(1+E)^t$)	0,769	0,592	0,455
Дисконтированный эффект	520 237	253 651	459 843
Сумма дисконтированных эффектов	1 233 732		
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	364 728		
Индекс доходности инвестиций (ИД)	1,4		
Внутренняя норма доходности (ВНД)	56%		