

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 нового оборудования
(на примере ООО «Успех»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.03.02.2019.1290.ВКР

Руководитель работы, доцент

_____ В.В. Данилкин
_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы ДО-517

_____ Е.В. Аванова
_____ 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

Авановой Елены Владимировны

(фамилия, имя, отчество полностью)

Группа ДО-517

1 Тема работы Оценка экономической целесообразности внедрения нового оборудования (на примере ООО «Успех») 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 «Успех»; инвестиционный проект внедрения нового оборудования в деятельности ООО «Успех»; работа над приложениями.

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

Общее количество иллюстраций 7 ил.

6 Дата выдачи задания 18.09.18 г.

Руководитель _____ / В.В. Данилкин /

Задание принял к исполнению _____ / Е.В. Аванова /

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 _____ / Е.В. Аванова /

АННОТАЦИЯ

Аванова Е.В. Оценка экономической целесообразности внедрения нового оборудования (на примере ООО «Успех»). – Челябинск: ЮУрГУ, ДО-517, 2019, 68 с., 27 табл., 7 илл., библиогр. список – 33 наим., 2 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки эффективности инвестиционного проекта внедрения нового оборудования (на примере ООО «Успех»).

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является производственное предприятие ООО «Успех».

Предмет исследования – инвестиционный проект замены оборудования.

Результатом данной выпускной квалификационной работы является разработка и обоснование экономической эффективности инвестиционного проекта, реализация которого позволит предприятию снизить себестоимость, повысить производительность и за счет этого повысить финансовые результаты и рентабельность 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.....	11
1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	13
1.1 Инвестиционные проекты: понятие, сущность, виды.....	13
1.2 Инвестиционные риски	17
1.3 Инвестиционный цикл.....	24
1.4 Оценка эффективности инвестиционных проектов	30
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «УСПЕХ»	37
2.1 Характеристика предприятия.....	37
2.2 Анализ внешней и внутренней среды предприятия	38
2.3 Анализ финансово-хозяйственной деятельности	41
3 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ВНЕДРЕНИЯ НОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ В ООО «УСПЕХ».....	54
3.1 Резюме инвестиционного проекта.....	54
3.2 Разработка и оценка эффективности инвестиционного проекта.....	55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	65
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	67
ПРИЛОЖЕНИЕ А Отчет о финансовых результатах	70
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Бухгалтерский баланс.....	71

ВВЕДЕНИЕ

Объект исследования выпускной квалификационной работы - производственное предприятие ООО «Успех».

ООО «Успех» занимается производством предприятие, занимающееся производством мебели. Анализ, представленный во второй главе выпускной квалификационной работы показал, что для производства части продукции используется низкопроизводительное оборудование, у многих станков превышен срок полезного использования, что приводит к поломкам и простоям. В этой связи предприятие приняло решение купить новое оборудование, которое заменит часть станков. Исходя из вышесказанного, предлагается рассмотреть предложение о покупке нового оборудования.

Предмет исследования – инвестиционный проект замены оборудования.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка и обоснование экономической эффективности инвестиционного проекта по замене оборудования для производства мебели.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты разработки и оценки экономической эффективности инвестиционных проектов;
- провести анализ финансово - хозяйственной деятельности исследуемого предприятия за 2015 – 2017 гг.;
- разработать инвестиционный проект замены оборудования;
- оценить экономическую эффективность инвестиционного проекта и выполнить анализ его устойчивости.

Теоретической и методологической основой выпускной квалификационной работы являются принципы и методы разработки и оценки эффективности инвестиционных проектов.

В процессе исследования использовались теоретические основы анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, бизнес-

планирования, организации производства на предприятии, планирования издержек и себестоимости продукции.

В качестве информационной базы для проведения расчетов использованы формы бухгалтерской отчетности: «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах» за 2015-2017 гг., статистические данные, нормативные и законодательные документы, а также информация из сети Internet и периодических изданий.

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 способ 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 [16].

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 [14].

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 валы 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, потребное 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, строительно-монтажные работы, установка и наладка оборудования.

набор и обучение персонала.

подготовка контрактной документации на поставку сырья, комплектующих и энергоносителей.

подготовка контрактов на поставку продукции.

выпуск опытной партии продукции.

сдача в эксплуатацию проекта.

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

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

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

Таблица 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

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.

$$T = \frac{K}{P_{ч} + A} \leq T_{эо} \text{ или } T = \frac{K}{D_{ч}} \leq T_{эо} \quad (5)$$

где T - срок окупаемости инвестиционного проекта, годы;

$P_{ч}$ - 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.;

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

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

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

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

[7]

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «УСПЕХ»

2.1 Характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Успех» - предприятие, занимающееся производством мебели.

Предприятие зарегистрировано 22.10.2010 г.

Юридический адрес: Челябинская обл., г. Миасс, пер. Дворцовый, д. 5
офис 47.

Виды деятельности:

Основной вид деятельности по ОКВЭД: 31.0 Производство мебели.

Дополнительные виды деятельности:

16.21 Производство шпона, фанеры, деревянных плит и панелей.

16.23 Производство прочих деревянных строительных конструкций и столярных изделий.

16.24 Производство деревянной тары.

22.29.2 Производство прочих изделий из пластмасс, не включенных в другие группировки, кроме устройств пломбировочных из пластика.

45.31.1 Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов.

46.15.1 Деятельность агентов по оптовой торговле мебелью.

46.47.1 Торговля оптовая бытовой мебелью.

46.49 Торговля оптовая прочими бытовыми товарами.

46.65 Торговля оптовая офисной мебелью.

46.73 Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием.

Фабрика изготавливает широкий ассортимент корпусной мебели из МДФ и ЛДСП для жилых и офисных помещений на современном высокотехнологичном оборудовании ведущих концернов Германии и Италии. Номенклатура выпускаемых изделий фабрики мебели «Успех» включает в себя гостинные, детскую и подростковую мебель, спальные гарнитуры, прихожие, компьютерные столы, а так же - мягкие интерьерные кровати.

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

В производстве используются только экологически чистые материалы, имеющие сертификаты качества и гигиены, разрешенные к применению ГОСТ Российской Федерации.

Система контроля качества на предприятии построена таким образом, что ни один из этапов производства – от входного контроля материалов и полуфабрикатов до выпуска готовой продукции не находится за сферой ее действия.

Фабрика ответственно относится к качеству выпускаемой продукции и в обязательном порядке декларирует его посредством сотрудничества с компетентными сертификационными организациями [33].

2.2 Анализ внешней и внутренней среды предприятия

Для выявления и анализа проблем предприятия применяется метод SWOT–анализ, позволяющий провести совместное изучение внешней и внутренней среды. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, и после этого установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации.

Списки слабых и сильных сторон организации, внешних возможностей и угроз используются для формирования матрицы SWOT (табл. 2).

В процессе построения матрицы проводится совместное изучение внешней и внутренней среды организации, устанавливаются связи между сильными и слабыми сторонами организации и внешними благоприятными и неблагоприятными факторами. Результаты SWOT-анализа используются при разработке стратегий организации.

Далее представлен список слабых и сильных сторон организации, а так же список угроз и возможностей для нее, заключенных во внешней среде.

Вторым этапом будет количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды. На пересечении строки и столбца ставится экспертная оценка значимости связи данного сочетания (3-очень важный, 2-важный, 1- менее важный, 0-отсутствие связи). Если угроза значима для сильных или слабых сторон, то оценка значимости такого сочетания будет высокой.

Таблица 2 - SWOT-анализ

Сильные стороны Компании	Возможности Компании
1 Прочные рыночные позиции. 2 В производстве используются материалы, имеющие сертификаты качества и гигиены, разрешенные к применению ГОСТ. 3 Высокий профессиональный уровень специалистов предприятия. 4 Широкая номенклатура и ассортимент.	1 Внедрение новых технологий и оборудования. 2 Расширение доли рынка. 3 Освоение производства новых видов продукции.
Слабые стороны компании	Угрозы внешней среды для компании
1 Зависимость от поставщиков. 2 Несерийное производство. 3 Продукция не представлена на внешнем рынке. 4 Зависимость от качества продукции (комплектующих) других предприятий.	1 Высокая конкуренция. 2 Снижение покупательской способности населения. 3 Насыщение рынка. 4 Удорожание комплектующих, необходимых для производства.

Таким образом, мы получаем количественную оценку проблем, возникших на пересечении сильных и слабых сторон организации с угрозами и возможностями внешней среды. Представим эти данные в виде таблице 3.

Суммируя приведенные выше оценки, можно определить общую значимость сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды (табл. 4).

Таблица 3 – Количественная оценка проблем

		Возможности			Угрозы			
		Расширение доли рынка	Внедрение новых технологий и оборудования	Освоение производства новых видов продукции	Высокая конкуренция	Снижение покупательской способности населения	Насыщение рынка	Удорожание комплектующих, необходимых для производства
Сильные стороны	Прочные рыночные позиции	3	2	2	1	2	1	2
	В производстве используются материалы, имеющие сертификаты качества и гигиены, разрешенные к применению ГОСТ	3	1	1	1	2	1	1
	Высокий профессиональный уровень специалистов предприятия	2	2	2	1	1	1	2
	Широкая номенклатура и ассортимент	1	2	3	2	2	1	1
Слабые стороны	Зависимость от поставщиков	2	3	0	2	2	3	1
	Несерийное производство	0	0	0	1	1	0	0
	Продукция не представлена на внешнем рынке	2	1	0	0	0	1	0
	Зависимость от качества продукции (комплектующих) других предприятий	1	0	2	2	0	3	0

Таблица 4 – Количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей

Сильные стороны	Слабые стороны
Прочные рыночные позиции: 14 В производстве используются материалы, имеющие сертификаты качества и гигиены, разрешенные к применению ГОСТ:11 Высокий профессиональный уровень специалистов предприятия:13 Широкая номенклатура и ассортимент:14	Зависимость от поставщиков:16 Несерийное производство:3 Продукция не представлена на внешнем рынке:4 Зависимость от качества продукции (комплектующих) других предприятий:9
Возможности	Угрозы
Расширение доли рынка:12 Внедрение новых технологий и оборудования:13 Освоение производства новых видов продукции:11	Высокая конкуренция:13 Снижение покупательской способности населения:15 Насыщение рынка:12 Удорожание комплектующих, необходимых для производства:8

Самой сильной стороной организации являются прочные позиции на рынке, а самой слабой – зависимость от поставщиков. Самая опасная угроза – снижение спроса вследствие нестабильной экономической ситуации. Главная возможность – внедрение новых технологий и оборудования. Для освоения возможностей и преодоления угроз для предприятия, сильные стороны оказывают более значимое влияние, чем присутствующие слабые стороны.

2.3 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Финансовые результаты ООО «Успех»

Финансовый результат деятельности предприятий в конечном итоге характеризуется показателями прибыли (убытка) (табл. 6, 7, 8).

Таблица 6 - 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	4 571	5 863	7 141	28	22
2 Прибыль от продаж	4 242	5 780	7 020	36	21
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	329	83	121	-75	0
6 Чистая прибыль	3 657	4 690	5 713	28	22

Прибыль от продаж за 2016 г. по отношению к 2015 г. увеличилась на 36%. В 2017 г. прибыль от продаж увеличилась по сравнению с 2016 г. на 21%. Также наблюдается рост чистой прибыли (рис. 2).

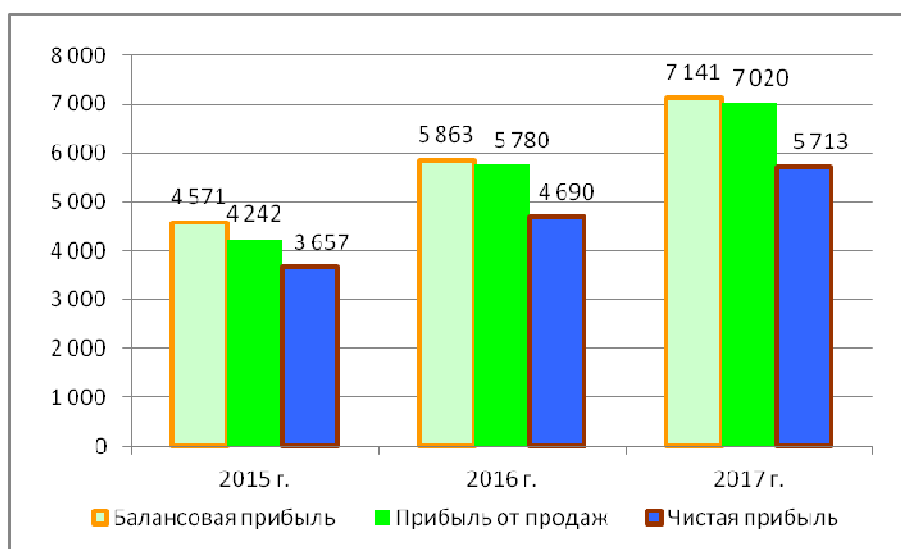


Рисунок 2 – Изменение прибыли за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Таблица 7 - 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	44 784	55 888	59 060	11 104	3 172
2 Себестоимость	39 471	49 480	51 614	10 009	2 134
3 Коммерческие расходы	251	272	291	21	19
4 Управленческие расходы	820	356	135	-464	-221
5 Полная себестоимость	40 542	50 108	52 040	9 566	1 932
6 Прибыль от реализации продукции	4 242	5 780	7 020	1 538	1 240

Таблица 8 - Факторный анализ прибыли от реализации

Показатели	Значение	
	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1 Общее изменение прибыли: $dP=P_1 - P_0$	1 538	1 240
2 Коэффициент изменения объема: $K_1=Q_1 / Q_0$	1,25	1,06
3 Влияние изменения объема на прибыль: $dP_1=P_0 * (K_2-1)$	1 001	223
4 Коэффициент изменения себестоимости: $K_2=S_1 / S_0$	1,24	1,04
5 Влияние изменения структуры: $dP_2 =P_0*(K_1-K_2)$	51	105
6 Влияние изменения удельных затрат: $dP_3= -Q_1(S_1/Q_1-S_0/Q_0)$	486	912
7 Проверка: $dP =dP_1+dP_2+dP_3$	1 538	1 240

Общее увеличение прибыли за 2016 г. по отношению к 2015 г. составило 1538 тыс. руб. Изменение объема увеличило прибыль на 1001 тыс. руб., изменение структуры увеличило прибыль на 51 тыс. руб., изменение удельных затрат увеличило прибыль на 486 тыс. руб.

За 2017 г. по отношению к 2016 г. общее увеличение прибыли составило 1240 тыс. руб. Изменение объема увеличило прибыль на 223 тыс. руб., изменение структуры увеличило прибыль на 105 тыс. руб., изменение величины удельных затрат увеличило прибыль на 912 тыс. руб.

Показатели рентабельности ООО «Успех»

Показатели рентабельности представлены в таблице 9.

Таблица 9 - 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.	4 242,0	5 780,0	7 020,0	1 538,0	1 240,0
2 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	4 571,0	5 863,0	7 141,0	1 292,0	1 278,0
3 Чистая прибыль, тыс. руб.	3 656,8	4 690,4	5 712,8	1 033,6	1 022,4
4 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	25 974,0	15 809,5	19 939,0	-10 164,5	4 129,5
5 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	2 111,0	4 617,5	7 396,0	2 506,5	2 778,5
6 Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	5 159,5	14 448,0	18 577,0	9 288,5	4 129,0
7 Рентабельность продаж, %	9,5	10,3	11,9	0,9	1,5
8 Рентабельность всего капитала, %	17,6	37,1	35,8	19,5	-1,3
9 Рентабельность основных средств, %	200,9	125,2	94,9	-75,8	-30,3
10 Рентабельность собственного капитала, %	70,9	32,5	30,8	-38,4	-1,7
11 Рентабельность инвестиционного (перманентного) капитала, %	70,9	32,5	30,8	-38,4	-1,7

В 2017 г. по сравнению с 2016 г. Рентабельность продаж выросла на 1,5%, наблюдается снижение рентабельности всего капитала на 1,3%, рентабельность собственного капитала снизилась на 1,7% (рис. 3).

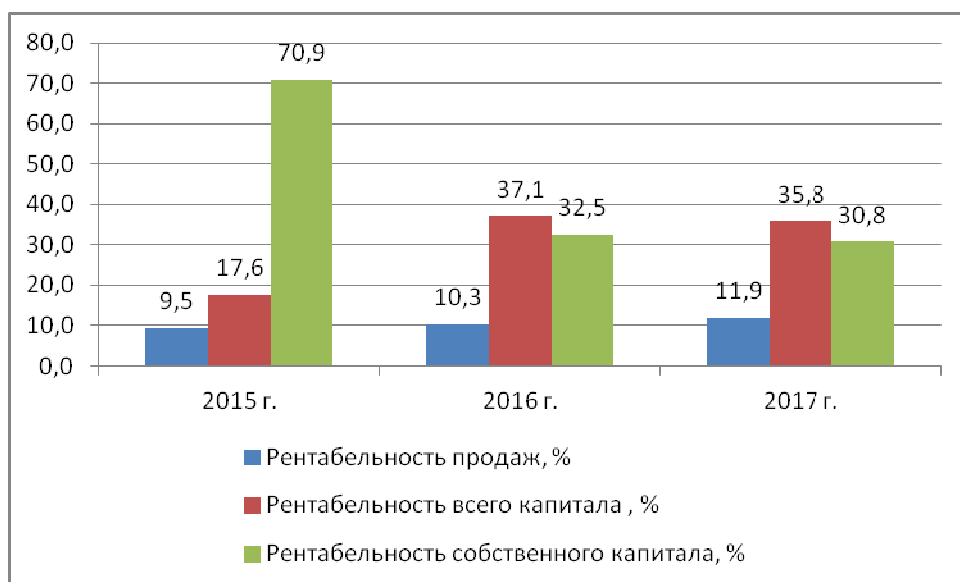


Рисунок 3 – Изменение показателей рентабельности за 2015-2017 гг., %

Показатели деловой активности ООО «Успех»

Показатели деловой активности представлены в таблице 10.

Таблица 10 - 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.	44 784,0	55 888,0	59 060,0	11 104,0	3 172,0
2 Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	25 974,0	15 809,5	19 939,0	-10 164,5	4 129,5
3 Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	2 111,0	4 617,5	7 396,0	2 506,5	2 778,5
4 Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	9 555,0	12 829,0	12 257,0	3 274,0	-572,0
5 Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов, тыс. руб.	4 689,0	7 449,5	8 306,0	2 760,5	856,5

Окончание таблицы 10

6 Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	3 666,0	4 946,0	5 685,0	1 280,0	739,0
7 Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	1 347,0	1 361,5	1 362,0	14,5	0,5
8 Средняя величина собственных средств, тыс. руб.	5 159,5	14 448,0	18 577,0	9 288,5	4 129,0
9 Коэффициент общей оборачиваемости капитала	1,7	3,5	3,0	1,8	-0,6
10 Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	4,7	4,4	4,8	-0,3	0,5
11 Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов	9,6	7,5	7,1	-2,0	-0,4
12 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	12,2	11,3	10,4	-0,9	-0,9
13 Средний срок оборота дебиторской задолженности, дней	29,9	32,3	35,2	2,4	2,9
14 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	33,2	41,0	43,4	7,8	2,3
15 Средний срок оборота кредиторской задолженности, дней	11,0	8,9	8,4	-2,1	-0,5

В 2017 г. наблюдается замедление общей оборачиваемости всего капитала на 0,6 оборотов, оборачиваемости оборотных активов на 0,5 оборотов, оборачиваемости запасов на 0,4 оборота.

Оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась почти на 1 оборот в 2017 году, а средний срок ее оборота увеличился на 3 дня.

Оборачиваемость кредиторской задолженности увеличилась на 2,3 оборота в 2017 году, а срок оборота снизился на 0,5 дней.

Состав и структура активов и пассивов ООО «Успех»

Анализ изменения состава и структуры активов и пассивов представлен в таблицах 11, 12, 13, 14.

Таблица 11 – Анализ состава активов

Активы	Код	Остатки по балансу, тыс. руб.			
		на 31	на 31	на 31	Изменение

		декабря 2015 г.	декабря 2016 г.	декабря 2017 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	1110	0	0	0	0	0
Результат исследований и разработок	1120	0	0	0	0	0
Основные средства	1130	2111	7124	7668	5013	544
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	1150	0	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1160	0	0	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1170	0	0	0	0	0
Итого по разделу I.	1100	2111	7124	7668	5013	544
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	4689	5521	5570	832	49
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	0	0	0
Дебиторская задолженность	1230	3666	6226	5144	2560	-1082
Финансовые вложения	1240	0	0	0	0	0
Денежные средства	1250	1200	1082	1543	-118	461
Прочие оборотные активы	1260	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	1200	9555	12829	12257	3274	-572
БАЛАНС	1600	11666	19953	19925	8287	-28

Таблица 12 – 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	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Результат исследований и разработок	1120	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Основные средства	1130	18,1	35,7	38,5	17,6	2,8
Доходные вложения в материальные ценности	1140	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финансовые вложения	1150	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Отложенные налоговые активы	1160	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие внеоборотные активы	1170	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого по разделу I.	1100	18,1	35,7	38,5	17,6	2,8
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	40,2	27,7	28,0	-12,5	0,3
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Дебиторская задолженность	1230	31,4	31,2	25,8	-0,2	-5,4
Финансовые вложения	1240	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Денежные средства	1250	10,3	5,4	7,7	-4,9	2,3
Прочие оборотные активы	1260	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого по разделу II	1200	81,9	64,3	61,5	-17,6	-2,8
БАЛАНС	1600	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Стоимость имущества на конец 2017 г. уменьшилась по сравнению со стоимостью на конец 2016 г. на 28 тыс. руб. Это произошло в основном за счет снижения дебиторской задолженности.

Таблица 13 – Анализ состава 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	0	0	0	0	0
Резервный капитал	1360	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	10309	18567	18567	8258	0
Итого по разделу III	1300	10319	18577	18577	8258	0
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	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	1520	1347	1376	1348	29	-28
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0	0	0
Резервы предстоящих расходов	1540	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	1500	1347	1376	1348	29	-28
БАЛАНС	1700	11666	19953	19925	8287	-28

Таблица 14 – 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	1310	0,09	0,05	0,05	-0,04	0,00
Собственные акции, выкупленные у акционеров(-)	1220	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	1340					
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резервный капитал	1360	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	88,37	93,05	93,18	4,69	0,13
Итого по разделу III	1300	88,45	93,10	93,23	4,65	0,13
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	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Кредиторская задолженность	1520	11,55	6,90	6,77	-4,65	-0,13
Доходы будущих периодов	1530	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
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	11,55	6,90	6,77	-4,65	-0,13
БАЛАНС	1700	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Стоимость пассивов предприятия увеличилась в отчетном 2017 г. на 28 тыс.руб. по сравнению с 2016 г. за счет снижения кредиторской задолженности.

Финансовая устойчивость ООО «Успех»

Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования представлен в таблицах 14, 15.

Таблица 14 - 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)	10319	18577	18577	8258	0

2. Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность (стр. 1100)	2111	7124	7668	5013	544
3. Наличие собственных оборотных средств (1п-2п)	8208	11453	10909	3245	-544
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства (стр.1400)	0	0	0	0	0
5. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (3п+4п)	8208	11453	10909	3245	-544
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства (стр. 1510)	0	0	0	0	0
7. Общая величина основных источников формирования запасов (5п+6п)	8208	11453	10909	3245	-544
8. Общая величина запасов (1210+1220)	4689	5521	5570	832	49
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (3п-8п)	3519	5932	5339	2413	-593
10. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов	3519	5932	5339	2413	-593
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	3519	5932	5339	2413	-593
12. Тип финансовой устойчивости (трехкомпонентный показатель)	$E^C > 0$ $E^T > 0$ $E^\Sigma > 0$	$E^C > 0$ $E^T > 0$ $E^\Sigma > 0$	$E^C > 0$ $E^T > 0$ $E^\Sigma > 0$		

За период с 2015 по 2017 г. финансовое состояние ООО «Успех» устойчивое.

Таблица 15 - Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование коэффициентов	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	11666,0	19953,0	19925,0	8287,0	-28,0
2 Реальный собственный капитал	10319,0	18577,0	18577,0	8258,0	0,0
3 Заемные средства всего:	1347,0	1376,0	1348,0	29,0	-28,0
в т. ч.					
3.1 долгосрочные кредиты и займы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3.2 краткосрочные кредиты и займы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3.3 кредиторская задолженность и прочие активы	1347,0	1376,0	1348,0	29,0	-28,0
4 Внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность	2111,0	7124,0	7668,0	5013,0	544,0
5 Наличие собственных оборотных средств	8208,0	11453,0	10909,0	3245,0	-544,0
6 Запасы с НДС	4689,0	5521,0	5570,0	832,0	49,0
7 Денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы	4866,0	7308,0	6687,0	2442,0	-621,0
8 Коэффициент автономии	0,9	0,9	0,9	0,0	0,0
9 Коэффициент маневренности собственного капитала	0,8	0,6	0,6	-0,2	0,0
10 Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	1,8	2,1	2,0	0,3	-0,1
11 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,1	0,1	0,1	-0,1	0,0
12 Коэффициент кредиторской задолженности	1,0	1,0	1,0	0,0	0,0
13 Коэффициент прогноза банкротства	0,7	0,6	0,5	-0,1	0,0

Относительные коэффициенты финансовой устойчивости за период с 2015 г. по 2017 г. соответствуют рекомендованным значениям.

Платежеспособность ООО «Успех»

Анализ показателей платежеспособности представлен в таблице 16.

Таблица 16 - Относительные показатели платежеспособности

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)	1200,0	1082,0	1543,0	-118,0	461,0
2. Краткосрочные финансовые вложения (1240)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Окончание таблицы 16

3 Итого: (1п+2п)	1200,0	1082,0	1543,0	-118,0	461,0
4. ДЗ (1230)	3666,0	6226,0	5144,0	2560,0	-1082,0
5. Прочие оборотные активы (1260)					
6. Итого: (3п+4п+5п)	4866,0	7308,0	6687,0	2442,0	-621,0
7. Запасы с НДС (1210+1220)	4689,0	5521,0	5570,0	832,0	49,0
8. Итого: (6п+7п)	9555,0	12829,0	12257,0	3274,0	-572,0
9. Краткосрочные кредиты и займы (1510)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10. Кредиторская задолженность (1520)	1347,0	1376,0	1348,0	29,0	-28,0
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	1347,0	1376,0	1348,0	29,0	-28,0
13 Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб}$) > 0,2	0,9	0,8	1,1	-0,1	0,4
14 Коэффициент критической ликвидности ($K_{кр}$) > 1	3,6	5,3	5,0	1,7	-0,4
15 Коэффициент покрытия ($K_{п}$) > 2	7,1	9,3	9,1	2,2	-0,2
16. Коэффициент общей платежеспособности ($K_{о.п.}$) $(1100+1200)/(1400+1500-1530-1540)$	8,7	14,5	14,8	5,8	0,3

Коэффициенты ликвидности соответствуют рекомендованным значениям, что свидетельствует о достаточной платежеспособности ООО «Успех».

В результате проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности установлено: предприятия находится в устойчивом финансовом состоянии и является достаточно платежеспособным; наблюдается рост выручки и прибыли; анализ внешней и внутренней среды предприятия показал, что основная возможность для развития предприятия – внедрение новых технологий и оборудования.

В 2019 г. на предприятии планируется модернизация оборудования - замена старых станков на современный высокопроизводительный центр с ЧПУ.

В третьей части выпускной квалификационной работе будет оценена экономическая эффективность внедрения нового оборудования в ООО «Успех».

3 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ВНЕДРЕНИЯ НОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ В ООО «УСПЕХ»

3.1 Резюме инвестиционного проекта

В 2019 г. на предприятии планируется модернизация оборудования - замена старых станков на современный высокопроизводительный центр с ЧПУ.

Принятие решений по капитальным вложениям (долгосрочным инвестициям) - одна из наиболее важных задач, стоящих в настоящее время перед руководством предприятия.

Универсальный обрабатывающий центр с ЧПУ Venture (Китай) заменит следующее оборудование:

1. Автоматическая линии для производства корпусной мебели АЛБ.
2. Линия облицовывания FILATO SISTEM.
3. Рейсмусно-фуговальный станок ЗУБР Мастер СРФ-204-1500.

Универсальный обрабатывающий центр с ЧПУ Venture применяется для производства корпусной мебели и мебельных деталей из дерева и пластика с одинаково высоким качеством.

Главной целью внедрения автоматизации на производстве - является сокращение количества персонала и соответствующих затрат, исключение влияния человеческого фактора, а также бесперебойная и стабильная производительность (рис. 4).



Рисунок 4 - Универсальный обрабатывающий центр с ЧПУ Venture

Инвестиции 1500 тыс. руб.

Источник финансирования инвестиционного проекта – собственные денежные средства ООО «Успех».

3.2 Разработка и оценка эффективности инвестиционного проекта

Потребности в капитальных вложениях

Согласно договору по приобретению оборудования оплата производится единовременно в размере 100% на начальном этапе осуществления проекта. Цена оборудования составляет 1500 тыс. руб., в том числе НДС 229 тыс. руб. В стоимость оборудования входит монтаж и установка организацией - поставщиком.

Сумма капитальных вложений по утвержденному проекту представлена в таблице 17.

Таблица 17 – Потребность в капитальных вложениях

Наименование показателей	Всего по проектно-сметной документации, тыс. руб.	Выполнено на момент начала реализации проекта, тыс. руб.	Подлежит выполнению до конца проекта, тыс. руб.
Капитальные вложения по утвержденному проекту, всего	1 500 000	0	1 500 000
в том числе:			
оборудование	0	0	0
прочие затраты	1 500 000	0	1 500 000

Источником финансирования выступают собственные средства в размере 1500 тыс. руб., данные представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Источники средств

Наименование источников	Средства на начало реализации проекта
СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	1500
1. Денежные средства	1500
2. Итого	1500

Расчет экономии по затратам

Рассчитаем затраты на электроэнергию и заработную плату и сравним установку центра с действующим оборудованием, а именно со станком автоматической линией для производства корпусной мебели АЛБ, линией облицовывания FILATO SYSTEM, рейсмусно-фуговальный станок ЗУБР Мастер СРФ-204-1500.

Данные расчеты представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Затраты на электроэнергию за 2019 г.

Показатель	Автоматическая линия корпусной мебели АЛБ	Линия облицовывания FILATO SISTEM	Рейсмусно-фугальный станок ЗУБР Мастер СРФ-204-1500	ИТОГО	Универсальный обрабатывающий центр с ЧПУ Venture
Мощность оборудования, кВт	23	15	13		45
Время работы, час	1 074	1 932	2 032	5 038	2 954
Потребление электроэнергии, кВтч	24 702	28 980	26 416	80 098	132 930
Цена кВтч	3,94	3,94	3,94	3,94	3,94
Затраты на электроэнергию, тыс. руб.	97 326	114 181	104 079	315 586	523 744
Экономия в стоимостном выражении, руб.	208 158				

Из расчетов было выявлено что при установке обрабатывающего центра происходит экономия электроэнергии в размере 208 тыс. руб. Далее в таблице 20 представлены расчеты затрат на заработную плату.

Таблица 20 – Затраты на заработную плату на 2019 год

Показатель	Автоматическая линия корпусной мебели АЛБ	Линия облицовывания FILATO SISTEM	Рейсмусно-фугальный станок ЗУБР Мастер СРФ-204-1500	ИТОГО	Универсальный обрабатывающий центр с ЧПУ Venture
Годовая трудоемкость	1 074	1 932	2 032	5 038	2 954
Разряд рабочего	4	3	4		5
Часовая тарифная ставка	150	145	145		150
Тарифный фонд	161 100	280 140	294 640	735 880	443 100
Премии 50%	80 550	140 070	147 320	367 940	221 550
Уральский коэф 15%	36 248	63 032	66 294	165 573	99 698
Основная з.п.	277 898	483 242	508 254	1 269 393	764 348
Доп з.п. 10%	27 790	48 324	50 825	126 939	76 435
Соц страх 30,7%	93 846	163 191	171 637	428 674	258 120
Итого з/п с ФСС				1 825 006	1 098 902
Экономия руб.				726 104	

При расчете затрат на заработную плату при установке обрабатывающего центра получается экономия в размере 726 тыс.руб.

С каждым годом происходит повышение цен на электроэнергию, поэтому в расчете экономии по электроэнергии учтен уровень инфляции, заложенный

Федеральным законом от 19.12.2016 N 415-ФЗ "О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов". Расчет представлен в таблице 21.

Таблица 21 – Затраты на электроэнергию на период 2019-2022 гг.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Затраты на э/э на действующем оборудовании, руб.	315 586	328 210	341 338	354 991
Затраты на э/э на новом оборудовании, руб.	523 744	544 694	566 482	589 141
Экономия, руб.	208 158	216 484	225 144	234 150

Расчет амортизационных отчислений

Амортизационные отчисления – отчисления части стоимости основных фондов для возмещения их износа, включаются в издержки производства.

Начисление амортизации на приобретенное оборудование осуществляется в течение срока полезного использования, который в ООО «Успех» на оборудовании иностранного производства принят 10 лет.

По бухгалтерскому и налоговому учету начисление амортизации производится линейным способом, который представляет собой равномерное списание стоимости амортизируемого имущества в течение срока его полезного использования.

Начисление амортизации на приобретенное оборудование будет начинаться с 1 января 2019 года, сумма амортизации определяется ежемесячно.

Месячная норма амортизации в процентах:

$$k = \frac{1}{n} \cdot 100 \% \quad (10)$$

где k – норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизируемого имущества;

n – срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

Месячная норма амортизации в процентах на капитальные вложения на приобретение оборудования составляет 0,83 % ($1 / 120 \cdot 100\%$).

Экономия по проекту представлена в таблице 22.

Таблица 22 – Экономия по проекту

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Экономия электроэнергии, тыс. руб.	208	208	208	208
Экономия по фонду оплаты труда с отчислениями ФСС, тыс. руб.	726	726	726	726
Общая экономия по прямым затратам, тыс. руб.	934	934	934	934
Амортизация, тыс. руб.	127	127	127	127
Общая экономия по проекту, тыс. руб.	807	807	807	807

Экономия по проекту составила – 807 тыс. руб. в год.

Расчет показателей эффективности инвестиционного проекта

Для расчета показателей необходимо данные расчетов, представленных выше объединить в общие потоки денежных поступлений от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Потоками от операционной деятельности в данном проекте являются поступления за счет экономии затрат на производство продукции. Поток от инвестиционной деятельности является величина капитальных вложений, а именно стоимость автоматизированной линии. Таким образом, считается сальдо потоков от операционной и инвестиционной деятельности. Поступление средств от финансовой деятельности перекрывает потоки от капитальных вложений. Рассчитывается общее сальдо потоков от всех видов деятельности, данные представлены в Приложении Г.

При оценке эффективности инвестиционного проекта необходимо осуществить соизмерение разновременных показателей путем приведения (дисконтирования) их к ценности в начальном периоде. Для приведения разновременных затрат, результатов и эффектов используется норма дисконта (E), равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал.

Ставка нормы дисконта рассчитывается как сумма ставки рефинансирования ЦБ РФ на последнюю дату и % на риск для промышленности.

Ставка рефинансирования на момент расчета составляла 7,75%. Величина поправок на риск неполучения предусмотренных проектом доходов средняя и составляет 8% [8]. В сумме ставка нормы дисконта составляет 16%.

Основными показателями, отражающими эффективность вложенных инвестиций, являются:

- чистый дисконтированный доход (2);
- индекс доходности дисконтированных инвестиций (3);
- внутренняя норма доходности (4);
- срок окупаемости (5).

Для расчета данных показателей необходимо получить дисконтированные денежные потоки, которые представлены в Приложении З.

Расчет внутренней нормы доходности также представлен в Приложении Г.

По приведенным расчетам можно сделать следующие выводы по оценке экономической эффективности инвестиционного проекта:

1 Чистый дисконтированный доход проекта составляет 613 тыс. руб.

2 Индекс доходности находится на уровне 1,4, что выше рекомендуемого (рекомендуемое значение >1,2).

3 Внутренняя норма доходности равна 35%, что выше принятой в расчете нормы дисконта ($E=16\%$).

4 Срок окупаемости проекта составляет 2 года 2 месяца.

Можно сделать вывод, о том, что проект по внедрению автоматизированного обрабатывающего центра эффективен.

Анализ чувствительности

Анализ чувствительности проводится с целью учета и прогноза влияния изменения входных параметров (инвестиционные затраты, приток денежных

средств, барьерная ставка) инвестиционного проекта на результирующие показатели.

Наиболее удобный вариант - это относительное изменение одного из входных параметров и анализ произошедших изменений в результирующих показателях.

Для анализа чувствительности главное - это оценить степень влияния изменения каждого (или их комбинации) из входных параметров, чтобы предусмотреть наихудшее развитие ситуации в инвестиционном проекте.

Для данного проекта наиболее существенным будут являться уменьшение экономии, увеличение объема инвестиций и нормы дисконта (табл. 23).

Таблица 23 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта

Показатели	ЧДД, тыс. руб.	ИД инвестиций	Срок окупаемости с учетом дисконтир-я
Однопараметрический анализ чувствительности			
Базовый вариант	351	1,23	2 года и 2 мес.
1 Увеличение объема инвестиций на 20%	313	1,17	2 года 4 мес.
2 Увеличение нормы дисконта с 16% до 22 %	382	1,25	2 года 2 мес.
3 Уменьшение экономии до 80%	351	1,23	2 года и 3 мес.
Двухпараметрический анализ чувствительности			
4 Увеличение ставки дисконтирования с 16% до 22 % и уменьшение объема производства и реализации до 90%	149	1,10	2 год и 4 мес.

Анализ чувствительности инвестиционного проекта показал, что наибольшее влияние на индекс доходности, чистый дисконтированный доход проекта и срок окупаемости оказывает уменьшение экономии на 20%, увеличение объема инвестиций на 20% и при двухпараметрическом анализе увеличение ставки дисконтирования до 22% и уменьшение экономии на 10%.

Определим показатели предельного уровня, которые характеризуют степень устойчивости проекта по отношению к возможным изменениям его реализации. Расчеты представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Анализ чувствительности с предельными показателями

Показатели	ЧДД, тыс. руб.	ИД инвестиций	Срок окупаемости проекта
1 Уменьшение экономии на 22%	37	1,02	2 года 5 мес.
2 Уменьшение экономии на 17% и увеличение инвестиций на 10%	18	1,01	2 года 5 мес.

Таким образом, предельными показателями стали увеличение объема инвестиций на 10% и уменьшение объема реализации на 17%. Также уменьшение экономии на 22% приводит к тому, что ИД инвестиций находится близко к единице.

Таким образом, можно сделать вывод об устойчивости проекта к изменениям внешней среды.

Влияние реализации инвестиционного проекта на финансовые результаты

При условии реализации инвестиционного проекта прогнозируется увеличение финансовых результатов (таблицы 23, 24).

Таблица 23 – Прогноз финансовых результатов без учета инвестиционного проекта, тыс. руб.

Наименование показателя	Прогнозные данные без учета проекта		
	2019 год	2020 год	2021 год
Общая выручка от реализации продукции	63194	68882	76459
Полная себестоимость	55162	59575	65533
Прибыль от продаж	8032	9306	10926
Результат от прочих операций	109	98	88
Прибыль до налогообложения	8141	9404	11014
Налог на прибыль и иные аналогичные платежи	1628	1881	2203
Чистая прибыль	6513	7523	8811
Рентабельность продаж, %	12,71	13,51	14,29

Таблица 3.12 – Прогноз финансовых результатов с учетом инвестиционного проекта, тыс. руб.

Наименование показателя	Прогнозные данные с учетом проекта		
	2012 год	2013 год	2014 год
Общая выручка от реализации продукции	63857	69545	77122
Полная себестоимость	55316	59727	65682
Прибыль от продаж	8541	9818	11439
Результат от прочих операций	109	98	88
Прибыль до налогообложения	8650	9916	11528

Налог на прибыль и иные аналогичные платежи	1730	1983	2306
Чистая прибыль	6920	7933	9222
Рентабельность продаж, %	13,38	14,12	14,83

Изменение прибыли отражено графически на рисунках 5, 6, 7.

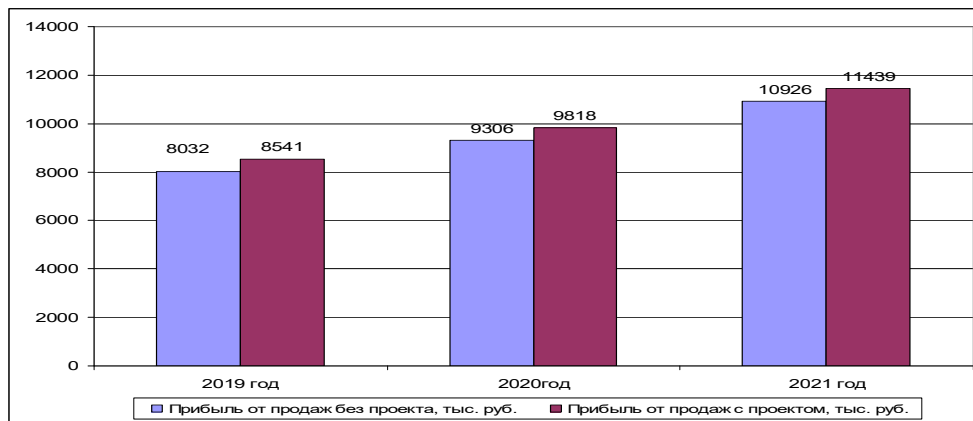


Рисунок 5 – Прогноз прибыли от продаж, тыс. руб.

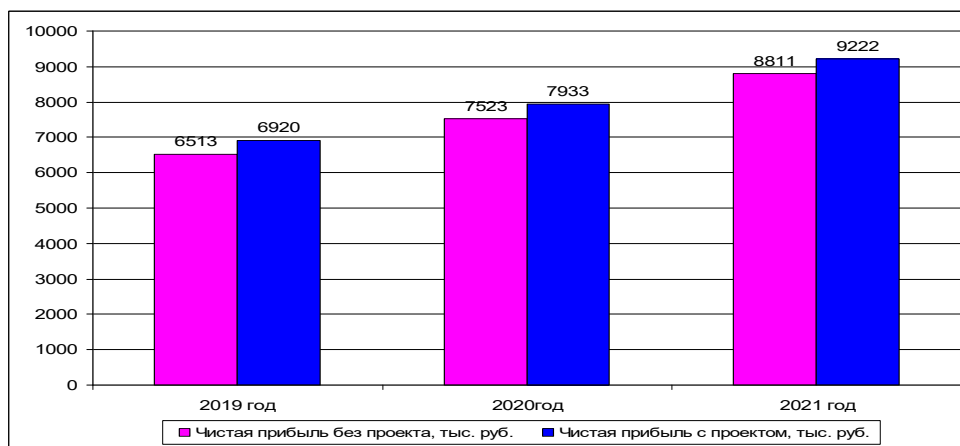


Рисунок 6 – Прогноз чистой прибыли, тыс. руб.

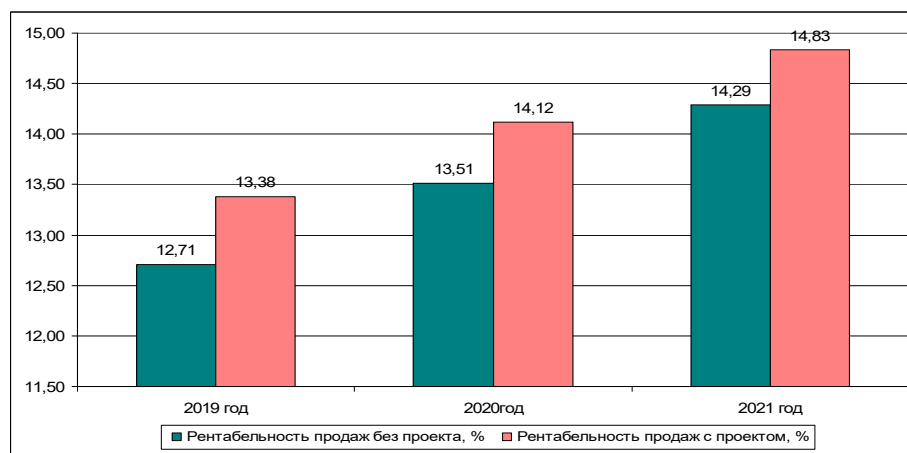


Рисунок 7 – Прогноз рентабельности продаж, %

Прогноз показателей эффективности и увеличение финансовых результатов в результате реализации инвестиционного проекта по замене оборудования свидетельствуют о его экономической эффективности и окупаемости.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе разработки выпускной квалификационной работы был проведен анализ деятельности ООО «Успех», разработан инвестиционный проект по замене оборудования исследуемого предприятия.

Основные задачи, которые были поставлены и решены в выпускной квалификационной работе:

- рассмотрены теоретические аспекты разработки и оценки экономической эффективности инвестиционных проектов;
- проведен анализ финансово - хозяйственной деятельности исследуемого предприятия за 2015 – 2017 гг.;
- разработан инвестиционный проект замены оборудования;
- оценена экономическую эффективность инвестиционного проекта и выполнен анализ его устойчивости.

В результате анализа деятельности ООО «Успех» установлено, что предприятие находится в устойчивом финансовом состоянии и является достаточно платежеспособным; наблюдается рост выручки и прибыли.

Анализ внешней и внутренней среды предприятия показал, что основная возможность для развития предприятия – внедрение новых технологий и оборудования.

В 2019 г. на предприятии планируется модернизация оборудования - замена старых станков на современный высокопроизводительный центр с ЧПУ.

По приведенным расчетам были сделаны следующие выводы по оценке экономической эффективности инвестиционного проекта:

- 1 Чистый дисконтированный доход проекта составляет 613 тыс. руб.
- 2 Индекс доходности находится на уровне 1,4, что выше рекомендуемого (рекомендуемое значение $>1,2$).
- 3 Внутренняя норма доходности равна 35%, что выше принятой в расчете нормы дисконта ($E=16\%$).
- 4 Срок окупаемости проекта составляет 2 года 2 месяца.

Таким образом, проект по внедрению автоматизированного обрабатывающего центра эффективен.

Прогноз показателей эффективности и увеличение финансовых результатов в результате реализации инвестиционного проекта по замене оборудования свидетельствуют о его экономической эффективности и окупаемости.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Правовые акты

1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015) / Опубликовано 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) / Опубликовано 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) / Опубликовано 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) / Опубликовано 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) / Опубликовано 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 / Опубликовано 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, 2009. – 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, 2010. – 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, 2011. – 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 Складенко, В.К., Прудников, В.М. Экономика предприятия: Учебник / В.К. Складенко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 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», 2011. – 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 Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандара. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 334 с.
- 31 Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. М. Римера. – СПб.: Питер, 2012. – 432 с.

Internet-источники

- 32 Модернизация оборудования – <https://ao-dolina.com/>.
- 33 Официальный сайт ООО «Успех» - <http://успех-миасс.рф>.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчет о финансовых результатах

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

Показатель		За 2015 г.	За 2016 г.	За 2017 г.
наименование	код			
Выручка	2010	44 784	55 888	59 060
Себестоимость продаж	2120	39 471	49 480	51 614
Валовая прибыль (убыток)	2100	5 313	6 408	7 446
Коммерческие расходы	2210	251	272	291
Управленческие расходы	2220	820	356	135
Прибыль(убыток) от продаж	2200	4 242	5 780	7 020
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330			
Прочие доходы	2340	1 129	1 000	900
Прочие расходы	2350	800	917	779
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	4 571	5 863	7 141
Текущий налог на прибыль	2410	914	1 173	1 428
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
Изменение отложенных налоговых активов	2450			
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	3 657	4 690	5 713

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Успех» 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			
Результат исследований и разработок	1120			
Основные средства	1130	2 111	7 124	7 668
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160			
Прочие внеоборотные активы	1170			
Итого по разделу I.	1100	2 111	7 124	7 668
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	4 689	5 521	5 570
Налог на добавленную стоимость по приобретению ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	3 666	6 226	5 144
Финансовые вложения	1240			
Денежные средства	1250	1 200	1 082	1 543
Прочие оборотные активы	1260			
Итого по разделу II	1200	9 555	12 829	12 257
БАЛАНС	1600	11 666	19 953	19 925

Окончание приложения Б

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			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	10 309	18 567	18 567
Итого по разделу III	1300	10 319	18 577	18 577
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			
Кредиторская задолженность	1520	1 347	1 376	1 348
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	1 347	1 376	1 348
БАЛАНС	1700	11 666	19 953	19 925