

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический
университет»
Институт гуманитарного и социально-экономического образования
Кафедра менеджмента

К защите допускаю

Зав. кафедрой менеджмента

_____ В.А.Шапошников

« ____ » _____ 2017г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
Формирование инвестиционной политики промышленного
предприятия

Исполнитель:

студент группы ФМ-412п

подпись

К.О. Устьянцев

Руководитель:

канд.экон.наук, доцент

подпись

М.А Корилов

Нормоконтролер:

ст.преподаватель

подпись

И.В

Климентьева

Екатеринбург 2017

Аннотация

Выпускная квалификационная работа выполнена на __96__ страницах, содержит __8__ рисунков, __20__ таблиц, __49__ используемых источников литературы, а так же __4__ приложения на __7__ страницах.

Ключевые слова:

ИНВЕСТИЦИИ, СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ, СОСТАВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЫ, ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.

Предмет исследования экономическая эффективность проекта.

Цель работы – разработка и обоснование предложений по формированию инвестиционной программы промышленного предприятия.

В процессе работы исследованы теоретические основы экономической сущности и роль инвестиционной деятельности на предприятии, выполнен анализ эффективности инвестиционного проекта, предложены мероприятия по реализации инвестиционной программы предприятия.

В первой главе рассматриваются теоретические аспекты инвестиционной деятельности

Во второй финансово-хозяйственный анализ предприятия и информация по проекту, его расчет и организация.

В третьей главе заключительный материал по проекту, обоснование необходимости проекта, рассматриваемые проекты в ближайшей перспективе и рекомендации по их управлению.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1 Сущность инвестиций и инвестиционной политики.....	7
1.2 Источники, виды и формы инвестиций.....	14
1.3 Показатели и методы оценки инвестиций.....	20
1.4 Механизм реализации инвестиционной политики.....	27
2. ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	33
2.1 Краткая характеристика предприятия.....	33
2.2 Анализ финансовых результатов предприятия	37
2.3 Анализ динамики и структуры инвестиций.....	53
3. ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	55
3.1 Обоснование необходимости проведения проекта	55
3.2 Расчет проекта и этапы его осуществления.....	58
3.3 Основные показатели эффективности проекта.....	63
3.4 Проекты для ближайшей инвестиционной деятельности.....	70
3.5 Рекомендации по совершенствованию управления инвестиционным проектом.....	75
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	80
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	85
ПРИЛОЖЕНИЕ	89

ВВЕДЕНИЕ

Как известно, рыночные отношения в стране были развиты слабо. То же самое можно сказать и про самостоятельно хозяйствующие субъекты. И о таком термине как менеджмент никто не знал. Но все изменила одна радикальная перестройка, после которой страна перешла на рыночные отношения, эта реформа все поменяла. В частности, если рассматривать предприятие, то построение его экономической деятельности изменилось коренным образом, оно приобрело экономическую самостоятельность и полностью отвечает за результаты своей деятельности. Еще нужно сформировать систему менеджмента, которая будет отвечать за эффективность проводимых работ, конкурентоспособность, и солидное положение на рынке.

Одна из наиболее значимых проблем нынешней России - это достижение стабильного экономического роста. Один из факторов, который воздействует на динамику экономического развития, относится к инвестиционной сфере.

Стабильное и быстрое развитие экономики в России и отдельных ее субъектов невозможно без инвестиционной деятельности прежде всего в промышленности.

Актуальность выбранной темы на сегодняшний день очень велика. Это обусловлено различными факторами:

- президентская задача (указ) удвоения валового внутреннего продукта к 2020 году. Чтобы достигнуть этого, необходим ежегодный рост ВВП на уровне 7,8 %. Одной из приоритетной задач повышения ВВП, по мнению Правительства РФ является инвестиционная деятельность;

- состояние используемых фондов. По аналитике Минэкономики, в ближайшие 10-15 лет на модернизацию экономики потребуется порядка 3.1

триллиона рублей, т.к. на сегодняшний день износ оборудования на предприятиях превышает 55%, а в некоторых отраслях он достигает 80 %;

-развитие производства. Основная часть инвестиций в основной капитал по-прежнему используется для поддержания действующего производственного аппарата и лишь незначительная их часть идет на обновление основных производственных фондов (в основном, в отраслях топливно-энергетического комплекса);

-рост национального дохода и снижение уровня безработицы. Эти показатели напрямую связаны с выше перечисленными факторами, т.к. увеличение ВВП влечёт за собой рост национального дохода, развитие производства соответственно влияет на уровень безработицы.

На современном этапе экономического развития становится все более актуальным совершенствование анализа и ведения инвестиционной деятельности на предприятии, способствующей повышению его конкурентоспособности. Исследование проблем анализа эффективности инвестиционной деятельности всегда находилось в центре экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом.

На сегодняшний день инвестиции выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода России из состояния хронического экономического кризиса, осуществления структурных сдвигов в народном хозяйстве, внедрения современных достижений технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макро уровнях. Активизация инвестиционного процесса является одним из наиболее действенных механизмов дальнейших социально-экономических преобразований. Нужно понимать, что будущее предприятия определяется сегодняшней инвестиционной деятельностью. Необходима хорошо продуманная инвестиционная политика на всех уровнях.

Цель данной выпускной квалификационной работы - изучить научно-теоретическую основу инвестиций и эффективность инвестиционной деятельности, исследовать методы, провести финансово-экономический анализ и предложить план повышения эффективности инвестиционной деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие основные задачи:

Определить цели инвестиционной политики предприятия, исследовать систему формирования инвестиционной политики и основы организации инвестиционного процесса на предприятии;

Исследовать особенности формирования инвестиционной политики действующего предприятия и предложить меры, направленные на ее улучшение, рассмотреть инвестиционный проект с точки зрения оценки его эффективности.

Рассмотреть источники, виды и формы инвестиций; отразить, как государство регулирует инвестиционную деятельность; проанализировать финансово-хозяйственную деятельность выбранного предприятия

Объектом исследования является предприятие – ООО «Ресурс»,. Предприятие относится к химическо-промышленной отрасли. Организационно-правовая форма – общество с ограниченной ответственностью

Из истории общего экономического развития отрасли видно, что развитие и модернизация на основе современных технологий обработки, производства изделий из полиуретана требует значительных финансовых ресурсов, выступающих в форме инвестиций. Поэтому инвестиционная деятельность на современном этапе развития рыночных отношений является актуальной проблемой.

В данной работе будут использованы разные источники информации: теоретические знания, полученные в ходе обучения, учебная и специальная

литература, стоимостные данные для расчёта эффективности инвестиционной деятельности.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Сущность инвестиций и инвестиционной политики.

Финансовые ресурсы предприятия направляются на финансирование текущих расходов и на инвестиции, представляющие собой использование финансовых ресурсов в форме долгосрочных вложений капитала в целях увеличения активов и получения прибыли. Термин инвестиции происходит от латинского слова «invest», что означает «вкладывать».

Инвестиции – совокупность долговременных затрат финансовых, трудовых и материальных ресурсов в целях увеличения активов и прибыли. Это понятие охватывает и реальные инвестиции (капитальные вложения), и финансовые (портфельные) инвестиции.

Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» определяет инвестиции как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Экономика трактует инвестиции как долгосрочные вложения частного или государственного капитала в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. Инвестиции дают отдачу через значительный срок после вложения.

Значение инвестиций в экономике предприятия достаточно высоко. Для того, чтобы предприятие могло успешно функционировать, повышать качество продукции, снижать издержки производства и повышать конкурентоспособность своей продукции, оно должно направлять финансовые ресурсы на текущие расходы и на инвестиции.

Инвестиции обеспечивают динамичное развитие предприятия и позволяют решать такие задачи, как расширение собственной предпринимательской деятельности за счет накопления финансовых и материальных ресурсов; приобретение новых предприятий; диверсификация деятельности вследствие освоения новых областей бизнеса.

Предприятия пользуются инвестициями, с целью сохранения или увеличения своей прибыли. При инвестировании предприятие должно решить, будет ли за определенное время масса прибыли, приносимая инвестициями, больше стоимости соответствующих издержек. Альтернативной стоимостью инвестирования будет рыночный процент с капитала, взятый по сумме средств, необходимых для приобретения нового капитала.

Инвестиции, в первую очередь реальные инвестиции, играют исключительно важную роль в экономике страны и любого предприятия, так как они выступают основой для:

- систематического обновления основных производственных фондов предприятия и осуществления политики расширенного воспроизводства;
- ускорения НТП и улучшения качества продукции;
- структурной перестройки общественного производства и сбалансированного развития всех отраслей народного хозяйства;
- создания необходимой сырьевой базы промышленности;
- смягчения или решения проблемы безработицы;
- и т.д [47, с.151].

Таким образом, инвестиции нужны для оздоровления экономики страны и на этой основе решения многих социальных проблем, прежде всего для подъёма жизненного уровня населения.

На вопрос об инвестиционной политике четкий ответ дает, пожалуй, только И.А. Бланк: «Инвестиционная политика представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающуюся в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых его инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и расширения экономического потенциала хозяйственной деятельности» /8/.

Данное определение глубоко отражает понимание сути и значения инвестиционной политики для предприятия. Вместе с тем, по моему мнению, в рассматриваемом определении имеются и некоторые неточности.

Во-первых, инвестиционная политика предприятия – это не только часть финансовой стратегии, но и важная часть производственно-коммерческой (сбытовой) и социальной стратегий предприятия.

Во-вторых, инвестиционная политика – это постоянный процесс управления инвестиционной деятельностью, направленный не только на выбор и реализацию наиболее эффективных форм различных инвестиций, но и на обеспечение возможности воспроизводства самого инвестиционного процесса.

В-третьих, инвестиционная политика в конечном итоге преследует цель оптимизации различных экономических интересов в процессе формирования и использования финансовых, материальных и иных ресурсов предприятия.

Исходя из сказанного, определение инвестиционной политики предприятия может быть дано в следующей формулировке: инвестиционная политика предприятия – это система оптимального управления инвестиционным процессом, направленным на разработку инвестиционных проектов, выбор и реализацию наиболее эффективных из них, а также постоянное воспроизводство инвестиционной деятельности с целью удовлетворения различных экономических интересов в процессе

формирования и использования финансовых, материальных и иных ресурсов, обеспечения возрастания доходов как собственников предприятия, так и членов трудового коллектива.

Инвестиционная деятельность представляет собой вложение инвестиций (инвестирование) и совокупность практических действий по реализации инвестиций [37, с.344].

Субъектами инвестиционной деятельности являются: инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности.

Инвестор - субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий вложение собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивающий их целевое использование. Инвесторами могут быть: граждане, предприятия, предпринимательские объединения и другие юридические лица, инвестиционные институты, инвестиционные фонды, чековые инвестиционные фонды и институты, иностранные физические и юридические лица, международные организации, субъекты федерации, государство. [48, с.24-26].

Правовой статус инвестора характеризуется следующими особенностями. Во-первых, наличие собственных средств, которые могут быть использованы в качестве инвестиций: прибыль, амортизационные отчисления предприятия, у граждан — это денежные накопления и сбережения. Инвестор может использовать в качестве инвестиций заемные средства (банковские и бюджетные кредиты), а также привлеченные средства, полученные от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудового коллектива, граждан, юридических лиц.

Во-вторых, способность инвестора осуществлять инвестиционную деятельность, принимать необходимые решения по вложению имеющихся у него средств в объекты предпринимательской деятельности.

В-третьих, законодатель наделяет инвестора правом избирать по своему усмотрению объекты предпринимательской деятельности или

направление вложений инвестиций и дает ему гарантии неприкосновенности инвестиционного выбора. Инвесторы могут выполнять функции любого другого участника инвестиционной деятельности.

Заказчик - субъект инвестиционной деятельности уполномочен инвестором осуществлять реализацию инвестиционного проекта, не вмешиваясь при этом в предпринимательскую деятельность других участников инвестиционного процесса.

Инвестора, финансирующего проект, интересует не сам процесс его выполнения, а прибыль, которую он будет получать от его реализации; для организаций, участвующих в проекте исполнителями отдельных работ, - их окончание. Для отдельных проектов моментом их завершения могут быть прекращение финансирования, достижение заданных результатов, полное освоение проектной мощности, вывод объекта из эксплуатации и т.д. Начало и окончание работы над проектом должно подтверждаться документально. Период времени между началом осуществления проекта и его ликвидацией принято называть инвестиционным циклом. Он необходим для анализа проблем финансирования работ по проекту, принятия необходимых решений и подразделяется на стадии (фазы, этапы). На практике такое деление инвестиционных циклов может быть различным. Важно, чтобы оно позволяли наметить некоторые важные периоды в состоянии объекта проектирования, при прохождении которых он существенно изменялся бы, и представлялась бы возможность оценки наиболее вероятных направлений его развития.

Осуществление проекта требует выполнения определенной совокупности мероприятий, связанных с его реализацией, разработкой технико-экономического обоснования и рабочего проекта, заключением контрактов, организацией финансирования, ресурсным обеспечением, строительством и сдачей объектов в эксплуатацию. Поэтому каждая выделенная стадия может в свою очередь делиться на стадии следующего уровня [17, С. 185].

Правовой статус заказчика характеризуется следующими характерными моментами:

-во-первых, заказчиком может быть любое физическое или юридическое лицо, а также сам инвестор. В случае если заказчик не является инвестором, он наделяется правом владения, использования и распоряжения инвестициями на период и в пределах полномочий, установленных инвестором в контракте с заказчиком;

-во-вторых, заказчик непосредственно реализует инвестиционный проект и совершает для этого все необходимые действия, в том числе и организационного характера, в пределах полномочий, предоставленных ему инвестором и закрепленных в соответствующем договоре (контракте);

-в-третьих, взаимоотношения заказчика с другими участниками инвестиционной деятельности устанавливаются на договорных началах. Заказчик должен осуществлять все необходимые практические меры по реализации инвестиций до момента, когда объект инвестиционной деятельности начнет действовать в соответствие с его целевым назначением и приносить прибыль. [29, с.87-89].

Пользователями объектов могут быть любые физические и юридические лица, а также государственные и муниципальные органы, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности. В самом общем виде правовой статус пользователя можно обозначить так: пользователь — это субъект, для которого строился данный объект и право пользования которым закреплено в договоре с инвестором (право собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления).

Инвестор, заказчик и пользователь являются основными субъектами инвестиционных правоотношений. В инвестиционной деятельности могут участвовать и другие субъекты, обеспечивающие реализацию инвестиционного проекта: исполнители работ, поставщики, банковские, страховые и посреднические организации.

Исполнители работ наделяются инвестором в соответствии с договором полномочиями на совершение тех или иных действий по реализации инвестиционного проекта. Однако круг их полномочий значительно уже, чем у заказчика. Заказчик может приобретать по условиям инвестиционного договора права владения, пользования и распоряжения инвестициями; у исполнителя же распорядительных полномочий нет. Заказчик может наделяться правом получения части прибыли, полученной от реализации инвестиционного проекта, исполнитель же выполняет работы за установленную в договоре плату. Заказчик осуществляет все необходимые действия по реализации инвестиционного проекта в целом, исполнитель выполняет только конкретную, поставленную перед ним задачу.

Законом предусматривается возможность совмещения функций двух или нескольких участников одним лицом. Это зависит от тех условий, которые будут включены в инвестиционный договор. [48, с.25]

Объектами инвестиционной деятельности в России являются: вновь создаваемые и модернизируемые основные и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства; ценные бумаги; целевые денежные вклады; научно-техническая продукция; другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Закон запрещает осуществлять инвестирование в объекты, создание и использование которых не отвечает требованиям экологических, санитарно-гигиенических норм, установленных законодательством РФ, или наносит ущерб охраняемым законом правам и интересам граждан, юридических лиц и государства. Кроме того, в законодательстве предусмотрены и другие ограничения в зависимости от правового статуса инвестора и вида деятельности, в которую он предполагает вкладывать средства. Так, например, должностные лица не могут инвестировать свои средства в объекты предпринимательской деятельности. Законодатель оговаривает, что объектами инвестиционной деятельности могут являться материальные и

нематериальные ценности, использование которых отвечает требованиям закона, приносит доход и дает положительный социальный эффект. [29, с.90].

Права и обязанности инвестора перечислены в Законе об инвестиционной деятельности; в том же законе частично определены и права заказчика, когда он не является инвестором. Все остальные субъекты и участники инвестиционной деятельности определяют круг своих полномочий по договоренности с инвестором и закрепляют их в договорах.

Среди обязанностей, отнесенных к деятельности всех участников инвестиционного процесса, законодатель определяет: обязанности соблюдать нормы, порядок, стандарты, установленные законодательством РФ в отношении продукции товаров, работ, услуг; выполнять требования государственных органов и должностных лиц, предъявляемые в процессе осуществления инвестиционной деятельности и в пределах их компетенции; а также обязанность приобрести лицензию, сертификат на право осуществления определенных видов деятельности.

1.2.Источники, виды и формы инвестиций

Как выше упоминалось, основными источниками инвестирования являются: прибыль и амортизационные отчисления (собственные средства предприятия). Но на этом источники инвестирования не ограничиваются. Дополнительными источниками инвестирования, а для некоторых предприятий они основные, являются:

-бюджетное финансирование – безвозмездное предоставление бюджетных средств предприятиям и организациям на осуществление их деятельности (в том числе инвестиционной). В условиях рынка оно является необходимым средством развития и поддержки науки, культуры, образования, здравоохранения, а также отдельных предприятий, отраслей, регионов [35, с.13];

-кредиты – денежные ссуды в денежной и натуральной форме на условиях возвратности, срочности и платности. Кредитоспособностью обладают не все предприятия, то есть кредитоспособность – наличие у заёмщика предпосылок, возможностей получить кредит и вернуть его в срок. Кредитоспособность определяется экономическим положением компании, её надёжностью, наличием ликвидных активов, возможностью мобилизации финансовых ресурсов;

-акционирование как метод инвестирования – продажа определённого пакета акций компании, как на отечественном, так и на зарубежном рынке ценных бумаг. Например, определённый положительный вклад в увеличении данного источника финансирования внесли средства от продажи пакета акций в а также акций входящих в его состав региональных акционерных обществ [14, с.335];

-лизинг – долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных средств, а также сооружений производственного характера. Все лизинговые операции делятся на два типа: оперативный лизинг с неполной окупаемостью вложений (затраты арендодателя окупаются частично в течении первоначального срока аренды); финансовый лизинг с полной окупаемостью (предусматривает выплату в течении срока аренды твёрдо установленной суммы арендной платы) [37, с.351];

-иностранные инвестиции – средства, предоставляемые в денежной и натуральной форме иностранными резидентами, которыми могут являться как физические, так и юридические лица. Например, иностранные инвестиции выступают в основном в форме торговых кредитов международных финансовых организаций, банковских вкладов и др. [14, с.338].

Виды инвестиций на основе различных признаков.

По объекту вложения капитала.

Инвестирование может осуществляться в двух формах: непосредственное вложение средств в создание новых производственных

мощностей, для приобретения нового оборудования, лицензий, недвижимости и помещению средств в ценные бумаги. В первом случае речь идет о так называемом реальном инвестировании, во втором — о «портфельном инвестировании».

Также можно говорить о производственных инвестициях, направляемых на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий, и интеллектуальных, вкладываемых в создание интеллектуального, духовного продукта.

Инвестиции прямые – вложения непосредственно в материальное производство и сбыт определённого вида продукции, в том числе в уставной капитал, обеспечивающие обладание контрольным пакетом акций компании.

Инвестиции портфельные (косвенные) - инвестиции финансовые, формируемые в виде портфеля ценных бумаг и обеспечивающие их владельцам контроль над предприятием.

Соответственно, выделяют финансовые и нефинансовые инвестиции.

Финансовые инвестиции - инвестиции в ценные бумаги.

Нефинансовые инвестиции – не денежные инвестиции в форме вложений прав, лицензий, ноу-хау, имущества в проект, в предприятие, в дело.

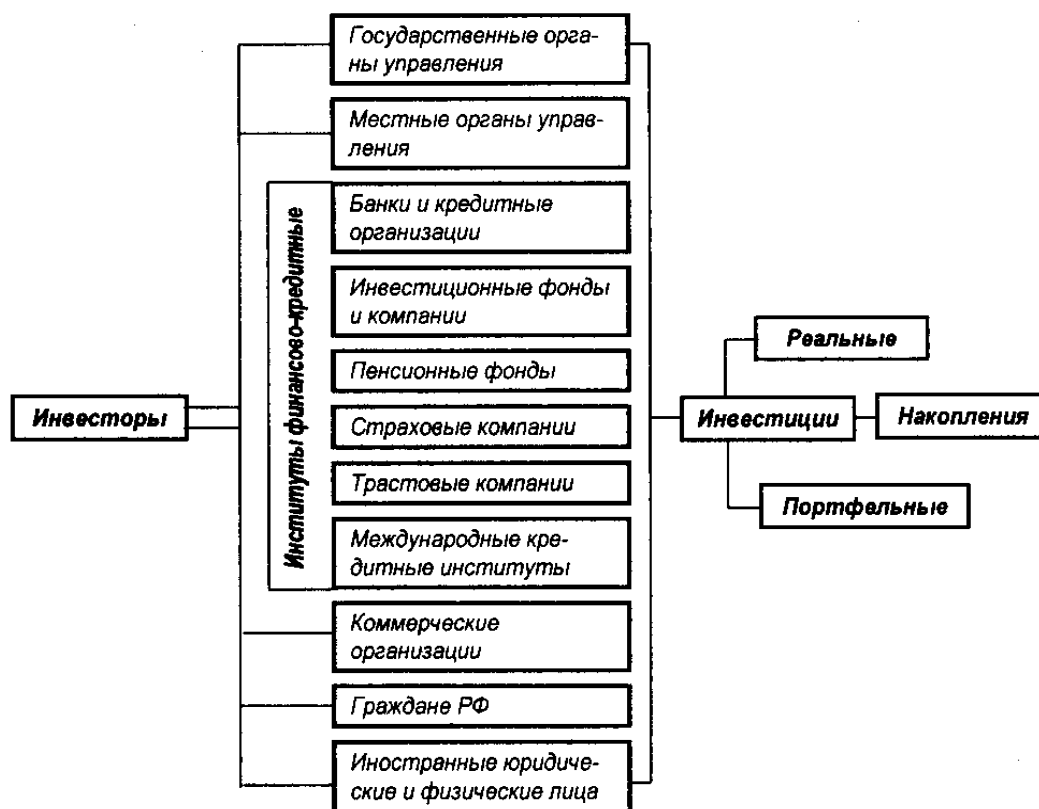


Рисунок 1. Схема потенциальных инвесторов.

Российская экономическая газета. М., 2013. С. 23

По субъекту инвестирования.

Частные инвестиции характеризуют вложения средств физических лиц и предпринимательских организаций негосударственных форм собственности.

Государственные инвестиции — это вложения средств государственных предприятий, а также средств государственного бюджета разных его уровней и государственных внебюджетных фондов.

По периоду инвестирования.

Краткосрочные инвестиции характеризуют вложения капитала на период до одного года. Как правило, финансовые инвестиции фирмы являются краткосрочными.

Долгосрочные инвестиции представляют собой вложения денежных средств в реализацию проектов, которые будут обеспечивать получение фирмой выгод в течение периода, превышающего один год. В соответствии с

этим основной формой долгосрочных инвестиций фирмы являются ее капитальные вложения в воспроизводство основных средств.

С точки зрения направленности действий.

Инвестиции на основании проекта (начальные инвестиции), или нетто-инвестиции.

Инвестиции на расширение (экстенсивные инвестиции), направляемые на увеличение производственного потенциала.

Реинвестиции, то есть связывание вновь свободных инвестиционных средств посредством направления их на приобретение или изготовление новых средств производства с целью поддержания состава основных фондов предприятия. К таковым можно отнести:

Инвестиции на замену, в результате которых имеющиеся объекты заменяются новыми.

Инвестиции на рационализацию, направляемые на модернизацию технологического оборудования или процессов.

Инвестиции на диверсификацию, связанные с изменением номенклатуры продукции, созданием новых видов продукции и организацией новых рынков сбыта.

Инвестиции на обеспечение выживания предприятия в перспективе, направляемые на НИОКР, подготовку кадров, рекламу и т.д.

Брутто-инвестиции, состоящие из нетто-инвестиций и реинвестиций.

Кроме этого, отдельно выделяют венчурные инвестиции и аннуитет.

Венчурные инвестиции — это рискованные вложения. Они представляют собой вложения в акции новых предприятий или предприятий, осуществляющих свою деятельность в новых сферах бизнеса и связанных с большим уровнем риска. Венчурные инвестиции направляются в не связанные между собой проекты, имеющие высокую степень риска, в расчете на быструю окупаемость вложенных средств. Рисковое вложение капитала обусловлено необходимостью финансирования мелких инновационных фирм в областях новых технологий.

Аннуитет — инвестиции, приносящие вкладчику определенный доход через регулярные промежутки времени. В основном — это вложение средств в страховые и пенсионные фонды.

Формы инвестиций.

Основу инвестиционной деятельности предприятия составляет реальное инвестирование. В современных условиях хозяйствования данная форма инвестирования для многих фирм является единственным направлением инвестиционной деятельности. Это связано с тем, что реальные инвестиции выступают основной формой реализации экономического развития предприятия, потому что данная форма инвестирования позволяет им осваивать новые товарные рынки и обеспечивать постоянное увеличение своей рыночной стоимости.

Подготовка и анализ инвестиций в реальные активы существенно зависят от того, какого рода это инвестиции, то есть какую задачу ставит перед собой предприятие в процессе инвестирования. С этих позиций все возможные реальные инвестиции сводятся в следующие основные формы:

-обязательные инвестиции (или инвестиции ради удовлетворения требований государственных органов управления) — это инвестиции, которые необходимы для того, чтобы предпринимательская фирма могла и далее продолжать свою деятельность. В эту форму включаются инвестиции, цель которых — организация экологической безопасности деятельности фирмы или улучшение условий труда работников фирмы до уровня государственных требований и т.п.;

-инвестиции в повышение эффективности деятельности фирмы, их целью является прежде всего создание условий для снижения затрат фирмы за счет смены оборудования, совершенствования применяемых технологий, улучшения организации труда и управления. Осуществление данных инвестиций необходимо предпринимательской фирме для того, чтобы выстоять в конкурентной борьбе;

-инвестиции в расширение производства, основная цель такого инвестирования — расширение возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств; инвестиции в создание новых производств, в результате осуществления таких инвестиций создаются совершенно новые предприятия, которые будут выпускать ранее не изготавливавшиеся фирмой товары или оказывать новый тип услуг либо позволять фирме выйти на новые для нее рынки с уже выпускающимися товарами или услугами [17, с.15].

В процессе функционирования предпринимательской фирмы выбор конкретной формы реального инвестирования определяется многими факторами: во-первых, задачами отраслевой, товарной и региональной диверсификации деятельности фирмы; во-вторых, возможностями внедрения новых технологий на фирме; в-третьих, наличием собственных инвестиционных ресурсов и (или) возможностью привлечения заемных или привлеченных ресурсов.

1.3. Показатели и методы оценки эффективности инвестиций

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Общая логика анализа с использованием формализованных критериев в принципе достаточно очевидна - необходимо сравнивать величину требуемых инвестиций с прогнозируемыми доходами. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам времени, ключевой проблемой здесь является их сопоставимость. Относиться к ней можно по-разному в зависимости от существующих объективных и субъективных условий: темпа инфляции, размера инвестиций и генерируемых поступлений, горизонта прогнозирования, уровня квалификации аналитика и т.п.

К критическим моментам в процессе оценки единичного проекта или составления бюджета капиталовложений относятся:

а) прогнозирование объемов реализации с учетом возможного спроса на продукцию (поскольку большинство проектов связано с дополнительным выпуском продукции);

б) оценка притока денежных средств по годам;

в) оценка доступности требуемых источников финансирования;

г) оценка приемлемого значения цены капитала, используемого в том числе и в качестве коэффициента дисконтирования.

Анализ возможной емкости рынка сбыта продукции, т.е. прогнозирование объема реализации, наиболее существен, поскольку его недооценка может привести к потере определенной доли рынка сбыта, а его переоценка - к неэффективному использованию введенных по проекту производственных мощностей, т.е. к неэффективности сделанных капиталовложений.

Что касается оценки притока денежных средств по годам, то основная проблема возникает в отношении последних лет реализации проекта, поскольку, чем дальше горизонт планирования, т.е. чем более протяжен во времени проект, тем более неопределенными и рискованными рассматриваются притоки денежных средств отдаленных лет.

Критерии, используемые в анализе инвестиционной деятельности, можно подразделить на две группы в зависимости от того, учитывается или нет временной параметр:

а) основанные на дисконтированных оценках;

б) основанные на учетных оценках.

Рассмотрим ключевые идеи, лежащие в основе методов оценки инвестиционных проектов, использующих данные критерии.

Метод расчета чистого приведенного эффекта.

В основе данного метода заложено следование основной целевой установке, определяемой собственниками компании - повышение ценности

фирмы, количественной оценкой которой служит ее рыночная стоимость. Тем не менее принятие решений по инвестиционным проектам чаще всего инициируется и осуществляется не собственниками компании, а ее управленческим персоналом. Поэтому здесь молчаливо предполагается, что цели собственников и высшего управленческого персонала конгруэнтны, т.е. негативные последствия возможного агентского конфликта не учитываются.

Этот метод основан на сопоставлении величины исходной инвестиции (IC) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока. Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента r , устанавливаемого аналитиком (инвестором) самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый им капитал [18, с.98].

Допустим, делается прогноз, что инвестиция (IC) будет генерировать в течение k лет годовые доходы в размере P_1, P_2, \dots, P_n . Общая накопленная величина дисконтированных доходов (PV) и чистый приведенный эффект (NPV) соответственно рассчитываются по формулам:

$$PV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} \quad (1)$$

$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC \quad (2)$$

Очевидно, что если:

$NPV > 0$, то проект следует принять;

$NPV < 0$, то проект следует отвергнуть;

$NPV = 0$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Имея в виду упомянутую выше основную целевую установку, на достижение которой направлена деятельность любой компании, можно дать экономическую интерпретацию трактовки критерия NPV с позиции ее владельцев, которая по сути и определяет логику критерия NPV:

-если $NPV < 0$, то в случае принятия проекта ценность компаний уменьшится, т.е. владельцы компании понесут убыток;

-если $NPV = 0$, то в случае принятия проекта ценность компании не изменится, т.е. благосостояние ее владельцев останется на прежнем уровне;

-если $NPV > 0$, то в случае принятия проекта ценность компании, а следовательно, и благосостояние ее владельцев увеличатся. [9, с.14]

Рассмотрим ситуацию, когда $NPV = 0$. В этом случае действительно благосостояние владельцев компании не меняется, однако, как уже отмечалось выше, инвестиционные проекты нередко принимаются управленческим персоналом самостоятельно, при этом менеджеры могут руководствоваться и своими предпочтениями. Проект с $NPV = 0$ имеет все же дополнительный аргумент в свою пользу - в случае реализации проекта благосостояние владельцев компании не изменится, но в то же время объемы производства возрастут, т.е. компания увеличится в масштабах. Поскольку нередко увеличение размеров компании рассматривается как положительная тенденция, проект все же принимается, но при условии, если произведённая продукция пользуется спросом.

При прогнозировании доходов по годам необходимо по возможности учитывать все виды поступлений как производственного, так и непроизводственного характера, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Так, если по окончании периода реализации проекта планируется поступление средств в виде ликвидационной стоимости оборудования или высвобождения части оборотных средств, они должны быть учтены как доходы соответствующих периодов.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение m лет, то формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+i)^j} \quad (3)$$

где i – прогнозируемый средний уровень инфляции

Метод расчета индекса рентабельности инвестиций.

Этот метод является по сути следствием предыдущего. Индекс рентабельности (PI) рассчитывается по формуле:

$$PI = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} : IC \quad (4)$$

Очевидно, что если:

$PI > 1$, то проект следует принять,

$PI < 1$, то проект следует отвергнуть,

$PI = 1$, то проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

В отличие от чистого приведенного эффекта индекс рентабельности является относительным показателем: он характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений - чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект. Благодаря этому критерий PI очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV (в частности, если два проекта имеют одинаковые значения NPV , но разные объемы требуемых инвестиций, то очевидно, что выгоднее тот из них, который обеспечивает большую эффективность вложений), либо при комплектовании портфеля инвестиций с целью максимизации суммарного значения NPV . [9, с.14]

Метод расчета внутренней нормы прибыли инвестиции.

Под внутренней нормой прибыли инвестиции понимают значение коэффициента дисконтирования r , при котором NPV проекта равен нулю: $IRR = r$, при котором $NPV = f(r) = 0$

Иными словами, если обозначить $IC = CF_0$, то IRR находится из уравнения:

$$\sum_{k=0}^n \frac{CF_k}{(1+IRR)^k} = 0 \quad (5)$$

Метод определения срока окупаемости инвестиций.

Этот метод, являющийся одним из самых простых и широко распространенных в мировой учетно-аналитической практике, не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений. Алгоритм расчета срока окупаемости (PP) зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими. При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом. Общая формула расчета показателя *PP* имеет вид:

$$PP = \min n, \text{ при котором } \sum_{k=1}^n P_k \geq IC \quad (6)$$

Некоторые специалисты при расчете показателя *PP* все же рекомендуют учитывать временной аспект. В этом случае в расчет принимаются денежные потоки, дисконтированные по показателю WACC, а соответствующая формула для расчета дисконтированного срока окупаемости *DPP*, имеет вид:

$$DPP = \min n, \text{ при котором } \sum_{k=1}^n P_k \cdot \frac{1}{(1+r)^k} \geq IC \quad (7)$$

Для удобства расчетов можно пользоваться дисконтирующим множителем $FM2(r\%,n)$. Очевидно, что в случае дисконтирования срок окупаемости увеличивается, т.е. всегда $DPP > PP$. Иными словами, проект, приемлемый по критерию *PP*, может оказаться неприемлемым по критерию *DPP*.

Прежде всего необходимо отметить, что в оценке инвестиционных проектов критерии *PP* и *DPP* могут использоваться двояко:

- а) проект принимается, если окупаемость имеет место;
- б) проект принимается только в том случае, если срок окупаемости не превышает установленного в компании некоторого лимита [40, с.145].

Метод расчета коэффициента эффективности инвестиции.

Этот метод имеет две характерные черты: во-первых, он не предполагает дисконтирования показателей дохода; во-вторых, доход характеризуется показателем чистой прибыли PN (прибыль за минусом отчислений в бюджет). Алгоритм расчета исключительно прост, что и предопределяет широкое использование этого показателя на практике: коэффициент эффективности инвестиции, называемый также учетной нормой прибыли (ARR), рассчитывается делением среднегодовой прибыли PN на среднюю величину инвестиции (коэффициент берется в процентах).

Средняя величина инвестиции находится делением исходной суммы капитальных вложений на два, если предполагается, что по истечении срока реализации анализируемого проекта все капитальные затраты будут списаны; если допускается наличие остаточной или ликвидационной стоимости (RV), то ее оценка должна быть учтена в расчетах. Иными словами, существуют различные алгоритмы исчисления показателя ARR , достаточно распространенным является следующий:

$$ARR = PN / (0,5(IC + RV) \tag{8}$$

Данный показатель чаще всего сравнивается с коэффициентом рентабельности авансированного капитала, рассчитываемого делением общей чистой прибыли коммерческой организации на общую сумму средств, авансированных в ее деятельность (итог среднего баланса-нетто). В принципе возможно и установление специального порогового значения, с которым будет сравниваться ARR , или даже их системы, дифференцированной по видам проектов, степени риска, центрам ответственности и др.

Метод, основанный на коэффициенте эффективности инвестиции, также имеет ряд существенных недостатков, обусловленных в основном тем,

что он не учитывает временной компоненты денежных потоков. В частности, метод не делает различия между проектами с одинаковой суммой среднегодовой прибыли, но варьирующей суммой прибыли по годам, а также между проектами, имеющими одинаковую среднегодовую прибыль, но генерируемую в течение различного количества лет и т.п. [43, с.228].

1.4.Механизм реализации инвестиционной политики

В условиях широкого применения экономических методов управления, преодоления кризисных ситуаций и перехода к рыночным отношениям предстоит обеспечить научную обоснованность инвестиционной политики, увязать практику планирования и прогнозирования инвестиций с новым хозяйственным механизмом и обеспечить рациональное использование вложений, повышение их эффективности как одного из важных направлений социально-экономического развития страны.

Для осуществления инвестиционной деятельности предприятия вырабатывают инвестиционную политику. Эта политика является частью стратегии развития предприятия и общей политики управления прибылью. Она заключается в выборе и реализации наиболее эффективных форм вложения капитала с целью расширения объема операционной деятельности и формирования инвестиционной прибыли.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности должно осуществляться экономическими методами через механизм налогообложения, амортизационную политику, предоставление бюджетных ассигнований на финансирование инвестиций.

Реализации намеченных направлений инвестиционной политики должны способствовать новые типы отечественных организаций, работающих в области экономической, информационной и управленческой поддержки проектов, включая и соответствующие министерства; формирование новых рыночных структур, строящих свою работу на

проектной основе; активное привлечение к реализации отдельных проектов иностранных подрядчиков и инвесторов, широко использующих мировую практику; реорганизация планово-распределительной системы финансирования инвестиционных проектов.

Инвестиционное проектирование - это разработка комплекса технической документации, содержащей технико-экономическое обоснование (чертежи, пояснительные записки, бизнес план инвестиционного проекта и другие материалы, необходимые для осуществления проекта). Его неотъемлемой частью является разработка сметы, определяющей стоимость инвестиционного проекта.

Проект - это технические материалы (чертежи, расчеты, макеты вновь созданных зданий, сооружений, машин, приборов и т.п.), предварительный текст какого либо документа (плана, договора), план, замысел. Понятие "проект" может включать в себя замысел (проблему), средства его реализации (решение проблемы).

Разработка и претворение в жизнь инвестиционного проекта, в первую очередь производственной направленности, осуществляется в течение длительного периода времени — от идеи до ее материального воплощения. Любой проект малозначим без его реализации.

При оценке эффективности инвестиционных проектов с помощью рыночных показателей необходимо точно знать начало и окончание работ. Для исследователя, ученого, проектировщика началом проекта может быть зарождение идеи, а для деловых людей (бизнесменов) — первоначальное вложение денежных средств в его выполнение. Инвестора, финансирующего проект, интересует не сам процесс его выполнения, а прибыль, которую он будет получать от его реализации; для организаций, участвующих в проекте исполнителями отдельных работ, — их окончание.

Для отдельных проектов моментом их завершения могут быть прекращение финансирования, достижение заданных результатов, полное освоение проектной мощности, вывод объекта из эксплуатации и т.д.

Начало и окончание работы над проектом должно подтверждаться документально. Период времени между началом осуществления проекта и его ликвидацией принято называть инвестиционным циклом. Он необходим для анализа проблем финансирования работ по проекту, принятия необходимых решений и подразделяется на стадии (фазы, этапы). На практике такое деление инвестиционных циклов может быть различным. Важно, чтобы оно позволяли наметить некоторые важные периоды в состоянии объекта проектирования, при прохождении которых он существенно изменялся бы, и представлялась бы возможность оценки наиболее вероятных направлений его развития.

Осуществление проекта требует выполнения определенной совокупности мероприятий, связанных с его реализацией, разработкой технико-экономического обоснования и рабочего проекта, заключением контрактов, организацией финансирования, ресурсным обеспечением, строительством и сдачей объектов в эксплуатацию. Поэтому каждая выделенная стадия может в свою очередь делиться на стадии следующего уровня. Так, инвестиционный цикл принято делить на три стадии (фазы), каждая из которых имеет свои цели и задачи: - прединвестиционную — от предварительного исследования до окончательного решения о принятии инвестиционного проекта. - инвестиционную — проектирование, заключение договора или контракта, подряда на строительство; - производственную — стадию хозяйственной деятельности предприятия (объекта). Каждая из них в свою очередь подразделяется на этапы, периоды, которые имеют свои цели, методы и механизмы реализации. Прединвестиционная и инвестиционная стадии относятся к области инвестиционного проектирования, а производственная — к области изучения специальных организационно-управленческих дисциплин (организация производства и труда, планирование, финансирование, анализ, менеджмент и др.).

На прединвестиционной стадии проекта изучаются возможности будущего объекта проектирования, предприятие (фирма-инвестор, организатор проекта) принимает предварительное решение об инвестициях и выбирает (назначает) руководителя (управляющего, директора строящегося объекта). Изучение различных вариантов осуществления проекта, его технико-экономическое обоснование и оценка эффективности могут выполняться как собственными силами предприятия, так и специализированными учреждениями, например проектными, архитектурными, строительно-консультационными и другое.

На начальных стадиях проекта важно избежать неожиданностей и возможных рисков на последующих стадиях работы, найти самые экономичные пути достижения заданных результатов; оценить эффективность проекта и разработать его бизнес-план. При этом следует придерживаться принципа, заключающегося в том, чтобы вовремя остановиться, т.е. более целесообразно отказаться от неудачного проекта в начале работ, чем в конце, когда инвестиции израсходованы, а результат оказался не тем, каким ожидался.

До принятия решения о целесообразности осуществления проекта следует рассмотреть все его аспекты, возникающие в течение жизненного цикла. Это позволит избежать проектов с быстрой отдачей вложенных средств, но неэффективных во времени и проектов, медленно окупаемых, но приносящих значительные долгосрочные выгоды.

Вторая инвестиционная стадия проекта включает выбор проектной организации, подготовку проектных чертежей и моделей объекта, детализированный расчет стоимости, предварительные планы проектных и строительных работ, детальные чертежи и спецификации, схемы строительной площадки и т.д. На этой стадии определяются генеральный подрядчик и субподрядчики, утверждается план платежей, оформляются краткосрочные займы для оплаты субподрядчиков и поставщиков.

Выполняемые на инвестиционной стадии многовариантные расчеты позволяют выбрать конкретный проект, его технологию и оборудование, организацию строительства (производство новой техники и т. д.). Принимаемые на этой стадии решения во многом определяют технический уровень, структуру и эффективность производственных фондов. В процессе детального проектирования, выбора оборудования, планирования сроков строительства создаются предпосылки для ускорения этапов осуществления проектов, оптимизации затрат с целью обеспечения необходимых конечных результатов.

От принятых решений зависят не только затраты на осуществление проекта, но и расходы на его эксплуатацию. Процесс проектирования формально можно разбить еще на два этапа: предпроектный (осуществляются предварительная оценка сметы расходов с учетом потребностей и финансовых возможностей заказчика и выбор наиболее рациональных технологических и технических решений, способствующих экономии ресурсов и повышению эффективности объекта) и непосредственного проектирования.

Непосредственное проектирование включает также две стадии: предварительную и окончательный проект. В процессе проектирования решаются основные вопросы будущего объекта, его соответствие своему назначению, прогрессивным эксплуатационным требованиям, выполнение в короткие сроки с наименьшими затратами труда, материальных и денежных средств.

Отечественная практика разработки проектов предприятия обычно включает следующие разделы: общая пояснительная записка, технико-экономическая часть, генеральный план, технологическая часть с разделом по автоматизации технических процессов, организация труда и системы управления производством, строительная часть, организация строительства, сметная документация, жилищно-гражданское строительство и др. На

каждой стадии (каждом этапе) работы над инвестиционным проектом выполняется его стоимостная оценка.

В зарубежной практике их насчитывают, по меньшей мере, четыре вида и их степень точности возрастает в порядке разработки проекта. Так, на стадии (этапе) исследования инвестиционных возможностей реализации проекта осуществляется предварительная стоимостная оценка, ее допустимая погрешность считается равной 25 - 40 %. Таким образом, на каждой стадии разработки и реализации инвестиционного процесса обосновывается экономическая эффективность проекта, анализируется его доходность, иными словами, проводится проектный анализ, позволяющий сопоставлять затраты с полученными (прогнозируемыми) результатами (выгодами).

Инвестиционные риски	
Специфические, или коммерческие, риски	Неспецифические, или некоммерческие, риски
Риски, обусловленные высокой инновационной сложностью инвестиционного проекта	Страновые, региональные риски
Риски, обусловленные необоснованностью технических и технологических решений	Общепромышленные, региональные: политические, социальные, экологические
Риски, обусловленные неточностью маркетинговых исследований	
Риски потерь из-за необязательности партнера	

Источник: Игошин Н.В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование: Учебник для студентов вузов, М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 448 с. Рисунок 2 – Структура инвестиционных рисков

2. ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Краткая характеристика предприятия

Как уже выше упоминалось, предприятие ООО «Ресурс» относится к отрасли химической промышленности.

Мы будем говорить о подразделении в компании, которое занимается производством полиуретана и изделий из него.

Территориальное размещение: административное здание ООО «Ресурс» находится в городе Екатеринбург, но производство разбито на отдельные участки. Таким образом, объекты и здания предприятия расположены в нескольких местах города. Наиболее пристальное внимание в данном дипломном проекте будет уделено производственному участку.

Предприятие специализируется на изготовлении и продаже, уплотнений из полимеров, заготовок из полиуретана, полимерных покрытий в России. Производство специализируется на выпуске полиуретановых изделий сложной формы с повышенными эксплуатационными характеристиками. Полиуретановые эластомеры с успехом заменяют резину в силу превосходства по прочности, эластичности и износостойкости твердость полиуретана может быть различной (от 45 до 100А, по Шору).

Полиуретановые эластомеры превосходят различные металлы по стойкости к истиранию, абразивному износу и ударным нагрузкам в несколько раз. Диапазон рабочих температур лежит в пределах от -60 до +120°С, эластичность и все физико — механические свойства при этом практически не меняются.

В настоящее время листоштамповочное производство располагает прогрессивным оборудованием и новыми способами листовой штамповки. Однако многие из этих способов имеют один существенный недостаток — не могут быть использованы без наличия дорогостоящей специальной или даже

универсальной оснастки, изготовленной из дефицитных инструментальных сталей рабочими высокой квалификации.

Этот недостаток отсутствует при изготовлении деталей в штампах, где использована эластичная среда. Оснастка, в которой использована эластичная среда, значительно дешевле (часто в десятки раз), чем специальные или универсальные жесткие штампы.

Преимуществом таких штампов является простота их конструкции и возможность создания групповой и универсальной штамповой оснастки. Стоимость их составляет 2—10% стоимости соответствующих специальных стальных штампов, т.к. достаточно изготовить только пуансон или матрицу.

Широко используются полиуретаны для изготовления прокладок и уплотнений самого разного назначения. Уплотнения могут быть статическими, возвратно-поступательного действия или вращающимися: они могут использоваться в пневматических или гидравлических системах или как простые скреперные уплотнения для плоских поверхностей или валов.

Экономические преимущества использования полиуретанов в качестве материала для уплотнений обусловлены повышенной износостойкостью и пониженным коэффициентом трения. В горном деле и карьерных разработках широко используют полиуретан вместо обычного каучука или даже твердой стали. Эти применения связаны с транспортировкой абразивных шламов, состоящих из частиц относительно небольшого размера, например в шаровых и стержневых мельницах, флотационных установках, гидроциклонах и трубопроводах.

В шаровых и стержневых мельницах обычно использовалась съемная облицовка из марганцевой стали, но в последние годы перешли на каучуковую. В зависимости от рабочих условий эта новая футеровка может служить в несколько раз дольше, чем из марганцевой стали, а полиуретановая еще значительно дольше, чем из обычной резины.

Дополнительное преимущество состоит в том, что полиуретан требует меньшей механической обработки, а также в том, что более твердые сорта могут служить конструкционным материалом без усиления металлом.

На флотационных установках крыльчатки, роторы, статоры и скребки делаются из стали, покрытой чаще всего обычными эластомерами. В некоторых случаях можно использовать полиуретаны, при этом срок службы деталей увеличивается.

В гидроциклонах, используемых для разделения руды и глин, существует сильная абразивная среда, и полиуретаны с успехом применяются в этих условиях.

У нас имеется опыт изготовления манжет из полиуретана размерами до 1420мм, которые в частности, используются для чистки магистральных газопроводов.

Преимущество литьевых полиуретановых эластомеров состоит в том, что из них можно легко изготовить блоки разного размера. Стоимость оборудования для переработки очень низка. Благодаря простой конфигурации формы изготавливаются быстро. Другим ценным свойством является то, что для большинства типов полиуретанов, особенно для более твердых марок, можно применить почти все способы механической обработки. Это позволяет быстро изготовить нужные фасонные изделия для общей оценки и выбора оптимальной конфигурации.

Кроме блоков большим спросом пользуются листы из полиуретана различной толщины, которые широко применяются в самых разных областях

Полиуретаны вытеснили и резину, и металл в ряде деталей, использующихся в современном автомобиле, и здесь главными преимуществами, которые привлекли конструкторов, оказались высокое сопротивление полиуретанов износу и истиранию в сочетании со стойкостью к маслам и топливам. Большую роль сыграли и два других фактора: более

низкая в некоторых случаях стоимость детали, сделанной из полиуретана, и снижение уровня шума, вызываемого вибрацией.

Полиуретаны настолько широко используются для производства самых различных валов и роликов, что придется ограничиться лишь несколькими примерами.

Широко используются полиуретановые валы при работе с абразивами и предметами с острыми краями, например для подачи лент из термопластов в грануляторы, в машинах для обдирки риса, для рубки стекловолокна непосредственно на валах. Сюда же относятся подающие ролики на установке для шлифовки панелей из фанеры, направляющие ролики на установке для изготовления зеркальных стекол. Полиуретановые ролики оказались очень выгодными на конвейере для цемента, так как их надо менять не чаще чем через год, в то время как чугунные ролики приходилось менять каждые 12 недель.

Имеющаяся на заводе оснастка и опыт работы позволяют гуммировать валы с диаметром от 100 мм до 1800 мм и длиной до 8 м и изготавливать полиуретановые цилиндры и втулки диаметром от 30 мм до 400 мм и плиты толщиной от 10 мм до 150 мм. Литые эластомеры также применяются для облицовки валов мощных транспортировочных механизмов и устройств, используемых в сталепрокатном, текстильном, целлюлозно-бумажном, асбестоцементном производствах. Благодаря исключительно высокой стойкости к истиранию, валы, облицованные полиуретаном служат значительно дольше стальных и резиновых. Износостойкость литых эластомеров обуславливает их применение в горнодобывающей и строительной индустриях, где их используют в системах транспортирования руды, ПГС (разделительные грохота, футеровка трубопроводов, насосов, циклонов и т.п.).

В зависимости от марки литового эластомера футеровка удлинит срок службы металлических частей до 30 раз.

На сайте представлен каталог промышленных материалов, где вы можете ознакомиться с изготавливаемой продукцией.

Осуществляем проектирование и разработку изделий из полиуретана по требованиям заказчика.

Отгрузка продукции осуществляется любым видом транспорта: Транспортными компаниями, ж/д контейнером.

2.2. Анализ финансовых результатов предприятия

Финансовое состояние предприятия и его устойчивость в значительной мере зависят от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал, какой доход они ему приносят.

Размещение средств предприятия имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышении её эффективности. От того, какие инвестиции вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовая устойчивость предприятия. Если созданные производственные мощности предприятия используются недостаточно полно из-за отсутствия материальных ресурсов, то это отрицательно сказывается на финансовых результатах предприятия и его финансовом положении. То же происходит, если созданы излишние производственные запасы, которые не могут быть быстро переработаны на имеющихся производственных мощностях. В итоге замораживается капитал, замедляется его оборачиваемость и как следствие ухудшается финансовое состояние. Даже при хороших финансовых результатах, высоком уровне рентабельности предприятие может испытывать финансовые трудности, если оно не рационально использовало свои финансовые ресурсы, вложив их в сверхнормативные производственные запасы или допустив большую дебиторскую задолженность.

Таблица 1 – Горизонтальный анализ динамики и структуры прибыли

Показатель	2014г..	2015г..	2016г.	Отклонения, тыс. р.		Темп роста, %	
				2016/2015	2015/2014	2016/2015	2016/2014
Выручка	2 342 873	2 884 175	3 550 624	666 449	1 207 751	123,11	151,55
Себестоимость продаж	1 936 442	2 323 224	2 592 007	268 783	655 565	111,57	133,85
Валовая прибыль (убыток)	406 431	560 951	958 617	397 666	552 186	170,89	235,86
Коммерческие расходы	98 302	106 557	159 810	53 253	61 508	149,98	162,57
Управленческие расходы	208 604	604 703	640 266	35 563	431 662	105,88	306,93
Прибыль (убыток) от продаж	99 525	150 309	158 541	8 232	59 016	105,48	159,30
Проценты к получению	112	145	907	762	795	625,52	809,82
Проценты к уплате	87 306	154 734	226 881	72 147	139 575	146,63	259,87
Прочие доходы	465 659	391 818	273 954	-117 864	-191 705	69,92	58,83
Прочие расходы	40 869	62 984	84 672	21 688	43 803	134,43	207,18
Прибыль (убыток) до налогообложения	11 302	23 936	121 848	97 912	110 546	509,06	1 078,11
Изменения отложенных налоговых обязательств	28 408	45 264	61 352	16 088	32 944	135,54	215,97
Изменения отложенных налоговых активов	37 322	40 343	43 228	2 885	5 906	107,15	115,82
Прочее	2 600	5 700	9 810	4 110	7 210	172,11	377,31
Чистая прибыль (убыток)	8 653	13 315	93 914	80 599	85 261	705,32	1 085,33

Анализируя таблицу за три года, можно сделать вывод, что структура показателей прибыли существенно изменилась. Так, за 2016 год показатель выручки по отношению к 2015 году увеличился на 666 449 тыс.р., и на 123,11%.

А по отношению к 2014 году увеличился на 1 207 751 тыс.р., а в процентах на 151,55. Эти изменения являются положительными, что можно сказать и о показателях прибыли. Так, например, показатель валовой прибыли в 2016 году по отношению к 2015 году увеличился на 397 666 тыс.р., и на 170,89 в процентах. По отношению к 2014 году показатель валовой прибыли так же увеличился на 552 186 тыс.р., и на 235,86 %.

Показатель прибыли от продаж также носит положительный характер, так, в 2016 году по отношению к 2015 году он увеличился на 8 232 тыс.р., и на 105,48 в процентах, а по отношению к 2014 году на 59 016 тыс.р., и на 159,3 в процентах. Показатель прибыли до налогообложения, как и предыдущие показатели, вырос, так в 2016 году по отношению к 2015 году он увеличился на 97 912 тыс.р. и на 509,06 %, а по отношению к 2014 году увеличился на 110 546 тыс.р., и на 1 078,11 %.

Вышеперечисленные показатели имели положительный характер, и именно они повлияли на итог показателя чистой прибыли. Так, исходя из анализа, показатель чистой прибыли на 2016 год составил 93 914 тыс.р. По отношению к 2015 году он увеличился на 80 599 тыс.р. и на 705,32 %, а по отношению к 2014 году увеличился на 85 261 тыс.р. и на 1 085,33 %.

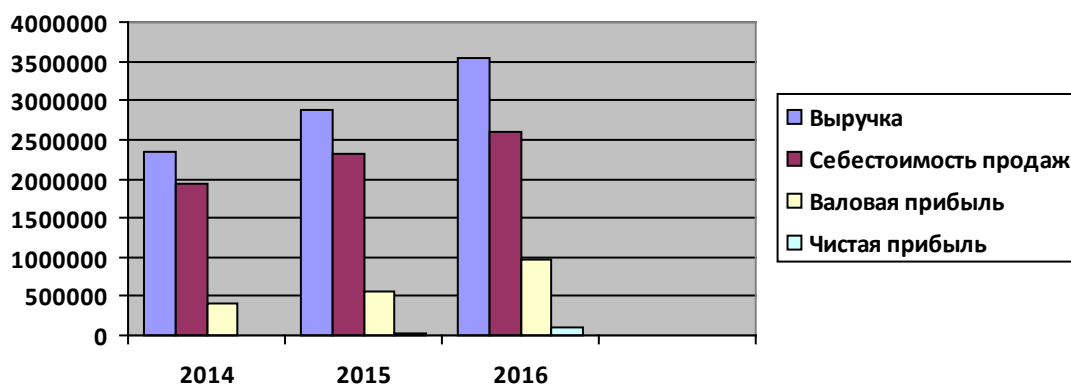


Рисунок 3 - Динамика и структура прибыли

Таблица 2 – Вертикальный анализ динамики и структуры прибыли

Показатель	2014г.		2015г.		2016г.	
	тыс. р.	%	тыс. р.	%	тыс. р.	%
Выручка	2 342 873	100,00	2 884 175	100,00	3 550 624	100,00
Себестоимость продаж	1 936 442	82,65	2 323 224	80,55	2 592 007	73,00
Валовая прибыль (убыток)	406 431	17,35	560 951	19,45	958 617	27,00
Коммерческие расходы	98 302	4,20	106 557	3,69	159 810	4,50
Управленческие расходы	208 604	8,90	604 703	20,97	640 266	18,03
Прибыль (убыток) от продаж	99 525	4,25	150 309	5,21	158 541	4,47
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-	-
Проценты к получению	112	0,00	145	0,01	907	0,03
Проценты к уплате	87 306	3,73	154 734	5,36	226 881	6,39
Прочие доходы	465 659	19,88	391 818	13,59	273 954	7,72
Прочие расходы	40 869	1,74	62 984	2,18	84 672	2,38

Окончание таблицы 2

Прибыль (убыток) до налогообложения	11 302	0,48	23 936	0,83	121 848	3,43
Текущий налог на прибыль	-	-	-	-	-	-
Изменения отложенных налоговых обязательств	28 408	1,21	45 264	1,57	61 352	1,73
Изменения отложенных налоговых активов	37 322	1,59	40 343	1,40	43 228	1,22
Прочее	2 600	0,11	5 700	0,20	9 810	0,28
Чистая прибыль (убыток)	8 653	0,37	13 315	0,46	93 914	2,64

Анализируя таблицу за три года, можно сделать вывод, что структура прибыли существенно изменилась. Так, доля себестоимости в 2014 году составила 82,65 % от выручки, в 2015 году 80,55 %, а в 2016 году 73 %. В свою очередь, доля валовой прибыли от выручки в 2014 году составила 17,35 %, в 2015 году 19,45 %, в 2016 году 27 %.

Прибыль от продаж соответственно изменилась, так, в 2014 году её доля от выручки составила 4,25 %, в 2015 году 5,21 %, а в 2016 она составила 4,47 %.

Доля прибыли до налогообложения с каждым годом возрастала, исходя из анализа, она составила в 2014 году 0,48 %, в 2015 году 0,83 % и в 2016 году 3,43 %. В конечном итоге доля чистой прибыли с учетом изменений вышеперечисленных показателей составила в 2014 году 0,37 %, на следующий 2015 год 0,46 %, и на 2016 год 2,64%.

Существенные изменения произошли по нескольким показателям, а именно, значительно изменился показатель прибыли, в количественном выражении на 2016 год он составил 3 550 624 тыс. р.

По отношению к 2015 году он увеличился на 666 449 тыс. р., а по отношению к 2014 на 1 207 751 тыс. р. Так же значительно изменился показатель себестоимости продаж. По отношению к 2015 году он увеличился на 268 783 тыс. р., а к 2014 году на 655 565 тыс. р.

В анализе структуры прибыли так же наблюдались изменения в показателях: валовая прибыль, коммерческие, управленческие расходы и т.д.

Предприятие, несмотря на свои минусы, имеет больше плюсов и заработало значительный размер денежных средств для дальнейшего развития в своей сфере деятельности. Эффективность предприятия значительно улучшилась.

Для анализа рентабельности производственной деятельности предприятия рассчитываем основные показатели в таблице 3

Таблица 3 – Показатели, характеризующие рентабельность

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
				2016-2015	2016-2014
1.Рентабельность продаж	4,25	5,21	4,47	-0,74	0,22
2.Чистая рентабельность	0,37	0,46	2,6	2,14	2,23
3. Экономическая рентабельность	0,28	0,4	2,08	1,68	1,8
4.Рентабельность собственного капитала	1,58	2,4	15,46	13,06	13,88
5.Валовая рентабельность	17,35	19,45	27	7,55	9,65
6.Затратоотдача	4,44	4,95	4,67	-0,28	0,23
7.Рентабельность перманентного капитала	0,47	0,66	3,85	3,19	3,38
8.Коэффициент устойчивости экономического роста	0,02	0,02	0,14	0,12	0,12

Рентабельность продаж предприятия в 2014 г. составила 4,25%, в 2015 г. 5,21%, а в 2016 г. она снизилась на -0,74% по отношению к 2015 г. Данное снижение свидетельствует о нерациональном использовании заработанных средств. Чистая рентабельность в свою очередь носит положительный характер. Исходя из расчетов таблицы №3, она увеличилась по отношению к 2016 г. на 2,23 % с 2014г. и на 2,14 % с 2015 г.

Экономическая рентабельность и рентабельность собственного капитала с каждым годом увеличиваются и составили 2,08% и 15,46% соответственно. Валовая рентабельность, так же, как и предыдущие показатели, носит положительный характер и с каждым годом увеличивается.

Затратоотдача за три года существенно не менялась. Так, на 2014 г. она составила 4,44 %, в 2015 г. 4,95%, а в 2016 г. 4,67%. Исходя из показателя - рентабельность перманентного капитала, можно сделать вывод, что эффективность использования вложенного капитала с каждым годом растет, так как в 2014 г. данный показатель составил 0,47%, в 2015 г. 0,66%, а в 2016 3,85%.

Коэффициент устойчивости экономического роста на 2016г составил 0.14%. Он увеличился на 0.12% по отношению к 2015 и 2014гг, что свидетельствует об увеличении собственного капитала за счет финансово-хозяйственной деятельности. Показатели рентабельности в основном носят положительный характер

Таблица 4 – Горизонтальный анализ актива баланса

Актив	2014г. тыс.р.	2015г. тыс.р.	2016г. тыс.р.	Отклонения тыс.р.		Темп роста, %	
				2015/ 2014	2016/ 2015	2015/ 2014	2016/ 2015
1. Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	61 664	81 438	241 735	19 774	160 297	132,07	296,83
Основные средства	745499	85269 3	92205 1	107 194	69 352	108,61	105,13

Окончание таблицы 4

Доходные вложения в материальные ценности	3 999	3 888	3 778	- 111	- 110	97,22	97,17
Отложенные налоговые активы	73 750	114 093	157 321	40 343	43 228	154,70	137,89
Прочие внеоборотные активы	21 058	21 566	23 114	508	1 548	102,41	107,18
Итого по разделу 1	905970	10736 77	13479 99	167 708	274 321	111,93	117,43
2.Оборотные активы							
Запасы	903 147	1 109 430	1 603 339	206 283	493 909	122,84	144,52
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценам	31 436	27 971	69 261	- 3 465	41 290	88,98	247,62
Дебиторская задолженность	782 370	797 870	1 923 586	15 500	1 125 716	101,98	241,09
Финансовые вложения (за исключением денежных средств)	-	-	45 331	-	45 331	-	100,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	505 604	540 102	501 545	34 498	- 38 557	715,60	3,85
Прочие оборотные активы	2 504	2 406	1 509	- 98	- 897	96,09	62,72
Итого по разделу 2	222506 1	24777 79	41445 70	252 718	1 666 791	114,65	184,28
Валюта баланса	3 131 031	3 551 456	5 492 569	420 425	1 941 113	113,43	154,66

Исходя из показателей таблицы 4, можно сделать вывод, что валюта баланса с каждым годом увеличивается. Так в 2014 г. она составила 3 131 031 тыс.р., в 2015 г. 3 551 456 тыс. р., а в 2016 г. 5 492 569 тыс. р. Увеличение

валюты баланса свидетельствует о росте объема хозяйственной деятельности.

Непосредственное влияние на увеличение валюты баланса имеют внеоборотные и оборотные активы. Внеоборотные активы увеличились в 2016 г. на 274 321 тыс.р. по отношению к 2015 г., что в процентном соотношении составило 117,43%. Основные изменения, повлиявшие на увеличение внеоборотных активов, произошли в основных средствах, нематериальных и в отложенных налоговых активах. Оборотные активы, в свою очередь, основное увеличение имеют в запасах и дебиторской задолженности. Запасы в 2016 г. увеличились на 493 909 тыс.р. по отношению к 2015 г. а дебиторская задолженность на 1 125 716 тыс.р. соответственно, что свидетельствует, об отвлечении части оборотных активов на кредитование покупателей готовой продукции, что связано с их иммобилизацией в дебиторскую задолженность.

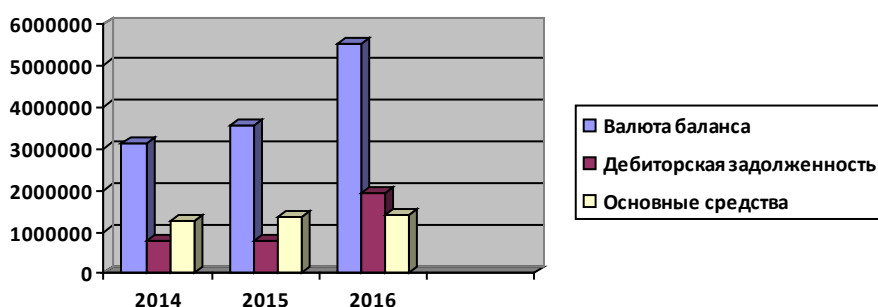


Рисунок 4 - Актив баланса

Таблица 5 – Горизонтальный анализ состава и структуры пассива баланса

Пассив	2014 тыс.р.	2015 тыс.р.	2016 тыс.р.	Отклонения тыс.р.	
				2015/2014	2016/2015
3.Капитал и резервы					
Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищей)	300 600	300 600	300 600	0	0
Резервный капитал	1015 042	1015 042	1015042	0	0

Окончание таблицы 5

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	231 739	245 054	338 967	13 315	93 913
Итого по разделу 3	1547 382	1560 696	1654 610	13 314	93 914
4. Долгосрочные обязательства					
Заемные средства	1 141 496	1 244 956	1 521 603	103 460	276 647
Отложенные налоговые обязательства	154 562	199 826	261 178	45 264	61 352
Итого по разделу 4	1 296 058	1 444 782	1 782 781	148 724	337 999
5. Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	100000	200000	830863	100000	630863
Кредиторская задолженность	111607	294373	1000000	182766	705627
Доходы будущих периодов	5 908	5 275	171 442	-633	166 167
Оценочные обязательства	57 816	40 028	50 595	-17 788	10 567
Прочие обязательства	12 261	6 302	2 278	-5 959	-4 024
Итого по разделу 5	287 591	545 978	2 055 178	258 386	1 509 200
Валюта баланса	3 131 031	3 551 456	5 492 569	420 425	1 941 113

За весь анализируемый период сумма уставного капитала не менялась и составила 300 600 тыс.р. Резервный капитал, так же как и уставной, не менялся и составил 1015042 тыс.р. А нераспределенная прибыль, в свою очередь, с каждым годом увеличивалась. Так в 2014 г. она составила 231 739 тыс.р, в 2015 г. 245 054 тыс. р.,а в 2016 г. 338 967 тыс.р. Эта позитивная

динамика свидетельствует о повышении благосостояния инвесторов и собственников предприятия.

Долгосрочные и краткосрочные обязательства за анализируемый период увеличиваются. Так, долгосрочные обязательства увеличились в 2016 г. на 337 999 тыс. р. по отношению к предыдущему году, а краткосрочные на 705627тыс.р. соответственно. Данное увеличение негативно влияет на текущую ликвидность и на деятельность предприятия в целом.

Таблица 6 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Показатель	Условные обозначения	На 2014г. тыс.р.	На 2015г. тыс.р.	На 2016г. тыс.р.
Источники формирования собственных средств	СК	1547382	1560696	1654610
Внеоборотные активы	ВАО	905970	1073678	1347999
Наличие собственных оборотных средств	СОС	641412	487018	306611
Долгосрочные кредиты и займы	ДКЗ	1 296 058	1 444 782	1 782 781
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников	СДИ	1937 470	1931800	2 089 392
Краткосрочные кредиты и займы	КПЗ	287592	545978	2055178
Общая величины источников формирования запасов и затрат	ОИЗ	2 225 062	2 477 778	4 144 570
Общая сумма запасов	З	903 147	1 109 430	1 603 339
Излишек/недостаток собственных оборотных средств	ΔСОС	- 261 735	- 622 412	- 1 296 728
Излишек	ΔСДИ	1034323	822370	486053

Окончание таблицы 6

Излишек/недостаток общей вылечены основных источников формирования запасов	ΔОИЗ	1321 915	1368 348	2 541 231
--	------	----------	----------	-----------

Проанализировав данные показатели, далее строится трехфакторная модель, включающая показатели СОС, СДИ, ОИЗ. На основе данной трехфакторной модели можно определить тип финансовой устойчивости.

Нормальная устойчивость гарантирует оптимальную платежеспособность, когда сроки поступлений и размеры денежных средств, финансовых вложений и ожидаемых срочных поступлений примерно соответствуют срокам погашения и размерам срочных обязательств

Таблица 7 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	Условные обозначения	2014г.	2015г.	2016г.	Отклонения	
					2015/2014	2016/2015
1. Коэффициент автономии	СК/ВБ	1.7	1.4	1,22	- 0.3	-0.18
2. Коэффициент задолженности	ЗК/СК	0.83	0.92	1.07	0.09	0.15
3. Коэффициент самофинансирования	СК/ЗС	1.19	1.08	0.92	- 0.11	-0,16
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	СОС/ОА	0,28	0,19	0,17	- 0,09	0,02
5. Коэффициент маневренности	СОС/СК	0.41	0.31	0.18	- 0.10	- 0,13
6. Коэффициент финансовой напряженности	ЗК/ВБ	0,41	0,40	0,32	- 0,01	- 0,08
7. Коэффициент соотношения мобилизованных акт	ОА/ВОА	2,45	2,3	3,07	- 0,15	0,77

Окончание таблицы 7

8. Коэффициент имущества производственного назначения	$(\text{ВОА}+3)/\text{А}$	0,74	0,76	0,96	0,02	0,20
9. Коэффициент устойчивости	$(\text{СК}+\text{ДО})/\text{ВБ}$	0,59	0,37	0,44	- 0,22	0,08

Предприятие финансово устойчиво, так как доля собственного капитала в валюте баланса больше 0,5 на всем протяжении анализируемого периода. Так в 2014 г. доля собственного капитала составила 1.7 в 2015 г.- 1.4, а в 2016 г. понизилась до 1.22. Идет тенденция ухудшения собственного капитала.

Заемный капитал не превышает установленную норму собственного капитала. Предприятие на протяжении имеет возможность покрыть заемный капитал собственными средствами. Предприятие обеспечено оборотными активами. Есть возможности проведения финансовой политики. За исследуемый период значение данного коэффициента положительно, так как СОС положителен все три года.

Коэффициент «финансовая напряженность» все три года не превышает установленную границу, что свидетельствует о только лишь небольшой зависимости от финансовых источников

Коэффициент «соотношения мобилизованных и иммобилизованных активов» положителен, что свидетельствует о несущественном авансировании оборотных средств.

Привлечение заемных средств для пополнения имущества не требуется, так как коэффициент имущества производственного назначения выше 0,5.

Исходя из всех коэффициентов и показателей, указанных в таблице №7, можно сделать вывод, что предприятие финансово устойчиво, что подтверждает и коэффициент финансовой устойчивости, который соответствует границам нормы.

Платежеспособность предприятия характеризует его возможность и способность своевременно и полностью выплачивать свои финансовые обязательства перед внутренними и внешними партнерами, а также перед государством.

Таблица 8 – Динамика, состав и структура кредиторской задолженности, тыс.руб

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменения 2016/2015
1.Кредиторская задолженность, всего, тыс.р.	111607	294373	1000000	705627
В том числе:	20000	63000	250000	187000
1.1 Поставщики и подрядчики, тыс.р.				
1.2 Задолженность перед персоналом организации, тыс. руб.	22000	55500	210000	154500
1.3 задолженность перед государственными внебюджетными фондами	24000	70000	205000	135000
1.4Задолженность по налогам и сборам	25000	60000	207000	147000
1.6 Прочие кредиторы	20607	45873	128000	82127

Кредиторская задолженность в целом выросла на 705627тыс. руб. Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками увеличилась на 187 тыс. руб. Задолженность перед персоналом организации увеличилась - на 135тыс. руб.Задолженность по налогам и сборам также увеличивается - на 147тыс. руб. Просроченная кредиторская задолженность не имеется.

Для оценки степени риска хозяйственной деятельности ООО «Ресурс» в таблице 8 приведены основные факторы риска для предприятия, по четыре составляющих в каждом факторе.

Минимальный риск оценивается равным 1, максимальный риск оценивается равным 10.

Таблица 9 - Оценка степени риска хозяйственной деятельности ООО «Ресурс»

№	Факторы риска	Оценка риска в баллах	Методы снижения степени риска
1	2	3	4
1	Политические	1	Отслеживание политической ситуации в стране
1.1	Угроза стабильности из вне	0,25	
1.2.	Коррупция	0,25	
1.3.	Возможность вооруженных конфликтов	0,25	
1.4.	Нестабильность правительства	0,25	
2	Юридические	2	Отслеживание изменений в законодательстве, контроль за соблюдением законодательства, правильностью оформления договоров и соблюдением договорных обязательств
2.1.	Несовершенство законодательства	0,5	
2.2.	Нестабильность законодательства	0,5	
2.3.	Нарушение договорных обязательств	0,5	
2.4.	Неправильно оформлены договора	0,5	
3	Экономические	5	Исследование конъюнктуры рынка, производство новых перспективных товаров, совершенствование системы мотивирования с целью закрепления постоянного состава персонала
3.1.	Состояние экономического развития страны	1,25	
3.2.	Политика конкурентов	1,25	
3.3.	Уровень капиталовложения	1,25	
3.4.	Стоимость рабочей силы	1,25	
4	Финансовые	3	Разработка активной ценовой политики, установление гибких цен на продукцию в зависимости от платежеспособного спроса, повышение прибыльности, кредитоспособности
4.1.	Возможность привлечения инвестиций	0,75	
4.2.	Снижение платежеспособности потребителей	0,75	
4.3.	Финансовая поддержка правительства	0,75	
4.4.	Использование заемных средств и банковское кредитование производства	0,75	
5	Технико-технологические	4	Изучение передовых технологий, разработка ресурсосберегающих технологий, внедрение в производство новой продукц
5.1.	Физическое и моральное старение оборудования	1,0	
5.2.	Эффективность НИОКР	1,0	
5.3.	Жизненный цикл готовой продукции	1,0	

Окончание таблицы 9

5.4.	Совершенствование технологии производства	1,0	
6	Производственные	6	Внедрение в эксплуатацию нового технологического оборудования, контроль за производством и поставкой сырья из собственных источников, поиск новых поставщиков сырья
6.1.	Возможность ввода в эксплуатацию новых технических средств и технологий	1,5	
6.2.	Снижение производства сырья в следствие климатических условий	1,5	
6.3.	Перебои в поставке сырья	1,5	
6.4.	Неполное использование оборудования	1,5	
7	Маркетинговые	6	
7.1.	Неправильно избрана ценовая стратегия	1,5	
7.2.	Отсутствие собственной сбытовой сети	1,5	
7.3.	Снижение потребительского спроса	1,5	
7.4.	Неэффективность рекламных средств	1,5	
8	Хищение, порча и прочий ущерб	2	
8.1.	Хищение денежных средств	0,5	
8.2.	Порча или хищение сырья и материалов	0,5	
8.3.	Порча и хищение готовой продукции	0,5	
8.4.	Порча материально-вещественных факторов производства	0,5	

Общая сумма баллов - 29

Максимальная сумма баллов -80

Степень риска

$$29 / 80 \times 100\% = 36,25\%$$

Таким образом, условия хозяйственной деятельности ООО «Ресурс» обладают средней степенью риска. В целом же ситуация в отрасли чрезвычайно благоприятна для экспансии ООО «Ресурс» на общероссийский рынок сбыта.

Структура управления в ООО «Ресурс» построена по линейно-функциональному принципу

Степень централизации управления ООО «Ресурс» высокая, так как руководство высшего звена оставляет за собой большую часть полномочий,

необходимых для принятия важнейших решений. Для повышения ответственности каждого работающего и четкого распределения функций для каждой должности разработаны должностные инструкции.

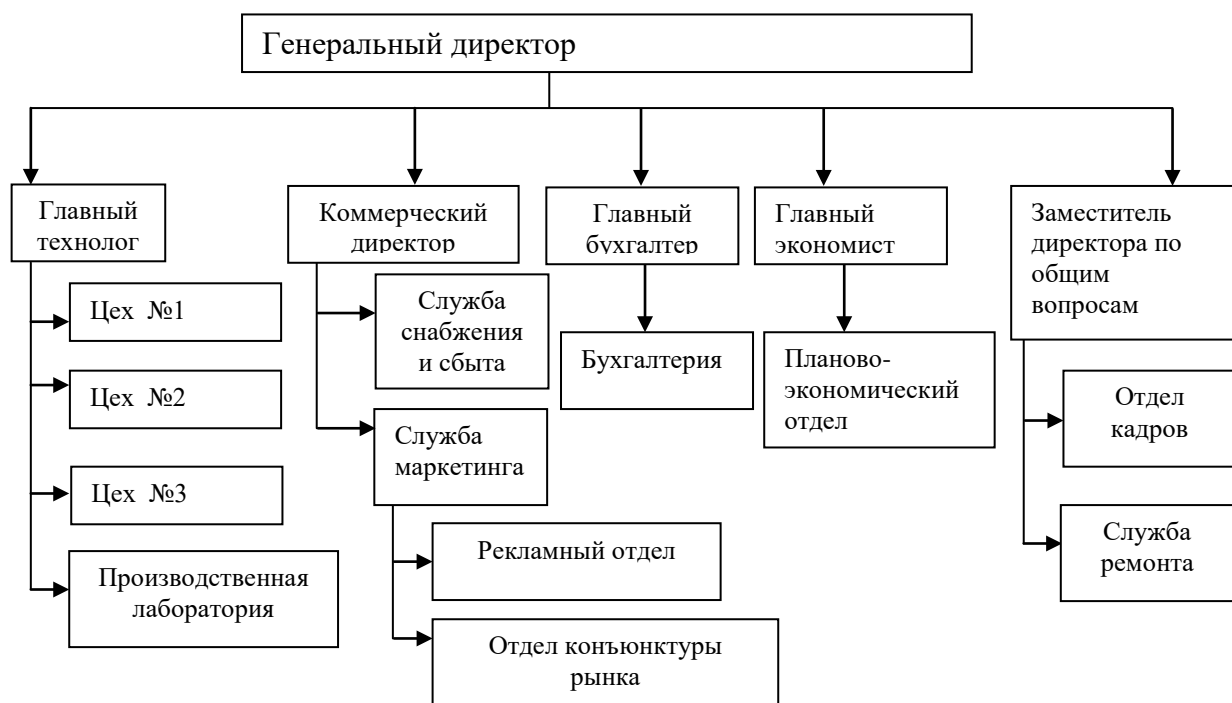


Рисунок 5.Схема организационной структуры управления ООО «Ресурс»

Высшим звеном в иерархии системы управления ООО «Ресурс» является генеральный директор, осуществляющий общее руководство и контроль за деятельностью структурных подразделений.

Тем самым, генеральный директор несет ответственность перед учредителями за эффективность работы предприятия.

2.3 Анализ динамики и структуры инвестиций

Рассмотрим структуру инвестиций компании ООО «Ресурс».

Таблица 10. – Динамика и структура инвестиций ООО «Ресурс»

Направление инвестиций	2014	2015	2016	Совокупные инвестиции	Доля, %
1. Реальные инвестиции	3074	1909	5031	10014	100,00
1.1. Инвестиции в основные фонды	486	253	3356	4095	40,89
1.2. Инвестиции в оборотный капитал	2588	1656	1675	5919	59,11
1.3. Инвестиции в нематериальные активы	0	0	0	0	0,00
2. Портфельные инвестиции					
2.1. Инвестиции в краткосрочные финансовые вложения	0	0	0	0	0,00
2.2. Инвестиции в долгосрочные финансовые вложения	0	0	0	0	0,00
ИТОГО	3074	1909	5031	10014	100,00

Данные таблицы наглядно свидетельствуют о том, что в течение последних трех лет компания осуществляла только реальные инвестиции (в основные фонды и оборотный капитал). В структуре совокупных инвестиций за три года наибольшая доля приходится на вложения в оборотные активы (59%) и основные средства (41%).

3.ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО

ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Обоснование необходимости проведения проекта

Суть проекта - создание специализированного сайта организации ООО «Ресурс»

Наличие общей информации о компании - это особенно распространенный способ использования своего сайта на настоящий момент.

Данные обязаны быть самые различные, так:

- общие данные о фирме;
- поле деятельности фирмы, используемые технологии и стандарты;
- данные о еще исполненных работах и проектах;
- указание базовых клиентов, отзывы от клиентов;
- данные о местоположении, карта проезда;
- контакты, по возможности связаться с компанией;
- формы для обратной связи.

Оказание данных, что применяются компанией и которые разрешено применять при работе с компанией - это особенно полезная область применения своего сайта, так:

- примеры проектов, бланки, примеры контрактов;
- описание услуг, тарифов, прайс-листы;
- данные о вакансиях.

Данный аргумент разрешает значительно экономить период работникам фирмы, вследствие того, что гораздо проще, например, при телефонном разговоре произнести потенциальному клиенту «пожалуйста, посмотрите расценки на сайте нашей фирмы», чем расписывать подробности в течении двух часов. Либо, так: «пожалуйста, заполните анкету по данной вакансии на нашем сайте».

На текущем примере видно, что указание рабочих данных на сайте фирмы обязано быть весьма полезно. Деятельность современного работника маркетингового отдела фактически немислима без применения сети интернет. Точно так же, в свою очередь, работника службы кадров и менеджера, который отвечает за субподряд и ищет исполнителей.

И следовательно дальше, на стадии поиска данных в интернет они прежде всего попадают на сайты компаний, которые занимаются надлежащей их запросам деятельностью.

Именно, имея собственный сайт, в особенности, когда он будет хорошо раскрыт, можно гораздо увеличить частоту обращения иных компаний с торговыми предложениями. Зачастую реклама собственной деятельности становится основной причиной, по какой организация заказывает собственный сайт.

В наше время E-mail - один из особенно распространенных средств коммуникации, вытесняющий бумажную почту. Безусловно, разрешено и созваниваться, что зачастую и делается, а превосходство применения E-mail в том, что соответствовать можно не сразу мгновенно, а с задержкой. Также превосходство в том, что остается история переписки (можно просмотреть всю переписку), и разрешено отсылать копии писем руководству, либо иным заинтересованным лицам.

Главное, чтобы E-mail ведущего переписку работника принадлежал тому же домену, что и сайт фирмы, но не получен безвозмездно и неизвестно, как на бесчисленных сервисах типа mail.ru. Ведь, в обратном случае, доверия к письму будет гораздо меньше, когда оно от неизвестной личности для получателя письма.

Когда на сайте работает рассылка, можно будет мгновенно информировать значительное число заинтересованных лиц, потратив на это минимум времени. В том количестве, в собственных E-mails весьма комфортно ссылаться на собственный сайт, так сразу разрешено дать линк на ту либо другую информационную страницу.

У большинства компаний собственные сайты имеются. Еще на данный момент в ряде сфер деятельности не иметь своего сайта обозначает быть менее привлекательным для клиентов. Это ясно выражено в сфере IT, например, для дизайнерской студии извлечь заказ на разработку сайта фактически невозможно, когда они позиционируют себя как огромная известная студия, но персонально своим сайтом не обладают.

То есть на своем сайте можно инициировать свой PR, безусловно в комплексе с иными средствами. Главная цель сайта фирмы, либо персонального сайта - это рассказать о себе и своей деятельности каждому желающему в комфортной для себя форме.

Подтверждение необходимости привлечения экспертов веб-студии.

На стадии создания сайта принимают участие достаточно много разных специалистов. Главным образом, комплектация штата специалистов зависит от студии, а в среднем минимально нужное число членов можно обозначить следующим образом:

- руководитель проекта
- руководитель технического службы
- арт - директор
- дизайнер
- верстальщик
- программист
- системный менеджер

Каждый член исполняет лишь собственный участок работы по созданию сайта, вместе с тем общий итог в любом случае будет носить характер несбалансированности, для поисковых систем. Тут нужна деятельность по простой настройке и сравнению итогов работ разных специалистов.

То есть, деятельность по оптимизации сайта, в большинстве случаев, не выполняется студиями на периоде формирования сайта, а выполняется

только дополнительно и за отдельную плату, от того что ориентирована на дальнейшую раскрутку сайта.

Заблаговременная поисковая оптимизация - всего лишь приготовление к показу сайта поисковой системе. Она содержит в себе, кроме сравнения всех функциональных составляющих сайта (данные работы, в большинстве случаев, входят в тестирование сайта) следовательно, добавление и закрытие некоторых элементов программного кода.

Реально, заблаговременная поисковая оптимизация захватывает немного времени и источников, впрочем при ее отсутствии сайт нередко не имеет шансов на то, чтобы появиться в выдаче итогов поисковых систем, которые есть особенно реальным источником целевой аудитории. Последующая раскрутка сайта без его заблаговременной поисковой оптимизации невозможна.

3.2 Расчет проекта и этапы его осуществления

Для создания сайта нужен объем финансирования в размере 976 000 руб.

Из них: Подготовка контента Интернет-сайта (текст сайта, таблицы и графика сайта) - 50 000 руб.

Разработка и отладка собственно Интернет-сайта- 100 000 руб.;

Подготовка рекламных материалов для передачи клиентам в печатном и электронном виде - 20 000 руб.

Раскрутка (реклама) Интернет-сайта в Интернете - 36 000 руб.

Сопровождение, помощь и обновление Интернет-сайта на протяжении года веб-студией - 720 000 руб.

Дополнительные организационно-технические расходы компании (обновление компьютерного парка, получение новейшей оргтехники, затраты на оплату хостинга, предоставление безотказной работы сайта, обучение сотрудников и т.п.) - 50 000 руб.

Разработчик сайта: высокопрофессиональная студия веб-дизайна.

Объем сайта - около 1000 html страниц. На сайте будут представлены данные (текстовые и графические) о предлагаемых фирмой проектах и необходимые справочные данные. Посетителю предоставляется возможность независимо скачивать непрерывно обновляемый прайс-лист и типовые проекты.

Сайт будет сделан на двух языках: русский и упрощенная версия сайта на английском языке. Будет сделана версия сайта, адаптированная для просмотра на мобильных устройствах (КПК, мобильные телефоны, телефоны). Ориентировочный период формирования сайта - 14 недель. Ожидаемое число посетителей сайта в месяц - не менее 20 000 человек. Средняя совокупность сделки - не менее 20 000 руб. Торговая наценка предприятия - 25 %. Ожидаемое число сделок за месяц - не менее 6.

Проект рассматривает интересы не лишь непосредственных членов проекта, а в свою очередь местных властей и общественности с помощью дальнейших выгод:

выгоды для бюджета и социально-экономического развития г.Екатеринбург:

привлечение инвестиций в объеме 220 тыс. руб. полностью из средств внебюджетных источников;

увеличение количества поступлений в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды не менее чем на 297 тыс. руб. на протяжении года. В свою очередь, произойдет увеличение налоговой базы с помощью прочих членов плана: строительных компаний, проектной компании.

выгоды жителей: рост количества услуг.

Плановый объем расходов на полностью комплекс работ по образованию сайта составил 220 тыс. руб. (см. табл. 11).

Таблица 11.- Затраты на проведение проектных работ

№	Наименование затрат	Всего
---	---------------------	-------

1	Подготовка контента Интернет-сайта	50000
2	Разработка и отладка Интернет сайта	100000
3	Подготовка рекламных материалов	20000
4	Дополнительные организационно-технические расходы	50000
	Итого	220000

Текущие расходы, возникающие во время эксплуатации сайта, рассчитаны на основе сложившихся на рынке расценок и тарифов.

Общее количество и структура текущих издержек, возникающих во время эксплуатации сайта, равным образом их динамика приведены в таблице 2 Приложении Б.

Финансово-экономическое проектирование и анализ выполнены с применением компьютерной модели. Данная модель обладает шагом расчета - единственный месяц и суммарную длительность - 12 месяцев.

При построении модели применялись «Методические предложения по оценке инвестиционных планов и их отбору для финансирования», равным образом методология ЮНИДО (Комитет по промышленному развитию при ООН), модифицированная с учетом особенности плана.

Экономические и финансовые расчеты настоящего проекта произведены в постоянных ценах, сложившихся на момент составления подлинного проекта. Текущий метод расчета предполагает пропорциональный рост расходов и прибылей с помощью инфляционных процессов.

Расчет потребности в финансировании. Потребность в финансировании инвестиционного проекта создания плана по образованию и продвижению услуг:

1. Финансирования проектных работ и закупки оборудования;
2. Финансирования организационно-подготовительных работ по образованию сайта;
3. Инвестиций в оборотный капитал.

4. Инвестиции в оборотный капитал. Потребность в инвестициях в оборотный капитал складывается из суммы финансовых источников, нужных для:

- Финансирования закупки резервов товаров;
- Оплаты финансовых издержек по привлеченным кредитам;
- Финансирования настоящей деятельности в первые месяцы работы.

Потребность в дополнительном финансировании оборотного капитала появляется в первые 15 месяцев реализации плана, до момента, пока поступления от торговой деятельности не начнут стабильно превосходить текущие затраты и затраты на оплату финансовых издержек.

Личные средства будут направлены на спланирование работ прединвестиционной стадии. Коллективный собственный инвестированный капитал составит 220 тыс. руб.

Объем доходов (выручка) за анализируемый период (1 год) составит 1 5600 тыс. руб.

Общий объем прибыли (ЕВИТ) от реализации после выхода сайта на запланированный объем товарооборота составит 680 000 руб./мес., вместе с тем чистая прибыль 520 тыс. руб./мес.

Общий объем прибыли от реализации за период расчета (1 года), полученной по плану составит 6530 тыс. руб., вместе с тем чистая прибыль - 4960 тыс. руб.

Важнейшим показателем, характеризующим прибыльность деятельности представляет простая норма прибыли.

Простая норма прибыли - соответствие чистой прибыли и чистого объема продаж устанавливается на основании показателей отчета о прибылях и убытках за анализируемый период и рассчитывается с помощью деления величины чистой прибыли на чистый количество продаж (количество выручки за этап без учета НДС и схожих платы за вычетом возврата реализованной товаров). Простая норма прибыли отражает ту долю

денежных поступлений, что реально остается в распоряжении компании с каждого рубля продаж.

Для данного инвестиционного проекта простая норма выручки есть в среднем 35% начиная с 4 месяца плана.

Руководство в периоде эксплуатации: организацию работ по поддержке сайта в течении периода плана (1 год) будет осуществлять студия веб-дизайна.

Доходы проекта характеризуются размером товарооборота и принятой степенью торговой наценки (см. табл. 12)

Таблица 12 - Доходы проекта

Наименование показателей	Значения по месяцам реализации проекта									
	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Товарооборот тыс.руб	1000	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Торговая наценка,%	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Итого доход,тыс.руб	1250	1880	1880	1880	1880	1880	1880	1880	1880	1880

Плановый товарооборот после выхода на максимальное количество продаж составит 1500 тыс. руб./мес. Выход на наибольшее количество продаж предполагается в течение 4 месяцев после начала эксплуатации сайта фирмы.

Объем торговой наценки составит 20%. Так, доход от эксплуатации сайта после достижения максимального количества продаж составит 1880 тыс. руб., при товарообороте 1500 тыс. руб. в мес.

На основе проведенных маркетинговых исследований и анализа показателей коммерческих предложений фирм-разработчиков установлены затраты на выполнение работ по созданию сайта.

3.3 Основные показатели эффективности проекта

Расчет показателей коммерческой эффективности производился без учета ликвидационной стоимости объекта.

Коммерческая эффективность проекта определяется показателями финансовой состоятельности проекта. На основании таблицы из приложения Б (таб.1) можно сделать вывод о том, что рентабельность активов на конец проекта составит 85%, а рентабельность собственного капитала - 90%, а также прибыльность продаж, начиная с 4 месяца проекта, составит - 35%. Так, рентабельность по чистой прибыли, начиная со второго месяца составит 18%, а на конец проекта возрастет до 64%. Также, коэффициент общей ликвидности к окончанию периода плана - 12,28%, и коэффициент абсолютной ликвидности - 8,9 раз.

А также коммерческая эффективность проекта характеризуется показателями полных инвестиционных расходов.

Можно сделать вывод о том, что период окупаемости плана семь месяцев, с чистой текущей стоимостью проекта 433 тыс. руб.

Следовательно, внутренняя норма доходности: расчетная на промежуток планирования - 13%, а вот настоящая годовая - 159%, а также номинальная годовая - 159%.

Таким образом, норма доходности полных инвестиционных расходов составит на конец периода 134%.

Предприятие получает возможность сократить свои расходы и за счет снижения издержек. В целом за счет этого компания может сэкономить примерно 10 тыс. руб. Доход может быть увеличен и за счет дополнительного производства на высвобожденных ресурсах.

Дополнительные доходы, полученные предприятием в результате внедрения системы управления основными фондами и расчет дополнительной чистой прибыли приведем в таблице 13.

Таблица 13 - Расчет дополнительно полученной чистой прибыли, тыс руб.

Наименование показателей	Годы			Всего
	2014	2015	2016	
Доходы	6697	6697	6697	20091
Экспл.расходы	1576	1576	1576	4728
Балансовая пр.	5121	5121	5121	15363
Налог пр.	4121	4121	4121	12363
Налог на пр	989	989	989	2967
Чистая пр	4132	4132	4132	12396

Рассчитав доходы и расходы, можем оценить как прибыль, так и эффективность такого инвестиционного проекта. Методы оценки эффективности инвестиций, используемые в российской практике, можно разделить на две группы:

простые (статистические) и методы дисконтирования. Рассмотрим сначала основные показатели статистических методов – срок окупаемости и простая норма прибыли.

Производя расчеты, будем считать, что все вложения компания сделала за счет собственных средств, не используя кредиты и привлечение дополнительного акционерного капитала.

Принимая доходы и расходы в течение 2 лет постоянными, получим срок окупаемости в 15,1 месяцев, а простую норму прибыли (доля затрат, возмещаемых из прибыли в течение одного интервала планирования) в

первый год реализации проекта – 54%.

Полученные расчетные оценки уже позволяют оценить эффективность проекта как достаточно высокую, однако сами они являются достаточно грубыми и обладают существенными недостатками, сильно зависят от величины чистой прибыли, а рассчитанная норма прибыли является средней за весь период.

Таблица 14 - Движение денежных средств. (Cash Flow)

Наименование	2014	2015	Всего
Приток средств			
Доходы	6697	6697	13394
Собст. средства	6004	0	6004
Отток средств			
Кап. затраты	6004	0	6004
Экспл. расходы	976	976	1952
Налоги	989	989	1978
Итого			
Сальдо притоков	4732	4732	9464
Нараст. итог	4732	9464	

Чтобы оценить инвестиционную привлекательность проекта, произведем его оценку, используя методы дисконтирования, которые являются классическими при определении экономической эффективности с учетом стоимости самих денег и, в первую очередь, их "инвестиционной стоимости".

Для учета этого фактора, определим эффективность проекта на основе чистой текущей стоимости. Поскольку срок окупаемости проекта не превышает 3 года, для определения нормы дисконта используем среднерыночную ставку валютных депозитов, приняв норму дисконта 9,17%. Показатели эффективности проекта по методу чистой текущей стоимости

(NPV) представлены в приведенной ниже таблице, из которой можно также определить срок окупаемости с учетом дисконтирования, который приближается к 3 годам.

В заключение оценим внутреннюю норму доходности (IRR), которую иногда называют стоимостью дисконтированных потоков денежных средств. Она представляет собой ту ставку дисконта, при которой чистая текущая стоимость проекта равна нулю, то есть когда текущие стоимости суммарных исходящих и поступающих потоков денежных средств равны. Для нашего проекта IRR составит 354%.

Таблица 15 - Расчет экономического эффекта от внедрения мероприятий, тыс руб

Показатели	До внедрения	После внедрения	Изменения	
			Абсолют	%
Выручка	312821	319518	6697	2.17
Прибыль	4555	10276	5721	125.6
Прибыль до налогообложения	-196	5525	5721	Не рассчитывается
Прибыль в распоряжении предприятия	-3334	1398	4372	Не рассчитывается

Таблица 16 - Эффективность проекта на основе чистой текущей стоимости(NVP)

Наименование показателей	Годы			Всего
	2014	2015	2016	
Приток средств				
Доходы	6697	6697	6697	20091
Итого	6697	6697	6697	20091
Отток средств				
Общие капиталовложения	6004	0	0	6004
Экспл.расходы	976	976	976	2928
Уплаченные налоги	989	989	989	2967
Итого	7969	1965	1965	11899
Чистый поток д.с	-1272	4732	4732	8192
Нарастающий итог	-1272	3460	8192	
Коэффициент дисконтирования	0.9174	0.8417	0.7722	
Чистый диск.ден поток	-1167	3983	3654	6470
Нарастающий итог	-1167	2816	6400	

На основании обобщенных данных таблиц по каждому мероприятию рассчитаем сводную таблицу (табл.17)

Таблица 17 - Оценка финансового состояния предприятия от внедрения предложенных мероприятий, тыс руб

Показатели	До внедрения	После внедрения	Изменение
Прибыль от реализации	45550	271470	225920
Прибыль до налогообложения	-1960	223960	225920
Прибыль в распоряжении	-33340	3363670	235460
Объем пр-ва	3128210	3363670	207390
Рентабельность ц	-1.1	8.07	6.97
Рентабельность в	-0.2	5.17	5.37

Таким образом, проведенный расчет показал, что внедрение внесенных предложений позволит повысить объем производства и реализации продукции на 235460 тыс. руб., увеличить прибыль предприятия до налогообложения на 225920 тыс. руб. и прибыль в распоряжении предприятия на 207390 тыс. руб. В результате предприятие в прогнозируемом периоде получит прибыль, в отличие от убытка в отчетном. В результате рентабельность продукции составит 8,07%, а рентабельность производства – 5,17%. Данные показатели значительно лучше показателей отчетного периода, в котором значение показателей рентабельности было отрицательным.

Таким образом, можно сделать вывод об эффективности внесенных предложений и необходимости их внедрения в хозяйственную практику деятельности предприятия.

В таблице 18 показан расчет затрат по проведению мероприятий по укреплению позиций в Интернете.

Таблица 18 - Расчет затрат по проведению мероприятий по укреплению позиций предприятия в Интернете

Мероприятие	Примечания	Подрядчик	Стоимость, млн. руб. с НДС
Редизайн и модернизация Web-сайта компании	Перенесение Web-сайта на платформу CMS, Разработка дизайна главной страницы и шаблонов рабочих страниц, установка счетчика	Дизайн-студия «Red Graphix», провайдер CMS-платформы - компания Bitrix	16,2
Поисковая оптимизация на 2014г.	Регион оптимизации- СНГ, желаемая позиция- TOP 10, поисковые системы- google, yandex, tut.by	Агентство интернет-маркетинга «ZIEХ Media»	15,58
ИТОГО:			31,78

Совокупные затраты на укрепление позиций предприятия в Интернете составят 31,78 млн. руб.

Планируемый прирост валового дохода составит:

$$Q_1 = 2,024 \cdot 4447^{0,565} \cdot 31,78^{0,190} = 449,55 \text{ млн.руб.}$$

Экономический эффект затрат на укрепление позиций предприятия в Интернете рассчитывается по формуле:

$$\Xi = \frac{Q_1}{S_1}, \quad (11)$$

Таким образом, экономический эффект затрат на укрепление позиций предприятия в Интернете составляет 14,14 руб. на каждый рубль, затраченный на рекламу.

Планируемый рост годового валового дохода рассчитывается по формуле:

$$\Xi = \frac{Q_1}{Q_{t-1}} * 100\%, \quad (12)$$

Планируемый рост годового валового дохода составляет 10,1 %.

3.4 Проекты для ближайшей инвестиционной деятельности

Также хочу добавить и посмотреть на практике еще два инвестиционных проекта: один связан с техническим перевооружением, другой - с транспортом и логистикой на предприятии.

Необходимо произвести замену станка горизонтально-расточного модели 2А637Ф2, так как износ оборудования. Меняем на станок горизонтально-расточной модели 2А637Ф4.

Расчет значений дисконтированных денежных потоков PV программа технического предстоящего перевооружения на предприятии

Расшифровка расчетов значений дисконтированных денежных потоков в каждом шаге расчета:

Таблица 19 - Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.

Показатель	2017				2018				2019			
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв
Общее сальдо денежного потока	0,00	206,49	359,26	371,14	467,51	619,50	541,47	556,39	664,27	1303,56	1233,80	1261,21
Чистый дисконтированный доход	0,00	179,56	312,40	322,73	353,51	468,43	409,43	420,71	436,77	857,11	811,24	829,27
Аккумуляированный чистый дисконтированный доход	0,00	179,56	491,96	814,68	1168,19	1636,62	2046,05	2466,76	2903,53	3760,64	4571,88	5401,15
NPV	-2000,00	-1820,44	-1508,04	-1185,32	-831,81	-363,38	46,05	466,76	903,53	1760,64	2571,88	3401,15

$NPV = 206,49 / (1+0,15) + 359,26 / (1+0,15) + 371,14 / (1+0,15) + 371,14 / (1+0,15) +$
 $2018 = 2 \text{ степень} = 467,51 / (1+0,15) + 619,50 / (1+0,15) + 541,47 / (1+0,15) + 556,39 / (1+0,$
 $15) + 3$
 $\text{степень} = 664,27 / (1+0,15) + 1303,56 / (1+0,15) + 1233,80 / (1+0,15) + 1261 / (1+0,15) =$
 $5401,25 - 2000 = 3401,15 = NPV$

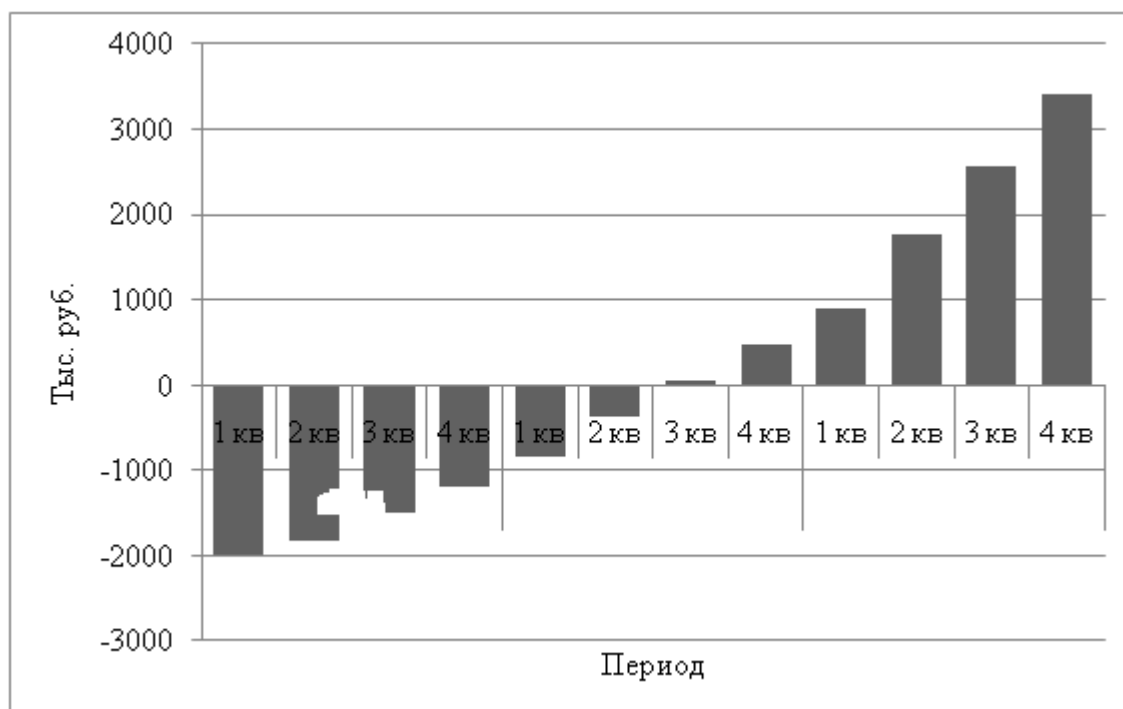


Рисунок 6 - график чистой текущей стоимости проекта.

NPV в конце рассматриваемого периода составит 3401,15 тыс. руб.

Поскольку чистая текущая стоимость по проекту больше 0, то инвестиция экономически эффективна.

Далее рассчитаем индекс прибыльности.

Индекс прибыльности (PI) представляет собой отношение приведенных доходов, ожидаемых от инвестиции, к сумме инвестированного капитала.

Индекс прибыльности по проекту:

$$PI = 3401,15 / 2000 = 1,7.$$

Индекс прибыльности в исследуемом периоде выше единицы. Это говорит о том, что вложения по проекту будут приносить эффект.

Согласно расчетам чистого дисконтированного дохода, период окупаемости проекта составляет 18 месяцев. То есть через полтора года вложенные в проект инвестиции окупятся и производство ручного инструмента начнет приносить чистый доход. График точки окупаемости инвестиций в предлагаемый проект представлен на рисунке 8.

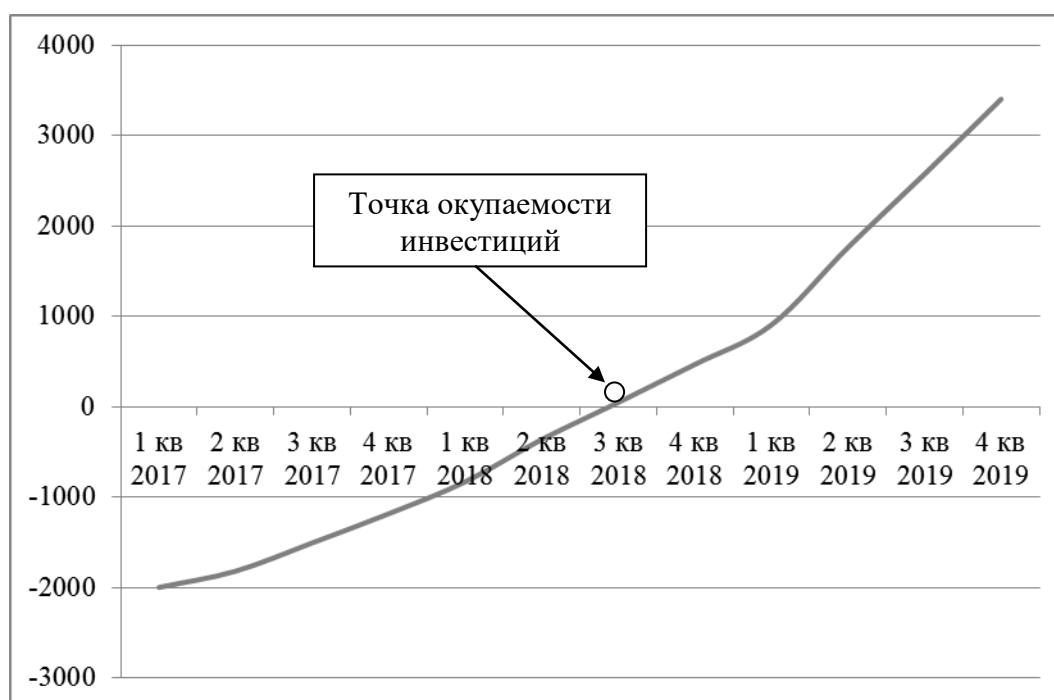


Рисунок 7 – График точки окупаемости инвестиций

Все рассчитанные показатели говорят о том, что проект диверсификации производства ООО «Ресурс» является эффективным, инвестиции в запуск производство ручного инструмента оправданы, и может рассматриваться вопрос о принятии данного инвестиционного проекта.

2. Проект по покупке транспортного парка компании

Таблица 20. Расчет NPV по проекту, тыс \$

Период	1 год	2 год	3 год	4 год	Итого
Чистый денежный поток	31378	35843	36782	38908	142911
Ставка дисконтирования	12	12	12	12	
Дисконт-ый ден.поток	28016	28574	26181	24727	107498

$$28\ 016 = 31\ 378 / (1+0,12), \quad 28\ 574 = 35\ 843 / (1+0,12)^2, \quad 26\ 181 = 36\ 782 / (1+0,12)^3, \quad 24\ 727 = 38\ 908 / (1+0,12)^4 = 107498$$

2. Расчет значения NPV

$$NPV = 107\ 498 - 100\ 000 = 7\ 498 \$$$

Чистый денежный поток - данные из отчета о движении денежных средств

Investment - 100 000 \$

Ставка дисконтирования - 12 % годовых для всех периодов, шаг расчета - один год. Изменим ставку дисконтирования на 18%

$$\text{Получаем значения } 26592+25742+22387+20068=94789$$

$$NPV=94789-100000=-5211$$

$$NPV=-5211$$

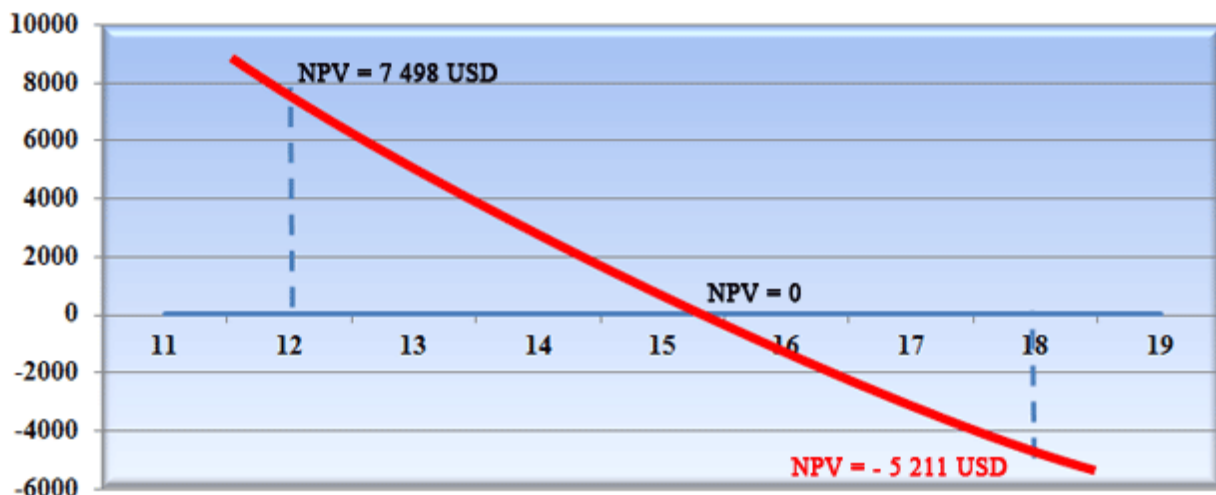


Рисунок 8. Значения NPV при ставках дисконта

При ставке дисконта 15,39

Получаем значения $27193 + 26920 + 23940 + 21497 = 100000 - 100000$

$NPV = 0$

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (r_2 - r_1) \text{ приближенное значение по формуле} \quad (13)$$

$IRR = 15,39$

Индекс рентабельности, в отличие от чистой приведенной стоимости, является относительным показателем, который позволяет сравнить степень эффективности различных по масштабу проектов.

По сути он показывает, какое количество у.е. настоящей стоимости денежных потоков инвестор получит на 1 у.е. первоначальных инвестиций. Чтобы лучше разобраться в порядке расчета этого показателя рассмотрим его на следующем примере.

По первому варианту индекс=1.09. По второму варианту = 0.94. По третьему варианту=1

$DPP=(1-(107498-100000)/24727)=0,7$. Дисконтированный срок окупаемости 3.7 года

3.5 Рекомендации по совершенствованию управления инвестиционным проектом

Для успешного маркетинга коммерческого предприятия, работающего в оперативном режиме, необходимо разработать уникальную стратегию, придерживаясь следующих практических принципов:

- Простой и понятный контент Web-сайта, исключающий ненужную потребителям информацию или лишние подробности.

- Интерактивность и привлекательность Web-сайта, предполагающие использование технологии индивидуализации представляемой информации в соответствии с профилем посетителя.

- Web-сайт — олицетворение торговой марки. Web-сайт должен быть важной составляющей торговой марки коммерческого предприятия. Заголовки и кнопки, ссылки, графика, текст, звук и видео — все это, в конечном итоге, превращается в «витрину» коммерческого предприятия.

- Конкретность. Краткость, ясность и простота навигации являются важными критериями правильной организации Web-сайта. Посетители не любят нагромождения информации и не склонны долго читать тексты на экране, поэтому информация должна быть представлена в виде коротких абзацев и равномерно распределена по всей — не слишком длинной — странице.

- Эффективная реклама. Чтобы привлечь внимание потребителей к Web-сайту, необходимо размещать информацию о нем в других СМИ: в прессе, в метро, на плакатах, путем массовой рассылки и т. д.

- Оперативное обновление событий. Такие события, как предложение новой продукции или двухдневные скидки на ходовые товары, способствуют большей осведомленности потребителей, особенно в том случае, если такая информация размещается на начальной странице Web-сайта. Предоставление бесплатных услуг. Такая возможность может в значительной степени укрепить приверженность потребителей данному Web-сайту

Решения обязаны приниматься в условиях, когда имеется ряд альтернативных либо взаимно независимых проектов. В текущем случае нужно сделать выбор единственного либо нескольких проектов, что основывается на определенных условиях. Видимо, что подобными условиями обязаны быть несколько, а возможность того, что некоторый единственный проект будет предпочтительнее иных по всем условиям, в большинстве случаев, гораздо ниже единицы. В свою очередь крайне существенен фактор риска.

Инвестиционная деятельность неизменно выполняется среди неопределенности, уровень которой может варьироваться. Получение решений инвестиционного характера, в свою очередь, любой иной вид управленческой деятельности, базируется на применении разных формализованных и неформализованных методов. В отечественной и иностранной практике известен целый ряд формализованных методов, взаиморасчеты при помощи которых могут служить базой для получения решений в сфере инвестиционной политики. Какого-то универсального метода, пригодного для всех случаев существования, не существует. Видимо, управление все же в значительной степени представляет искусством, чем наукой. Все же, имея определенные оценки, добытые формализованными методами, пусть хоть в знаменитой степени условные, легче принимать окончательные решения.

Количественный анализ чувствительности проекта представляет составной долей комплексного анализа рисков и состоит в оценке влияния перемены объемов скептических параметров производственно-

хозяйственной деятельности на основные финансово-экономические данные проекта.

В условиях проведения анализа чувствительности проекта произведена оценка воздействия на главные финансово-экономические данные проекта изменения объемов его критических величины (капитальные вложения, нынешние затраты, объем товарооборота, торговая наценка).

Главные данные, по которым выполняется анализ чувствительности содержат в себе данные периода окупаемости, чистой текущей стоимости, внутренней нормы доходности и индекса доходности.

К критическим параметрам, воздействие которых анализируется в данном разделе, имеют отношение:

- объем капитальных вложений;
- объем товарооборота;
- размер торговой наценки;
- размер текущих издержек.

Уровень воздействия обозначенных величин рассчитывается с помощью подстановки новых значений в финансово-экономическую модель проекта и вычисления новых значений основных показателей.

Итоги анализа чувствительности приводятся в табличной форме по каждому виду критических величин, обозначенных выше.

В результате проведенного анализа проекта разрешено подытожить о его довольной чувствительности к снижению товарооборота, объема торговой наценки и перемена объема эксплуатационных расходов. Незначительное воздействие на показатели эффективности проекта оказывает степень инвестиционных расходов.

В дополнение к анализу рисков по модели чувствительности показателей (период окупаемости, чистая текущая стоимость проекта, внутренняя мера доходности) к перемене базовых обстоятельств и требований реализации проекта (валовой доход, капитальные вложения),

ниже дается индивидуальная качественная оценка особенно важных видов рисков и установлены методы их ограничения, а также контроля.

Имеется в виду, что все технические, финансовые, организационные и управленческие решения в границах проекта будут предприниматься при учете высказанной в данном разделе контроля и ограничения рисков.

Контролируемые риски. Коммерческий риск (риск уменьшения объемов товарооборота по сопоставлению с намеченным) ограничивается положительным выбором маркетинговой стратегии и ценовой политики проекта, равным образом проведением рекламных акций и постоянного мониторинга потребностей покупателей и выполнением гибкой ассортиментной политики.

Риск доходности (риск неполучения намечаемого степени доходности плана) ограничивается с помощью верной ценовой политики, выбора объема торговой наценки на среднем рыночном уровне, налогового планирования и контроля за издержками.

Технические риски сводятся к минимальному уровню с помощью выбора опытных создателей интернет-сайта. Технические риски ограничены в свою очередь тем, что все технологии, ранее применялись в условиях осуществления подобных проектов и показали собственную высокую экономическую и техническую эффективность.

Неконтролируемые риски. Регулятивные риски, т.е. риски, обусловленные изменением законодательства и нормативных процедур, ограничиваются юридической экспертизой проекта до его начала и юридической помощью во время их реализации.

Имея собственный сайт, в особенности, когда он будет хорошо раскручен, организация может гораздо увеличить частоту обращения иных компаний с торговыми предложениями. Также организация может заниматься предоставлением сервисов и услуг, то и облегчается поиск клиентов.

Главная цель сайта фирмы, либо персонального сайта - это рассказать о себе и собственной деятельности каждому желающему в удобной для себя форме.

Коммерческая эффективность плана определяется дальнейшими показателями: финансовой состоятельности проекта, а также данными полных инвестиционных расходов.

Следовательно, на основании полученных результатов исследования, можно заключить, что рентабельность активов на конец проекта составит 85%, а рентабельность собственного капитала - 90%, а также прибыльность продаж, начиная с 4 месяца проекта, составит - 35%. Так, рентабельность по чистой прибыли, начиная со второго месяца составит 18%, а на конец проекта возрастет до 64%. Также, коэффициент общей ликвидности к окончанию периода плана - 12,28%, и коэффициент абсолютной ликвидности - 8,9 раз.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что период окупаемости плана семь месяцев, с чистой текущей стоимостью проекта 433 тыс. руб. Следовательно, внутренняя норма доходности: расчетная на промежуток планирования - 13%, а вот настоящая годовая - 159%, а также номинальная годовая - 159%. Таким образом, норма доходности полных инвестиционных расходов составит на конец периода 134%.

По итогам проведенного анализа проекта разрешено подытожить о его довольной восприимчивости к снижению товарооборота, объема торговой наценки и перемена объема эксплуатационных расходов. Незначительное воздействие на показатели эффективности проекта оказывает степень инвестиционных расходов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инвестиционный проект представляет собой совокупность намерений, обоснований и практических действий по реализации инвестиционного процесса, по обеспечению определенных инвестором конкретных финансово-экономических и социальных результатов инвестиционной деятельности. То есть, инвестиционный проект следует понимать и как намерение осуществить практическую деятельность по вложению капитала, и как совокупность документов, в которых планируется и обосновывается эта деятельность. Инвестиционный проект представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий для вложения капитала в течение ограниченного периода времени с целью получения доходов в будущем.

Таким образом, инвестиционный проект - это одноразовый комплекс взаимосвязанных мероприятий, нацелен на достижение конкретных результатов в условиях ограниченности ресурсов и четко определенных сроков. Следовательно, управление инвестиционным проектом определяется как деятельность, при которой материальные, финансовые и человеческие ресурсы организованы новаторским способом для выполнения уникальной задачи в условиях определенного бюджета и срока достижения положительных изменений, отвечающих определенным количественным и качественным параметрам.

Итак, по своей сути инвестиционный проект является совокупностью уникальных, неповторимых мероприятий со следующими присущими ему признаками:

- наличием четко сформулированной цели проекта, которая является желаемым результатом, достигнутым в рамках заданного срока и определенных условий реализации;
- количественной оценке результатов реализации проекта;

- структуризацией проекта по целям. Цель проекта имеет свою структуру представленную в виде иерархии целей, начиная с стратегических и заканчивая конкретизированными тактическими задачами;
- изменением состояния проекта для достижения поставленной цели;
- ограниченностью ресурсов, которая свидетельствует о том, что каждый проект имеет свой объем материальных, людских и финансовых ресурсов;
- наличием временных границ, что означает: проект имеет четко определенный срок его начала и окончания;
- уникальностью, что проявляется в соответствующем уровне инноваций, комплектности и структурированности.

Все авторские позиции учитывают различные аспекты реализации инвестиционного проекта.

Однако, стоит акцентировать внимание на том, что мы рассматриваем инвестиционный проект как объект инвестирования, систему экономических отношений, нацеленных на достижение определенных целей.

Поэтому, анализируя вышеприведенные определения, сделаем уточнение по сути проекта, исходя из того, что важными составляющими инвестиционного проекта является четкая ориентация на результативность мероприятий и необходимость их достижения в условиях ограниченности ресурсного обеспечения.

Рассматривая экономическую сущность инвестиций в рамках данной дипломной работы было выявлено, что инвестиции – денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и других видов деятельности в целях извлечения прибыли (дохода) или достижения положительного социального эффекта.

Инвестиционная деятельность – действия физического или юридического лица или государства, административно-территориальной единицы государства по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или по их иному использованию для извлечения прибыли (дохода) или достижения иного значимого результата.

Объектом исследования в рамках данной дипломной работы является ООО «Ресурс».

Основной вид деятельности предприятия – химическая промышленность.

В течение последних трех лет компания осуществляла только реальные инвестиции (в основные фонды и оборотный капитал). В структуре совокупных инвестиций за три года наибольшая доля приходится на вложения в оборотные активы (59%) и основные средства (41%).

На основании проведенных исследований можно заключить, что более обобщающим определением инвестиционного проекта является следующее: инвестиционный проект - системно ограниченный и законченный комплекс взаимосвязанных организационно - правовых, расчетных и конструктивно - технических мероприятий, обеспечивает отдельное направление стратегического развития предприятия, обосновывает необходимость инвестиционных ресурсов и включает систему соответствующих управленческих решений по целью достижения конкретных результатов в условиях ограниченности ресурсов и четко определенных сроков.

Под управлением инвестиционного проекта будем понимать процесс организации, планирования, координации финансовых, человеческих и материальных ресурсов на протяжении жизненного цикла проекта , нацеленный на достижение поставленных целей.

Участниками инвестиционного проекта могут быть инвесторы, заказчики, исполнители и пользователи проекта. Заметим, что инвесторы могут воздействовать на объект инвестирования как непосредственно, так и опосредованно.

Основные задачи, стоящие перед фирмой - рост объемов продаж; пополнение реальной базы данных; увеличение и укрепление деловых и партнерских отношений; создание специализированного сайта фирмы - результативный и дешевый метод решения проблем с заказчиками.

В связи с поставленными целями, в работе были предложены мероприятия, повышающие эффективность функционирования предприятия, а именно, создание специализированного сайта компании.

Плановый товарооборот после выхода ООО «Ресурс» на максимальный объем продаж составит 1500 тыс. руб./мес. Выход на максимальный объем продаж предполагается в течение 4 месяцев после начала эксплуатации сайта компании.

Настоящий проект относится к разряду высокоэффективных, реализуемых с целью получения выгод для всех его участников. Проект самокупаем, характеризуется высокими для проектов этого уровня финансовыми и экономическими характеристиками.

Таким образом, на основании полученных результатов исследования, можно заключить, что рентабельность активов на конец проекта составит 85%, а рентабельность собственного капитала - 90%, а также прибыльность продаж, начиная с 4 месяца проекта, составит - 35%. Так, рентабельность по чистой прибыли, начиная со второго месяца составит 18%, а на конец проекта возрастет до 64%. Также, коэффициент общей ликвидности к окончанию периода плана - 12,28%, и коэффициент абсолютной ликвидности - 8,9 раз.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что период окупаемости плана семь месяцев, с чистой текущей стоимостью проекта 433 тыс. руб. Следовательно, внутренняя норма доходности: расчетная на промежуток планирования - 13%, а вот настоящая годовая - 159%, а также номинальная годовая - 159%. Таким образом, норма доходности полных инвестиционных расходов составит на конец периода 134%.

По второму проекту финансирование предполагается осуществлять за счет собственных средств. Сумма инвестиций составит 2 млн. рублей и будет направлена на финансирование приобретения оборудования для производства ручного инструмента.

NPV по проекту в конце рассматриваемого периода составит 3401,15 тыс. руб. Поскольку чистая текущая стоимость по проекту больше 0, то инвестиция экономически эффективна.

Индекс прибыльности в исследуемом периоде выше единицы (1,7). Это говорит о том, что вложения по проекту будут приносить эффект.

Согласно расчетам чистого дисконтированного дохода, период окупаемости проекта составляет 18 месяцев. То есть через полтора года вложенные в проект инвестиции окупятся и производство ручного инструмента начнет приносить чистый доход.

Все рассчитанные показатели говорят о том, что проект диверсификации производства ООО «Ресурс» является эффективным, инвестиции в запуск производство ручного инструмента оправданы, и может рассматриваться вопрос о принятии данного инвестиционного проекта.

Все коэффициенты, характеризующие платежеспособность предприятия в среднесрочной перспективе после реализации инвестиционного проекта демонстрируют тенденции к росту. Основываясь на этом, можем прогнозировать, что в результате эффективной реализации проекта предприятие ООО «Ресурс» станет более платежеспособным, финансово устойчивым и независимым. Все это характеризует разработанный инвестиционный проект диверсификации производства как эффективный и финансово обоснованный в среднесрочной перспективе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Нормативно-правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I, II, III, IV от 30.12.2008 № 306-ФЗ [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://kodeks.ru>
2. Закон Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 24.07.2007 № 215-ФЗ [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://kapital-rus.ru>
3. Федеральный закон «О связи» от 27.07.2003 № 126-ФЗ [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://consult.ru>

2. Монографии, брошюры, статьи, выступления

4. Абрамов С.И. Инвестирование. М. Центр экономики и маркетинга. 2013. 434с.
5. Агапова Т.А. Макроэкономика: учебник. М. ИНФРА-М. 2013. 348 с.
6. Антикризисное управление: учебник под ред. Короткова Э.М. М. ИНФРА-М. 2016. 620с.
7. Баринов Э.А., Хмыз О.В. Рынки: валютные и ценных бумаг. М. Экзамен. 2014. 321с.
8. Бард В.С., Бузулуков С.Н., Дрогобыцкий И.Н., Щепетова С.Е. Инвестиционный потенциал Российской экономики. М. Экзамен. 2013. 320с.
9. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций. М. Интерэксперт. 2015. 155с.
10. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Учебный курс. Киев. 2013. 448с.
11. Виханский О.С. Менеджмент: учебник. М. Гардарики. 2015. 528с.
12. Воронцовский А.В. Инвестиции и финансирование. СПб. Изд-во Санкт-Петербургского университета. 2014. 528с.
13. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования / Пер. с англ. М. Дело. 2014. 192с.
14. Голубицкая Е.А. Экономика связи: учебник. М. Радио и связь. 2016. 392с.

- 15.Игошин Н.В. Инвестиции. Организация, управление и финансирование: Учебник для вузов. М.ЮНИТИ. Финансы и кредит. 2014. 414с.
- 16.Индрисов А. Б., Карышев С.В., Постников А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. М.Информ. Изд.дом. «Филин». 2016. 415с.
- 17.Инвестиционное проектирование: Практическое руководство по экономическому обоснованию инвестиционных проектов / под ред. Шумилина С.И. М.АО «Финистатинформ». 2014. 123с.
- 18.Ковалев В.В. Ковалев Вит.В. Учет, анализ и финансовый менеджмент. М.Финансы и статистика. 2016. 688с.
- 19.Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.Финансы и статистика. 2015. 375с.
- 20.Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты. СПб: издательство “ Питер”. 2014. 325с.
- 21.Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов. СПб.Издательство ”Питер». 2013. 451с.
- 22.Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: Учебно-справочное пособие . М.Издательство БЕК. 2014. 224с.
- 23.Марголин А.М. Финансовое обеспечение и оценка эффективности инвестиционных проектов. М. Мелиорация и водное хозяйство. 2013. 144с.
- 24.Мескон М. Основы менеджмента. М.Дело. 2016. 448с.
- 25.Миловидов В.Д. Инвестор в России: что делать? М.: ММВБ. 2013. 183с.
- 26.Мильнер Б.З. Теория организации: учебник. ИНФРА-М. 2013. 558с.
- 27.Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учеб. пособие. М. ИНФРА-М. 2015.416с.

28. Пиндайк Р. Микроэкономика: учебник. М. Экономика. 2014. 510с.
29. Предпринимательское право Российской Федерации. Под ред. Севрюгина В.Е. Издательство Тюменского государственного университета. 2013. 195с.
30. Смоляк С.А, Виленский П.Л., Лившиц В.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика. М. Дело. 2015. 1104с.
31. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. М. ИНФРА. 2016. 345с.
32. Управление инвестициями. В 2-х томах / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др. М. Высшая школа. 2013. 414с.
33. Тарасевич Е.И. Финансирование инвестиций в недвижимость. СПб: СПбГТУ. 2014. 155с.
34. Тарасова Е.В. Инвестиционное проектирование: конспект лекций. М. ПРИОР. 2014. 146с.
35. Термины рыночной экономики: современный словарь справочник делового человека / Л.Е. Намятова. г. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ. 2016. 108с.
36. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник. М. Дело. 2015. 448с.
37. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. Самсонова Н.Ф. М. Финансы. ЮНИТИ. 2013. 495с.
38. Финансы предприятий : Учебник / Под ред. М.В. Романовского. СПб. “Издательский дом “Бизнес –пресса”. 2013. 325с.
39. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика : анализ и применение. Пер. с англ. М. Финансы и статистика. 2013. 254с.
40. Холт Р. Планирование инвестиций. М. Дело. 2015. 246с.
41. Хоскинг А. Курс предпринимательства: практическое пособие. М. Международные отношения. 2016. 146с.

42.Чесноков А.С. Инвестиционные стратегии, опционы фьючерсы.
М.Дело. 2015. 261с.

43.Четыркин Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций.
М.Дело. 2015г. 431с.

44.Шапиро Б.Д. и др. Управление проектами. СПб. Два-Три. 2015.
515с.

45.Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж. Инвестиции. Пер.
с англ. М.ИНФРА-М. 2005. 1035с.

46.Шеремет А.Д. Финансы предприятий. М.Инфра-М. 2013. 326с.

47.Экономика предприятия: учебник под ред. Горфинкеля В.Я.,
Купрякова Е.М. М.Банки и биржи. ЮНИТИ. 2014. 367с.

3. Статьи из журналов и газет

48.Витин А.Н. Мобилизация финансовых ресурсов для инвестиций.
Вопросы экономики. 2013. №5 С.34.

4.Электронные ресурсы

49.Белокрылова О.С и др. Муниципальные инвестиции:
Институциональная структура и информационные технологии
[Электронный ресурс]: Режим доступа//[http: //economics.com.ua/book/](http://economics.com.ua/book/)

ПРИЛОЖЕНИЕ А

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

Форма № 1 по ОКУД

Структурное подразделение ООО РЕСУРС Дата (год, месяц, число) _____

Организация ООО Ресурс по ОКПО _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____

Вид деятельности Химическая промышленность по ОКВЭД _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Общество с ограниченной ответственностью/ частная по ОКОПФ / ОКФС _____

Единица измерения: руб. по ОКЕИ _____

Местонахождение (адрес г. Екатеринбург ул. Старых Большевиков д.56)

Коды	

Дата утверждения _____

Дата отправки (принятия) _____

Актив	Код показателя	31 декабря 2014г	31 декабря 2015г	31 декабря 2016г
1	2	3	4	
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	110	61664	81438	241735
Основные средства	120	745499	852693	922051
Незавершенное строительство	130	8877	13970	73733
Доходные вложения в материальные ценности	135	3999	3888	3778
Долгосрочные финансовые вложения	140			
Отложенные налоговые активы	145	73750	114093	157321
Прочие внеоборотные активы	150	21058	21566	23114
ИТОГО по разделу I	190	905970	1073678	1347999
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	210	903147	1109430	1603339
в том числе:				
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	286341	454956	524341
животные на выращивании и откорме	212			
затраты в незавершенном производстве	213	572920	621122	813463
готовая продукция и товары для перепродажи	214	38621	23926	254311
товары отгруженные	215	5265	9426	11224
расходы будущих периодов	216			
прочие запасы и затраты	217			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	31436	27971	69261
Дебиторская задолженность	230	782370	797870	1923586
в том числе покупатели и заказчики	231	699224	755616	1256424
Авансы выданные	123	69523	33863	559208
Прочие дебиторы	122	13623	8392	107953
внутрихозяйственные расчёты	242			
финансовые вложения (56, 58, 82)	250	45331		
Денежные средства	260	505604	540102	501545
Прочие оборотные активы	270	2504	2406	1509
ИТОГО по разделу II	290	2225061	2477779	4144570
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300	3131031	3551456	5492569

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

Форма 0710001 с. 2

Пассив	Код показателя	31 декабря 2014г	31 декабря 2015г	31 декабря 2016г
1	2	3	4	5
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	410			
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411			
Добавочный капитал	420			
Резервный капитал	430	1015042	1015042	1015042
в том числе:				
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431			
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	231739	245054	338967
ИТОГО по разделу III	490	1547382	1560696	1654610
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	510	1141496	1244956	1521603
Отложенные налоговые обязательства	515	154562	199826	261178
Прочие долгосрочные обязательства	520			
ИТОГО по разделу IV	590	1296058	1444782	1782781
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	610	100000	200000	830863
Кредиторская задолженность	620	111607	294373	1000000
в том числе:				
поставщики и подрядчики	621	20000	63000	250000
задолженность перед персоналом организации	622	22000	55500	210000
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	24000	70000	205000
задолженность по налогам и сборам	624	25000	60000	207000
прочие кредиторы	625	20607	45873	128000
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630			
Доходы будущих периодов	640	5908	5275	171442
Резервы предстоящих расходов	650	57816	40028	50595
Прочие краткосрочные обязательства	660	12261	6302	2278
ИТОГО по разделу V	690	287592	545978	2055178
БАЛАНС	700	3131031	3551456	5492569
Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах				
Арендованные основные средства	910			
в том числе по лизингу	911			
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920			
Товары, принятые на комиссию	930			
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940	28126	31841	
Обеспечение обязательств и платежей полученные	950			
Обеспечение обязательств и платежей выданные	960			
Износ жилищного фонда	970			
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов	980			
Нематериальные активы, полученные в пользу	990			

Окончание приложения А

Жетоны, чип-карты	1000	66477	34926	
Бланки строгой отчётности	1001	605	518	
Основные средства АО, закреплённые за структурным подразделением	1002	22077868	26653645	
Износ по основным средствам АО	1003	5590504	5590504	

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи) Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)
 «__» _____ Г.

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="3" style="text-align: center;">Коды</th> </tr> <tr> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> </tr> <tr> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> </tr> <tr> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> </tr> <tr> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> </tr> <tr> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> </tr> </table>	Коды																	
Коды																			
Организация _____ Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид деятельности _____ Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Единица измерения: руб.	Форма № 2 по ОКУД _____ Дата (год, месяц, число) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по ОКВЭД _____ _____ по ОКОПФ / ОКФС _____ по ОКЕИ _____																		

Показатель	код	2014	2015	2016
наименование				
1	2	3	4	5
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	2 342 873	2 884 175	3 550 624
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	1 936 442	2 323 224	2 592 007
Валовая прибыль	029	406 431	560 951	958 617
Коммерческие расходы	030	98 302	106 557	159 810
Управленческие расходы	040	208 604	604 703	640 266
Прибыль (убыток) от продаж	050	99 525	150 309	158 541
Прочие доходы и расходы			-	
Проценты к получению	060	112	145	907
Проценты к уплате	070	87 306	154 734	226 881
Доходы от участия в других организациях	080		-	
Прочие операционные доходы	090	465 659	391 818	273 954
Прочие операционные расходы	100	40 869	62 984	84 672
Внереализационные доходы	120		-	
Внереализационные расходы	130		-	

Окончание приложения А

Прибыль (убыток) до налогообложения	140	11 302	23 936	121 848
Отложенные налоговые активы	141	37 322	40 343	43 228
Отложенные налоговые обязательства	142	28 408	45 264	61 352
Текущий налог на прибыль	150		-	
Платежи в бюджет	151		-	
Чистая прибыль прибыль (убыток) отчетного периода	190	8 653	13 315	93 914
Прочее		2 600	5 700	9 810
Стоимость работ выполняемых хозспособом (за минусом НДС)	200		-	
Базовая прибыль (убыток) на акцию			-	
Разводненная прибыль (убыток) на акцию			-	

Приложение Б.

Таблица 1 - Показатели финансовой состоятельности проекта(сайт)

Показатели		0 мес	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес
Рентабельность активов (в годовом выражении)	%	-	-	70%	63%	197%	167%	147%	131%	118%	107%	99%	91%	85%
Рентабельность собственного капитала (в годовом выражении)	%	-	-	78%	72%	228%	191%	165%	145%	129%	117%	106%	98%	90%
Рентабельность постоянных активов (в годовом выражении)	%	-	-	94%	93%	335%	335%	335%	335%	335%	335%	335%	335%	335%
Текущие затраты к выручке от реализации	%	-	101%	81%	81%	54%	54%	54%	54%	54%	54%	54%	54%	54%
Прибыльность продаж	%	-	-	15%	14%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%
Рентабельность по балансовой прибыли	%	-	-1%	23%	23%	84%	84%	84%	84%	84%	84%	84%	84%	84%
Рентабельность по чистой прибыли	%	-	-1%	18%	18%	64%	64%	64%	64%	64%	64%	64%	64%	64%
Оборачиваемость активов	разы	-	0.42	0.40	0.37	0.47	0.40	0.35	0.31	0.28	0.26	0.24	0.22	0.20
Оборачиваемость собственного капитала	разы	-	0.46	0.44	0.42	0.55	0.46	0.40	0.35	0.31	0.28	0.26	0.24	0.22
Оборачиваемость постоянных активов	разы	-	1.08	0.54	0.54	0.81	0.81	0.81	0.81	0.81	0.81	0.81	0.81	0.81
Коэффициент общей ликвидности	разы	14.20	2.38	2.77	2.67	3.43	4.53	5.64	6.75	7.86	8.96	10.07	11.18	12.28
Коэффициент срочной ликвидности	разы	13.96	-0.08	0.66	1.14	2.22	3.32	4.43	5.54	6.65	7.75	8.86	9.97	11.07
Коэффициент абсолютной ликвидности	разы	13.96	-3.58	-2.20	-0.94	0.04	1.15	2.26	3.36	4.47	5.58	6.68	7.79	8.90
Коэффициент общей платежеспособности (доля собственных средств в валюте баланса)		0.93	0.90	0.90	0.87	0.86	0.88	0.90	0.91	0.92	0.92	0.93	0.93	0.94
Коэффициент автономии (соотношение собственных и заемных средств)		13.20	9.18	8.68	6.70	6.39	7.49	8.60	9.71	10.82	11.92	13.03	14.14	15.24
Доля долгосрочных кредитов в валюте баланса	%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Общий коэффициент покрытия долга	разы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Приложение В.

Техническое задание на создание раскрутку продвижение интернет-сайта.

1.Название сайта.

Сайт промышленной компании ООО «Ресурс»

2.Назначение сайта.

2.1. Представление Фирмы в сети Интернет: информация о Фирме, история Фирмы, режим работы, цены на предоставляемые услуги, справочная информация, сопроводительные графические рисунки, юридический адрес, почтовый адрес, схема проезда, контактная информация, фотографии выполненных работ, перечень предлагаемой полиуретановой продукции, отзывы, партнеры.

2.2. Обеспечение возможности доступа к информации об услугах, предлагаемых фирмой, всем заинтересованным лицам, вне зависимости от их местонахождения.

2.3. Пополнение портфеля заказов.

3. Цель раскрутки сайта: увеличение общего числа целевых посетителей, приходящих на сайт через Интернет по ключевым словам и фразам. Сайт должны посетить не менее 40 000 целевых посетителей за первые три месяца после выполнения работ по раскрутке сайта. Дальнейшее число целевых посетителей не оговаривается и корректируется заданием на поддержку сайта.

Примечание:

- под целевыми посетителями понимаются целевые посетители из России;
- города, в которых проживают целевые посетители, не оговариваются;
- основное число целевых посетителей должно быть привлечено на сайт через русскоязычные поисковые системы;
- число целевых посетителей подсчитывается как среднеарифметическое значение целевых посетителей по показаниям установленных на сайте счётчиков подсчёта посетителей;
- указанное число целевых посетителей не должно привлекаться за счёт включения в состав сайта форума.

4. Язык сайта.Русский.

5. Основные ключевые слова, по которым вы бы хотели, чтобы сайт находили по запросам в поисковых системах и Интернет-каталогах.

Перечень ключевых слов для веб-дизайнера носит справочный характер и не входит в число обязательных параметров, подлежащих проверке при приёмке сайта.

Занимаемые сайтом позиции в рейтингах, каталогах и поисковых системах не оговариваются.

6. Предполагаемая возрастная аудитория сайта.

От 25 лет и старше.

6.1. Предполагаемое возрастное ядро аудитории от 30 до 45 лет.

6.2. Данная информация носит рекомендательный характер. Цифровые показатели контролю и проверке при приемке сайта не подлежат

7.Количество страниц сайта.

Сайт должен содержать следующие обязательные html страницы:

1-Главная(домашняя)страница

2.О фирме;

3-5-Перечень услуг,предлагаемых фирмой;

6-22-Перень основной продукции,предлагаемых фирмой,их описание;

23-24 Прайс-лист

25- Схема проезда;

26-Предварительный заказ;

27-Типовой договор;

28-Вопросы и ответы;

29-Новости;

30-36- Фотографии всей продукции;

37-50- Нормативно-техническая и справочная информация.

Приложение Г. Таблица 2- Общее количество и структура текущих издержек

ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ		1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес	ВСЕГО
Сырье и материалы		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Общепроизводственные расходы	за месяц													
Продвижение	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
= НДС	18%	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	130
Подготовка рекламных материалов	20	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20
= НДС	18%	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
= Эксплуатационные затраты		100	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	980
Налоги, относимые на текущие затраты		1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	17
= Производственные затраты		101	81	81	82	82	82	82	82	82	82	82	82	997
Коммерческие расходы														
= Полные текущие затраты		101	81	81	82	82	82	82	82	82	82	82	82	997
= НДС к общим текущим затратам		18	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	176

