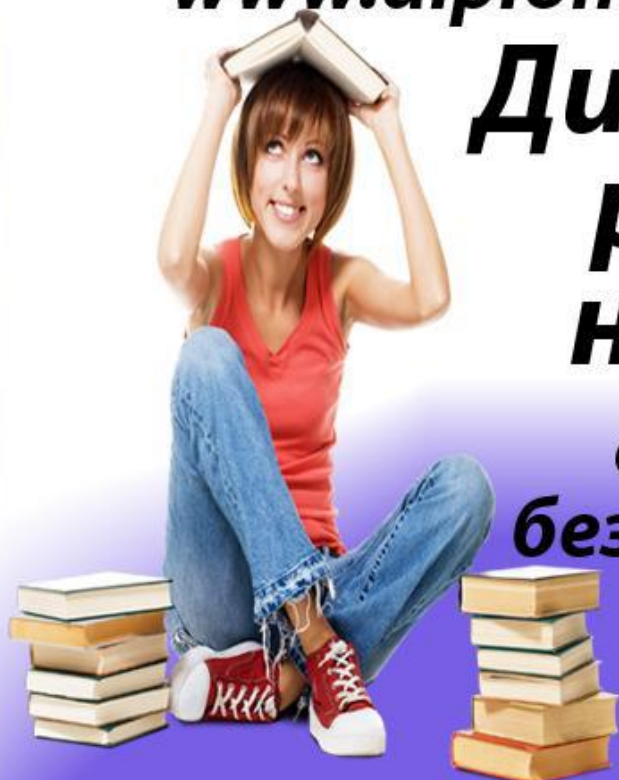


www.diplomstudent.net

Дипломные работы на заказ

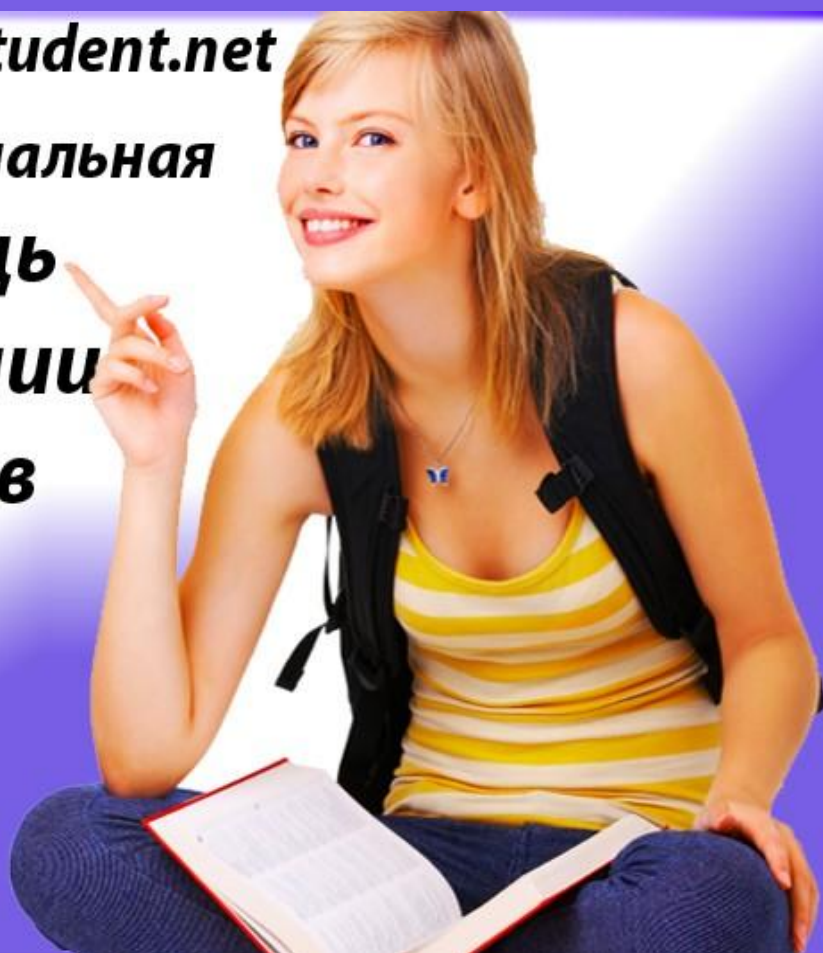
**от автора
без предоплаты**



www.diplomstudent.net

**Профессиональная
помощь
в написании
всех видов
работ**

**для
студентов
вузов**



СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Глава 1. Теоретические аспекты инвестиционной деятельности предприятия	6
1.1. Понятие инвестиционной деятельности предприятия и классификация инвестиций	6
1.2. Классификация инвестиционных рисков и система управления риском	10
1.3. Нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельности в России	19
Выводы по первой главе	25
Глава 2. Организация финансовой деятельности предприятия ООО «РДР»	27
2.1. Организационно-правовая характеристика деятельности предприятия ООО «РДР»	27
2.2. Система бюджетов инвестиционного проектирования предприятия ООО «РДР»	43
2.2.1. План инвестиций и обоснование инвестиционного проекта	43
2.2.2. Бюджет организационных и производственных мероприятий инвестиционного проекта	48
2.2.3. Бюджет доходов и расходов инвестиционного проекта	55
Выводы по второй главе	61
Глава 3. Оценка эффективности инвестиционного проектирования и индивидуального риска предприятия ООО «РДР»	63
3.1. Оценка эффективности инвестиционного проектирования предприятия ООО «РДР»	63
3.2. Анализ чувствительности инвестиционного проектирования предприятия ООО «РДР»	68
Выводы по третьей главе	77
Заключение	79
Список использованных источников	83
Приложения	89

Введение

Инвестиционная деятельность предприятия во всех ее формах не может сводиться к удовлетворению текущих его инвестиционных потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов или их прироста в связи с происходящими изменениями объема и структуры хозяйственной деятельности. На современном этапе все большее число предприятий осознают необходимость сознательного перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды.

Вложение инвестиций предприятия представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой коммерческой организации. Причинами, обуславливающими необходимость инвестиций, являются обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности. Процесс инвестирования играет важную роль в экономике любой страны. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества. Поэтому проблема, связанная с эффективным осуществлением инвестирования, заслуживает серьезного внимания.

Риск проявляется в любой деятельности организации, а неопределенность присутствует только в случаях, когда исход управленческих решений необходимо прогнозировать субъективно. Выявление рисков и их учет часть общей систем экономической надежности хозяйствующего субъекта. Кроме учета риска надежность деятельности организации оценивается уровнями ее доходности и финансово - производственной устойчивости.

Дипломная работа рассматривает тему: «Организация и развитие инвестиционного предприятия». Целью работы является рассмотреть проект мероприятий инвестиционной деятельности и оценить эффективность предложенного проекта. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: рассмотреть теоретические аспекты инвестиционной деятельности предприятия; дать оценку деятельности анализируемого предприятия; разработать программу инвестиционной деятельности и оценить эффективность инвестиционного проектирования и индивидуального риска.

Объектом исследования является предприятие ООО «РДР». Предмет исследования- инвестиционная деятельность предприятия ООО «РДР». В дипломной работе использованы математические методы, факторного анализа, моделирования, измерения.

Структура работы обусловлена целями и задачами, определенными для работы, а также логикой проведенного исследования и состоит из введения , трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Первая глава является теоретической и изучает сущность инвестиционной деятельности предприятия, нормативно-правовое регулирование, классификацию инвестиционных рисков и систему управления. Во второй главе рассмотрена организационно-правовая и экономическая характеристика анализируемого предприятия, проанализирована система планов, направленная на развитие инвестиционной деятельности. В третьей главе дипломного исследования проведена оценка эффективности и анализ чувствительности инвестиционного проектирования предприятия.

Глава 1. Теоретические аспекты инвестиционной деятельности предприятия

1.1. Понятие инвестиционной деятельности предприятия и классификация инвестиций

Согласно ФЗ от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (с изм. и доп. от 12 декабря 2011 г.) [2], инвестиционная деятельность - вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Важно отметить, что инвестиционная деятельность предприятия включает следующие составные части: инвестиционная стратегия, стратегическое планирование, инвестиционное проектирование, анализ проектов и фактической эффективности инвестиций. Инвестиционная стратегия - это выбор пути развития предприятия на длительную перспективу при имеющихся собственных источниках финансирования и возможности получения заемных средств, а также прогнозирование объема и рентабельности совокупных активов. Стратегический план предполагает уточнение инвестиционной стратегии с перечнем инвестиционных проектов и планом долгосрочного финансирования инвестиций. Процесс разработки инвестиционной стратегии предприятия осуществляется по следующим этапам, рис. 1.1.

Стратегические цели инвестиционной деятельности организации представляют собой описанные в формализованном виде желаемые параметры ее стратегической инвестиционной позиции, позволяющие направлять эту деятельность в долгосрочной перспективе и оценивать ее результаты. Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности должно отвечать определенным требованиям (прил. Б) и классифицируется по следующим признакам, рис. 1.2. [17]

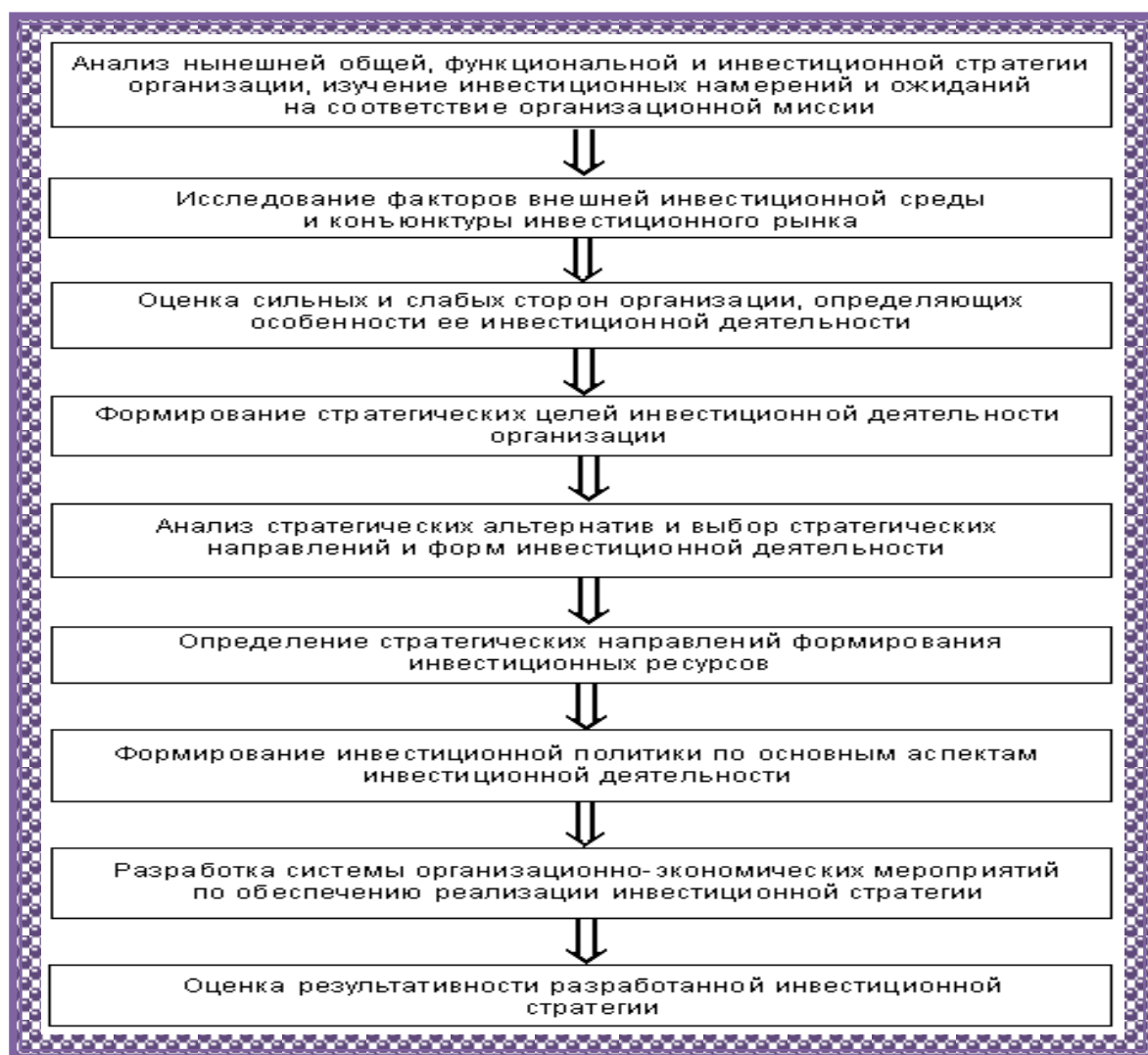


Рисунок 1.1- Основные этапы процесса разработки инвестиционной стратегии организации.

Согласно ФЗ от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (с изм. и доп. от 12 декабря 2011 г.), инвестиции- это 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. Другими словами, инвестиции- это вложения капитала с целью получения прибыли, рис.1.3.



Рисунок 1.2- Классификация стратегических целей инвестиционной деятельности организации.

Под капитальными вложениями понимаются, инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты. [21]



Рисунок 1.3-Понятие и классификация инвестиций.

При этом важно отметить, что капитальные вложения являются лишь частью инвестиций. Инвестиции имеют достаточно разветвленную структуру. Так, в частности инвестиции классифицируются по следующим признакам: по объектам вложения, по характеру участия в инвестировании, по периоду инвестирования, по формам собственности инвесторов, по региональному признаку, рис.1.3. Более подробная характеристика инвестиций представлена в прил.А.

Таким образом, для осуществления инвестиционной деятельности необходимы инвестиции. В настоящее время основной проблемой инвестирования для любого предприятия является недостаток как собственных, так и заемных источников. При оценке инвестиционной деятельности важно учитывать показатели риска. Перейдем к рассмотрению данных показателей и системы управления риском.

1.2. Классификация инвестиционных рисков и система управления риском

Инвестиционные риски возникают в результате осуществления инвестиционного проекта (ИП). В настоящий момент существует множество определений инвестиционного проекта, рис.Б.1 (прил.Б). Согласно приведенной классификации инвестиционного проекта, можно дать свое личное определение этому понятию. В частности, инвестиционный проект- это мероприятие, направленное на совершенствование деятельности предприятия, с помощью эффективных форм инвестирования.

В составе реальных инвестиционных проектов наибольшее значение имеют проекты, осуществляемые посредством капитальных вложений. Данные инвестиционные проекты могут быть классифицированы по различным критериям: 1. По масштабу инвестиций, 2. По поставленным

целям, 3. По степени взаимосвязи, 4. По степени риска, 5. По срокам, рис.Б.1(прил. Б). [19]

Существует множество определений понятия риска: 1)Риск – это неопределённость, связанная со стоимостью инвестиций в конце периода. 2)Риск – вероятность неблагоприятного исхода. 3)Риск – возможная потеря, вызванная наступлением случайных неблагоприятных событий. 4)Риск-уровень финансовой потери, выражающейся а) в возможности не достичь поставленной цели; б) в неопределённости прогнозируемого результата; в) в субъективности оценки прогнозируемого результата.

Проектные риски предприятия характеризуются большим многообразием и в целях осуществления эффективного управления ими классифицируются по следующим основным признакам: по видам, по этапам осуществления проекта, по комплексности исследования, по источникам возникновения, по финансовым последствиям, по характеру проявления во времени, по уровню финансовых потерь, по возможности предвидения, по возможности страхования, рис. 1.4.

Рассмотрим классификацию рисков подробнее.

1) Классификационный признак проектных рисков по видам является основным параметром их дифференциации в процессе управления. Характеристика конкретного вида риска одновременно даёт представление о генерирующем его факторе, что позволяет «привязать» оценку степени вероятности возникновения и размера возможных финансовых потерь по данному виду проектного риска к динамике соответствующего фактора. Видовое разнообразие проектных рисков в классификационной их системе представлено в наиболее широком диапазоне. При этом следует отметить, что появление новых проектных и строительных технологий, использование новых инвестиционных товаров и другие инновационные факторы будут соответственно порождать и новые виды проектных рисков. В современных

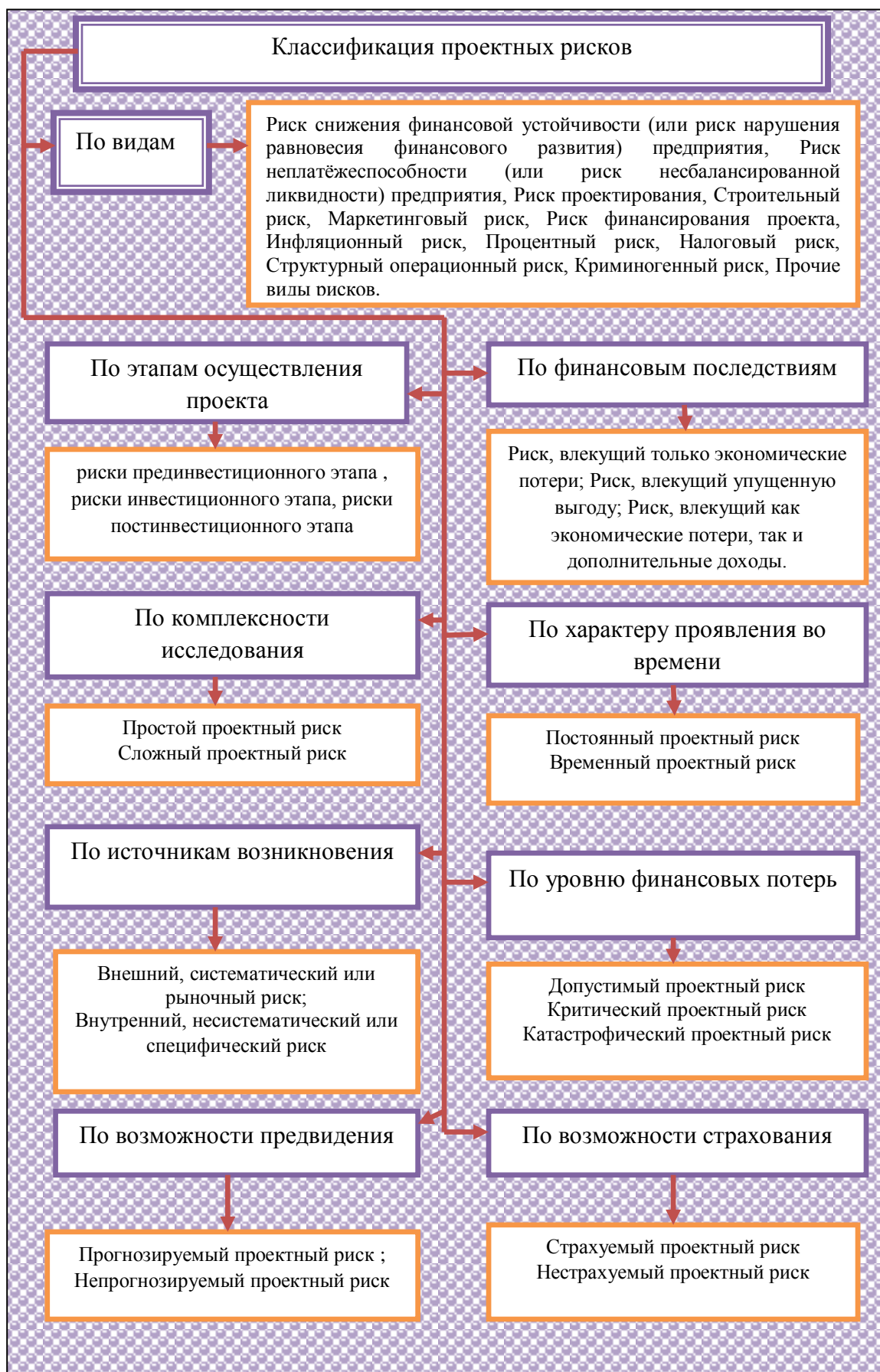


Рисунок 1.4- Классификация проектных рисков.

условиях к числу основных видов проектных рисков предприятия относятся следующие: риск снижения финансовой устойчивости (или риск нарушения равновесия финансового развития) предприятия, риск неплатёжеспособности (или риск несбалансированной ликвидности) предприятия, риск проектирования, строительный риск, маркетинговый риск, риск финансирования проекта, инфляционный процентный, налоговый, структурный операционный риск, криминогенный риск, прочие виды рисков, табл.Б.1(прил. Б). [25]

2) По этапам осуществления проекта риски подразделяются на проектные риски прединвестиционного инвестиционного и постинвестиционного этапа.

Проектные риски прединвестиционного этапа связаны с выбором инвестиционной идеи, подготовкой бизнес-планов, рекомендуемых к использованию инвестиционных товаров, обоснованностью оценки основных результативных показателей проекта. Проектные риски инвестиционного этапа, в состав которых входят риски несвоевременного осуществления строительно-монтажных работ по проекту; неэффективный контроль за качеством этих работ; неэффективное финансирование проекта по стадиям его строительства; низкое ресурсное обеспечение выполняемых работ. Проектные риски постинвестиционного (эксплуатационного) этапа связаны с несвоевременным выходом производства на предусмотренную проектную мощность; недостаточным обеспечением производства необходимыми сырьём и материалами; неритмичной поставкой сырья и материалов; низкой квалификацией операционного персонала; недостатками в маркетинговой политике и т.п.

3) По комплексности исследования риски бывают простыми и сложными. Простой проектный риск характеризует вид проектного риска, который не расчленяется на отдельные его подвиды (примером является инфляционный риск). Сложный проектный риск характеризует вид

проектного риска, который состоит из комплекса рассматриваемых его подвидом (примером является риск инвестиционного этапа проекта).

4) По источникам возникновения выделяют внешний, систематический; и внутренний, несистематический. Внешний, систематический или рыночный риск (все термины определяют этот риск как независимый от деятельности предприятия). Этот вид риска характерен для всех участников инвестиционной деятельности и всех видов операций реального инвестирования. Он возникает при смене отдельных стадий экономического цикла, изменении конъюнктуры инвестиционного рынка и в ряде других аналогичных случаев, на которые предприятие в процессе своей деятельности повлиять не может. К этой группе рисков могут быть отнесены инфляционный риск, процентный риск, налоговый риск. Внутренний, несистематический или специфический риск (все термины определяют этот проектный риск как зависящий от деятельности конкретного предприятия). Он может быть связан с неквалифицированным инвестиционным менеджментом, неэффективной структурой активов и капитала, чрезмерной приверженностью к рисковым (агрессивным) инвестиционным операциям с высокой нормой прибыли, недооценкой хозяйственных партнёров и другими аналогичными факторами, отрицательные последствия которых в значительной мере можно предотвратить за счёт эффективного управления проектными рисками. Деление проектных рисков на систематический и несистематический является одной из важных исходных предпосылок теории управления рисками.

5) По финансовым последствиям все риски подразделяются на риски, влекущие только экономические потери, риск, влекущий упущенную выгоду, риск, влекущий как экономические потери, так и дополнительные доходы. Риск, влекущий только экономические потери-при этом виде риска финансовые последствия могут быть только отрицательными (потеря дохода или капитала). Риск, влекущий упущенную выгоду- он характеризует

ситуацию, когда предприятие в силу сложившихся объективных и субъективных причин не может осуществить запланированную инвестиционную операцию (например, при снижении кредитного рейтинга предприятие не может получить необходимый кредит для формирования инвестиционных ресурсов). Риск, влекущий как экономические потери, так и дополнительные доходы- в литературе этот вид финансового риска часто называется «спекулятивным риском», так как он связывается с осуществлением спекулятивных (агрессивных) инвестиционных операций (например, риск реализации реального инвестиционного проекта, доходность которого в эксплуатационной стадии может быть ниже или выше расчётного уровня). [34]

6) По характеру проявления во времени выделяют две группы проектных рисков: постоянный и временный. Постоянный проектный риск характерен для всего периода осуществления инвестиционной операции и связан с действием постоянных факторов (примером является процентный риск). Временный проектный риск характеризует риск, носящий перманентный характер, возникающий лишь на отдельных этапах осуществления инвестиционного проекта (примером является риск неплатёжеспособности эффективно функционирующего предприятия).

7) По уровню финансовых потерь проектные риски бывают допустимыми, критическими, катастрофическими. Допустимый проектный риск характеризует риск, финансовые потери по которому не превышают расчётной суммы прибыли по осуществляемому инвестиционному проекту. Критический проектный риск характеризует риск, финансовые потери по которому не превышают расчётной суммы валового дохода по осуществляемому инвестиционному проекту. Катастрофический проектный риск характеризует риск, финансовые потери по которому определяются частичной или полной утратой собственного капитала (этот вид риска может сопровождаться утратой и заёмного капитала).

8) По возможности предвидения проектные риски подразделяются на следующие две группы: прогнозируемый проектный риск и непрогнозируемый проектный риск. Прогнозируемый проектный риск характеризует те виды рисков, которые связаны с циклическим развитием экономики, сменой стадий конъюнктуры финансового рынка, предсказуемым развитием конкуренции и т.п. Предсказуемость проектных рисков носит относительный характер, так как прогнозирование со 100%-ным результатом исключает рассматриваемое явление из категории рисков. Примером прогнозируемых проектных рисков являются инфляционный риск, процентный риск и некоторые другие их виды (естественно, речь идёт о прогнозировании риска в краткосрочном периоде). Непрогнозируемый проектный риск характеризует виды проектных рисков, отличающихся полной непредсказуемостью проявления. Примером таких рисков выступают риски форс-мажорной группы, налоговый риск и некоторые другие. Соответственно этому классификационному признаку проектные риски подразделяются также на регулируемые и нерегулируемые в рамках предприятия.

9) По возможности страхования проектные риски подразделяются на страхуемые и не страхуемые. Страхуемый проектный риск- к таковым относятся риски, которые могут быть переданы в порядке внешнего страхования соответствующим страховым организациям (в соответствии с номенклатурой проектных рисков, принимаемых ими к страхованию). Не страхуемый проектный риск- к таким рискам относятся те их виды, по которым отсутствует предложение соответствующих страховых продуктов на страховом рынке. Состав проектных рисков этих двух групп очень подвижен и связан не только с возможностью их прогнозирования, но и с эффективностью осуществления отдельных видов страховых операций в конкретных экономических условиях при сложившихся формах государственного регулирования страховой деятельности. [34]

Существует множество изученных методов расчёта риска, эти методы можно сгруппировать в несколько подходов:

1)Первый подход: риск оценивается как сумма произведений возможных ущербов, взвешенных с учетом их вероятности.

2)Второй подход: риск оценивается как сумма рисков от принятия решения и рисков внешней среды (независимых от наших решений).

3)Третий подход: риск определяется как произведение вероятности наступления отрицательного события на степень отрицательных последствий. [30]

Для анализа и управления системой риска рассмотрим алгоритм риск-менеджмента, рис.1.5.

1. Анализ рисков, как правило, начинается с качественного анализа, целью которого является идентификация рисков. Данная цель распадается на следующие задачи: выявление всего спектра рисков, присущих инвестиционному проекту; описание рисков; классификация и группировка рисков; анализ исходных допущений. К сожалению, подавляющее большинство отечественных разработчиков останавливаются на этой начальной стадии, которая, по сути, является лишь подготовительной фазой полноценного анализа.

2. Второй и наиболее сложной фазой риск-анализа является количественный анализ рисков, целью которого является измерение риска, что обуславливает решение следующих задач: формализация неопределённости; расчёт рисков; оценка рисков; учёт рисков.

3. На третьем этапе риск-анализ плавно трансформируется из априорных, теоретических суждений в практическую деятельность по управлению риском. Это происходит в момент окончания проектирования стратегии риск-менеджмента и начало её реализации. Этот же этап завершает и инжиниринг инвестиционных проектов.

4. Четвертый этап -это контроль, по сути, является началом реинжиниринга, он завершает процесс риск- менеджмента и обеспечивает ему цикличность. [40]

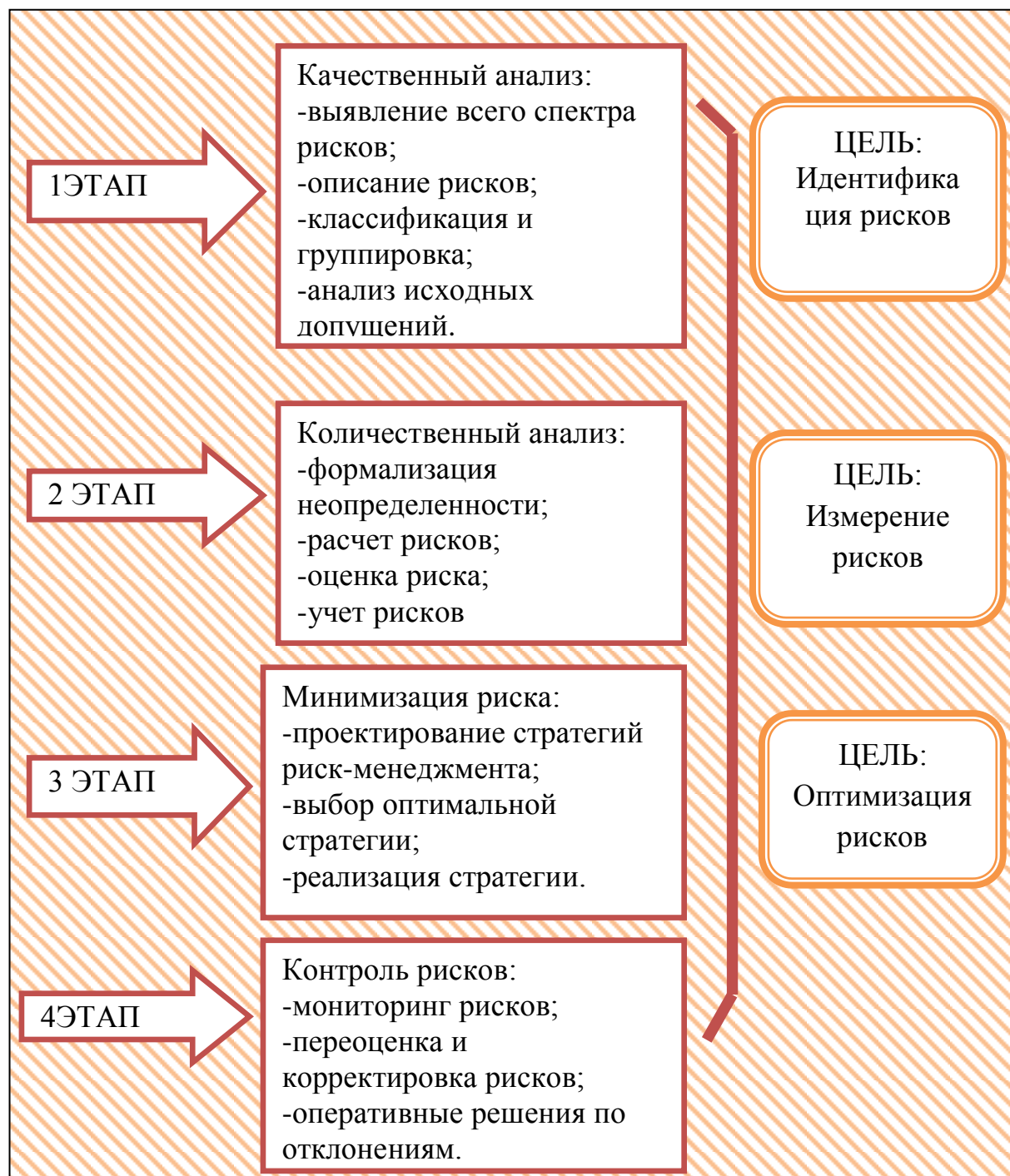


Рисунок 1.5 - Алгоритм управления риском инвестиционного проекта (ИП).

Таким образом, система управления риском включает в себя качественный анализ рисков, количественный анализ, минимизацию риска и контроль.

1.3. Нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельности в России

Государство регулирует инвестиционную деятельность для развития рыночных отношений в стране. Регулирующая роль государства возрастает в условиях кризиса, а также проведения реформ. И наоборот, ослабевает при стабильной оживленной экономике.

Осуществляется государственное регулирование инвестиционной деятельности органами государственной власти. Государственное регулирование включает: 1) косвенное регулирование (регулирование условий инвестиционной деятельности); 2) прямое участие государства в инвестиционной деятельности, рис.1.6. Задачей косвенного регулирования является создание благоприятных условий для реализации инвестиционной деятельности. Это регулирование помогло разработать различные методы воздействия, которые стимулируют развитие инвестиционной деятельности.

Методы воздействия включают в себя: защиту интересов инвесторов, амортизационную политику, налоговую политику и другие меры воздействия. Благоприятные условия для развития инвестиционной деятельности осуществляются путем: 1) установления налоговых режимов, не носящих индивидуального характера; 2) защиты интересов инвесторов; 3) предоставления в пользование земли и природных ресурсов на льготных условиях; 4) расширения строительства объектов социально-культурного назначения с большим использованием средств населения или других внебюджетных источников; 5) создания и развития информационно-аналитической сети, для проведения рейтингов; 6) применения

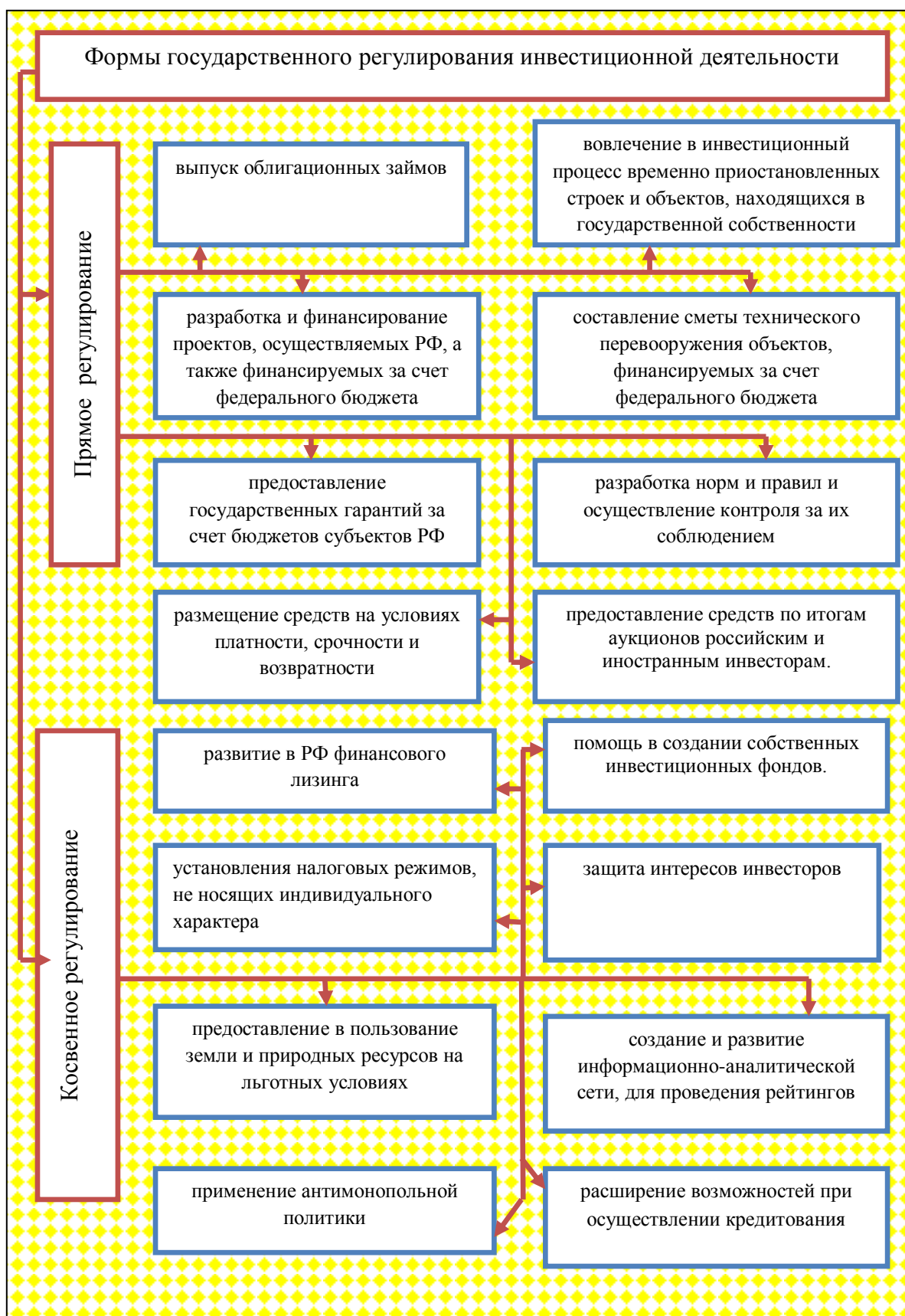


Рисунок 1.6-Формы государственного регулирования инвестиционной деятельности.

антимонопольной политики; 7) расширения возможностей при осуществлении кредитования; 8) развития в Российской Федерации финансового лизинга; 9) проведения в соответствии с темпами инфляции переоценки основных фондов; 10) помощи в создании собственных инвестиционных фондов.

Прямое участие государства в инвестиционной деятельности оказывает помощь при осуществлении капитальных вложений за счет средств федерального бюджета. Формами прямого участия являются: 1) разработка и финансирование проектов, осуществляемых РФ, а также финансируемых за счет федерального бюджета; 2) составление сметы технического перевооружения объектов, финансируемых за счет федерального бюджета; 3) предоставление государственных гарантий за счет бюджетов субъектов РФ; 4) размещение средств на условиях платности, срочности и возвратности; 5) закрепление части акций в государственной собственности, реализация которых через рынок ценных бумаг возможна лишь через определенный срок; 6) проведение экспертизы инвестиционных проектов в соответствии с законодательством РФ; 7) защита российского рынка от поставок устаревших энергоемких и ненадежных материалов; 8) разработка норм и правил и осуществление контроля за их соблюдением; 9) выпуск облигационных займов; 10) вовлечение в инвестиционный процесс временно приостановленных строек и объектов, находящихся в государственной собственности; 11) предоставление средств по итогам аукционов российским и иностранным инвесторам.

Регулирование инвестиционной деятельности должно быть рациональным по результатам и сбалансированным по степени гибкости. Это невозможно без создания определенных правовых форм. Право устанавливает нормативную базу, определяет положение субъекта инвестиционной деятельности, устанавливает юридическую ответственность, определяет различное использование инвестиционной деятельности и

контролирует отношения между участниками, в том числе и с государством.

Правовые нормы имеют несколько характеров: позволяющий, запрещающий, обязывающий и стимулирующий. В рыночной экономике основная роль экономико-правовых регуляторов - стимулировать и направлять инвестиционный процесс для сбалансированного развития национальной экономики. В России существует три уровня нормативных актов нормативно-правовой базы инвестиционной деятельности:

1) законодательные: а) высшей юридической силы - федеральные конституционные и федеральные законы; б) международные договоры; в) законодательство субъектов федерации;

2) подзаконные акты: а) указы Президента Российской Федерации; б) межправительственные постановления; в) правительственные постановления; г) внешнеэкономические соглашения субъектов Российской Федерации; д) ведомственные акты - приказы и постановления министерств и ведомств Российской Федерации; е) постановления и решения органов местного самоуправления;

3) локальные, представленные системой актов индивидуального характера: а) административные акты участников инвестиционной деятельности; б) нормативно-правовые договоры (на основе международного публичного и частного права, гражданского и трудового права Российской Федерации), рис.1.7. Основными нормативно- правовыми актами, регулирующими инвестиционную деятельность в России, являются:

1) Конституция Российской Федерации;

2) Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (с измен. и доп. от 12 декабря 2011 г.);

3) Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" (с измен. и доп. от 6 декабря 2011 г.);

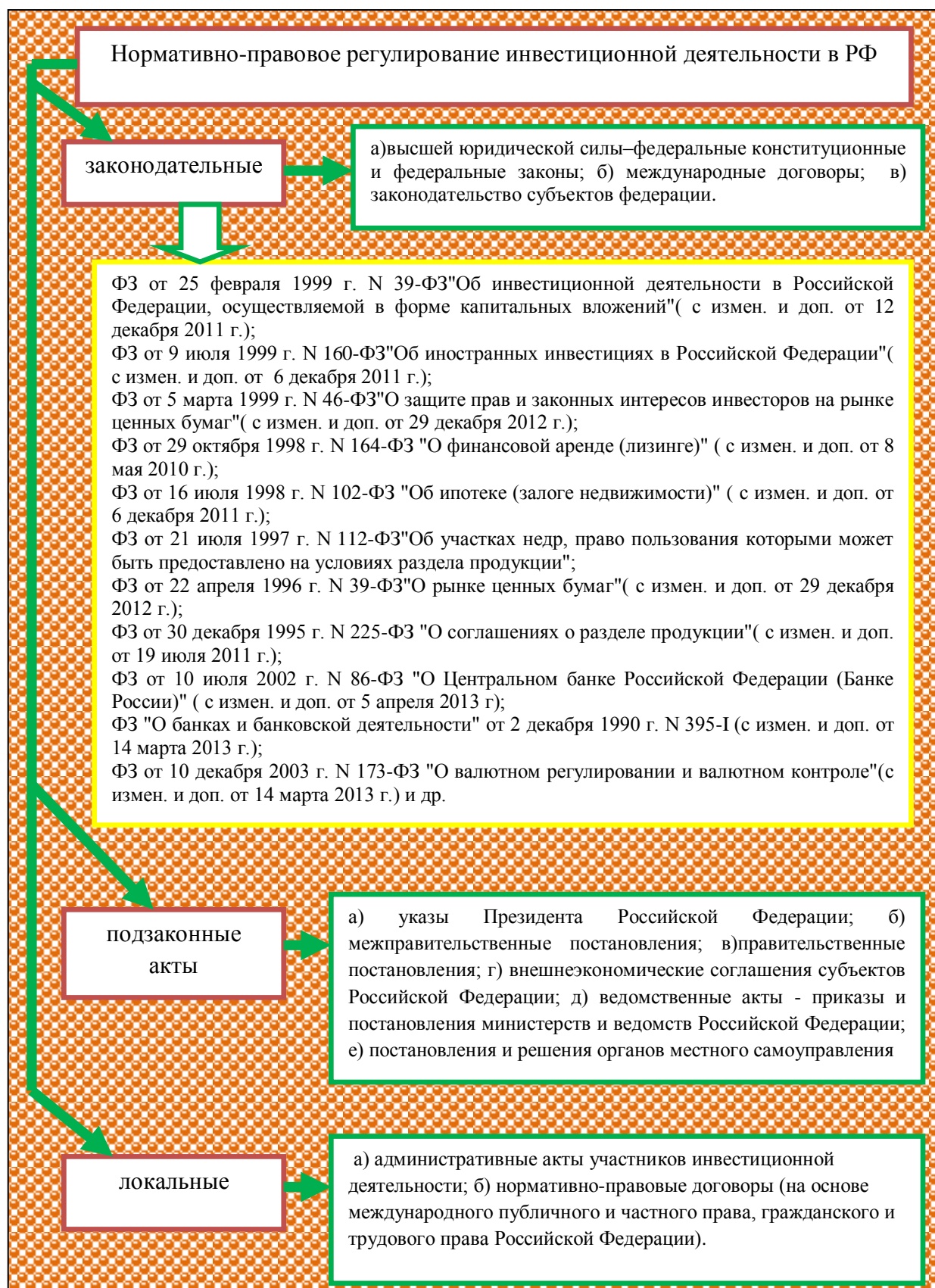


Рисунок 1.7– Нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельности в РФ.

4)Федеральный закон от 5 марта 1999 г. N 46-ФЗ"О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг"(с измен. и доп. от 29 декабря 2012 г.);

5)Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (с измен. и доп. от 8 мая 2010 г.);

6)Федеральный закон от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" (с измен. и доп. от 6 декабря 2011 г.);

7)Федеральный закон от 21 июля 1997 г. N 112-ФЗ"Об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции";

8)Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ"О рынке ценных бумаг"(с измен. и доп. от 29 декабря 2012 г.);

9)Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. N 225-ФЗ "О соглашениях о разделе продукции"(с измен. и доп. от 19 июля 2011 г.);

10)Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с измен. и доп. от 5 апреля 2013 г);

11)Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 2 декабря 1990 г. N 395-І (с измен. и доп. от 14 марта 2013 г.);

12)Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. N 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле"(с измен. и доп. от 14 марта 2013 г.).

Нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельности осуществляется также Гражданским кодексом РФ, Налоговым кодексом РФ, Земельным кодексом РФ и др.

Нормативно-правовые акты по своей сути направлены на обеспечение дополнительных налоговых льгот и предоставление бюджетных гарантий инвесторам. Есть три основных направления развития системы стимулирования инвестиционной активности: 1) предоставление бюджетных средств негосударственным структурам на возвратной основе; 2) реализация

принципа права собственности (из федерального бюджета выделяются капитальные вложения на развитие федеральной собственности, а из муниципального бюджета - на развитие муниципальной); 3) равенство прав инвесторов - гарантии прав и защиты инвестиций предоставляются всем инвесторам.

Основная задача государства в инвестиционном процессе - это создание благоприятных условий для роста частных инвестиций при ограничении своей функции непосредственного инвестора. Участие государства осуществляется не только в создании правовой основы деятельности частных инвесторов, но и в прямом инвестировании для достижения необходимых структурных сдвигов.

Выводы по первой главе

Под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта. Инвестиции представляют собой вложения средств в формирование определенных видов имущества для получения в будущем чистого дохода (прибыли) или других результатов. Формы инвестиций классифицируются по следующим признакам: по объектам вложения, по характеру участия в инвестировании, по периоду инвестирования, по формам собственности инвесторов, по региональному признаку.

Инвестиционная деятельность связана с риском. Под риском понимается уровень финансовой потери, выражающейся: а) в возможности не достичь поставленной цели; б) в неопределённости прогнозируемого результата; в) в субъективности оценки прогнозируемого результата.

Проектные риски предприятия характеризуются большим многообразием и в целях осуществления эффективного управления ими классифицируются по

следующим основным признакам: по видам, по этапам осуществления проекта, по комплексности исследования, по источникам возникновения, по финансовым последствиям, по характеру проявления во времени, по уровню финансовых потерь, по возможности предвидения, по возможности страхования. Для снижения рисков в инвестиционной деятельности необходима эффективная система управления, которая включает в себя качественный анализ рисков, количественный анализ, минимизацию риска и контроль.

Государство регулирует инвестиционную деятельность для развития рыночных отношений в стране и включает в себя: косвенное регулирование (регулирование условий инвестиционной деятельности) и прямое регулирование (участие государства в инвестиционной деятельности).

Глава 2. Организация финансовой деятельности предприятия ООО «РДР»

2.1. Организационно-правовая характеристика деятельности предприятия ООО "РДР"

Объектом исследования является предприятие ООО «РДР» -это коммерческая организация, организованная в форме Общества с ограниченной ответственностью, осуществляет свою деятельность на основании Гражданского Кодекса РФ[32], Налогового кодекса РФ, Федерального закона РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [13], Устава предприятия и др. нормативно-правовых актов. Учетная политика предприятия формируется главным бухгалтером и утверждается руководителем организации на основании и в соответствии с ПБУ 1/98 "Учетная политика организации" и требованиями Налогового кодекса РФ. Компания занимается следующими видами деятельности, табл.2.1.

Таблица 2.1- Виды деятельности компании ООО «РДР»

№ п/п	Классификация услуг
1	-серийное производство медицинского инструментария и оборудования;
2	-ремонт и техническое обслуживание медицинской техники;
3	- модернизация эндоскопического оборудования;
4	- продвижение товаров и услуг АКСИ на Российском и зарубежном рынке;
5	- разработка инновационного оборудования;
6	- производство опытных изделий;
7	- металлообработка;
8	продвижение на российском рынке медицинской продукции ведущих западных компаний;
9	предоставление помещений в аренду и управление недвижимым имуществом

Основным видом деятельности компании ООО «РДР» является производство и реализация высокотехнологичного оборудования и инструмента для эндохирургии, гинекологии, урологии, эндоскопии (видеоэндоскопии), торакальной хирургии, артрохирургии (артроскопии), отоларингологии (риноскопии), проктологии, сосудистой хирургии и др.

Основная задача предприятия ООО «РДР» - это продвижение высокотехнологичной эндоскопической продукции.

Компания ООО «РДР» предлагает:

- Персональный подход к каждому клиенту;
- Гибкую систему скидок;
- Проведение апробаций оборудования;
- Поставка в течение одной недели (при наличии оборудования на складе);

Организационная структура предприятия представлена на рис.2.1.

Возглавляет фирму Генеральный директор. Согласно Уставу он имеет следующие права: руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества – Генеральным директором; к компетенции Генерального директора относятся все вопросы руководства текущей деятельностью Общества за исключением вопросов, отнесенных к компетенции Собрания; генеральный директор без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы, совершает сделки от имени Общества, утверждает штаты, издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками Общества, предъявляет иски и претензии от имени Общества, выдает и отзывает доверенности, решает иные вопросы текущей деятельности Общества.

В подчинении Генерального директора находятся все службы предприятия. Рассмотрим подробнее основные службы предприятия.

Отдел бухгалтерии.

В состав данного отдела входят: Главный бухгалтер, бухгалтер- кассир, бухгалтер и бухгалтер по первичной документации. Главный бухгалтер обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству Российской Федерации, контроль за движением имущества и обязательств организации. Поэтому именно главный бухгалтер

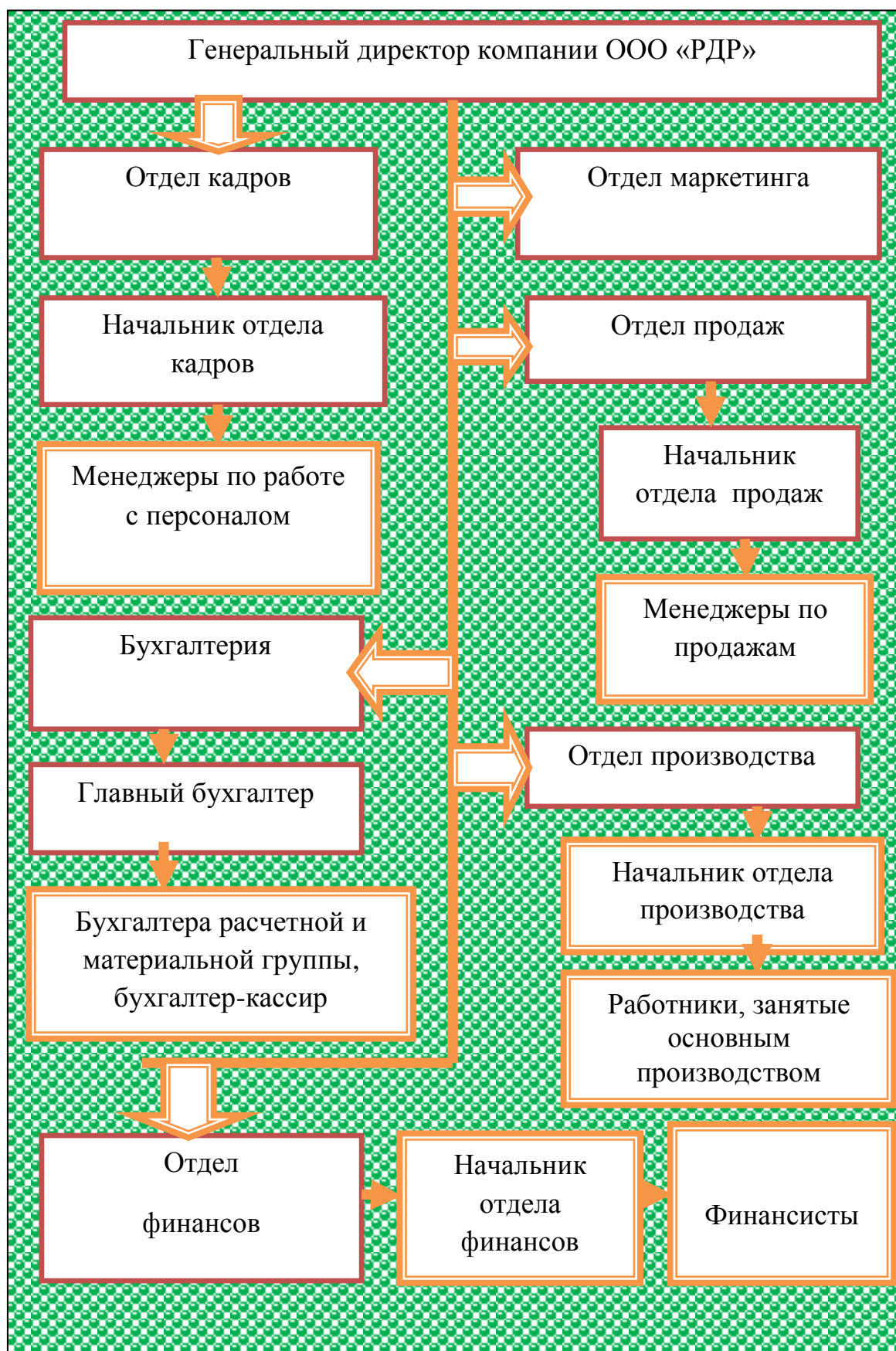


Рисунок 2.1.- Организационная структура предприятия ООО «РДР».

разрабатывает систему первичного учета. Он определяет, какими первичными документами должны оформляться все хозяйственные операции, которые осуществляются в данной организации. Требования главного бухгалтера по документальному оформлению хозяйственных операций и представлению в бухгалтерию необходимых документов и сведений обязательны для всех работников организации. Без подписи главного бухгалтера денежные и расчетные документы, финансовые и кредитные обязательства считаются недействительными и не должны приниматься к исполнению. Главному бухгалтеру организации запрещается принимать к исполнению и оформлению документы по операциям, которые противоречат законодательству или нарушают договорную и финансовую дисциплину. О таких документах главный бухгалтер письменно сообщает руководителю организации. Если руководитель издает распоряжение о принятии указанных документов к учету, то главный бухгалтер исполняет это распоряжение. При этом всю полноту ответственности за незаконность совершенных операций несет руководитель. Бухгалтер-кассир занимается распределением наличных средств фирмы (начисление и выдача заработной платы, проведения больничных, командировочных, пособий различного рода, выделение средств на хозяйственные нужды, выдача командировочных, формирование отчетности в ФСС, Пенсионный Фонд, разнесения выписок из банка- приход и так далее).

Бухгалтер занимается документацией по реализации товара (занесение накладных, счета - фактур, выписок из банка - расход, составление различных сверок с покупателями, работа с материалами и основными средствами). Бухгалтер по первичной документации выполняет следующие обязанности: проверка правильности оформления документов со склада (накладных, счета - фактур, счетов, актов, занесение в 1С – накладных, счета -фактур, выписок из банка).

Отдел продаж:

В него входят менеджеры, которые занимаются непосредственно клиентами. Каждый менеджер имеет свою базу клиентов, с которыми он работает. Он заключает договора, обговаривает сроки, условия поставки и оплаты товара, осуществляет прием заказов от покупателей. Данный отдел выполняет: обеспечение реализации продукции предприятия; обеспечение 100 % - ого выполнения заданий и обязательств по поставкам продукции и товаров в соответствии с заключенными договорами и заказами-нарядами организаций; рационализация работы сбытовой службы предприятия.

Важную роль в продвижении продукции играют менеджеры по продажам. Менеджер по продажам компании ООО «РДР» выполняет следующие работы, табл.2.2.

Таблица 2.2- Основные функции менеджера по продажам на предприятии ООО «РДР»

№ п/п	Основные функции
1	Разрабатывает и обеспечивает реализацию мероприятий по организации и созданию сети сбыта товаров (разработка и построение каналов движения товаров к потребителям; построение отношений с оптовыми и розничными торговыми предприятиями, иными посредниками; развитие дилерских отношений).
2	Организует преддоговорную работу (выбор вида договоров: дистрибьюторский, купли-продажи, пр.; определение способов и форм исполнения обязательств, разработка преддоговорной документации, согласование разногласий, анализ документации покупателей, пр.) и заключает договоры (купли-продажи, поставки, пр.). Создает и обеспечивает постоянное обновление информационных баз о покупателях (организационно-правовые формы, адреса, реквизиты, номера телефонов , др.).
3	Анализирует объемы продаж и подготавливает отчеты по результатам анализа для представления вышестоящему должностному лицу.

Рассмотрим работу отдела кадров на предприятии ООО «РДР».

В него входит начальник отдела кадров и менеджеры по персоналу, в обязанности которого входит: организация работы с персоналом в соответствии с общими целями развития предприятия и конкретными направлениями кадровой политики для достижения эффективного

использования и профессионального совершенствования работников; обеспечение укомплектование предприятия работниками необходимых профессий, специальностей и квалификаций; определение потребности в персонале, изучение рынка труда с целью определения возможных источников обеспечения необходимыми кадрами; осуществление подбора кадров, проведение собеседования с нанимающимися на работу, в том числе с выпускниками учебных заведений, с целью комплектования штата работников; организация обучения персонала.

Основные цели в системе управления персоналом на предприятии ООО «РДР» являются: 1) планирование и маркетинг персонала; 2) учет и наем персонала; 3) организация трудовых отношений; 4) обеспечение нормальных условий труда; 5) обеспечение развития персонала 6) мотивация и стимулирование персонала.

На предприятии ООО «РДР» как и на любом другом, происходит движение кадров, прием и увольнение. Это связано: с поиском новой работы работников, повышением по службе и т.д. Как правило, на предприятии, при освобождении штатной единицы объявляется конкурс на вакантную должность. Обычно поиск кандидатов начинается с подачи объявления в СМИ или своим работникам. Таким образом, используются как внешние, так и внутренние источники поиска кандидатов. Набор кадров – один из ключевых моментов работы на предприятии ООО «РДР», т.к. от качества отобранных кадров зависит эффективность работы предприятия и использование всех остальных ресурсов. Поэтому ошибки в подборе кадров являются растратой денег, а хорошие кадры – удачный способ их вложения.

При наборе персонала руководство ООО «РДР» пользуется следующими критериями и принципами (рис.2.2). Несмотря на структуризацию процесса отбора, руководству иногда приходится сталкиваться с ситуацией, когда поиск и отбор персонала заранее не планируется и осуществляется лишь в момент, когда руководитель

сталкивается с необходимостью заполнения тех или иных вакансий. Потребность в персонале оценивается генеральным директором и основывается на изменении объема работ.

Значимость правильного решения проблемы найма на работу связана с высокой стоимостью кадров (рабочей силы). Поэтому, решая проблему отбора, в первую очередь ООО «РДР» определяет, нужен ли данный человек или нет (намного дороже будет стоить ошибка (например, через три месяца данный работник заявит о своем уходе)).



Рисунок 2.2- Принципы и критерии, используемые руководством предприятия ООО «РДР».

Определенную помощь в том, чтобы избежать ошибок при отборе кадров на предприятии ООО «РДР», оказывают различные источники информации:

- 1) заявление о приеме (первое общее впечатление о кандидате); фотография (внешность);
- 2) биография (процесс становления, детали личности);
- 3) личная анкета (систематизация самой важной информации о поступающем, хранение данной информации);
- 4) диплом (успеваемость в ВУЗе, относительные сведения о квалификации);
- 5) трудовая книжка (место работы в биографии, прежние сферы деятельности, квалификационная характеристика);
- 6) рекомендации (профпригодность);
- 7) разговор с поступающим (заполнение пробелов в информации, дает личное представление о поступающем);
- 8) пробная работа (умения и навыки в работе).

При отборе кадров ООО «РДР» руководствуется рядом принципов и критериев отбора персонала, для этого используются следующие способы отбора персонала: анализ и оценка заявительных документов; собеседование; тестирование.

Важную роль в повышении качества выполнения работы на предприятии ООО «РДР», играют методы управления персоналом. Можно выделить следующие методы управления, применяемые на ООО «РДР»:

- организационно-административные, основанные на прямых директивных указаниях;
- экономические, обусловленные экономическими стимулами;
- социально-психологические методы, применяемые с целью повышения социальной активности сотрудников, табл.2.3.

Таблица 2.3-Методы управления персоналом, используемые руководством ООО «РДР»

Методы	Меры воздействия	
Административные	Распорядительные	распоряжение руководства; координация работ; контроль исполнения.
	Материальная ответственность	депремирование; штраф.
	Дисциплинарная ответственность	выговор; увольнение.
Экономические	Оплата труда	премия; вознаграждение
Социально психологические -	Психологические	убеждение; просьба; похвала; запрещение.
	Социальные	наблюдение; собеседование.

По табл.2.3. видно, что административными методами являются: материальная ответственность, дисциплинарная и распорядительные меры воздействия. Экономические – это надбавки к заработной плате. К психологическим методам воздействия относятся- похвала, запрещение, просьба, убеждение.

Немаловажная роль в повышении заинтересованности работников предприятия принадлежит экономическим методам управления персоналом. На ООО «РДР» применяется окладно- премиальная система оплаты труда. Т.е. на оклад начисляется процент премии, который может составлять от 10% до 30% в зависимости от качества и объемов выполненной работы. За недобросовестное отношение к труду существуют удержания из заработной платы. Так, за замечания или выговор происходит снижение размера премирования по следующим ставкам: За замечание- 5%; за выговор-35%.

Особое место в структуре предприятия ООО «РДР» занимает отдел маркетинговой службы. Управление маркетингом — включает в себя анализ, планирование, проведение мероприятий и контроль за проведением мероприятий, направленных на установление, укрепление и поддержание выгодных обменов с целевыми покупателями, с целью достижения необходимых уровней сбыта, прибыли и доли рынка. На предприятии ООО

«РДР» -это служба маркетинга, которая организована по функциональному принципу, рис.2.3.

Созданы специальные отделы, выполняющие все функции маркетинга: исследование рынка, планирование производства и маркетинга, управление сбытом, его стимулированием и т.д. Организация по «функциям» — означает, что все рынки и виды выпускаемой продукции могут рассматриваться в виде некоторых однородностей, для которой вполне достаточно четкая специализация её подразделений по направлениям.



Рисунок 2.3- Схема организации службы маркетинга по функциональному принципу в ООО «РДР».

Таким образом, основными функциями управления на предприятии ООО «РДР» являются: общее руководство предприятием и его подразделениями: прогнозирование перспектив развития предприятия; изучение рыночной информации; проведение переговоров, заключение договоров; координация всей деятельности. Оперативное руководство- контроль за производством и сбытом продукции; осуществление сделок по реализации продукции; контроль за дисциплиной. Организация труда и заработной платы: разработка положения об оплате труда; проведение наблюдений по использованию рабочего времени; расчеты по начислению заработной платы. Организация материально-технического снабжения: организация работы с поставщиками сырья; определение требований по закупаемым ресурсам; проведение переговоров и заключение договоров. Экономический анализ финансово- хозяйственной деятельности: анализ доходов и расходов; анализ себестоимости продукции; анализ получения

прибыли; анализ использования ресурсов; проведение комиссий. Отчетность: составление всех видов отчетов; сдача (прием) отчетной документации. Комплектование, подготовка и переподготовка кадров: анализ функционирования системы управления персоналом; решение вопросов приема, увольнения и перестановки кадров; вопросы премирования и наказаний; организация повышения квалификации. Общее делопроизводство и техническое обслуживание аппарата управления: система работы с документами; автоматизация управленческого учета.

Проведем анализ деятельности предприятия ООО «РДР» на основании данных бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках предприятия с 2010-2012 г.г., прил.В. Формулы для расчета коэффициентов финансовой устойчивости представлены в прил.Г. Рассмотрим анализ структуры собственных и заемных средств, этот анализ необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности предприятия и его рыночной устойчивости. Этот момент очень важен, во-первых, для внешних потребителей информации (например, банков и других поставщиков ресурсов) при изучении степени финансового риска и, во-вторых, для самого предприятия при определении перспективного варианта организации финансов и выработке финансовой стратегии. Состав и структура капитала предприятия представлена в табл.2.4.

Таблица 2.4-Состав и структура капитала предприятия в период с 2010-2012 г.г.

Группы источников	2010 г.		2011 г.		2012 г.		отк. 2012 г. от 2010 г.
	Тыс. руб.	Доля, %	Тыс. руб.	Доля, %	Тыс. руб.	Доля, %	Доля, %
Собственные	21414	39,28	20646	37,00	20174	29,61	-9,67
Заемные, всего	33105	60,72	35149	63,00	47959	70,39	+9,67
В том числе:							
Краткосрочный	447	0,82	569	1,02	622	0,91	+0,09
Долгосрочный	32658	59,9	34580	61,98	47337	69,47	+9,57
Общая сумма капитала	54519	100	55795	100	68133	100	-

Данные табл.2.4 показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается увеличение общей стоимости капитала на 13614 тыс. руб. и на конец анализируемого периода стоимость капитала составила 68133 тыс. руб. Наибольший удельный вес в общей структуре капитала приходится на заемные источники финансирования и по состоянию на 2012 г. доля заемных средств составила более 70%, рис.2.4.



Рисунок 2.4- Структура капитала предприятия в 2012 г.

При этом наблюдается, что произошло увеличение доли заемного капитала на 9,67%, и снижение собственного на 9,67%. В том числе доля краткосрочного и долгосрочного капитала увеличились на 0,09% и 9,57% соответственно. Это говорит о том, что предприятие очень зависимо от внешних источников финансирования, при этом замечено к концу анализируемого периода произошла еще большая зависимость предприятия от внешних инвесторов, что следует оценить отрицательно. В связи с тем, что доля заемного капитала увеличилась, соответственно и коэффициент финансовой зависимости, составил 70,39%, табл.2.5.

Таблица 2.5- Динамика коэффициентов финансовой устойчивости предприятия с 2010-2012 г.г.

показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	откл. 2012 г. от 2010 г.
Коэффициент финансовой автономности предприятия, %	39,28	37,0	29,61	-9,67
Коэффициент финансовой зависимости, %	60,72	62,99	70,39	+9,67
коэффициент финансового риска	1,54	1,70	2,37	+0,83

В связи с ростом зависимости предприятия от внешних источников финансирования, произошло и увеличение коэффициента финансового риска (формулы расчетов показателей финансовой устойчивости представлены в прил.В.) на 0,83 и на конец анализируемого периода этот показатель составил 2,37, рис.2.5.

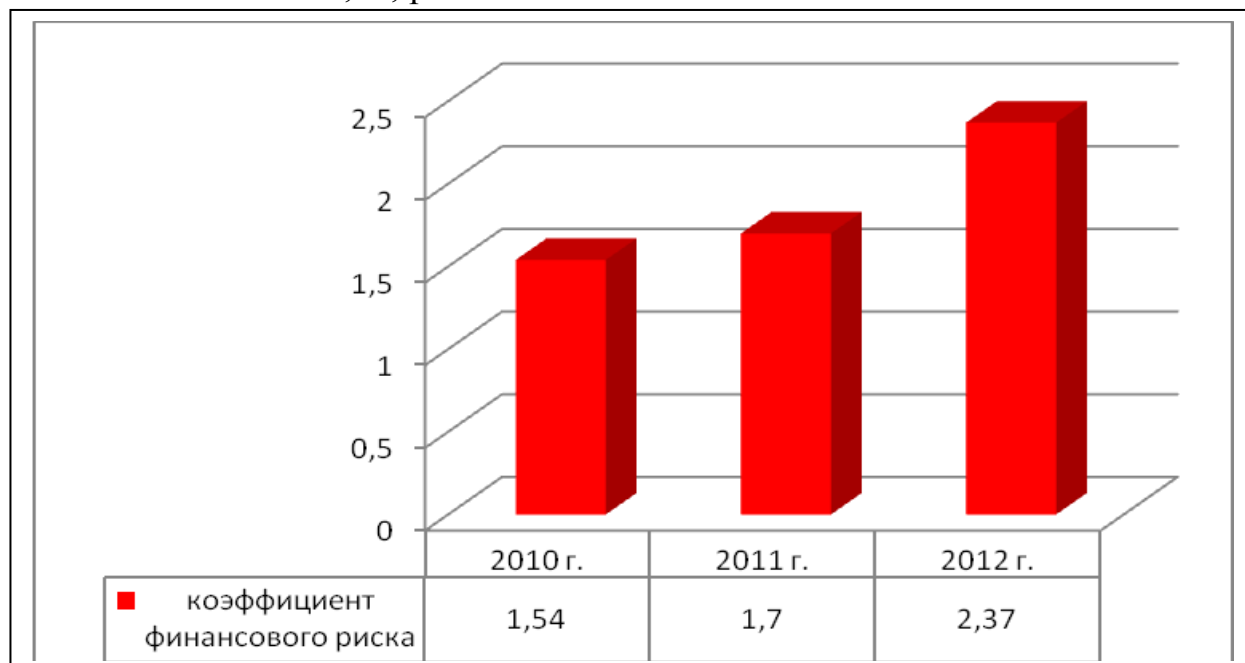


Рисунок 2.5- Динамика коэффициента финансового риска предприятия с 2010-2012 г.г.

Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, является коэффициент маневренности капитала, который показывает, какая часть собственного капитала находится в обороте, т.е. в той форме которая позволяет свободно маневрировать этими средствами.

Коэффициент должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств предприятия.

Произведем расчет коэффициента маневренности капитала, табл.2.6.

Данные табл.2.6 показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается снижение коэффициента маневренности капитала на 10,02%, это говорит о том, что доля капитала, находящегося в обороте снизилась, что следует оценить отрицательно.

Таблица 2.6-Динамика коэффициента маневренности капитала с 2010 -2012 г.г.

показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Отк. 2012 г. от 2010 г.
Общая сумма собственного капитала, т. руб.	21414	20646	20174	-1240
Сумма долгосрочных пассивов предприятия	447	569	622	+175
Общая сумма постоянного капитала ,т.р.	21861	21215	20796	-1065
Общая сумма внеоборотных активов ,т.р	11459	1212	13017	+1558
Сумма собственных оборотных средств= сумма постоянного капитала- сумма внеоборотных активов	10402	9093	7779	-2623
Коэффициент маневренности, %	48,58%	44,04%	38,56%	-10,02%

Поведем анализ показателей прибыли, рентабельности и деловой активности предприятия с 2010-2012 г.г.на основании формул, представленных в прил.Г, расчеты оформим в виде табл.2.7.

Данные табл.2.7 показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается рост показателей выручки и прибыли. Так, в частности выручка увеличилась на 14989 тыс. руб. и на конец анализируемого периода составила 48633тыс. руб. Произошел рост всех показателей прибыли, прибыль от продаж и валовая прибыль увеличились на 4888 тыс. руб. и 5246 тыс. руб. и составили на конец анализируемого периода 14858 тыс. руб. и 17022 тыс. руб. В связи с ростом показателей прибыли произошло увеличение показателей рентабельности.

Таблица 2.7- Динамика показателей прибыли, рентабельности и деловой активности с 2010-2012 г.г.

показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Отклонение 2012 г. от 2010 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	33644	40491	48633	+14989
Валовая прибыль, тыс. руб.	11776	14172	17022	+5246
Прибыль от продаж, тыс. руб.	9976	12112	14858	+4888
Общая сумма оборотного капитала, тыс. руб. в том числе:	43060	43673	55116	+12060
денежные средства , тыс. руб.	796	3354	1972	+1176
Дебиторы , тыс. руб.	16952	12586	16511	-448
Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	54519	55795	68133	+13614
Стоимость собственного капитала, тыс. руб.(1 раздел пассива)	21414	20646	20174	-1240
Уставный капитал предприятия, тыс. руб.	10418	10418	10418	-
Длительность оборота денежных средств, дни	8,52	29,82	14,59	+6,07
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни	181,39	111,90	122,22	-59,17
Продолжительность оборота капитала, дни	583,36	496,06	504,35	-79,01
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,571	1,961	2,411	+0,84
Рентабельность всего капитала, %	24,11	27,10	24,68	+0,58
Рентабельность продаж, %	29,65	29,91	30,55	+0,9
Рентабельность уставного капитала. %	126,19	145,15	161,42	+35,23

Так, в частности рентабельность продаж составила 30,55%, а это на 0,9% выше по сравнению с тем же показателем 2010 г. Значительный прирост произошел по показателям рентабельности уставного капитала, который увеличился на 35,23% и составил в 2012 г. 161,42%. Незначительно увеличилась рентабельность всего капитала, прирост этого показателя составил менее 1%, рис.2.6.

Показатели деловой активности показывают ускорение оборотов, в частности показатель оборота дебиторской задолженности и оборота капитала ускорились на 59,17 и 79,01 дня соответственно; незначительно

замедлилась оборачиваемость денежных средств и собственного капитала и на конец анализируемого периода эти показатели составили 14,59дня и 2,4 дня.

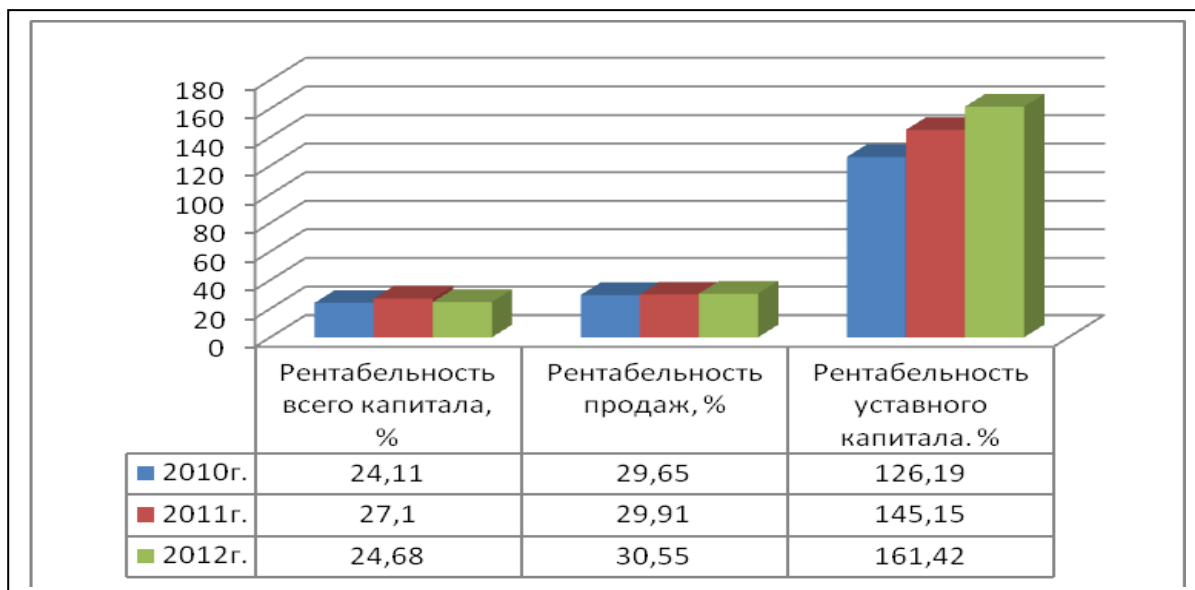


Рисунок 2.6-Динамика показателей рентабельности предприятия.

Проведем оценку платежеспособности и ликвидности предприятия. Для оценки платежеспособности предприятия рассчитывают показатели ликвидности. Но для этого сгруппируем текущие активы по степени ликвидности, данные оформив в виде табл.Д.1(прил.Д).

На основании сгруппированных активов рассчитаем показатели ликвидности предприятия на основании формул представленных в прил.В. Данные расчеты оформим в виде табл.2.8.

Таблица 2.8-Показатели ликвидности предприятия с 2010-2012 г.г.

Показатель ликвидности	норматив	2010 г.	2011 г.	2012 г.	отклонение
Абсолютный, %	Более 20-25%	11,57	17,48	11,25	-0,32
Промежуточный	0,7-1,0	1,28	1,22	1,13	-0,15
Общий	Больше 2	1,32	1,26	1,16	-0,16

Показатели ликвидности предприятия показывают, что общий и абсолютный показатели ликвидности ниже норматива. Только промежуточный коэффициент ликвидности находится в пределах нормы и

составил 1,28% в 2010 г. и 1,13% в 2012 г. Замечено снижение данного все показателей ликвидности, так в частности, показатели промежуточной и общей ликвидности снизились в пределах 0,15%, абсолютный показатель ликвидности снизился на 0,32. Следовательно, баланс предприятия нельзя назвать абсолютно ликвидным, так как не все показатели находятся в пределах нормативных значений, при этом наблюдается отрицательная динамика.

Резюмируя вышеизложенное можно сделать вывод, что в целом показатели прибыли и выручки предприятия показывают положительную динамику, наблюдается и рост показателя рентабельности, значительный рост произошел по рентабельности уставного капитала. Однако предприятие является финансово зависимым, так как баланс сформирован в основном за счет заемных источников финансирования, доля которых на конец анализируемого периода составляет более 70%, произошло увеличение коэффициента финансового риска. Баланс предприятия не является ликвидным, так как показатели платежеспособности показывают отрицательную динамику и не находятся в пределах нормативных значений. Таким образом, для данного предприятия необходимо рассмотреть все возможности и разработать стратегию, направленную на повышение финансовой устойчивости организации.

2.2. Система бюджетов инвестиционного проектирования предприятия ООО "РДР"

2.2.1. План инвестиций и обоснование инвестиционного проекта

Как уже было описано выше, одним из видов деятельности предприятие ООО «РДР» является производство и реализация медицинского оборудования.

В качестве инвестиционного проекта, направленного на совершенствование инвестиционной деятельности предприятия, целесообразно предложить: открытие медицинского центра по оказанию различных видов медицинских услуг, основными из них являются: услуги терапевта, окулиста, хирурга, массаж и др. виды услуг, табл.2.9.

Медицинский центр планируется открыть в Ленинградской области в г. Пушкино, который расположен в 35 км от Санкт-Петербурга, численность населения составляет 92 889 человек. (по данным переписи на 2010 г.). Такой выбор места расположения можно объяснить тем, что в Санкт-Петербурге достаточно много различных медицинских центров, в настоящее время их не хватает в пригородах и областях.

Для организации медицинского центра необходимо провести следующие мероприятия: определиться с местом, где можно будет арендовать помещение под медицинский центр; взять на себя ответственность за обустройство арендованного имущества: заключение договоров и доведение до результата на покупку оборудования для медицинского центра; закупка медицинских принадлежностей и другого инвентаря для медицинского центра; начальнику отдела кадров набрать необходимый квалифицированный персонал для работы в медицинском центре; отделу маркетинга организовать проведение рекламной компании об открытии медицинского центра.

Миссией предприятия должно стать: “Обеспечение жителей качественными медицинскими услугами”. Главной целью проекта по оказанию медицинских услуг является получение прибыли компанией, посредством: разработки, производства и реализации более сильных, чем у конкурентов решений, способствующих повышению эффективности медицинского обслуживания по приемлемым для них ценам; регулярного пересмотра ценовой политики предприятия (закупать фирменные лекарства по более низким ценам и т.д.), что позволит снизить закупочные цены;

Таблица 2.9 -Основные виды медицинских услуг медицинского центра

№ п/п	Вид услуг	Характеристика услуги
1	Гинекология	Консультация гинеколога и гинекологический осмотр, прием гинеколога, диагностика и лечение гинекологических заболеваний, подготовка к беременности, лечение бесплодия, миомы, лечение эндометриоза, лечение хламидиоза и др. половых инфекций, медикаментозный аборт и многое другое. Лечение пиявками (гирудотерапия) женских проблем.
2	Трихология	Лечение волос и лечение кожи головы
3	Гирудотерапия	Эффективное и безопасное лечение пиявками варикозного расширения вен и др. сосудистых заболеваний
4	Урология	Консультация уролога андролога, диагностика и лечение урологических заболеваний: аденомы, простатита, мужского бесплодия, импотенции и половых инфекций. Решение проблем мочеполовой системы как мужчин, так и женщин. Лечение урологических заболеваний гирудотерапией.
5	Лечение лазером	Лазерное удаление бородавок, папиллом, кондилом и родинок. Лечение лазером гинекологических заболеваний (эрозии шейки матки, дисплазию шейки матки, лечение и удаление кист).
6	Психология	Психологическая помощь - советы и консультация психолога, лечение депрессии, лечение неврозов, коррекция сексуальных расстройств, устранения страхов (фобий), психологические тренинги(аутотренинг, саморегуляция, самовнушение, самогипноз), советы психолога по снятию стрессов.
7	Обследование	Медицинское обследование организма и отдельных органов
8	УЗИ	УЗИ почек, ультразвуковое исследование щитовидной железы и брюшной полости, гинекологическое УЗИ, урологическое, УЗИ при беременности. ультразвуковое исследование сосудов, сердца и любых органов.
9	Аллергология иммунология	Аллерголог-иммунолог - врач-специалист в области диагностики и лечения аллергических заболеваний и нарушений иммунной системы
10	Массаж	Массаж является мощным средством воздействия как на весь организм, так и на отдельные его системы. Эффект массажа обусловлен взаимодействием ряда факторов: характера массажных приемов, их силы и продолжительности.
11	Онкология	Диагностика, профилактика и лечение онкологических заболеваний. Выявление злокачественных опухолей на ранней стадии. Запись на прием и консультация врача онколога. Лечение рака на всех стадиях заболевания.
12	Неврология	Заболевания нервной системы (периферической и центральной), исследования, консультация и помощь невролога, лечение неврологического характера
13	Рефлексотерапия	Иглотерапия, аурикулотерапия, термопунктура, лазеропунктура, магнитопунктура и многое другое
14	Дерматовенерология	Обследование и лечение половых партнеров от бактериально-вирусных инфекций: хламидиоза, микоплазмоза, уреаплазмоза, герпеса, цитомегаловируса и т.д.
15	Эндокринология	Лечение заболеваний щитовидной железы: тиреоидит, узловой зоб, тиреотоксикоз, гипотиреоз. Лечение сахарного диабета
16	Отоларингология (ЛОР)	Лечение заболеваний полости носа, уха и гортани. ЛОР-врач принимает взрослых, детей и грудничков.
17	Хирургия	Обследование, лечение, хирургические вмешательства
18	Кардиология	Диагностика и лечение заболеваний сердечно-сосудистой системы (лечение порока сердца, сердечной недостаточности, стенокардии и др.)
19	Терапевт	Первичные осмотры, анализы, исследования, диагностика, лечение внутренних болезней

организовать на территории медицинского центра -аптеки по продаже лекарственных препаратов; обеспечения полного материального благосостояния и всестороннего развития рабочих и служащих; развития профессионального менеджмента, ориентированного на маркетинг.

Миссия Медицинского центра в лозунговой форме:

Мы работаем для Вас!

Эффективность! Качество! Цена!

Клиника медицины - это сильные решения сложных задач!

Эффективные решения по приемлемым ценам!

Для достижения поставленных целей предлагается следующий детальный план работ по инвестиционному проекту: работы по доказательству осуществимости проекта, работы по приобретению производственных фондов, работы по найму персонала, работы по оформлению медицинского центра, табл.2.10.

Таблица 2.10 -Детальный план работ по инвестиционному проекту

№ п/п	План работ по инвестиционному проекту
1	Работы по доказательству осуществимости проекта
1.1	Формирование идеи проекта.
1.2	Разработка бизнес-плана проекта.
1.3	Проведение финансовой экспертизы проекта.
2	Работы по приобретению производственных фондов
2.1	Поиск помещения под аренду
2.2	Заключение договора аренды
2.3	Приобретение медицинского оборудования, оргтехники и другого инвентаря
3	Работы по найму персонала (отбор медицинских работников имеющих высокий уровень квалификации)
4	Работы по оформлению медицинского центра
4.1.	Установка рекламных щитов, вывески.
4.2.	Работы по обустройству и оформлению медицинских помещений

Все выше перечисленные работы относятся к предпроизводственному периоду и занимают период 2 месяца. Эти работы по проекту ведутся

параллельно-последовательным способом и представленное их расположение не является ранжированной в порядке приоритета.

В инновационном процессе будут участвовать следующие лица: помощник генерального директора, менеджер по персоналу, маркетолог, главный врач, подсобные рабочие. Схему взаимодействия можно изобразить следующим образом, рис.2.7.

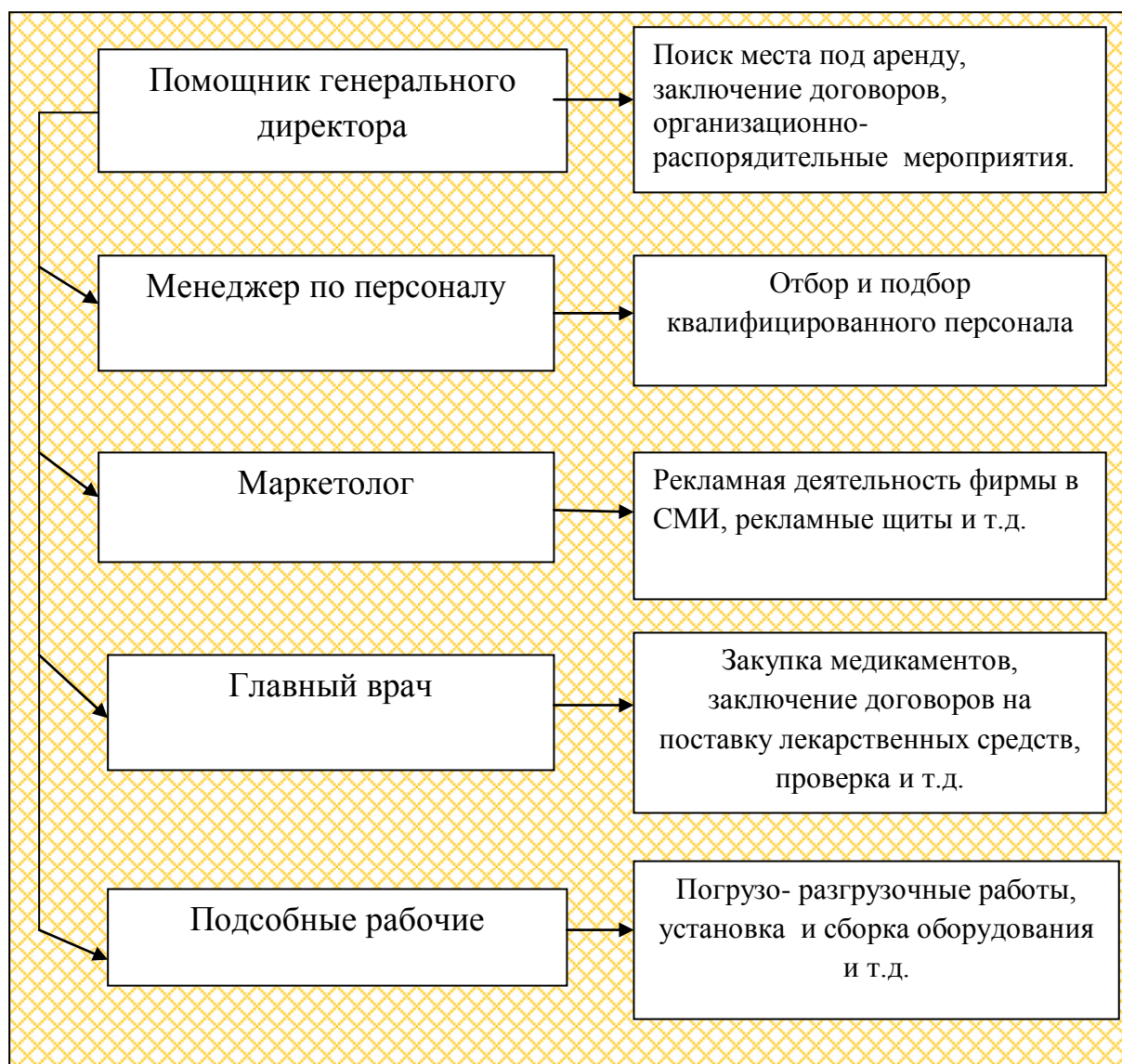


Рисунок 2.7- Схема взаимодействия участников инвестиционного процесса.

Предполагается, что в медицинском центре будут работать специалисты высокой квалификации по всем медицинским направлениям: гинекологи, урологи, дерматологи, пластические хирурги, гидроколонотерапевты, сексопатологи, гирудотерапевты и многие другие.

Одной из задач организации ООО «РДР» должно стать обеспечение максимального удовлетворения потребности населения в медицинских услугах. В настоящее время как в целом по России, так и по крупным городам достаточно мощное развитие получил медицинский вид бизнеса, поэтому инвестиции в этот вид бизнеса должны дать положительный эффект. Перейдем к более подробному рассмотрению инвестиционного проекта-открытие медицинского центра.

2.2.2. Бюджет организационных и производственных мероприятий инвестиционного проекта

Как уже было описано выше, к организационным мероприятиям инвестиционного проекта относится: выбор места для организации медицинского центра, покупка необходимого медицинского оборудования и инвентаря, набор кадров для организации работы медицинского центра, маркетинговые мероприятия. Рассмотрим эти мероприятия подробнее.

Так, в частности, планируется организовать медицинский центр в г. Пушкино в одном из людных мест, площадью 100 кв. м. Средняя стоимость аренды такого помещения в месяц составляет 100,0 тыс. руб. Для медицинского центра необходимо закупить все необходимое оборудование, но так как компания ООО «РДР» сама является производителем медицинского оборудования, то какая-то часть медицинского оборудования у предприятия уже имеется. В связи с тем, что компания занимается не всеми видами оборудования, то необходимо будет приобрести дополнительное медицинское оборудование у сторонних организаций. Основными видами оборудования являются: медицинская мебель, оборудование, кварцевые лампы, облучатели бактерицидные, расходные материалы, дезинфицирующие средства, расходные материалы и др., табл.2.11.

Таблица 2.11 - Основные виды медицинского оборудования и инвентаря для организации работы медицинского центра

№ п/п	Вид оборудования	Характеристика
1	Медицинская мебель	Медицинские кровати Аксессуары к медицинским кроватям Медицинские шкафы Столы процедурные (манипуляционный) Штативы, капельницы Медицинские столы и кресла Стол врача Лабораторная мебель Светильники для медицинских учреждений
2	Медицинские инструменты	Инструменты Стетоскопы Инструменты для отоларингологии и офтальмологии Наборы для врачей Неврологические молоточки
3	Медицинское оборудование	Медицинское оборудование Гинекологические кресла Электрокардиографы Спирометры, дыхательные тренажеры Стерилизация, хранение и утилизация мед.инструмента Прочее медицинское оборудование
4	Расходные материалы	Катетеры Урология Материалы для инфузионной терапии Шприцы и иглы Бинты, вата, пластыри, жгуты Гастроэнтерология Перчатки Трубки трахеостомические Бахилы, простыни, халаты одноразовые
5	Расходные материалы	бинты, вата, перчатки, бахилы и многое другое
6	Дезинфицирующие средства	Стерилиум, салфетки, мыло, Средство антисептическое для обработки рук
7	Кварцевые лампы, облучатели бактерицидные	

Для организации работы медицинского центра необходимо осуществить прием кадров , а при наборе кадров необходимо использовать эффективные источники информации. Так, в частности, в настоящее время большое распространение получили интернет-сайты о работе. На некоторых

сайтах посещаемость в сутки составляет более 50 тыс. человек. Таким образом, для данного предприятия целесообразно для большего охвата соискателей , размещать вакансии на сайтах в интернете. В настоящий момент наиболее лидирующие позиции занимают следующие сайты о работе: HeadHunter (hh.ru), SuperJob.Ru , Работа.ru, Zarplata.RU, buildteam.ru , Из рук в руки, rjb.ru, vakant.ru и другие, табл.2.12.

Таблица 2.12-Рейтинг сайтов по поиску работы

№ п/п	Сайты	№ п/п	Сайты
1	HeadHunter (hh.ru)	10	Доска.py (www.doska.ru)
2	SuperJob.Ru	11	rjb.ru
3	rabota.mail.ru	12	vacprofi.ru
4	buildteam.ru	12	vakant.ru
5	Zarplata.RU	14	I-Worker (iworker.ru)
6	Вакансия.RU	15	Из рук в руки (irr.ru)
7	rosrabota.ru	16	job.ws
8	funkyjob.ru	17	CareerRussia.ru
9	futuretoday.ru	18	КадРОВичка.py (www.kadrovichka.ru)

Все сайты имеют различную посещаемость и соответственно различную эффективность от размещения вакансий. Самым лидирующим сайтом по поиску сотрудников является в настоящий момент сайт HeadHunter (hh.ru). Размещение вакансий на этом сайте платное, но на нем достаточно высокая эффективность по поиску работников, в среднем в сутки посещаемость сайта составляет 55 тыс. человек. Это достаточно высокий уровень посещения. Рассмотрим подробнее деятельность компании HeadHunter, направленной на подбор кадров в организацию.




Группа компаний HeadHunter (hh.ru) работает на рынке интернет-рекрутмента с 2000 года. На данный момент сайт hh.ru является одним из лучших онлайн-ресурсов для поиска работы и найма персонала. Бизнес-модель HeadHunter построена на продаже информации из базы данных резюме. Стратегия компании - инвестиции в новые технологии и постоянное

совершенствование нашего сервиса. Миссия HeadHunter: помогать HR-менеджерам и рекрутерам качественно и в срок закрывать вакансии; содействовать соискателям в поиске достойной работы. Основу соискательской аудитории сайта составляют высококвалифицированные специалисты разного профиля. Руководители, менеджеры высшего и среднего звена, рабочий персонал - все они приходят искать работу на hh.ru.

Качество размещаемых на сайте резюме обеспечивается за счет тщательной ручной модерации. Неинформативные резюме на сайте не публикуются. Каждая вакансия, добавляемая работодателями, также проходит проверку вручную. Компания строго следит за тем, чтобы на HeadHunter не публиковались объявления сомнительного характера и с недостаточной информацией о предполагаемой работе. HeadHunter предоставляет удобные инструменты для работы как работодателям, так и соискателям. Например, чтобы отправить кандидату шаблонное письмо приглашения на собеседование или отказа, рекрутеру достаточно один раз кликнуть мышью. Конкурентным преимуществом hh.ru является уникальная гибкая система настройки конфиденциальности резюме. Эти и другие функции позволяют сайту привлекать лучших кандидатов, а работодателям - быстро и качественно осуществлять поиск персонала. Группа компаний HeadHunter состоит в следующих ассоциациях и сообществах: Российская ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК), Национальная конфедерация "Развитие человеческого капитала" и The Network, международная сеть job-сайтов, табл.2.13.

Таким образом, сотрудничество с компанией HeadHunter позволяет искать соискателей в различных городах и регионах, охватывая большое количество соискателей. Размещение вакансий на сайте HeadHunter, как уже было описано выше, платное, табл.2.14.

Таблица 2.13-Ассоциации и сообщества компании HeadHunter, являющейся одной из лидирующих компания по набору сотрудников для организаций

Ассоциации и сообщества	логотип	характеристика
Российская ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК)		<p>Цель: сформировать в России цивилизованное информационное общество, которое будет иметь свое законодательство и свои кодексы профессиональной деятельности, принятые как пользователями, так и участниками интернет-рынка.</p> <p>Одна из ключевых задач Ассоциации состоит в построении эффективного диалога между государством и компаниями, действующими в сфере информационных, коммуникационных и интернет-технологий.</p> <p>РАЭК принимает активное участие в решении общественно значимых задач, нацеленных на развитие информационного общества в России и укрепление образа России как ответственного участника международного информационного пространства.</p>
Национальная конфедерация "Развитие человеческого капитала"		<p>Новое профессиональное сообщество HRD-экспертов России.</p> <p>Миссия: увеличение и повышение "качества" человеческого капитала России.</p> <p>Цель: формирование цивилизованного рынка услуг по управлению и развитию персонала высокой производительности труда.</p>
The Network, международная сеть job-сайтов		<p>Миссия: позволить рекрутерам успешно искать таланты по всему миру.</p> <p>Сеть объединяет 36 ведущих порталов по поиску сотрудников и работы в 119 странах мира.</p> <p>Сайты участников The Network посещают более 55 миллионов уникальных посетителей, ищущих работу каждый месяц.</p>

Следовательно, размещая вакансии на сайте HeadHunter, организация (учреждение) получает ряд преимуществ: большой охват соискателей, выгода от размещения. Так, в частности, при размещении в печатных СМИ, средняя стоимость одной вакансии составляет от 600-1200руб. в неделю. Размещая вакансию на сайте (объявление стандартное), цена составляет от 195-600 руб. При этом достаточно большое количество просмотров, по сравнению с печатными СМИ.

Таблица 2.14-Цены на размещение вакансий на сайте HeadHunter

№ п/п	Вид размещения	характеристика	преимущества
1	Вакансия «Стандарт» - простое решение сложных задач подбора	До 400 просмотров в первые дни размещения. Этого достаточно, чтобы закрыть несрочную вакансию рядового специалиста или топ-менеджера. Стандартные вакансии- привычный и легкий способ публикации вакансий. Публикация размещается на сайте в течение 30 дней и располагается в поиске по дате создания.	Второй блок в поиске; Экономное решение. Цена 195-600 руб.
2	Вакансия «Премиум» - максимум соискателей, никаких усилий	До 900 просмотров в первые дни размещения. Этого достаточно, чтобы закрыть срочную вакансию, вакансию редкого специалиста или топ-менеджера. Вакансии «Премиум» занимают первые места в результатах поиска и в рассылке в течение первых 7 дней. Они неповторимы, отличаются от других насыщенным шоколадным цветом и легко узнаваемы в поиске благодаря вашему логотипу.	Первые в поиске; Максимум откликов; Логотип в результатах поиска; Рассылка подходящим соискателям. Цена от 2000-6000руб.

Необходимость в размещении вакансий и поиска сотрудников именно через интернет источники можно объяснить и тем, что на этих сайтах размещается множество резюме соискателей, при этом количество размещенных резюме существенно превышает количество свободных вакансий. Так, в частности в январе и феврале 2013 г. темпы роста размещенных резюме составляли 86% и 83% соответственно, тогда как в те же самые месяцы темпы роста предложенных вакансий составили гораздо меньший прирост, а именно 24% и 39% соответственно. При этом заметим, что к марту месяцу 2013 г. произошел прирост спроса на работников на 87% по отношению к декабрю 2012 г., рис.2.8.

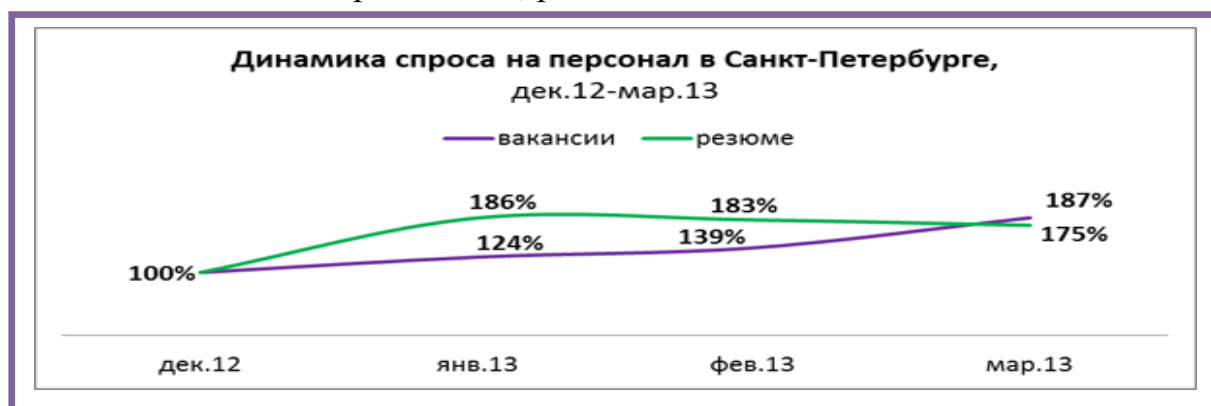


Рисунок 2.8- Динамика спроса на персонал и предложения рабочей силы в Санкт-Петербурге в 1 квартале 2013 г.

Таким образом, в Санкт-Петербурге наблюдается рост спроса на вакансии во всех сферах деятельности, так как качественный набор кадров является первоочередной задачей любого предприятия или учреждения в современных условиях хозяйствования. И используя современные источники размещения информации о вакансиях- организация решает множество проблем связанных с формированием качественного кадрового потенциала.

Важное значение в инвестиционном проектировании принадлежит таким мероприятиям как товарная и ценовая политика предприятия, которая включает в себя разработку ассортимента услуги и цен, так в частности необходимо придерживаться средней стратегии ценообразования, так как средняя цена является наиболее справедливой и позволяет извлекать больше прибыли. Примерные цены на основные виды услуг представлены в табл.2.15.

Таблица 2.15 -Ценовая и ассортиментная полтика медицинского центра

№ п/п	Основные виды услуг	Цена, р.	№ п/п	Основные виды услуг	Цена, р.
1	Консультация невролога	1000	11	Хиромассаж	1200
2	Консультация косметолога-дерматолога	1000	12	Массаж – лимфодренаж лица, шеи, декольте и рук	1200
3	Консультация терапевта	1000	13	Массаж –антистресс по шоколадному крему	1200
4	Консультация гомеопата	1500	14	Массаж хрустальными палочками	700
5	Консультация гинеколога	700	15	Ионофорез с гиалуроновой кислотой	1200
6	Консультация офтальмолога	500	16	Чистка лица	1200
7	Мануальная терапия	1500	17	Микродермообразия песком	От3000
8	Остеопатия	2700	18	Мезотерапия лица	1500
9	Юмейхо-терапия	1200	19	Мезотерапия тела	1500
10	Электрокардиограмма	500	20	Мезотерапия рук	1000

Для организации медицинского центра- необходимо также проведение маркетинговых мероприятий, которые включают в себя разработку ценовой и

ассортиментной политики, систему стимулирования сбыта и продвижения услуг. В частности для продвижения услуг компании необходимо использовать рекламу с сети интернет, для этого целесообразно создание собственного сайта , а также размещение различных объявлений на сайтах в местах, где это наиболее целесообразно. В настоящий момент создание сайтов стоит от 3000,0 руб. и выше, что является не существенным для анализируемого предприятия.

Таким образом, к организационным мероприятиям относятся: покупка и приобретение медицинского оборудование, набор кадров в организацию, разработка товарной и ценовой политики предприятия, проведение маркетинговых мероприятий, направленных на продвижение услуг медицинского центра. Перейдем к рассмотрению доходной и расходной частей инвестиционного проекта.

2.2.3. Бюджет доходов и расходов инвестиционного проекта

Важнейшим планом в инвестировании является бюджет по доходам и расходам инвестиционного проекта. Рассмотрим подробнее эти виды планов.

По оценкам различных экспертов, услугами медицинских центров пользуются в среднем 10% населения. Исходя из этого, можно предположить ожидаемые доходы от функционирования медицинского центра. Так, как медицинский центр планируется открыть в г. Пушкино, котором проживает 100 тыс. чел., то 10% от имеющейся численности- это 10 тыс. человек. Согласно прейскуранту цен и исходя из потребностей населения в медицинских услугах, в среднем один посетитель оставляет в медицинском центре 2000,0 руб. Таким образом, если исходить из предположений, что ежегодно в медицинском центре будет обслуживаться 10 тыс. чел., при

средней цене чека в 2 тыс. руб., то товарооборот медицинского центра составит 20000,0 тыс. руб. в год.

Примерно 50% приходится на себестоимость услуг, в которую включается оплата за медикаменты и лекарства, применяемые в медицинском центре, рекламная деятельность направленная на продвижение услуг медицинского центра, затраты на оплату труда работникам предприятия, затраты на аренду помещения, на коммунальные и прочие платежи. Более детально расходы, включаемые в себестоимость услуг, представлены в табл.2.16.

Таблица 2.16 -Прогнозируемые постоянные расходы на осуществление инвестиционного проекта

№ п/п	Виды постоянных затрат	В месяц, тыс. руб.	В год, тыс. руб.
1	Итого затрат постоянных	1166,66	13000,00
2	Затраты на рекламу (продвижение услуг медицинского центра)	10,00	120,00
3	Затраты на заработную плату всего, в т.ч.	865,00	10380,0
3.1	Заработная плата работникам младшего медицинского персонала (10 человек)	360,00	4320,00
3.2	Заработная плата работникам старшего медицинского персонала (10 человек)	400,00	4800,00
3.3	Заработная плата администраторам центра(2 человека)	50,00	600,00
3.4	Заработная плата водителю	25,00	300,00
3.5	Заработная плата подсобным рабочим (уборщицам,2 человека)	30,00	360,00
4	Аренда помещения для медицинского центра (100 кв.м)	100,0	1200,00
5	Затраты на медикаменты (салфетки, таблетки и др.)	166,6	1000,00
6	Затраты не учтенные планом (другие виды затрат)	25,00	300,00

Среднюю заработную плату предполагается установить в размере 30 тыс. руб. для младшего медицинского персонала, по 40 тыс. руб. для

старшего медицинского персонала, администратору и водителю по 25,0 тыс. руб., подсобным рабочим (санитаркам)- по 15 тыс. руб. (из планируется набрать в количестве 2 человека). Для работы в центре необходимо , чтобы было 2 администратора и 1 водитель. Итого общий фонд заработной платы составит 10380,0 тыс. руб. Затраты на медикаменты (салфетки, таблетки и др.) рассчитываются ориентировочно 5-7% от товарооборота, т.е. 1000,0 тыс. руб. в год. Постоянными затратами также являются арендные платежи. Планируется арендовать помещение для медицинского центра площадью 100 кв.м. Ориентировочная сумма аренды месяц составляет 100 тыс. руб., в год соответственно составит 1200, тыс. руб. Таким образом, общая сумма постоянных затрат в год составляет 13000,0 тыс. руб.

Кроме постоянных затрат, существуют переменные (временные) затраты, которые необходимо провести до начала открытия медицинского центра. Такими затратами являются: приобретение медицинского оборудования, различного инвентаря, обустройство помещений медицинского центра (жалюзи на окна, вентиляционное оборудование и др.), затраты на подбор кадров для медицинского центра, изготовление вывески для центра и т.д., табл.2.17.

Таблица 2.17 -Временные затраты, связанные с организацией работы медицинского центра

№ п\п	Виды расходов	Сумма, тыс. руб.
1	Расходы на приобретение медицинского оборудования	2000,00
2	Затраты на обустройство медицинского центра (мелкие ремонтные работы и др.)	500,00
3	Расходы на набор кадров для работы в медицинском центре	40,00
4	Расходы на изготовление вывески, рекламного щита для медицинского центра	60,0
5	Другие виды расходов, не учтенные в плане	400,00
6	Итого временных расходов	3000,00

Таким образом, временными расходами для реализации инвестиционного проекта являются: приобретение оборудования, обустройство помещений для медицинского центра, набор кадров в организацию. Общая ориентировочная сумма затрат (капитальных вложений) составит 3000,0 тыс. руб. Таким образом, исходя из предполагаемых доходов и расходов проекта, прибыль ожидаемая составит: 3800,0 тыс. руб. , табл.2.18.

Таблица 2.18 –Прогнозируемые доходы и расходы от реализации инвестиционного проекта

№ п\п	показатели	Суммы, тыс. руб.(в год)
1	Доходы от реализации проекта	20000,0
2	Расходы всего , в том числе:	16200,0
3	Временные расходы	3000,0
4	Постоянные расходы	13000,0
5	Амортизационные отчисления в год	200,0
7	Итого прибыль от реализации проекта(без учета первоначальных капитальных вложений)	6800,0
8	прибыль от реализации проекта(за минусом первоначальных инвестиций)	3800,0

Согласно НК РФ (с изменениями и доп. от 7 мая 2013г.), ст. 149 п. 2 медицинские учреждения не уплачивают налог на добавленную стоимость. Так, в частности в данной статье указывается: не подлежит налогообложению (освобождается от налогообложения) реализация (а также передача, выполнение, оказание для собственных нужд) на территории Российской Федерации: медицинских услуг, оказываемых медицинскими организациями и (или) учреждениями, врачами, занимающимися частной медицинской практикой, за исключением косметических, ветеринарных и санитарно-эпидемиологических услуг.

Таким образом, предполагаемая прибыль от реализации проекта составит 3800,0 тыс. руб. Следовательно, за счет организации медицинского центра с целью расширения бизнеса компании и эффективного вложения

инвестиций, прибыль предприятия ООО «РДР» на перспективу составит 20616,8 тыс. руб., если предположить, что доходы предприятия ООО «РДР» от других видов деятельности останутся на уровне 2012 г., рис.2.9.

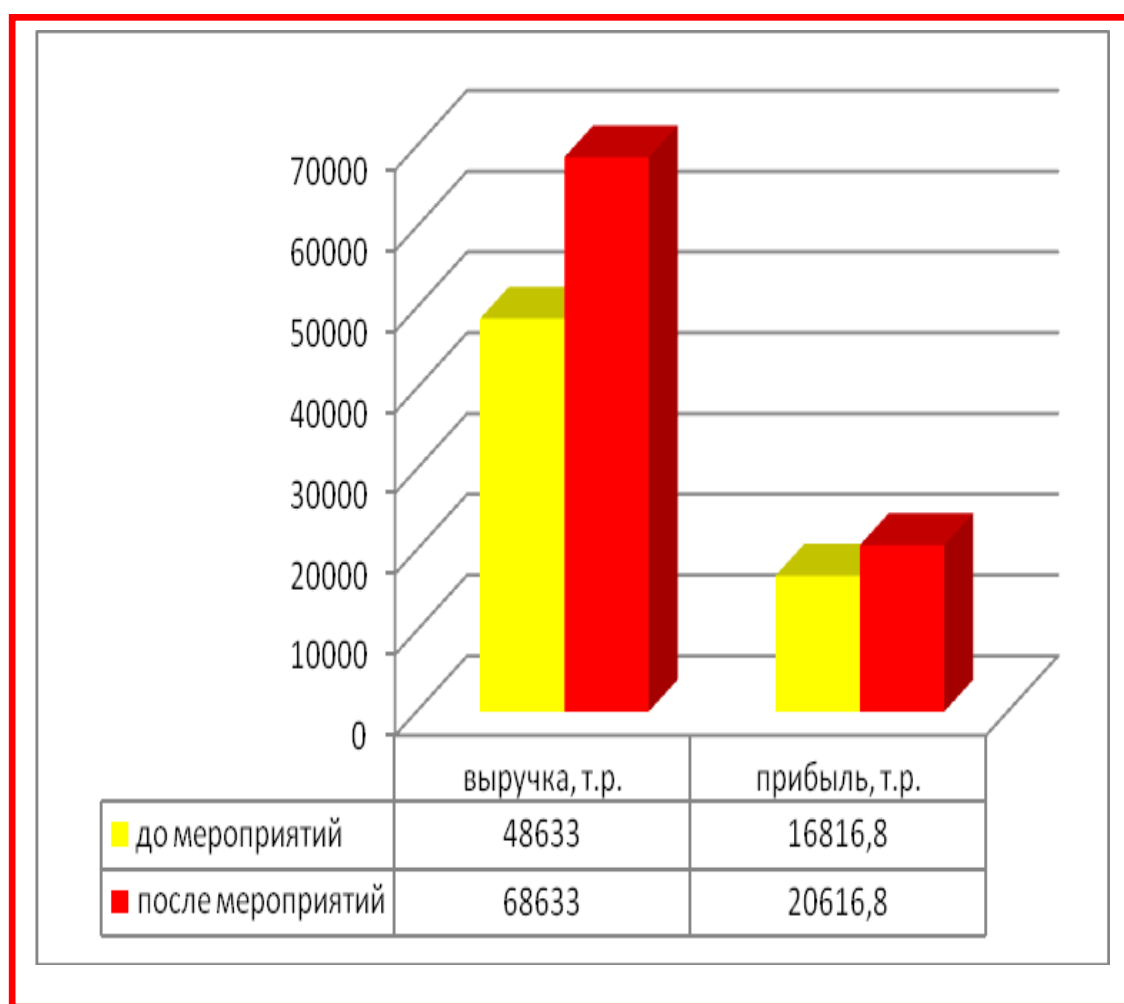


Рисунок 2.9- Экономические показатели до и после реализации инвестиционного проекта.

Следующим шагом в оценке инновационного проекта является построение диаграммы номинальных финансовых потоков “Cash flow”. Такая диаграмма необходима для определения номинальной суммы затрат и поступлений с разбивкой по периодам времени. В качестве временного отрезка предлагается взять один месяц. Рассчитаем доходы от реализации инвестиционного проекта в месяц. По данным прогнозируемых объемов продаж выручка предприятия в год от реализации проекта должна составить 20000, тыс. руб., отнимая от выручки сумму переменных затрат, которые

составляют 13200,0 тыс. руб. в год, получаем ежегодные денежные поступления, которые составляют 6800 тыс. руб. в год. Соответственно: $6800,0 \text{ тыс. руб.} / 12 \text{ мес.} = 566,66 \text{ тыс. руб.}$ (это сумма денежных поступлений в месяц). Денежные потоки затрат и поступлений представим в табл. 2.19.

Таблица 2.19 -Бюджет движения денежных средств от вложения инвестиций в проект

месяцы	Денежные поступления	Cash flow= Приток-Отток
0 месяц	-3000,00	-3000,00
1 месяц	+566,66	-2433,34
2 месяц	+566,66	-1866,68
3 месяц	+566,66	-1300,02
4 месяц	+566,66	-733,36
5 месяц	+566,66	-166,7
6 месяц	+566,66	+399,96(окупаемость инвестиций)
7 месяц	+566,66	+966,62(прибыль)
8 месяц	+566,66	+1533,28
9 месяц	+566,66	+2099,94
10 месяц	+566,66	+2666,66
11 месяц	+566,66	+3233,26
12 месяц	+566,66	+3799,92

Таким образом, проеденный расчет показывает, что первоначальные инвестиции в сумме 3000,0 тыс. руб. окупятся через 6 месяцев от реализации проекта, далее предприятие начнет получать прибыль, которая на конец года должна составить 3799,92 тыс. руб. (3800,00 тыс. руб.). По данным таблицы денежных потоков построена диаграмма “CASH FLOW”, представленная на рис. 2.10.

Следовательно, первоначальные инвестиции для реализации проекта составляют 3000,0 тыс. руб. Для анализируемого предприятия эта сумма не является значительной, так как компания ежегодно имеет чистой прибыли в четыре раза превышающий необходимый размер инвестиций и для финансирования инвестиционного проекта, направленного на организацию

медицинской клиники, компания ООО «РДР» может использовать собственные средства.

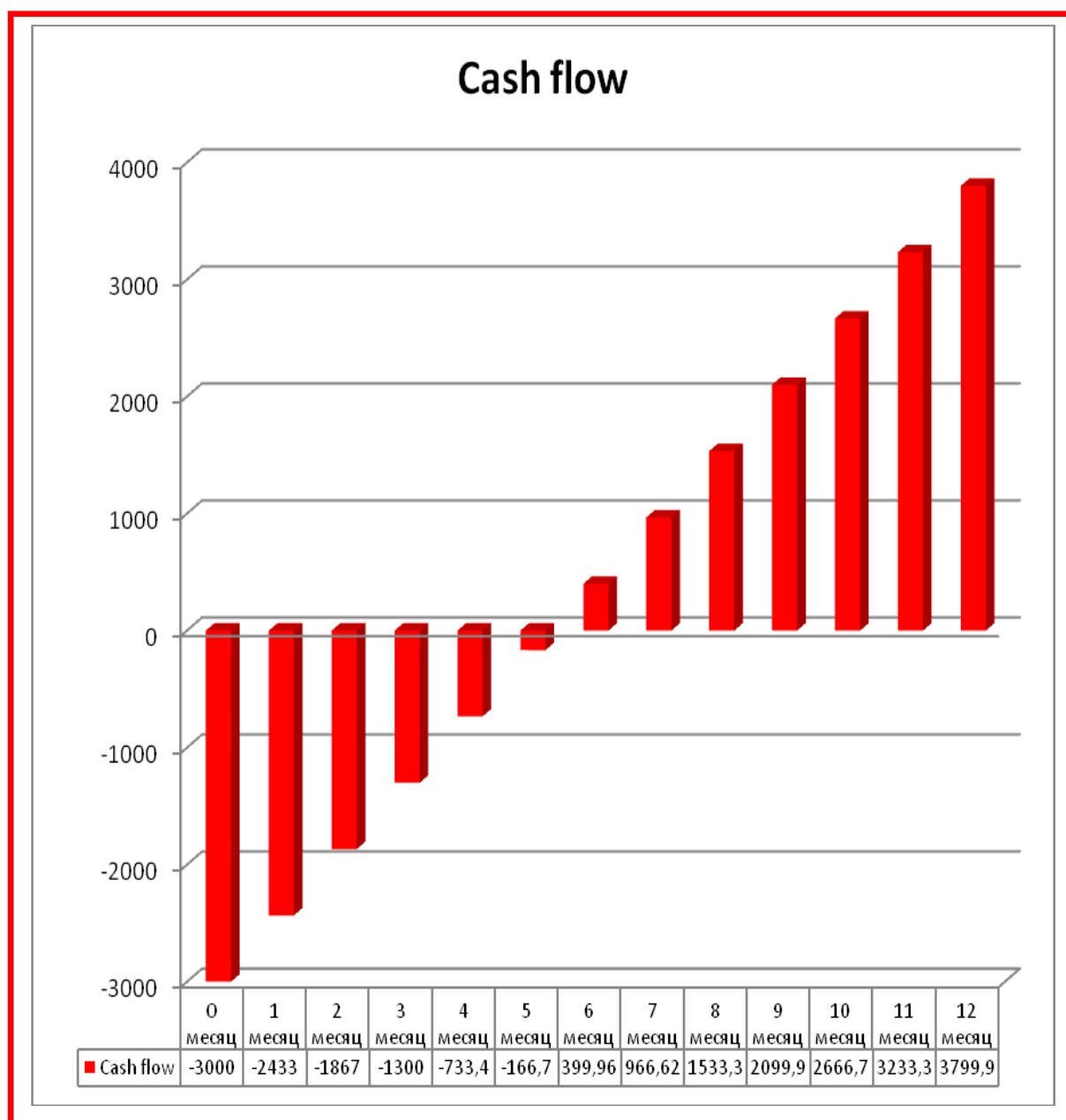


Рисунок 2.10- Диаграмма Cash Flow (инвестиционного проекта).

Выводы по второй главе

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что для повышения инвестиционной привлекательности компания ООО «РДР»

может направить часть собственных средств для развития бизнеса, а именно на открытие медицинского центра в Ленинградской области г. Пушкино. Проведенное исследование показало, что для финансирования мероприятий компания может использовать собственные источники, так как по состоянию на 2012 г. компания имеет чистой прибыли в размере 16816,8 тыс. руб., а капитальные вложения в инвестиционный проект составляют 3000,0 тыс. руб. Ожидаемый прогноз прибыли с учетом инвестиционного проекта составит 20616,8 тыс. руб., в том числе прибыль от инвестирования составит 3800,0 тыс. руб. Однако, для того, чтобы определить насколько данный проект выгоден, необходимо провести более глубокий анализ, направленный на изучение рисков инвестиционного проекта, расчета инвестиционных показателей и чувствительности инвестиционного проектирования. Перейдем к рассмотрению этих важных моментов.

Глава 3. Оценка эффективности инвестиционного проектирования и индивидуального риска предприятия ООО «РДР»

3.1. Оценка эффективности инвестиционного проектирования предприятия ООО "РДР"

Оценка эффективности инвестиционного проектирования на предприятии ООО «РДР» осуществляется автоматизировано, с помощью программы Project Expert. Эта программа предназначена для разработки бизнес-плана и оценки инвестиционного проекта.

Основными возможностями программы Project Expert являются: формировать прогнозную финансовую и управленческую отчетность планируемого бизнеса; рассчитывать прогнозные финансовые показатели и интегральные показатели эффективности инвестиций; создавать и сравнивать различные варианты развития компании для выбора оптимального; разрабатывать качественный бизнес план: формировать структуру, готовить и форматировать текст, мгновенно обновляя готовые отчеты при изменении исходных данных.

Программа позволяет рассчитывать и анализировать в динамике следующие группы показателей эффективности инвестиционных проектов: показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников; показатели бюджетной эффективности, отражающие последствия осуществления инвестиционного проекта на федеральный, региональный и местный бюджеты; показатели экономической эффективности, отражающие затраты и результаты по проекту.

Основные показатели, которые можно рассчитать с помощью программы, это показатели финансовой эффективности проекта:

Простой срок окупаемости проекта;

Дисконтированный срок окупаемости проекта;

Внутреннюю норму доходности проекта;
Модифицированную внутреннюю норму доходности;
Чистый денежный поток;
Чистый дисконтированный доход;
Индекс доходности;
Бюджетную эффективность;
Интегральный бюджетный эффект;
и т.д.

По итогам работы, программой подготавливается текстовый аналитический отчет об эффективности инвестиционных вложений.

Эффективность инновационного проекта должна оцениваться с различных точек зрения: техническая, технологическая, экологическая, социальная, организационная эффективность. Однако для любого инновационного проекта необходимо рассчитать его экономическую эффективность. Основными методами оценки экономической эффективности являются: метод чистого дисконтированного дохода (ЧДД); метод срока окупаемости; метод индекса доходности и рентабельности проекта; метод внутренней нормы доходности и др. Основные понятия инвестиционных показателей представлены в прил.Е.

Рассчитаем основные инвестиционные показатели инвестиционного проекта, направленного на расширение бизнеса компании ООО «РДР» за счет открытия медицинского центра.

Важным показателем в инвестиционном проектировании является показатель расчета срока окупаемости инвестиции, который рассчитывается по формуле(3.1):

$$PP = \frac{K_o}{CF_{cr}}, \quad (3.1)$$

где PP - срок окупаемости инвестиций (лет);

K_o - первоначальные инвестиции;

$CF_{сг}$ - среднегодовая стоимость денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта. [47]

Модификацией показателя простой окупаемости является показатель, использующий в знаменателе величину средней чистой прибыли (т.е. после уплаты налогов) вместо общей суммы поступлений денежных средств после уплаты налогов(3.2):

$$PP = \frac{K_0}{Пч_{с.г.}}, \quad (3.2)$$

где $Пч_{с.г.}$ - среднегодовая чистая прибыль.

K_0 - первоначальные инвестиции. [47]

На анализируемом предприятии срок окупаемости инвестиций в проект составит:

$3000/3800=0,78$ лет, т.е. инвестиции окупятся менее чем через год.

Рассчитаем показатель текущей стоимости проекта. Текущая (современная) стоимость проекта равна будущей стоимости, умноженной на

коэффициент $\frac{1}{(1+E)^K}$, называемый коэффициентом дисконтирования. [49]

При условии инфляции в 6,5% (по данным России за 2013 г.) , за норму дисконта принимаем показатель уровня инфляции, т.е. 6,5% годовых, т.е. 0,06.

Рассчитаем будущую стоимость проекта:

$$(FV)=3800/(1+0,06)=3584,9 \text{ тыс. руб.}$$

Показатель чистой текущей стоимости входит в число наиболее часто используемых критериев коммерческой эффективности инвестиций. В общем случае методика расчета NPV заключается в суммировании пересчитанных на текущий момент времени (дисконтированных на нулевой момент) величин чистых денежных потоков по всем интервалам планирования на всем протяжении периода исследования. При этом, как правило, учитывается и

ликвидационная или остаточная стоимость проекта, формирующая дополнительный денежный поток за пределами горизонта исследования.

Суммарный чистый дисконтированный доход необходимо рассчитать, чтобы определить прибыль, которую получит предприятие от реализации проекта в сегодняшних деньгах.

Чистый дисконтированный доход проекта можно рассчитать по формуле(3.3):

$$\text{ЧДД} = \sum [D_i / (1+d)^i - K_i / (1+d)^i], (3.3)$$

где:

ЧДД - чистый дисконтированный доход,

D_i - доход,

K_i - издержки,

d - дисконт. [49]

Другими словами расчет чистого дисконтированного дохода подразумевает чистые денежные поступления от реализации проекта умноженные на ставку дисконтирования.

Проведем расчет чистых денежных поступлений от реализации проекта предприятия ООО «РДР» , при условии, что уровень инфляции составляет 6,0% в год. Так как проект рассчитан на один год (планируется окупаемость инвестиций в первый год реализации проекта, тогда показатель аннуитета,(он необходим для расчета чистых денежных поступлений) в первый год реализации проекта составит:

$$1/(1+0,06)^1=0,943$$

Так как денежные поступления от реализации проекта должны составить 3800 тыс. руб., то следовательно чистая текущая стоимость проекта составит: $3800 \times 0,943 = 3583,4$ тыс. руб.

Однако существует и другая формула чистой текущей стоимости проекта и рассчитывается по формуле(3.4):

$$NPV = (\text{Чп} + \text{Ам}) / (1+R) - K_3, (3.4)$$

где:

Чп- чистая прибыль, тыс. руб.

Ам- амортизация, тыс.руб.

R-ставка, в нашем случае она составляет 0,3475.

Кз- капитальные затраты, тыс.руб. [58]

В формуле 3.4 в расчете принимается ставка равная рентабельности собственных средств. В данном случае рентабельность собственного капитала на анализируемом предприятии составляет 34,75%, т.е. для расчета ставки принимается значение равное 0,3475.

При таком расчете $NPV = (3800,0 + 200,0) / (1 + 0,3475) - 3000,0 = -31,54$, т.е. имеет отрицательное значение, это свидетельствует о том, что при вложении инвестиций в проект, предприятие снизит рентабельность собственных инвестиций.

Рассчитаем показатель средней нормы рентабельности (ARR) по формуле(3.5):

$$ARR^1 = \frac{Пч_{с.г.}}{K_0}, \quad (3.5)$$

где $Пч_{с.г.}$ - среднегодовая чистая прибыль.

K_0 - стоимость первоначальных инвестиций.

$$ARR = 3800 / 3000 = 1,26.$$

Рассчитаем Индекс доходности инвестиций (PI), по следующей формуле (3.6):

$$PI = 1 + \frac{NPV}{TIC}, \quad (3.6)$$

где TIC - полные инвестиционные затраты проекта.

Индекс рентабельности инвестиций отвечает на вопрос: каков уровень генерируемых проектом доходов, получаемых на одну единицу капитальных вложений.

$$PI = 1 + (3583,4 / 3000) = 2,19.$$

К недостаткам этого метода можно отнести его неоднозначность при дисконтировании отдельно денежных притоков и оттоков. [55]

$PI > 1$ - проект следует принять $PI < 1$ - отвергнуть $PI = 1$ - ни прибыли, ни убытков. В нашем случае $PI > 1$, т.е. проект следует принять.

Таким образом, экономическая эффективность проекта показала следующие результаты, табл.3.1.

Таблица 3.1 -Экономическая эффективность инвестиционного проекта

№ п/п	показатели	Значение показателей
1	Период окупаемости (PB)	0,78 лет
2	Средняя норма рентабельности (ARR)	1,26
3	Чистый приведенный доход (NPV)	3583,4
4	Индекс прибыльности (PI)	2,19

Таким образом, вложенные инвестиции окупятся в первый год реализации проекта, другие инвестиционные показатели свидетельствуют о том, что эффективность от вложения инвестиций достаточно высокая. Однако, при вложении инвестиций в проект, предприятие ООО «РДР» снижает рентабельность собственных средств, что является отрицательным фактором. Важнейшими показателями инвестиционного проектирования являются учет факторов риска и анализ чувствительности проекта. Рассмотрим эти важные составляющие подробнее.

3.2. Анализ чувствительности инвестиционного проектирования предприятия ООО "РДР"

Наиболее важным аспектом рассматриваемого проекта является учет риска. При рассмотрении инновационного проекта по оказанию медицинских услуг нашим медицинским центром, риском предлагается считать неполучение заданного суммарного объема продаж за период реализации (1

год). Заданный (прогнозный) объем реализации составляет, по результатам маркетингового исследования составляет 20000,0 тыс. руб.

Для примерной оценки уровня риска проекта предлагается использование классификации нововведений и инновационных процессов по группам риска. Реализация указанной методики представлена в табл.3.2.

Таблица 3.2 -Классификации нововведений и инвестиционных процессов по группам риска

Признаки разделения на группы	Значения признаков, позволяющих определить группу риска нововведения и инновационного процесса					
1. По содержанию нововведения	(8) Новая идея	(4) Новое решение	(7) Новый продукт	(6) Новая технология	(4) Новый регламент, структура	(5) Новая услуга
2. Тип новатора (сфера создания новшества)	(6) Научно-технические организации и отделения		(7) Производственные фирмы и подразделения		(4) Маркетинговые подразделения и фирмы	(3) Потребители и их организации
3. Тип инноватора (сфера нововведения фирмы и службы)	(7) Научно - технические звенья		(6) Промышленные звенья		(5) Финансовые, маркетинговые и коммерческие звенья	(4) Эксплуатационные и обслуживающие звенья
4. Уровень инноватора	(7) Подразделение фирмы		(8) Фирма		(6) Концерн, корпорация	(5) Отрасль, группа отраслей
5. Территориальный масштаб нововведения	(4) Район, город	(5) Область, край	(6) РФ, ближнее зарубежье			(5) Интернационализация
6. Масштаб распространения нововведения	(5) Единичная реализация		(6) Ограниченная диффузия			(7) Широкая диффузия
7. По степени радикальности	(8) Радикальные		(4) Ординарные			(2) Модернизация
8. По глубине преобразований инноватора	(6) Системные		(4) Комплексные			(1) Элементные, локальные
9. Причина появления нового	(7) Развитие науки и техники		(5) Потребности производства			(3) Потребности рынка
10. Характер кривой ЖЦ товара	(1) Типовая, классическая кривая		(3) Кривая с "повторным циклом"		(5) "Гребешковая" кривая	(7) "Пиковая" кривая
11. Этапы ЖЦ организации инноватора.	(8) Создание	(6) Становление		(2) Зрелость	(3) Перестройка	(7) Упадок
12. Длительность инновационного процесса.	(2) Оперативные	(4) Краткосрочные (до 1 года)		(6) Среднесрочные (2-3 г.)		(8) Долгосрочные (> 3 лет)

Прежде чем определить принадлежность нововведение к той или иной группе риска, необходимо дать краткое обоснование принадлежности нововведения к той или иной группе.

По содержанию нововведения – новая услуга, т.к. ранее компания ООО «РДР» не оказывала медицинские услуги и услуги будут представлены впервые.

По типу новатора (сфера создания новшества) – маркетинговые подразделения и фирмы, так как новатором является фирма, предоставляющая медицинские услуги населению, т.е. ООО «РДР», непосредственно собирающаяся внедрять инновационный проект.

По типу инноватора (сфера нововведения, сферы и службы) – финансовые, маркетинговые и коммерческие звенья, т.к. фактически создается, учреждается ООО «РДР» – организация, осуществляющая проект, которая по существу является подразделением (филиалом) ООО «РДР».

По уровню инноватора – фирма, т.к. ООО «РДР», являющееся инноватором, частное предприятие, насчитывающее в своем штате небольшую численность, а потому относящееся к малым предприятиям.

По территориальному масштабу нововведения – район, город, т.к. нововведение вводится в г.Пушкино.

По масштабу распространения нововведения – ограниченная диффузия, т.к. распространение данной услуга получит в пределах г. Пушкино, а значит и планируемое создание новой медицинской клиники будет реализовано в ограниченном масштабе.

По степени радикальности – модернизация, т.к. медицинские услуги новой для населения не являются, однако ООО «РДР» реализует свои услуги жителям г. Пушкино, тем самым предлагая им услуги качеством на порядок выше привычных.

По глубине преобразований инноватора – комплексные, т.к. ООО «РДР» расширяется, открывая по сути филиал в виде подразделения в г. Пушкино, затрагивая при этом не только свою собственную кадровую и финансовую структуру, но и увеличивая при этом количество предоставляемых услуг населению.

По причине появления нового – потребности рынка, т.к. в услугах медицинских клиник люди нуждались всегда, при этом важно отметить, что потребителям необходимы услуги на высоком уровне и по привлекательной цене.

Таким образом, ООО «РДР» , учитывая потребности населения в своих услугах, решила завоевать новый сегмент рынка, охватив г.Пушкино Ленинградской области.

По характеру кривой жизненного цикла товара – типовая, классическая кривая, т.к. услуга является ординарной, распространенной, типовой по своей сути, а следовательно, для нее могут быть применимы законы развития кривой жизненного цикла обычного рядового товара потребительского спроса, товара массового потребления, а значит жизненному циклу медицинской услуги соответствует классическая кривая.

По этапу жизненного цикла организации- инноватора – создание, т.к. на данный момент идёт только создание, даже еще не функционирование, а только планирование нового звена.

По длительности инновационного процесса – краткосрочные (до 1 года), т.к. все работы, перечисленные в перечне проектных мероприятий, рассчитаны на срок в 1 год.

Выделенные ячейки в таблице 3.2 означают признак, характерный для рассматриваемой инновации. Среднее арифметическое значений чисел в левом верхнем углу означает принадлежность нововведения к определенной группе риска. В данном случае среднее арифметическое значений составляет $54: 12=4,55 \approx 5$.

Группы, а также соответствующий им уровень риска представлены в табл. 3.2.

Таблица 3.2-Премия за риск инновационных проектов.

Класс	1	2	3	4	5	6	7	8
Премия за риск [%]	0.0	0.5	1.0	2.0	5.0	10	20	50

Соответствующее группе 5 значение премии за риск, как следует из таблицы составляет 5,0 %.

Однако такое значение премии за риск является приблизительным и может быть не достаточно убедительным для руководства ООО «РДР». Выходом из сложившейся ситуации является оценка уровня риска экспертным методом с привлечением специалистов ООО «РДР». Такой способ позволит более точно определить премию за риск. Полученные результаты предлагается сопоставить между собой. Для количественной оценки риска предлагается метод разложения риска на составляющие с последующей их оценкой экспертным методом. В данном случае представляется возможным разбиение риска на классы и виды по общепринятой методике. Рассмотрим классификацию рисков инновационного проекта по оказанию медицинских услуг ООО «РДР».

1. Общие риски.

1.1. Политический риск - риск изменения приоритетных направлений развития территории г. Пушкино. Может быть связан со сменой Администрации района и городов; досрочным решением поставленных задач по обеспечению населения медицинских услуг.

1.2. Риск ошибочного проведения маркетингового исследования. Любое социологическое исследование, в том числе и маркетинговое применяет в своём составе методы экстраполяции и выборки, которые по своей природе являются стохастическими, что заставляет принимать результаты этих методов определенной с поправкой. В данном случае необходимо сделать поправку на результаты исследования потенциального спроса.

2.Рыночные риски - связаны с изменениями рыночной ситуации в г. Пушкино:

2.1.Риск снижения покупательной способности населения. Снижение покупательной способности населения может носить как всеобщий характер, так и характер снижения покупательной способности отдельных его слоев. И в том и в другом случае, снижение реальных доходов населения даже в краткосрочный период может привести к переходу на более дешевые методы пользования медицинскими услугами .

2.2.Риск выхода на рынок предприятий-конкурентов. Выход на рынок конкурентов несомненно приведет к снижению потока потребителей услуг клиники. Однако, ввиду краткосрочности проекта, вероятность наступления описанного события невелика.

2.3.Риск недостаточного проведения маркетинговой политики по формированию и поддержанию рыночного спроса. В данном случае имеется в виду недостаточная политика по привлечению наших потенциальных потребителей (недостаточность проведения рекламной акции, скидки для постоянных покупателей).

3.Производственные риски:

3.1.Риск возникновения спорных ситуаций между руководством компании и работниками. Под спорными ситуациями имеется ввиду случаи некачественного выполнения услуг медицинского характера (не правильного выполнения своих обязанностей, финансовые споры. Такие ситуации, несомненно, влекут за собой и финансовые потери.

3.2.Риск утери подотчетного имущества по вине работников нашей клиники. Этот риск может оказать существенное влияние на проект, так как в этом случае полная ответственность ложится на ООО “РДР”.

Экспертная оценка видов риска инновационного проекта по оказанию медицинских услуг представлена в табл.3.4.

Таблица 3.4-Экспертная оценка видов риска инновационного проекта по оказанию медицинских услуг

Виды рисков.	Значимость	Оценка экспертов					%
		1	2	3	4	5	
1.1.Политический риск	0.1	7%	0%	0%	15%	13%	0.7
1.2.Риск предпроектных ошибок	0.5	15%	15%	0%	5%	10%	0.9
Итого общий риск							1.6
2.1.Риск снижения покупательской способности	0.1	10%	10%	15%	8%	7%	1.0
2.2.Риск появления конкурентов	0.2	10%	9%	17%	6%	5%	1.9
2.3.Маркетинговый риск	0.09	4%	4%	4%	4%	6%	0.4
Итого рыночный риск							3.3
3.1.Риск возникновения споров	0.3	3%	3%	0%	2%	2%	0.6
3.2.Риски утерь имущества	0.5	5%	3%	2%	3%	4%	1.75
Итого производственный риск							2.35
Итоговая сумма		7,25					

Данные табл.3.4 представляет собой выражение следующего метода. Из числа своих сотрудников наша организация выделила пять экспертов, которые количественно оценивают представленные составляющие риска проекта (вероятность наступления данного вида потерь). Среднее арифметическое полученных оценок затем умножается на показатель значимости этого вида риска для всего проекта в целом.

Полученное таким способом значение 7,25 можно принять за параметр рискованности рассматриваемого инновационного проекта, так как это значение практически попадает в группу риска, полученную по результатам классификации нововведений.

Важным анализом в оценке инвестиционных проектов, является- анализ

анализ чувствительности проекта. Анализ чувствительности представляет собой расчёт изменения основных показателей эффективности проекта NPV(чистая текущая стоимость) и IRR(внутренняя ставка доходности) при проявлении факторов риска. В результате анализа выявляются «запас прочности», устойчивые и неустойчивые к изменению внешней ситуации проекты. В качестве факторов риска при разработке проектов принимаются: возможные изменения объемов реализации продукции по проекту, возможные изменения показателей затрат, возможные изменения стоимости используемого по проекту капитала, т.е. изменения ставки сравнения.

К устойчивым проектам в общем случае относятся проекты, для которых изменение факторов риска на 20% и более не приводит к их убыточности. Т.е. при снижении плановых объемов реализации продукции или услуг по проекту на 20% от расчетной величины из-за уменьшения спроса или других причин, чистая текущая стоимость NPV остается положительной. Или, при увеличении текущих затрат по содержанию проектируемого предприятия на 20% от расчетной величины, также в силу любых причин, чистая текущая стоимость NPV остается больше нуля. Для неустойчивых проектов характерно появление убыточности уже при незначительном, в пределах до 20% снижении объемов реализации или росте затрат.

Проведем анализ чувствительности проекта на предприятии ООО «РДР», данные оформим в виде табл.3.5. Данные табл.3.5 показывают, что при плановом объеме продаж в 20000,0 тыс. руб. в год, чистая текущая стоимость имеет отрицательное значение. NPV в данном случае рассчитывалось по формуле:

$$NPV=(Чп+Ам)/(1+R)-Кз,(3.2)$$

где:

Чп- чистая прибыль, тыс. руб.

Ам- амортизация, тыс. руб.

R-ставка, в нашем случае она составляет 0,3475

Кз- капитальные затраты, тыс. руб.

Таблица 3.5- Анализ чувствительности инвестиционного проекта при плановом объеме продаж и при изменении в сторону увеличения

№ п/п	показатели	План (100%)	+10% от плана	+20% от плана	+50% от плана
1	Плановый объем продаж, т.р.	20000	22000	24000	30000
2	Текущие затраты в том числе НДС, т.р.	16200	17820	19440	24300
3	Чистая прибыль, т.р.	3800	4180	4560	5700
4	Амортизация, т.р.	200	200	200	200
5	Капитальные затраты, т.р.	3000	3000	3000	3000
6	Чистая прибыль+ амортизация, т.р.	4000	4380	4760	5900
7	NPV(чистая текущая стоимость)	-31,54	+250,46	+532,46	+1378

Таким образом, данный проект нельзя назвать эффективным, так как чистая текущая стоимость отрицательна. Если предположить, что объемы продаж будут больше, чем планируется, например на 10% больше по сравнению с планом и составят $20000+10\%=22000,0$ тыс. руб. При этом себестоимость составляет 81% от товарооборота, то чистая прибыль составит 4180,0 тыс. руб. , то при такой прибыли и при таких объемах продаж, чистая текущая стоимость имеет положительное значение и составляет 250,46. При этом важно, что при увеличении объемов продаж на 20% и 50%, чистая текущая стоимость увеличивается, рис.3.1.

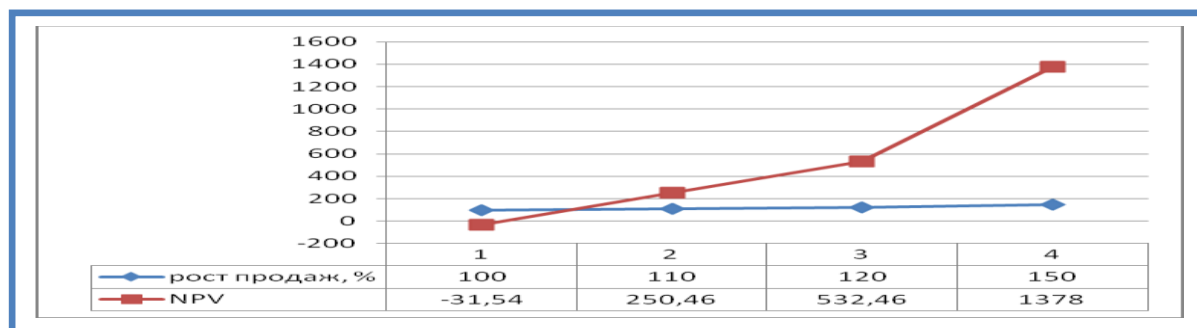


Рисунок 3.1- Чувствительность NPV к изменению объемов реализации услуг по проекту.

Следовательно, рассматриваемый инвестиционный проект выгоден при получении выручки предприятия в 22000,0 тыс. руб. в год и выше.

Выводы по третьей главе

Проведенное инвестиционное проектирование предприятия ООО «РДР», направленное на открытие медицинского центра - является очень рискованным проектом. Так, как оценка рисков проекта показала 7,5%- это достаточно высокий процент риска. Основными видами риска проекта являются рыночные риски, которые связаны с изменениями рыночной ситуации в г. Пушкино. В частности на инвестиционный проект может оказать существенное влияние риск снижения покупательной способности населения. Снижение покупательной способности населения может носить как всеобщий характер, так и характер снижения покупательной способности отдельных его слоев. И в том и в другом случае, снижение реальных доходов населения даже в краткосрочный период может привести к переходу на более дешевые методы пользования медицинскими услугами. Важнейшим видом риска является риск выхода на рынок предприятий-конкурентов, так как выход на рынок конкурентов несомненно приведет к снижению потока потребителей услуг клиники. Очень важен риск недостаточного проведения маркетинговой политики по формированию и поддержанию рыночного спроса.

При оценке инвестиционного проектирования важнейшим является оценка чувствительности проекта. Анализ чувствительности представляет собой расчёт изменения основных показателей эффективности проекта NPV(чистая текущая стоимость) и IRR(внутренняя ставка доходности) при проявлении факторов риска. В результате анализа выявляются «запас прочности», устойчивые и неустойчивые к изменению внешней ситуации

проекты. В качестве факторов риска при разработке проектов принимаются: возможные изменения объемов реализации продукции по проекту, возможные изменения показателей затрат, возможные изменения стоимости используемого по проекту капитала, т.е. изменения ставки сравнения. Проведенный анализ чувствительности инвестиционного проекта предприятия ООО «РДР» показал, что проект чувствителен при изменении объемов реализации, т.е. является очень рискованным.

Заключение

Под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта. Инвестиции представляют собой вложения средств в формирование определенных видов имущества для получения в будущем чистого дохода (прибыли) или других результатов. Формы инвестиций классифицируются по следующим признакам: по объектам вложения, по характеру участия в инвестировании, по периоду инвестирования, по формам собственности инвесторов, по региональному признаку.

Инвестиционная деятельность связана с риском. Под риском понимается уровень финансовой потери, выражающейся: а) в возможности не достичь поставленной цели; б) в неопределённости прогнозируемого результата; в) в субъективности оценки прогнозируемого результата. Проектные риски предприятия характеризуются большим многообразием и в целях осуществления эффективного управления ими классифицируются по следующим основным признакам: по видам, по этапам осуществления проекта, по комплексности исследования, по источникам возникновения, по финансовым последствиям, по характеру проявления во времени, по уровню финансовых потерь, по возможности предвидения, по возможности страхования. Для снижения рисков в инвестиционной деятельности необходима эффективная система управления, которая включает в себя качественный анализ рисков, количественный анализ, минимизацию риска и контроль.

Государство регулирует инвестиционную деятельность для развития рыночных отношений в стране и включает в себя: косвенное регулирование (регулирование условий инвестиционной деятельности) и прямое регулирование (участие государства в инвестиционной деятельности).

Объектом исследования в дипломной работе является предприятие ООО «РДР» -это коммерческая организация, организованная в форме Общества с ограниченной ответственностью, осуществляет свою деятельность на основании ГК РФ, НК РФ, ФЗ РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью», Устава предприятия и др. нормативно-правовых актов. Учетная политика предприятия формируется главным бухгалтером и утверждается руководителем организации на основании и в соответствии с ПБУ 1/98 "Учетная политика организации" и требованиями Налогового кодекса РФ. Компания занимается следующими видами деятельности: серийное производство медицинского инструментария и оборудования; ремонт и техническое обслуживание медицинской техники; разработка инновационного оборудования; модернизация эндоскопического оборудования; продвижение на российском рынке медицинской продукции ведущих западных компаний и др.

Проведенный анализ финансовой деятельности предприятия ООО «РДР» с 2010-2012 г.г. показал, что в целом показатели прибыли и выручки предприятия показывают положительную динамику, наблюдается и рост показателей рентабельности, значительный рост произошел по рентабельности уставного капитала. Однако предприятие является финансово зависимым, так как баланс сформирован в основном за счет заемных источников финансирования, доля которых на конец анализируемого периода составляет более 70%, произошло увеличение коэффициента финансового риска. Баланс предприятия не является ликвидным, так как показатели платежеспособности показывают отрицательную динамику и не находятся в пределах нормативных значений.

Для повышения финансовой устойчивости и платежеспособности любое коммерческое предприятия, в том числе и ООО «РДР» должно планировать вложение в инвестиционные проекты, с целью получения прибыли. В частности, для анализируемого предприятия был предложен

инвестиционный проект, направленный на расширение бизнеса компании (открытие медицинского центра в Ленинградской области).

Проведенное исследование показало, что для финансирования мероприятий компания может использовать собственные источники, так как по состоянию на 2012 г. компания имеет чистой прибыли в размере 16816,8 тыс. руб., а капитальные вложения в инвестиционный проект составляют 3000,0 тыс. руб. Ожидаемый прогноз прибыли с учетом инвестиционного проекта составит 20616,8 тыс. руб., в том числе прибыль от инвестирования составит 3800,0 тыс. руб.

Однако, в ходе инвестиционного проектирования была дана оценка индивидуального риска проекта, которая показала, что проект рискованный. Важно отметить, что основными видами риска проекта являются рыночные риски, которые связаны с изменениями рыночной ситуации. В частности на инвестиционный проект может оказать существенное влияние риск снижения покупательной способности населения. Снижение покупательной способности населения может носить как всеобщий характер, так и характер снижения покупательной способности отдельных его слоев. И в том и в другом случае, снижение реальных доходов населения даже в краткосрочный период может привести к переходу на более дешевые методы пользования медицинскими услугами. Важнейшим видом риска является риск выхода на рынок предприятий-конкурентов, так как выход на рынок конкурентов несомненно приведет к снижению потока потребителей услуг клиники. Очень важен риск недостаточного проведения маркетинговой политики по формированию и поддержанию рыночного спроса.

При оценке инвестиционного проектирования важнейшим является оценка чувствительности проекта. Анализ чувствительности представляет собой расчёт изменения основных показателей эффективности проекта NPV(чистая текущая стоимость) и IRR(внутренняя ставка доходности) при проявлении факторов риска. В результате анализа выявляются «запас

прочности», устойчивые и неустойчивые к изменению внешней ситуации проекты. В качестве факторов риска при разработке проектов принимаются: возможные изменения объемов реализации продукции по проекту, возможные изменения показателей затрат, возможные изменения стоимости используемого по проекту капитала, т.е. изменения ставки сравнения.

Проведенный анализ чувствительности инвестиционного проекта предприятия ООО «РДР» показал, что проект чувствителен при изменении объемов реализации, т.е. является очень рискованным. Таким образом, вложение инвестиций в проект, который имеет рентабельность меньше, чем рентабельность собственных средств предприятия, является не целесообразным. В данном случае предприятию ООО «РДР» необходимо пересмотреть инвестиционную стратегию и разработать новые более эффективные инвестиционные проекты или же пересмотреть организацию открытия медицинского центра в более выгодных районах области.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации. Принята Всенародным голосованием 12.12.93 г.(с изм. от 30 декабря 2008 г.)
2. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ"Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"(с измен. и доп. от 12 декабря 2011 г.);
3. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ"Об иностранных инвестициях в Российской Федерации"(с измен. и доп. от 6 декабря 2011 г.);
4. Федеральный закон от 5 марта 1999 г. N 46-ФЗ"О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг"(с измен. и доп. от 29 декабря 2012 г.);
5. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (с измен. и доп. от 8 мая 2010 г.);
6. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" (с измен. и доп. от 6 декабря 2011 г.);
7. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. N 112-ФЗ"Об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции";
8. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ"О рынке ценных бумаг"(с измен. и доп. от 29 декабря 2012 г.);
9. Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. N 225-ФЗ "О соглашениях о разделе продукции"(с измен. и доп. от 19 июля 2011 г.);
- 10.Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с измен. и доп. от 5 апреля 2013 г);
- 11.Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 2 декабря 1990 г. N 395-І (с измен. и доп. от 14 марта 2013 г.);

12. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. N 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле"(с измен. и доп. от 14 марта 2013 г.).
13. Федеральный закон "Об Обществах с ограниченной ответственностью">// Принят Государственной Думой 14 января 1998 года. Одобрен Советом Федерации 28 января 1998 года (с изм. и доп.)
14. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев.- 8-е изд., перераб. и доп.- М. : Издательство «Дело и Сервис», 2009.-272с.
15. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учебно-методический комплекс/Под ред. Л.М. Полковского.- М.: «Финансы и статистика», 2009.- 384с.
16. Антикризисное управление: учебное пособие/ Под ред. Э.М. Короткова.- М. : «ИНФРА-М», 2009.- 618с.
17. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2-х т. – М.: Омега-Л., 2011г.
18. Бизнес-план инвестиционного проекта: Практическое пособие / Под ред. И.А. Иванниковой.– М.: «Экспертное бюро». – 2011г.
19. Бизнес-план инвестиционного проекта: Учебно-практическое пособие / Под общ. ред. В.М. Попова.2012г.
20. Баканов М.И., А.Д. Шеремет «Теория экономического анализа» Москва, 2012 г.
21. Бланк И.А. «Инвестиционный менеджмент»: учебный курс.- К.: Ника-Центр, 2011 г.
22. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебное пособие / И.Т. Балабанов. - М.: «Финансы и статистика», 2009.- 184с.

- 23.Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием: учебное пособие / И.А. Бланк.- Киев: Эльга, Ника-Центр, 2010. - 672с.
- 24.Бирман Г., Шмидт С. Капиталовложения. Экономический анализ инвестиционных проектов – М.: Юнити-Дана, 2009. – 632 с.
- 25.Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2008. – 240 с.
- 26.Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2 томах. – М.: Омега-Л / Киев: Ника-Центр, 2011. – Т.1. – 662 с.; Т.2. – 560 с.
- 27.Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.
- 28.Балдин К. В., Быстров О. Ф., Передеряев И. И., Соколов М. М. Инвестиции. Системный анализ и управление. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 288 с.
- 29.Бригхем Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. СПб.: Питер, 2007. – 960 с.
- 30.Волков А.С., Куликов М.М., Марченко А.А. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности. – М.: Вершина, 2009. – 228с.
- 31.Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 2010г.
- 32.Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья).- М. : ООО «ТК Велби», 2013. - 448с.
- 33.Гитман Л., Джонк М. Основы инвестирования. Пер. с англ.-М.: Дело, 2012 г.
- 34.Горохов М.Ю., Малев В.В. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ. – М.: Информационно-издательский дом "Филин". – 2010г.
- 35.Газман В.Д. Лизинг. Статистика развития: Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. – 592 с.

- 36.Голикова Е. И. Факторинг: актуальные вопросы права, учета и налогообложения. – М.: Вершина, 2008. – 240 с.
- 37.Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник. – М.: Филинь, Информцентр XXI века, 2008. – 944 с.
- 38.Джозев А.Ковелло, Бриан Дж. Хейзелгрэн. «Бизнес-планы» полное справочное руководство: пер с англ.-М.: «Издательство БИНОМ», 2012 г.-352 с.
- 39.Есипов В.Е. Касьяненко Т.Г. Маховикова Г.А. Мирзажанов С.К. Коммерческая оценка инвестиций. – М.: КноРус, 2009. – 704 с.
- 40.Зелль А. Бизнес план: Инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов: пер. с нем.-М.: издательство «Ось-89», 2012 г.-240 с.
- 41.Иода Е.В., Иода Ю.В., Мешкова Л.Л., Болотина Е.Н. Управление предпринимательскими рисками. Изд. 2-е: Учебно-методическое пособие. Тамбов Тамбовский государственный технический университет, 2011. – 212 с.
- 42.Инвестиции: учеб. Пособие / под ред. М.В. Чиненова.- М.: КНОРУС, 2012.- 248с.
- 43.Инвестиции: Учебник. / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев [и др.]; отв. ред. В.В. Ковалев, В.В. Иванов, В.А. Лялин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Проспект, 2010. – 584 с.
- 44.Игошин Н. В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 2010г.
- 45.Инвестиции в вопросах и ответах/Под ред. В. В. Ковалева, В. В. Иванова, В. А. Лялина. – М.: Проспект, 2011. – 384 с.
- 46.Кортина С.Б., Ткаченко И.Н. Проблемы управления и оценки инвестиционного потенциала промышленных предприятий. – Екатеринбург: Изд-во Реал-медиа, 2009г. – 202 с.
- 47.Колтынюк Б.А. Инвестиционные проекты: конспект лекций.- СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2012 г.

- 48.Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент.- М.: «Дело и сервис», 2011 г.
- 49.Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. Москва, Финансы и статистика, 2011г.
- 50.Карлик А.Е., Рогова Е.М., Тихонова М.В., Ткаченко Е.А. Инвестиционный менеджмент: Учебник. – СПб: Изд-во Вернера Регена, 2008. – 216 с.
- 51.Кирилловых А.А. Правовые основы лизинга: Учебно-практическое пособие. – М.: Юстицинформ, 2009. – 112 с.
- 52.Ковалев В. В. Лизинг. Финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты. – М.: Проспект, 2011. – 448 с.
- 53.Корчагин Ю. А., Маличенко И. П. Инвестиции и инвестиционный анализ: Учебник. – М.: Феникс, 2010. – 608 с.
- 54.Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 576 с.
- 55.Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: Учебное пособие, М.: Кнорус, 2009г.
- 56.Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений. Пер. с англ.- М.: Банки и биржи, «ЮНИТИ», 2012 г.
- 57.Пурлик В.М. Рынок инвестиционных товаров и логистика.- М.: Международный университет бизнеса и управления, 2013 г.
- 58.Сухарев О. С., Шманев С. В., Курьянов А. М. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 244 с.
- 59.Ткаченко И. Ю., Малых Н. И. Инвестиции. – М.: Академия, 2009. – 240 с.
- 60.Управление инвестициями в 2 томах. колл. авторов.- М.: Высшая школа, 2012 г.
- 61.Философова Т.Г. Лизинг. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 192 с.

62. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под. ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2009. – 656 с.
63. Хазанович Э. С. Инвестиции: Учебное пособие. – М.: КноРус, 2011. – 320 с.
64. Холт Р., Барнес С. Планирование инвестиций. Пер. с англ.-М. «Дело ЛТД», 2011 г.
65. Черняк В.З. Оценка бизнеса: бизнес-план.- М., 2011 г.
66. Четыркин Е.М. Финансовая математика: Учебник. – 9-е изд. – М.: Дело, 2010. – 400 с.
67. Шарп Ф., Александер Г., Бейли Д. Инвестиции. Пер. с англ.-М.: Инфра- М, 2012 г.

Приложения