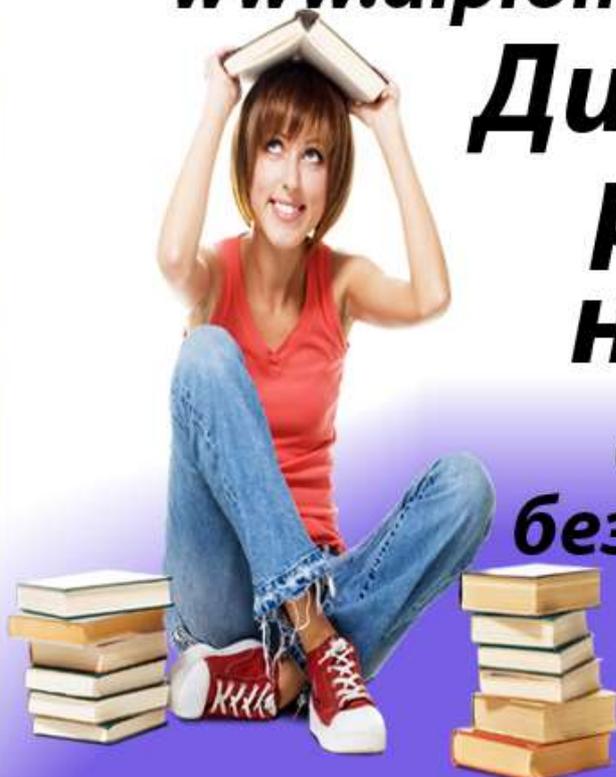


www.diplomstudent.net



Дипломные работы на заказ

**от автора
без предоплаты**

www.diplomstudent.net

**Профессиональная
помощь
в написании
всех видов
работ
для
студентов
вузов**



СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	7
1.1. Сущность и классификация инвестиционных проектов	7
1.2. Критерии оценки инвестиционных проектов	19
1.3. Коммерческая эффективность инвестиционного проекта	22
1.4. Бюджетная эффективность инвестиционного проекта	24
1.5. Экономическая эффективность инвестиционного проекта	26
1.5.1. Чистый дисконтированный доход	27
1.5.2. Дисконтированный индекс доходности	27
1.5.3. Внутренняя норма доходности	28
1.5.4. Срок окупаемости инвестиций	28
1.6. Методы определения факторов неопределенности и риска и управления ими	29
Выводы по первой главе	36
2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПЕРСПЕКТИВА И ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ...»	39
2.1. История и характеристика предприятия	39
2.2. Организационно - экономическая характеристика	41
2.3. Анализ финансово - хозяйственной деятельности	45
2.4. Инновационная деятельность предприятия	55
2.5. Инвестиционная привлекательность предприятия и необходимость разработки инвестиционного проекта	56
Выводы по второй главе	63
3. РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ООО «ПЕРСПЕКТИВА» И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	66
3.1. Оценка коммерческой эффективности инвестиций	66
3.2. Оценка бюджетной эффективности инвестиций	73
3.3. Оценка рисков и управление рисками	75
Выводы по третьей главе	80
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	83
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	89
ПРИЛОЖЕНИЯ	95

ВВЕДЕНИЕ

Инвестиционная деятельность является важным компонентом успешного развития предприятия, она во многом обеспечивает достижение поставленных целей, в частности, увеличения доходов предприятия, а, следовательно, бюджета страны и населения. Поэтому создание оптимальных условий осуществления инвестиционной деятельности является основным фактором экономического роста. В связи с этим все более актуальной становится проблема усовершенствования механизма эффективного управления инвестиционными ресурсами, в том числе оценки эффективности инвестиционных вложений и инвестиционного планирования на предприятии.

Актуальность темы работы заключается в том, что профессиональное управление предприятием неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение инвестиций предприятия с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Выбор критериев эффективности инвестиционных проектов и их количественного выражения- это одна из основных задач, стоящих перед руководителем предприятия при принятии решения об инвестировании. Финансовые показатели, которые будут достигнуты в будущем, должны контролироваться и измеряться.

Дипломная работа рассматривает тему: «Оценка эффективности инвестиционного проекта». Цель работы – разработать и оценить эффективность инвестиционного проекта на анализируемом предприятии. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: рассмотреть теоретические и методологические основы оценки эффективности

инвестиционного проекта; провести анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования и его инвестиционной привлекательности: разработать инвестиционные предложения для анализируемого предприятия и оценить эффективность инвестиционного проекта.

Объектом исследования является предприятие ООО «Перспектива». Предмет исследования- инвестиционная деятельность предприятия ООО «Перспектива».

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, в ней рассмотрены сущность инвестиционного проекта; основные показатели эффективности оценки инвестиционного проекта, проведен анализ инвестиционной деятельности предприятий России и Санкт-Петербурга, рассмотрена система управления инвестиционными рисками. Вторая глава является аналитической, в ней дана общая и организационная характеристика объекта исследования, проведен анализ основных финансовых показателей, описана инновационная деятельность и инвестиционная привлекательность, рассмотрено обоснование инвестиционного проекта. Третья глава дипломного исследования направлена оценку эффективности инвестиционного проекта объекта исследования, в ней проведен расчет экономической и бюджетной эффективности предлагаемого инвестиционного проекта.

Информационной базой исследования является: статистическая отчетность по России и по Санкт-Петербургу, нормативно-правовые акты, регулирующие инвестиционную деятельность в РФ, статистическая и бухгалтерская отчетность объекта исследования, учебники, статьи, монографии по изучаемой проблематике исследования. В отечественной и зарубежной экономической литературе накоплен большой опыт исследований в области привлечения инвестиций, оценки их эффективности, обоснования принятия инвестиционных решений. В трудах С.И. Абрамова, Г. Бирмана, В.В. Бочарова,

М.В. Грачевой, Д.А. Ендовицкого, Э.И. Крылова, В.Н. Лившица, И.В. Сергеева, С.А. Смоляк и других авторов изучены вопросы теории и практики анализа инвестиционной деятельности и оценки эффективности инвестиционных проектов.

1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

1.1.Сущность и классификация инвестиционных проектов

Прежде чем перейти к рассмотрению понятия инвестиционный проект, целесообразно рассмотреть сущность и классификацию инвестиций и инвестиционной деятельности. 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 28 декабря 2013 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.[3] Другими словами, инвестиции- это долгосрочные финансовые вложения капитала с целью получения прибыли.

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. При этом важно отметить, что капитальные вложения являются лишь частью инвестиций. Инвестиции имеют достаточно разветвленную структуру. Так, в частности формы инвестиций классифицируются по следующим признакам: по объектам вложения, по характеру участия в инвестировании, по периоду инвестирования, по формам собственности инвесторов, по региональному признаку, табл.1.1. Под реальными инвестициями понимают вложение средств в реальные активы- как материальные, так и нематериальные активы (например, инновационные инвестиции). К нефинансовым инвестициям относятся: инвестиции в основной капитал; затраты на капитальный ремонт; инвестиции в нематериальные активы (патенты, лицензии и т. д.); инвестиции в

прирост запасов материальных оборотных средств; инвестиции на приобретение земельных участков и объектов природопользования.

Таблица 1.1-Классификация инвестиций[30;111]

№ п/п	классификация	виды
1	По объектам вложения	Реальные(нефинансовые) и финансовые инвестиции
2	По характеру участия в инвестировании	прямые и непрямые инвестиции
3	По периоду инвестирования	краткосрочные, долгосрочные
4	По формам собственности инвесторов	частные, государственные, муниципальные, совместные
5	По региональному признаку	инвестиции внутри страны и за рубежом

Под финансовыми инвестициями понимают вложение средств в различные финансовые инструменты (активы), среди которых наиболее значащую долю занимают вложение средств в ценные бумаги. По характеру участия в инвестировании выделяют прямые и непрямые инвестиции. Под прямыми инвестициями понимают непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложения средств. Прямое инвестирование осуществляют в основном подготовленные инвесторы, имеющие достаточно точную информацию об объекте инвестирования и хорошо знакомые с механизмом инвестирования. Под непрямыми инвестициями понимается инвестирование, опосредствуемое другими лицами (инвестиционными или иными финансовыми посредниками). Не все инвесторы имеют достаточную квалификацию для эффективного выбора объектов инвестирования и последующего управления ими. В этих случаях они приобретают ценные бумаги, выпускаемые инвестиционными или другими финансовыми посредниками, которые собранные инвестиционные средства размещают по своему усмотрению, т.е. выбирают наиболее эффективные объекты инвестирования, участвуют в управлении ими, а полученные доходы распределяют среди своих клиентов. По периоду инвестирования различают краткосрочные и долгосрочные инвестиции. Под краткосрочными инвестициями понимают обычно вложение капитала на период не более одного года. Под долгосрочными инвестициями понимают вложение капитала на

период свыше одного года. В практике крупных инвестиционных компаний они детализируются следующим образом: до 2-х лет; от 2 до 3 лет; от 3 до 5 лет; свыше 5 лет. По формам собственности инвесторов выделяют инвестиции частные, государственные, муниципальные, совместные. По региональному признаку выделяют инвестиции внутри страны и за рубежом. Под инвестициями внутри страны (внутренними инвестициями) подразумевают вложение средств в объекты инвестирования, размещенные в территориальных границах данной страны. Под инвестициями за рубежом (зарубежными инвестициями) понимают вложения средств в объекты инвестирования, размещенные за пределами территориальных границ данной страны (к этим инвестициям относятся также приобретения финансовых инструментов других стран). [36;98]

Рассмотрим сущность инвестиционной деятельности. 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 28 декабря 2013 г.), инвестиционная деятельность - вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. [3] Основными нормативно- правовыми актами, регулирующими инвестиционную деятельность в России являются федеральные законы, рис.1.1.

Нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельности осуществляется также ГК РФ[16], НК РФ[18][19], Земельным кодексом РФ и др. Нормативно-правовые акты по своей сути направлены на обеспечение дополнительных налоговых льгот и предоставление бюджетных гарантий инвесторам.

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.



Рисунок 1.1- Нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельности в РФ.

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. А.1.(прил.А). [23; 127]

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.А. Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности организации требует предварительной их классификации по определенным признакам, рис. А.2(прил.А).

Разработка и обоснование инвестиций осуществляются в ходе инвестиционного проекта (ИП). В настоящий момент существует множество определений инвестиционного проекта, рис.1.2. 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.1.2.

Практика проектного анализа позволяет обобщить опыт разработки проектов и перечислить типовые проекты. Основные типы инвестиционных проектов, которые встречаются и в зарубежной практике в том числе, сводятся к следующим: замена устаревшего оборудования, замена оборудования с целью снижения текущих производственных затрат, увеличение выпуска продукции и/или расширение рынка услуг, расширение предприятия с целью выпуска



Рисунок 1.2- Понятие и классификация инвестиционных проектов.

новых продуктов, проекты, имеющие экологическую нагрузку, другие виды проектов, прил.Б. [64; 214]

В продолжении темы инвестиционных проектов и инвестиционной деятельности, целесообразно рассмотреть статистическую отчетность по России в целом и по Санкт-Петербургу в частности о вложении инвестиций, их динамику и структуру. Таким образом, проведем анализ динамики и структуры инвестиций по России. Так, на основании данных (прил. В) с 2000-2012 г.г. наблюдается существенный прирост инвестиций в основной капитал и по состоянию на 2012 г. сумма инвестиций составила 12568,8 млрд. руб., рис.1.3.

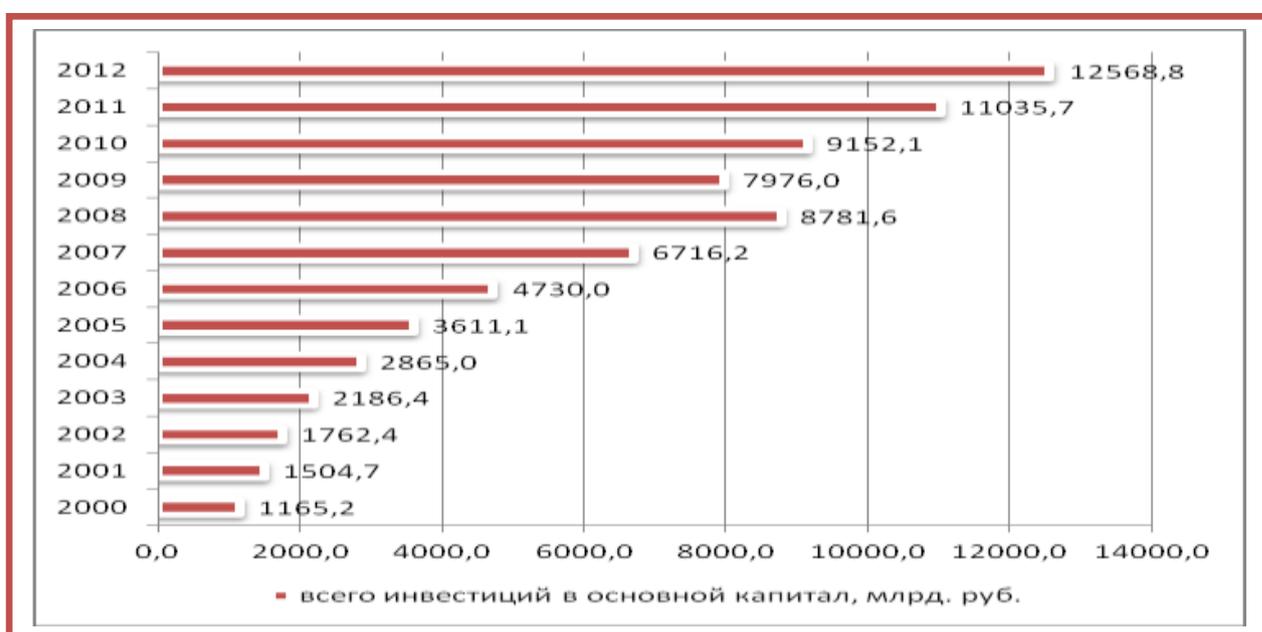


Рисунок 1.3- Динамика инвестиций в основной капитал по России с 2000-2012 г.г. [62]

При этом, замечено, что наибольший удельный вес инвестиций приходится на инвестиции в российскую собственность (прил.В) и составляет 88,6%, рис.1.4. Небольшая доля инвестиций приходится на иностранную собственность и на совместную собственность, по данным на 2012г. на их долю приходится 6,1% и 5,3% соответственно. Статистические данные (прил.В) также показывают, что наибольший удельный вес в общей структуре инвестиций приходится на частную собственность и по результатам 2012 г. доля инвестиций в частную собственность составила 57,3%, рис.1.5.

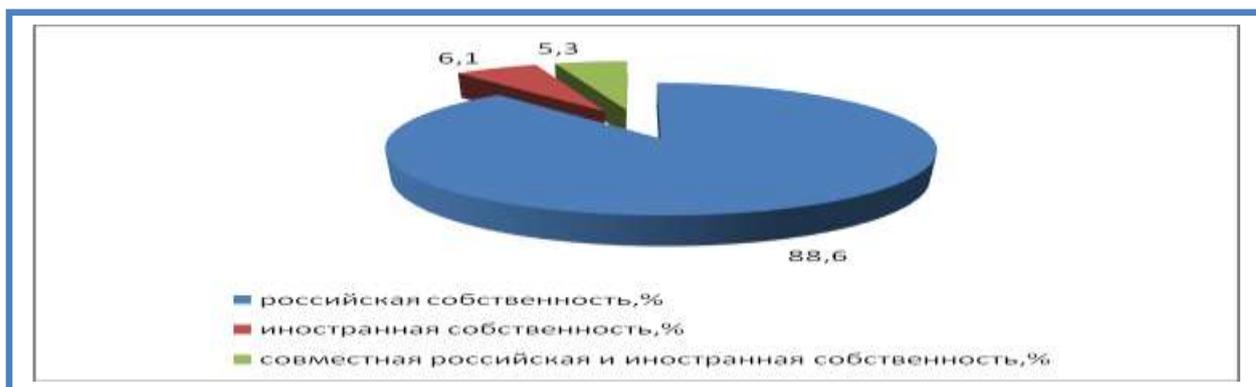


Рисунок 1.4- Структура инвестиций в основной капитал в России в 2012 г. по видам. [62]

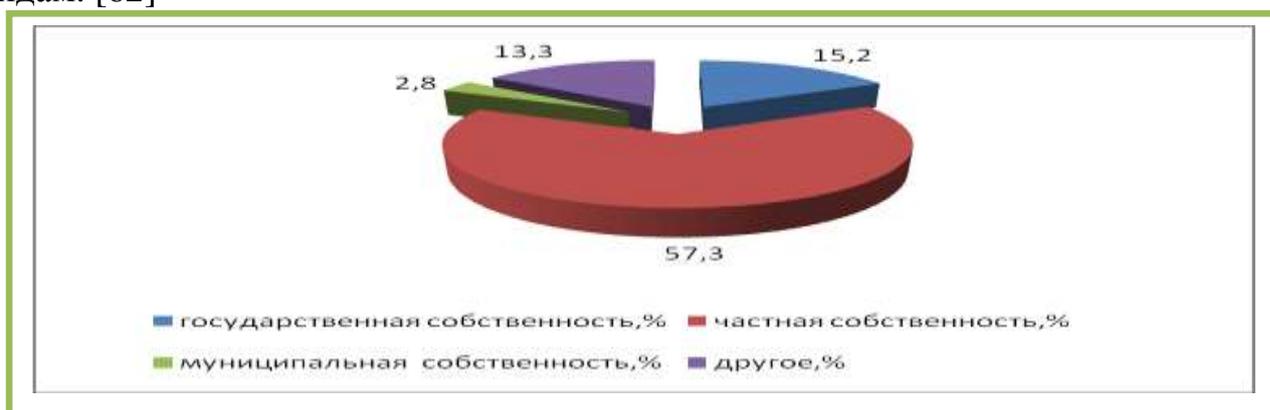


Рисунок 1.5- Структура инвестиций России в основной капитал по формам собственности в 2012г. [62]

Доля муниципальной и государственной собственности составляет 2,8% и 15,2% соответственно, рис.1.5. Динамика инвестиций (прил.В) также показывает, что сумма инвестиций увеличивается во все виды основных фондов, как в здания, сооружения, так и в транспортные и прочие средства, рис.1.6. [62]

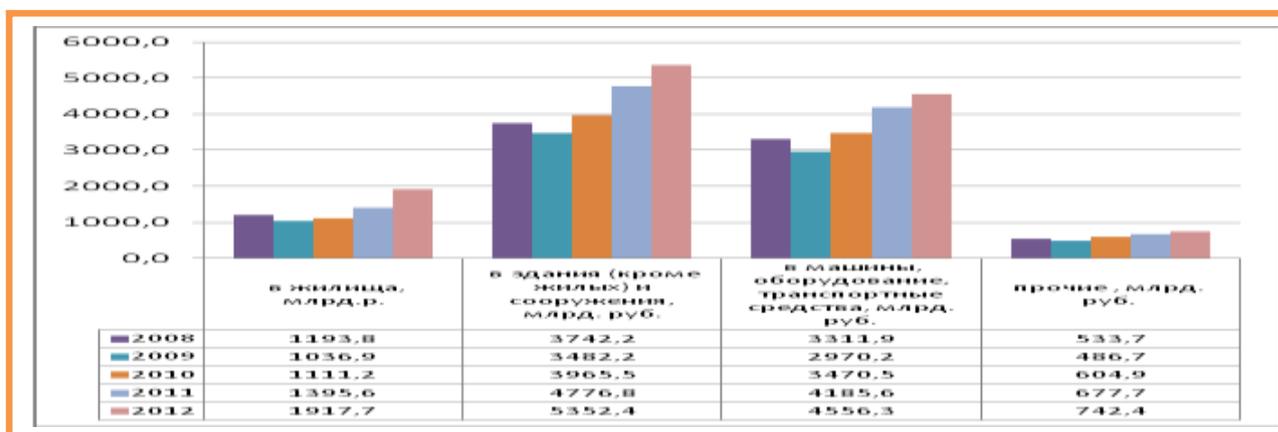


Рисунок 1.6- Динамика инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в России с 2008-2012 г.г.[62]

Наибольший удельный вес инвестиций приходится в здания и сооружения и составляет 42,6% по состоянию на 2012 г. (прил.В). Машины и оборудование занимает 36,3%, в жилища и прочие основные фонды было направлено 15,2% и 5,9% от общей суммы инвестиций, рис.1.7 .



Рисунок 1.7-Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в России 2012 г. [62]

Стоимость инвестиций России в нефинансовые активы(без субъектов малого предпринимательства) на 2012 г. составила 8922,2 млрд. руб. (прил.В). При этом произошел рост на 340,7 млрд. руб. по отношению к показателю 2011 г. и на 2210,1 млрд. руб. больше по сравнению с показателем 2010 г., рис.1.8. [62]

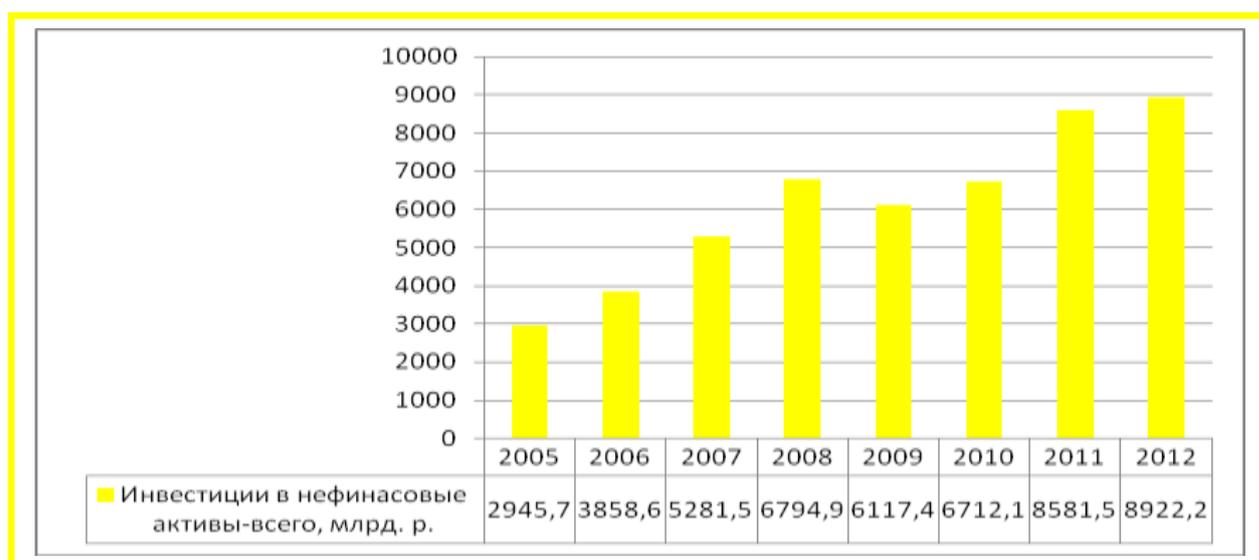


Рисунок 1.8-.Динамика инвестиций России в нефинансовые активы(без субъектов малого предпринимательства) с 2005-2012 г.г. [62]

Большинство инвестиций направляется именно в основной капитал (прил.В). Так, в частности по состоянию на 2012 г. доля инвестиций в основной капитал составила 98,3%, рис.1.9.

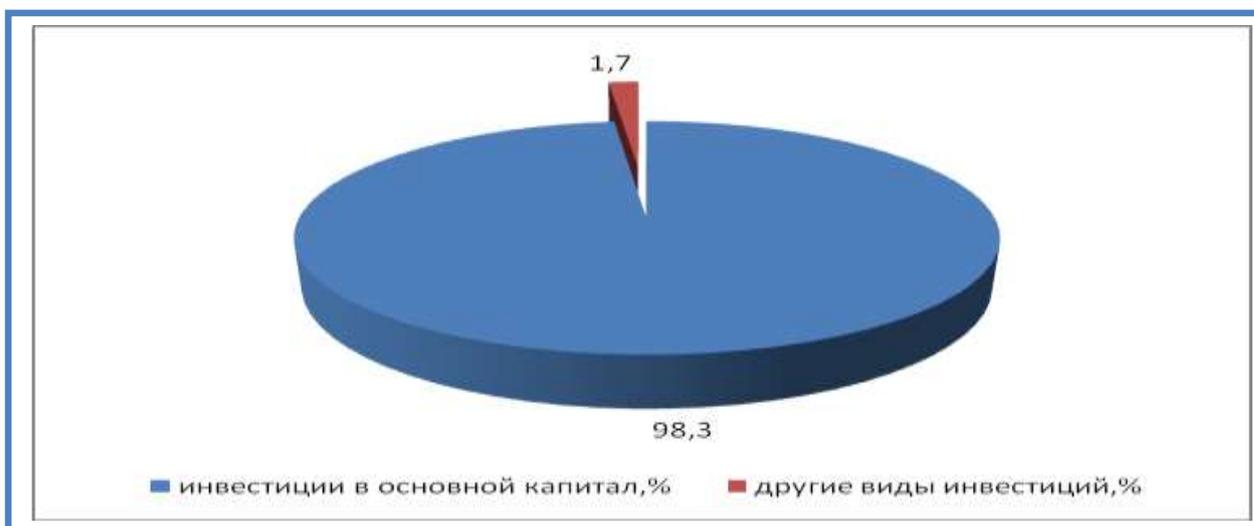


Рисунок 1.9- Структура инвестиций в нефинансовые активы в РФ в 2012 г. [62]

В целом динамика инвестиций в основной капитал показывает прирост на конец анализируемого периода(прил.В). А в течении 2005-2012 г.г. наихудшими показателями является 2009-2010г.г. где произошло снижение инвестиций,рис.1.10.

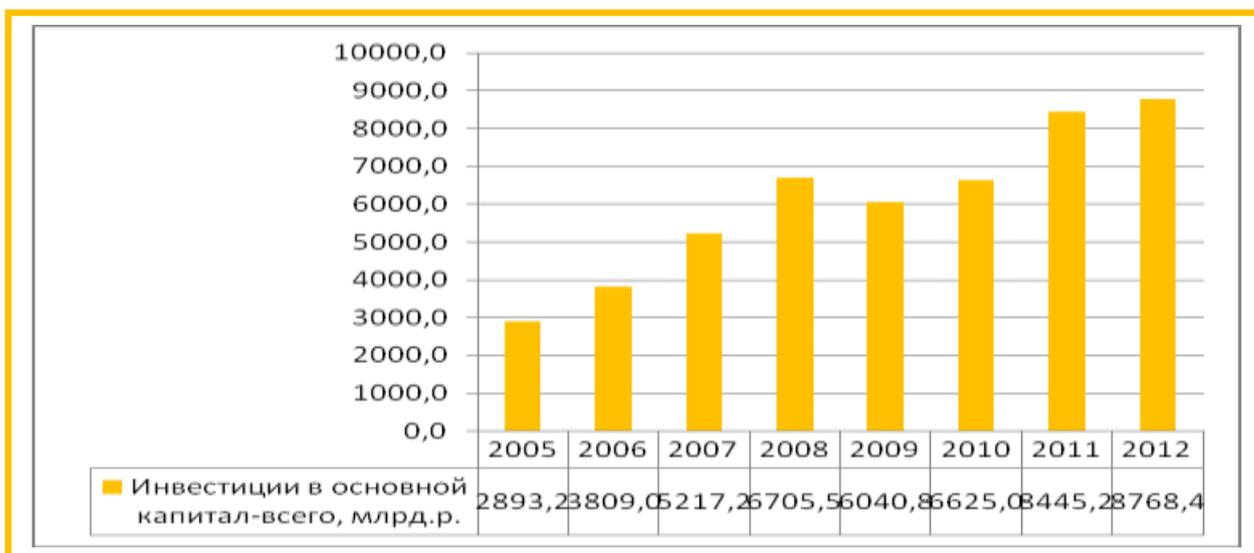


Рисунок 1.10- Динамика инвестиций России в основной капитал(без субъектов малого предпринимательства) с 2005-2012 г.г. [62]

Согласно статистической отчетности по России (прил.В), в 2005-2012 г.г. наблюдался прирост инвестиций, осуществляемый как за счет собственных, так и за счет заемных источников финансирования, рис.1.11 .

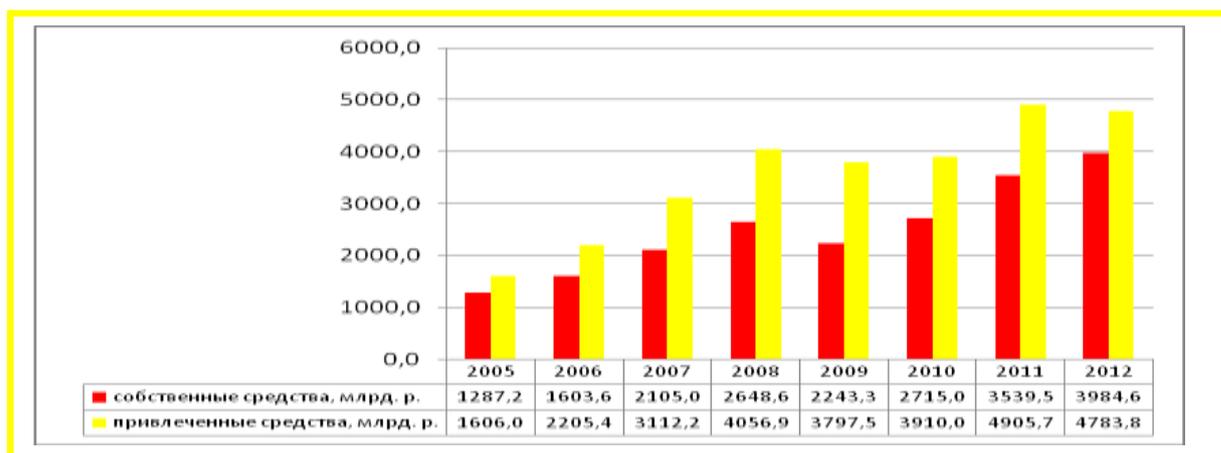


Рисунок 1.11- Динамика инвестиций России в основной капитал по источникам финансирования с 2005-2012г.г. [62]

Так, в частности, в 2012г. сумма инвестирования за счет заемных средств составила 4783,8 млрд. руб., сумма собственных средств составила 3984,6 млрд. руб. Таким образом, на долю собственных средств пришлось 45,4%, заемные составили 54,6%, рис.1.12. [62]

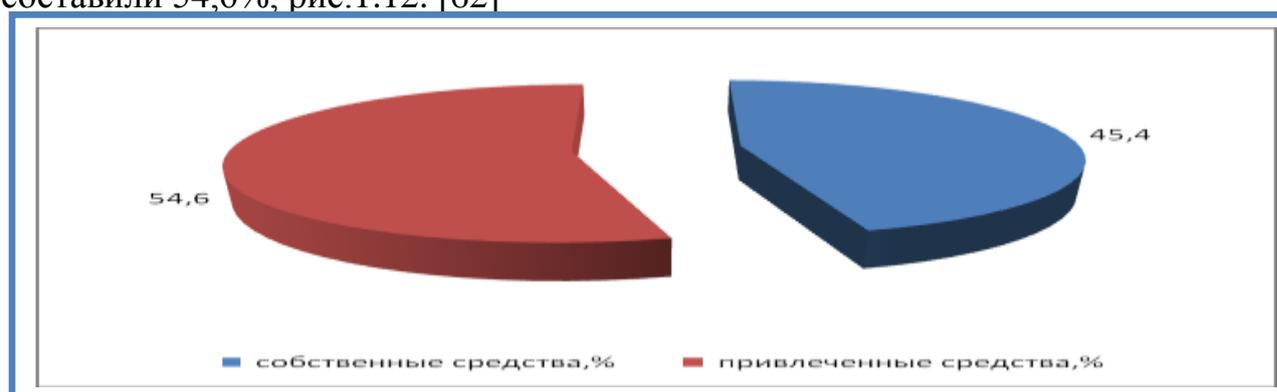


Рисунок 1.12- Структура инвестиций России в основной капитал по источникам финансирования в 2012г.[62]

В целом динамика темпов роста инвестиций в основной капитал по отношению к предыдущему году (в сопоставимых ценах) с 2010-2012 г.г. показывает прирост по отношению к предыдущему периоду (прил.В). Так, в частности в 2011 г. и 2012 г. прирост составил 10,8% и 6,6% соответственно, рис.1.13. При этом наблюдается самым худшим является показатель 2009 г., где темпы роста инвестиций меньше 100% и составили 86,5%, а это свидетельствует о том, что по сравнению с предыдущим показателем (2007г.) сумма инвестиций снизилась на 13,5%. Однако к концу анализируемого периода

ситуация улучшилась и наблюдается ежегодный прирост. Самым лучшим из рассмотренных периодов, является показатель 2011 г. , он показал максимальный прирост с 2008-2012 г. и темп роста составил 110,8%, рис.1.13 . [62]

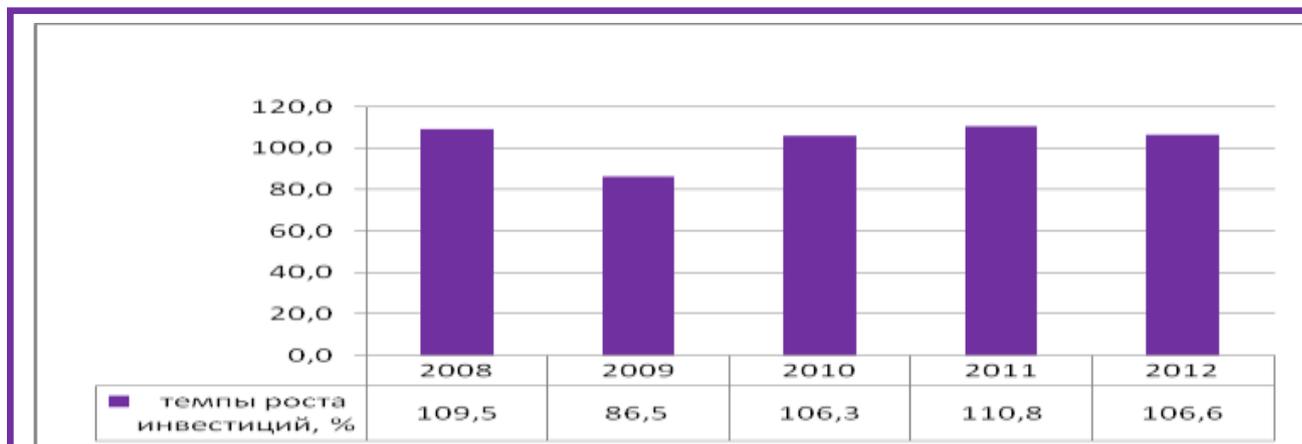


Рисунок 1.13- Динамика темпов роста инвестиций России в основной капитал по отношению к предыдущему году (в сопоставимых ценах) с 2008-2012 г.г.

Проведем анализ инвестиций в основной капитал в г.Санкт-Петербурге, на основании данных статистической отчетности (прил.В), рис.1.14 .[63]

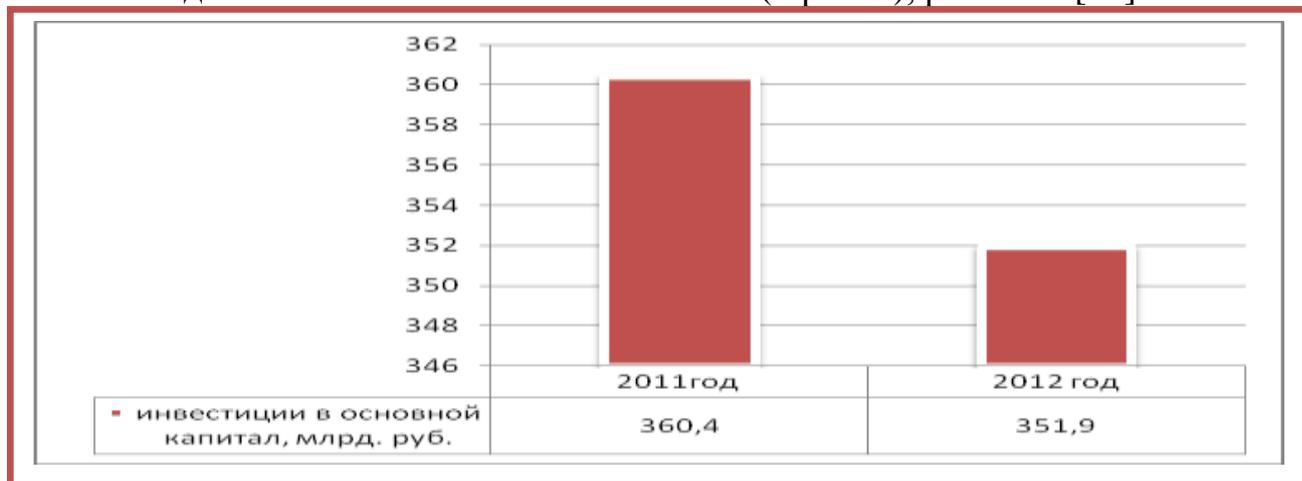


Рисунок 1.14- Динамика инвестиций в основной капитал Санкт-Петербурга с 2011-2012 г.г. [63]

Так, данные рис.1.15 показывают, что инвестиции в основной капитал Санкт-Петербурга с 2011-2012 г.г. снизились на 8,5 млрд. руб. и в 2012 г. составили 351,9 млрд. руб. Таким образом, произошло снижение инвестиций в основной капитал на 7,4%), рис.1.15. [63]

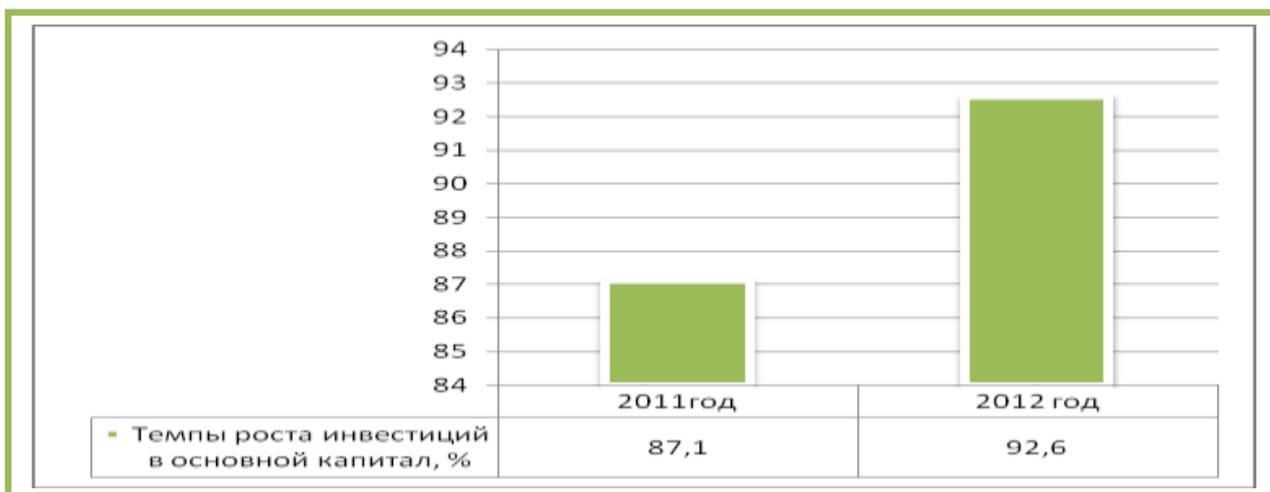


Рисунок 1.15-.Динамика темпов роста инвестиций Санкт-Петербурга в основной капитал по отношению к предыдущему году.[63]

При этом заметим, что инвестиции в основной капитал снижаются второй год подряд: в 2011 г. снижение составило 12,9%.

Таким образом, динамика инвестиций в России показывает ежегодный рост, при этом наблюдается рост инвестиций практически во все сферы деятельности, однако в Санкт-Петербурге наблюдается снижение инвестиций. Для финансирования инвестиционной деятельности используются как собственные, так и заемные источники финансирования. Наибольший удельный вес в общей структуре инвестиций приходится в здания и сооружения, а также машины и оборудование. Для эффективности инвестиционной деятельности целесообразно применение различных коэффициентов, в связи с этим перейдем к рассмотрению критериев инвестиционных проектов.

1.2.Критерии оценки инвестиционных проектов

Оценка эффективности инвестиционных проектов -это один из главных элементов инвестиционного анализа; является основным инструментом правильного выбора из нескольких инвестиционных проектов наиболее эффективного, совершенствования инвестиционных программ и минимизации рисков. Чем масштабнее инвестиционный проект и чем больше значительных

изменений он вызывает в результатах хозяйственной деятельности предприятия, тем точнее должны быть расчеты денежных потоков и методы оценки эффективности инвестиционного проекта. Оценка эффективности инвестиционного проекта проводится с помощью критериев эффективности инвестиций, которые можно объединить в две группы:

1. Критерии, основанные на применении концепции дисконтирования: чистая приведённая стоимость (NPV); индекс рентабельности инвестиций (PI); внутренняя норма доходности (IRR), дисконтированный период окупаемости (DPP) и др.

2. Критерии, не предполагающие использования концепции дисконтирования, основанные на учётных оценках: период окупаемости инвестиций (PP); бухгалтерская рентабельность инвестиций (ROI) и др.

Критерии, основанные на учётных оценках, относятся к числу наиболее старых и широко использовались ещё до того, как концепция дисконтирования денежных поступлений и затрат приобрела всеобщее признание. Но и сейчас они используются при оценке эффективности инвестиционных проектов с целью получения дополнительной информации о проектах (в основном для предварительной оценки проектов).

Дисконтирование – это нахождение современного (на текущий момент времени) размера денежной суммы по её известному значению в будущем. Критерии, основанные на применении концепции дисконтирования, более точны, т.к. учитывают изменение стоимости денег во времени. При использовании этих критериев все связанные с инвестиционным проектом денежные притоки и оттоки приводятся к единой точке отсчёта, т.е. дисконтируются. Ставка дисконтирования отражает ожидаемый от проекта уровень доходности (это та планка, с которой будут сравниваться доходы проекта). Существует два подхода к ставке дисконтирования: 1) расчет по специальному алгоритму, например: ставка дисконтирования = темп инфляции + минимальный уровень доходности, сложившийся на рынке капитала × риск;

2) использование готовых измерителей, например: фактическая рентабельность капитала компании; сложившийся уровень доходности капитала (доходность по ценным бумагам или депозитным вкладам); доходность альтернативных проектов; ставка процентов по банковским кредитам (при условии стопроцентного финансирования проекта за счёт кредита) и т.д.

Ставка дисконтирования должна соответствовать длине интервала планирования, заложенного в основу инвестиционного проекта (например, годовая ставка берётся только в том случае, если длина интервала – год). [64;267]

Обе группы критериев (как использующие, так и не использующие концепцию дисконтирования) используются в двух вариантах: 1) для определения эффективности независимых инвестиционных проектов (так называемая абсолютная эффективность), когда делается вывод о том, принять проект или отклонить; 2) для определения эффективности взаимоисключающих друг друга проектов (сравнительная эффективность), когда делается вывод о том, какой проект принять из нескольких альтернативных. Для принятия решения инвестору рекомендуется использовать несколько критериев эффективности, так как ни один из них не позволяет учесть все особенности каждой конкретной ситуации.

После определения критериев необходимо упорядочить проекты по разным показателям эффективности, это поможет сделать оптимальный выбор проекта. Выделяют такие показатели эффективности инвестиционного проекта: показатели коммерческой эффективности, которые учитывают финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников; показатели бюджетной эффективности, которые характеризуют финансовые последствия реализации проекта для государственного и местного бюджетов; показатели экономической эффективности, которые учитывают выгоды и затраты по проекту, включая оценку экологических и социальных последствий

и предполагают денежное измерение. [68;218]Придем к рассмотрению данных показателей.

1.3. Коммерческая эффективность инвестиционного проекта

При расчете коммерческой эффективности в качестве эффекта выступает поток реальных денег. При осуществлении инвестиционного проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая, рис.1.16.

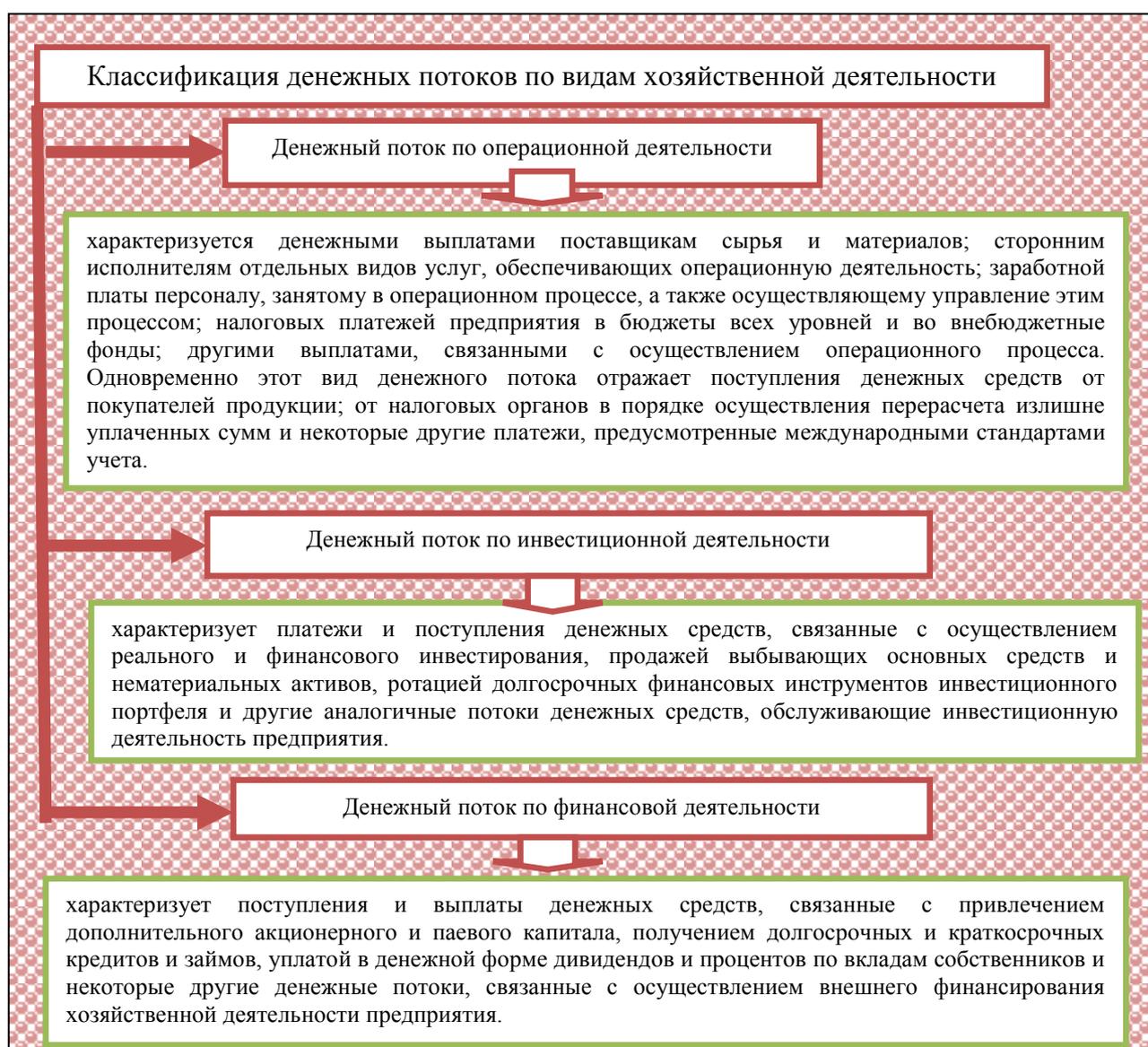


Рисунок 1.16- Классификация денежных потоков по видам хозяйственной деятельности.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Приток денежных средств осуществляется за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг); увеличения уставного капитала за счет дополнительной эмиссии акций; полученных кредитов и займов; роста кредиторской задолженности и т. д. Отток денежных средств возникает вследствие покрытия текущих (операционных) затрат; инвестиционных расходов; платежей в бюджет и во внебюджетные фонды; выплат дивидендов акционерам предприятия и др. Чистый приток денежных средств (чистый денежный поток или резерв денежной наличности) - это разница между всеми поступлениями и отчислениями денежных средств. [44;203]

Приток денежных средств по операционной деятельности образуется за счет - денежной выручки от реализации продукции в текущем периоде, погашения дебиторской задолженности, поступления от продажи бартера, авансы полученные от покупателей, табл. 1.2.

Таблица 1.2-Составляющие денежных потоков по видам хозяйственной деятельности

Вид деятельности	приток	Отток
Операционная	денежная выручка от реализации продукции в текущем периоде, погашения дебиторской задолженности, поступления от продажи бартера, авансы полученные от покупателей.	платежи по счетам поставщиков и подрядчиков, выплаты заработной платы, отчислений в бюджет и во внебюджетные фонды, уплата процентов по кредитам и отчислений на социальную сферу
Финансовая	краткосрочные и долгосрочные кредиты и займы, поступления от эмиссии акций, целевое финансирование	возврат различных видов кредитов и займов, погашение векселей и выплата дивидендов
Инвестиционная	продажа основных средств и нематериальных активов, дивиденды, возврат других финансовых вложений	приобретение основных средств и нематериальных активов, капитальные и долгосрочные финансовые вложения

Приток по финансовой деятельности образуется за счет краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов, поступления от эмиссии акций, целевое финансирование. По инвестиционной деятельности приток денежных средств образуется от продажи основных средств и нематериальных активов, дивидендов, возвратов других финансовых вложений. Отток денежных средств по операционной деятельности происходит за счет платежей по счетам

поставщиков и подрядчиков, выплаты заработной платы, отчислений в бюджет и во внебюджетные фонды, уплата процентов по кредитам и отчислений на социальную сферу. Отток денежных средств по финансовой и инвестиционной деятельности происходит за счет возврата различных видов кредитов и займов, погашения векселей и выплата дивидендов, приобретение основных средств и нематериальных активов, капитальных и долгосрочных финансовых вложений. [43;217]

1.4.Бюджетная эффективность инвестиционного проекта

Бюджетная эффективность оценивается по требованию органов государственного и/или регионального управления. В соответствии с этими требованиями может определяться бюджетная эффективность для бюджетов различных уровней или консолидированного бюджета. Бюджетная эффективность учитывает социально-экономические последствия осуществления инвестиционного проекта для общества в целом, в том числе как непосредственные результаты и затраты проекта, так и «внешние»: затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические эффекты.

С точки зрения бюджетной эффективности проект в первую очередь должен быть направлен не на получение прибыли, а на достижение максимально возможного социально-экономического результата. Например, при анализе инвестиционного проекта связанного с возведением объекта социально-культурного значения (примером может служить театр), первостепенное значение имеет тот социальный эффект, который будет достигнут. Однако не следует забывать, что наиболее предпочтительным является тот инвестиционный проект, на реализацию которого потребуется как можно меньше затрат, с учетом социального эффекта который необходимо достигнуть.

Показатели бюджетной эффективности отражают влияние результатов реализации инвестиционного проекта на доходы и расходы соответствующего бюджета. Основным показателем бюджетной эффективности является бюджетный эффект (Б1). Он определяется как превышение доходов соответствующего бюджета (ДО над расходами (Р1) в связи с реализацией инвестиционного проекта (1.1):

$$B_t = D_t - P_t \quad (1.1.)$$

Интегральный бюджетный эффект рассчитывается как сумма дисконтированных годовых бюджетных эффектов за весь срок реализации инвестиционного проекта или как превышение интегральных доходов бюджета над интегральными бюджетными расходами.

В состав расходов бюджета включаются: средства прямого бюджетного финансирования; кредиты Центрального, региональных и уполномоченных банков, выделяемые в качестве заемных средств, подлежащих компенсации за счет бюджета; прямые бюджетные ассигнования на надбавки к ценам на топливо и энергоносители, выплаты на пособия для лиц, остающихся без работы в связи с реализацией инвестиционного проекта; выплаты по государственным ценным бумагам; государственная гарантия инвестиционных расходов иностранным и отечественным инвесторам; средства, выделяемые из бюджета для ликвидации последствий, возможных после реализации инвестиционного проекта чрезвычайных ситуаций и компенсации иного возможного ущерба.

В состав доходов бюджета включаются: налог на добавленную стоимость и все другие налоговые поступления в части, относящейся к осуществлению проекта; поступающие в бюджет таможенная пошлина и акцизы по продукции (ресурсам), производимым в соответствии с проектом; эмиссионный доход от выпуска ценных бумаг под осуществление проекта; дивиденды по принадлежащим государству (региону) акциям и другим ценным бумагам, выпускаемым с целью финансирования проекта; поступления в бюджет подоходного налога с заработной платы российских и иностранных

работников, начисленной за выполнение работ, предусмотренных проектом; поступление в бюджет платы за пользование землей, водой и другими природными ресурсами, платы за недра; поступления от выдачи лицензий на право ведения геологоразведочных работ и т.п. в части, связанной с осуществлением проекта; доходы от лицензирования, конкурсов, тендеров на разведку, строительство и эксплуатацию объектов, предусмотренных проектом; поступления от погашения кредитов, выделенных за счет средств бюджета на обслуживание проекта; штрафы и санкции, связанные с проектом, за нерациональное использование материальных, топливно-энергетических и природных ресурсов.

К доходам бюджета приравниваются поступления во внебюджетные фонды - пенсионный фонд, фонд занятости, медицинского и социального страхования, начисленные от заработной платы за работы, связанные с реализацией проекта.

На основе показателей годового бюджетного эффекта рассчитываются такие показатели, как срок окупаемости бюджетных затрат и степень участия государства (региона) в реализации инвестиционного проекта. Показатель бюджетного эффекта отражает лишь ту часть эффекта, которая поступает в бюджет. Другая часть эффекта поступает в распоряжение инвесторов и предприятия, реализующего инвестиционный проект. Она характеризуется показателями коммерческой эффективности. Поэтому наряду с показателями коммерческой и бюджетной эффективности необходимо определять показатели экономической эффективности инвестиционного проекта в хозяйственной системе (показатели народнохозяйственной эффективности). [38; 264]

1.5. Экономическая эффективность инвестиционного проекта

Инвестиционные показатели оценки эффективности инвестиционного проектирования характеризуют эффективность инвестиций в проект. Основными из них являются: период окупаемости, чистая приведённая

стоимость, внутренняя норма рентабельности, окупаемость инвестиций, индекс прибыльности, чистый денежный поток, чистая приведенная стоимость и др. Основные формулы расчетов показателей экономической эффективности инвестиционного проектирования представлены в прил.Г. Рассмотрим кратко эти показатели. [38; 209]

1.5.1.Чистый дисконтированный доход

Чистая приведённая стоимость (чистая текущая стоимость, чистый дисконтированный доход, принятое в международной практике анализа инвестиционных проектов сокращение - NPV или ЧДД) - это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведённых к сегодняшнему дню. Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта)., прил. Г. Этот показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учетом их временной стоимости и рисков, NPV можно интерпретировать, как стоимость, добавляемую проектом. Ее также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора. [37;187]

1.5.2.Дисконтированный индекс доходности

Индекс прибыльности - отношение приведенной стоимости будущих денежных потоков от реализации инвестиционного проекта к приведенной стоимости первоначальных инвестиций. Чистый денежный поток (NCF) - суммарный денежный поток инвестиционного проекта без учета платежей, связанных с его финансированием. Чистая приведенная стоимость (NPV)- текущая стоимость будущих денежных потоков инвестиционного проекта,

рассчитанная с учетом дисконтирования, за вычетом инвестиций. Чистая приведенная стоимость рассчитывается с использованием прогнозируемых денежных потоков, связанных с планируемыми инвестициями. При положительном значении NPV считается, что данное вложение капитала является эффективным, прил. Г.

1.5.3.Внутренняя норма доходности

Внутренняя норма рентабельности (IRR) - ставка дисконтирования, при которой суммарная приведенная стоимость доходов от осуществляемых инвестиций равна стоимости этих инвестиций. IRR (Internal Rate of Return, IRR) определяет максимальную стоимость привлекаемого капитала, при которой инвестиционный проект остается выгодным. Окупаемость инвестиций ROI, также известен как ROR- финансовый коэффициент, иллюстрирующий уровень доходности или убыточности бизнеса, учитывая сумму сделанных в этот бизнес инвестиций. ROI обычно выражается в процентах, реже - в виде дроби. Этот показатель может также иметь следующие названия: прибыль на инвестированный капитал, прибыль на инвестиции, возврат инвестиций, доходность инвестированного капитала. Показатель ROI является отношением суммы прибыли или убытков к сумме инвестиций. Значением прибыли может быть процентный доход, прибыль/убытки по бухгалтерскому учету, прибыль/убытки по управленческому учету или чистая прибыль/убыток. Значением суммы инвестиций могут быть активы, капитал, сумма основного долга бизнеса и другие выраженные в деньгах инвестиции., прил.Г.

1.5.4.Срок окупаемости инвестиций

Период окупаемости - это время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока, генерируемого инвестиционным проектом. Данный показатель рассчитывается отношением суммы вложенных

инвестиций к чистому денежному потоку(прил.Г).Обязательное условие реализации проекта: период окупаемости должен быть меньше длительности проекта. Этот параметр показывает, через сколько лет окупятся вложенные в данное предприятие средства при неизменных условиях производственно-финансовой деятельности. [37;238]

1.6.Методы определения факторов неопределенности и риска и управления ими

Инвестиционные риски возникают в результате осуществления инвестиционного проекта (ИП). 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. 1.17. [33;167]

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

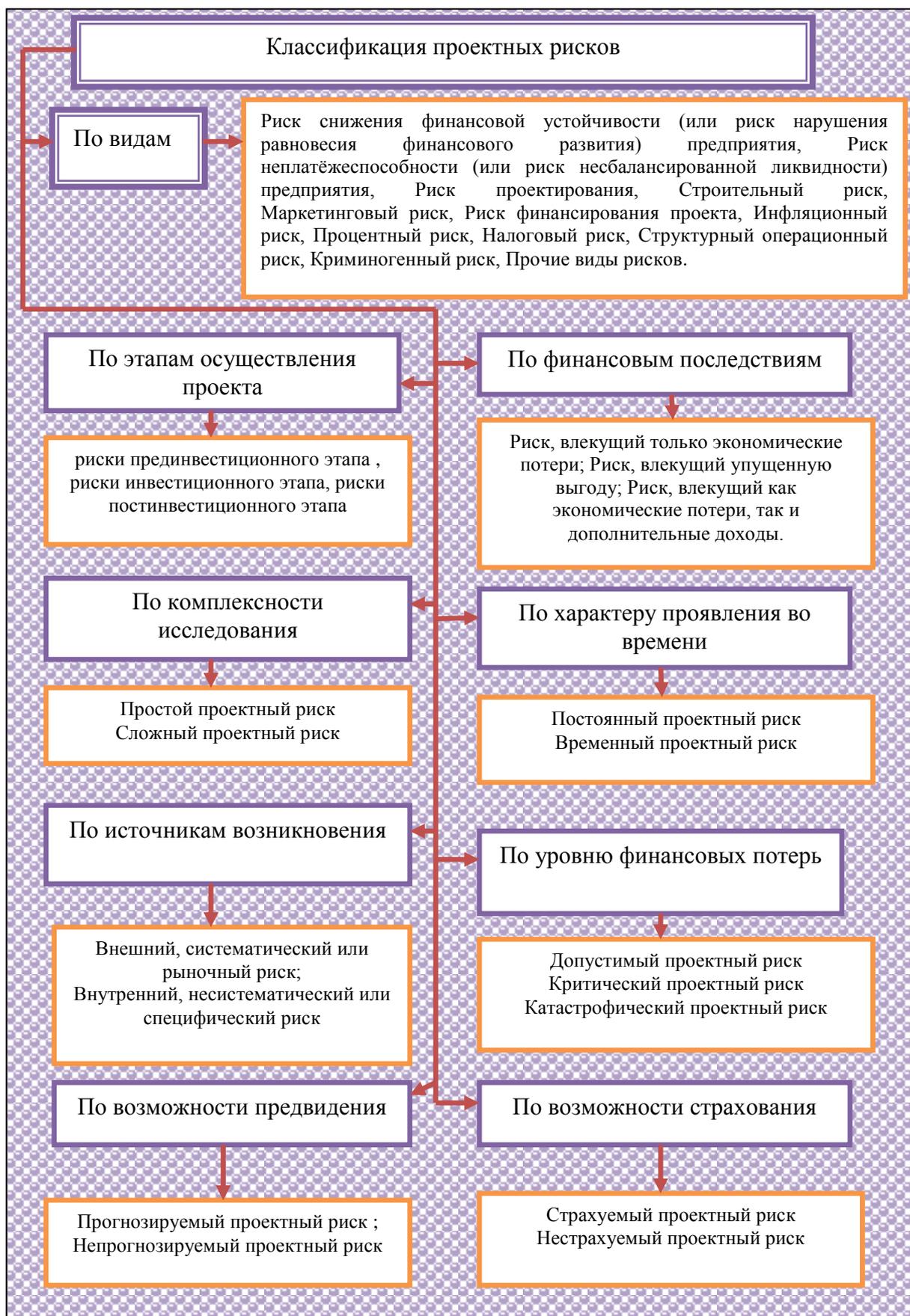


Рисунок 1.17- Классификация проектных рисков.

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 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.Д.1(прил. Д).

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 независящий 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).

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. [45;131]

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.

Для анализа и управления системой риска рассмотрим алгоритм риск-менеджмента, рис.1.18.

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.

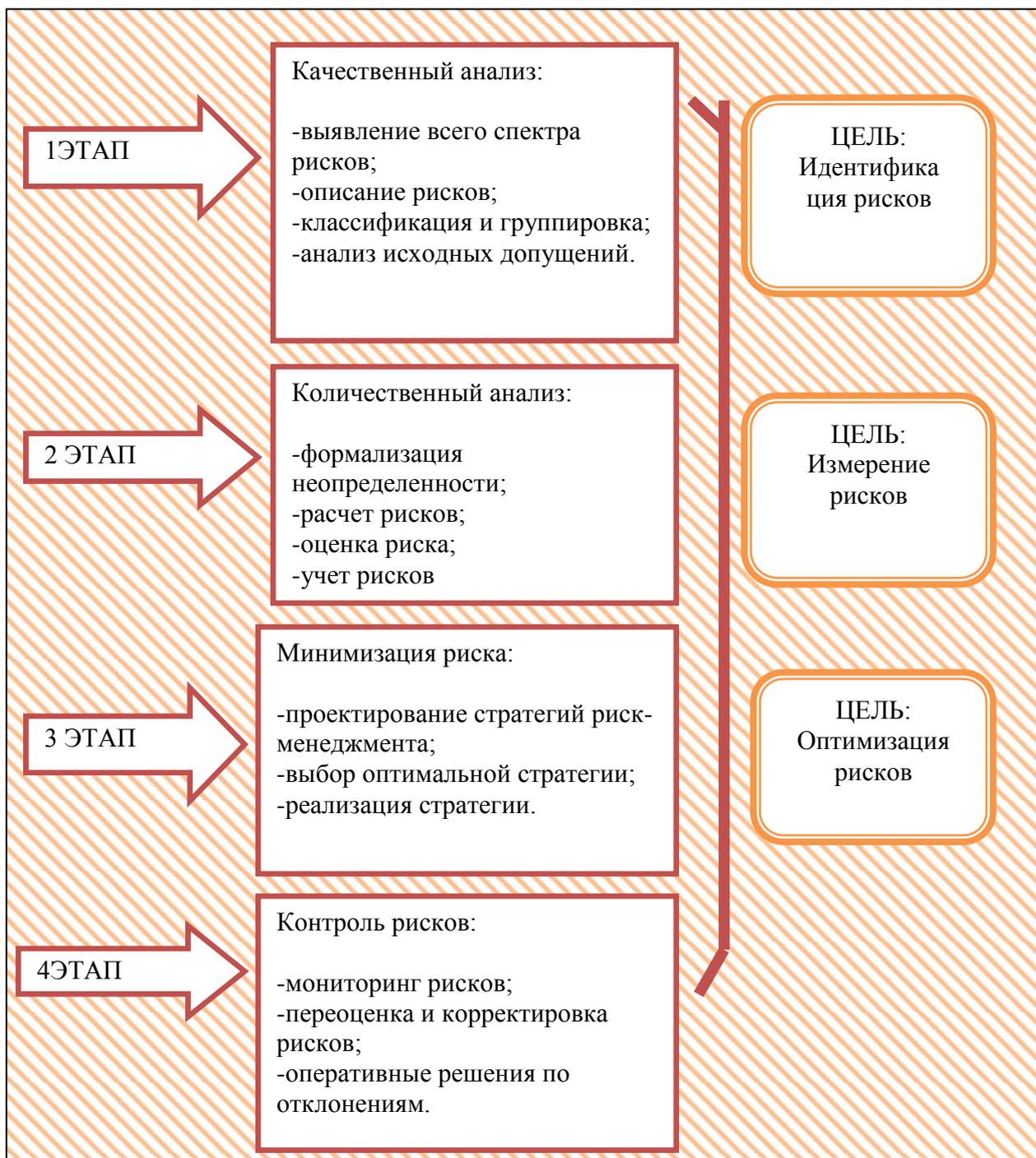


Рисунок 1.18 - Алгоритм управления риском инвестиционного проекта (ИП).

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

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. Инвестиционный проект-это совокупность развернутых во времени мероприятий (предложений), ориентированных на достижение установленных целей (коммерческих, социальных, экологических), отвечающих заданной стратегии развития предприятия и требующих для своей реализации расходования (или использования) капитальных ресурсов (земли, капитала) или информации. В составе реальных инвестиционных проектов наибольшее значение имеют проекты, осуществляемые посредством капитальных вложений. Данные инвестиционные проекты могут быть классифицированы по различным критериям: по масштабу инвестиций, по поставленным целям, по степени взаимосвязи, по степени риска, по срокам. Практика проектного анализа позволяет обобщить опыт разработки проектов и перечислить типовые проекты. Основные типы инвестиционных проектов, которые встречаются и в зарубежной практике в том числе, сводятся к следующим: замена устаревшего оборудования, замена оборудования с целью снижения текущих производственных затрат, увеличение выпуска продукции и/или расширение рынка услуг, расширение предприятия с целью выпуска новых продуктов, проекты, имеющие экологическую нагрузку, другие виды проектов.

Оценка эффективности инвестиционного проекта проводится с помощью критериев эффективности инвестиций, которые можно объединить в две группы: 1) критерии, основанные на применении концепции дисконтирования: чистая приведённая стоимость (NPV); индекс рентабельности инвестиций (PI); внутренняя норма доходности (IRR); дисконтированный период окупаемости (DPP) и др.; 2) критерии, не предполагающие использования концепции дисконтирования, основанные на учётных оценках:

период окупаемости инвестиций (PP); бухгалтерская рентабельность инвестиций (ROI) и др. После определения критериев необходимо упорядочить проекты по разным показателям эффективности. В связи с этим выделяют такие показатели эффективности инвестиционного проекта: показатели коммерческой эффективности, которые учитывают финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников; показатели бюджетной эффективности, которые характеризуют финансовые последствия реализации проекта для государственного и местного бюджетов; показатели экономической эффективности, которые учитывают выгоды и затраты по проекту, включая оценку экологических и социальных последствий и предполагают денежное измерение.

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.

2.АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПЕРСПЕКТИВА И ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

2.1.История и характеристика предприятия

Компания ООО «Перспектива» успешно развивается на Санкт-Петербургском рынке с 2008 года. На сегодняшний день ООО «Перспектива» представляет собой организацию, которая занимается разработкой и производством корпоративной одежды, бескаркасной мебели, текстильным оформлением интерьера, изготовлением сувенирной и промо-продукции. Компания ООО «Перспектива» работает под брендом - «Аверс»(фабрика профессиональной одежды). Рекламный слоган компании «Аверс» - «Текстиль для Вашего бизнеса». В этот слоган руководство компании вкладывает такой смысл: возможность изготовления любых изделий из текстиля, в которых может нуждаться компания, занимающаяся любым видом деятельности. Ценности компании – результативность и эффективность. Основные цели деятельности: завоевание и удержание лидерской позиции на рынке товаров; максимизация прибыли ООО «Перспектива»; обеспечение высокой конкурентоспособности ООО «Перспектива» на территории района города.

Удобное расположение компании рядом с метро, возможность парковки машин рядом с салоном, хорошее транспортное сообщение - все это делает Швейное предприятие привлекательным и комфортным. Внутреннее расположение ООО «Перспектива» очень хорошо продумано. Площадь помещения составляет более 80 метров.

Основными заказчиками предприятия являются: универсамы, клининговые компании, рестораны, предприятия по сборке автомобилей, компания по организации мероприятий и праздников. При этом наибольший объем продаж приходится на клининговые компании и составляет в среднем 35% по результатам 2012 г. Доля в общем объеме продаж приходящаяся на рестораны, универсамы составляет 20%, небольшой удельный вес продаж

приходится на компании занимающиеся организацией праздников и составляет по итогам 2012 г. -5%, рис.2.1.

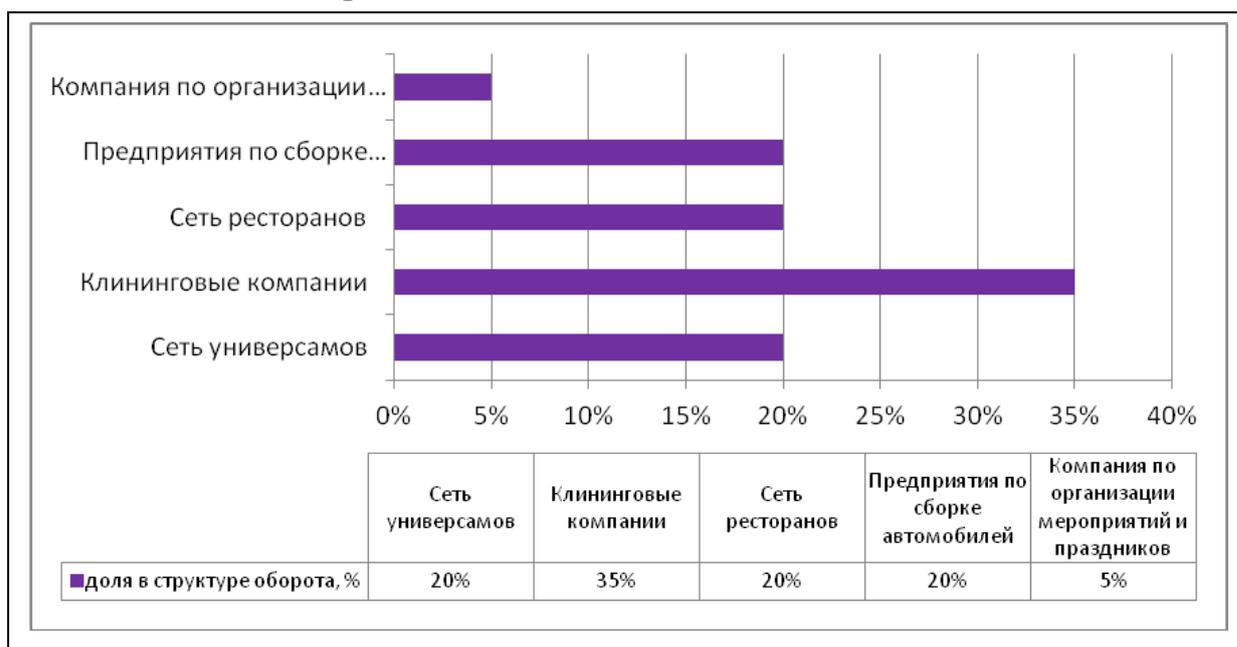


Рисунок 2.1-Основные заказчики предприятия ООО «Перспектива».

Сегодня между конкурентами в легкой промышленности идет открытая борьба за покупателя. Поэтому Швейное предприятие «Перспектива» вынуждено вести активную деятельность по стимулированию сбыта и постоянно ее совершенствовать.

Проведем краткий анализ конкурентоспособности предприятия ООО «Перспектива». Порядок расчета конкурентоспособности предусматривает: сбор информации по характеристикам услуг других организации, представленных на рынке; выявление из массива продукции аналогов оцениваемого ассортимента; сопоставление цены и качества оцениваемого ассортимента и формирование заключения о конкурентоспособности организации. Для оценки конкурентоспособности будем использовать балльную систему оценки, табл.2.1.Бальная оценка осуществлялась на основании собственных исследований. Конкурентами ООО «Перспектива» являются: Швейное предприятие «Ника», Швейное предприятие «Виктория», Швейное предприятие Пудра. Балльная оценка конкурентоспособности организаций оценивается по следующим показателям: 5 – высокая; 4 - выше среднего; 3 - средняя; 2 - ниже среднего; 1 – низкая.

Таблица 2.1-Критерии конкурентоспособности ООО «Перспектива» за 2012 г.

Показатели	Коэффициент весомости = 1	Ника	Перспектива	Виктория	Пудра
1. Стоимость услуг	0,2	4	5	3	3
2. Ширина предоставляемых услуг	0,1	4	5	3	3
3. Качество услуг	0,2	4	3	4	4
4. Дополнительные услуги	0,2	3	2	2	2
5. Качество обслуживания	0,1	4	3	3	4
6. Расположение	0,2	5	5	4	4
Итого	1,0	4	3,8	3,2	3,3

Таким образом, ООО «Перспектива» имеет достаточно высокие критерии конкурентоспособности 3,8 балла, всего на 0,2 балла (4) отстает по конкурентоспособности от предприятия «Ника», рис.2.2.

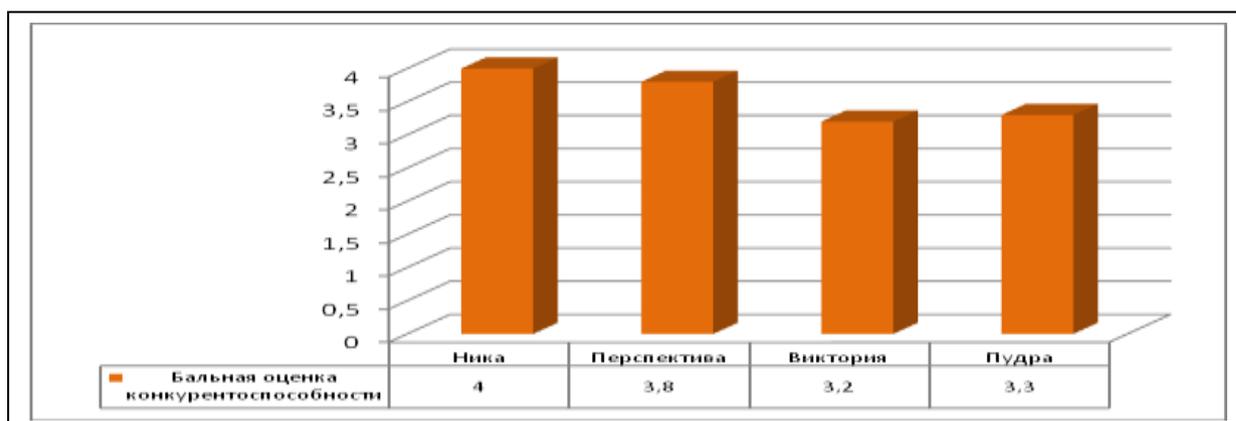


Рисунок 2.2-Оценка конкурентоспособности предприятия ООО «Перспектива».

При оценке конкурентоспособности компании, важно проводить анализ основных экономических показателей, перейдем к их рассмотрению.

2.2. Организационно - экономическая характеристика

Как уже было описано выше, объектом исследования является торговое швейное предприятие Санкт-Петербурга «Аверс», которое организовано в форме Общества с ограниченной ответственностью – ООО «Перспектива» и осуществляет свою деятельность на основании ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»[15], ГК РФ[16], НК РФ[18][19], Устава предприятия и др. нормативно-правовых актов. Предприятие имеет

самостоятельный баланс, лицевые счета в органах федерального казначейства, расчетные и иные счета в банках. Юридический адрес: г. Санкт-Петербург, Индустриальный пр. д.25. Фактический адрес – ул. Бестужевская д.10.

ООО Перспектива имеет линейную структуру управления. Линейная организационная структура управления - это наиболее распространенный тип иерархической структуры. Многоуровневая иерархическая система управления, в которой вышестоящий руководитель осуществляет единоличное руководство подчиненными ему нижестоящими руководителями, а нижестоящие руководители подчиняются только одному лицу - своему непосредственному вышестоящему руководителю. По такому принципу формируется иерархия служб, пронизывающая всю организацию до самого низа, рис.2.3.

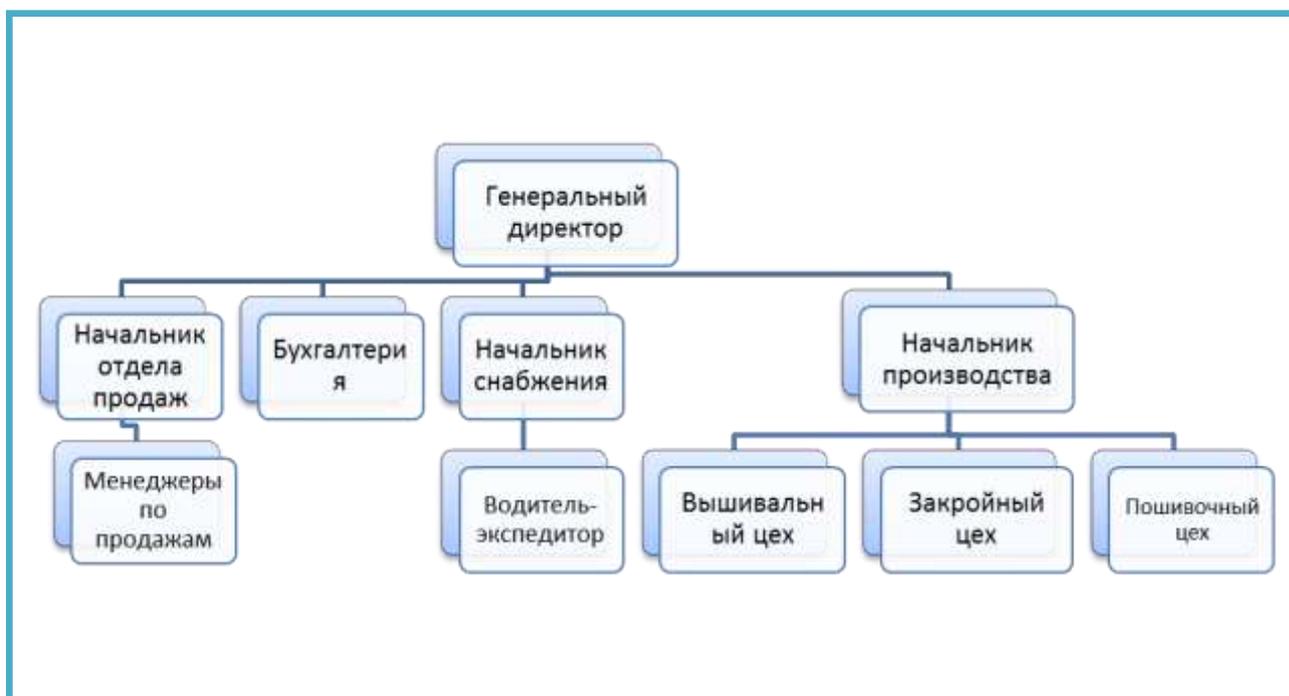


Рисунок 2.3-. Организационная структура ООО «Перспектива».

Среднесписочная численность работников предприятия составляет 30 человек. В соответствии с рекомендательными документами в настоящее время в ООО «Перспектива» используются повременно-премиальная система оплаты труда.

При повременно-премиальной системе оплаты труда заработная плата работников складывается из: должностного оклада (тарифной ставки); премии

за результаты хозяйственной деятельности; единовременных премий и вознаграждений; материальной помощи к отпуску.

Наряду с денежными способами стимулирования мотивации персонала, в ООО «Перспектива» успешно используются не денежные методы воздействия на мотивацию сотрудников. К ним относятся: создание необходимых условий для развития персонала, повышению результативности и ответственности за выполнение своих обязанностей.

Несмотря на то, что швейное предприятие ООО «Перспектива» является конкурентоспособным, перед администрацией компании стоит задача найти новые методы для привлечения покупателей, повысить роль неценовых факторов конкурентоспособности услуг, предприятие продолжает укреплять свое положение на рынке по всем основным направлениям деятельности, обеспечив рост ресурсной базы, величины активов, собственных средств и получение прибыли. Основные экономические показатели предприятия ООО «Перспектива» представлены в табл.2.2, на основании данных бухгалтерского баланса и отчетов о прибылях и убытках, прил.Ж.

Таблица 2.2-Основные экономические показатели предприятия ООО «Перспектива» с 2011-2013 г.г.

показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2013 г. от 2011 г.	Отклонение 2013 г. от 2012 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	30695	39926	73360	+42665	+33434
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	20822	28658	53480	+32658	+24822
Прибыль от продаж, тыс. руб.	5151	4253	10259	+5108	+6006
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	5202	4122	7594	+2392	+3472
Чистая прибыль, тыс. руб.	4087	3238	6198	+2111	+2960
Рентабельность всего капитала, %	37,87	24,5	17,5	-20,37	-7,0
Рентабельность продаж, %	16,78	10,65	13,98	-2,8	+3,33
Рентабельность собственного капитала, %	38,58	23,62	31,15	+7,43	+7,63
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	2347	3585	13769	+11422	+10184
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	3676	5090	14953	+11277	+9863
Запасы, тыс. руб.	749	7761	3292	+2543	-4469
Основные средства, тыс. руб.	4981	4988	6510	+1529	+1522
Капитал, тыс. руб.	13602	17319	58763	+44561	+41444

Формулы для расчетов показателей рентабельности представлены в прил.И. Данные табл.2.2. показывают, что в течение анализируемого периода наблюдается рост показателей прибыли и выручки предприятия на 2111тыс. руб. и 42665 тыс. руб. соответственно и по состоянию на 2013 г. чистая прибыль составила 6198 тыс. руб., рис.2.4.

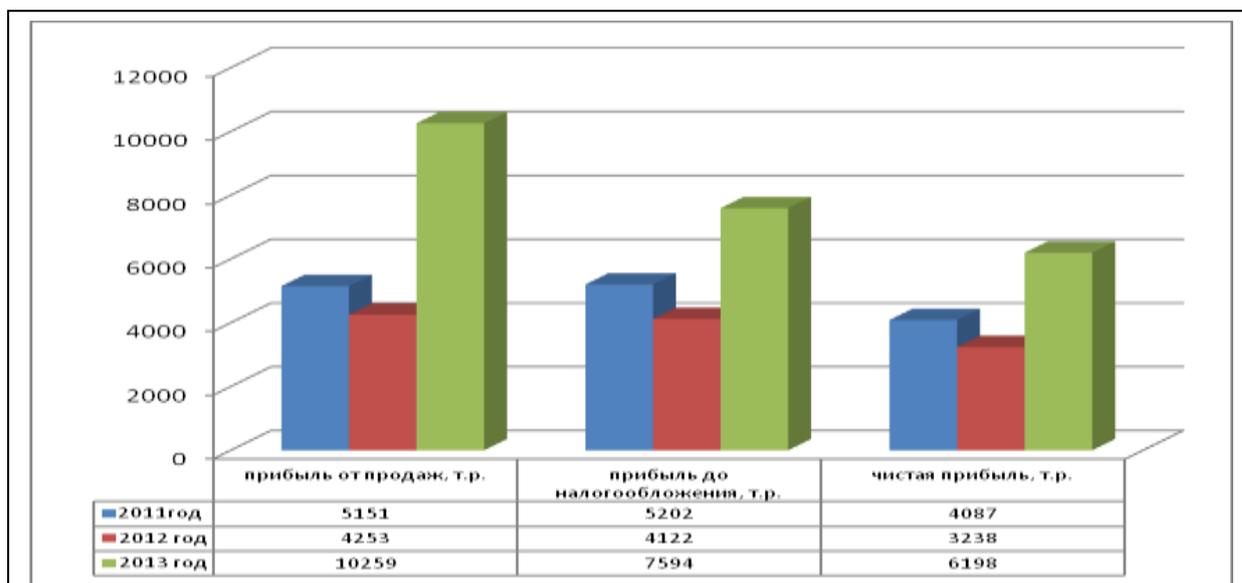


Рисунок 2.4-Динамика прибыли предприятия ООО «Перспектива» с 2011-2013 г.г.

Произошло увеличение стоимости капитала на 44561 тыс. руб., наблюдается рост как кредиторской, так и дебиторской задолженности. Важно отметить, что существенный прирост произошел по кредиторской задолженности, так, по состоянию на 2013 г. сумма кредитов предприятия составила 13769 тыс. руб., а это на 486,66% выше по сравнению с тем же показателем 2011 г.

Стоимость основных средств возросла на 1529 тыс. руб. и составила на конец анализируемого периода 6510 тыс. руб. Несмотря на рост показателей доходности организации, показатели рентабельности все же снизились, в частности рентабельность капитала составила 17,5%, а это на 20,37% ниже по сравнению с показателем 2011г., рентабельность продаж снизилась на 2,8% и составила 13,98%, что является отрицательной динамикой.

Таким образом, несмотря на то, что предприятие ООО «Перспектива» занимает лидирующие позиции на рынке легкой промышленности г.Санкт-Петербурга, наблюдается ежегодный рост выручки и прибыли, тем не менее показатели рентабельности показывают снижение. Следовательно, предприятию необходимо рассмотреть мероприятия, которые будут направлены на стабилизацию финансового положения, однако для этого необходимо провести более подробный анализ финансово-хозяйственной деятельности. Перейдем к следующему разделу исследования.

2.3. Анализ финансово - хозяйственной деятельности

Важнейшее значение для предприятия легкой промышленности, в том числе и для ООО «Перспектива» имеет состояние основных производственных фондов, оснащенность современным оборудованием. Так, по данным предприятия стоимость основных средств по состоянию на 2013 г. составила 6510 тыс. руб. (табл. 2.3), в том числе наибольший удельный вес приходится на здания и сооружения и составляет 84,95%, в стоимостном выражении увеличение стоимости зданий и сооружений составило 1529 тыс. руб.

Таблица 2.3-Динамика и структура основных фондов предприятия ООО «Перспектива» с 2011-2013 г.г.

показатели	2011г.		2012г.		2013г		Отклонение 2013 г. от 2011 г.	
	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	доля, %
Основные средства, тыс. руб., в том числе:	4981	100	4988	100	6510	100	+1529	-
Здания и сооружения	4001	80,33	4008	80,35	5530	84,95	+1529	+4,62
Машины и оборудование	980	19,67	980	19,65	980	15,05	-	-4,62

Небольшая доля в общей структуре приходится на машины и оборудование, по состоянию на 2013 г. доля оборудования в общей структуре основных фондов составила 15,05% (рис. 2.5).

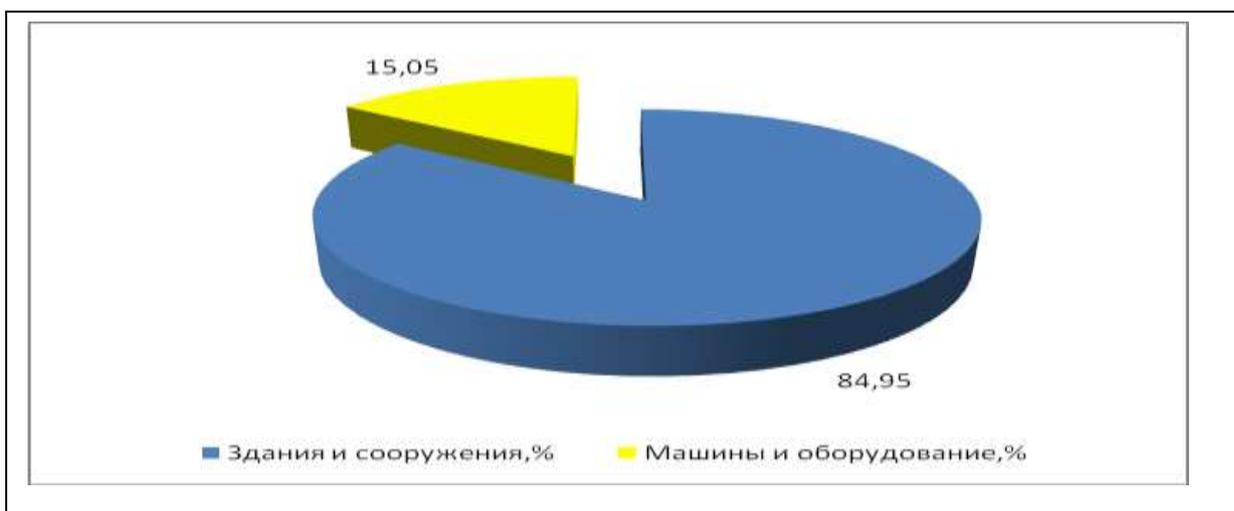


Рисунок 2.5- Структура основных фондов предприятия ООО «Перспектива» в 2013 г.

На предприятии имеются как производственные виды оборудования, которые непосредственно участвуют в производстве, так и не производственные виды оборудования. К непроизводственным относятся: столы, стулья, компьютерная и оргтехника, шкафы и др. Производственные виды оборудования предназначены для пошива изделий (одежда, сумки, косметички и т.д.). Так, в частности, закройный цех данного предприятия оснащен раскройными ножами: дисковым, вертикальным и ленточным. Швейный цех оснащен шестью прямострочными машинами, одной прямострочной машиной с функцией обрезки края, двумя стачивающе-обметочными машинами, одной петельной, одним оверлоком, одной плоскошовной машиной, тремя прессами для установки фурнитуры и одним парогенератором. Вышивальный цех оснащен одной вышивальной машиной и ПК с программным обеспечением для компьютерной вышивки, табл.2.4. При этом замечено, что за анализируемый период существенных изменений в обновлении основных видов оборудования не происходило.

Проведем подробный анализ эффективности использования основных фондов по показателям: коэффициенту обновления, коэффициенту износа и коэффициенту годности основных фондов.

Таблица 2.4-Количество единиц производственного основного оборудования предприятия ООО «Перспектива» с 2011-2013 г.г.

виды оборудования участвующие в производственном процессе	Цена единицы, т.р.	2011год	2012год	2013год
прямошвейная машина	25,0	7	7	7
стачивающе-обметочная машина	26,7	2	2	2
Плоскошовная машина	23,0	1	1	1
Петельная машина	18,5	1	1	1
оверлог	12,9	1	1	1
Вышивальная машина	27,3	1	1	1
Парогенератор	10,0	1	1	1
ПК с программным обеспечением для компьютерной вышивки	28,0	1	1	1

Коэффициент обновления основных фондов рассчитывается отношением введенных ОФ к стоимости ОФ на конец года, (2.1)

$$K_{обн.} = \sum П / \sum ОФ_k, (2.1)$$

где: $K_{обн.}$ - коэффициент обновления основных фондов;

Π -полная стоимость введенных в изучаемом периоде в эксплуатацию новых основных фондов;

$ОФ_k$ - полная стоимость всех основных фондов на конец изучаемого периода.

Коэффициент износа основных фондов рассчитывается по формуле (2.2):

$$K_{изн.} = (ОФ - ОФ^и) / ОФ, (2.2)$$

где : $K_{изн.}$ – коэффициент износа основных фондов

$ОФ$ - основные фонды по полной стоимости.

$ОФ^и$ - основные фонды по стоимости за вычетом износа.

Коэффициент годности рассчитывается по формуле(2.3)

$$K_{годн.} = 1 - K_{изн.}, (2.3)$$

где $K_{годн.}$ – коэффициент годности;

$K_{изн.}$ - коэффициент износа.

Проведем расчет выше перечисленных показателей, (если учесть, что средний срок службы основных видов оборудования легкой промышленности составляет 10 лет) , данные оформим в виде табл.2.5.

Таблица 2.5-Показатели использования основных средств предприятия

показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Отклонение 2013 г. от 2011 г.
Основные средства, тыс. руб., в том числе:	4981	4988	6510	+1529
Здания и сооружения	4001	4008	5530	+1529
Машины и оборудование, в т.ч.основные виды оборудования(по полной стоимости) :	980	980	980	-
-прямострочная машина	310,1	310,1	310,1	-
-стачивающе-обметочная машина	175,0	175,0	175,0	-
-Плоскошовная машина	53,4	53,4	53,4	-
-Петельная машина	23,0	23,0	23,0	-
-оверлог	18,5	18,5	18,5	-
-Вышивальная машина	12,9	12,9	12,9	-
Сумма износа основных видов оборудования, тыс. руб.(нарастающим итогом)	27,3	27,3	27,3	-
основные виды оборудования за вычетом износа(остаточная стоимость) :	108,48	135,79	166,8	+58,32
Другое оборудование(транспортные средства и неосновные виды оборудования)	201,62	174,31	143,3	-58,32
Коэффициент обновления общей стоимости ОФ	669,9	669,9	669,9	-
Коэффициент обновления общей стоимости ОФ,%	0,05	0,001	0,23	+0,18
Коэффициент обновления основного оборудования	5,0	0,1	23,0	+18,0
коэффициент износа основного оборудования	0	0	0	0
Коэффициент годности основного оборудования	0,35	0,44	0,54	+0,19
	0,65	0,56	0,46	-0,19

Данные предприятия за 2011-2013 г.г. показывают, что стоимость основных фондов увеличилась в основном за счет прироста стоимости зданий и сооружений. Стоимость оборудования осталась неизменной и составила 980 тыс. руб., при этом стоимость производственных видов оборудования составляет 310,1 тыс. руб. и неизменна на протяжении анализируемого периода (без учета износа). В связи с тем, что на предприятии не обновлялось основное

производственное оборудование, —коэффициент обновления имеет нулевое значение. В целом коэффициент обновления в 2013 г. составил 0,23 или 23%, а это на 18% выше по сравнению с показателем 2011 г. Такое увеличение коэффициента произошло за счет пополнения основными фондами относящиеся к группе зданий и сооружений. Так как основные виды оборудования на предприятии не приобретались за последние три года, в связи с этим коэффициент износа основного оборудования увеличился и составил 0,54, а это на 0,19 больше по сравнению с тем же показателем в 2011 г., рис.2.7.

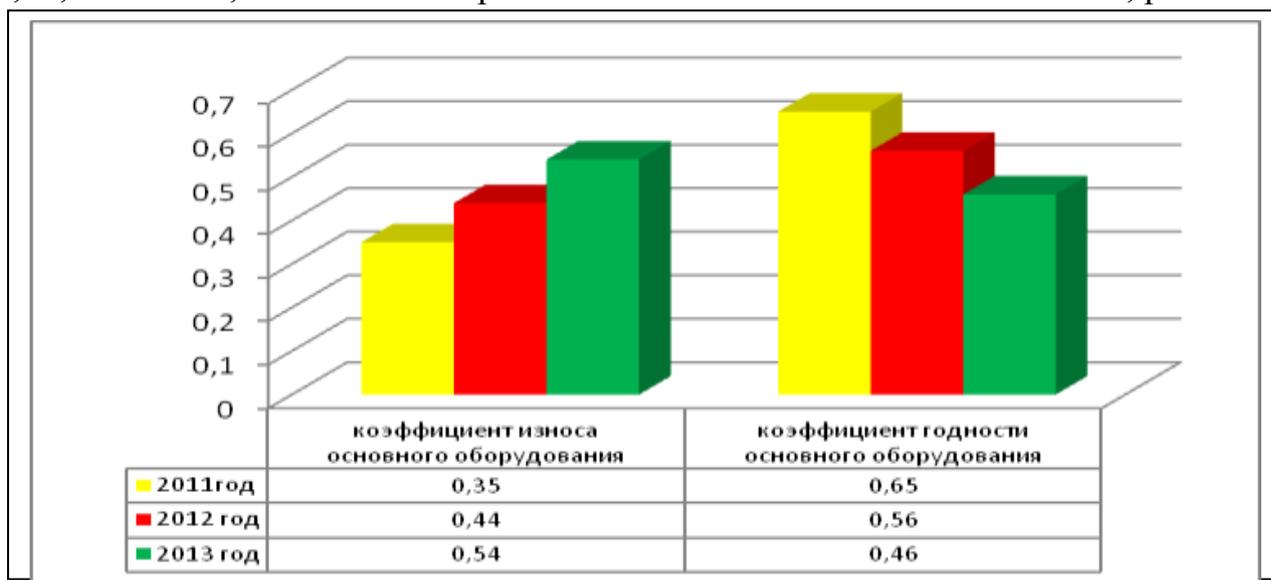


Рисунок 2.7- Динамика показателей износа и годности основного оборудования.

При этом заметим, что все виды оборудования имеют различные коэффициенты износа и годности, табл. 2.6. Данные табл. 2.6 показывают, что наибольший удельный вес в общей структуре основного оборудования приходится на оборудование в возрасте 6 лет, в частности, предприятие имеет 5 прямострочных машин, первоначальная балансовая стоимость которых составляет 125 тыс. руб.. 3 вида оборудования, а именно: вышивальная машина и две прямострочные машины – в возрасте 4 лет, на них приходится 30,7% от общего количества основных видов оборудования, рис. 2.8.

Стачивающе-обметочные машины находятся в эксплуатации 7 лет, коэффициент годности данного оборудования составил 0,3. На предприятии в основном большинство видов оборудования имеются в единственном экземпляре.

Таблица 2.6-Показатели использования основных видов оборудования предприятия ООО «Перспектива» в 2013 г.

Возраст оборудования	Виды оборудования	Количество, ед.	Кизн. в 2011 г.	Кизн. в 2012 г.	основные фонды по полной стоимости (2013 г.)	2013г.	
						Кизн	Кгодн.
3 года	Петельная машина	1	0,2	0,4	18,5	0,3	0,7
4года	Вышивальная машина	1	0,2	0,3	77,3	0,4	0,6
	прямострочная машина	2					
5 лет	Оверлог	1	0,3	0,4	35,9	0,5	0,5
	Плоскошовная машина	1					
6 лет	прямострочная машина	5	0,4	0,5	125,0	0,6	0,4
7 лет	стачивающе-обметочная машина	2	0,5	0,6	53,4	0,7	0,3
	итого	13ед.	0,35	0,44	310,1	0,54	0,46

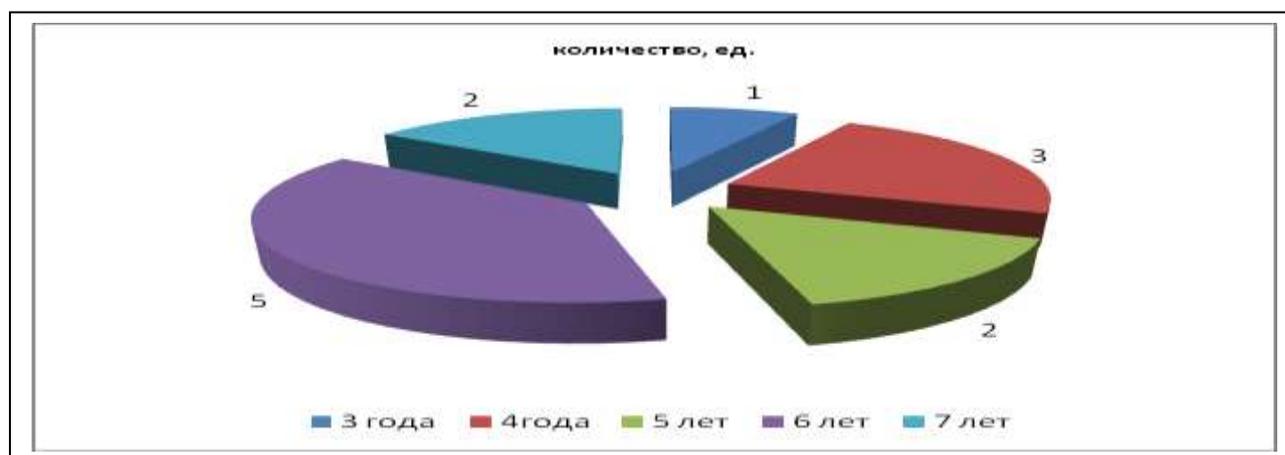


Рисунок 2.8- Структура основного оборудования по возрасту в 2013 г.

Так, в частности, оверлог и плоскошовная машина, при этом возраст этого оборудования составляет 5 лет. Первоначальная стоимость петельной и вышивальной машин составляет 18,5 тыс. руб. и 27,3 тыс. руб., при этом заметим, что они имеются в единственном экземпляре(рис.2.9). Коэффициент износа этих видов оборудования составил 0,3 и 0,4 соответственно.

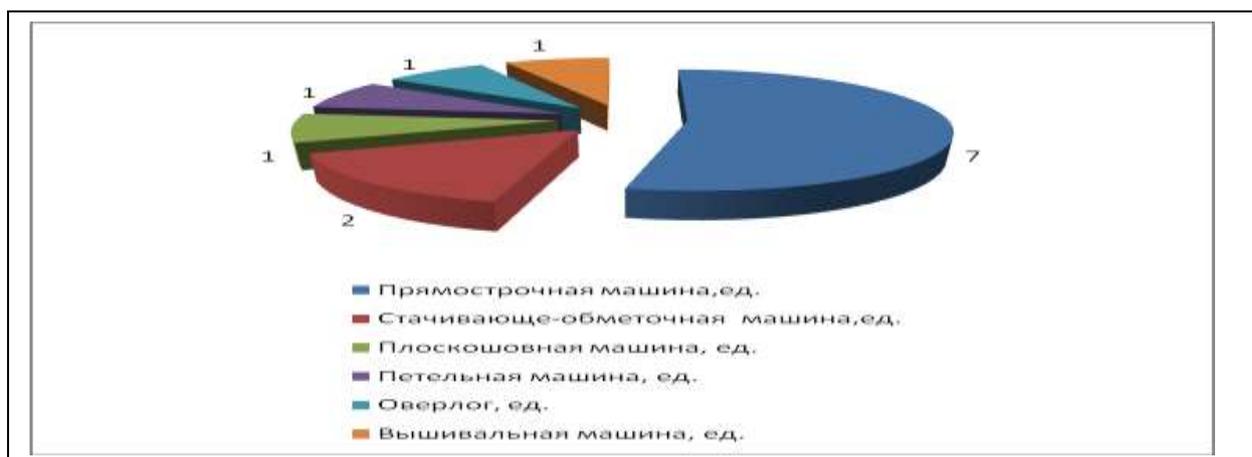


Рисунок 2.9- Структура основных видов оборудования по наименованиям в 2013г.

В среднем по основным видам оборудования коэффициент годности оборудования составил 0,46, это свидетельствует о том, что большая часть оборудования эксплуатировалась более половины срока, предусмотренного эксплуатационными характеристиками.

Таким образом, на предприятии ООО «Перспектива» существует необходимость в обновлении основного оборудования, так как множество видов оборудования на предприятии имеются в единственном экземпляре, во-вторых большинство оборудования является устаревшими и эксплуатируется более 6-7 лет; за последние годы производственные виды оборудования на предприятии не обновлялись.

Проведем анализ основных финансовых коэффициентов, для этого необходимо рассчитать основные показатели платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости и эффективности использования имущества. Для начала проведем анализ структуры баланса предприятия. Данные структуры актива представлены в табл.К.1. (прил. К)

Данные табл.К.1. показывают, что в течение анализируемого периода наблюдается увеличение оборотных активов на 2543 тыс. руб. В том числе сырье и материалы увеличились на 1700 тыс. руб. Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев увеличилась на 11277 тыс. руб. и в 2013г. Их стоимость составила 14953 тыс. руб. Сумма денежных

средств и НДС по приобретенным ценностям также увеличились на 26513 тыс. руб. и 1741 тыс. руб. соответственно. Стоимость внеоборотных активов увеличилась и составила 11488 тыс. руб. в основном на такое увеличение повлиял рост стоимости незавершенного строительства на 3787 тыс. руб. Общая стоимость всего капитала составила 58763 тыс. руб., а это на 44561 тыс. руб. больше по сравнению с началом анализируемого периода.

Стоимость собственного капитала увеличилась на 9305 тыс. руб., табл.К.2(прил.К). Долгосрочные и краткосрочные долги предприятия увеличилась на 24767 тыс. руб. и 11089 тыс. руб. соответственно.

На основании данных бухгалтерского баланса, произведем анализ финансовой устойчивости предприятия с 2011-2013 г.г. Для этого рассчитаем коэффициенты, представленные в прил.И. Динамику коэффициентов финансовой устойчивости предприятия ООО «Перспектива» представим в виде табл.2.7.

Таблица 2.7-Динамика коэффициентов финансовой устойчивости предприятия с 2011-2013 г.г.

показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2013 г. от 2011 г.	Отклонение 2013 г. от 2012 г.
Коэффициент финансовой автономности предприятия, %	77,87	79,15	33,86	-44,01	-45,29
Коэффициент финансовой зависимости, %	22,13	20,85	66,14	+44,01	+45,29
коэффициент финансового риска	0,28	0,26	1,95	+1,67	+1,69

Данные табл.2.7 показывают, что в 2011-2012 г.г. в основном имущество предприятия было сформировано за счет собственных источников, поэтому и коэффициент финансовой автономии достаточно высокий: он составлял 77,87% в 2011г. и 79,15% в 2012 г., а к 2013 г. произошло снижение данного коэффициента на 44,01%, т.е. большая часть имущества предприятия в 2013 г. была сформирована за счет заемных источников, в результате чего коэффициент финансовой зависимости составил 66,14%, рис.2.10.

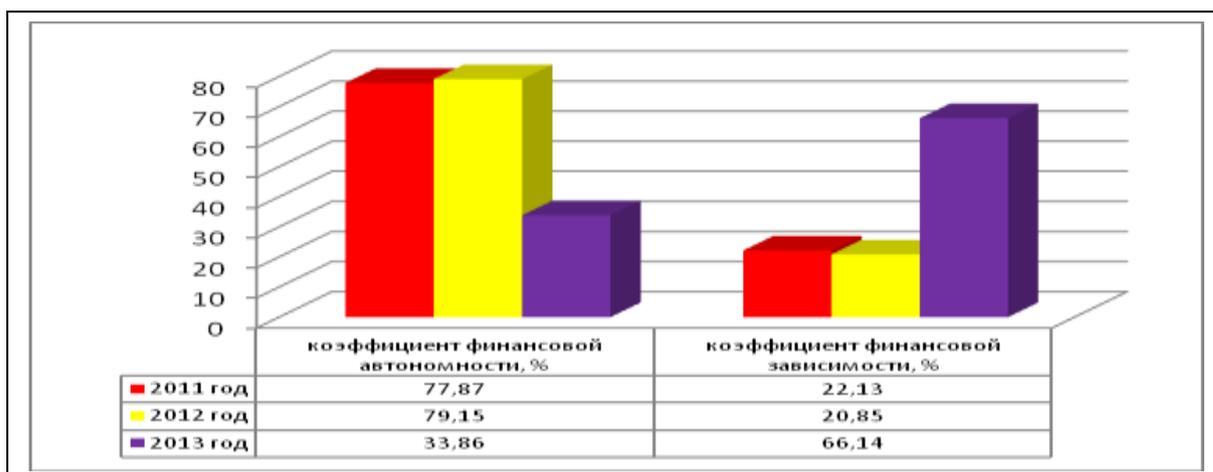


Рисунок 2.10- Динамика коэффициентов финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент финансового риска увеличился на 1,67 и в 2013 г. составил 1,95 по отношению к 2012 г, рис.2.11. Это говорит о том, что предприятие к 2013 г. стало больше подвержено риску.

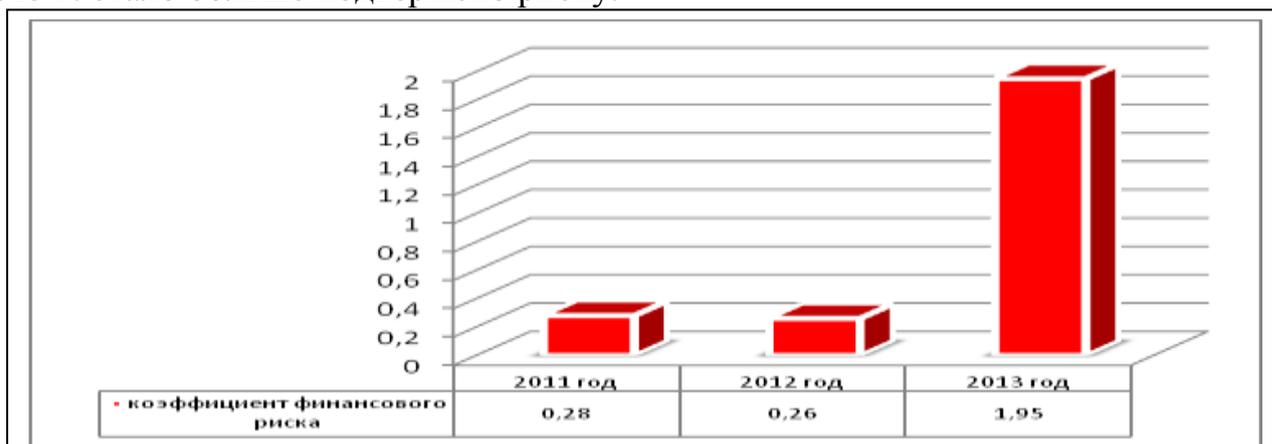


Рисунок 2.11- Динамика коэффициента финансового риска ООО «Перспектива» с 2011-2013 г.г.

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(формула коэффициента представлена в прил.И), данные оформим в виде табл. 2.8.

Таблица 2.8-Динамика коэффициента маневренности капитала с 2011 -2013 г.г.

показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонен ие 2013 г. от 2011 г.	Отклонен ие 2013 г. от 2012 г.
Общая сумма собственного капитала (1 раздел пассива, стр.490), тыс. руб.	10592	13708	19897	+9305	+6189
Сумма долгосрочных пассивов предприятия (стр.590 баланса)	330	0	25097	+24767	+25097
Общая сумма постоянного капитала (1+2 разделы пассива, т.е. стр.490+стр.590)	10922	13708	19897	+8975	+6189
Общая сумма внеоборотных активов (стр.190 по балансу)	8401	9721	11488	+3087	+1767
Сумма собственных оборотных средств= сумма постоянного капитала- сумма внеоборотных активов	2521	3987	8409	+5888	+4422
Коэффициент маневренности= сумма собственного оборотного капитала/общая сумма собственного капитала)×100%	23,80	29,09	42,26	+18,46	+13,17

Данные табл.2.8 показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается увеличение коэффициента маневренности капитала. Это говорит о том, что доля капитала, находящегося в обороте, увеличилась, что следует оценить положительно.

Проведем анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Перспектива». Для оценки платежеспособности предприятия рассчитывают показатели ликвидности. Для этого сгруппируем текущие активы по степени ликвидности(прил. И), данные оформив в виде табл.И.1(прил.И).На основании сгруппированных активов рассчитаем показатели ликвидности, которые представлены в прил.И (табл.И.2). Результаты расчетов представлены в табл.2.9. Показатели платежеспособности показывают, что все коэффициенты ликвидности находятся в норме, а в некоторых случаях даже превышают нормативное значение. Так, к концу анализируемого периода произошел значительный рост абсолютного показателя ликвидности, и на конец анализируемого периода абсолютный показатель ликвидности составил 210,84%.

Таблица 2.9-Показатели ликвидности предприятия с 2011-2013 г.г.

Показатель ликвидности	норматив	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2013 г. от 2011 г.	Отклонение 2013 г. от 2012 г.
Абсолютный, %	Более 20-25%	28,95	20,69	210,84	+181,89	+190,15
Промежуточный	0,7-1,0	1,69	1,64	3,22	+1,53	+1,53
Общий	Больше 2	1,94	2,10	3,43	+1,49	+1,33

Общий показатель ликвидности по нормативу должен составлять больше 2, в 2013 г. данный показатель составил 3,43, что также следует оценить положительно. Таким образом, баланс предприятия можно назвать абсолютно ликвидным.

Резюмируя выше изложенное, можно сделать вывод, что предприятие ООО «Перспектива» ежегодно увеличивает товарооборот и прибыль, однако показатели рентабельности показывают снижение, это связано с тем, что темпы роста затрат предприятия превышают темпы роста доходов. Капитал предприятия в основном сформирован за счет заемных источников финансирования, коэффициент финансового риска за рассматриваемый период увеличился. Это связано с тем, что на предприятии произошло значительное увеличение стоимости кредиторской задолженности, так как предприятие для повышения собственных средств, привлекло дополнительные инвестиции за счет кредитов.

Следовательно, предприятие ООО «Перспектива» - финансово-зависимое и имеет высокую долю кредитов в структуре капитала, однако платежеспособное, так как показатели ликвидности находятся в пределах нормативных значений.

2.4. Инновационная деятельность предприятия

Проведем оценку инновационной деятельности предприятия ООО «Перспектива». В целом можно сказать, что компания не занимается инновационными разработками, это производственное предприятие, однако швейное предприятие «Перспектива» постоянно совершенствует свое

мастерство, использует новейшие технологии и тенденции. Основными видами продукции предприятия ООО «Перспектива» является: производство спецодежды и униформы(для медицинских работников, кафе, ресторанов, для промышленных предприятий, для строительных компаний, клининговых, пошив школьной формы), промо-одежды, корпоративной одежды, галантерейные товары (сумки-холодильники, сумки для ноутбуков, для пиццы и др.), сувениры и промо-изделия(чехлы на автомобили, шарфы, мешки для обуви и др.); столовый текстиль и т.д. Цены на основные виды товаров предприятия представлены в прил.Л.

Так как компания ООО «Перспектива» не является инновационной, достаточно сложно рассмотреть подробно инновационную деятельность компании. В сущности вся инновационная деятельность анализируемого предприятия, заключается в разработке новых швейных изделий, характеристика которых представлена в прил.Л. Перейдем к рассмотрению инвестиционной привлекательности и необходимости разработки инвестиционного проекта.

2.5.Инвестиционная привлекательность предприятия и необходимость разработки инвестиционного проекта

Проведем анализ инвестиционной привлекательности компании ООО «Перспектива». Деятельность компании направлена на производство различных видов изделий, которые пользуются спросом. В сущности нет необходимости в разработке инвестиционного проекта для расширения предприятия по каким то другим видам деятельности. Однако, можно предложить инвестиционный проект, направленный на обновление парка оборудования, современными видами машин, для производства высококачественной продукции компании. Обоснуем необходимость инвестиционного проекта, проведенное выше исследование показало, что на предприятии ООО «Перспектива» давно не обновлялись основные виды

оборудования, некоторые машины имеются в единственном экземпляре. Таким образом, для обновления парка оборудования ООО «Перспектива» необходимо закупить следующие виды оборудования: для обуви, меха, кожгалантерии 3 ед., для пошива изделий из тканей- 4 ед., оверлоги- 3 ед., пуговичную, петельную и закрепочную машину по 2 ед., табл.2.10.

Таблица 2.10-Необходимые виды оборудования для основного производства на предприятии ООО «Перспектива»

№ п/п	Группы оборудования	наименование	Количество, ед.	Цена, руб.
1	для обуви, меха, кожгалантерии	Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка JACK JK-69910	2	30 000 руб.
		Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка JACK JK-69920	1	37 400 руб.
2	Для тканей	Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка SIRUBA T828-45-064M	2	40 000 руб.
		Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка SIRUBA T828-75-064H	1	49 300 руб.
		Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка SIRUBA T828-45-064M/С с серводвигателем	1	95 400 руб.
	Оверлоги	Стачивающе-обметочная машина (голова) ZOJE ZJ752-17A-BD с прямым приводом	1	20 300 руб.
		Стачивающе-обметочная машина (комплект) JACK JK-ANGUS-4-514-M03/333	1	43 920 руб.
		Стачивающе-обметочная машина (голова) JUKI MO-6716S-FH6-60H	1	31 740 руб.
3	Специальные машины	Пуговичная машина (голова) JACK JK-T373	2	25 500 руб.
		Петельная машина (голова) JACK JK-T781	2	60 500 руб.
		Закрепочная машина (голова) JACK JK-T1850-42	2	52 500 руб.
Общая сумма инвестиций				695060 руб.

Объяснить такой выбор оборудования можно следующими факторами: во-первых, эти машины- оверлоги, машины для шитья из легких тканей, для меховых изделий, изделий из кожи, специальные машины: пуговичная, петельная, закрепочная- наиболее часто используются в производстве. При этом, они чаще всего выходят из строя и в результате поломки оборудования происходит простой в производстве. В связи с этим необходимо, чтобы на предприятии было как минимум по 2-3 наименования каждого вида оборудования, особенно того, которое часто используется. В выше представленной таблице показано, что планируется закупить оборудование марок: JACK JK, JUKI MO, ZOJE, SIRUBA- так как эти модели машин более производительны и соответствуют такому показателю, как цена- качество, т.е. имеют не высокую покупную цену и высокое качество оборудования. Рассмотрим подробнее эти виды оборудования и их характеристику.

Для пошива обуви, меха, кожгалантерии планируется приобрести два наименования оборудования: промышленная швейная машина (голова) челночного стежка JACK JK-69910, промышленная швейная машина (голова) челночного стежка JACK JK-69920, табл.2.11. Эти две машины отличаются количеством игл, количеством нитей, длиной стежка. Преимуществами этих видов оборудования является скорость шитья, которая составляет 2500 ст/мин, машины имеют автоматический тип смазки.

Таблица 2.11-Характеристика видов оборудования, предназначенных для пошива изделий из кожи, меха

Название модели	Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка JACK JK-69910	Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка JACK JK-69920
Фото модели оборудования		
Технические характеристики	Артикул: JK-69910 Производитель: Jack Длина стежка (mm): 7,0 Тип материала: тяжелые	Артикул: JK-69920 Производитель: Jack Длина стежка (mm): 5,5 Тип материала: тяжелые

		Продолжение табл.2.11
	Автоматические функции: нет Наличие автоматических функций: нет Тип продвижения: рейка, лапка, игла Высота подъема лапки (mm): 7,0 Тип смазки: автоматическая Скорость шитья (ст/мин): 2500 Тип платформы: колонковая Тип челнока: стандартный Применяемые иглы: DPx5 №21 (130) Количество игл: 1 Количество нитей: 2 Межигольное расстояние (mm): - Страна изготовления: Китай	Автоматические функции: нет Наличие автоматических функций: нет Тип продвижения: рейка, лапка, игла Высота подъема лапки (mm): 7,0 Тип смазки: автоматическая Скорость шитья (ст/мин): 2500 Тип платформы: колонковая Тип челнока: стандартный Применяемые иглы: DPx5 №21 (130) Количество игл: 2 Количество нитей: 4 Межигольное расстояние (mm): - Страна изготовления: Китай

Для пошива изделий из тканей планируется приобрести оборудование с плоской платформой и отключаемыми иглами: Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка SIRUBA T828-45-064M, Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка SIRUBA T828-75-064H, Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка SIRUBA T828-45-064M/C с серводвигателем, табл.2.12. Эти виды оборудования имеют различную ценовую категорию, в связи с тем, что отличаются техническими характеристиками. Так, в частности длина стижка этих машин составляет от 4 до 7 мм. Эти машины предназначены для различных типов тканей: легких, средних и среднетяжелых. Количество игл-2, нитей -4. Межигольное расстояние составляет 6,4 мм.

На предприятии ООО «Перспектива» всего один оверлог, поэтому целесообразно закупить оборудование: стачивающе-обметочная машина (голова) ZOJE ZJ752-17A-BD с прямым приводом, стачивающе-обметочная машина (комплект) JACK JK-ANGUS-4-514-M03/333, стачивающе-обметочная машина (голова) JUKI MO-6716S-FH6-60H, табл.2.13. Машины предназначенные для обметки тканей отличаются количеством нитей, игл, имеет различный коэффициент дифференциального продвижения. Предназначены для тяжелых, средний и легких тканей, имеют различную

длину стежка, которая составляет от 3,8-4,5 мм, Скорость шитья составляет 7000-7500 ст./мин.

Таблица 2.12-Характеристика видов оборудования, предназначенных для пошива изделий из тканей

№ п/п	Наименование оборудования	характеристика
1	<p>Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка SIRUBA T828-45-064M</p> 	<p>Артикул: T828-45-064M Производитель: SIRUBA Длина стежка (mm): 4,0 Тип материала: легкие и средние Автоматические функции: нет Наличие автоматических функций: нет Тип продвижения: рейка Высота подъема лапки (mm): 7,0/10,0 Тип смазки: автоматическая Скорость шитья (ст/мин): 3000 Тип платформы: плоская Тип челнока: стандартный Применяемые иглы: DPx5 №14 (90) Количество игл: 2 Количество нитей: 4 Межигольное расстояние (mm): 6,4 Страна изготовления: Тайвань</p>
2	<p>Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка SIRUBA T828-75-064H</p> 	<p>Артикул: T828-75-064H Производитель: SIRUBA Длина стежка (mm): 7,0 Тип материала: средние и среднетяжелые Автоматические функции: нет Наличие автоматических функций: нет Тип продвижения: рейка Высота подъема лапки (mm): 7,0/10,0 Тип смазки: автоматическая Скорость шитья (ст/мин): 3000 Тип платформы: плоская Тип челнока: стандартный Применяемые иглы: DPx5 №22 (140) Количество игл: 2 Количество нитей: 4 Межигольное расстояние (mm): 6,4 Страна изготовления: Тайвань</p>
3	<p>Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка SIRUBA T828-45-064M/С с серводвигателем</p> 	<p>Артикул: T828-45-064M/С Производитель: SIRUBA Длина стежка (mm): 4,0 Тип материала: легкие и средние Автоматические функции: обрезка нити/отводчик нити/закрепка/подъем лапки/позиционирование иглы Наличие автоматических функций: да Тип продвижения: рейка Высота подъема лапки (mm): 7,0/10,0 Тип смазки: автоматическая Скорость шитья (ст/мин): 3000 Тип платформы: плоская Тип челнока: стандартный Применяемые иглы: DPx5 №14 (90) Количество игл: 2; Количество нитей: 4 Межигольное расстояние (mm): 6,4 Страна изготовления: Тайвань</p>

Таблица 2.13-Характеристика стачивающе-обметочных машин (оверлогов)

№ п/п	Наименование оборудования/фото	Технические характеристики
1	<p>Стачивающе-обметочная машина (голова) ZOJE ZJ752-17A-BD с прямым приводом</p> 	<p>Артикул: ZJ752-17A-BD Производитель: Zoje Длина стежка (mm): 3,8 Тип материала: легкие и средние Автоматические функции: позиционирование иглы Наличие автоматических функций: да Тип продвижения: рейка Межигольное расстояние (mm): - Количество нитей: 3 Количество игл: 1 Применяемые иглы: DCx27 №11 (75) Тип платформы: плоская Скорость шитья (ст/мин): 7000 Тип смазки: автоматическая Высота подъема лапки (mm): 5,5 Ширина обметки (mm): 4,0 Коэффициент диф. продвижения: 0,7 - 1,7 Страна изготовления: Китай</p>
2	<p>Стачивающе-обметочная машина (комплект) JACK JK-ANGUS-4-514-M03/333</p> 	<p>Артикул: ANGUS-4-514-M03/333 Производитель: Jack Длина стежка (mm): 3,8 Тип материала: легкие и средние Тип продвижения: рейка Автоматические функции: обрезка нити/подъем лапки/позиционирование иглы Наличие автоматических функций: да Страна изготовления: Китай Коэффициент диф. продвижения: 0,7 - 2,0 Ширина обметки (mm): 5,0 - 7,0 Межигольное расстояние (mm): 2,0 Количество нитей: 4 Количество игл: 2 Применяемые иглы: DCx27 № 9 (65) Тип платформы: плоская Скорость шитья (ст/мин): 7500 Тип смазки: автоматическая Высота подъема лапки (mm): 5,5</p>
3	<p>Стачивающе-обметочная машина (голова) JUKI MO-6716S-FH6-60H</p> 	<p>Артикул: MO-6716S-FH6-60H Производитель: Juki Длина стежка (mm): 4,5 Тип материала: тяжелые Автоматические функции: нет Наличие автоматических функций: нет Тип продвижения: рейка Высота подъема лапки (mm): 5,0 Тип смазки: автоматическая Скорость шитья (ст/мин): 7000 Тип платформы: плоская Применяемые иглы: DCx27 №14 (90) Количество игл: 2 Количество нитей: 5 Межигольное расстояние (mm): 4,8 Ширина обметки (mm): 6,4 Коэффициент диф. продвижения: 0,7 - 2,0 Страна изготовления: Китай</p>

В ООО «Перспектива» имеется необходимость в приобретении специальных машин, к ним относятся: пуговичные машины, петельные машины, закрепочные машины, табл. 2.14.

Таблица 2.14-Характеристика специальных видов оборудования

№ п/п	Наименование оборудования/фото	Технические характеристики
1	<p>Пуговичная машина (голова) JASK JK-T373</p> 	<p>Артикул: JK-T373 Производитель: Jask Высота подъема лапки (mm): 9,0 Скорость шитья (ст/мин): 1500 Применяемые иглы: TQx1 №14 (90) Количество игл: 1 Количество нитей: 1 Размер пуговицы (mm): 10,0 - 28,0 Расстояние между отверстиями x/y (mm): 2,5 - 6,5/0,0 - 6,5 Страна изготовления: Китай</p>
2	<p>Петельная машина (голова) JASK JK-T781</p> 	<p>Артикул: JK-T781 Производитель: Jask Тип материала: средние Тип смазки: автоматическая Скорость шитья (ст/мин): 3600 Применяемые иглы: DPx5 №11 (75) Количество игл: 1 Количество нитей: 2 Размер петли длина/ширина (mm): 6,4 - 19,1/2,5 - 4,0 Высота подъема зажима (mm): 12,0 Страна изготовления: Китай</p>
3	<p>Закрепочная машина (голова) JASK JK-T1850-42</p> 	<p>Артикул: JK-T1850-42 Производитель: Jask Длина стежка (mm): - Тип материала: средние Высота подъема лапки (mm): 13,0 Скорость шитья (ст/мин): 1800 Применяемые иглы: DPx5 №14 (90) Количество игл: 1 Количество нитей: 2 Длина/ширина закрепки: 8,0 - 16,0/1,5 - 3,0 Страна изготовления: Китай</p>

Название специальных машин говорит само за себя, пуговичная машина предназначена для пуговиц, петельная для пошива петель, а закрепочная машина- для закрепок шва. Петельная машина (голова) JASK JK-T781 и

Закрепочная машина (голова) JАСК JK-T1850-42 относятся к средней ценовой категории и цена на эти машины составляет 60 500 руб. и 52 500 руб. соответственно. Для сравнения, цены на другие аналогичные виды оборудования составляет до 100 тыс. руб. Планируется приобрести специальные виды оборудования по 2 шт. каждого наименования.

Таким образом, проведенное исследование показало, что на предприятии имеется потребность в приобретении основных видов оборудования, предназначенных для шитья изделий из тканей, для меховых и кожаных изделий. Предлагается приобрести оборудование в количестве 16 единиц: JАСК JK, JUKI MO, ZOJE, SIRUBA, так как эти производители отличаются качеством предоставляемого оборудования, при этом они не являются дорогостоящими.

Для того, чтобы оценить эффективность инвестиционного проекта предприятия ООО «Перспектива» целесообразно перейти к следующей части исследования.

Выводы по второй главе

Объектом исследования в дипломной работе является торговое швейное предприятие Санкт-Петербурга «Аверс», которое организовано в форме Общества с ограниченной ответственностью – ООО «Перспектива» и осуществляет свою деятельность на основании ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», ГК РФ, НК РФ, Устава предприятия и др. нормативно-правовых актов. Основными видами продукции предприятия ООО «Перспектива» является: производство спецодежды и униформы (для медицинских работников, кафе, ресторанов, для промышленных предприятий, для строительных компаний, клининговых, пошив школьной формы), промо-одежды, корпоративной одежды, галантерейные товары (сумки-холодильники, сумки для ноутбуков, для пиццы и др.), сувениры и промо-изделия (чехлы на автомобили, шарфы, мешки для обуви и др.); столовый текстиль и т.д.

Основными заказчиками предприятия являются: универсамы, клининговые компании, рестораны, предприятия по сборке автомобилей, компания по организации мероприятий и праздников.

Проведенный анализ экономических показателей ООО «Перспектива» показал, что предприятие ежегодно увеличивает товарооборот и прибыль, однако показатели рентабельности показывают снижение, это связано с тем, что темпы роста затрат опережают темпы роста прибыли предприятия. Капитал предприятия в основном сформирован за счет заемных источников финансирования и коэффициент финансового риска увеличился в 2013г. по сравнению с показателем 2011 г., это объясняется с тем, что на предприятии произошло значительное увеличение стоимости кредиторской задолженности. Следовательно, предприятие является финансово-зависимым и имеет высокую долю кредитов в структуре капитала, однако является платежеспособным, так как показатели ликвидности находятся в пределах нормативных значений.

Важное значение в любой отрасли, особенно в легкой промышленности принадлежит основным фондам. Проведенный анализ эффективности использования оборудования в ООО «Перспектива» показал, что на предприятии имеются как производственные, так и не производственные виды оборудования. К непроизводственным относятся: столы, стулья, компьютерная и оргтехника, шкафы и др. Производственные виды оборудования предназначены для пошива изделий (одежда, сумки, косметички и т.д.). При этом, проведенное исследование показало, что основные виды оборудования не обновлялись в течении анализируемого периода, в связи с этим коэффициент износа основного оборудования увеличился на 0,19 и составил на конец анализируемого периода 0,54. Наибольший удельный вес в общей структуре основного оборудования приходится на оборудование в возрасте 6 лет, при среднем сроке эксплуатации 10 лет. Это свидетельствует о том, что большая часть оборудования имеет небольшой остаточный срок эксплуатации. При этом важно, что многие виды оборудования на предприятии имеются в единственном экземпляре, например, петельная машина, вышивальная машина,

оверлог, плоскошовная машина. Это говорит о том, что при выходе оборудования из строя, возникают простои в производственном процессе, что нельзя оценить положительно.

Таким образом, для обновления парка оборудования ООО «Перспектива» необходимо закупить следующие виды оборудования: для обуви, меха, кожгалантерии- 3 ед., для пошива изделий из тканей- 4 ед., оверлоги- 3 ед., пуговичную, петельную и закрепочную машину по 2 ед. Объяснить такой выбор оборудования можно следующими факторами: во-первых, эти машины (оверлоги, машины для шитья из легких тканей, для меховых изделий, изделий из кожи, специальные машины: пуговичная, петельная, закрепочная)- наиболее часто используются в производстве. При этом, они чаще всего выходят из строя и в результате поломки оборудования происходит простой в производстве. В связи с этим необходимо чтобы на предприятии было как минимум по 2-3 наименования каждого вида оборудования, особенного того, которое часто используется. Эти виды оборудования планируется закупить под марками: JACK JK, JUKI MO, ZOJE, SIRUBA- так как эти модели машин более производительны и соответствуют такому показателю как цена- качество, т.е. имеют не высокую покупную цену и высокое качество оборудования. В частности планируется приобретение оборудования общей стоимостью 695,0 тыс. руб.

Любое вновь введенное оборудование, которое участвует в основном производстве предприятия дает тот или иной положительный эффект. Проведенное выше исследование направлено на обновление основных видов оборудования, которые участвуют в основном производстве. Перейдем к оценке эффективности инвестиционного проекта по приобретению оборудования.

3. РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ООО «ПЕРСПЕКТИВА» И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

3.1. Оценка коммерческой эффективности инвестиций

Проведенное выше исследование направлено на обновление основных видов оборудования, которые участвуют в основном производстве. В частности, планируется приобретение следующих видов оборудования, табл. 3.1, общая стоимость затрат составляет 695060 руб.

Таблица 3.1-Затраты на приобретение новых видов оборудования для предприятия ООО «Перспектива»

№ п/п	наименование	Количество, ед.	Цена, руб.	Сумма, руб.
1	Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка JACK JK-69910	2	30 000	60000
2	Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка JACK JK-69920	1	37 400	37400
3	Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка SIRUBA T828-45-064M	2	40 000	80000
4	Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка SIRUBA T828-75-064H	1	49 300	49300
5	Промышленная швейная машина (голова) челночного стежка SIRUBA T828-45-064M/С с серводвигателем	1	95 400	95400
6	Стачивающе-обметочная машина (голова) ZOJE ZJ752-17A-BD с прямым приводом	1	20 300	20300
7	Стачивающе-обметочная машина (комплект) JACK JK-ANGUS-4-514-M03/333	1	43 920	43920
8	Стачивающе-обметочная машина (голова) JUKI MO-6716S-FH6-60H	1	31 740	31740
9	Пуговичная машина (голова) JACK JK-T373	2	25 500	51000
10	Петельная машина (голова) JACK JK-T781	2	60 500	121000
11	Закрепочная машина (голова) JACK JK-T1850-42	2	52 500	105000
	итого	16	-	695060

Необходимо определить источники финансирования. По состоянию на 2013 г. прибыль компании ООО «Перспектива» составила 6198тыс. руб., а этого достаточно для обновления парка оборудования, таким образом, основным источником финансирования для приобретения оборудования

являются собственные средства компании. Эффективность от внедрения оборудования будет выражаться в приросте показателей доходности, важен также и срок окупаемости инвестиции. Рассчитаем показатели эффективности проекта по обновлению парка оборудования предприятия ООО «Перспектива», табл.3.2.

Таблица 3.2-Основные экономические показатели ООО «Перспектива» после проведения мероприятий, направленных на обновление оборудования

показатели	2013	прирост	Итого на перспективу(на 2014 г.)
Количество основного оборудования, тыс. руб.	13ед.	16 ед.	29
Общая стоимость основного оборудования, тыс. руб.	310,1	695,0	1005,1
Чистая прибыль всего, тыс. руб.	6198	1316,8	7514,8
В том числе прибыль от реализации текстильных товаров, кожаных изделий и др.	1070,0	1316,8	2386,8
Прибыль на 1 единицу основного оборудования, т.р.	82,30	82,30	82,30

Данные табл.3.2. показывают, что при количестве 13 единиц оборудования, компания имела прибыли 6198 тыс. руб., в том числе текстильных товаров было реализовано на сумму 1070 тыс. руб. Отсюда можно подсчитать, прибыль на одну единицу основного оборудования: $1070/13=82,30$ тыс. руб. Следовательно, при внедрении дополнительных единиц оборудования, прирост прибыли, произойдет на сумму 1316,8 тыс. руб.

Однако, прибыль предприятия от обновления парка оборудования можно рассчитать и другим способом. К примеру, планируется внедрение нового оборудования, которое практически в два раза превышает существующий парк оборудования. Соответственно, производство компании возрастет на определенную величину. На сколько именно возрастут продажи товаров предприятия, точно сказать нельзя, но можно предположить, что те или иные мероприятия позволяют увеличивать товарооборот на пять, десять и более процентов. Если исходить из предположений, что товарооборот компании возрастет на 5%, то выручка в перспективе составит: $73360+5\%=77028$ тыс. руб.

Себестоимость проданных товаров, работ, услуг составляет в среднем 73% от товарооборота (по данным за 2013г). Следовательно, при выручке в 77028 тыс. руб., себестоимость составит 56230 тыс.руб. Валовая прибыль будет равна 20798 тыс. руб. Если предположить, что сумма управленческих расходов останется на уровне 2013 г. , то прибыль от продаж составит 11177, тыс. руб., табл.3.3.

Таблица 3.3-Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта предприятия ООО «Перспектива»

№ п/п	показатель	До мероприятий	После мероприятий	Темпы роста, %
1	Выручка от продаж, тыс. руб.	73360	77028	105,0
2	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	53480	56230	105,0
3	Валовая прибыль, тыс. руб.	19889	20798	104,57
4	Управленческие расходы, тыс. руб.	9621	9621	-
5	Прибыль от продаж, тыс. руб.	10259	11177	108,9

Следовательно, показатель прибыли от продаж возрастет на 8,9%. Однако, обновление парка оборудования не дает гарантии увеличения объемов продаж, может увеличиться производительность, а на сколько возрастет товарооборот предприятия, это будет зависеть от различных маркетинговых мероприятий (реклама, скидки, поиск новых клиентов и т.д.). Поэтому для расчета инвестиционных показателей представленных ниже, будем исходить из данных представленных в табл.3.2.

Рассчитаем основные инвестиционные показатели проекта.

Важным показателем является срок окупаемости инвестиций, который рассчитывается по формуле(3.1):

$$PP = \frac{K_0}{CF_{сг}}, \quad (3.1)$$

где PP - срок окупаемости инвестиций (лет);

K_0 - первоначальные инвестиции;

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

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.

Рассчитаем срок окупаемости инвестиций, используя формулу (3.1) Следовательно, если за счет внедрения нового оборудования в количестве 16 единиц, приобретенного на сумму 695,0 тыс. руб. среднегодовая стоимость денежных поступлений составит 1316,8 тыс. руб., то срок окупаемости, рассчитанный по формуле: (3.2), составит 0,53 лет ($695/1316,8=0,53$ лет, т.е. инвестиции окупаются в первый год реализации проекта, срок окупаемости составляет 0,53лет).

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.

Если компания ООО «Перспектива» в качестве источника финансирования будет использовать собственные средства компании, имеющей рентабельность активов за последний отчетный период 31,15%. В этом случае ставка сравнения при расчете NPV составит 0,3115.

Рассчитаем величину чистой текущей стоимости по формуле (3.3)

$$NPV=(Чп+Ам)/(1+R)-Кз,(3.3)$$

где:

Чп- чистая прибыль

Ам- амортизация (10% от стоимости основных фондов, т.е. в год 69,5 тыс. руб.)

R-ставка, в нашем случае она составляет 0,3115.

Кз- капитальные затраты.

$NPV=(1316,8+69,5)/(1+0,3115)- 695,0=362,03$ тыс. руб.

Вывод: NPV положителен, а значит инвестиции в проект выгодны.

Рассчитаем показатель средней нормы рентабельности (ARR) по формуле(3.4):

$$ARR^1 = \frac{Пч_{с.г.}}{K_0}, \quad (3.4)$$

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

K_0 - стоимость первоначальных инвестиций .

$ARR=1316,8/695=1,89$.

Средняя норма рентабельности составляет 1,89 или 189,0%, это высокий показатель рентабельности, следовательно, вложение инвестиций в проект выгодно.

Рассчитаем индекс доходности инвестиций (PI), по следующей формуле (3.5):

$$PI = 1 + \frac{NPV}{TIC}, \quad (3.5)$$

где TIC - полные инвестиционные затраты проекта.

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

$PI=1+(362,03/695)=1,52$

К недостаткам этого метода можно отнести его неоднозначность при дисконтировании отдельно денежных притоков и оттоков. $PI > 1$ — проект следует принять $PI < 1$ - отвергнуть $PI = 1$ - ни прибыли, ни убытков. В нашем случае $PI > 1$, т.е. проект следует принять.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) - ставка дисконтирования, при которой суммарная приведенная стоимость доходов от осуществляемых инвестиций равна стоимости этих инвестиций. IRR (Internal Rate of Return, IRR) определяет максимальную стоимость привлекаемого капитала, при которой инвестиционный проект остается выгодным. В другой формулировке, это средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом, т.е. эффективность вложений капитала в данный проект равна эффективности инвестирования под IRR процентов в какой-либо финансовый инструмент с равномерным доходом.

IRR рассчитывается как значение ставки дисконтирования, при которой $NPV=0$. Как правило, значения IRR находят либо графическими методами (построив график зависимости NPV от ставки дисконтирования), либо с помощью специализированных программ.

Внутренняя норма доходности (другие названия - ВНД, внутренняя норма дисконта, внутренняя норма прибыли, внутренний коэффициент эффективности, Internal Rate of Return, IRR).

В наиболее распространенном случае инвестиционных проектов, начинающихся с (инвестиционных) затрат и имеющих положительное значение чистых денежных поступлений, внутренней нормой доходности называется положительное число E_B если:

- при норме дисконта $E=E_B$ чистая текущая стоимость проекта обращается в 0,
- то число единственное.

В более общем случае внутренней нормой доходности называется такое положительное число E_B , что при норме дисконта $E=E_B$ чистая текущая стоимость проекта обращается в 0, при всех больших значениях E - отрицательна, при всех меньших значениях E - положительна. Если не выполнено хотя бы одно из этих условий, считается, что ВНД не существует.

ВНД - это значение нормы дисконта (E) в этих уравнениях, при которой чистая текущая стоимость будет равна нулю, т. е.(3.6):

$$\text{ЧТС} = \sum_m (\Pi_m - O_m) \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t^0}} = 0, \quad (3.6)$$

$$\text{ЧТС} = \sum_m (\Pi_m - O'_m) \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t^0}} - \sum_m K_m \cdot \frac{1}{(1 + E)^{t_m - t^0}} = 0$$

Таким образом, фирма ООО «Перспектива» планирует закупить оборудование на сумму 695,0 тыс. руб., которое принесет компании прибыль в сумме 1316,8 тыс. руб., т.е. $695/1316,8=0,527$ - данный показатель близок по значению к норме дисконта $E=20\%$ при периоде инвестирования в один год, прил.М.

Именно при таком значении нормы дисконта текущая стоимость будущих денежных поступлений от эксплуатации судна будет равна современным инвестициям, а ЧТС (NPV) - нулю.

Следовательно, на данном предприятии внутренняя норма рентабельности (IRR) равна 0,20(а это выше показателя рентабельности), следовательно, вложение инвестиций в проект выгодно.

Проведенные расчеты экономической эффективности проекта показали следующие результаты, табл.3.4.

Таблица 3.4- Эффективность инвестиционного проекта в ООО «Перспектива»

№ п/п	показатели	Значение показателей
1	Период окупаемости (PB)	0,53 лет
2	Средняя норма рентабельности (ARR)	1,89
3	Чистый приведенный доход (NPV)	362,03 тыс. руб.
4	Индекс прибыльности (PI)	1,52
5	Внутренняя норма рентабельности (IRR)	0,20

Таким образом, вложенные инвестиции окупятся в первый год реализации проекта, другие инвестиционные показатели свидетельствуют о том, что эффективность от вложения инвестиций достаточно высокая: средняя норма рентабельности составила 1,89 или 189,0%- это достаточно высокий показатель рентабельности, что является положительным фактором. Чистый приведенный доход составил 362,03 тыс. руб., индекс прибыльности составил 1,52, внутренняя норма рентабельности составит 0,20 или 20,0%. Следовательно, вложение инвестиций в обновление парка оборудования

предприятия ООО «Перспектива» является выгодным мероприятием. Перейдем к оценке бюджетной эффективности инвестиций.

3.2. Оценка бюджетной эффективности инвестиций

Как уже было описано выше, к показателям бюджетной эффективности, относятся различные виды налоговых отчислений, в том числе налог на прибыль, подоходный налог, налоги в пенсионный фонд и фонд социального страхования. В частности, согласно главы 25 НК РФ[19], ставка налога на прибыль составляет 20% от налогооблагаемой прибыли. Подоходный налог удерживается из начисленной заработной платы работника и составляет 13%.

Согласно Федерального закона от 24 июля 2009 г. N 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" (с изм. и доп. от 2 апреля 2014 г.), работодатель платит из доходов предприятия в размере 30% на каждого работника, в указанные выше фонды. Ставки страховых взносов в фонды представлены в табл.3.5.

Таблица 3.5-Ставки страховых взносов в фонды в 2014 году

База для начисления страховых взносов	Тариф страхового взноса		
	Пенсионный фонд Российской Федерации	Фонд социального страхования Российской Федерации	Федеральный фонд обязательного медицинского страхования
В пределах 624 000 рублей	22,0 процента	2,9 процента	5,1 процента
Свыше 624 000 рублей	10,0 процента	0,0 процента	0,0 процента

Рассмотрим, какую сумму налогов компания ООО «Перспектива» уплатит от внедрения инвестиционного проекта. Если не учитывать прочие доходы и прочие расходы предприятия, а учитывать только доходы от основной деятельности, как показал проведенный выше расчет, прибыль от

продаж составит 11177 тыс. руб., из этой суммы рассчитаем налог на прибыль в размере 20%, следовательно, налог на прибыль от основной деятельности составит: 2235,4 тыс. руб., табл.3.6.

Таблица 3.6-Показатели бюджетной эффективности проекта предприятия ООО «Перспектива»

№ п/п	Виды налогов	Сумма, тыс. руб.
1	Налог на прибыль (20%)	2235,4
2	Налог на доходы физических лиц (13%)	1123,2
3	Налог в Пенсионный фонд Российской Федерации (22%)	1900,8
4	Налог в Фонд социального страхования Российской Федерации (2,9%)	250,56
5	Налог в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (5,1%)	440,64
6	Итого бюджетная эффективность	5950,6

Рассчитаем другие виды налогов. На предприятии ООО «Перспектива» работает 30 человек. Среднемесячная заработная плата составляет 24,0 тыс. руб. Общий годовой фонд заработной платы составляет 8640,0 тыс. руб.

Следовательно, сумма подоходного налога 13% от начисленной заработной платы составляет 1123,2 тыс. руб. 30% от начисленной заработной платы уплачивает работодатель в пенсионный фонд, в фонд социального страхования и в фонд обязательного медицинского страхования, итого в сумме за год отчисления в эти фонды составляет 2592,0 тыс. руб. В пенсионный фонд отчисления составляют 1900,8 тыс. руб. В фонд социального страхования Российской Федерации отчисления составляют 250,56 тыс. руб., в федеральный фонд обязательного медицинского страхования отчисления составляют 440,64 тыс. руб. Итого общая сумма налогов(бюджетная эффективность) составила 5950,6 тыс. руб.

Таким образом, выше была рассмотрена коммерческая и бюджетная эффективность проекта предприятия ООО «Перспектива». Любые проекты связаны с определенными рисками, перейдем к рассмотрению этой части исследования.

3.3. Оценка рисков и управление рисками

Рассмотренный выше инвестиционный проект направлен на обновление оборудования предприятия ООО «Перспектива». В целом можно сказать, что этот проект не является рискованным. Однако, можно выделить один риск, который относится к финансовым последствиям. По финансовым последствиям, как уже было описано выше, риски подразделяются на: риск, влекущий только экономические потери; риск, влекущий упущенную выгоду; риск, влекущий как экономические потери, так и дополнительные доходы. В данном случае внедрение новейшего оборудования на предприятии ООО «Перспектива» - может привести к росту производительности (пошива различных видов изделий), однако, увеличение производительности пошива изделий, не означает увеличение объемов продаж предприятия. Следовательно, данный вид риска можно назвать- риск упущенной выгоды. То есть, за счет внедрения новейших видов оборудования, увеличив при этом показатели производительности и качества выпускаемых изделий, компания ООО «Перспектива» может не дополучить желаемых объемов продаж и прибыли. В таком случае, для снижения рисков, необходима эффективная маркетинговая политика компании, направленная на увеличение товарооборота. В частности, можно предложить: расширение ассортимента выпускаемых товаров, стимулирование продаж (скидки для постоянных потребителей и при падении спроса), активное продвижение товаров (реклама в СМИ, в справочниках в сети Интернет и т.д.), активный поиск потенциальных потребителей, изучение потребительских предпочтений и др.

Для изучения потребительских предпочтений целесообразно проводить опросы потенциальных потребителей, с помощью специально разработанной анкеты- опросника, которая должна включать в себя несколько основных вопросов. Примерная форма анкеты-опросника представлена в табл.3.7.

Таблица 3.7- Примерная анкета- опросник по изучению спроса потребителей предприятия ООО «Перспектива»

Уважаемые потребители предприятия ООО «Перспектива»! В целях изучения потребительского спроса, руководство компании просит Вас ответить на ряд вопросов		
№ п/п	вопросы	Варианты ответов (поставить галочку)
1	Как часто Вы приобретаете товары нашей компании	1 раз в месяц 2 раза в месяц 1 раз в пол года другое
2	Какие товары вы чаще всего приобретаете у нашего предприятия	корпоративная одежда бескаркасная мебель текстиль для интерьера сувенирная и промо-продукция другое
3	К какой отрасли относиться ваше предприятие	Клининговая компания Общепит Строительство Торговая компания Компания по организации праздников Другое
4	Сотрудничаете ли вы с другими аналогичными компаниями	Да нет
5	Если сотрудничаете, напишите с какими	_____
6	Какие группы товаров вы хотели бы приобрести у нашей компании	корпоративная одежда бескаркасная мебель текстиль для интерьера сувенирная и промо-продукция другие
7	Какой период времени вы сотрудничаете с нашей компанией	Менее года Год Два года Три года более
8	Что вам нравится в сотрудничестве с нашей компанией	Ассортимент Цены Качество товаров Качество обслуживания Сроки выполнения и доставка товаров другое
9	Что вам не нравится в сотрудничестве с нашей компанией	Ассортимент Цены Качество товаров Качество обслуживания Сроки выполнения и доставка товаров другое
10	Напишите свои рекомендации и предложения по сотрудничеству с компанией ООО Перспектива»	_____

Анкету –опросник можно высылать потенциальным потребителям с которыми сотрудничает компания ООО «Перспектива», также можно

проводить опросы с новыми клиентами компании ООО «Перспектива». Проведение опросов потребителей позволит наиболее полно изучить спрос потребителей и снизить риски, связанные с производством менее ликвидной продукции (текстильных товаров), а также позволит разработать новые виды товаров, изделий и осуществлять реализацию инноваций.

Для наиболее эффективной организации системы продаж компании ООО «Перспектива» целесообразно внедрение различных программных продуктов по работе с клиентами. На сегодняшний день, множеством компаний – разработчиков представлены различные программные продукты CRM-системы для малого и среднего бизнеса, которые предназначены для ведения клиентской базы и фиксирования истории работы с каждым клиентом, а также для анализа накопленной информации. Стоимость программы CRM-системы незначительная и составляет от 18,0 тыс. руб. и выше. Таким образом, любое даже малое предприятие может позволить себе такое программное обеспечение.

Одной из известных компаний по разработке программного обеспечения для малого и среднего бизнеса является компания «Эксперт Системс». Эта компания выпускает множество программных продуктов, в том числе и CRM-системы: Sales Expert, Quick Sales. Под маркой Sales Expert представлено два решения: Sales Expert I (новое название – Quick Sales) и Sales Expert II . Обе системы решают задачу организации и управления продажами, но с различными возможностями по адаптации под бизнес клиента.

В рамках организации сбыта и управления процессом продаж CRM-системы: Sales Expert, Quick Sales решают следующие основные задачи: сбор и обработка информации о клиентах и рынке в единой базе данных; определение процедур и правил работы менеджеров по продажам; предоставление сотрудникам отделов продаж автоматизированного рабочего места; контроль работы с клиентами и анализ сбытовой деятельности компании; оценка результативности маркетинга; защита клиентской базы; согласованная работа сотрудников различных подразделений с клиентами. Более подробная

характеристика рассмотренных выше программных продуктов по взаимодействию с клиентами, представлена в прил.Н.

Кроме выше перечисленного, снижение риска предприятия ООО «Перспектива», в том числе и инвестиционных видов рисков может быть обеспечено за счет внедрения программных продуктов, которые позволяют проводить инвестиционный анализ, разработку бизнес-плана и оценку рисков инвестиционного проекта. На сегодняшний день существует достаточное количество программных продуктов по финансовому планированию и проектированию. Однако в рамках данной работы достаточно сложно подробно рассмотреть все программные продукты, наиболее востребованные на рынке. Одна из наиболее популярных программ «Project Expert» по инвестиционному проектированию и оценке инвестиционных рисков разработана также компанией «Эксперт Системс».

Программный продукт «Project Expert» - одна из лучших в классе программ, предназначенных для оценки инвестиционных проектов и разработки бизнес-планов. По словам разработчиков, она практически является стандартом при бизнес-планировании в России, странах СНГ и Балтии.

С помощью аналитической системы «Project Expert», можно, не теряя финансовые средства, «прокрутить» запланированные инвестиционные решения, а так же предоставить потенциальным кредиторам и инвесторам соответствующую финансовую отчетность и обосновать эффективность участия в планируемом проекте. Стоит отметить, что программный продукт «Project Expert» способен работать с проектами любой сложности – с его помощью можно с одинаковой легкостью рассчитать как сроки окупаемости нового оборудования, так и в целом оценить диверсификацию всей деятельности компании. В ходе работы с данной программой можно оценить варианты стратегии развития бизнеса и выбрать наиболее оптимальные из предложенных альтернатив, рассмотреть различные схемы финансирования и оценить потребность в привлеченных средствах, оценить «запас прочности»

предприятия, факторы, влияющие на его жизнеспособность и предельный уровень риска.

Система «Project Expert» способна не только определять общую эффективность реализуемого проекта, но и рассчитывать индивидуальную эффективность вложений участников, выбирать различные варианты закупок и сбыта, а так же вести контроль реализации проекта. Таким образом, с помощью программного обеспечения разрабатывается наиболее качественный бизнес-план, способный удовлетворить самых требовательных инвесторов. Ключевые особенности и функции программы «Project Expert» представлены на рис.3.1.



Рисунок 3.1- Ключевые особенности и функции программы «Project Expert»

Стоимость программного обеспечения «Project Expert» составляет 55,0 тыс. руб. Эту сумму для компании ООО «Перспектива» можно назвать не значительной, так как компания имеет значительные прибыли и может себе позволить внедрение выше перечисленных программных продуктов, направленных как на повышение эффективности работы с потенциальными потребителями, так и на разработку инвестиционных проектов, и оценку эффективности вложения финансовых ресурсов компании.

Выводы по третьей главе

Проведенное выше исследование позволяет сделать вывод, что инвестиционный проект рассмотренный для предприятия ООО «Перспектива» направлен на обновление парка оборудования, в частности было предложено закупить следующие виды оборудования: для обуви, меха, кожгалантерии- 3 ед., для пошива изделий из тканей- 4 ед., оверлоги- 3 ед., пуговичную, петельную и закрепочную машину по 2 ед. Объяснить такой выбор оборудования можно следующими факторами: во-первых, эти машины (оверлоги, машины для шитья из легких тканей, для меховых изделий, изделий из кожи, специальные машины: пуговичная, петельная, закрепочная)- наиболее часто используются в производстве. При этом, они чаще всего выходят из строя и в результате поломки оборудования происходит простой в производстве. В связи с этим необходимо чтобы на предприятии было как минимум по 2-3 наименования каждого вида оборудования, особенно того, которое часто используется. Эти виды оборудования планируется закупить под марками: JACK JK, JUKI MO, ZOJE, SIRUBA- так как эти модели машин более производительны и соответствуют такому показателю как цена- качество, т.е. имеют не высокую покупную цену и высокое качество оборудования. Любое вновь введенное оборудование, которое участвует в основном производстве предприятия дает тот или иной положительный эффект. Проведенное выше

исследование направлено на обновление основных видов оборудования, которые участвуют в основном производстве. В частности планируется приобретение оборудования общей стоимостью 695,0 тыс. руб.

Основная экономическая эффективность, которая будет достигнута за счет внедрения нового оборудования на предприятии ООО «Перспектива» -это повышение производства продукции, за счет снижения простоев оборудования, а также за счет того, что оборудование вводимое на предприятие отвечает наиболее высоким требованиям, имеет более качественные характеристики, скорость работы и т.д. А это повлияет на увеличение производства.

Для обновления парка оборудования предприятия ООО «Перспектива» необходимы инвестиции в сумме 695,0 тыс. руб. Для этого проекта компания может использовать собственные средства из чистой прибыли. Проведенный расчет экономической эффективности показал, что за счет внедрения нового оборудования компания сможет увеличить производство изделий. При этом окупаемость инвестиций произойдет в первый год реализации проекта и составит 5 мес. Средняя норма рентабельности (ARR) составит 1,89, чистый приведенный доход (NPV) положителен и составил 362,03 тыс. руб. Индекс прибыльности (PI) больше 1, и составил 1,52; внутренняя норма рентабельности составит 20,0%.

Важно отметить, что за счет обновления парка оборудования, произойдет увеличение производительности труда, снизятся простои оборудования. Однако, внедрение нового оборудования не может гарантировать предприятию значительное увеличение товарооборота (выручки) и прибыли компании. Так, как объемы реализации продукции будут зависеть от активной маркетинговой политики предприятия (ассортимента, цены, скидки, количество потенциальных потребителей и др.). Таким образом, инвестиционный проект, направленный на обновление парка оборудования предприятия имеет риск недополучения экономической выгоды (упущенной выгоды). Для снижения рисков на предприятии были предложены мероприятия: изучение потребительского спроса населения(проведение опросов и анкетирования),

внедрение программного обеспечения по работе с клиентами, внедрение программного обеспечения по оценке инвестиционных проектов и снижения рисков по ним. Предложенные мероприятия не требуют существенных финансовых вложений. В частности на программное обеспечение по инвестиционному проектированию достаточно выделения 55,0 тыс. руб., стоимость программы по работе с клиентами составляет 18,0 тыс. руб. Внедрение рассмотренных выше мероприятий позволит снизить риски связанные со снижением товарооборота и прибыли компании. Однако, какие точно будут достигнуты показатели экономической эффективности, сказать достаточно сложно, так как это будет зависеть от многих факторов. Тем не менее, проведение данных мероприятий целесообразно, как с экономической, так и с практической стороны.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Под инвестиционной деятельностью следует понимать 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. Проведенный анализ динамики инвестиций в России, показывает ежегодный рост, при этом наблюдается рост инвестиций практически во все сферы деятельности, однако в Санкт-Петербурге наблюдается снижение инвестиций. Для финансирования инвестиционной деятельности используются как собственные, так и заемные источники финансирования. Наибольший удельный вес в общей структуре инвестиций приходится на здания и сооружения, а также машины и оборудование.

Вложение инвестиций осуществляется на основании разработанного инвестиционного проекта. Инвестиционный проект – это совокупность развернутых во времени мероприятий (предложений), ориентированных на достижение установленных целей (коммерческих, социальных, экологических), отвечающих заданной стратегии развития предприятия и требующих для своей реализации расходования (или использования) капитальных ресурсов (земли, капитала) или информации. В составе реальных инвестиционных проектов наибольшее значение имеют проекты, осуществляемые посредством капитальных вложений. Данные инвестиционные проекты могут быть классифицированы по различным критериям: по масштабу инвестиций, по поставленным целям, по степени взаимосвязи, по степени риска, по срокам. Практика проектного анализа позволяет обобщить опыт разработки проектов и перечислить типовые проекты. Основные типы инвестиционных проектов,

которые встречаются и в зарубежной практике в том числе, сводятся к следующим: замена устаревшего оборудования, замена оборудования с целью снижения текущих производственных затрат, увеличение выпуска продукции и/или расширение рынка услуг, расширение предприятия с целью выпуска новых продуктов, проекты, имеющие экологическую нагрузку, другие виды проектов.

Оценка эффективности инвестиционного проекта проводится с помощью критериев эффективности инвестиций, которые можно объединить в две группы: 1) критерии, основанные на применении концепции дисконтирования: чистая приведённая стоимость (NPV); индекс рентабельности инвестиций (PI); внутренняя норма доходности (IRR); дисконтированный период окупаемости (DPP) и др.; 2) критерии, не предполагающие использования концепции дисконтирования, основанные на учётных оценках: период окупаемости инвестиций (PP); бухгалтерская рентабельность инвестиций (ROI) и др. После определения критериев необходимо упорядочить проекты по разным показателям эффективности. В связи с этим выделяют такие показатели эффективности инвестиционного проекта: показатели коммерческой эффективности, которые учитывают финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников; показатели бюджетной эффективности, которые характеризуют финансовые последствия реализации проекта для государственного и местного бюджетов; показатели экономической эффективности, которые учитывают выгоды и затраты по проекту, включая оценку экологических и социальных последствий и предполагают денежное измерение.

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.

Объектом исследования в дипломной работе является торговое швейное предприятие Санкт-Петербурга «Аверс», которое организовано в форме Общества с ограниченной ответственностью – ООО «Перспектива» и осуществляет свою деятельность на основании ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью, ГК РФ, НК РФ, Устава предприятия и др. нормативно-правовых актов. Основными видами продукции предприятия ООО «Перспектива» является: производство спецодежды и униформы (для медицинских работников, кафе, ресторанов, для промышленных предприятий, для строительных компаний, клининговых, пошив школьной формы), промо-одежды, корпоративной одежды, галантерейные товары (сумки-холодильники, сумки для ноутбуков, для пиццы и др.), сувениры и промо-изделия (чехлы на автомобили, шарфы, мешки для обуви и др.); столовый текстиль и т.д. Основными заказчиками предприятия являются: универсамы, клининговые компании, рестораны, предприятия по сборке автомобилей, компания по организации мероприятий и праздников.

Проведенный анализ экономических показателей ООО «Перспектива» показал, что предприятие ежегодно увеличивает товарооборот и прибыль, однако показатели рентабельности показывают снижение, это связано с тем, что темпы роста затрат опережают темпы роста прибыли предприятия. Капитал предприятия в основном сформирован за счет заемных источников финансирования и коэффициент финансового риска увеличился в 2013г. по сравнению с показателем 2011 г., это объясняется с тем, что на предприятии произошло значительное увеличение стоимости кредиторской задолженности.

Следовательно, предприятие является финансово-зависимым и имеет высокую долю кредитов в структуре капитала, однако является платежеспособным, так как показатели ликвидности находятся в пределах нормативных значений.

Важное значение в любой отрасли, особенно в легкой промышленности принадлежит основным фондам. Проведенный анализ эффективности использования оборудования в ООО «Перспектива» показал, что на предприятии имеются как производственные, так и не производственные виды оборудования. К непроизводственным относятся: столы, стулья, компьютерная и оргтехника, шкафы и др. Производственные виды оборудования предназначены для пошива изделий (одежда, сумки, косметички и т.д.). При этом, проведенное исследование показало, что основные виды оборудования не обновлялись в течении анализируемого периода, в связи с этим коэффициент износа основного оборудования увеличился на 0,19 и составил на конец анализируемого периода 0,54. Наибольший удельный вес в общей структуре основного оборудования приходится на оборудование в возрасте 6 лет, при среднем сроке эксплуатации 10 лет. Это свидетельствует о том, что большая часть оборудования имеет небольшой остаточный срок эксплуатации. При этом важно, что многие виды оборудования на предприятии имеются в единственном экземпляре, например, петельная машина, вышивальная машина, оверлог, плоскошовная машина. Это говорит о том, что при выходе оборудования из строя, возникают простои в производственном процессе, что нельзя оценить положительно.

Инвестиционный проект рассмотренный для предприятия ООО «Перспектива» направлен на обновление парка оборудования, в частности было предложено закупить следующие виды оборудования: для обуви, меха, кожгалантерии- 3 ед., для пошива изделий из тканей- 4 ед., оверлоги- 3 ед., пуговичную, петельную и закрепочную машину по 2 ед. Объяснить такой выбор оборудования можно следующими факторами: во-первых, эти машины (оверлоги, машины для шитья из легких тканей, для меховых изделий, изделий из кожи, специальные машины: пуговичная, петельная, закрепочная)- наиболее

часто используются в производстве. При этом, они чаще всего выходят из строя и в результате поломки оборудования происходит простой в производстве. В связи с этим необходимо чтобы на предприятии было как минимум по 2-3 наименования каждого вида оборудования, особенно того, которое часто используется. Эти виды оборудования планируется закупить под марками: JACK JK, JUKI MO, ZOJE, SIRUBA- так как эти модели машин более производительны и соответствуют такому показателю как цена- качество, т.е. имеют не высокую покупную цену и высокое качество оборудования. Любое вновь введенное оборудование, которое участвует в основном производстве предприятия дает тот или иной положительный эффект. Проведенное выше исследование направлено на обновление основных видов оборудования, которые участвуют в основном производстве. В частности планируется приобретение оборудования общей стоимостью 695,0 тыс. руб.

Основная экономическая эффективность, которая будет достигнута за счет внедрения нового оборудования на предприятии ООО «Перспектива» -это повышение производства продукции, за счет снижения простоев оборудования, а также за счет того, что оборудование вводимое на предприятие отвечает наиболее высоким требованиям, имеет более качественные характеристики, скорость работы и т.д. А это повлияет на увеличение производства.

Для обновления парка оборудования предприятия ООО «Перспектива» необходимы инвестиции в сумме 695,0 тыс. руб. Для этого проекта компания может использовать собственные средства из чистой прибыли. Проведенный расчет экономической эффективности показал, что за счет внедрения нового оборудования компания сможет увеличить производство изделий. При этом окупаемость инвестиций произойдет в первый год реализации проекта и составит 5 мес. Средняя норма рентабельности (ARR) составит 1,89, чистый приведенный доход (NPV) положителен и составил 362,03 тыс. руб. Индекс прибыльности (PI) больше 1, и составил 1,52; внутренняя норма рентабельности составит 20,0%.

Важно отметить, что за счет обновления парка оборудования, произойдет увеличение производительности труда, снизятся простои оборудования. Однако, внедрение нового оборудования не может гарантировать предприятию значительное увеличение товарооборота (выручки) и прибыли компании. Так, как объемы реализации продукции будут зависеть от активной маркетинговой политики предприятия (ассортимента, цены, скидки, количество потенциальных потребителей и др.). Таким образом, инвестиционный проект, направленный на обновление парка оборудования предприятия имеет риск недополучения экономической выгоды (упущенной выгоды). Для снижения рисков на предприятии были предложены мероприятия: изучение потребительского спроса населения (проведение опросов и анкетирования), внедрение программного обеспечения по работе с клиентами, внедрение программного обеспечения по оценке инвестиционных проектов и снижения рисков по ним. Предложенные мероприятия не требуют существенных финансовых вложений. В частности на программное обеспечение по инвестиционному проектированию достаточно выделения 55,0 тыс. руб., стоимость программы по работе с клиентами составляет 18,0 тыс. руб. Внедрение рассмотренных выше мероприятий позволит снизить риски связанные со снижением товарооборота и прибыли компании. Однако, какие точно будут достигнуты показатели экономической эффективности, сказать достаточно сложно, так как это будет зависеть от многих факторов. Тем не менее, проведение данных мероприятий целесообразно, как с экономической, так и с практической стороны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации. Принята Всенародным голосованием 12.12.93 г.(с изм. от 5 февраля 2014 г.)
2. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" (с изм. и доп. от 21 декабря 2013 г.);
3. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»(с изм. и доп. 28 декабря 2013 г.);
4. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ"Об иностранных инвестициях в Российской Федерации"(с измен. и доп. от 3 февраля 2014 г.);
5. 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.);
6. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (с измен. и доп. от 28 июня 2013г.);
7. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" (с измен. и доп. от 6 декабря 2011 г.);
8. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. N 112-ФЗ"Об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции";
9. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг"(с измен. и доп. от 29 декабря 2012 г.);
- 10.Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. N 225-ФЗ "О соглашениях о разделе продукции"(с измен. и доп. от 19 июля 2011 г.);
- 11.Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с изменениями и дополнениями от 28 декабря 2013 г.);

12. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. N 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле" (с изменениями и дополнениями от 12 марта 2014 г.);
13. Федеральный закон от 27 июня 2011 г. N 161-ФЗ "О национальной платежной системе" (с изменениями и дополнениями от 28 декабря 2013 г.) и др.
14. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. N 395-1 "О банках и банковской деятельности" (с изменениями и дополнениями от 3 февраля 2014 г.).
15. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" (с изм. и доп. от 21 декабря 2013 г.);
16. Гражданский кодекс РФ (с изм. и доп. от 12 марта 2014 г.);
17. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. N 195-ФЗ (с изм. от 20 апреля 2014 г.)
18. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ (с изм. и доп. от 20 апреля 2014 г.)
19. Налоговый кодекс Российской Федерации часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (с изм. и доп. от 20 апреля 2014 г.)
20. Трудовой кодекс РФ (от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ с изм. от 2 апреля 2014 г.);
21. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие/ М.С. Абрютина, А.В. Грачев.- 8-е изд., перераб. и доп.- М. : Издательство «Дело и Сервис», 2009.-272с.
22. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учебно-методический комплекс/Под ред. Л.М. Полковского.- М.: «Финансы и статистика», 2009.- 384с.
23. Бизнес-план инвестиционного проекта: Практическое пособие / Под ред. И.А. Иванниковой.- М.: «Экспертное бюро». – 2011г.
24. Бизнес-план инвестиционного проекта: Учебно-практическое пособие / Под общ. ред. В.М. Попова.2012г.

- 25.Баканов М.И., А.Д. Шеремет «Теория экономического анализа» Москва, 2012 г.
- 26.Бланк И.А. «Инвестиционный менеджмент»: учебный курс.- К.: Ника-Центр, 2011 г.
- 27.Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебное пособие / И.Т. Балабанов. - М.: «Финансы и статистика», 2009.- 184с.
- 28.Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием: учебное пособие / И.А. Бланк.- Киев: Эльга, Ника-Центр, 2010. - 672с.
- 29.Бирман Г., Шмидт С. Капиталовложения. Экономический анализ инвестиционных проектов – М.: Юнити-Дана, 2009. – 632 с.
- 30.Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2008. – 240 с.
- 31.Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2 томах. – М.: Омега-Л / Киев: Ника-Центр, 2011. – Т.1. – 662 с.; Т.2. – 560 с.
- 32.Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.
- 33.Балдин К. В., Быстров О. Ф., Передеряев И. И., Соколов М. М. Инвестиции. Системный анализ и управление. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 288 с.
- 34.Бригхем Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. СПб.: Питер, 2007. – 960 с.
- 35.Волков А.С., Куликов М.М., Марченко А.А. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности. – М.: Вершина, 2009. – 228с.
- 36.Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 2010г.
- 37.Гитман Л., Джонк М. Основы инвестирования. Пер. с англ.-М.: Дело, 2012 г.

38. Горохов М.Ю., Малев В.В. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ. – М.: Информационно-издательский дом "Филин". – 2010г.
39. Газман В.Д. Лизинг. Статистика развития: Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. – 592 с.
40. Голикова Е. И. Факторинг: актуальные вопросы права, учета и налогообложения. – М.: Вершина, 2008. – 240 с.
41. Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник. – М.: Филинь, Информцентр XXI века, 2008. – 944 с.
42. Джозев А.Ковелло, Бриан Дж. Хейзелгрэн. «Бизнес-планы» полное справочное руководство: пер с англ.-М.: «Издательство БИНОМ», 2012 г.-352 с.
43. Есипов В.Е. Касьяненко Т.Г. Маховикова Г.А. Мирзажанов С.К. Коммерческая оценка инвестиций. – М.: КноРус, 2009. – 704 с.
44. Зелль А. Бизнес план: Инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов: пер. с нем.-М.: издательство «Ось-89», 2012 г.-240 с.
45. 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.
46. Инвестиции: учеб. Пособие / под ред. М.В. Чиненова.- М.: КНОРУС, 2012.- 248с.
47. 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.
48. Игошин Н. В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 2010г.
49. Инвестиции в вопросах и ответах/Под ред. В. В. Ковалева, В. В. Иванова, В. А. Лялина. – М.: Проспект, 2011. – 384 с.

- 50.Кортина С.Б., Ткаченко И.Н. Проблемы управления и оценки инвестиционного потенциала промышленных предприятий. – Екатеринбург: Изд-во Реал-медиа, 2009г. – 202 с.
- 51.Колтынюк Б.А. Инвестиционные проекты: конспект лекций.- СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2012 г.
- 52.Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент.- М.: «Дело и сервис», 2011 г.
- 53.Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. Москва, Финансы и статистика, 2011г.
- 54.Карлик А.Е., Рогова Е.М., Тихонова М.В., Ткаченко Е.А. Инвестиционный менеджмент: Учебник. – СПб: Изд-во Вернера Регена, 2008. – 216 с.
- 55.Кирилловых А.А. Правовые основы лизинга: Учебно-практическое пособие. – М.: Юстицинформ, 2009. – 112 с.
- 56.Ковалев В. В. Лизинг. Финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты. – М.: Проспект, 2011. – 448 с.
- 57.Корчагин Ю. А., Маличенко И. П. Инвестиции и инвестиционный анализ: Учебник. – М.: Феникс, 2010. – 608 с.
- 58.Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 576 с.
- 59.Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: Учебное пособие, М.: Кнорус, 2009г.
- 60.Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений. Пер. с англ.- М.: Банки и биржи, «ЮНИТИ», 2012 г.
- 61.Пурлик В.М. Рынок инвестиционных товаров и логистика.- М.: Международный университет бизнеса и управления, 2013 г.
- 62.Россия в цифрах. Статистический сборник.2013 г. [электронная версия]// www.gks.ru
- 63.Санкт–Петербург в цифрах. Статистический сборник. 2013г.[Электронная версия]//www.petrostat.gks.ru

64. Сухарев О. С., Шманев С. В., Курьянов А. М. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 244 с.
65. Ткаченко И. Ю., Малых Н. И. Инвестиции. – М.: Академия, 2009. – 240 с.
66. Управление инвестициями в 2 томах. колл. авторов.- М.: Высшая школа, 2012 г.
67. Философова Т.Г. Лизинг. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 192 с.
68. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под. ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2009. – 656 с.
69. Хазанович Э. С. Инвестиции: Учебное пособие. – М.: КноРус, 2011. – 320 с.
70. Холт Р., Барнес С. Планирование инвестиций. Пер. с англ.-М. «Дело ЛТД», 2011 г.
71. Черняк В.З. Оценка бизнеса: бизнес-план.- М., 2011 г.
72. Четыркин Е.М. Финансовая математика: Учебник. – 9-е изд. – М.: Дело, 2010. – 400 с.
73. Шарп Ф., Александер Г., Бейли Д. Инвестиции. Пер. с англ.-М.: Инфра-М, 2012 г.

ПРИЛОЖЕНИЯ