



**Помощь студентам
онлайн! Без посредников!
Без предоплаты!
<http://diplomstudent.net/>**

Тема: Оценка эффективности инвестиционного проекта
Проектная глава ВКР: Разработка инновационных предложений
инвестиционного проекта

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

3.1. Оценка коммерческой эффективности инвестиций

3.2. Оценка бюджетной эффективности инвестиций

3.3. Оценка рисков и управление рисками

Выводы по третьей главе

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):

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

где PP - срок окупаемости инвестиций (лет);

K_0 - первоначальные инвестиции;

$CF_{ср}$ - 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.

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-І "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.: Филинъ, 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