

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики управления

(наименование института полностью)

Кафедра «Финансы и кредит»

(наименование кафедры)

38.03.01 «Экономика»

(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Финансы и кредит»

(направленность (профиль)/специализация)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Оценка эффективности инвестиционного проекта (на примере ООО
«Рэлит»))»

Студент

Ю. Д. Игнатьева

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Ю. А. Анисимова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

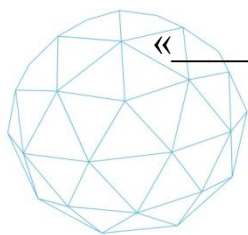
Заведующий кафедрой д.э.н., доцент А.А. Курилова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« _____ » _____ 20 _____ г.

Тольятти 2018



Росдистант

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила: Ю. Д. Игнатьева

Тема работы: «Оценка эффективности инвестиционного проекта (на примере ООО «Рэлит»)»

Научный руководитель: Ю. А. Анисимова

Цель исследования – анализ инвестиционной деятельности на конкретном предприятии и разработка нового инвестиционного проекта.

Объектом исследования – инвестиционная деятельность ООО «Рэлит». Предмет исследования – методика оценки инвестиционных проектов.

Для решения поставленных в бакалаврской работе задач и обработки результатов исследования использовались методы логического, сравнительного, графического, структурного, системного, экономического и статистического анализов.

Краткие выводы по бакалаврской работе:

В первой главе работы рассматривается базисный круг вопросов по инвестиционной деятельности предприятия в современных условиях. Здесь раскрыто определение «инвестиционная деятельность» у разных авторов. Охарактеризованы различные классификации инвестиционных проектов. Также исследованы методы оценки эффективности проектов как российской практике, так и зарубежной.

Вторая глава носит аналитический характер, где был проведен анализ инвестиционной деятельности предприятия ООО «Рэлит», исследована внешняя среда организации, рассмотрены некоторые финансовые показатели деятельности.

Третья глава представляет собой разработку нового инвестиционного проекта в сложившихся условиях функционирования предприятия ООО «Рэлит».

Практическая значимость работы состоит в использовании разработки в дальнейшей деятельности предприятия ООО «Рэлит».

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х глав, заключения, списка используемой литературы из 38 источников. Общий объем работы 66 страницы текста, в том числе таблиц - 16, рисунков – 8.

Содержание

Введение.....	4
1 Виды инвестиционных проектов и методы оценки их эффективности	6
1.1 Понятие инвестиционного проекта и его жизненного цикла	6
1.2 Виды инвестиционных проектов	11
1.3 Методы оценки инвестиционных проектов.....	13
2 Анализ инвестиционной деятельности ООО «Рэлит»	22
2.1 Общая характеристика предприятия ООО «Рэлит». Анализ внешней среды предприятия.....	22
2.2 Анализ инвестиционной деятельности предприятия и предпосылки для разработки проекта	32
3 Разработка инвестиционного проекта на предприятии и расчет его экономической эффективности	40
3.1 Разработка инвестиционной стратегии ООО «Рэлит».....	40
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий	46
Заключение	51
Список используемой литературы	54
Приложения	57

Введение

Одним из важных аспектов деятельности современного предприятия является его инвестиционная деятельность. Так как с каждым годом конкуренция растет быстрее, появляется множество предприятий с подобным видом услуг или производством товара. Также происходит постоянно прогресс научно-технических идей, развитие новых отраслей или нового вида услуг.

Поэтому можно сказать, что значимость проведения экономического анализа деятельности предприятия для внедрения различных инновационных идей, огромна. Чтобы понять какие у предприятия «слабые» места, его стратегические возможности, необходимо провести анализ внешней среды, дать оценку эффективности всей деятельности.

Достаточно часто встречаются ситуации, когда есть несколько инвестиционных проектов из которых нужно выбрать один и который принесет прибыль. Поэтому требуется все проекты сравнить по каким-то критериям и выбрать лучший. Здесь также играют роль различные факторы риска, так как инвестирование зачастую происходит в условиях неопределенности, требует достаточно больших финансовых затрат. Однако на современном этапе развития существует много возможностей для формирования инвестиционных идей и воплощения их в жизнь. При этом сумма финансовых ресурсов большинства предприятий или предпринимателей весьма ограничена. Поэтому особую актуальность приобретает задача оценки инвестиционных проектов.

Целью работы является анализ инвестиционной деятельности на конкретном предприятии и разработка нового инвестиционного проекта.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- раскрыть понятие инвестиционного проекта, охарактеризовать его виды и методы оценки;
- провести анализ инвестиционной деятельности на конкретном предприятии;
- разработать новый инвестиционный проект и оценить его эффективность.

Объектом данной работы является инвестиционная деятельность ООО «Рэлит». Предмет исследования – методика оценки инвестиционных проектов.

Практическая значимость работы состоит в использовании разработки в дальнейшей деятельности предприятия ООО «Рэлит».

Информационной базой данной работы послужили различные научные труды, как зарубежных, так и отечественных исследователей. Среди них следует отметить работы Жулиной Е. Г., Ивасенко А. Г., Кица А. В., Кузнецова Б.Т., Кэхилл М., Липсица И.В., Попова В. Ю., Фаминского И.П., Чернова В.А. и других.

Также для исследования деятельности предприятия была использована внутренняя отчетность предприятия, различные финансовые документы и нормативно – правовые документы.

Структура бакалаврской работы представлена введением, тремя главами, заключением, списком используемой литературы и приложениями.

Первая глава отражает теоретические аспекты исследуемой темы. Здесь раскрыто определение «инвестиционная деятельность» у разных авторов. Охарактеризованы различные классификации инвестиционных проектов. Также исследованы методы оценки эффективности проектов как российской практике, так и зарубежной.

Вторая глава носит аналитический характер, где был проведен анализ инвестиционной деятельности предприятия ООО «Рэлит», исследована внешняя среда организации, рассмотрены некоторые финансовые показатели деятельности.

Третья глава представляет собой разработку нового инвестиционного проекта в сложившихся условиях функционирования.

1 Виды инвестиционных проектов и методы оценки их эффективности

1.1 Понятие инвестиционного проекта и его жизненного цикла

В экономической литературе существует немалое количество трактовок понятия «инвестиции». Так, Болдырев Д. С. дает определение данному понятию: «Инвестиции можно определить, как вложение капитала во всех его формах в различные объекты (или инструменты) хозяйственной деятельности организации с целью получения прибыли, а также достижения иного экономического и внеэкономического эффекта, осуществление которого базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности» [6, с. 67]. Такое определение представляет из себя образец расширенной трактовки инвестиций, которое подразумевает, что осуществление вложений связано не только с экономическими выгодами (с доходом), но также с другими выгодами.

На практике распространено узкое определение инвестиций, которое дает Л. Л. Игонина: «Под инвестированием подразумевается акт вложения денежных средств с целью получения дохода в будущем» [20, с. 83]. Эти денежные средства и есть инвестиции.

Общее определение понятия предлагает профессор Теплова Т. В.: «Инвестиции — это текущее вложение разнообразных ресурсов, в том числе денежных, с целью получения выгод в будущем» [32, с. 74].

В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», инвестиции определяются как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской или иной деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта [1].

И.В. Сергеев и И.И. Веретенникова раскрывают понятие «инвестиции» в более широком смысле и дают следующее «Инвестиции – это такие денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности как государства, так и

физических лиц, которые направляются на создание новых предприятий, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих, приобретение недвижимости, акций, облигаций и других ценных бумаг и активов с целью получения прибыли (и) или иного положительного эффекта» [14, с. 101].

Вопреки различиям в определении инвестиций, все специалисты выделяют единый первостепенный признак инвестиций — отказ от текущего потребления блага ради достижения выгоды от его потребления в будущем.

Реализацию инвестиций обеспечивает инвестиционная деятельность компании. Инвестиционная деятельность является целенаправленно осуществляемым процессом поиска необходимых инвестиционных ресурсов, выбора эффективных объектов вложения средств, формирования сбалансированной по выбранным параметрам инвестиционной программы и обеспечения ее реализации. К главным особенностям инвестиционной деятельности относятся следующие ее черты:

- подчиненность инвестиционной деятельности целям операционной деятельности;
- формы и методы инвестиционной деятельности почти не обладают отраслевыми особенностями;
- объемы инвестиций неравномерны во времени;
- эффект от вложения средств проявляется с отставанием во времени.

Основные элементы инвестиционной деятельности представлены на рисунке 1.

Теперь рассмотрим, как трактуется в экономической литературе инвестиционный проект. Одним из наиболее распространенных является определение инвестиционного проекта как плана мероприятий, связанных с вложением капитала и имеющих в качестве своей цели получение прибыли или рост рыночной стоимости.

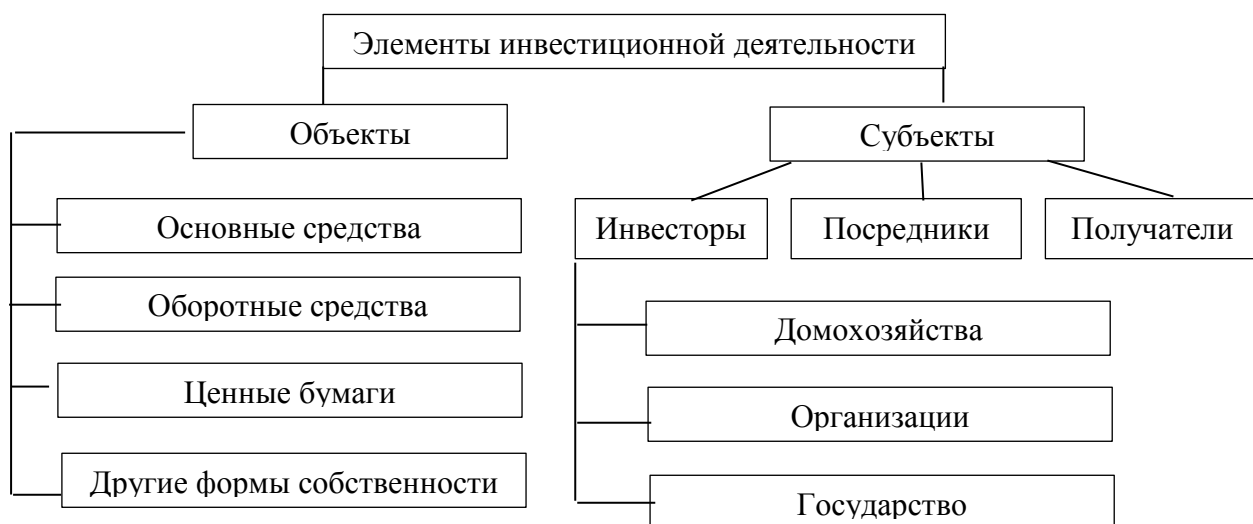


Рисунок 1 - Структура инвестиционной деятельности

Инвестиционный проект по существу следует рассматривать в роли обоснования экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления инвестиций в рамках разработанной проектно-сметной документации [6]. Получается, что инвестиционный проект — это документ, определяющий необходимость вложения средств и описывающий ключевые характеристики плана инвестирования, включая показатели финансового и экономического анализа проекта.

Главные разделы инвестиционного проекта на основе рекомендаций ЮНИДО отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Структура инвестиционного проекта по методике ЮНИДО

№	Название	Содержание
1	Резюме	Концепция проекта, обоснование и формы реализации концепции
2	Предпосылки и основная идея проекта	Наиболее важные параметры проекта, изучение области расположения проекта вместе с рыночной и ресурсной средой, составление графика реализации, характеристика инициатора
3	Анализ рынка и концепция маркетинга	Результаты маркетинговых исследований, обоснование концепции маркетинга и создание проекта его бюджета
4	Сырье и поставки	Перечень необходимых видов сырья и материалов, оценка наличия основного сырья в регионе, программа поставок сырья и материалов
5	Место осуществления проекта	Описание месторасположения проекта, характера окружающей среды, анализ социально-экономического развития региона, изучение инвестиционного климата
6	Инженерное проектирование и технология	Производственная программа, изучение производственных мощностей предприятия, выбор технологии, список необходимых машин, оборудования

Продолжение таблицы 1

7	Организация управления	Организационная структура и система управления компании, распределение ответственности, представление сметы накладных издержек
8	Трудовые ресурсы	Требования к категориям и функциям персонала, анализ возможностей его формирования в регионе расположения проекта, организация набора, план обучения работников, оценка связанных с трудовыми ресурсами затрат
9	Планирование реализации проекта	Сводный финансовый план, обоснование отдельных стадий реализации проекта, уточнение графика реализации, разработка бюджета проекта
10	Анализ экономических выгод	Расчет общего объема инвестиционных расходов, определение методов и результатов оценки эффективности проекта, оценка инвестиционного риска

Осуществление инвестиционного проекта во времени можно представить в виде цикла, который состоит из трех фаз:

- 1) прединвестиционная фаза;
- 2) инвестиционная фаза;
- 3) эксплуатационная (производственная) фаза.

Общая продолжительность фаз образует жизненный цикл инвестиционного проекта (срок жизни проекта).

Изучим каждую из вышеназванных стадий.

В прединвестиционной фазе происходит разработка проекта, исследуются его возможности, осуществляются предварительные технико-экономические изыскания, проводятся переговоры с потенциальными инвесторами и другими участниками проекта, выбираются поставщики сырья, материалов и оборудования. Если инвестиционный проект требует привлечения кредитных средств, в данной фазе заключается соглашение на получение кредита. На первой стадии также осуществляется юридическое оформление проекта (регистрация организации, оформление контрактов и т. п.). Затраты, которые связаны с реализацией прединвестиционной фазы, в случае положительного результата и перехода к реализации проекта капитализируются и входят в состав предпроизводственных затрат, а затем через механизм амортизации относятся на себестоимость продукции [4, с. 53].

Вторая, инвестиционная, фаза, собственно, предполагает инвестирование (вложение средств в проект). На этом этапе разрабатывается проектно-сметная документация, осуществляются подготовка производственных площадок, заказ и поставка оборудования, а также его монтаж и пусконаладочные работы, проводятся обучение сотрудников и активная рекламная кампания. На инвестиционной стадии формируются постоянные активы фирмы.

Третья фаза — эксплуатационная (производственная) — начинается с момента введения в эксплуатацию оборудования либо покупки недвижимости или других активов. Можно также зафиксировать наступление производственной фазы с момента первого поступления выручки. На данной стадии осуществляется запуск производства продукции. При использовании кредита происходит его возврат. Длительность эксплуатационной фазы оказывает существенное влияние на общую характеристику инвестиционного проекта. Чем она длиннее, тем больше общая величина доходов. Изучим, как осуществляется оценка инвестиционного проекта. Данная оценка имеет в своей основе общепринятые принципы, к которым относятся следующие: – рассмотрение проекта в течение его полного жизненного цикла; – моделирование денежных потоков (притоков и оттоков); – положительность и максимум эффекта осуществления проекта; – учет фактора времени; – учет предстоящих доходов и расходов; – принятие во внимание всех значимых последствий проекта; – многоэтапность оценки; – учет воздействия неопределенности и инвестиционных рисков. Инвестиционный проект будет принят к реализации при выполнении следующих ключевых требований:

- 1) возмещение вложенных инвестиций;
- 2) приращение капитала, компенсирующее риски проекта;
- 3) окупаемость инвестиций в рамках заданного периода времени.

Определение реальности выполнения этих главных требований проекта – это и есть центральная задача анализа и оценки инвестиционного проекта. Результаты оценки обуславливаются полнотой и достоверностью исходной информации проекта, а также зависят от корректности применяемых методов.

Таким образом, инвестиции – это один из главных источников процветания организации, позволяющий ей вовремя отвечать на требования непрерывно изменяющейся окружающей среды. Ключевой признак инвестиций – отказ от текущего потребления ради приобретения выгоды в будущем. Чтобы получить и максимизировать будущую выгоду, требуется разработать обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков реализации инвестиций. Данную задачу решает инвестиционный проект – документ, который устанавливает необходимость инвестирования и содержит описание всех основных характеристик плана организуемых мероприятий. Инвестиционный проект, имеющий в качестве одной из целей привлечение инвесторов, обеспечивает рациональное распределение ресурсов, оценивает сильные и слабые стороны инвестирования, а также позволяет повысить эффективность управления организацией.

1.2 Виды инвестиционных проектов

Существуют различные классификации инвестиционных проектов. В зависимости от признаков, положенных в основу классификации, можно выделить следующие виды инвестиционных проектов.

По отношению друг к другу:

- независимые допускающие одновременное и раздельное осуществление, причем характеристики их реализации не влияют друг на друга;
- взаимоисключающие т.е. не допускающие одновременной реализации. На практике такие проекты часто выполняют одну и ту же функцию. Из совокупности альтернативных проектов может быть осуществлен только один;
- взаимодополняющие реализация которых может происходить лишь совместно [12].

По срокам реализации (создания и функционирования):

- краткосрочные (до 3 лет);
- среднесрочные (3—5 лет);

- долгосрочные (свыше 5 лет).

По масштабам (чаще всего масштаб проекта определяется размером инвестиций):

- малые проекты, действие которых ограничивается рамками одной небольшой фирмы, реализующей проект. В основном они представляют собой планы расширения производства и увеличения ассортимента выпускаемой продукции. Их отличают сравнительно небольшие сроки реализации;

- средние проекты— это чаще всего проекты реконструкции и технического перевооружения существующего производства продукции. Они реализуются поэтапно, по отдельным производствам, в строгом соответствии с заранее разработанными графиками поступления всех видов ресурсов;

- крупные проекты – проекты крупных предприятий, в основе которых лежит прогрессивно «новая идея» производства продукции, необходимой для удовлетворения спроса на внутреннем и внешнем рынках;

- мегапроекты – это целевые инвестиционные программы, содержащие множество взаимосвязанных конечных проектов. Такие программы могут быть международными, государственными и региональными.

По основной направленности:

- коммерческие проекты, главной целью которых является получение прибыли;

- социальные проекты, ориентированные, например, на решение проблем безработицы в регионе, снижение криминогенного уровня и т.д.;

- экологические проекты, основу которых составляет улучшение среды обитания;

- другие [15].

В зависимости от степени влияния результатов реализации инвестиционного проекта на внутренние или внешние рынки финансовых, материальных продуктов и услуг, труда, а также на экологическую и социальную обстановку:

- глобальные проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию на Земле;
- народнохозяйственные проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране, и при их оценке можно ограничиваться учетом только этого влияния;
- крупномасштабные проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в отдельно взятой стране;
- локальные проекты, реализация которых не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в определенных регионах и (или) городах, на уровень и структуру цен на товарных рынках.

Особенностью инвестиционного процесса является его сопряженность с неопределенностью, степень которой может значительно варьироваться, поэтому в зависимости от величины риска инвестиционные проекты подразделяются таким образом:

- надежные проекты, характеризующиеся высокой вероятностью получения гарантируемых результатов (например, проекты, выполняемые по государственному заказу);
- рискованные проекты, для которых характерна высокая степень неопределенности как затрат, так и результатов (например, проекты, связанные с созданием новых производств и технологий).

На практике данная классификация не является исчерпывающей и допускает дальнейшую детализацию.

1.3 Методы оценки инвестиционных проектов

Инвестирование представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любой организации, которая динамично развивается и руководство которой отдает приоритет рентабельности с позиции долгосрочной перспективы. Осуществление инвестиций является важнейшим

условием реализации стратегических и тактических задач развития и эффективной деятельности предприятия.

В инвестиционном проекте всегда имеет место инвестиция (отток капитала) и последующие поступления (приток средств). Инвестиция в этом случае может рассматриваться как единовременное, т.е. «привязанное» к некоторому моменту времени, вложение капитала.

Инвестиции играют важную роль не только для будущего положения предприятия, но и для экономики государства в целом. Они способствуют расширенному воспроизводству основных средств как производственного, так и непроизводственного характера, укреплению материально-технической базы субъектов хозяйствования.

Проблема комплексной оценки эффективности инвестиционных проектов заключается в плохой сопоставимости, разрозненности и в противоречивости информации о разрабатываемых и уже реализованных инвестиционных проектах, а также в необходимости учета группы факторов, влияющих на оценку инвестиционных проектов, тем более, что характер проявления многих факторов является малоизученным.

Основная задача оценки инвестиционного проекта – это определение возможности достижения экономических результатов при осуществлении инвестиционных вложений.

Инвестиционные проекты могут быть приняты к реализации, если обеспечат:

- возмещение вложенных денег в результате создания новых производств, предприятий, их модернизации, переоснащения оборудования;
- реализации производимых на модернизированном оборудовании товаров и услуг;
- получение дохода на уровне желательного для инвестора;
- в пределах срока окупаемости инвестиций, приемлемого для инвестора.

В мировой практике проектного анализа наиболее широкое распространение получили методики Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития, подход ЮНИДО, Метод Литтла – Миррлиса. Все они предполагают проведение анализа издержек и выгод, ожидаемых от реализации проекта (cost benefit analysis, CBA), и формирование соответствующих денежных потоков на протяжении срока реализации проекта. Краткие тезисы данных методик отразим в таблице 2.

Таблица 2 – Тезисы мировых методик оценки инвестиционных проектов

Методика	Основные положения, факторы	Недостатки
Подход Всемирного Банка	По данному подходу анализ и оценка экономической эффективности проектов исследуется с помощью проектного анализа: используют показатели NPV, срок окупаемости, критерий Бруно.	Критерий Бруно в современных российских условиях не может быть применим, так как существует определённая специфика развития бизнеса в России, чем в других странах. Также минусом можно назвать отсутствие индекса PI, а именно индекса доходности, так как он позволяет рассчитать относительную эффективность предлагаемого проекта.
Методика ЕБРР	В основном это иностранный подход при формировании бизнес - плана	Нет адаптированной системы к российскому налоговому законодательству.
Методика ЮНИДО	Основная идея метода оценки эффективности инвестиционного проекта – это идея «затраты – выгоды». Здесь идет расчет не только экономической эффективности, но и социальной.	Не учитываются риски, которые могут сопровождать проект. Нет адаптированной системы к российскому налоговому законодательству. Отсутствуют рекомендации в области установления цены на товары и их объемы производства.
Методика Литтла - Миррлиса	Альтернатива методики Юнидо. При этом методе вычисление стоимости всех товаров и услуг производится в международных ценах.	По данному методу критерии оценки разработаны при условии плановой экономики, где неограниченно предложение трудовых ресурсов. Мировые цены подвержены спекуляционным процессам. Требуется большое количество дополнительных вычислений за все время существования проекта.

Ключевым критерием выбора того или иного подхода к оценке инвестиционного проекта является соотношение коммерческой и общественной эффективности данного проекта: так, для типичных проектов общественного сектора, финансируемых преимущественно за счет государственных инвестиций и характеризующихся низким уровнем коммерческой эффективности при высоко эффективных с точки зрения обществом в целом, характерно использование анализа издержек и выгод в чистом виде.

Для оценки проектов частного сектора, зачастую высокоэффективных коммерческих, больше подходит методика ЮНИДО, для которых она и была разработана. Основным достоинством подхода является простота его практического применения за счет представления всех необходимых расчетов в виде стандартного комплекса взаимосвязанных таблиц. Реализация проектов, финансируемых при участии банков развития, государственной поддержке или без нее в условиях рыночной экономики, как правило, отличаются высокой общественной значимостью при незначительной финансовой эффективности для частных участников. Большой вклад в методологию анализа подобных проектов внесли международные организации и, прежде всего, Всемирный банк, содействующий долгосрочному экономическому развитию стран в том числе за счет кредитования инвестиционных проектов реального сектора.

Методы оценки инвестиционных проектов можно подразделить на две группы:

- 1) динамические методы, основанные на принципе дисконтированного денежного потока, то есть учитывающие различную ценность денег во времени;
- 2) статические методы, не учитывающие разную ценность денег во времени.

На практике статические методы получили широкое применение благодаря простоте и общедоступности для понимания специалистами фирм, доступной информации необходимых данных, быстротой скорости расчета эффективности инвестиционных проектов. У данных методов есть недостатки,

которые заключаются в том, что охватывают краткий период времени, игнорируют временной аспект стоимости денег и неравномерное распределения денежных потоков в течение всего срока функционирования инвестиционных проектов.

В соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов» эффективность различных инвестиционных проектов (вариантов проекта) и выбор лучшего из них с целью финансирования производится с использованием показателей:

- чистого дисконтированного дохода (NPV);
- индекса доходности (PI);
- внутренней нормы доходности (IRR);
- срока окупаемости капитальных вложений (PP).

Рассмотрим сущность приведенных показателей оценки.

1) чистая текущая стоимость (NPV).

При оценке проектов исходят из принципа альтернативной стоимости капитала, согласно которому номинально одинаковые денежные потоки разных периодов не приносят одинаковой полезности для предприятия. Другим следствием принципа альтернативной стоимости капитала является невозможность простого сравнения денежных потоков различных периодов.

Для обеспечения соизмеримости денежных потоков различных периодов и учета разности их полезности для компании используется механизм дисконтирования. Дисконтирование путем приведения номинальной величины денежных потоков разных периодов к базисной дате делает сравнение их полезности и стоимости правомерным.

С помощью понятия дисконтирования определяется чистая текущая стоимость инвестиционного проекта.

Чистая текущая стоимость отражает текущую (приведенную) чистую стоимость всех денежных потоков инвестиционно-строительного проекта (как положительных, так и отрицательных) на определенную дату. Формула представлена в виде:

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

где

NPV – чистый дисконтированный доход;

P_k – доход от инвестиции в k -м году;

IC_j – объем инвестиций в j -м году;

r – коэффициент дисконтирования.

При расчете чистой текущей стоимости инвестиционного проекта в качестве коэффициента дисконтирования берется величина альтернативной стоимости капитала, деленная на количество интервалов планирования денежного потока в году. Чистая текущая стоимость инвестиционного проекта рассчитывается путем суммирования всех дисконтированных денежных потоков, определенных в плане движения денежных средств. Инвестиционный проект считается заведомо неэффективным, если чистая текущая стоимость проекта меньше нуля.

Чистая текущая стоимость рассчитывается ответственным сотрудником расчетно-аналитического отдела инвестиционного департамента компании.

2) индекс рентабельности инвестиций (PI).

Этот метод является, по сути, следствием метода чистой настоящей стоимости. Индекс рентабельности (PI) рассчитывается по формуле

$$PI = \frac{\sum_{k=1}^n \frac{P_k}{1+r^k}}{IC} \quad (2)$$

Очевидно, что если:

$PI > 1$, то проект следует принять;

$PI < 1$, то проект следует отвергнуть;

$PI = 1$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

В отличие от чистого приведенного эффекта индекс рентабельности является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно

одинаковые значения NPV, либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением NPV.

Отличия ИРИ(PI) от других методов оценки инвестиционного проекта:

- представляет собой относительный показатель;
- характеризует уровень доходности на единицу капитальных вложений;
- представляет собой меру устойчивости как самого инвестиционного проекта, так и предприятие, которое его реализует;
- позволяет ранжировать инвестиционные проекты по величине ИРИ(PI) [8].

3) внутренняя норма прибыли (IRR).

Внутренняя норма прибыли (или внутренняя ставка доходности) определяет ту ставку дисконтирования, при использовании которой чистая приведенная стоимость инвестиционного проекта равна нулю.

Внутренняя норма прибыли рассчитывается путем поэтапного подбора ставок дисконтирования, направленного на нахождение той, при использовании которой чистая текущая стоимость будет равна нулю.

$$IRR = r_1 + \frac{f(r_1)}{f(r_1) - f(r_2)} (r_2 - r_1), \quad (3)$$

где

r_1 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором $f(r_1) > 0$ ($f(r_1) < 0$);

r_2 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором $f(r_2) < 0$ ($f(r_2) > 0$).

Инвестиционный проект считается неэффективным, если внутренняя норма прибыли этого проекта меньше альтернативной стоимости капитала.

Внутренняя норма прибыли рассчитывается ответственным сотрудником расчетно-аналитического отдела инвестиционного департамента компании.

Для удобства некоторых расчетов и процедур принятия решений внутренняя норма прибыли может быть определена в годовом исчислении. С

этой целью, рассчитанная для интервала планирования денежного потока, внутренняя норма прибыли умножается на количество интервалов планирования денежного потока в год. Рассчитанная таким образом внутренняя норма прибыли называется годовой внутренней нормой прибыли.

4) срок окупаемости проекта.

Сроком окупаемости («простым» сроком окупаемости; payback period) называется продолжительность наименьшего периода, по истечении которого текущий чистый доход становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Срок окупаемости в соответствии с заданием на расчет эффективности может исчисляться либо от базового момента времени, либо от начала осуществления инвестиций, либо от момента ввода в эксплуатацию основных фондов создаваемого предприятия. При оценке эффективности он, как правило, выступает только в качестве ограничения.

Сроком окупаемости с учетом дисконтирования называется продолжительность наименьшего периода, по истечении которого текущий чистый дисконтированный доход становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Долгосрочные проекты рискованны уже потому, что усложняется прогнозирование ожидаемых денежных потоков. Инвестирование в быстро окупающиеся или краткосрочные проекты защищает инвестора от значительного количества рисков. Срок окупаемости также отражает ликвидность проекта. Показатель может быть модифицирован посредством дисконтирования денежных потоков, позволяющего учесть фактор времени при расчете, но существуют и другие недостатки, характерные для применения срока окупаемости как критерия оценки привлекательности инвестиций. Во-первых, полностью исключаются из рассмотрения денежные потоки, генерируемые проектом после достижения окупаемости. Кроме того, данный критерий не дает удовлетворительной оценки как таковой эффективности проекта и при оценке нескольких альтернативных проектов может вступать в конфликт с результатами сопоставления их NPV: проект с наименьшим сроком

окупаемости не всегда оказывается более прибыльным в контексте всего срока реализации. Тем не менее, показатель срока окупаемости нередко применяется для ранжирования рассматриваемых проектов с одинаковыми сроками реализации и близкими денежными потоками.

Другие качественные показатели эффективности. На принятие решения о реализации инвестиционного проекта, кроме количественных факторов (финансовых и экономических), могут повлиять также качественные факторы, такие как, например, различные риски, политическая целесообразность и т.д.

В любом случае, независимо от конкретного типа качественного фактора, его воздействие на целесообразность реализации инвестиционно-строительного проекта должно быть оценено в виде финансового эффекта для компании (получение прибыли или убытков).

Если воздействие какого-либо качественного фактора на инвестиционный проект нельзя оценить в виде финансового эффекта, то данный фактор не рассматривается в процессе планирования и принятия решений.

Расчет финансового эффекта для компании должен отражать возможные потенциальные убытки или прибыли, которые не могут быть непосредственным образом отражены в планировании доходов и расходов инвестиционного проекта, в случае не реализации (реализации) инвестиционного проекта.

Таким образом, в первой главе было исследовано понятие инвестиционного проекта в различных трактовках научных исследователей в данной области. Здесь же были рассмотрены виды инвестиционных проектов и их характеристики. В этой главе также раскрыты методы исследования инвестиционного проекта, по каким критериям понять какой проект лучше и эффективнее. С помощью данных методов будет проведен анализ как текущих, так и предлагаемых инвестиционных мероприятий в последующих главах работы.

2 Анализ инвестиционной деятельности ООО «Рэлит»

2.1 Общая характеристика предприятия ООО «Рэлит». Анализ внешней среды предприятия

ООО «Рэлит» образован 18 июля 2000 года. Его основными направлениями деятельности являются: транспортные перевозки, и продажа автомобилей «LADA», «KIA», «VOLVO», «HYUNDAI», «CHEVROLET» на условиях регионального дилера.

До конца прошлого года ООО «Рэлит» был одним из крупнейших представителей по продаже автомобилей «LADA» в регионах Российской Федерации. Дилерские центры по продаже автомобилей «LADA» расположены в Белгороде, Старом Осколе, Липецке, Орле, Смоленске, Йошкар-Оле, Сыктывкаре, Волгограде, Тольятти. В настоящее время Тольятти утратил статус дилера.

Миссия ООО «Рэлит»:

- стремиться к совершенству и неустанно повышать ценность своего бизнеса во благо Отечества.
- создать максимально комфортные условия для клиентов и партнеров компании.
- выполнять свои обязательства и нести ответственность за каждую единицу проданной продукции и предоставленные услуги.

Ценности компании:

- добросовестное служение клиенту,
- персонал компании,
- сплоченность команды,
- прочная деловая репутация,
- постоянное самосовершенствование,
- социальная ответственность.

Цели компании:

- быть лидером во всем,

- достижение передового уровня квалификации персонала,
- постоянное улучшение качества товара и предоставляемых услуг,
- оперативное реагирование на требования рынка.

В Самарском регионе ООО «Рэлит» с 2005 года являлся официальным дилером ОАО «АВТОВАЗ». На протяжении двенадцати лет деятельность предприятия была направлена на продажу конечному покупателю автомобилей «LADA», а также их гарантийное и послегарантийное обслуживание.

Среднемесячный объем продаж центра составлял порядка 50 автомобилей. К доходу также добавлялись премии, которые выплачивал АВТОВАЗ за выполнение плана продаж месяца - от 300 000 до 500 000 рублей.

Также на территории предприятия есть станция технического обслуживания, она оснащена достаточно современным оборудованием и позволяет выполнять некий спектр технического обслуживания и ремонта с высочайшим уровнем качества. Доход от услуг сервиса составлял порядка 450 000 рублей. В связи с тем, что предприятие активно реализовывало автомобили, и доход от их реализации позволял покрыть все необходимые расходы, автосервис находился на позиции необходимого приложения для дилерского договора.

В связи с прекращением деятельности по продаже автомобилей предприятие лишилось основного источника финансирования. Но компания располагает оснащенными площадями и квалифицированным персоналом, на основании чего руководству следует принять решение развивать деятельность, связанную с ремонтом автомобилей.

Для оценки масштаба предприятия и его финансового состояния необходимо проанализировать эффективность экономической и финансово-хозяйственной деятельности ООО «Рэлит». Для этого на основании Отчетов о прибылях и убытках составлена таблица 3 технико-экономических показателей за 2015–2017 гг. Данные представлены на основе Приложений А, Б.

Таблица 3 – Технико-экономические показатели ООО «Рэлит» за 2015 – 2017 гг.

Показатели	Ед. изм.	2015	2016	2017	Темп роста $\frac{2016}{2015} * 100\%$	Темп роста $\frac{2017}{2016} * 100\%$
Товарооборот розничный в сопоставимых ценах	тыс. руб.	6867	8692	7568	126,58	87,07
Товарооборот по покупным ценам	тыс. руб.	4892	5942	5825	121,46	98,03
Среднесписочная численность, всего	чел	29,00	26,00	24,00	89,66	92,31
Выработка/товарооборот на одного работающего	тыс. руб./чел.	236,79	334,31	315,33	141,18	94,32
Фонд оплаты труда	тыс. руб.	3076	3985	3952	129,55	99,17
Среднегодовая заработная плата одного работающего	тыс. руб.	106,07	153,27	164,67	144,50	107,44
Валовой доход	тыс. руб.	1 975,00	2 750,00	1 743,00	139,24	63,38
Уровень валового дохода	%	28,76	31,64	23,03	110,01	72,79
Издержки обращения	тыс. руб.	1 075,00	1 256,00	845,00	116,84	67,28
Уровень издержек	%	15,65	14,45	11,17	92,33	77,30
Прибыль от продаж	тыс. руб.	900,00	1 494,00	898,00	166,00	60,11
Рентабельность от продаж	%	13,11	17,19	11,87	131,12	69,05

Анализ приведенных данных таблицы 3 позволяет сделать некоторые выводы по работе предприятия.

Расчетные данные показывают, что розничный товарооборот в 2016 году по отношению к 2015 году вырос на 1825 тыс. руб., но снизился в 2017 году по отношению к 2016 году на 1124 тыс. руб. С марта 2016 года до ноября 2017 года происходит увеличение объема продаж товаров и услуг. В декабре 2017г. продажи стали снижаться, а в январе 2018 года вследствие потери дилерства вовсе прекращены.

В 2017 году, по сравнению с 2016 годом, общая выработка на одного работника, снизилась на 5,68%, но при сравнении с 2015 годом - выросла на 41,18%.

Темп изменения среднегодовой зарплаты одного работающего составил в 2017 году по сравнению с 2016 годом – 107,44% и в 2016 году по сравнению с 2015 годом – 144,50%.

Показатель валового дохода исследуемого предприятия в 2017г. составил 1743 тыс. руб., против 2750 тыс. руб. в 2016 году. Прибыль от продаж в 2017

году составила 898 тыс. руб., что по сравнению с 2016 годом на 596 тыс. руб. меньше. Рентабельность продаж в 2017 году составила 11,87%, что ниже, чем в 2015 и 2016гг. Все это говорит о снижении эффективности деятельности предприятия.

Исходя из вышеизложенного анализа, можно сделать вывод, что предприятие ООО «Рэлит» имеет недостаточно устойчивое финансовое положение, так как полученные доходы неуклонно снижаются. Таким образом, предприятию необходимо разработать программу развития, имея при этом достаточно высокий ресурсный потенциал: помещения, оборудование, квалифицированный трудовой коллектив и денежные средства.

На данный момент на предприятии трудятся 24 человека. Организационная структура предприятия представлена на рис.2.

Предприятие состоит из трех отделов: отдела продаж, бухгалтерии и станции технического обслуживания автомобилей клиентов.

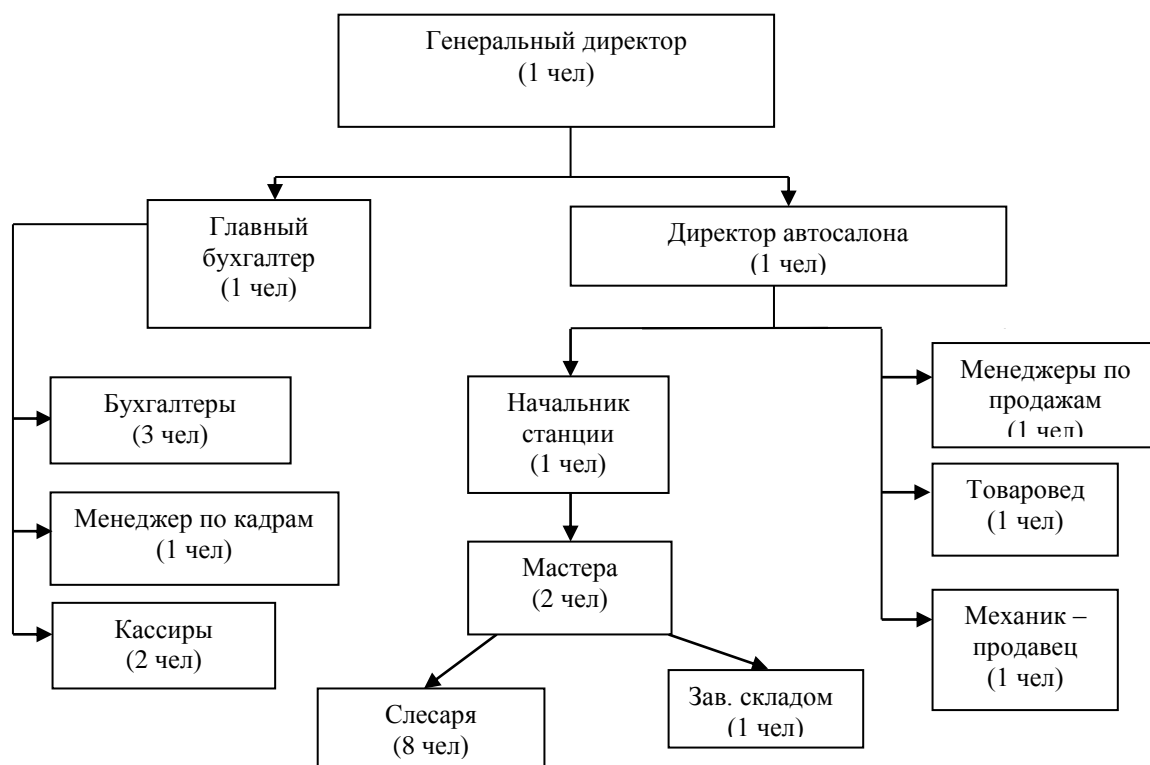


Рисунок 2 – Организационная структура предприятия ООО «Рэлит»

Генеральный директор разрабатывает основные положения по развитию предприятия в целом, определяет его финансовую и сбытовую политику. Ему подчиняются главный бухгалтер.

Директор автосалона является заместителем генерального директора и координирует работу всех остальных сотрудников.

Бухгалтерия обеспечивает учет товара и весь документооборот по товару, а также осуществляет расчет заработной платы. Также в структуру бухгалтерии входит и менеджер по кадрам, который осуществляет оформление документов по прибытию, выбытию и текущей деятельности персонала.

Менеджер по продажам занимается непосредственно продажей автомобилей, дополнительного оборудования и страховки.

На станции технического обслуживания происходит собственно сам процесс обслуживания автомобилей, производится как гарантийный, так и текущий ремонт.

Все структуры предприятия активно взаимодействуют между собой.

Внешняя среда, в которой приходится работать предприятию, находится в непрерывном движении, подвержена изменениям. Меняются вкусы потребителей, рыночный курс рубля по отношению к другим валютам, вводятся новые законы и налоги, изменяются рыночные структуры, новые технологии революционизируют процессы производства, действуют еще и многие другие факторы. Способность предприятия реагировать и справляться с этими изменениями внешней среды является одной из наиболее важных составляющих ее успеха. Вместе с тем эта способность является условием осуществления запланированных изменений в деятельности предприятия.

Внешняя среда предприятия ООО «Рэлит» наглядно представлена на рис.3.

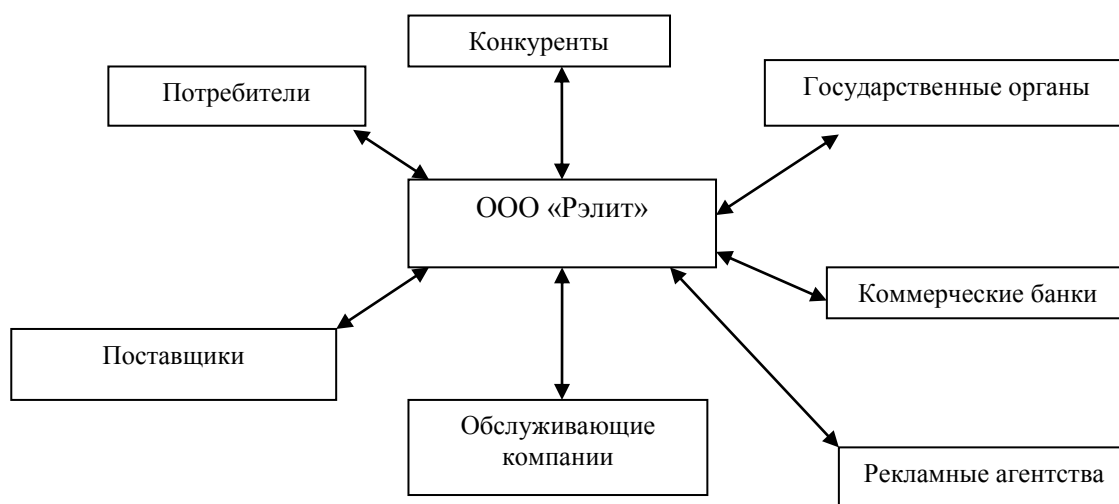


Рисунок 3 – Внешняя среда предприятия ООО «Рэлит»

Взаимодействие предприятия с целевыми аудиториями:

– потребители

Все многообразие внешних факторов находит отражение в потребителе и через него влияет на предприятие, ее цели и задачи. Необходимость удовлетворения потребностей покупателей влияет на взаимодействие организации с поставщиками материалов. Многие предприятия ориентируют свои структуры на крупные группы потребителей, от которых они в наибольшей мере зависят.

Покупателями предприятия ООО «Рэлит» являются как юридические, так и физические лица. Продажа товара осуществляется за наличный и безналичный расчет. Динамика продаж по категориям покупателей представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика и структура продаж ООО «Рэлит» по категориям покупателей за 2015-2016гг.

Категория покупателей	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Юридические лица	700,37	11	4 075,92	51	3 986,08	56
Физические лица	5 666,63	89	3 916,08	49	3 131,92	44
Итого	6 367,00	100,00	7 992,00	100,00	7 118,00	100,00

Данные таблицы 4 показывают, что основную долю покупателей составляют юридические лица. Это, в основном, предприятия, которые приобретают автомобили в качестве служебных (такси, предприятия торговли для менеджеров по продажам и прочее). За три года процент такой категории покупателей в общем объеме продаж вырос с 11% до 56%. Следующими основными покупателями являются физические лица, их доля в 2017г. составила 44%. Они соответственно приобретали автомобили в личное пользование.

– поставщики

С точки зрения системного подхода предприятие есть механизм преобразования входов в выходы. Главными разновидностями входов являются материалы, оборудование, энергия, капитал и рабочая сила. Поставщики обеспечивают ввод этих ресурсов.

Основным критерием выбора поставщиков по товарам и мелкому оборудованию для станции технического обслуживания на исследуемом предприятии ООО «Рэлит» является отпускная цена товара, реализуемого данным поставщиком.

Поставщиками товара ООО «Рэлит» являются такие предприятия, как: ООО «Интерком», ООО «Ладаспецоборудование», ООО «Ойл-центр», «ТольяттиЭлит», ИП Гушин, «Сфера-сервис», «Автоден», «Мега-Ф», «Система ОРТ-Тольятти» и другие.

Правильный выбор формы договорных связей, тщательно обдуманное согласование условий договоров, контрактов, является основой успешной хозяйственной и коммерческой деятельности современных предприятий.

– государственные органы

Многие законы и государственные учреждения влияют на деятельность организации. Каждая организация имеет определенный правовой статус, являясь единоличным владением, компанией, корпорацией или некоммерческой корпорацией, и именно это определяет, как организация может

вести свои дела и какие налоги должна платить. Как бы ни относилось руководство к этим законам, ему приходится придерживаться их.

ООО «Рэлит» взаимодействует со следующими государственными учреждениями:

- налоговая служба (регулярное предоставление отчетности и уплата налогов).

- инспекция государственного пожарного надзора г. Тольятти (проводит регулярные проверки условий, соответствующих противопожарному состоянию).

- госсанэпиднадзор (следит за работой очистных сооружений на территории предприятия).

Коммерческие банки. Со стороны взаимодействия с банками, предприятие сотрудничает с ПАО «ВТБ24», который оказывает услуги по проведению безналичных расчетов по оплате счетов, перечислению заработной платы работникам предприятия.

Обслуживающие компании: клининговая компания осуществляет уборку помещений, телефонная компания предоставляет услуги связи, компания «ТЭВИС» обеспечивает водоснабжение.

Рекламные агентства - «Икс-Трим», «Армада» и другие. Агентства помогают разработать различные рекламные кампании для предприятия (начиная от разработки листовок и визиток, заканчивая рекламой на радио и ТВ).

- конкуренты

Влияние на организацию такого фактора как конкуренция невозможно оспаривать. Руководство каждого предприятия четко понимает, что, если не удовлетворять нужды потребителей так же эффективно, как это делают конкуренты, предприятию долго не продержаться на плаву. Во многих случаях не потребители, а как раз конкуренты определяют, какого рода результаты деятельности можно продать и какую цену можно запросить.

Так как предприятие в дальнейшем предполагает перейти только в сферу авторемонта, рассмотрим, какие сервисные предприятия на рынке города Тольятти уже существуют.

На рынке авторемонта сформировалось несколько групп сервисных предприятий:

1. Официальный дилер. Как правило, имеет большое современное здание, красивую вывеску, фирменную спецодежду, новое оборудование, салон с новыми автомобилями. Все это требует быстрой окупаемости, а значит и стоимость услуг будет высокой и поэтому возможно навязывание дополнительных услуг. Такие компании предпочитают ремонтировать новые автомобили, но при этом некоторые дефекты возможно устранить только у дилеров.

2. Гаражный сервис. Большой гараж, в котором работают несколько человек, под руководством одного из них. Как правило, имеют ограниченное количество клиентов, берутся чинить абсолютно все. Обидчивы и не склонны принимать претензии. Такие сервисы подходят для несложных работ, вроде замены масла и тормозных колодок. Невысокая стоимость работ.

3. Небольшой автосервис. Нечто среднее между дилером и гаражным сервисом. Имеет свое название. Пытается конкурировать с дилером, потому что обладает достаточно хорошим диагностическим оборудованием. Основной проблемой таких сервисов являются кадры. Теоретически, такие сервисы могут устранять любой дефект, но необходимо постоянно следить за ходом выполнения работ. Квалификация мастеров чаще основана на наработанном опыте, чем на профессиональном обучении.

4. Мастер. Как правило, это отдельные люди. Могут без предупреждения бросить работу и несколько дней не появляться на рабочем месте. Ремонт происходит в небольшом гараже, возможно, находящемся в аренде. Основным достоинством оказания услуги является цена.

На сегодняшний день в Тольятти общее количество зарегистрированных автосервисов более 300, это без учета незарегистрированных сервисов и

мастеров, которых посчитать не представляется возможным. Большие теплые гаражные комплексы и непосредственная близость АВТОВАЗа, на котором они, как правило, работают, позволяют им существовать на этом рынке.

Для сервисного рынка всех регионов характерна общая картина: заказчики, которые купили у дилера машину, исправно являются на сервис в течение гарантийного периода. Однако после истечения срока гарантии до половины этих клиентов предпочитают искать другие сервисы.

Потребители – совершенно разные люди, но все имеют общую черту: чувствительность к тому, как к ним относятся. Каждый ждет особого, индивидуального подхода. Серьезным фактором в пользу мелких мастерских можно считать тот факт, что клиентам уделяется больше внимания, они могут присутствовать при ремонте, беседовать с мастерами.

Поэтому необходимо выработать программу развития, способную улучшить положение предприятия ООО «Рэлит» по отношению к конкурентам в долгосрочной перспективе, и создать необходимые для этого конкурентные преимущества.

Для анализа сильных и слабых сторон организации ООО «Рэлит», а также выявления возможностей и угроз построена таблица 5 «SWOT-анализ».

Таблица 5 – SWOT-анализ ООО «Рэлит»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> – 12 лет работы на рынке автосервиса; – оказание широкого спектра услуг; – возможности оперативного исправления дефектов; – работа персонала нацелена на единый результат. 	<ul style="list-style-type: none"> – недостаточная осведомленность клиентов о компании; – не совсем удобный подъезд к автосервису; – текучесть кадров.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – постоянно растущий рынок автомобилей; – возможность расширения ассортимента услуг; – возможность освоения новых бизнес-направлений. 	<ul style="list-style-type: none"> – усиливающаяся конкуренция; – проверки исполнительной власти РФ; – сезонные колебания спроса на услуги автомастерских; – снижение платежеспособности населения; – нестабильность экономической ситуации в стране; – рост цен на расходные материалы.

Следовательно, для ООО «Рэлит» необходима такая программа развития, где будут увеличены внутренние силы и внешние возможности предприятия, и где следует сократить внутренние слабые стороны фирмы и, по возможности, смягчить негативное влияние внешних угроз.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие ООО «Рэлит» имеет недостаточно устойчивое финансовое положение, так как полученные доходы неуклонно снижаются.

Для увеличения дохода предприятия и сохранения рабочих мест необходимо разработать и сформировать программу развития автосервиса.

Программа развития предприятия заключается в создании прибыльного предприятия за счет максимального удовлетворения потребностей клиентов и сокращения количества послеремонтных рекламаций посредством рационального управления предприятием и непрерывного контроля показателей его эффективности.

2.2 Анализ инвестиционной деятельности предприятия и предпосылки для разработки проекта

Анализ инвестиционной деятельности предприятия является частью анализа всей деятельности предприятия. Такой анализ предполагает последовательную логическую оценку результатов от проделанных инвестиций предприятия и выработку на основе полученных данных более эффективных инвестиционных стратегий в будущем.

В течении своего существования компания разработала и внедрила два инвестиционных проекта.

Рассмотрим что это были за проекты и какие результаты деятельности были достигнуты.

1. Первым проектом было внедрение гарантийного и пост гарантийного ремонта продаваемых автомобилей, а именно автомобилей ВАЗ.

Был разработан проект по функционированию ремонтной зоны, которая поделилась на несколько участков:

I. Участок «сход-развал». На данном участке установлено необходимое оборудование для решения проблемы, а именно: стенд схода-развала, подъемник, траверса, подвижные задние платформы.

II. Участок срочного ремонта. На участке срочного ремонта производятся:

- регламентные работы (по видам технического обслуживания);
- контрольно-диагностические работы;
- смазочно-заправочные работы;
- регулировка фар;
- ремонт передней подвески и рулевого управления;
- ремонт тормозной системы.

I. Участок ремонта электрооборудования. На обозначенном участке выполняются работы по разборке и сборке приборов и агрегатов на отдельные узлы, проводится контроль и дефектовка узлов и деталей, замена мелких деталей, пришедших в негодность (втулок, подшипников, щеток, контактов), зачистка и проточка коллектора, восстановление поврежденной изоляции. Также на данном участке на приборах проверяют работу свечей зажигания, производят их очистку, а также проверяют и регулируют фары на автомобиле.

II. Мойка.

III. Участок шиномонтажа.

IV. Участок по ремонту агрегатов.

V. Участок диагностики. Диагностика решает задачу локализации проблемы в автомобиле и, кроме того, оценку некоторых важных технических показателей.

VI. Участок дополнительного оборудования. Это участок по установке защиты картера, охранной системы, элементов декора автомобилей, дополнительных опций.

Таким образом, на сегодняшний день предприятие может предложить потребителям следующие услуги:

- гарантийное обслуживание и ремонт;

- регламентные работы;
- контрольно-диагностические работы;
- уборочно-моечные работы;
- шиномонтажные работы, балансировка колес;
- смазочно–заправочные работы;
- капитальный ремонт двигателя;
- ремонт электрооборудования.

В ходе реализации данного проекта было закуплено необходимое оборудование, обучены люди и оборудованы рабочие площади.

В результате были использованы заемные средства банка.

Сумма кредита составила 1 900 тыс. руб. Выплаты осуществлялись аннуитетными платежами в размере 86 801 руб. в месяц на протяжении двух лет. Общие выплаты составили 2 083 224 руб.

Все заемные средства ушли на закупку нового оборудования и обучения работы на нем персонала.

Данные, характеризующие данный проект отражены в таблице 6.

Таблица 6 – Показатели эффективности инвестиционного проекта «Гарантийная система обслуживания автомобилей ВАЗ»

Инвестиционный проект	Первоначальные инвестиции, тыс. руб.	NVP, тыс. руб.	Срок окупаемости, мес.	Рентабельность, %	Внутренняя норма доходности, %
Внедрение системы гарантийного обслуживания автомобилей	1 900	3 157	17	266	75

Как видно, из данных таблицы 6, срок окупаемости проекта составил 17 месяцев, чистый дисконтированный доход составил 3 157 тыс. руб.

Отообразим наглядно данные проекта на рисунке 4.

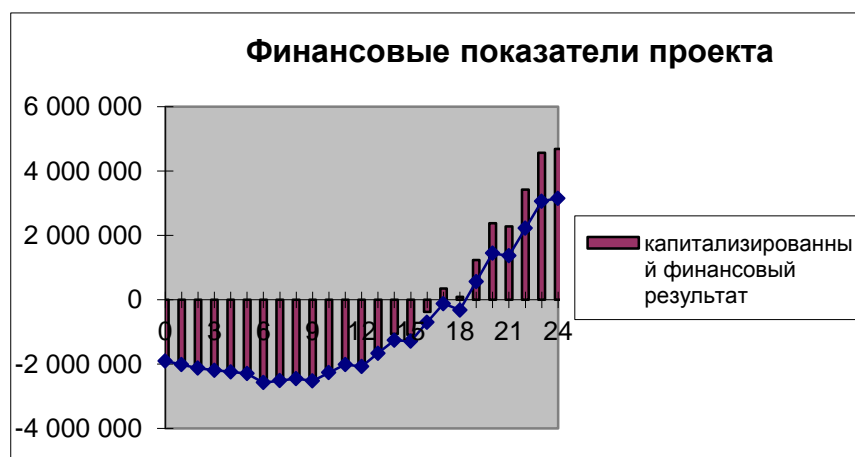


Рисунок 4 – Финансовые показатели проекта «Гарантийная система обслуживания автомобилей ВАЗ»

Это говорит о том, что проект оказался эффективным и был грамотно внедрен в текущую работу компании.

2. Второй проект состоял в том, чтобы расширить спектр предоставляемых услуг компанией и осуществлять грузоперевозки по России.

Для реализации этого проекта на предприятии было закуплено два транспортных средства с грузоподъемностью 10 и 20 тонн и тягач с полуприцепом. Была разработана программа по внедрению грузоперевозок по всей России.

В результате также были использованы заемные средства, в размере 3200 тыс. руб. Выплаты осуществлялись аннуитетными платежами в размере 145 тыс. руб. в месяц на протяжении двух лет. Общие выплаты составили 3491 тыс. руб.

Данные, характеризующие данный проект отражены в таблице 7.

Таблица 7 – Показатели эффективности инвестиционного проекта «Грузоперевозки по России»

Инвестиционный проект	Первоначальные инвестиции, тыс. руб.	NVP, тыс. руб.	Срок окупаемости, мес.	Рентабельность, %	Внутренняя норма доходности, %
Внедрение системы гарантийного обслуживания автомобилей	3200	795	21	125	29

Как видно, из данных таблицы 7, срок окупаемости проекта составил 21 месяц, чистый дисконтированный доход составил 795 тыс. руб.

Отообразим наглядно данные проекта на рисунке 5.

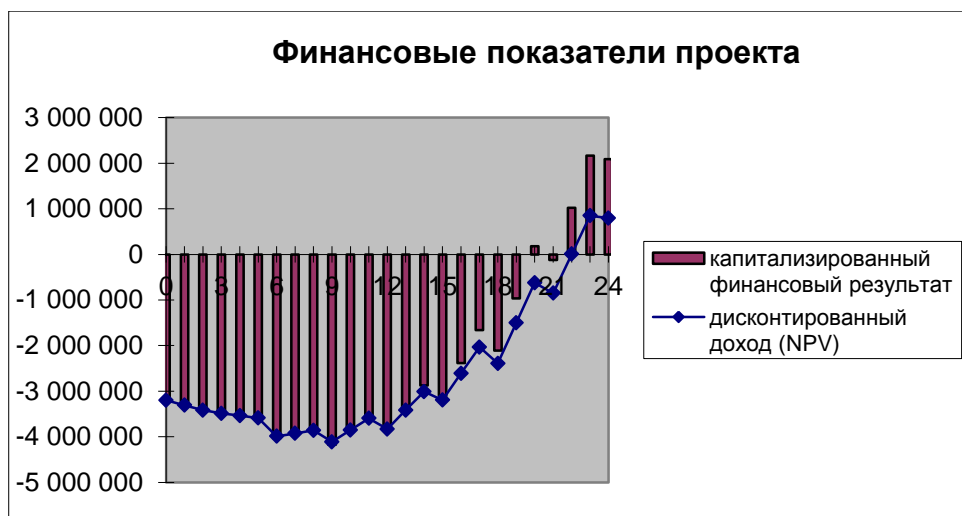


Рисунок 5 – Финансовые показатели проекта «Грузоперевозки по России»

Это говорит о том, что проект оказался эффективным и был грамотно внедрен в текущую работу компании.

На данный момент компания не реализует никаких инвестиционных проектов. Как показал анализ, доходы предприятия снижаются, исчез основной источник дохода.

Таким образом, все факторы говорят о том, что предприятию необходимо разработать новый инвестиционный проект.

Рассмотрим предпосылки для формирования новой инвестиционной стратегии предприятия.

На предприятии уже функционирует ремонтная зона, где осуществляются различные работы с автомобилями ВАЗ. Однако, Возможности данного автосервиса не позволяют производить ремонт и диагностику автомобилей других автомобилей. Во-первых, нет соответствующего оборудования, во-вторых, персонал не имеет требуемого опыта.

Поэтому в условиях повышенной конкуренции, а также снижения привлекательности предприятия для потребителей, необходимо разработать программу по обслуживанию и ремонта не только отечественных, но и

импортные автомобилей. Такое решение обусловлено статистическими данными по г. Тольятти.

Объем вторичного рынка иномарок возрастом до 10 лет в России в 2017 году составил 1,38 млн. шт. Марочная структура рынка иномарок показывает, что лидерами на рынке подержанных автомобилей в России остаются японские марки «Toyota» (17,0%) и «Nissan» (8,5%). Третье место занимает «Ford» (7,0%), что объясняется, в том числе, наличием предприятий, производящих эти автомобили на территории РФ (рисунок 6) [38].

Такая статистика позволяет определить, в каком направлении предприятию можно развиваться дальше, рассматривая возможность ремонта автомобилей зарубежных производителей.

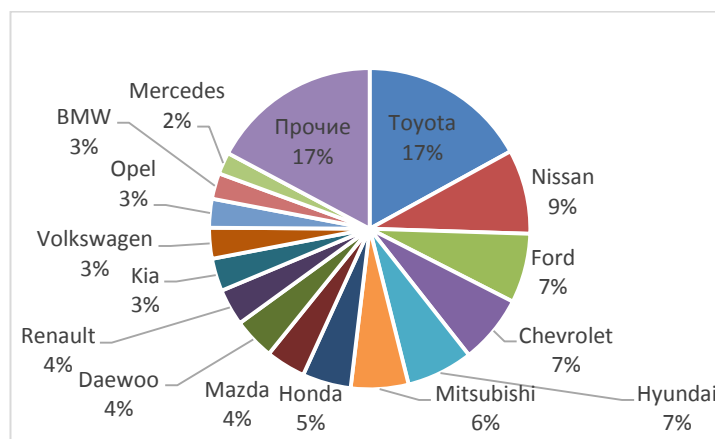


Рисунок 6 – Объем вторичного рынка иномарок в 2017 году

Суммарный объем рынка автомобильных компонентов и запчастей в России в 2017 году оценивался в 37,5 млрд. USD [38]. Более половины этого объема приходилось на вторичный рынок. В ближайшей перспективе этот рынок будет расти на 20-30% в год. Это будет происходить за счет увеличения как производства, так и парка автомобилей.

Таким образом, обращаясь к данным анализа рынка автокомпонентов видно, что доля их растет как на вторичном рынке для текущего ремонта автотранспорта, так и для поставок на сборочные конвейеры. А это значит, что в ближайшие годы мы ожидаем дополнительного увеличения доли автопарка на российском рынке и в Тольятти в частности.

Все эти факторы говорят о том, что для развития автосервиса есть все предпосылки, а поэтому стоит рассмотреть возможность приобретения дополнительного оборудования, позволяющего вести ремонт иностранных автомобилей, доукомплектовать персонал грамотными специалистами, а также внести изменения в технологию работы с клиентами.

Таким образом, в ходе анализа деятельности предприятия были выявлены следующие проблемы:

1) предприятие утратило статус дилера продаж автомобилей, что являлось основным источником дохода для предприятия. Остальная деятельность не приносит больших объемов продаж. И вследствие утери статуса, снизились объемы выручки;

2) в течении своего существования компания разработала и внедрила только два инвестиционных проекта. Первым проектом было внедрение гарантийного и пост гарантийного ремонта продаваемых автомобилей, а именно автомобилей ВАЗ. Второе – осуществление грузоперевозок по России. На данный момент на предприятии нет действующих инвестиционных проектов.

Однако следует отметить, что на предприятии есть:

1) действующий автосервис (несмотря на то, что там выполняется всего лишь небольшая часть работ);

2) квалифицированный персонал;

3) свои собственные производственные площади;

4) собственные средства.

Поэтому следует предпринять следующее:

1) разработать инвестиционный проект по расширению работы автосервиса: увеличить спектр предлагаемых работ, закупить необходимое современное и многофункциональное оборудование, расширить площади станции за счет освободившихся площадей;

2) разработать грамотную маркетинговую политику;

3) провести обучение персонала;

4) разработать систему работы с клиентами

Для детальной разработки инвестиционного проекта необходимо выделить его составные части: кто будет являться пользователем проекта, как будет осуществляться реализация новой программы развития предприятия, за счет каких средств и в какие сроки — это будет происходить.

3 Разработка инвестиционного проекта на предприятии и расчет его экономической эффективности

3.1 Разработка инвестиционной стратегии ООО «Рэлит»

В результате анализа деятельности предприятия было предложено разработать инвестиционный проект по расширению работы автосервиса: увеличить спектр предлагаемых работ, закупить необходимое современное и многофункциональное оборудование, расширить площади станции за счет освободившихся площадей

Для детальной разработки инвестиционного проекта необходимо выделить его составные части: кто будет являться пользователем проекта, как будет осуществляться реализация новой программы развития предприятия, за счет каких средств и в какие сроки это будет происходить.

В соответствии с новой программой развития предприятия можно представить основные этапы ее реализации (табл.8).

Таблица 8 – Этапы реализации проекта

Этап реализации проекта	Ответственный	Сроки
Закупка нового оборудования	Начальник станции	Июнь - июль
Обучение персонала	Генеральный директор	Июль - декабрь
Заключение договоров на гарантийное обслуживание с производителями автомобилей	Директор автосалона	Июль - август
Реализация маркетинговой программы	Генеральный директор, менеджер по продажам	Июнь - декабрь
Разработка программы по работе с клиентами (скидки, акции, бонусы, карты постоянного клиента и т.п.)	Генеральный директор, менеджер по продажам	Июнь - июль
Подведение итогов	Генеральный директор	Декабрь

Рассмотрим некоторые этапы более подробно

– закупка нового оборудования

Для дальнейшей полноценной работы предприятия в качестве СТО, ориентированной не только на отечественные автомобили, но и на автомобили иностранного производства, возникает необходимость в приобретении нового

оборудования. В Приложении Г представлено оборудование, которое требуется ООО «Рэлит».

– обучение персонала

При реализации новой программы развития предприятия планируется не сокращать персонал, а переобучить его и подготовить к изменениям в компании. Для этого предусмотрена программа повышения квалификации (обучения) сотрудников, которая представлена в Приложении Д.

– маркетинговый план

В настоящее время все более укрепляется мнение, что по мере ускорения научно-технического прогресса эффективность деятельности любой фирмы будет во все возрастающей степени определяться не только ее производственным и научно-техническим потенциалом и даже не финансовыми возможностями, а умелым проведением и использованием результатов маркетинговых исследований.

Маркетинговая стратегия развития предприятия будет реализовываться в несколько этапов:

1. Разработка рекламной кампании для узнаваемости ООО «Рэлит» в новом качестве.

На данном этапе будет осуществляться следующее:

1) организация выходов рекламных объявлений в газетах: Презент, За рулем - регион, Семь Верст. Выход планируется каждую неделю в течение 3 месяцев и раз в месяц в течение последующего года;

2) разработка листовок для распространения по почтовым ящикам с указанием перечня услуг, осуществляемых ООО «Рэлит», цен и местонахождения СТО. Предполагается охватить Автозаводский и Центральный районы. Выход таких листовок будет осуществлен 2 раза;

3) баннерная реклама на щитах Южного шоссе, ул. Юбилейной и проспекта Степана Разина.

При разработке рекламной кампании будут использоваться методы, вызывающие наибольший резонанс при рассказе о них в рекламе:

- а) удобные часы работы СТО, срочный сервис, прямая приемка, ночной сервис, выездной сервис;
 - б) особые стимулы для корпоративных клиентов;
 - в) бесплатная диагностика и консультирование;
 - г) увеличение количества филиалов сервисных станций на территории;
 - д) цены ниже цен конкурентов.
- разработка системы работы с клиентами

Мероприятия на данном этапе сведены в Приложение Е.

Организация управления производством на СТО должна обеспечить удовлетворение спроса на услуги, высокое качество и минимальное время технического обслуживания и технического ремонта автомобилей при эффективном использовании ресурсов.

В связи с тем, что предприятие не будет больше продавать автомобили, а будет ориентироваться только на ремонт и обслуживание автомобилей, то и организационная структура также претерпит изменения. Учитывая, что на предприятии работает достаточно квалифицированный персонал, можно изменить организационную структуру без потерь и сокращений.

На рис.7 представлена новая организационная структура ООО «Рэлит».

Чтобы не сокращать и не увольнять людей, которые есть на предприятии, можно, исходя из старой организационной структуры, сделать следующее:

- менеджера по продажам перевести на позицию менеджера по закупкам;
- товароведа перевести на позицию приемщика (диспетчера);
- механика продавца перевести на позицию контролера.

В новой структуре непосредственное управление производством на СТО осуществляет начальник СТО, ему подчинены: диспетчерский отдел, мастера, контролер и слесари.

Рабочих, занятых на ТО и ремонте, необходимо объединить в бригады с оплатой труда по единому наряду с учетом коэффициента трудового участия. График работы в 2 смены по 12 часов, с 8-00 до 20-00.

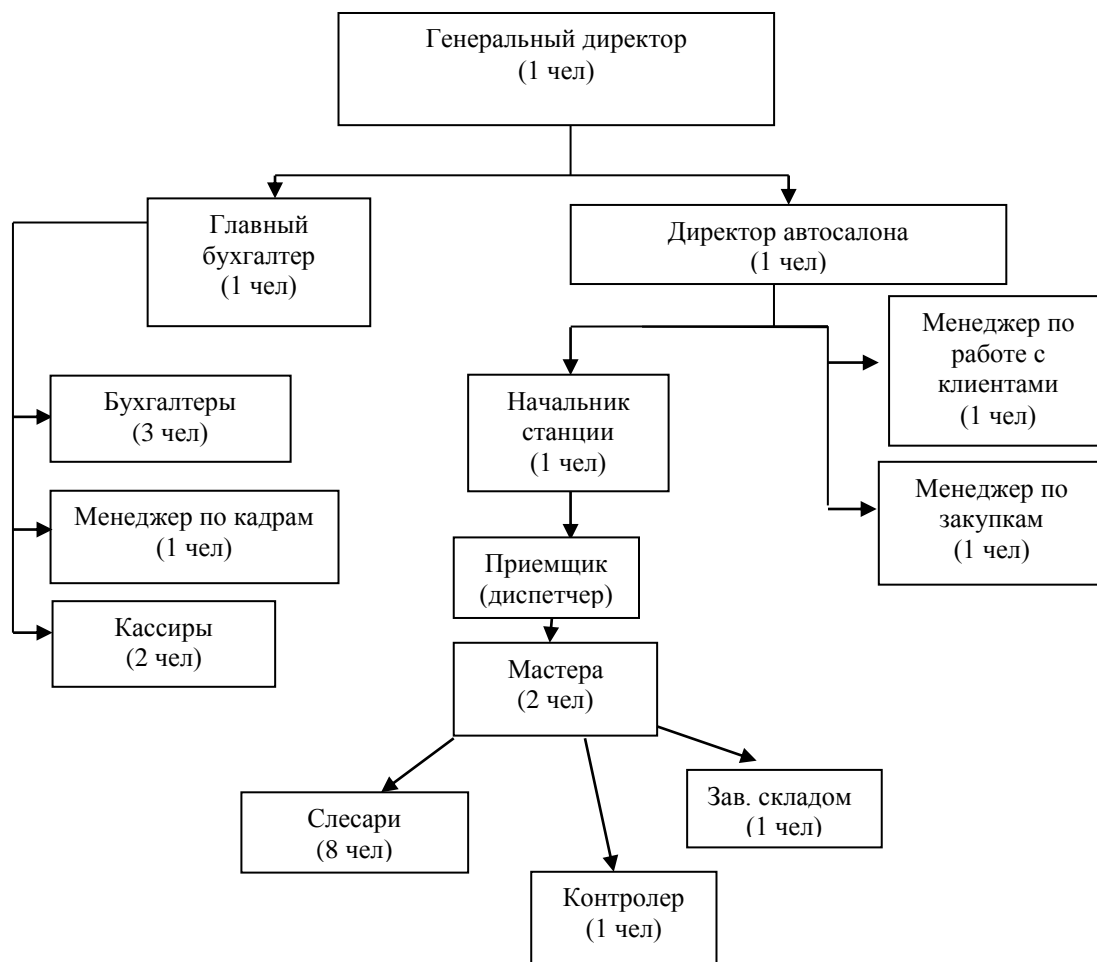


Рисунок 7 – Новая организационная структура предприятия ООО «Рэлит»

После разработки и описания этапов реализации новой программы развития предприятия ООО «Рэлит» необходимо рассчитать экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Длительность реализации представленного проекта – 2 года. Коммерческим продуктом проекта являются услуги по ремонту автомобилей. Запланированные капитальные вложения составляют 475 044 руб.

В данном проекте к капитальным затратам отнесены следующие затраты:

— на покупку оборудования (табл. 9):

—

Таблица 9 – Стоимость закупаемого оборудования

Наименование	Цена	Поставщик
GOLDEN IP 130 - Профессиональная мойка высокого давления [произв. 8 л/мин]	22 000,00	ДВТ Авто
V-30 Мультимарочный системный сканер (AUTOBOSS)	81 500,00	Сфера Сервис
FASTA Профессиональный портативный видеоэндоскоп	47 000,00	Сфера Сервис
Аппаратный сканер ДСТ-14	34 500,00	Сфера Сервис
Итого	185 000,00	

— на обучение персонала (табл. 10):

Таблица 10 – Стоимость тренингов

Наименование тренинга	Стоимость на человека, руб.	Кол-во человек	Итого
Технология приемки автомобилей в ремонт	9 000,00	1	9 000,00
Диагностика и обслуживание электронных систем управления двигателем. Подготовка диагностов	7 411,00	4	29 644,00
Диагностика и обслуживание электронных систем управления двигателем. Экспресс-курс подготовки диагностов-электриков	15 000,00	2	30 000,00
Диагностика и ремонт автоматических коробок передач (АКПП)	14 700,00	2	29 400,00
Итого	46 111,00		98 044,00

— на внедрение новой маркетинговой программы (табл. 11):

Таблица 11 – Капитальные затраты на внедрение новой маркетинговой стратегии

Наименование	Сумма
Организация выходов рекламных объявлений в газетах	60 000,00
Разработка и печать листовок, раздача по почтовым ящикам	20 000,00
Баннерная реклама на щитах	80 000,00
Выпуск дисконтных карт	15 000,00
Выпуск подарочных сертификатов	2 000,00
Доработка сайта компании	20 000,00
Итого	192 000,00

Сведем данные таблиц 9–11 в единую таблицу 12.

Таблица 12 – Сумма капитальных затрат

Капитальные затраты, итого, руб.	475 044
- покупка оборудования	185 000
- обучение сотрудников	98 044
- внедрение маркетинговой стратегии	192 000

Для реализации нового проекта работы предприятия планируется использование как собственных средств в размере 400 000 рублей, так и заемных – 800 000 рублей.

В качестве кредитного учреждения был выбран Агророс Банк, так как условия кредитования в нем наиболее приемлемы для компании (табл. 13).

Таблица 13 – Условия кредитования в банках Тольятти

Наименование банка	Ставка по кредиту	Срок кредитования	Доп. условия
ЗАО «Глобэксбанк»	21%	36 месяцев	Залог, поручители
АО Банк «Агророс»	19%	24 месяца	Залог
ПАО «Банк ВТБ»	20%	24 месяца	Залог
ОАО «Альфа - Банк»	22%	24 месяца	Залог

График платежей по кредиту представлен в Приложении Ж.

Консолидируем в одну таблицу все текущие затраты, связанные с реализацией услуг предприятия (табл. 14).

Таблица 14 – Текущие затраты предприятия

Наименование статьи затрат	В месяц, руб.	В год, руб.
Фонд оплаты труда (ФОТ)	400 000	4 800 000
Отчисления с ФОТ	136 000	1 632 000
Приобретение вспомогательных расходных материалов (поддерживаемый товарный запас на складе)	500 000	6 000 000
Командировки	15 000	180 000
Услуги связи	15 000	180 000
Коммунальные услуги	20 000	720 000
Аренда	0	0
Охрана	20 000	240 000
Прочие текущие расходы:	40 000	480 000
- офисные расходы	5 000	60 000
- маркетинговые расходы	20 000	240 000
- уборка помещений	12 000	144 000
- непредвиденные расходы	3 000	36 000
ИТОГО	1 186 000	14 232 000

В Приложении З рассчитана себестоимость услуг при реализации нового проекта

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Эффективность проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов применительно к интересам его участников.

В Приложении И представлены показатели выручки и балансовой прибыли ежемесячно в течение двух лет.

Рассчитаем также показатель запаса финансовой прочности проекта.

Для этого произведем ряд вычислений:

1) валовая маржа:

$$BM = B - I_{\text{перм}} , \quad (4)$$

где

BM - валовая маржа;

B – выручка от реализации услуг;

$I_{\text{перм}}$ - переменные издержки.

$$BM = 42,83 - 12,36 = 30,47 \text{ млн. руб.}$$

2) коэффициент валовой маржи:

$$k_{BM} = \frac{BM}{B} , \quad (5)$$

где

k_{BM} – коэффициент валовой маржи.

$$k_{BM} = \frac{30,47}{42,83} = 0,71$$

3) порог рентабельности:

$$ПР = \frac{I_{\text{пост}}}{k_{BM}} , \quad (6)$$

где

ПР – порог рентабельности;

$I_{\text{пост}}$ - постоянные издержки.

$$ПР = \frac{15,31}{0,71} = 21,56 \text{ млн. руб.}$$

4) запас финансовой прочности:

$$ЗФП = B - ПР , \quad (7)$$

где

ЗФП – запас финансовой прочности.

$$\text{ЗФП} = 42,83 - 21,56 = 21,27 \text{ млн. руб.}$$

Порог рентабельности – эта такая выручка от реализации (в данном случае услуг и продаже автозапчастей), которая покрывает все затраты. При этом прибыль от данной реализации равна нулю. В данном случае, порог рентабельности равен 21,56 млн. руб.

Запас финансовой прочности показывает, на сколько можно сократить реализацию продукции, не неся при этом убытков. При данном расчете запас финансовой прочности составит 21,27 млн. руб.

Оценим эффективность нашего проекта методами чистой текущей стоимости, срока окупаемости, рентабельности и внутренней нормой доходности.

1) метод NPV.

Проект эффективен при любом положительном значении NPV. Чем это значение больше, тем эффективнее проект. Расчет данного показателя по месяцам проекта представлен в таблице 15.

Таблица 15 – Показатели эффективности проекта

Показатели	Финансовый результат	Капитализированный финансовый результат	Дисконтирующий множитель,	Дисконтированный доход (NPV)	Дисконтированный поток платежей (финансовый результат * дисконтирующий множитель)
0	- 75 044,0	- 75 044,0	1,000	- 75 044,0	- 75 044,0
1 мес	- 296 000,0	- 371 044,0	0,987	- 367 149,3	- 292 105,3
2 мес	- 296 000,0	- 667 044,0	0,974	- 655 411,0	- 288 261,8
3 мес	- 373 005,0	- 1 040 049,0	0,961	- 1 013 885,0	- 358 474,0
4 мес	- 211 000,0	- 1 251 049,0	0,948	- 1 213 997,0	- 200 112,0
5 мес	- 211 000,0	- 1 462 049,0	0,936	- 1 411 476,0	- 197 479,0
6 мес	- 282 864,3	- 1 744 913,3	0,924	- 1 672 730,7	- 261 254,7
7 мес	- 24 000,0	- 1 768 913,3	0,911	- 1 694 605,5	- 21 874,8
8 мес	- 24 000,0	- 1 792 913,3	0,899	- 1 716 192,5	- 21 587,0
9 мес	43 679,7	- 1 749 233,6	0,888	- 1 677 421,4	38 771,1
10 мес	312 600,0	- 1 436 633,6	0,876	- 1 403 601,1	273 820,3
11 мес	312 600,0	- 1 124 033,6	0,864	- 1 133 383,6	270 217,4
12 мес	133 335,8	- 990 697,8	0,853	- 1 019 642,2	113 741,5

Продолжение таблицы 15

13 мес	604 320,0	- 386 377,8	0,842	- 510 913,0	508 729,2
14 мес	604 320,0	217 942,2	0,831	- 8 877,5	502 035,4
15 мес	200 655,5	418 597,7	0,820	155 622,5	164 500,1
16 мес	954 384,0	1 372 981,7	0,809	927 744,5	772 121,9
17 мес	954 384,0	2 327 365,7	0,798	1 689 706,9	761 962,4
18 мес	- 138 499,6	2 188 866,1	0,788	1 580 586,3	- 109 120,6
19 мес	1 584 499,2	3 773 365,3	0,778	2 812 549,6	1 231 963,3
20 мес	1 584 499,2	5 357 864,5	0,767	4 028 302,9	1 215 753,3
21 мес	84 774,3	5 442 638,8	0,757	4 092 492,6	64 189,7
22 мес	1 584 499,2	7 027 138,0	0,747	5 276 462,9	1 183 970,2
23 мес	1 584 499,2	8 611 637,2	0,737	6 444 854,6	1 168 391,7
24 мес	426 902,5	9 038 539,7	0,728	6 755 505,6	310 651,0
Итого	9 038 539,7	29 916 941,9		18 189 498,5	6 755 505,6

Следовательно, величина NPV составит 6 755 505,6 руб. или 6,76 млн. руб.

Наглядно изобразим это на рис.8.



Рисунок 8 – Динамика финансовых показателей проекта

Таким образом, на графике видна динамика дисконтированного дохода. Положительный результат наблюдается, начиная с 16 месяца реализации проекта.

2) метод внутренней нормы доходности (IRR).

Внутренняя норма доходности (IRR) представляет собой ту норму дисконта (E), при которой суммарное значение дисконтированных доходов (PV_R) равно суммарному значению дисконтированных капитальных вложений (PV_K).

Чем выше значение IRR, тем более выгодным считается проект. В любом случае величина IRR должна быть выше банковской ставки, иначе риск

инвестирования денег в проект развития не будет оправдан, поскольку проще и без риска деньги можно будет вложить в банк.

В результате расчетов получим $IRR = 158\%$

3) метод индекса рентабельности (PI)

Проект будет эффективным при значении индекса рентабельности, превышающем 1.

Индекс рентабельности составит:

$$PI = 1 + \frac{6\,755\,506}{-75\,044} = 91,02$$

4) период окупаемости (PP)

Период окупаемости является одним из наиболее распространенных показателей оценки эффективности инвестиций. Он представляет собой временной интервал, за пределами которого чистая текущая стоимость (NPV) становится положительной величиной, т.е. окупаемость достигается в периоде, когда накопленная положительная текущая стоимость становится равной отрицательной текущей стоимости всех вложений.

Срок окупаемости проекта составит 14 месяцев (это наглядно видно на рис.8).

Анализ чувствительности проекта по доходности в таблице 16.

Таблица 16 – Финансовые результаты при снижении доходности

Снижение доходности	0%	-10%	-20%	-30%	-40%	-50%
Капитализированный финансовый результат, руб.	9 038 540	7 748 403	6 458 267	5 168 130	3 877 994	2 587 857
Дисконтированный доход (NPV), руб.	6 755 506	5 714 892	4 674 279	3 633 666	2 593 053	1 552 440
Срок окупаемости, мес.	14	15	16	17	19	20

Следовательно, чем ниже падает показатель доходности, тем будет дольше окупаться проект. Снижение доходности более, чем на 50% повлечет за собой отрицательные значения показателей.

Таким образом, после проведенного исследования инвестиционной деятельности на предприятии, оценке его внешней среды, а также основных

финансовых показателей, было предложено разработать новый инвестиционный проект. Следует отметить, что ранее разработанные инвестиционные проекты на предприятии принесли положительный эффект, окупились в желаемый срок и деятельность по ним происходит до сих пор.

Предпосылкой разработки нового инвестиционного проекта стало в первую очередь потеря дилерства и как следствие снижение доходности предприятия. Но в организации существует действующий автосервис с минимальным ассортиментом услуг и работы осуществляются только для отечественных автомобилей. Также в организации есть квалифицированный персонал и свое производственное здание. Поэтому было рекомендовано разработать программу развития автосервиса, где будет расширен перечень услуг, ремонт не только автомобилей ВАЗ, но и иностранных марок. Также для этого будет обучен персонал, как в профессиональном плане, так и в плане работы с клиентами.

В результате проведенных расчетов были получены следующие данные: $NVP - 6,76$ млн. руб., $IRR - 158\%$, $PI - 91,02$, $PP - 14$ месяцев.

Значит, предлагаемый инвестиционный проект в условиях повышенной конкуренции можно применять на предприятии.

Заключение

На основании проведенного исследования поставленные задачи были достигнуты, проведен соответствующий анализ, указаны направления дальнейшего развития. Сформулируем краткие выводы.

Инвестиции – это один из главных источников процветания организации, позволяющий ей вовремя отвечать на требования непрерывно изменяющейся окружающей среды. Ключевой признак инвестиций – отказ от текущего потребления ради приобретения выгоды в будущем. Чтобы получить и максимизировать будущую выгоду, требуется разработать обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков реализации инвестиций. Данную задачу решает инвестиционный проект – документ, который устанавливает необходимость инвестирования и содержит описание всех основных характеристик плана организуемых мероприятий. Инвестиционный проект, имеющий в качестве одной из целей привлечение инвесторов, обеспечивает рациональное распределение ресурсов, оценивает сильные и слабые стороны инвестирования, а также позволяет повысить эффективность управления организацией.

В соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов» эффективность различных инвестиционных проектов (вариантов проекта) и выбор лучшего из них с целью финансирования производится с использованием показателей: чистого дисконтированного дохода (NPV); индекса доходности (PI); внутренней нормы доходности (IRR); срока окупаемости капитальных вложений (PP).

В любом случае, независимо от конкретного типа качественного фактора, его воздействие на целесообразность реализации инвестиционно-строительного проекта должно быть оценено в виде финансового эффекта для компании (получение прибыли или убытков).

В работе было исследовано предприятие ООО «Рэлит». ООО «Рэлит» образован 18 июля 2000 года. Его основными направлениями деятельности

являются: транспортные перевозки, и продажа автомобилей «LADA», «KIA», «VOLVO», «HYUNDAI», «CHEVROLET» на условиях регионального дилера.

До конца прошлого года ООО «Рэлит» был одним из крупнейших представителей по продаже автомобилей «LADA» в регионах Российской Федерации. Дилерские центры по продаже автомобилей «LADA» расположены в Белгороде, Старом Осколе, Липецке, Орле, Смоленске, Йошкар-Оле, Сыктывкаре, Волгограде, Тольятти. В настоящее время Тольятти утратил статус дилера.

Показатель валового дохода исследуемого предприятия в 2017г. составил 1743 тыс. руб., против 2750 тыс. руб. в 2016 году. Прибыль от продаж в 2017 году составила 898 тыс. руб., что по сравнению с 2016 годом на 596 тыс. руб. меньше. Рентабельность продаж в 2017 году составила 11,87%, что ниже, чем в 2015 и 2016гг. Все это говорит о снижении эффективности деятельности предприятия.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что предприятие ООО «Рэлит» имеет недостаточно устойчивое финансовое положение, так как полученные доходы неуклонно снижаются. Таким образом, предприятию необходимо разработать программу развития, имея при этом достаточно высокий ресурсный потенциал: помещения, оборудование, квалифицированный трудовой коллектив и денежные средства.

В течении своего существования компания разработала и внедрила два инвестиционных проекта. Первым проектом было внедрение гарантийного и пост гарантийного ремонта продаваемых автомобилей, а именно автомобилей ВАЗ. Второе – осуществление грузоперевозок по России. На данный момент на предприятии нет действующих инвестиционных проектов.

Поэтому в качестве рекомендаций были предложены следующие мероприятия:

- 1) разработать инвестиционный проект по расширению работы автосервиса: увеличить спектр предлагаемых работ, закупить необходимое

современное и многофункциональное оборудование, расширить площади станции за счет освободившихся площадей.

- 2) разработать грамотную маркетинговую политику
- 3) провести обучение персонала
- 4) разработать систему работы с клиентами

Для детальной разработки инвестиционного проекта были выделены его составные части: кто будет являться пользователем проекта, как будет осуществляться реализация новой программы развития предприятия, за счет каких средств и в какие сроки — это будет происходить. В результате проведенных расчетов были получены следующие данные: NVP – 6,76 млн. руб., IRR – 158%, PI – 91,02, PP – 14 месяцев.

Значит, предлагаемый инвестиционный проект в условиях повышенной конкуренции можно применять на предприятии.

Список используемой литературы

1. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»
2. Андрианов, В.Д. Причины, динамика и масштабы оттока капитала из экономики России // Деньги и кредит. - 2015. - № 2. - С. 61 - 65.
3. Бендарский, В.В. Техническое обслуживание и ремонт автомобилей: учебник / В.В. Бендарский. - Изд. 2-е. - Ростов н/Д: Феникс, 2018. - 448 с.
4. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1/ И. А. Бланк. - Киев: Ника -Центр, 2013. - 249 с.
5. Блау, С.Л. Инвестиционный анализ: Учебник для бакалавров / С.Л. Блау. — М.: ИТК Дашков и К, 2016. — 256 с.
6. Болдырев, Д. С. Теоретические основы и экономическая природа основных категория инвестиционного анализа. Контент анализ понятий «инвестиции», «инвестирование», «инвестиционная деятельность» /Д. С. Болдырев // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 7. – С. 27
7. Борисова, О.В. Инвестиции. В 2 т. Т.1. Инвестиционный анализ: Учебник и практикум / О.В. Борисова, Н.И. Малых, Л.В. Овешникова. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 218 с.
8. Борисова, О.В. Инвестиционный климат в России: состояние и оценка // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 1. - С. 288 - 295.
9. Бочаров В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.
10. Бухалков, М.И. Планирование на предприятии: учебник / М.И. Бухалков. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Инфра-М, 2012. - 416 с.
11. Бычков, В.П. Предпринимательская деятельность на автомобильном транспорте / В.П. Бычков. - СПб.: Питер, 2009. - 448 с.

12. Васильев, В.Л. Управление инвестициями в предпринимательстве и экономике страны // Страховое дело. - 2014. - № 10/11. - С. 3 - 8.
13. Воронцовский, А. В. Инвестиции и финансирование. Методы оценки и обоснования / А.В. Воронцовский. - М.: Издательство СПбГУ, 2016. - 528 с.
14. Все об инвестициях и инновациях. Бизнес-справочник. - М.: АФОН, 2015. - 188 с.
15. Горемыкин, В.А. Стратегия развития предприятия: учеб. пособие / В.А. Горемыкин, Н.В. Нестерева. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2014. - 452 с.
16. Гудков, Ф.А. Инвестиции в ценные бумаги / Ф.А. Гудков. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 160 с.
17. Жулина, Е. Г. Инвестиции. Курс лекций / Е.Г. Жулина. - М.: Экзамен, 2015. - 192 с.
18. Зелль, Аксель Бизнес-план. Инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов / Аксель Зелль. - М.: Ось-89, 2016. - 240 с.
19. Ивасенко, А. Г. Инвестиции. Источники и методы финансирования / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. - М.: Омега-Л, 2017. - 264 с.
20. Игонина, Л. Л. Инвестиции / Л. Л. Игонина. – М.: Экономист, 2015.
21. Инвестиции / М.В. Чиненов и др. - М.: КноРус, 2015. - 368 с.
22. Инвестиции на автомобильном транспорте. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 288 с.
23. Киц, А. В. Вирусы в экономике, или Тернистый путь инвестиций в Россию / А.В. Киц, С.Б. Новичков, А.Г. Строганов. - М.: АСТШ, 2017. - 304 с.
24. Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т.С. Колмыкова. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 204 с.
25. Корчагин, Ю. Инвестиции: теория и практика / Корчагин Юрий. - М.: Феникс, 2017. - 284 с.
26. Кравченко, Н.А. Инвестиционный анализ / Н.А. Кравченко. — М.: Дело, 2015. — 264 с.

27. Красильников С. Альтернативные инвестиции в условиях холдинга // Проблемы теории и практики управления. - 2015. - № 4. - С. 35 - 43.
28. Кузнецов, Б.Т. Инвестиционный анализ. учебник и практикум для академического бакалавриата / Б.Т. Кузнецов. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 361 с.
29. Кэхилл, М. Инвестиционный анализ и оценка бизнеса. Учебное пособие. Перев. со 2-го англ. Изд / М. Кэхилл. — М.: ДиС, 2014. — 432 с.
30. Попов, В. Ю. Инвестиции. Математические методы / В.Ю. Попов, А.Б. Шаповал. - М.: Форум, 2016. - 144 с.
31. Теплова, Т. В. Инвестиции: теория и практика : учебник для бакалавров / Т. В. Теплова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014.
32. Уильям, Ф. Шарп Инвестиции / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бейли. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 315 с.
33. Фаминский, И.П. Иностраные инвестиции в России. Современное состояние и перспективы / И.П. Фаминский. - М.: Международные отношения, 2017. - 448 с.
34. Чернов, В.А. Инвестиционный анализ. 2-е изд., перераб. и доп. Учебное пособие. Гриф УМО. Гриф УМЦ «Профессиональный учебник» / В.А. Чернов; Под ред. М.И. Баканова. — М.: ЮНИТИ, 2013. — 159 с.
35. Шарп, Уильям Ф. Инвестиции / Шарп, Уильям Ф., Александер, Гордон Дж; Бэйли, Джеффри В.. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 348 с.
36. Шишкин, Д.А. Инвестиции: общий курс дрессировки денег / Д.А. Шишкин, Т.Л. Графова. - М.: АСТ, 2017. - 169 с.
37. Янковский, К. П. Инвестиции / К.П. Янковский. - М.: Питер, 2016. - 368 с.
38. www.autustat.ru

Приложения

Приложение А

Отчет о финансовых результатах за _____ 20 17 г.

Организация _____ ООО "Рэлит" _____ Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности _____ Реализация товаров и услуг _____ по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ ООО _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
 Тыс. руб. _____ по ОКЕИ _____
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	2017
91035398		
6317086223		
45		
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ 20 17 г. ³	За _____ 20 16 г. ⁴
	Выручка ⁵	7568	8692
	Себестоимость продаж	(5825)	(5942)
	Валовая прибыль (убыток)	1743	2750
	Коммерческие расходы	(545)	(856)
	Управленческие расходы	(300)	(400)
	Прибыль (убыток) от продаж	898	1494
	Доходы от участия в других организациях	189	124
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы		76
	Прочие расходы	(432)	(189)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	655	1505
	Текущий налог на прибыль в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(131)	(301)
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	524	1204

Руководитель _____ *Семиванов О.П.* _____
 (расшифровка подписи)
 _____ г.



Приложение Б

Отчет о финансовых результатах

за _____ 20 16 г.

Организация _____ ООО "Рэлит" _____ Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности _____ Реализация товаров и услуг _____ по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ ООО _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
 Тys. руб. _____ по ОКЕИ _____
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	2016
91035398		
6317086223		
45		
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____	За _____
		20 16 г. ³	20 15 г. ⁴
	Выручка ⁵	8692	6867
	Себестоимость продаж	(5942)	(4892)
	Валовая прибыль (убыток)	2750	1975
	Коммерческие расходы	(856)	(800)
	Управленческие расходы	(400)	(275)
	Прибыль (убыток) от продаж	1494	900
	Доходы от участия в других организациях	124	87
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы	76	56
	Прочие расходы	(189)	(123)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1505	920
	Текущий налог на прибыль	(301)	(184)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	1204	736

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

_____ 20 ____ г.

Бухгалтерский баланс
на _____ 20 17 г.

Организация _____ ООО «Рэлит» _____ Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности _____ Реализация товаров и услуг _____ ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ ООО _____ по ОКФС/ОКФС _____
 по ОКЕИ _____
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____
 Местонахождение (адрес) г. Тольятти, Транспортная, д. 7 _____

Коды		
0710001		
31	12	2017
91035398		
6317086223		
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31	31	31
		На декабря 20 15 г. ³	На 31 декабря 20 16 г. ⁴	На 31 декабря 20 17 г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	58	58	58
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	18 962	20 153	20 153
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения	560	1 191	
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	19 580	21 402	20 211
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	92 580	56 540	18 420
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность	780	560	458
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	3 588	4 536	2 675
	Денежные средства и денежные эквиваленты	258	280	158
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	97 206	61 916	21 711
	БАЛАНС	116 786	83 318	41 922

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На _____ 20 ____ г. ³	На 31 декабря 20 ____ г. ⁴	На 31 декабря 20 ____ г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов	120	150	145
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал	450	258	201
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1 128	985	750
	Итого по разделу III	1 708	1 403	1 106
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	18 088	13 207	11 006
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	18 088	13 207	11 006
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	540	450	250
	Кредиторская задолженность	96 450	68 258	29 560
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	96 990	68 708	29 810
	БАЛАНС	116 786	83 318	41 922

Руководитель _____

[Подпись]

Сиванов О.П.
(расшифровка подписи)



20 ____ г.

Оборудование для комплектации СТО ООО «Рэлит»

Наименование	Внешний вид	Краткое описание	Поставщик
GOLDEN IP 130 - Профессиональная мойка высокого давления [произв. 8 л/мин]		Предназначена для мойки машин, агрегатов, строительных механизмов, производственных емкостей, зданий и сооружений. Мощная установка оборудована устройством подачи моющих химических средств. Шланг высокого давления закреплен в корпусе пистолета с возможностью поворота. Бесшумна в работе, легко справляется с наледью и особо сильными загрязнениями, обеспечивает превосходную маневренность и занимает минимум места.	ДВТ Авто
V-30 Мультимарочный системный сканер (AUTOBOSS)		Сканер V30 позволяет тестировать автомобили европейского, японского, корейского, малазийского, американского, китайского производства и автомобили, поддерживающие протоколы OBD-II Диагностируемые системы: двигатель, АКПП, ABS, SRS (AirBag), ESP, иммобилайзер, панель приборов, климат контроль, BAS, ADS, 4WD, подвеска (Air Matic), парктроник, радио, рулевое управление, центральный замок, двери, сидения, навигация и многое другое (до 100 систем).	Сфера Сервис
FASTA Профессиональный портативный видеоэндоскоп		Профессиональный портативный видеоэндоскоп FASTA предназначен для обследования скрытых или труднодоступных полостей. Может применяться для обследования камер сгорания, поршней, клапанов, масляных и воздушных каналов, выхлопной системы, труднодоступных мест в моторном отсеке, под панелью приборов, кузовных полостей и т.д.	Сфера Сервис
Аппаратный сканер ДСТ-14		Предназначен для диагностики электронных систем управления двигателем и других систем (трансмиссия, АБС и др.) автомобилей отечественного (ВАЗ, ГАЗ, ИЖ, ЗАЗ, УАЗ, GM-AVTOVAZ, ПАЗ, МАЗ, СеАЗ, КАМАЗ (в том числе Шеви-Нива, Шеви-Вива, Lada Granta) и импортного производства (группа VAG (Audi, VW, Skoda, Seat), Daewoo/Chevrolet, Kia, Opel, Renault, Peugeot, Fiat, Citroen, Hyundai, Ford, BAW, Great Wall, Chery, Mazda, Toyota/Lexus, Nissan, Foton, Ssang Yong, Hafei, а также а/м, поддерживающие диагностику по стандартам OBD и CAN)	Сфера Сервис

График обучения сотрудников ООО «Рэлит»

Наименование тренинга	Назначение курса	Время проведения	Цена, руб.
Технология приемки автомобилей в ремонт	От того насколько грамотно и квалифицированно будет принят автомобиль, от того, как мастер приемки сумеет донести до клиента необходимость тех или иных работ, зависит не только позитивное отношение клиента к сервису, но и прибыль самого предприятия. Данный тренинг необходим, для того чтобы мастер приемки мог оценить реальный ущерб, нанесенный автомобилю, а также правильно сориентироваться по материалам и инструментам, необходимым в процессе ремонта, что порой бывает немаловажно.	июнь	9 000
Диагностика и обслуживание электронных систем управления двигателем. Подготовка диагностов	Курс обучения позволяет освоить профессию диагноста в сжатые сроки, научиться пользоваться современным диагностическим оборудованием, грамотно владеть технической терминологией и справочными системами, оперативно находить и устранять неисправности системы управления двигателем и других электронных систем автомобиля.	июль	7 411
Диагностика и обслуживание электронных систем управления двигателем. Экспресс-курс подготовки диагностов-электриков	Курс посвящен не только назначению и освоению принципов работы системы управления двигателем и ее компонентов, но и диагностике АКПП, ABS (ESP), климатических систем, адаптивной подвески, электроусилителя рулевого управления, иммобилайзера. Слушатели получают знания о методах диагностики, типовых неисправностях и возможностях различного оборудования и инструмента.	август	15 000
Диагностика и ремонт автоматических коробок передач (АКПП)	Курс предназначен для освоения методов диагностики и ремонта АКПП, изучения конструкций наиболее распространенных типов АКПП, получения навыков работы со специальным инструментом и оборудованием, для обмена необходимой в работе документацией.	сентябрь	14 700

Мероприятия по работе с клиентами

Наименование услуги	Условия предоставления услуги	Контролер
Социологический опрос (анкетирование)	При первичном обращении клиента (независимо от того, будет ли он пользоваться услугами СТО «Рэлит»)	Диспетчер-приемщик
Активная приемка	При работе с заказчиком, предназначенной для постоянных клиентов и для сложных работ	Диспетчер-приемщик
Информационный сервис	- по телефону, - при любом обращении, - при обращении на сайт	Диспетчер-приемщик, Мастера
Рекламная диагностика	Реализуется при любых обращениях клиентов в автосервис. Пакет бесплатных услуг от ООО «Рэлит»: - диагностика подвески – визуальная; - диагностика углов установки колес на стенде; - считывание ошибок при помощи универсального сканера.	Мастера, слесари
Предоставление скидок и бонусов	Скидка предоставляется при: - наличии карты постоянного клиента; - условии, что в Рэлит обратились по рекомендации постоянного клиента («Приведи друга»); - условии действия различных акций.	Диспетчер
Выдача карт постоянных клиентов (карта является еще и накопительной)	Карта постоянного клиента выдается при обращении автовладельца в Рэлит и проведении ремонта на сумму от 1 000 руб. (без учета стоимости автозапчастей). Начальная скидка 3%. При повторных обращениях предоставляется накопительная скидка (от 5 до 15% - все зависит от суммы ремонта и количества обращений).	Менеджер по работе с клиентами, начальник станции
Проведение акций	Акции проводятся в праздники: Новый год (период с 20 декабря по 10 января), 23 февраля (период с 17 по 28 февраля), 8 марта (период с 1 по 15 марта), День рождения Рэлит (18 июля). В период акций стоимость услуг снижается от 10 до 25%.	Менеджер по работе с клиентами, начальник станции
Подарочные сертификаты	На сумму 300 руб., 500 руб., 1000 руб., 5000 руб. Любой обратившийся в Рэлит может приобрести данный сертификат для друга. Сертификат действует на все услуги, оказываемые Рэлит.	Менеджер по работе с клиентами, начальник станции
Контроль качества обслуживания клиентов	Осуществляется как обратная связь с клиентом. - Обзвон клиентов после ремонта для выяснения что понравилось клиенту, что нет. - Предлагается заполнить анкету на месте	Контролер

График платежей по кредиту

Сумма кредита	800 000,00
Авансовый взнос	0

Кол-во месяцев	24
Годовой процент	19

Платеж	С	По	Период	Задолженность	Плата за кредит	Проценты	К оплате
1	01.04.2012	01.05.2012	1 мес.	772 339,78	27660,22	12666,67	40 326,89
2	01.05.2012	01.06.2012	1 мес.	744 241,60	28098,18	12228,71	40 326,89
3	01.06.2012	01.07.2012	1 мес.	715 698,54	28543,06	11783,83	40 326,89
4	01.07.2012	01.08.2012	1 мес.	686 703,54	28995,00	11331,89	40 326,89
5	01.08.2012	01.09.2012	1 мес.	657 249,46	29454,08	10872,81	40 326,89
6	01.09.2012	01.10.2012	1 мес.	627 329,02	29920,44	10406,45	40 326,89
7	01.10.2012	01.11.2012	1 мес.	596 934,84	30394,18	9932,71	40 326,89
8	01.11.2012	01.12.2012	1 мес.	566 059,42	30875,42	9451,47	40 326,89
9	01.12.2012	01.01.2013	1 мес.	534 695,14	31364,28	8962,61	40 326,89
10	01.01.2013	01.02.2013	1 мес.	502 834,26	31860,88	8466,01	40 326,89
11	01.02.2013	01.03.2013	1 мес.	470 468,91	32365,35	7961,54	40 326,89
12	01.03.2013	01.04.2013	1 мес.	437 591,11	32877,8	7449,09	40 326,89
13	01.04.2013	01.05.2013	1 мес.	404 192,75	33398,36	6928,53	40 326,89
14	01.05.2013	01.06.2013	1 мес.	370 265,58	33927,17	6399,72	40 326,89
15	01.06.2013	01.07.2013	1 мес.	335 801,23	34464,35	5862,54	40 326,89
16	01.07.2013	01.08.2013	1 мес.	300 791,19	35010,04	5316,85	40 326,89
17	01.08.2013	01.09.2013	1 мес.	265 226,83	35564,36	4762,53	40 326,89
18	01.09.2013	01.10.2013	1 мес.	229 099,36	36127,47	4199,42	40 326,89
19	01.10.2013	01.11.2013	1 мес.	192 399,88	36699,48	3627,41	40 326,89
20	01.11.2013	01.12.2013	1 мес.	155 119,32	37280,56	3046,33	40 326,89
21	01.12.2013	01.01.2014	1 мес.	117 248,49	37870,83	2456,06	40 326,89
22	01.01.2014	01.02.2014	1 мес.	78 778,03	38470,46	1856,43	40 326,89
23	01.02.2014	01.03.2014	1 мес.	39 698,46	39079,57	1247,32	40 326,89
24	01.03.2014	01.04.2014	1 мес.	0,13	39698,33	628,56	40 327,02
				Итого		167 845,49	967 845,49

Себестоимость услуг при реализации нового проекта

Показатели	Итого расходов (текущие расходы + плата процентов по кредиту)	Амортизация	Себестоимость для целей налогообложения (текущие расходы + выплата процентов по кредиту + амортизация + налог на имущество)
0	475 044,0		-
1 мес	1 173 660,2	713,9	1 159 380,6
2 мес	1 174 098,2	713,9	1 158 942,6
3 мес	1 336 548,0	713,9	1 161 102,6
4 мес	1 174 995,0	713,9	1 158 045,8
5 мес	1 175 454,1	713,9	1 157 586,7
6 мес	1 434 784,7	713,9	1 159 713,4
7 мес	1 176 394,2	713,9	1 156 646,6
8 мес	1 176 875,4	713,9	1 156 165,4
9 мес	1 446 284,6	713,9	1 158 257,8
10 мес	1 177 860,9	713,9	1 155 179,9
11 мес	1 178 365,4	713,9	1 154 675,4
12 мес	1 649 862,0	713,9	1 156 732,5
13 мес	1 179 398,4	713,9	1 153 642,4
14 мес	1 179 927,2	713,9	1 153 113,6
15 мес	1 934 192,9	713,9	1 155 134,2
16 мес	1 181 010,0	713,9	1 152 030,7
17 мес	1 181 564,4	713,9	1 151 476,4
18 мес	2 275 011,1	713,9	1 153 459,3
19 мес	1 182 699,5	713,9	1 150 341,3
20 мес	1 183 280,6	713,9	1 149 760,2
21 мес	2 683 595,7	713,9	1 151 704,2
22 мес	1 184 470,5	713,9	1 148 570,3
23 мес	1 185 079,6	713,9	1 147 961,2
24 мес	2 889 394,9	713,9	1 149 864,9
Итого	34 989 851,2	17 133,3	27 709 488,1

Расчет показателей выручки и балансовой прибыли за период 24 месяца

Показатели	Себестоимость для целей налогообложения	Итого выручка	Балансовая прибыль
0	-	-	-
1 мес	1 161 305,8	850 000,0	- 440 966,8
2 мес	1 160 867,8	850 000,0	- 440 528,9
3 мес	1 163 006,7	935 000,0	- 370 633,8
4 мес	1 159 971,0	935 000,0	- 367 598,1
5 мес	1 159 511,9	935 000,0	- 367 139,1
6 мес	1 161 585,7	1 122 000,0	- 210 738,3
7 мес	1 158 571,8	1 122 000,0	- 207 724,4
8 мес	1 158 090,6	1 122 000,0	- 207 243,1
9 мес	1 160 098,4	1 458 600,0	76 003,3
10 мес	1 157 105,1	1 458 600,0	78 996,6
11 мес	1 156 600,7	1 458 600,0	79 501,0
12 мес	1 158 541,3	1 750 320,0	324 780,7
13 мес	1 155 567,7	1 750 320,0	327 754,4
14 мес	1 155 038,9	1 750 320,0	328 283,2
15 мес	1 156 911,2	2 100 384,0	623 075,2
16 мес	1 153 956,0	2 100 384,0	626 030,5
17 мес	1 153 401,7	2 100 384,0	626 584,8
18 мес	1 155 204,5	2 100 384,0	624 781,9
19 мес	1 152 266,5	2 730 499,2	1 161 715,8
20 мес	1 151 685,5	2 730 499,2	1 162 296,9
21 мес	1 153 417,6	2 730 499,2	1 160 564,7
22 мес	1 150 495,6	2 730 499,2	1 163 486,8
23 мес	1 149 886,5	2 730 499,2	1 164 095,9
24 мес	1 151 546,6	3 276 599,0	1 625 232,3
Итого	27 709 488,1	42 828 391,0	8 585 758,5

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Библиография составляет 38 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру « » 2018 г.

Дата « » 2018 г.

Студент (Ю.Д. Игнатьева)