

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»
Институт финансов, экономики и управления
Кафедра «Финансы и кредит»

Направление 38.03.01 Экономика
Профиль «Финансы и кредит»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА
на тему «Оценка эффективности инвестиционного проекта
(на примере ООО «ЭВРИКА»)»

Студент	А.Ю. Цицулин _____ (И.О. Фамилия)	_____ (личная подпись)
Руководитель	Т.В. Полтева _____ (И.О. Фамилия)	_____ (личная подпись)
Консультанты	_____ (И.О. Фамилия)	_____ (личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой д.э.н., доцент, профессор А. А. Курилова _____
«_____» _____ 2016 г.

Тольятти 2016

Аннотация

Тема бакалаврской работы – «Оценка эффективности инвестиционного проекта (на примере ООО «ЭВРИКА»»).

Целью выпускной квалификационной работы является оценка эффективности инвестиционного проекта.

Поставленная цель предполагает решение следующих взаимосвязанных задач:

- рассмотреть теоретические и методологические аспекты оценки эффективности инвестиционных проектов предприятия;
- проанализировать деятельность исследуемого предприятия;
- разработать инвестиционный проект и оценить его эффективность.

Объектом исследования является ООО «ЭВРИКА». Предметом исследования выступает финансовая деятельность анализируемого предприятия и предлагаемый инвестиционный проект.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, включающего в себя 60 наименований, и 6 приложений.

В первой главе раскрываются теоретические основы оценки эффективности реальных инвестиционных проектов. Во второй главе проводится оценка эффективности финансовой деятельности анализируемого предприятия. В третьей главе предприятию предлагается реализация реального инвестиционного проекта и рассчитывается его эффективность.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный проект.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы оценки эффективности реальных инвестиционных проектов	6
1.1 Понятие и сущность реальных инвестиционных проектов.....	6
1.2 Методы оценки эффективности инвестиционных проектов.....	12
1.3 Пути развития инвестиционной деятельности предприятия.....	22
2 Оценка эффективности финансовой деятельности ООО «ЭВРИКА».....	26
2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия.....	26
2.2 Анализ финансового состояния ООО «ЭВРИКА»	28
2.3 Оценка финансовых результатов деятельности ООО «ЭВРИКА».....	36
3 Совершенствование финансовой деятельности ООО «ЭВРИКА» посредством реализации реального инвестиционного проекта.....	40
3.1 Разработка реального инвестиционного проекта по производству сухих строительных смесей	40
3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта	52
Заключение	56
Список использованной литературы.....	59
Приложения.....	64

Введение

Активная реализация инвестиционных проектов является важным фактором развития национальной экономики, отдельных регионов и муниципалитетов РФ. Реализация инвестиционных проектов может сопровождаться внедрением современных технологий, созданием новых высокопродуктивных рабочих мест, ростом платежей в бюджеты различных уровней, мультипликационными эффектами и не только.

Наиболее значимый вклад в изучение сущности инвестиционной деятельности предприятия внесли такие зарубежные исследователи, как Ф. Котлер, Э. Мэнсфилд, Ф. Никсон, И. Шумпетер и другие. К трудам отечественных авторов в данной области следует отнести работы В.В. Алексеева, Ф.Ф. Бездудного, В.Н. Бовыкина, А.И. Гаврилова, А.Г. Городкова, Д. И. Кокурина, В. Г. Медынского, О. Д. Нечаевой, О. М. Хотяшевой и других.

Перед учеными-экономистами и руководителями разных уровней постоянно стояла проблема комплексной оценки эффективности капитальных вложений. В общем случае проблема оценки эффективности инвестиций возникает перед потенциальным инвестором, т.е. перед хозяйствующим субъектом, в распоряжении которого находятся капитальные ресурсы, инвестирование которых может принести их владельцу некоторую выгоду.

Поэтому тема данного исследования очень актуальна в современных условиях.

Целью выпускной квалификационной работы является оценка эффективности инвестиционного проекта.

Поставленная цель предполагает решение следующих взаимосвязанных задач:

- рассмотреть теоретические и методологические аспекты оценки эффективности инвестиционных проектов предприятия;
- проанализировать деятельность исследуемого предприятия;
- разработать инвестиционный проект и оценить его эффективность.

Объектом исследования является ООО «ЭВРИКА». Предметом исследования выступает финансовая деятельность анализируемого предприятия и предлагаемый инвестиционный проект.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

Теоретической и методологической основой выпускной квалификационной работы послужили фундаментальные положения современной экономической науки, научные труды отечественных и зарубежных ученых различных школ и направлений.

Методология решения поставленных задач базируется на таких методах познания, как анализ и синтез, индукция и дедукция, систематизация и классификация, обобщение и группировка, метод коэффициентов.

Практическая значимость работы состоит в том, что результаты исследования могут быть использованы объектом исследования для совершенствования своей финансовой деятельности.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия был проведен на основании бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия за 2013 – 2015 гг.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

В первой главе раскрываются теоретические основы оценки эффективности реальных инвестиционных проектов. Во второй главе проводится оценка эффективности финансовой деятельности анализируемого предприятия. В третьей главе предприятию предлагается реализация реального инвестиционного проекта и рассчитывается его эффективность.

1 Теоретические основы оценки эффективности реальных инвестиционных проектов

1.1 Понятие и сущность реальных инвестиционных проектов

Подготовка и реализация любого проекта в той или иной области деятельности требует некоторого объема инвестиций, что позволяет констатировать непосредственную преемственность этих понятий. Зачастую в экономической литературе данные термины воспринимаются как альтернативные и имеют аналогичную трактовку.

Согласно Бланку, инвестиции предприятия – это вложение капитала во всех его формах в различные объекты, или инструменты, его хозяйственной деятельности. При этом целью вложения является получение прибыли или достижение иного экономического или внеэкономического эффекта, осуществление которого базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности.

Важнейшей классификацией инвестиций выступает их деление по объектам вложений.

Так, различают реальные и финансовые, или портфельные, инвестиции. Рассмотрим, в чем их отличие.

К финансовым инвестициям относят:

- вложения в ценные бумаги, то есть акции, облигации, депозитные и сберегательные сертификаты;
- вложения в инструменты срочного рынка;
- вложения в банк, то есть банковские вклады, или депозиты;
- вложения в валюту и так далее.

По сути, это вложения в инструменты финансового рынка, который включает в себя денежный рынок и рынок капитала.

Денежный рынок – это рынок- обращения краткосрочных финансовых инструментов и совершения краткосрочных сделок сроком до одного года.

Он включает в себя:

- рынок краткосрочных кредитов;
- межбанковский рынок;
- валютный рынок;
- рынок краткосрочных ценных бумаг, таких как векселя, сертификаты, облигации сроком до одного года.

Рынок капиталов – это рынок среднесрочных и долгосрочных активов – акций, облигаций сроком более одного года и так далее.

Реальные инвестиции представляют собой покупку реального капитала в различных его формах.

К реальным инвестициям можно отнести:

- инвестиции в материальные активы, то есть основные фонды, землю; оплату строительства или реконструкции;
- капитальный ремонт основных фондов;
- приобретение готового бизнеса.

Так, например, к реальным инвестициям мы отнесем покупку нового оборудования, строительство нового цеха, модернизацию производства и так далее.

Также в качестве примера реальных инвестиций часто называют и вложения в нематериальные активы, а именно инвестиции в лицензии, патенты, товарные знаки, авторские права, новые технологии и так далее.

Однако многие авторы вложения в нематериальные активы не- относят к реальным инвестициям, а выделяют в отдельный сегмент.

Рассмотрим понятие «инвестиционный проект». В практике российского инвестиционного менеджмента наиболее распространены несколько подходов к трактовке термина «инвестиционный проект». Инвестиционный проект воспринимается как:

- основной документ, устанавливающий необходимость осуществления реального инвестирования, в котором в определенной последовательности излагаются основные характеристики проекта, связанные с его реализацией [31, с.76];

- любое мероприятие, направленное на достижение определенных целей и требующее для своей реализации расхода и использования капиталобразующих инвестиций [35, с.75];

- план или программа вложения инвестиций для достижения поставленных целей [55, с.217];

- обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план) [51, с.140].

Согласно Федеральному закону от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [6], под инвестиционным проектом понимается обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план) (ст. 1 Федерального Закона № 39-ФЗ).

Несколько иное содержание вкладывается в понятие «инвестиционный проект» в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов №ВК 477 от 21.06.1999 г., где под инвестиционным проектом понимается комплекс действий (работ, услуг, приобретений, управленческих операций и решений), направленных на достижение сформулированной цели и требующих для своей реализации осуществления инвестиций.

Содержание рассмотренных подходов свидетельствует о том, что особенностями трактовки понятия «инвестиционный проект» является указание на необходимость вложения капитала в различных формах для осуществления

цели реального проекта, а также на обоснование целесообразности инвестиций в проект

Основой для инвестиционной деятельности предприятия является реальное инвестирование. У предприятия процесс осуществления реальных инвестиций происходит в разнообразных формах. Из них основными формами являются:

- приобретение целостных имущественных комплексов;
- новое строительство;
- реперофилирование;
- реконструкция;
- модернизация;
- обновление отдельных видов оборудования;
- инновационное вложение в нематериальные активы;
- вложение в увеличение запасов материальных оборотных активов.

Осуществление реальных инвестиций несет в себе ряд особенностей:

1. Реальное инвестирование выступает главной формой для реализации стратегии экономического развития предприятия.
2. Операционная деятельность организации находится в близкой взаимосвязи с реальным инвестированием.
3. Если сравнивать финансовые и реальные инвестиции, то можно сказать, что вторые, как правило, носят более высокий уровень рентабельности.
4. Для обеспечения устойчивого чистого денежного потока предприятия нужно реализовывать реальные инвестиции.
5. Реальные инвестиции склонны к высокому уровню риска морального старения.
6. Высокая степень противоинойфляционной защиты реальных инвестиций.
7. Низкая ликвидность реальных инвестиций.

Понятие «инвестиционный проект» имеет многозначное содержание, устанавливаемое ключевыми характеристиками, которые представлены на слайде. Рассмотрим каждую характеристику более подробно.

Первая характеристика – это форма, в которой проявляется инвестиционная инициатива. Каждый инвестиционный проект рассматривается как документально оформленная инициатива вложения, которая связана с функционированием предприятия, а также с его инвестиционной деятельностью. Форма общепринятой последовательности разделов и основных показателей записывается для инвестиционной инициативы.

Вторая характеристика – это объект вложения капитала. Когда мы вкладываем капитал для инвестиционного проекта, то его реализация наступает при достижении необходимого объема. Этот капитал может привлекаться в любой его форме – нематериальной, материальной, финансовой.

Третьей характеристикой выступает нацеленность на реализацию конкретных инвестиционных целей. Предприятие выполняет разработку или отбор на инвестиционном рынке только таких инвестиционных проектов, которые помогают ему осуществить определенные цели, соотносящиеся с инвестиционной политикой предприятия.

Четвертая характеристика инвестиционного проекта – это нацеленность на достижение планируемых конкретных результатов. Целью инвестиционного проекта служит определение точных показателей, которые рассматриваются как система главных его результатов. Когда инвестиционный проект проходит стадию подготовки, все результаты находят отражение в разнообразных планах.

Пятая характеристика проекта – это определение реализации во времени. Одной из самых важных характеристик для каждого инвестиционного проекта является общий период его жизненного цикла или, по-другому, проектный цикл. К интервалам времени и определенным срокам привязывают использование всех видов ресурсов, что помогает достигнуть планируемых конкретных результатов и общей цели инвестиционного проекта.

После рассмотренных важнейших характеристик инвестиционного проекта можно сформулировать его понятие следующим образом. Инвестиционный проект – это документально оформленное проявление инвестиционного стремления хозяйствующего субъекта. Он предусматривает

вложение капитала в определенный объект реального инвестирования, которое направлено на реализацию определенных инвестиционных целей и получение планируемых конкретных результатов.

То есть инвестиционный проект представляет собой план вложения экономических ресурсов с целью получения прибыли или иных благ.

Фазы жизненного цикла обычно делят на предынвестиционную, инвестиционную и постинвестиционную, или эксплуатационную. Также часто выделяют четвертую фазу – ликвидационную.

Рассмотрим каждую из фаз более подробно.

Первая фаза – предынвестиционная. На этом этапе происходит разработка альтернативных вариантов инвестиционных решений, осуществляется их оценка и принимается к реализации конкретный вариант. В нее входит:

- анализ и проверка основной идеи проекта;
- разработка бизнес-плана, выбор местоположения объекта;
- поиск денежной массы для составления проекта;
- разработка технико-экономического обоснования и проектно-сметной документации;
- получение разрешения на строительство и так далее.

Вторая фаза – инвестиционная. В процессе реализации данной фазы проекта происходит принятие инвестиционного решения и непосредственно реализация проекта. Сюда входит:

- строительство;
- монтаж оборудования;
- пусконаладочные работы;
- производство опытных образцов;
- выход на проектную мощность и так далее.

Именно инвестиционная фаза является самой затратной.

Третья фаза – это постинвестиционная, или, иначе, эксплуатационная, фаза. На данном этапе обеспечивается контроль в процессе эксплуатации

объекта инвестирования, соблюдаются все предусмотренные параметры. Сюда можно отнести:

- сертификацию продукции;
- создание дилерской сети;
- текущий мониторинг экономических показателей проекта и так далее.

И, наконец, последняя, четвертая фаза – ликвидационная. Ликвидационная фаза включает в себя комплекс действий, которые направлены на ликвидацию основных фондов, созданных в процессе осуществления проекта. То есть данная фаза заключается в ликвидации или консервации объекта проектирования.

Совокупность всех фаз реализации инвестиционного проекта называют горизонтом инвестиционного проекта.

1.2 Методы оценки эффективности инвестиционных проектов

В системе управления реальными инвестициями одним из самых ответственных и важных этапов выступает оценка эффективности инвестиционных проектов.

От правильности и объективности этой оценки зависят и сроки возврата инвестированного капитала, и способы альтернативного использования капитала, и дополнительно генерируемый денежный поток в предстоящем периоде.

Всесторонность оценки эффективности инвестиционных проектов в большой мере определяется использованием современных методов ее проведения.

Прежде всего следует отметить, что методы оценки эффективности инвестиционных проектов подразделяются на два типа: простые, или статические, методы и динамические методы, основанные на дисконтировании.

Статические методы не учитывают стоимость денег во времени. Показатели, основанные на использовании статических методов расчета,

применяются, как правило, для оценки эффективности небольших краткосрочных реальных инвестиционных проектов.

Динамические методы стандартизированы на международном уровне и применяются широко с использованием компьютерных технологий. Динамические методы более надежные, они основаны на концепции стоимости денег во времени.

В современной практике динамические показатели оценки эффективности реальных проектов являются преобладающими.

Статические методы обычно используются тогда, когда анализируемый инвестиционный проект рассчитан больше на краткосрочный период, в течение которого не ожидается значительная динамика доходов и расходов.

Анализ долгосрочного проекта посредством статических методов требует определенных условий. Так, необходимо, чтобы этот проект без особого ущерба можно было описать среднегодовыми показателями.

Итак, к статическим методам относят расчет и сравнение прибыли, издержек, рентабельности, срока окупаемости, точки безубыточности и так далее. То есть статические методы инвестиционных расчетов основаны на проведении сравнительных расчетов прибыли, издержек или рентабельности. И соответственно, на выборе инвестиционного проекта на основе оптимального значения одного из этих показателей. При этом происходящие изменения можно учесть только в процессе динамических инвестиционных расчетов.

Основными статическими показателями выступают:

1. Срок окупаемости – это срок со дня начала финансирования проекта до дня, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат приобретает положительное значение. То есть срок окупаемости – это период времени, в течение которого сумма будущих доходов будет равна сумме инвестиций. Очевидно, что при прочих равных условиях выбирается проект с наименьшим сроком окупаемости. Различают два подхода к расчету срока окупаемости инвестиций. Первый подход – это метод усредненных параметров.

Он применяется, когда поступления по годам примерно одинаковы, и рассчитывается как отношение первоначальных вложений к среднегодовым поступлениям. То есть, например, если инвестиции в проект два миллиона рублей, проект генерирует ежегодно денежные потоки в пятьсот тысяч рублей, то проект окупится за четыре года. Конечно же, в редких случаях проекты приносят ежегодно стабильно одинаковый доход. К проектам, в которых денежные потоки из года в год отличны, применяется другой подход для расчета срока окупаемости. Второй подход – это общий, или кумулятивный, метод. Его суть заключается в том, что доходы и инвестиции рассчитываются нарастающим итогом на каждом временном интервале.

2. Точка безубыточности – это такой объем продукции, при реализации которого выручка покрывает совокупные затраты компании. При количестве реализованной продукции, равной точке безубыточности, выручка не позволяет организации получить прибыль, однако убытков тоже нет. При планировании выпуска товара необходимо рассчитать точку безубыточности и необходимые для получения прибыли объемы выпуска и продаж. Метод точки безубыточности полезен для приблизительной оценки проекта наряду с другими простыми методами. Различают три основных этапа для определения точки безубыточности предприятия. Во-первых, это сбор необходимой информации для проведения анализа; сюда же входит оценка уровня объема производства, реализации продукции, прибыли и убытков. Во-вторых, это вычисление размера переменных и постоянных издержек, определение точки безубыточности и зоны безопасности. И третье – это оценка необходимого уровня продаж или производства для обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Задачей предприятия становится определение нижней границы своей финансовой устойчивости и создание возможностей для увеличения зоны безопасности. Анализ точки безубыточности может применяться в различных целях. Так, использование модели точки безубыточности в управленческих решениях позволяет дать общую характеристику финансового состояния предприятия. Также точка безубыточности позволяет оценить уровень

критического производства и продаж для разработки комплекса мер по увеличению финансовой прочности.

Рассмотрим основные достоинства и недостатки модели точки безубыточности. Преимущества данной модели заключаются в простоте анализа и оценки необходимого уровня производства и продаж, когда достигается минимально критический уровень. Недостатки модели заключаются в условиях и ограничениях ее построения. Так, одним из недостатков выступает линейность изменения объема производства и продаж. Это не учитывает различные всплески и резкие изменения, которые часто встречаются в реальной практике. На линейность большое влияние оказывают сезонность выпуска продукции, изменение спроса в регионе, появление новых конкурентов на рынке. Всё это изменяет спрос в будущем. На производство большое влияние оказывают новые технологии, это тоже определяет объем продаж. Еще один недостаток заключается в том, что модель точки безубыточности хорошо применима для рынков с низкой конкуренцией и устойчивым потребительским спросом на производимую продукцию. Глобализация рынков создает более нестабильный спрос на национальную продукцию. Кроме этого, стоимость сырья при производстве может изменяться, причем довольно существенно. Недостатком можно считать и то, что на объем продаж влияет множество факторов: качество продукции, размер дилерской сети, сезонность, маркетинг и не только. И, наконец, анализ точки безубыточности плохо применяется для малых предприятий, которые имеют неустойчивый характер продаж.

3. Коэффициент рентабельности инвестиций или инвестиционного проекта – ARR – показатель, который отражает прибыльность объекта инвестиций без учета дисконтирования. Так, данный показатель рассчитывается как отношение среднего денежного потока по проекту за рассматриваемый период к первоначальным вложениям. Также различают иную разновидность формулы рентабельности инвестиций, которая отражает случай, когда в проект в течение рассматриваемого периода вносят

дополнительные инвестиционные вложения. Поэтому берется средняя стоимость капитала за период.

Рассмотрим подробно динамические методы оценки эффективности инвестиций. Динамические методы основаны на дисконтировании будущих денежных потоков по формуле сложного процента с использованием определенной ставки, которая носит название ставка дисконтирования.

Ставкой дисконтирования называют обычно ежегодную ставку, которая отражает уровень доходности, которую хотел бы получить инвестор от использования вложенного капитала, с учетом уровня риска, присущего проекту. Иначе говоря, это норма доходности проводимой операции, которая компенсирует инвестору временный отказ от альтернативного использования средств, а также риски, связанные с неопределенностью конечного результата.

То есть прежде чем рассчитывать эффективность инвестиционного проекта, инвестору необходимо определить ставку дисконтирования, необходимую для проведения расчетов, то есть ту норму доходности, которую инвестор ожидает от проекта.

Это наиважнейший фактор, влияющий на результаты расчета эффективности проекта.

Поэтому необходимо понимать, что же следует заложить в ставку дисконтирования для того или иного проекта, от чего она зависит.

Так, ставка дисконтирования, или требуемая норма доходности, при расчетах формируется с учетом таких факторов, как:

- средняя реальная депозитная ставка, или безрисковая ставка;
- альтернативные нормы доходности по другим возможным видам инвестиций;
- нормы доходности в данной отрасли;
- темп инфляции;
- премия за риск и так далее.

В зависимости от различных экономических задач ставка дисконтирования рассчитывается по-разному. Существует несколько методов

определения ставки дисконтирования. Многие из методов в качестве основной составляющей ставки дисконтирования включают безрисковую ставку.

Безрисковая ставка – это норма прибыли, которая может быть получена по финансовому инструменту, кредитный риск которого равен нулю.

Вместо финансового инструмента может выступать актив с максимальной степенью финансовой надежности, риск банкротства которого минимален.

Следует отметить, что хоть и рассматривается доходность по абсолютно надежному финансовому инструменту, на практике финансовые риски существуют всегда.

Оценку безрисковой процентной ставки проводят часто на основе доходности по банковским вкладам, доходности по государственным ценным бумагам и доходности по иностранным государственным ценным бумагам. А также на основе ключевой ставки Центрального банка, процентной ставки по межбанковским кредитам.

Безрисковая процентная ставка используется инвесторами для оценки минимально возможного уровня доходности своих инвестиций.

Если инвестиционный проект приносит норму доходности ниже, чем безрисковая ставка, то данный проект отвергается, ведь уровень его рисков выше, нежели уровень риска по безрисковым активам.

Поэтому при оценке инвестиционных проектов инвесторы в ставку дисконтирования закладывают как безрисковую процентную ставку, так и дополнительную премию за риск.

Премия за риск может включать различные производственные, технические, макроэкономические, отраслевые и иные риски. Так, премия за риск определяется различными методами, среди которых нормативный, кумулятивный, на основе CAPM модели, экспертный и так далее. Чем выше риск, ассоциируемый с инвестиционным проектом, тем большую премию за риск следует заложить в ставку дисконтирования.

Итак, динамические методы оценки эффективности инвестиционного проекта основаны на дисконтировании денежных потоков по выбранной ставке дисконтирования.

Основными динамическими показателями эффективности проекта являются чистый дисконтированный доход (NPV), индекс рентабельности (PI), внутренняя норма доходности (IRR), дисконтированный период окупаемости (DPP).

1. Первый показатель – это чистый дисконтированный доход, по-другому его называют чистый приведённый доход, общепринятое обозначение – NPV, то есть Net Present Value. Иногда можно встретить обозначение ЧДД или ЧПД. Это один из наиболее популярных и распространенных показателей эффективности инвестиционного проекта.

Чистый дисконтированный доход – это сумма всех положительных и отрицательных дисконтированных денежных потоков проекта. Другими словами, это сумма всех дисконтированных чистых денежных потоков, то есть доходов, за вычетом суммы дисконтированных инвестиций.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

где CF – денежный поток от операционной деятельности в t-ом периоде;

I — денежный поток от инвестиционной деятельности в t-ом периоде;

r — ставка дисконтирования;

n — количество периодов.

Для того чтобы определить чистый дисконтированный доход, необходимо выполнить ряд действий.

Первое действие – определить сумму инвестиционных вложений в проект. Если инвестиции не единоразовые, то следует продисконтировать инвестиции за каждый период и найти сумму дисконтированных инвестиций.

Второе действие – произвести расчет текущей стоимости денежных поступлений от проекта. Для этого доходы за каждый период приводятся к текущему моменту времени, то есть дисконтируются. Находится PV.

Третье действие – вычесть из текущей стоимости доходов дисконтированные инвестиционные затраты по проекту. Разница между ними и будет величиной чистого дисконтированного дохода.

Для того чтобы проект оказался эффективным, то есть принес как минимум доходность, заложенную в ставку дисконтирования, необходимо, чтобы сумма дисконтированных под эту ставку доходов превысила сумму дисконтированных инвестиций. Поэтому проект будет эффективен, если чистый дисконтированный доход окажется больше нуля. В этом случае проект принесет как минимум ожидаемую доходность, заложенную в ставку дисконтирования.

Если чистый дисконтированный доход окажется меньше нуля, то проект необходимо отклонить. Это не означает, что он не принесет никакой доходности. Вполне возможно, проект принесет определенную доходность. Однако она окажется ниже, чем та, которую мы ожидаем и заложили в ставку дисконтирования.

И наконец, если чистый дисконтированный доход окажется равным нулю, это будет означать, что реальная доходность проекта, или внутренняя норма доходности, равна той доходности, что мы заложили в ставку дисконтирования. И нам безразлично, принимать проект или нет. Окончательное решение будет зависеть от того, что именно было заложено в ставку дисконтирования.

Расчет чистого дисконтированного дохода инвестиционного проекта – это один из самых простых этапов в оценке проекта. Намного сложнее определить ожидаемые потоки денежных средств от проекта.

2. Индекс доходности, или индекс рентабельности, обозначается как PI, или Profitability Index. В русскоязычной литературе иногда его обозначают как ИД.

PI – это показатель, который рассчитывается как отношение суммы дисконтированных положительных денежных потоков к сумме дисконтированных инвестиций.

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} / \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

где PI – индекс рентабельности (доходности);

CF_t – приток денежных средств в период t;

I_t – сумма инвестиций в t-м периоде;

r — ставка дисконтирования;

n — количество периодов.

PI характеризует величину доходов на каждый вложенный рубль с учетом выбранной ставки дисконтирования. То есть характеризует доход проекта на единицу затрат сверх выбранной ставки дисконтирования.

Очевидно, что для того, чтобы проект оказался эффективным, числитель должен превышать знаменатель, а значит, показатель PI должен быть больше единицы. Тогда проект принесет тот минимум, который заложен в ставке дисконтирования.

Если PI окажется меньше единицы, то проект следует отклонить, так как он не принесет ожидаемой нормы доходности.

Если данный показатель будет равен единице, то внутренняя норма доходности проекта, то есть его настоящая доходность, равна той ставке, под которую мы дисконтировали денежные потоки.

3. Третий показатель – показатель внутренней нормы доходности.

Внутренняя норма доходности, или внутренняя ставка доходности, обозначается как IRR, то есть Internal Rate of Return.

По сути, это та доходность, которую приносит проект. Поэтому IRR– это ставка дисконтирования, при которой сумма приведённых доходов равна сумме приведённых инвестиций. То есть это ставка дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход NPV равен нулю, а индекс доходности PI равен единице.

Прямой математической формулы, которая позволяла бы определить показатель IRR, не существует.

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t} = 0, \quad (3)$$

где CF – денежный поток;

I — сумма инвестиционных вложений в проект в t-ом периоде;

n — количество периодов.

Внутреннюю норму доходности можно найти, только решив данное уравнение. Несложно предположить, что решение подобного рода уравнения может быть крайне затруднительно. Поэтому для расчета данного показателя используют либо специальные методы, либо специализированные калькуляторы и программы.

4. И четвертый показатель, который мы рассмотрим, – это дисконтированный период окупаемости, или DPP, то есть Discounted Pay-Back Period.

Дисконтированный период окупаемости – это период окупаемости, рассчитанный на основе дисконтированных денежных потоков. Показатель DPP может быть использован больше в качестве вспомогательного показателя при оценке эффективности реальных инвестиционных проектов.

Также данный показатель может быть использован в качестве одного из вспомогательных критериальных показателей при формировании инвестиционного портфеля предприятия. В данном случае те проекты, которые будут иметь более высокий DPP при равенстве других показателей, будут отвергаться.

При расчете показателя DPP также можно использовать оба метода – метод усредненных параметров и кумулятивный метод, но наиболее объективным и точным будет кумулятивный метод.

Итак, все рассмотренные показатели для оценки эффективности инвестиционных проектов находятся в тесной взаимосвязи между собой. Каждый из показателей позволяет раскрыть какую-либо из сторон инвестиционного проекта. Ввиду этого все эти показатели при оценке эффективности реальных инвестиционных проектов необходимо рассматривать совместно, в комплексе.

Если предприятию необходимо выбрать из альтернативных реальных инвестиционных проектов, то ему целесообразно провести соответствующие расчеты по каждому из проектов и занести данные в сравнительную таблицу.

Для того чтобы объективно оценить данные по этой таблице, необходимо показатели эффективности по каждому проекту представить в сопоставимых единицах измерения.

Ранговая значимость показателей оценки эффективности инвестиционных проектов формируется на регрессионной основе, то есть наименьший ранг – единица – присваивается проекту с наилучшим значением рассматриваемого показателя эффективности.

После того как таблица будет заполнена, необходимо оценить и выбрать наиболее подходящий инвестиционный проект.

Сравнительная оценка производится, во-первых, на основе суммарной ранговой значимости всех показателей. Тот проект, у которого сумма рангов оказалась наименьшей, считается лучшим. Во-вторых, на основе отдельных из рассчитанных показателей, но в том случае, если для предприятия именно эти показатели являются приоритетными.

Таким образом, основной целью инвестиционного анализа является сопоставление предложенных к рассмотрению инвестиционных проектов. Для этого целесообразно рассчитывать и анализировать проекты по всем критериям, поскольку каждый из них дает какую-то дополнительную информацию и в конечном итоге позволяет составить более объективную картину доходности инвестиционной привлекательности предприятия.

1.3 Пути развития инвестиционной деятельности предприятия

Проблемы эффективного управления инвестиционными процессами на предприятии является в настоящее время одной из самых главных среди всех проблем социального и экономического развития страны и ее регионов.

Вопросы, связанные с разработкой инвестиционных стратегий на предприятиях промышленности являются наиболее актуальными, так как от их

решения зависит дальнейшее развитие экономики страны. Ключевым и наиболее важным фактором рыночной конкуренции для предприятий является внедрение новых технологий и привлечение инвестиций.

Ключевая особенность стратегии – качественная последовательность действий и состояний, которые используются для достижения целей организации.

В основе разработки инвестиционной стратегии промышленного предприятия лежат принципы системы стратегического управления.

Обеспечение устойчивого роста промышленного производства тесно связано с привлечением капитальных вложений (инвестиций), величина которых, по оценке Министерства экономики РФ, только для обновления парка основного технологического оборудования превышает 60 млн долл. в год [40, с.20].

В рамках стратегии развития разрабатывается комплекс мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности промышленного предприятия. Комплекс мероприятий должен быть направлен на повышение эффективности деятельности предприятия, учитывать изменения во внешней и внутренней среде и соответствовать определенным ранее требованиям.

Мероприятия могут проводиться по следующим направлениям:

1. Реорганизация структуры управления.
2. Реструктуризация активов.
3. Оптимизация структуры капитала.
4. Модернизация производства и обновление выпускаемой продукции.

Согласно инвестиционной стратегии развития промышленности России на период до 2020 г. в основу заложен переход промышленности на инновационную модель развития, ориентированную на повышение ее конкурентных преимуществ, увеличение выпуска качественной продукции нового поколения. Особое внимание уделено вопросам защиты внутреннего рынка от незаконного оборота товаров, технического перевооружения и развития отраслевой науки, импортозамещения и экспорта, обеспечения

отрасли материально-сырьевыми ресурсами и профессиональными кадрами [18. с.86].

Для реализации инвестиционной стратегии предполагается задействовать венчурные фонды, инновационный фонд, гранты, собственные средства предприятий, субсидии и бюджетное финансирование НИОКР, важнейших инновационных проектов и других инновационных проектов, обеспечивающие конкурентный уровень отрасли, а также инвестиции отечественных и зарубежных инвесторов, коммерческих банков и страховых компаний.

Реализация мероприятий стратегии позволит повысить конкурентоспособность российских компаний, увеличить долю инновационной продукции, укрепить позиции и завоевать новые сегменты на внутреннем и внешнем рынках. Доля товаров отечественного производства на российском рынке должна составить не менее 50%, товаров инновационного характера и имеющих патентную защиту (товарный знак, полезная модель) – не менее 46% объема производимой легкой промышленностью продукции. Это будет способствовать обеспечению экономической и экологической безопасности, повышению обороноспособности России, развитию регионов, созданию новых рабочих мест.

Рассмотрим, из чего состоит процесс управления реальными инвестиционными проектами.

Чтобы управлять реальными инвестициями предприятия, для начала нужно выделить общую систему принципов и методов подготовки, оценки и реализации самых эффективных реальных инвестиционных проектов.

Все принципы направлены на обеспечение достижения инвестиционных целей проекта.

Управление проектами – это новое научное направление, которое имеет большое распространение в западных странах с развитой рыночной экономикой.

Управление проектами – это актуальная системная методология исполнения целых процессов разработки и осуществления инвестиционного

проекта любого вида. Во время всего жизненного цикла происходит достижение поставленных целей.

Когда применяется методология управления проектами, происходит создание общего процесса управления реальными инвестициями предприятия. Этот процесс состоит из нескольких основных этапов.

Первым этапом является рассмотрение состояния реального инвестирования в предыдущем периоде.

Второй этап предполагает определение общего объема реального инвестирования в будущем периоде.

Третьим этапом выступает определение форм реального инвестирования.

Следующий этап – это подбор и разработка инвестиционных проектов, которые будут удовлетворять целям и формам реального инвестирования.

Затем идет оценка результативности отдельных инвестиционных проектов, при этом в обязательном порядке следует учитывать фактор риска.

Далее происходит формирование программы реальных инвестиций предприятия.

Седьмой этап – это снабжение реализации отдельных инвестиционных проектов и всей инвестиционной программы.

И, наконец, последний этап – это обеспечение постоянного процесса наблюдения, регистрации и контроля реализации инвестиционной программы и инвестиционных проектов.

После построения процесса управления реальными инвестициями происходит управление разработкой инвестиционных проектов.

Инвестиционный проект является основным объектом управления реальными инвестициями предприятия.

2 Оценка эффективности финансовой деятельности ООО «ЭВРИКА»

2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия

ООО «ЭВРИКА» осуществляет свою деятельность в г. Тольятти. Основными видами деятельности являются:

- производство и реализация строительных материалов;
- торгово-закупочная деятельность, в том числе розничная и оптовая;
- строительно-монтажные и ремонтные работы;
- оказание бытовых и коммунальных услуг;
- сдача в аренду имущества.

ООО «ЭВРИКА» достаточно устойчиво держится на рынках города и области. Продуманное и спланированное управление предприятием позволяет в значительной степени повысить его конкурентоспособность, снизить себестоимость продукции, сократить количество возможных рисков производства.

В приоритете компании – применение европейских стандартов качества в процессе деятельности компании, внедрение инновационных технологий, привлечение высококвалифицированного персонала с большим опытом практической работы.

На данный момент компания имеет представительства уже во многих городах России. Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Самара, Краснодар, Сочи, Волгоград, Оренбург, Калуга, Липецк и другие.

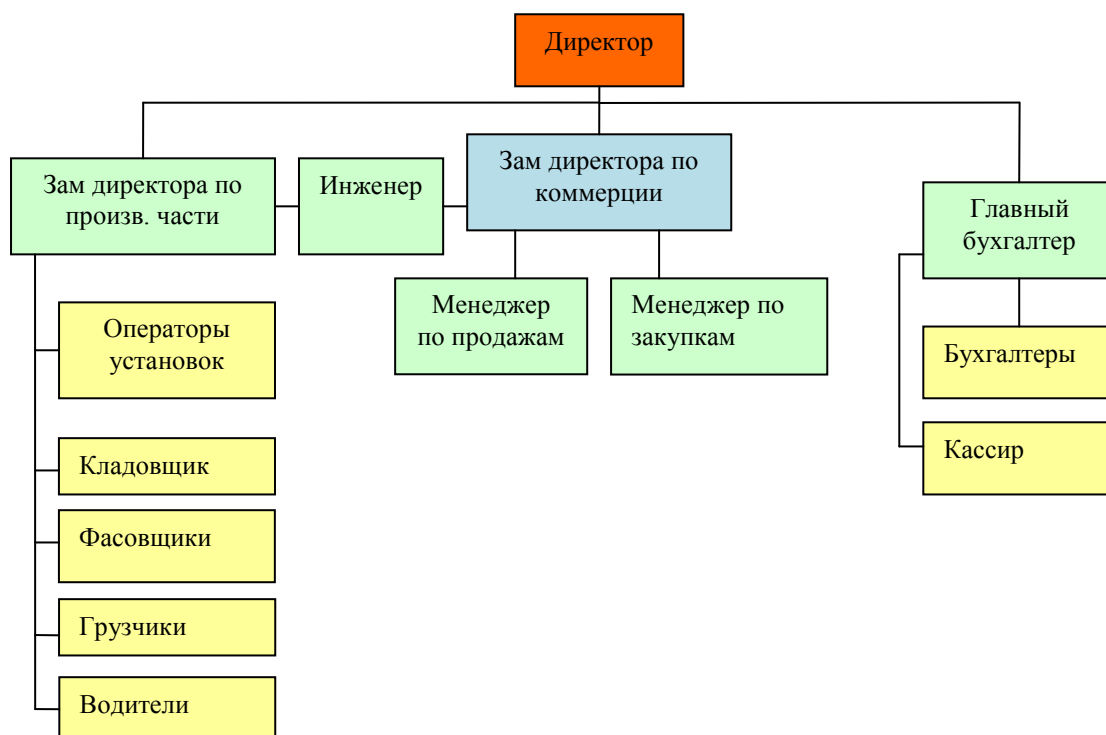


Рисунок 2.1 - Организационная структура предприятия ООО «ЭВРИКА»

Распределение обязанностей в структуре предприятия осуществляется следующим образом.

Функции директора:

- представляет предприятие во всех учреждениях, мероприятиях на всех уровнях;
- подписывает приказы, изданные внутри предприятия, в соответствии с трудовым кодексом, принимает и увольняет работников;
- принимает решения, на основе анализа деятельности предприятия и т.д.

Функции главного бухгалтера и работников бухгалтерии:

- руководит работой по планированию и экономическому стимулированию на предприятии;
- разрабатывает мероприятия по снижению себестоимости и повышению рентабельности предприятия;
- устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- осуществляет учет средств предприятия и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами;

- производит финансовые расчеты с заказчиками и поставщиками, связанные с реализацией готовой продукции, приобретением необходимого сырья;

- составляет отчетность перед государственными органами и т.д.

Функции заместителя директора по производственной части, инженера-технолога:

- организует и контролирует производственную деятельность предприятия;

- разрабатывает и внедряет новые технологии в производство;

- следит за качеством поступающего сырья и материалов (соответствие стандартам;

- следит за качеством выпускаемой продукции;

- нормирует время работы и т.д.

Функции менеджера по закупкам и менеджера по продажам:

- представляет предприятие во всех учреждениях и организациях;

- заключает договора на поставку сырья, материалов;

- заключает договора на реализацию продукции

- организует поиск новых поставщиков и заказчиков;

- организует рекламную деятельность и т.д.

2.2 Анализ финансового состояния ООО «ЭВРИКА»

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия проведём на основе данных бухгалтерского баланса за 2015 год (приложение А) и отчета о финансовых результатах за 2015 и 2014 годы (приложение Б).

Анализ актива баланса предприятия позволяет дать общую оценку имущества и выделить в составе имущества внеоборотные и оборотные активы.

Поступление, приобретение, создание имущества предприятия осуществляется за счет собственных и заемных средств, характеристика которых показана в пассиве баланса предприятия.

Источниками собственных средств ООО «ЭВРИКА» являются уставный капитал, нераспределенная прибыль. Заемный капитал организации состоит из долгосрочных и краткосрочных обязательств (займы и кредиты, кредиторская задолженность).

В таблицах В.1 и В.2 (приложение В) представлены состав, динамика и структура активов и пассивов ООО «ЭВРИКА» за 2013-2015 годы.

Имущество ООО «ЭВРИКА» за 2015 год увеличилось на 6398 тысяч рублей, темп роста составил 115,8%. Это связано с увеличением внеоборотных активов на 8187 тысяч рублей, а именно увеличением стоимости основных средств.

Оборотные активы уменьшились на 1789 тыс.руб. Данное снижение было вызвано уменьшением дебиторской задолженности на 2259 тыс. руб.

Источники средств ООО «ЭВРИКА» за 2015 год увеличились на 6398 тысяч рублей за счет роста нераспределенной прибыли на 3828 тысяч рублей, темп роста составил 111,2%, а также увеличения суммы долгосрочных обязательств на 2102 тысячи рублей и роста величины краткосрочных обязательств на 468 тысяч рублей.

Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, является его платежеспособность, то есть возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства.

Проведём анализ ликвидности баланса анализируемого предприятия. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву.

Таблица 2.1 - Группировка активов и пассивов для определения ликвидности ООО «ЭВРИКА» в 2013-2015 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.
A ₁ – наиб. ликвидные активы	1004	1019	1173
A ₂ - быстро реализ. активы	13128	12507	10248
A ₃ - медленно реализ. активы	8976	9804	10120
A ₄ - трудно реализ. активы	15886	17255	25442
П ₁ – наиб. срочные обязат.	3442	3951	5465
П ₂ – краткоср. пассивы	1538	1147	101
П ₃ – долгоср. пассивы	1017	1325	3427
П ₄ – пост. пассивы	32997	34162	37990
A ₁ - П ₁	-2438	-2932	-4292
A ₂ - П ₂	11590	11360	10147
Персп. ликвидность, ПЛ=A ₃ - П ₃	7959	8479	6693
A ₄ - П ₄	-17111	-16907	-12548
Тек. ликвидность, ТЛ=(A ₁ +A ₂)-(П ₁ +П ₂)	9152	8428	5855
Соотношение групп	A ₁ < П ₁ A ₂ ≥ П ₂ A ₃ ≥ П ₃ A ₄ ≤ П ₄	A ₁ < П ₁ A ₂ ≥ П ₂ A ₃ ≥ П ₃ A ₄ ≤ П ₄	A ₁ < П ₁ A ₂ ≥ П ₂ A ₃ ≥ П ₃ A ₄ ≤ П ₄

Из таблицы видно, что абсолютной ликвидности баланс не достигает. Наиболее ликвидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства.

Ликвидность баланса на протяжении всего анализируемого периода можно охарактеризовать как недостаточную.

Однако уровень текущей ликвидности свидетельствует о том, что в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени организации удастся поправить свою платежеспособность.

При этом перспективная ликвидность также отражает некоторый платежный излишек.

Детальный анализ ликвидности и платежеспособности предприятия можно провести при помощи финансовых коэффициентов, представленных в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Динамика показателей ликвидности ООО «ЭВРИКА»

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение (+,-)		
				2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Коэфф. общей ликвидности (Л1)	3,853	3,632	2,395	-0,221	-1,237	-1,458
Коэфф. абс. ликвидности (Л2)	0,202	0,2	0,211	-0,002	0,011	0,009
Коэфф. быстрой ликвидности (Л3 «критической оценки»)	0,202	0,2	0,211	-0,002	0,011	0,009
Коэфф. тек. ликвидности (Л4 покрытия долгов)	4,64	4,576	3,87	-0,064	-0,706	-0,77
Коэфф. маневренности функционирующего капитала (Л5)	1,219	1,224	1,275	0,005	0,051	0,056
Доля оборотных средств в активах (Л6)	0,593	0,575	0,458	-0,018	-0,117	-0,135
Коэфф. обеспеченности собств. оборотными средствами (Л7)	0,74	0,725	0,583	-0,015	-0,142	-0,157
Коэфф. восстановления платежеспособности предприятия (Л8)	x	x	x	x	x	x
Коэфф. утраты платежеспособности предприятия (Л9)	x	2,28	1,847	x	-0,433	x

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, и рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника. Значение коэффициента за анализируемый период увеличилось на 0,009, т.е. предприятие увеличило свою платежеспособность и было в состоянии немедленно выполнить свои текущие обязательства за счет денежных средств на счетах в 2013 году на 20,2%, в 2014 году на 20%, а в 2015 году на 21,1%.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, что ООО «ЭВРИКА» в 2013 г. немедленно может погасить 20,2% своих краткосрочных обязательств за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам; в 2014 году – 20 %, а в 2015 году 21,1 %.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств и определяется как отношение

ликвидных активов к текущим обязательствам должника. Значение коэффициента текущей ликвидности за два года снизилось на 0,77 и составило 3,87, т.е. в 2013 году предприятие было в состоянии выполнить текущие обязательства, реализуя свои ликвидные активы по балансовой стоимости, на 464%, в 2014 году – на 457,6%, в 2015 году – на 387%.

Оценка финансовой устойчивости дополняет оценку платежеспособности предприятия. Рыночная устойчивость предприятия – это его способность функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска. Для обеспечения устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение так, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности.

Рассмотрим показатели, определяющие состояние оборотных средств (таблица 2.3), основных средств (таблица 2.4), структуру капитала (таблица 2.5), долю задолженности в источниках средств предприятия (таблица 2.6)

Таблица 2.3 – Показатели, определяющие состояние оборотных средств ООО «ЭВРИКА»

Наименование показателя	Годы			Абс. отклонение	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
Коэфф. обеспеченности собств. средствами (У1)	0,74	0,725	0,583	-0,015	-0,142
Коэфф. обеспеченности материальных запасов собств. средствами (У2)	1,906	1,725	1,24	-0,181	-0,485
Коэфф. маневр.собств. средств (У3)	0,519	0,495	0,33	-0,024	-0,165
Коэфф. маневр. (У4)	0,503	0,476	0,303	-0,027	-0,173
Коэфф. мобильности всех средств (У5)	0,593	0,575	0,458	-0,018	-0,117
Коэфф. мобильности обор. средств (У6)	0,043	0,044	0,054	0,001	0,01
Коэфф. обеспеч. запасов и затрат собств. источниками их формир. (У7)	2,02	1,86	1,579	-0,16	-0,281

Таблица 2.4 – Показатели, определяющие состояние основных средств ООО «ЭВРИКА»

Наименование показателя	Годы			Абс. отклонение	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
Индекс постоянного актива (У8)	0,481	0,505	0,67	0,024	0,165
Кoeff. имущества производств. назначения (У10)	0,638	0,667	0,757	0,029	0,09
Кoeff. структуры долгоср. вложений (У11)	0,064	0,077	0,135	0,013	0,058

Таблица 2.5 – Показатели, определяющие структуру капитала ООО «ЭВРИКА»

Наименование показателя	Годы			Абс. отклонение	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
Кoeff. автономии (У12 финансовой независимости)	0,846	0,842	0,809	-0,004	-0,033
Кoeff. концентрации заемного капитала (У13)	0,154	0,158	0,191	0,004	0,033
Кoeff. капитализации (У14 финансового риска)	0,182	0,188	0,237	0,006	0,049
Кoeff. финансирования (У15)	5,502	5,319	4,224	-0,183	-1,095
Кoeff. соотношения мобильных и иммобилиз. средств (У16)	1,455	1,352	0,847	-0,103	-0,505
Кoeff. уст. финансирования (У17)	0,872	0,874	0,882	0,002	0,008

Таблица 2.6 – Показатели, характеризующие долю задолженности в источниках средств предприятия ООО «ЭВРИКА»

Наименование показателя	Годы			Абс. отклонение	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
Кoeff. долгоср. привлечения заемных средств (У18)	0,03	0,037	0,083	0,007	0,046
Уд. вес долгоср. заемных средств в общей сумме привлеч. средств (У19)	0,17	0,206	0,381	0,036	0,175
Кoeff. краткоср. задолженности (У20)	0,83	0,794	0,619	-0,036	-0,175
Кoeff. кредитор. задолженности (У21)	0,574	0,615	0,608	0,041	-0,007
Кoeff. автономии источников формирования запасов и затрат (У22)	0,87	0,872	0,781	0,002	-0,091
Кoeff. прогноза банкротства (У23)	0,465	0,449	0,34	-0,016	-0,109

Значение коэффициента финансовой независимости (автономии) показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала. В динамике значение этого коэффициента имеет тенденцию к снижению, что позволяет сделать вывод о снижении доли активов, покрываемой за счет заемных средств. Однако значение данного показателя

соответствует нормативному. Показатели коэффициента автономии говорят об устойчивом финансовом состоянии предприятия.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Проведём анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости анализируемого предприятия, на основе которых определим тип финансовой ситуации на предприятии.

Таблица 2.7 – Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ЭВРИКА»

Наименование показателя	Годы			Абс. отклонение	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
1. Источники формирования собств. обор. средств	32997	34162	37990	1165	3828
2. Внеобор. активы	15886	17255	25442	1369	8187
3. Наличие собств. обор. средств	17111	16907	12548	-204	-4359
4. Долгоср. пассивы	1017	1325	3427	308	2102
5. Наличие собств. и долгоср. заемных источников формирования средств	18128	18232	15975	104	-2257
6. Краткоср. заемные средства	1538	1147	101	-391	-1046
7. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	19666	19379	16076	-287	-3303
8. Общая величина запасов	8976	9804	10120	828	316
9. Излишек (+), недостаток (-) собств. обор. средств	8135	7103	2428	-1032	-4675
10. Излишек (+), недостаток (-) собств. и долгоср. заемных источников формирования запасов	9152	8428	5855	-724	-2573
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат	10690	9575	5956	-1115	-3619
Трёхкомпонентный показатель типа фин. ситуации, S	1, 1, 1	1, 1, 1	1, 1, 1		

Таким образом, трёхкомпонентный показатель говорит о том, что по состоянию на 2013, 2014 и 2015 годы финансовая устойчивость анализируемого предприятия оценивается как абсолютная, так как запасы и затраты намного меньше источников, предназначенных для их финансирования.

Показатели эффективности использования оборотных активов за отчетный и предыдущий периоды представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Расчет и анализ эффективности использования оборотных средств, тыс. руб.

Наименование показателя	Годы		Абс. отклонение
	2014	2015	2015/2014
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	1,257	1,118	-0,139
Продолжительность оборота капитала, дни	286	322	36
Коэффициент оборачиваемости мобильных средств	2,155	2,182	0,027
Продолжительность оборота оборотных активов, дни	167	165	-2
Доля оборотных активов в общей величине капитала	0,584	0,512	-0,072
Фондоотдача, обороты	3,019	2,293	-0,726
Коэффициент отдачи собственного капитала	1,49	1,357	-0,133
Коэффициент оборачиваемости материальных средств	4,046	3,948	-0,098
Продолжительность оборота (срок хранения) запасов, дни	89	91	2
Доля запасов в общей величине оборотных активов	0,404	0,444	0,04
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах	3,903	4,303	0,4
Срок оборачиваемости средств в расчетах, дни	92	84	-8
Оборачиваемость кредиторской задолженности, обороты	13,535	10,399	-3,136
Период погашения кредиторской задолженности, дни	27	35	8
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	3,467	2,417	-1,05
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	49,464	44,672	-4,792

Судя по коэффициентам оборачиваемости капитала, предприятие стремится повысить свою деловую активность.

Итак, анализ финансового состояния анализируемого предприятия позволяет сделать вывод о том, что показатели коэффициентов ликвидности свидетельствуют о платежеспособности предприятия, что делает его привлекательным для внешних инвесторов. Отмечая положительные стороны работы предприятия, следует обратить внимание на уменьшение доли заемного капитала и соответственно повышение финансовой независимости предприятия от внешних кредиторов. Трёхкомпонентный показатель говорит о том, что по состоянию на 2013, 2014 и 2015 годы финансовая устойчивость анализируемого предприятия оценивается как абсолютная, так как запасы и затраты намного меньше источников, предназначенных для их финансирования.

Далее проведём анализ финансовых результатов деятельности ООО «ЭВРИКА».

2.3 Оценка финансовых результатов деятельности ООО «ЭВРИКА»

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. То есть результаты финансовой деятельности предприятия выражаются в абсолютных показателях (прибыль) и в относительных (рентабельность).

Основными показателями финансовой деятельности предприятия являются выручка, себестоимость продукции, прибыль от продаж, чистая прибыль. Прибыль предприятия получают от реализации продукции, а также от других видов деятельности, поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции. Объём реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, маркетинговой и финансовой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Проведём анализ формирования прибыли ООО «ЭВРИКА» (таблица 2.9).

Таблица 2.9 - Анализ финансовых результатов ООО «ЭВРИКА»

Наименование показателя	Годы			Абс. отклонение	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
I. Доходы - всего, тыс. руб.	49899	50051	49394	152	-657
в том числе:				0	0
1. Доходы от обычных видов деятельности, тыс. руб.	49884	50033	48960	149	-1073
2. Проценты к получению, тыс. руб.				0	0
3. Доходы от участия в других организациях, тыс. руб.				0	0
4. Прочие доходы, тыс. руб.	15	18	434	3	416
II. Расходы – всего, тыс. руб.	42980	44169	47010	1189	2841
1. Расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	42621	43701	45429	1080	1728
2. Проценты к уплате, тыс. руб.	278	318	836	40	518
3. Прочие расходы, тыс. руб.	81	150	745	69	595
III. Отношение общей суммы доходов к общей сумме расходов	1,161	1,133	1,051	-0,028	-0,082
IV. Отношение доходов от обычных видов деятельности к соответствующей сумме расходов	1,17	1,145	1,078	-0,025	-0,067

За два года доходы организации снизились на -505 тыс. руб. и составили 49394 тыс. руб., при этом доходы от обычных видов деятельности снизились на 924 тыс. руб., или 1,85%, прочие доходы возросли на 419 тыс. руб., или 2793,33%. В отчетном периоде в составе доходов организации преобладали доходы от обычных видов деятельности. Их удельный вес составлял 99,12%.

Расходы ООО «ЭВРИКА» возросли на 4030 тыс. руб. и составили 47010 тыс. руб., при этом расходы по обычным видам деятельности возросли на 2808 тыс. руб., или 6,59%, проценты к уплате возросли на 558 тыс. руб., или 200,72%, прочие расходы возросли на 664 тыс. руб., или 819,75%. В отчетном периоде в составе расходов организации преобладали расходы по обычным видам деятельности – 96,64%.

Далее в таблице 2.10 рассмотрим динамику факторов формирования финансовых результатов ООО «ЭВРИКА».

Таблица 2.10 - Динамика факторов формирования финансовых результатов ООО «ЭВРИКА», тыс. руб.

Наименование показателя	Годы			Абс. отклонение	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
1. Выручка (нетто) от продажи	49884	50033	48960	149	-1073
2. Себестоимость продаж	37621	37990	39328	369	1338
3. Валовая прибыль от продаж	12263	12043	9632	-220	-2411
4. Коммерческие расходы	1780	1888	1900	108	12
5. Управленческие расходы	3220	3823	4201	603	378
6. Прибыль (убыток) от продаж	7263	6332	3531	-931	-2801
7. Доходы от участия в других организациях				0	0
8. Проценты к получению				0	0
9. Проценты к уплате	278	318	836	40	518
10. Прочие доходы	15	18	434	3	416
11. Прочие расходы	81	150	745	69	595
12. Прибыль (убыток) до налогообложения	6919	5882	2384	-1037	-3498
13. Текущий налог на прибыль	154	291	53	137	-238
14. Отложенные налоговые обязательства				0	0
15. Отложенные налоговые активы				0	0
16. Иные обязательные платежи из прибыли			152	0	152
17. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	6765	5591	2179	-1174	-3412

По представленным данным за 2013-2014 года наблюдаем рост выручки на 149 тыс. руб., увеличение себестоимости на 369 тыс. руб., что привело к сокращению прибыли от продаж и, следовательно, чистой прибыли на 931 тыс. руб. и 1174 тыс. руб. соответственно.

В 2014-2015 года ситуация на предприятии не улучшается. Сокращается выручка, прибыль от продаж, а за ними и чистая прибыль. Предприятие сталкивается с серьезной финансовой проблемой, решение которой должно последовать незамедлительно, чтобы предприятие могло оставаться конкурентоспособным на рынке.

В анализируемом периоде валовая прибыль снизилась на 2631 тыс. руб. Уменьшение прибыли на 35,12% продиктовано изменением выручки, и на - 64,88% - изменением себестоимости. В отчетном периоде предприятием была получена прибыль от продаж в сумме 3531 тыс. руб. Снижение уровня прибыли произошло за счет роста суммы коммерческих и управленческих расходов и валовой прибыли от продаж. Снижение общей бухгалтерской прибыли до 2384 тыс. руб. обусловлено уменьшением суммы полученной прибыли от продаж на 82,29% и снижением сальдо прочих доходов и расходов на 17,71%.

В отчетном периоде на формирование чистого результата финансово-хозяйственной деятельности предприятия оказывали влияние следующие факторы: снижение прибыли до налогообложения – 17,51%, увеличение суммы уплаченных налогов из прибыли - -1,11%.

Также показателем финансовых результатов деятельности компании выступает рентабельность. В отличие от прибыли, данный показатель является относительным.

Так, например, рентабельность продукции измеряется отношением прибыли к затратам или к ресурсам предприятия. Рентабельность производства рассчитывается как отношение прибыли от продаж к себестоимости проданных товаров. Рентабельность продаж - это отношение прибыли к выручке от продаж.

Результаты расчетов показателей рентабельности представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Показатели рентабельности за 2013-2015 годы, %

Наименование показателя	Годы			Абс. отклонение	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
Рентаб. производства и реализации расходов по обычным видам деятельности	17	14,5	7,8	-2,5	-6,7
Рентаб. совокупных расходов	15,7	12,6	4,6	-3,1	-8,0
Рентаб. производства	19,3	16,7	9,0	-2,6	-7,7
Рентаб. продаж	14,6	12,7	7,2	-1,9	-5,5
Рентаб. валовой продукции	24,6	24,1	19,7	-0,5	-4,4

Исходя из расчётов, можем сделать вывод о том, что показатели рентабельности стабильно сокращались. Особенно заметно уменьшение рентабельности затрат и продаж в период с 2014 по 2015 год. Негативную роль сыграло значительное увеличение управленческих расходов.

Таким образом, в результате проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЭВРИКА» следует отметить то, что предприятие на 2015 год является платежеспособным, достаточно устойчивым и автономным.

Говоря об отрицательных моментах деятельности предприятия, необходимо обозначить проблему снижения прибыли от продаж. Основным фактором, оказывающим негативное воздействие, является увеличение коммерческих и управленческих расходов, а также увеличение себестоимости продаж и снижение выручки. Это могло произойти из-за появления новых конкурентов, производящих аналогичную продукцию.

Данную проблему можно решать многими способами, одним из которых является расширение деятельности организации путем производства нового вида строительной сухой смеси.

Так, в третьей главе предложим предприятию реализовать инвестиционный проект по производству строительной сухой смеси и рассчитаем его эффективность.

3 Совершенствование финансовой деятельности ООО «ЭВРИКА» посредством реализации реального инвестиционного проекта

3.1 Разработка реального инвестиционного проекта по производству сухих строительных смесей

Итак, в целях повышения эффективности финансовой деятельности ООО «ЭВРИКА» предлагаем предприятию расширить ассортимент и внедрить производство сухих строительных смесей (ССС).

Сухие строительные смеси имеют модифицированный вид, что позволяет реализовать тонкослойные технологии при выполнении плиточных и штукатурных работ, устройстве полов, при выравнивании стен и потолков. Сегодня спрос на сухие строительные смеси имеет тенденцию роста.

Номенклатура сухих строительных смесей, представленных на строительном рынке России, достаточно широка: от гарцовки до высоконаполненных химическими добавками специальных смесей.

Сухие строительные смеси имеют модифицированный вид, так как только наличие в смеси специальных химических добавок позволяет полностью реализовать преимущества этих материалов как на стадии транспортирования, организации и технологии производства работ, так и на стадии эксплуатации. Использование модифицированных сухих смесей позволяет реализовать тонкослойные технологии при выполнении плиточных и штукатурных работ, устройстве полов, при выравнивании стен и потолков. Это преимущество модифицированных сухих смесей повышает производительность и снижает материалоемкость.

Целью использования строительными компаниями сухих строительных смесей является обеспечение высокого качества отделки при снижении сроков производства работ и оптимальной стоимости конечной строительной продукции.

Таблица 3.1 - Сравнительная характеристика традиционных материалов и сухой строительной смеси

Показатель	Раствор	ССС
Возможность хранения на строительной площадке (длительность)	2 дня	До 6 месяцев
Возможность доставки на объект (температурный режим)	До -10 градусов	При любой температуре
Возможность приготовления оптимальных объемов замесов	Количество замесов определяется возможностью транспортных средств, доставляющих раствор. При наличии собственной мини бетонной установки велика вероятность ошибки приготовления нужного объема раствора	Приготовление оптимального объема замесов, при условии четкого следования инструкции по применению.
Необходимость дозирования компонентов	Необходимо знание рецептуры и четкое дозирование компонентов	Дозирование отсутствует

Сухие смеси широко используются строительными организациями и физическими лицами как материал для осуществления кладочных и штукатурных работ, а также в качестве плиточного клея и шпатлевки, в зависимости от состава и качества добавок.

Еще до начала производства, в период монтажных и пуско-наладочных работ, разрабатывается система управления качеством сухих смесей, включающая пять взаимозависимых составляющих:

- выбор поставщиков сырьевых материалов и последующая работа с ними;
- разработка технических условий и их регистрация;
- разработка техники входного контроля качества сырьевых материалов;
- разработка технологического регламента производства и обеспечение его четкого выполнения;
- обеспечение контроля качества готовой продукции.

Сегодня на отечественном рынке сухих строительных смесей рост составляет 15-20% в год. Перспективы дальнейшего развития эксперты

оценивают как самые благоприятные - всё больше строительных компаний переходят на новые технологии и начинают в своей работе использовать сухие смеси.

В нашей стране потребление сухих строительных смесей на душу населения составляет от 2 до 3 кг в год, в то же время в Германии этот показатель равен 30 кг, а во Франции, Польше и Финляндии - 20 кг в год. Основные потребители сухих смесей в России - это строительные и ремонтные организации - на их долю приходится 75% продаж. Сейчас на российском рынке предлагается широкий спектр сухих строительных смесей. В таблице 3.2 приведены некоторые из них.

Таблица 3.2 - Разновидности сухих строительных смесей

Название	Назначение
Кладочные	Для кладки ячеисто-бетонных блоков, кирпича, камня
Монтажные	Для монтажа крупных панелей и перегородок
Клеевые	Для укладки облицовочной плитки, для приклеивания теплоизоляционных материалов и армирующей сетки в легких штукатурных теплоизоляционных системах
Затилочные	Для заполнения швов между облицовочными плитками
Гидроизоляционные	Для устройства вертикальной и горизонтальной гидроизоляции цоколей, подвалов, фундаментов
Штукатурные защитно-отделочные	Для устройства внутренней и наружной декоративной отделки здания
Самонивелирующиеся	Для устройства стяжек и оснований полов
Шпатлевочные	Для устранения неровностей на основаниях из бетона и штукатурки.
Окрасочные	Для внутренней и наружной отделки зданий.
Штукатурные (выравнивающие)	Для выравнивания стен и потолков

В настоящее время отмечается тенденция к увеличению рынка сбыта сухих строительных смесей. Основными причинами его изменения являются:

- увеличение объемов строительства и ремонтных работ;
- удобство применения сухих строительных смесей;
- доступность и близость товара к покупателю (до недавнего времени сухие строительные смеси выпускали только цементные заводы).

По результатам исследований насыщенности рынка сухой строительной смеси, можно говорить о дефиците предложения. Спрос не удовлетворяется,

т.е. есть «ниша». Свободный сектор рынка составляет 2800 тонн в год. Исходя из полученных данных и возможностей самого предприятия «ЭВРИКА» (финансовые и производственные возможности), целесообразно начать производство сухих строительных смесей и предусмотреть объем выпуска, равный 2400 тонн в год.

Преимуществами выпуска сухой строительной смеси предприятием ООО «ЭВРИКА» будут:

- новое автоматизированное оборудование,
- сертифицированная лаборатория (позволит осуществлять контроль качества на всех этапах производственного процесса — от контроля входного сырья до выхода готовой продукции),
- невысокие ценовые позиции (ориентирование на средний уровень цен),
- близость к покупателям,
- наличие собственных железнодорожных путей и специализированного автотранспорта.

Для увеличения объема продаж, привлечения новых клиентов, расширения рынков сбыта необходимо сделать упор на проведение рекламной компании. В своей рекламной компании фирма должна ориентироваться на более низкие цены, хорошее качество, возможность доставки.

Средствами продвижения рекламных компаний предлагаются: теле и радиореклама, объявления в газетах, участие в выставках, рекламные щиты и стенды на улицах города, реклама в сети Интернет, выпуск визитных карточек с логотипами ООО «ЭВРИКА».

Средством привлечения покупателей является наличие системы скидок. Так, например, постоянным покупателям возможно оформление дисконтной карты в отделе продаж, которая будет выдаваться согласно среднемесячной сумме закупок.

Также предприятию рекомендуется открыть Интернет-магазин, где в представленном ассортименте покупатель сможет выбрать необходимый товар

по цене, качеству, другим параметрам. Далее оформляется заказ – по телефону или e-mail.

Таким образом, предлагается достаточно широкий спектр маркетинговых средств для ведения конкурентной борьбы на рынке строительных материалов.

Далее рассмотрим организационный и производственный планы производства.

Начало для реализации данного проекта предлагается на январь 2017 года.

Перечень необходимых работ и мероприятий, а также затраты по их осуществлению на начальном этапе организации производства и их продолжительность представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – График мероприятий по реализации проекта

Наименование мероприятия	Продолжительность, недель											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Разработка проекта	+	+	+	+								
Приобретение производственного оборудования и приборов для определения качества продукции				+	+	+						
Подготовка и ремонт помещения					+	+						
Установка и наладка оборудования							+					
Подбор и обучение персонала				+	+	+						
Закупка сырья					+	+	+	+	+	+	+	+
Начало производства								+	+	+	+	+
Продвижение на рынок							+	+	+	+	+	+

Стратегия предприятия направлена на создание производственных мощностей по производству сухих строительных смесей и выпуск следующего ассортимента продукции: сухие строительные смеси (штукатурные, шпаклевочные, кладочные, а впоследствии и другие) и сухие клеевые смеси. Определим необходимые финансовые вложения для создания производственных мощностей. Единовременные затраты отражены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 - Затраты на создание нового производства

Наименование затрат	Стоимость, тыс.р.
Разработка проекта	150
Затраты на приобретение основных фондов:	
1 Приобретение производственного оборудования, в том числе:	3 530
- смеситель	800
- сушильная установка	500
- вибросито	680
- фасовочное оборудование	400
- винтовые конвейеры	600
- силоса	550
- бункерные весы	200
2 Транспортировка оборудования	40
3 Установка и наладка оборудования	50
4 Оснащение лаборатории, в том числе:	910
- пресс гидравлический	400
- адгезиметр	250
- встряхивающий стол	70
- прибор для определения усадки	80
- прибор для определения подвижности	90
- весовое оборудование	15
- емкости	5
5 Обучение персонала	35
6 Ремонт и подготовка помещения (оснащение электрическими и газовыми системами)	200
Всего:	4 875

По результатам расчетов видно, что единовременные затраты на организацию производства составляют 4 875 тысяч рублей. Данную сумму составит заемный капитал.

Анализ финансового состояния предприятия ООО «ЭВРИКА» свидетельствует о том, что фирма является платежеспособной, финансово устойчивой. Эти показатели делают предприятие инвестиционно привлекательным.

ООО «ЭВРИКА» на протяжении долгого периода времени сотрудничает со «Сбербанком России». С целью организации нового производства фирма планирует в этом банке получить денежные средства (кредит) в размере 4875 тысяч рублей.

Фирма обязуется возвратить денежную сумму и уплатить начисленные на нее проценты в размере 18,5% годовых от суммы предоставленного кредита в течение 8 лет.

Предполагаемый коэффициент загрузки оборудования для производства сухих строительных смесей 0,9.

Работа в одну смену – 8 часов; количество рабочих дней в месяц – 20 дней.

Производительность оборудования может обеспечить объем выпуска 10 тонн продукции в смену. Следовательно, в месяц это составит 200 тонн.

Рассмотрим выпуск сухих смесей для вновь создаваемого производства. Расчет производится исходя из средних цен на материалы, энергию, топливо на момент составления инвестиционного проекта.

Проведем калькуляцию себестоимости.

Элементы «Материальные затраты» отражают стоимость:

- покупных сырья и материалов, используемых на производственные и хозяйственные нужды, а также комплектующих изделий и полуфабрикатов, подвергающихся в дальнейшем монтажу или дополнительной обработке в данной организации;

- работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или производствами и хозяйствами организации, не относящимися к основному виду деятельности;

- природного сырья — отчисления на воспроизводство минерально-производственной базы, оплата работ по рекультивации земель, плата за древесину, отпускаемую на корню, за воду из водохозяйственных систем;

- топлива всех видов, приобретаемого со стороны и расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии, отопление зданий, транспортные работы по обслуживанию производства, выполняемые транспортом организации;

- покупной энергии всех видов, расходуемой на технологические и другие производственные и хозяйственные нужды;

- потерь от недостачи поступивших материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли.

Расчет затрат на сырье и материалы представлен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 - Затраты на производство 1 кг сухой строительной смеси

Наименование материала	Количество, кг	Цена за кг, р.	Стоимость, р.
Песок	0,63	0,4	0,32
Цемент	0,25	4,2	1,05
Мука известняковая	0,12	1,4	0,17
Добавки (эфир целлюлозы)	0,075	243	0,73
Всего:	-	-	2,27

Рассчитаем затраты на электроэнергию. Потребление электроэнергии производством составляет 30 кВт в час, стоимость электроэнергии для коммерческих организаций 5,6 руб., рабочее время – 8 часов: $30\text{кВт} \cdot 5,6\text{руб.} \cdot 8\text{час.} = 1344 \text{ руб.}$ за смену. На себестоимость 1 кг продукции отнесем сумму 0,13 р. ($1344 \text{ р.} / 10000 \text{ кг} = 0,13 \text{ р.}$)

Рассчитаем затраты на топливо для технологического процесса. Расход топлива на производство 1000 кг составляет 15 литров дизельного топлива. Стоимость топлива 31 рублей за литр. Следовательно, затраты на топливо для производства 1 кг продукции составят $15\text{л} \cdot 31\text{руб.} / 1000\text{кг} = 0,47 \text{ р.}$

Расчет фонда заработной платы представим в таблице 3.6.

Таблица 3.6 - Расчет фонда заработной платы

Должность	Форма начисления заработной платы	Количество, чел.	Тарификация, р.	Сумма за месяц, р.
Оператор установки	Повременно-премиальная	1	60 рублей в час + 100% премии	19 200
Фасовщик	Повременно-премиальная	1	60 рублей в час + 100% премии	19 200
Инженер-технолог	Оклад	1	15 000	15 000
Грузчики	Повременно-премиальная	2	20 рубля в час + 150% премии	16 000

Рассчитаем заработную плату основных рабочих:

$60 \text{ руб.} \cdot 8\text{час.} \cdot 2\text{чел.} = 960 \text{ руб.}$ за смену. За одну смену производится 10 000 кг продукции, т.е. затраты на производство 1 кг продукции составят $960 / 10000 = 0,1 \text{ руб.}$ Премия за работу составляет 100% от основной заработной платы. На затраты на производство 1 кг продукции отнесем 0,1 руб.

Рассчитаем заработную плату цехового персонала:

Оклад инженера-технолога - 15 000 руб. в месяц. Производительность в месяц – 200 000 кг. Для себестоимости 1 кг строительной смеси: $15000/200000=0,08$ р.

Заработная плата грузчиков рассчитывается по повременно-премиальной системе: $20р.*8час.=160р.*2чел.=320р$. При условии выполнения или перевыполнения плана производства начисляется премия в размере 150% от основной заработной платы. Дополнительная заработная плата составит 480 р. За одну смену производится 10 000 кг продукции, т.е. затраты на производство 1 кг продукции составят $(320+480)/10000=0,08$ р.

Элементы «Отчисления на социальные нужды» отражают страховые взносы во внебюджетные фонды. Страховые взносы составляют 30% от заработной платы основных рабочих. Для себестоимости строительной смеси: $(0,2+0,08+0,08)*30\%=0,11$ руб.

Элементы «Амортизация основных фондов» отражают сумму амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов, исчисленную исходя из их балансовой стоимости. Расчет суммы амортизационных отчислений представлен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 - Расчет суммы амортизационных отчислений

Наименование О.С.	Первоначальная стоимость О.С., тыс.р.	Срок службы О.С., мес.	Норма амортизации, %	Ежемесячные отчисления, тыс.р.
Смеситель	800	120	0,8	6,4
Сушильная установка	500	120	0,8	4
Вибросито	680	84	1,2	5,7
Фасовочное оборудование	400	120	0,8	3,2
Винтовой конвейер	600	120	0,8	4,8
Силоса	550	180	0,5	2,7
Бункерные весы	200	60	1,6	3,2
Пресс гидравлический	400	96	1	4
Адгезиметр	250	96	1	2,5
Стол встряхивающий	70	60	1,6	1,1
Прибор для определения усадки	80	120	0,8	0,6
Прибор для определения подвижности	90	120	0,8	0,7
Весовое оборудование	15	84	1,2	0,2
Итого:	4435			39,1

Стоимость основных средств производства составляет 4 435 тысяч рублей. Амортизационные отчисления за месяц составят 39,1 тысяч рублей. Определим сумму амортизационных отчислений, относящуюся на себестоимость 1 кг продукции: $39,1 \text{ р.} / 200\,000 \text{ кг} = 0,2 \text{ р.}$

К «Прочим затратам» отнесём:

- Страхование от несчастных случаев и производственного травматизма – 1,5%. Для себестоимости строительной смеси $(0,2+0,08+0,08)*1,5\%=0,01 \text{ руб.}$

- Затраты на рекламу. Стоимость рекламного объявления на месяц в газете составит 13 000 р., на телевидении 32 000 р. Объем производства в месяц – 200 000 кг. $(13000+32000)/200000=0,23 \text{ р.}$ Сумма затрат на рекламу, относящаяся на себестоимость 1 кг продукции, составит: 0,23 р.

- Затраты на упаковку. Для себестоимости строительной смеси – 0,06 р. А именно: пакет упаковочный на 50 кг – 1,1 р., этикетка – 0,94 р., пакет бумажный на 50кг – 1,2 р. $(1,1+0,94+1,2)/50=0,06 \text{ р.}$ на 1 кг продукции.

- Выплата кредита. Для реализации проекта потребуется финансирование в сумме 4875 тыс. руб. Предположим, что фирма возьмет кредит на 8 лет с процентной ставкой 18,5%. График погашения кредита представлен в таблице Г.1 (Приложение Г). Расчёты произведены в Excel.

Сумма выплаты по кредиту за месяц составит 97,6 тысяч рублей. Объем производства за месяц 200 тонн. Сумма выплаты по кредиту, относящаяся на себестоимость 1 кг продукции, составит $97,6/200=0,49 \text{ р.}$

Приведенные выше расчеты себестоимости продукции представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Расчёт себестоимости на 1 кг продукции

Название элемента затрат	Себестоимость 1 кг продукции
1. Материальные затраты	2,87
2. Расходы на оплату труда, включая страховые взносы	0,47
3. Амортизация основных фондов	0,2
4. Прочие затраты	0,99
Итого	4,52

Сухая смесь будет расфасовываться в мешки объемом 50 кг.

На текущий момент спрос на сухие строительные смеси превышает предложение на 2800 тонн в год. Таким образом, существует реальная возможность внедрения предприятия на рынок сухих смесей.

Реализация произведенной продукции будет осуществляться как оптом, так и в розницу со склада, в собственных магазинах и в других торговых точках города.

При определении отпускной цены продукции необходимо учитывать размер прибыли, которую предприятие планирует получить, а также НДС. Расчет отпускной цены продукции представлен в таблице 3.9.

Таблица 3.9 - Планирование отпускной цены

Наименование элемента отпускной цены	Стоимость продукции, р./кг
Себестоимость продукции	4,52
Прибыль (20%)	0,904
Оптовая цена продукции	5,42
НДС (18%)	0,98
Отпускная цена продукции	6,40

При определении плана сбыта необходимо учесть не только возможности оборудования, но и сезонные колебания спроса, перерывы в сырьевом обеспечении, удорожание сырья и материалов.

Спрос на сухие строительные смеси носит сезонный характер (уменьшение в зимний период и увеличение в летний). Исходя из опыта работы фирмы «ЭВРИКА» и других предприятий, занимающихся производством и реализацией строительных материалов, а также опираясь на статистические данные, можно говорить об изменении спроса в 1,5 раза. В связи с этим с ноября по апрель, когда спрос падает, предлагается не снижать объем производства, тем самым создавать запасы продукции, которые позволят удовлетворить спрос на продукцию в летний период. Увеличить объемы производства с апреля по ноябрь (если это будет необходимо) возможно за счет организации рабочего графика в две смены.

Относительно изменения закупочной цены на сырье можно предположить (на основании прошлых лет), что будет происходить удорожание

на 8% ежегодно, это также отразится и на цене производимой продукции и соответственно на выручке.

Однако при оценке эффективности инвестиционного проекта мы будем за базу брать денежные потоки, рассчитанные на основе текущих цен, то есть цен без учёта прогнозируемой инфляции. Соответственно и ставку дисконтирования для расчёта возьмём реальную – без учёта инфляции.

Таким образом, учитывая все выше перечисленные факторы, а также принимая во внимание, что организация в дальнейшем будет увеличивать мощность и расширять рынки сбыта на 10% ежегодно, производственная деятельность предприятия по выпуску сухих строительных смесей обеспечит следующие объемы продаж и денежные поступления в первые 4 года (таблица 3.10).

Таблица 3.10 - Прогноз объема продаж и выручки (в текущих ценах)

Показатели	Период			
	1-й год			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Объем продаж, тонн	350	480	540	400
Выручка от реализации, тыс. руб.	2240	3072	3456	2560
Всего выручка за год, тыс. руб.	11328			
	2-ой год			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Объем продаж, тонн	385	528	594	440
Выручка от реализации, тыс. руб.	2464	3379	3802	2816
Всего выручка за год, тыс. руб.	12461			
	3-й год			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Объем продаж, тонн	424	581	653	484
Выручка от реализации, тыс. руб.	2710	3717	4182	3098
Всего выручка за год, тыс. руб.	13707			
	4-ой год			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Объем продаж, тонн	466	639	719	532
Выручка от реализации, тыс. руб.	2981	4089	4600	3407
Всего выручка за год, тыс. руб.	15078			

Прогнозируемые объемы продаж могут колебаться в зависимости от экономических (изменение спроса, цены), правовых (нововведения в законодательстве), форс-мажорных обстоятельств и прочих факторов.

3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта

Далее рассмотрим финансовый план реализации данного инвестиционного проекта, на основе которого будем рассчитывать показатели экономической эффективности. Основными факторами, влияющими на финансовый результат деятельности предприятия, выступают объем продаж и затраты на производство. Спрогнозированный нами объем продаж рассматривался с точки зрения объема спроса и производственных возможностей предприятия. Интервал планирования равен одному кварталу, период – четыре года, то есть шестнадцать кварталов, что позволяет осветить наращивание объемов производства и мощности предприятия, а также сезонные колебания.

Рассчитаем финансовый результат производственно-сбытовой деятельности.

В прочие расходы включим расходы по налогам, относимым на финансовые результаты, то есть расходы по уплате налога на имущество организаций (2,2%), а также проценты к уплате, то есть процентные платежи по кредиту. При расчёте чистой прибыли будем исходить из того, что ставка налога на прибыль составляет 20%.

В таблице Д.1 (Приложение Д) приведены ожидаемые финансовые результаты деятельности предприятия в рассматриваемый период планирования. Расчёты были произведены в Excel.

На основе полученных ожидаемых денежных потоков по проекту рассчитаем основные показатели эффективности инвестиционного проекта.

Для этого сначала определим ставку дисконтирования.

Для реализации инвестиционного проекта планируется привлечение кредитных ресурсов, поэтому в ставку дисконтирования необходимо также включить стоимость привлекаемых кредитных ресурсов. Ставка по кредиту составляет 18,5%. Скорректируем данную величину на ставку по налогу на прибыль: $18,5 \cdot (1 - 0,2) = 14,8\%$. Также прибавим премию за риск. Для определения премии за риск воспользуемся методикой Хонко. Согласно данной

методике, премию за риск при разработке новых проектов рекомендуется брать на уровне 15%.

Таким образом, ставка дисконтирования составит: $14,8+15=29,8\%$. Это и есть требуемый уровень доходности по новому проекту.

Рассчитаем показатели эффективности инвестиционного проекта. Для этого заполним промежуточную таблицу Е.1 (Приложение Е).

Таким образом, показатель чистого дисконтированного дохода (NPV) мы рассчитали как разницу между суммой дисконтированных положительных денежных потоков, генерируемых проектом, и величиной первоначальных инвестиций, данный показатель составил 310 тыс. руб.

Так как величина NPV оказалась положительной, мы можем сделать вывод о том, что рассматриваемый проект эффективен, то есть принесёт как минимум доходность, заложенную в ставку дисконтирования (29,8%). То есть внутренняя норма доходности инвестиционного проекта превышает требуемый уровень доходности в 29,8%.

Показатель индекса доходности (PI) мы рассчитали как отношение суммы дисконтированных положительных денежных потоков, генерируемых проектом, к величине первоначальных инвестиций. Индекс доходности составил 1,06. Он больше единицы, значит проект эффективен.

Показатель внутренней нормы доходности (IRR) определим с помощью функции =ВСД() в программе Excel. Показатель IRR составил 33,23%.

При расчёте дисконтированного периода окупаемости (DPP) будем ориентироваться на строчку «дисконтированный суммарный денежный поток нарастающим итогом». Так, показатель дисконтированного периода окупаемости составил 3,67 лет.

Также рассчитаем по аналогии статический показатель эффективности – период окупаемости (PP). Так, показатель периода окупаемости составил 2,36 лет.

Полученные данные сведём в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Основные показатели проекта

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Планируемый годовой объем продаж, тонн		1770	1947	2142	2356
Капитальные затраты на внедрение проекта, тыс. руб.	-4850				
Чистая прибыль, тыс. руб.		1882	2204	2562	2960
Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб.	310				
Индекс доходности (PI)	1,06				
Внутренняя норма доходности (IRR), %	33,23				
Дисконтированный период окупаемости (DPP), лет	3,67				
Период окупаемости (PP), лет	2,36				

График окупаемости инвестиционного проекта представим на рисунке 3.1.

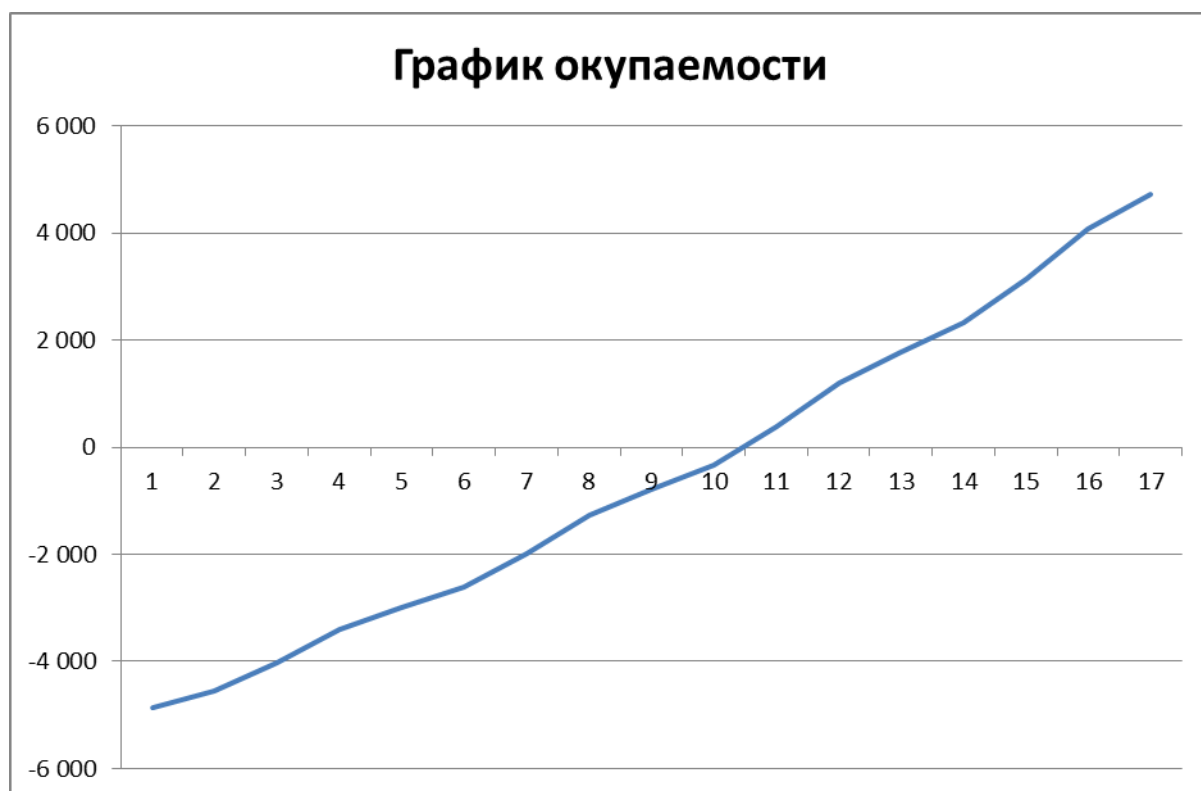


Рисунок 3.1 – График окупаемости инвестиционного проекта

Так, проект окупится уже через 2,36 лет, по окончании 10-го периода, то есть в 2019-м году.

Исследуем проект на чувствительность к изменению ряда показателей.

Целью проведения анализа чувствительности является определение того, насколько результаты проекта чувствительны к изменению отдельных факторов, оказывающих влияние на эффективности инвестиционного проекта.

В качестве факторов, способных оказать влияние на состояние финансовых показателей, выберем инвестиционные затраты, себестоимость, объем продаж.

В качестве результативного показателя, определяющего финансовую устойчивость проекта к изменяющимся факторам, выберем показатель внутренней нормы доходности (IRR).

В таблице 3.12 представлены результаты расчетов IRR при условии изменения вышеперечисленных факторов на $\pm 10\%$, $\pm 20\%$.

Таблица 3.12 – Анализ чувствительности

Изменение фактора	IRR, % (изменение капитальных затрат)	IRR, % (изменение себестоимости)	IRR, % (изменение объёма продаж)
+20%	23,36 (-29,7%)	-11,14 (-133,5%)	47,37 (+42,6%)
+10%	27,97 (-15,8%)	13,77 (-58,6%)	40,47 (+21,79%)
0	33,23 (0%)	33,23 (0%)	33,23 (0%)
-10%	39,34 (+18,4%)	50,07 (+50,7%)	25,55 (-23,1%)
-20%	46,56 (+40,1%)	65,41 (+96,8%)	17,31 (-47,9%)

Анализ чувствительности позволяет сделать следующие выводы.

Наибольшая чувствительность проекта проявляется в отношении показателя себестоимости продукции. Так, например, в случае увеличения себестоимости всего на 10% показатель IRR снизится на 58,6% в относительном выражении и составит уже величину 13,77%, которая недостаточна для реализации данного проекта, так как минимальный требуемый уровень доходности равен 29,8%. Это указывает, что необходимо особое внимание уделить себестоимости продукции и не допустить её роста.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что реализация проекта по производству сухих строительных смесей целесообразна, проект эффективен.

Заключение

В бакалаврской работе была проведена оценка эффективности инвестиционного проекта.

В первой главе были рассмотрены теоретические основы и методология оценки эффективности инвестиционных проектов.

Во второй главе был проведён анализ финансовой деятельности ООО «ЭВРИКА».

ООО «ЭВРИКА» осуществляет свою деятельность в г. Тольятти. Основными видами деятельности являются: производство и реализация строительных материалов; торгово-закупочная деятельность, в том числе розничная и оптовая; строительно-монтажные и ремонтные работы; оказание бытовых и коммунальных услуг; сдача в аренду имущества.

Имущество ООО «ЭВРИКА» за 2015 год увеличилось на 6398 тысяч рублей, темп роста составил 115,8%. Это связано с увеличением внеоборотных активов на 8187 тысяч рублей, а именно увеличением стоимости основных средств. Оборотные активы уменьшились на 1789 тыс.руб. Данное снижение было вызвано уменьшением дебиторской задолженности на 2259 тыс. руб.

Источники средств ООО «ЭВРИКА» за 2015 год увеличились на 6398 тысяч рублей за счет роста нераспределенной прибыли на 3828 тысяч рублей, темп роста составил 111,2%, а также увеличения суммы долгосрочных обязательств на 2102 тысячи рублей и роста величины краткосрочных обязательств на 468 тысяч рублей.

Анализ ликвидности баланса показал, что абсолютной ликвидности баланс не достигает. Наиболее ликвидные активы не покрывают наиболее срочные обязательства. Ликвидность баланса на протяжении всего анализируемого периода можно охарактеризовать как недостаточную. Однако уровень текущей ликвидности свидетельствует о том, что в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени организации удастся поправить свою

платежеспособность. При этом перспективная ликвидность также отражает некоторый платежный излишек.

Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости, а именно трёхкомпонентный показатель позволил сделать вывод о том, что по состоянию на 2013, 2014 и 2015 годы финансовая устойчивость анализируемого предприятия оценивается как абсолютная, так как запасы и затраты намного меньше источников, предназначенных для их финансирования.

Анализ финансовых результатов деятельности компании показал снижение прибыли от продаж. Основным фактором, оказывающим негативное воздействие, является увеличение коммерческих и управленческих расходов, а также увеличение себестоимости продаж и снижение выручки. Это могло произойти из-за появления новых конкурентов, производящих аналогичную продукцию.

Таким образом, в третьей главе предприятию было предложено реализовать инвестиционный проект по производству строительной сухой смеси. Были проведены все основные расчёты по реализации проекта.

Начало для реализации данного проекта предлагается на январь 2017 года. Единовременные затраты на организацию производства составляют 4 875 тысяч рублей. Данную сумму предлагается взять в кредит под 18,5% годовых на 8 лет.

Далее была проведена калькуляция себестоимости, которая составила 4,52 руб. на 1 кг продукции. Отпускная цена была рассчитана на уровне 6,40 руб. за 1 кг продукции.

Далее был составлен финансовый план реализации данного инвестиционного проекта, на основе которого были рассчитаны показатели экономической эффективности.

Показатель чистого дисконтированного дохода (NPV) составил 310 тыс. руб. Так как величина NPV оказалась положительной, мы можем сделать вывод о том, что рассматриваемый проект эффективен, то есть принесёт как минимум доходность, заложенную в ставке дисконтирования (29,8%). Показатель

индекса доходности (PI) составил 1,06. Он больше единицы, значит проект эффективен. Показатель внутренней нормы доходности (IRR) составил 33,23%. Показатель дисконтированного периода окупаемости составил 3,67 лет.

Показатель периода окупаемости составил 2,36 лет. Так, проект окупится уже в 2019-м году.

Далее проект был исследован на чувствительность к изменению инвестиционных затрат, себестоимости, объема продаж. В качестве результативного показателя, определяющего финансовую устойчивость проекта к изменяющимся факторам, был выбран показатель внутренней нормы доходности (IRR). Был сделан вывод о том, что наибольшая чувствительность проекта проявляется в отношении себестоимости продукции. Это указывает, что необходимо особое внимание уделить себестоимости продукции и не допустить её роста.

Таким образом, был сделан вывод о том, что реализация проекта по производству сухих строительных смесей целесообразна, проект эффективен и рекомендуется предприятию к внедрению.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации
2. Гражданский кодекс Российской Федерации
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 1)
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 2)
5. О несостоятельности (банкротстве) [Электрон. ресурс]: [федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ].
6. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений [Электрон. ресурс]: [федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ].
7. Об организации проведения учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций и их платежеспособности [Электрон. ресурс]: [Постановление Правительства РФ от 21 декабря 2005 г. №792].
8. Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций [Электрон. ресурс]: [Приказ Минэкономразвития РФ от 21 апреля 2006 г. №104].
9. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ [Текст]/ В.Г. Артеменко, Н.В. Беллендир. - М.: Финансы и статистика, 2012.- 255с.
10. Баканов, М. И. Теория экономического анализа [Текст]: учебное пособие / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет; 5-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2011.– 230 с.
11. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? [Текст] / И.Т. Балабанов; изд.2-е. - М.: Финансы и статистика, 2014.- 384 с.
12. Бланк, И.А. Основы инвестиционного менеджмента [Текст]: В 2 томах. - Т. 1 / И.А. Бланк. - М.: Издательство «Омега-Л». 2013.- 521 с.

- 13.Бочаров, В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий [Текст]/ В.В.Бочаров. - М.: Финансы и статистика, 2013.- 187 с.
- 14.Бузова, И.А. и др. Коммерческая оценка инвестиций [Текст] / ИА. Бузова, Г.А. Маховикова, В.В. Терехова. - СПб.: ПИТЕР, 2013. - 432 с.
- 15.Булгаков, Ю.В. Управление портфелем инвестиций [Текст]/ Ю.В.Булгаков// Управление риском.-2014.-№1.- С.28-31.
- 16.Валдайцев, С.В. и др. Инвестиции [Текст]: учебник / С.В. Валдайцев, П.П. Воробьев; под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. - М.: ТК Велби, 2014.- 456 с.
- 17.Войтов, И.В. Экономическая эффективность инновационной деятельности: проблемы, методы и решения [Текст] / И.В. Войтов, МА. Гатих, А.В. Унукович, Я.И. Аношко // Новости науки и технологий. - 2013. - № 1.- С.42-47.
- 18.Воропаев, В. Россия в мировом сообществе управления проектами [Текст]/ В.Воропаев // Стратегия и конкурентоспособность. - 2014. - № 6. - С. 82-85.
- 19.Грузинов, В.П., Грибов, В.Д. Экономика предприятия [Текст]/ В.П.Грузинов, В.Д.Грибов.- М.: Финансы и статистика, 2013.- 397 с.
- 20.Ермолович, Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]/ Л.Л.Ермолович. –Мн.: ВГЭУ, 2014.- 487 с.
21. Ефимова, О.В. Финансовый анализ [Текст]/ О.В.Ефимова.- М.: Бух. учет, 2012. -208с.
- 22.Замятина, К.Э. Финансово-хозяйственная деятельность [Текст]: учеб. пособие/ К.Э.Замятина.- М.:ИНФРА-М, 2011.- 514 с.
- 23.Игошина, Л.Л. Инвестиции [Текст]: учеб. пособие; Под ред. д.э.н. проф. В.А. Слепова/ Л.Л.Игошина. -М: Юристъ, 2014. - 480 с.
- 24.Игошин, Н.В. Инвестиции. Организация, управление и финансирование [Текст]: учебник для ВУЗов/ Н.В.Игошин.- М.: ЮНИТИ, Финансы и кредит, 2014.- 514 с.

- 25.Ильенкова, С.Д. и др. Инновационный менеджмент [Текст] / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин. - М.: Юнити-Дана, 2013. - 343 с.
- 26.Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечкина; М-во образования РФ; Изд. 2-е, испр. и доп. - М. : ИД Форум, Инфра-М, 2012.- 417 с.
- 27.Киселева, Н.В. и др. Инвестиционная деятельность [Текст]: учебное пособие/ Н.В. Киселева, Е.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др.; под ред. Г.П. Подшиваленко, Н.В. Киселевой. - М.: КНОРУС, 2014.- 510 с.
- 28.Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст]/ В.В. Ковалев. - М. Финансы и статистика, 2013. - 768 с.
- 29.Ковалев, В.В. Методы оценки инвестиционных проектов [Текст]/ В.В.Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2013.- 342 с.
- 30.Крылов, Э.И. и др. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия [Текст] / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. - М. Финансы и статистика, 2012. - 608 с.
- 31.Мазур, И.И. Управление проектами [Текст]: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности 061100 «Менеджмент орг.» / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазура. - М.: Издательство «Омега-Л», 2013.- 428 с.
- 32.Михалев, О.В. Инвестиционное поведение предприятий региона [Текст]/ О.В.Михалев// Деньги и кредит.-2012.-№1.- С.51-55.
33. Моляков, Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства [Текст] / Д.С. Моляков.- М.: Финансы и статистика, 2013. – 176 с.
- 34.Мыльник, В.В. Инвестиционный менеджмент [Текст]: учеб. пособ. для вузов/ В.В.Мыльник. - М.: Академический Проект, Екатеринбург: Деловая книга, 2013.- 497 с.
- 35.Немтинова, Ю.В. Качество инвестиционных проектов промышленных производств [Текст] /Ю.В. Немтинова, Б.И. Герасимов; под науч. ред. д.э.н. проф. Б.И. Герасимова. – М.: Машиностроение, 2014. - 104 с.

36. Овсийчук, М. Ф. Финансовый менеджмент: методы инвестирования капитала [Текст] / М.Ф. Овсийчук, Л.Б. Сидельников. – М.: Юрайт, 2014.- 180 с.
37. Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом [Текст]/ Л.Н.Павлова. - М.: ИНФРА-М, 2012. – 392 с.
- 38.Ример, М.И. Экономическая оценка инвестиций [Текст] / под общ. ред. М. Римера/ М.И.Ример, . - СПб.: «Питер», 2012.- 402 с.
- 39.Рузанов, Е.С. Исследование методов сравнительного инвестиционного анализа [Текст] / Е.С. Рузанов // Вестник СамГУПС. - 2014. - № 1. - С. 92-101.
- 40.Рыжов, И.В. Анализ актуальных направлений привлечения инвестиций на отечественные предприятия [Текст]/ И.В.Рыжов// Финансы и кредит.-2013.- №24.- С.18-23.
- 41.Сафиуллин, Л.Н. Теоретико-методологические основы исследования эффективности инвестиционной деятельности [Текст] / Л.Н. Сафиуллин, Т.Н. Исаева // Вестник Казанского Государственного Аграрного Университета. - 2014. - № 4. - С. 64-67.
42. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика [Текст] / Е.С. Стоянова. - М.: Перспектива, 2014. – 193 с.
43. Уткин, Э.А. Финансовое управление [Текст]/ Э.А. Уткин. - М.: Финансы и статистика, 2011. – 307 с.
44. Финансы [Текст]: учебник; под ред. В.В.Ковалева.-М.:ООО «ТК Велби», 2012.- 367 с.
45. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник/ под ред. Семенов С.А.- Ростов н/Д.:Феникс, 2013.- 438 с.
46. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник; Рос. Акад. им. Г.В.Плеханова; под ред. С.И.Лушина.-М.: Экономистъ, 2014.- 427 с.
47. Финансы в управлении предприятием [Текст]/ под ред. Ковалевой А.Е. - М.: Финансы и статистика, 2012. – 160 с.
48. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб.пособие; под ред. проф.М.А.Ковалевой.-М.:Финансы и статистика, 2013.- 416 с.

49. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник; под ред. Л.А.Дробозиной. -Спб.: Питер, 2014.- 529 с.
50. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник для вузов; под ред. проф. Г.Б. Поляка. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2013. – 518 с.
51. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник для вузов; под ред. Е.С. Стоянова и др. – М.: Изд-во «Перспектива», 2012. – 537 с.
52. Финансы предприятий [Текст]: учебное пособие; под ред. Бородиной Ю.К. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. – 208 с.
- 53.Шепеленко, Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии [Текст]: учебное пособие для студентов экономических факультетов и вузов/ Г.И. Шепеленко. – Ростов-на-Дону: издательский центр «МарТ», 2014. – 544 с.
54. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий [Текст]/ А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. - М.: ИНФРА-М, 2012. -343 с.
55. Экономика предприятия [Текст]: учебник; под редакцией О.И. Волкова. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 416 с.
56. Alabi, Olabode, Evaluation Method for Strategic Investments. Industrial and Management Systems Engineering, 2010
57. Dana Kovanicová, The analysis of the elements constituting the operating, financial and other components result of economic activity for the period under U.S. GAAP and IAS / IFRS Acta Oeconomica Pragensia, 02/2015
58. Kaur, H. V. Managing efficiency and profitability through working capital: An empirical analysis of BSE 200 companies [Text] / H. V. Kaur, S. Singh // Asian Journal of Business Management. – 2013. – Т. 5. – №. 2. – pp. 197-207.
59. Koen Milis, Evaluation of the applicability of investment appraisal techniques for assessing the business value of IS services, 2013
60. Rampini, A. A. Collateral and capital structure [Text] / A. A. Rampini, S. Viswanathan // Journal of Financial Economics. – 2013. – Т. 109. – №. 2. – pp. 466-492.

Приложение А
(обязательное)

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «ЭВРИКА» за 2015 год

А К Т И В	Код	2015	2014	2013
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	25442	17255	15886
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190			
ИТОГО по разделу I	1100	25442	17255	15886
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	10120	9804	8976
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	10248	12507	13128
задолженность учредителей по взносам в уставный капитал	1231			
Финансовые вложения	1240			
Денежные средства	1250	1173	1019	1004
Прочие оборотные активы	1260			
ИТОГО по разделу II	1200	21541	23330	23108
БАЛАНС	1600	46983	40585	38994

П А С С И В	Код	2015	2014	2013
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	37980	34152	32987
ИТОГО по разделу III	1300	37990	34162	32997
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Долгосрочные заемные средства	1410	3427	1325	1017
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие долгосрочные обязательства	1450			
ИТОГО по разделу IV	1400	3427	1325	1017
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Краткосрочные заемные обязательства	1510	101	1147	1538
Кредиторская задолженность	1520	5465	3951	3442
Доходы будущих периодов	1530			
доходы будущих периодов, возникшие в связи с безвозмездным получением имущества и гос.помощи	1531			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие краткосрочные обязательства	1550			
ИТОГО по разделу	1500	5566	5098	4980
БАЛАНС	1700	46983	40585	38994

Приложение Б (обязательное)

Таблица Б.1 – Отчёт о финансовых результатах ООО «ЭВРИКА» за 2015 год

Показатель	Код	за 2015 г.	за 2014 г.
Выручка	2110	48960	50033
Себестоимость продаж	2120	39328	37990
Валовая прибыль	2100	9632	12043
Коммерческие расходы	2210	1900	1888
Управленческие расходы	2220	4201	3823
Прибыль (убыток) от продаж	2200	3531	6332
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		
Проценты к уплате	2330	836	318
Прочие доходы	2340	434	18
Прочие расходы	2350	745	150
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2384	5882
Текущий налог на прибыль	2410	53	291
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
Изменение отложенных налоговых активов	2450		
Прочее	2460	152	
Чистая прибыль (убыток)	2400	2179	5591

Таблица Б.2 – Отчёт о финансовых результатах ООО «ЭВРИКА» за 2014 год

Показатель	Код	за 2014 г.	за 2013 г.
Выручка	2110	50033	49884
Себестоимость продаж	2120	37990	37621
Валовая прибыль	2100	12043	12263
Коммерческие расходы	2210	1888	1780
Управленческие расходы	2220	3823	3220
Прибыль (убыток) от продаж	2200	6332	7263
Доходы от участия в других организациях	2310		
Проценты к получению	2320		
Проценты к уплате	2330	318	278
Прочие доходы	2340	18	15
Прочие расходы	2350	150	81
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5882	6919
Текущий налог на прибыль	2410	291	154
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
Изменение отложенных налоговых активов	2450		
Прочее	2460		
Чистая прибыль (убыток)	2400	5591	6765

Приложение В (обязательное)

Таблица В.1 - Состав, динамика и структура имущества ООО «ЭВРИКА» за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 год		2014 год		Изменения 2013-2014 гг			2015 год		Изменения 2014-2015 гг		
	Абс. зн., тыс.руб.	Уд. Вес, %	Абс. зн., тыс.руб.	Уд. Вес, %	Абс. отклон., тыс. руб.	Структ. дин., п.п.	Темп роста, %	Абс. зн., тыс.руб.	Уд. Вес, %	Абс. отклон., тыс. руб.	Структ. дин., п.п.	Темп роста, %
Всего имущество:	38994	100,0	40585	100,0	1591	0,0	104,1	46983	100,0	6398	0,0	115,8
Внеоборотные активы, в т.ч.:	15886	40,7	17255	42,5	1369	1,8	108,6	25442	54,2	8187	11,6	147,4
Основные средства	15886	40,7	17255	42,5	1369	1,8	108,6	25442	54,2	8187	11,6	147,4
Оборотные активы, в т.ч.:	23108	59,3	23330	57,5	222	-1,8	101,0	21541	45,8	-1789	-11,6	92,3
Запасы	8976	23,0	9804	24,2	828	1,1	109,2	10120	21,5	316	-2,6	103,2
Дебиторская задолженность	13128	33,7	12507	30,8	-621	-2,8	95,3	10248	21,8	-2259	-9,0	81,9
Денежные средства и денежные эквиваленты	1004	2,6	1019	2,5	15	-0,1	101,5	1173	2,5	154	0,0	115,1

Таблица В.2 - Состав, динамика и структура источников средств ООО «ЭВРИКА» за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 год		2014 год		Изменения 2013-2014 гг			2015 год		Изменения 2014-2015 гг		
	Абс. зн., тыс.руб.	Уд. Вес, %	Абс. зн., тыс.руб.	Уд. Вес, %	Абс. отклон., тыс. руб.	Структ. дин., п.п.	Темп роста, %	Абс. зн., тыс.руб.	Уд. Вес, %	Абс. отклон., тыс. руб.	Структ. дин., п.п.	Темп роста, %
Всего источников:	38994	100,0	40585	100,0	1591	0,0	104,1	46983	100,0	6398	0,0	115,8
Капитал и резервы, в т.ч.	32997	84,6	34162	84,2	1165	-0,4	103,5	37990	80,9	3828	-3,3	111,2
Уставный капитал	10	0,0	10	0,0	0	0,0	100,0	10	0,0	0	0,0	100,0
Нераспределенная прибыль	32987	84,6	34152	84,1	1165	-0,4	103,5	37980	80,8	3828	-3,3	111,2
Долгосрочные обязательства, в том числе	1017	2,6	1325	3,3	308	0,7	130,3	3427	7,3	2102	4	258,6
Заемные средства	1017	2,6	1325	3,3	308	0,7	130,3	3427	7,3	2102	4	258,6
Краткосрочные обязательства, в том числе	4980	12,8	5098	12,6	118	-0,2	102,4	5566	11,8	468	-0,8	109,2
Заемные средства	1538	3,9	1147	2,8	-391	-1,1	74,6	101	0,2	-1046	-2,6	8,8
Кредиторская задолженность	3442	8,8	3951	9,7	509	0,9	114,8	5465	11,6	1514	1,9	138,3

Приложение Г
(обязательное)

Таблица Г.1 - График погашения кредита

Период (месяц)	Основной долг	Начисленные проценты	Сумма платежа	Остаток задолженности
0				4 875 000,00р.
1	-22 477,52р.	-75 156,25р.	-97 633,77р.	4 852 522,48р.
2	-22 824,05р.	-74 809,72р.	-97 633,77р.	4 829 698,42р.
3	-23 175,92р.	-74 457,85р.	-97 633,77р.	4 806 522,50р.
4	-23 533,22р.	-74 100,56р.	-97 633,77р.	4 782 989,28р.
5	-23 896,02р.	-73 737,75р.	-97 633,77р.	4 759 093,26р.
6	-24 264,42р.	-73 369,35р.	-97 633,77р.	4 734 828,84р.
7	-24 638,50р.	-72 995,28р.	-97 633,77р.	4 710 190,34р.
8	-25 018,34р.	-72 615,43р.	-97 633,77р.	4 685 172,00р.
9	-25 404,04р.	-72 229,73р.	-97 633,77р.	4 659 767,96р.
10	-25 795,69р.	-71 838,09р.	-97 633,77р.	4 633 972,27р.
11	-26 193,37р.	-71 440,41р.	-97 633,77р.	4 607 778,90р.
12	-26 597,18р.	-71 036,59р.	-97 633,77р.	4 581 181,72р.
13	-27 007,22р.	-70 626,55р.	-97 633,77р.	4 554 174,50р.
14	-27 423,58р.	-70 210,19р.	-97 633,77р.	4 526 750,91р.
15	-27 846,36р.	-69 787,41р.	-97 633,77р.	4 498 904,55р.
16	-28 275,66р.	-69 358,11р.	-97 633,77р.	4 470 628,89р.
17	-28 711,58р.	-68 922,20р.	-97 633,77р.	4 441 917,31р.
18	-29 154,22р.	-68 479,56р.	-97 633,77р.	4 412 763,09р.
19	-29 603,68р.	-68 030,10р.	-97 633,77р.	4 383 159,41р.
20	-30 060,07р.	-67 573,71р.	-97 633,77р.	4 353 099,35р.
21	-30 523,49р.	-67 110,28р.	-97 633,77р.	4 322 575,85р.
22	-30 994,06р.	-66 639,71р.	-97 633,77р.	4 291 581,79р.
23	-31 471,89р.	-66 161,89р.	-97 633,77р.	4 260 109,90р.
24	-31 957,08р.	-65 676,69р.	-97 633,77р.	4 228 152,82р.
25	-32 449,75р.	-65 184,02р.	-97 633,77р.	4 195 703,07р.
26	-32 950,02р.	-64 683,76р.	-97 633,77р.	4 162 753,05р.
27	-33 458,00р.	-64 175,78р.	-97 633,77р.	4 129 295,05р.
28	-33 973,81р.	-63 659,97р.	-97 633,77р.	4 095 321,24р.
29	-34 497,57р.	-63 136,20р.	-97 633,77р.	4 060 823,67р.
30	-35 029,41р.	-62 604,36р.	-97 633,77р.	4 025 794,26р.
31	-35 569,45р.	-62 064,33р.	-97 633,77р.	3 990 224,81р.
32	-36 117,81р.	-61 515,97р.	-97 633,77р.	3 954 107,00р.
33	-36 674,62р.	-60 959,15р.	-97 633,77р.	3 917 432,38р.
34	-37 240,03р.	-60 393,75р.	-97 633,77р.	3 880 192,35р.
35	-37 814,14р.	-59 819,63р.	-97 633,77р.	3 842 378,21р.
36	-38 397,11р.	-59 236,66р.	-97 633,77р.	3 803 981,10р.
37	-38 989,07р.	-58 644,71р.	-97 633,77р.	3 764 992,04р.
38	-39 590,15р.	-58 043,63р.	-97 633,77р.	3 725 401,89р.
39	-40 200,50р.	-57 433,28р.	-97 633,77р.	3 685 201,39р.
40	-40 820,25р.	-56 813,52р.	-97 633,77р.	3 644 381,14р.
41	-41 449,57р.	-56 184,21р.	-97 633,77р.	3 602 931,57р.
42	-42 088,58р.	-55 545,20р.	-97 633,77р.	3 560 842,99р.
43	-42 737,45р.	-54 896,33р.	-97 633,77р.	3 518 105,55р.
44	-43 396,31р.	-54 237,46р.	-97 633,77р.	3 474 709,23р.
45	-44 065,34р.	-53 568,43р.	-97 633,77р.	3 430 643,89р.
46	-44 744,68р.	-52 889,09р.	-97 633,77р.	3 385 899,21р.
47	-45 434,50р.	-52 199,28р.	-97 633,77р.	3 340 464,72р.
48	-46 134,94р.	-51 498,83р.	-97 633,77р.	3 294 329,77р.

49	-46 846,19p.	-50 787,58p.	-97 633,77p.	3 247 483,58p.
50	-47 568,40p.	-50 065,37p.	-97 633,77p.	3 199 915,18p.
51	-48 301,75p.	-49 332,03p.	-97 633,77p.	3 151 613,43p.
52	-49 046,40p.	-48 587,37p.	-97 633,77p.	3 102 567,03p.
53	-49 802,53p.	-47 831,24p.	-97 633,77p.	3 052 764,50p.
54	-50 570,32p.	-47 063,45p.	-97 633,77p.	3 002 194,18p.
55	-51 349,95p.	-46 283,83p.	-97 633,77p.	2 950 844,23p.
56	-52 141,59p.	-45 492,18p.	-97 633,77p.	2 898 702,64p.
57	-52 945,44p.	-44 688,33p.	-97 633,77p.	2 845 757,19p.
58	-53 761,68p.	-43 872,09p.	-97 633,77p.	2 791 995,51p.
59	-54 590,51p.	-43 043,26p.	-97 633,77p.	2 737 405,00p.
60	-55 432,11p.	-42 201,66p.	-97 633,77p.	2 681 972,88p.
61	-56 286,69p.	-41 347,08p.	-97 633,77p.	2 625 686,19p.
62	-57 154,45p.	-40 479,33p.	-97 633,77p.	2 568 531,75p.
63	-58 035,58p.	-39 598,20p.	-97 633,77p.	2 510 496,17p.
64	-58 930,29p.	-38 703,48p.	-97 633,77p.	2 451 565,88p.
65	-59 838,80p.	-37 794,97p.	-97 633,77p.	2 391 727,08p.
66	-60 761,32p.	-36 872,46p.	-97 633,77p.	2 330 965,76p.
67	-61 698,05p.	-35 935,72p.	-97 633,77p.	2 269 267,71p.
68	-62 649,23p.	-34 984,54p.	-97 633,77p.	2 206 618,48p.
69	-63 615,07p.	-34 018,70p.	-97 633,77p.	2 143 003,40p.
70	-64 595,81p.	-33 037,97p.	-97 633,77p.	2 078 407,60p.
71	-65 591,66p.	-32 042,12p.	-97 633,77p.	2 012 815,94p.
72	-66 602,86p.	-31 030,91p.	-97 633,77p.	1 946 213,08p.
73	-67 629,66p.	-30 004,12p.	-97 633,77p.	1 878 583,42p.
74	-68 672,28p.	-28 961,49p.	-97 633,77p.	1 809 911,14p.
75	-69 730,98p.	-27 902,80p.	-97 633,77p.	1 740 180,16p.
76	-70 806,00p.	-26 827,78p.	-97 633,77p.	1 669 374,17p.
77	-71 897,59p.	-25 736,19p.	-97 633,77p.	1 597 476,58p.
78	-73 006,01p.	-24 627,76p.	-97 633,77p.	1 524 470,57p.
79	-74 131,52p.	-23 502,25p.	-97 633,77p.	1 450 339,05p.
80	-75 274,38p.	-22 359,39p.	-97 633,77p.	1 375 064,67p.
81	-76 434,86p.	-21 198,91p.	-97 633,77p.	1 298 629,80p.
82	-77 613,23p.	-20 020,54p.	-97 633,77p.	1 221 016,57p.
83	-78 809,77p.	-18 824,01p.	-97 633,77p.	1 142 206,80p.
84	-80 024,75p.	-17 609,02p.	-97 633,77p.	1 062 182,05p.
85	-81 258,47p.	-16 375,31p.	-97 633,77p.	980 923,58p.
86	-82 511,20p.	-15 122,57p.	-97 633,77p.	898 412,38p.
87	-83 783,25p.	-13 850,52p.	-97 633,77p.	814 629,13p.
88	-85 074,91p.	-12 558,87p.	-97 633,77p.	729 554,22p.
89	-86 386,48p.	-11 247,29p.	-97 633,77p.	643 167,74p.
90	-87 718,27p.	-9 915,50p.	-97 633,77p.	555 449,47p.
91	-89 070,60p.	-8 563,18p.	-97 633,77p.	466 378,87p.
92	-90 443,77p.	-7 190,01p.	-97 633,77p.	375 935,11p.
93	-91 838,11p.	-5 795,67p.	-97 633,77p.	284 097,00p.
94	-93 253,95p.	-4 379,83p.	-97 633,77p.	190 843,05p.
95	-94 691,61p.	-2 942,16p.	-97 633,77p.	96 151,44p.
96	-96 151,44p.	-1 482,33p.	-97 633,77p.	0,00p.
ИТОГО	-4 875 000,00p.	-4 497 842,37p.	-9 372 842,37p.	

Приложение Д (обязательное)

Таблица Д.1 – Расчёт финансовых результатов на прогнозный период

Показатели	2017				2018				2019				2020			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Объем продаж, тонн	350,00	480,00	540,00	400,00	385,00	528,00	594,00	440,00	423,50	580,80	653,40	484,00	465,85	638,88	718,74	532,40
Выручка от реализации продукции, тыс.р.	2240,00	3072,00	3456,00	2560,00	2464,00	3379,20	3801,60	2816,00	2710,40	3717,12	4181,76	3097,60	2981,44	4088,83	4599,94	3407,36
Общие затраты, тыс.р.	1582,00	2169,60	2440,80	1808,00	1740,20	2386,56	2684,88	1988,80	1914,22	2625,22	2953,37	2187,68	2105,64	2887,74	3248,70	2406,45
Прибыль от продаж, тыс.р.	658,00	902,40	1015,20	752,00	723,80	992,64	1116,72	827,20	796,18	1091,90	1228,39	909,92	875,80	1201,09	1351,23	1000,91
Прочие расходы, тыс.р.:																
- налог на имущество, тыс.р.	24,39	24,39	24,39	24,39	21,81	21,81	21,81	21,81	19,23	19,23	19,23	19,23	16,65	16,65	16,65	16,65
- выплаты процентов по кредиту, тыс.р.	224,42	221,21	217,84	214,32	210,62	206,76	202,71	198,48	194,04	189,40	184,54	179,45	174,12	168,54	162,70	156,59
Прибыль до налогообложения, тыс.р.	409,18	656,80	772,97	513,29	491,36	764,07	892,19	606,91	582,91	883,27	1024,62	711,24	685,03	1015,90	1171,88	827,67
Налог на прибыль, тыс.р.	81,84	131,36	154,59	102,66	98,27	152,81	178,44	121,38	116,58	176,65	204,92	142,25	137,01	203,18	234,38	165,53
Чистая прибыль, тыс.р.	327,35	525,44	618,37	410,63	393,09	611,25	713,76	485,53	466,32	706,62	819,70	568,99	548,02	812,72	937,50	662,14
Всего чистая прибыль, тыс.р.	1881,79				2203,63				2561,63				2960,38			

Приложение Е (обязательное)

Таблица Е.1 – Анализ эффективности инвестиционного проекта

		2016	2017				2018				2019				2020				
Анализ проекта	Ед.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Итого
Инвестиции в проект	тыс. руб.	-4 875	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-4 875
Чистый денежный поток за период	тыс. руб.	0	327	525	618	411	393	611	714	486	466	707	820	569	548	813	938	662	9 607
Суммарный денежный поток	тыс. руб.	-4 875	327	525	618	411	393	611	714	486	466	707	820	569	548	813	938	662	
Суммарный денежный поток нарастающим итогом	тыс. руб.	-4 875	-4 548	-4 022	-3 404	-2 993	-2 600	-1 989	-1 275	-790	-323	383	1 203	1 772	2 320	3 133	4 070	4 732	
Ставка дисконтирования (за год)	%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	29,80%	
Ставка дисконтирования (за период)	%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	7,45%	
Функция дисконтирования		1,0000	0,9307	0,8661	0,8061	0,7502	0,6982	0,6498	0,6047	0,5628	0,5238	0,4875	0,4537	0,4222	0,3929	0,3657	0,3403	0,3167	
Дисконтированные инвестиции в проект	тыс. руб.	-4 875	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-4 875
Дисконтированный чистый денежный поток за период	тыс. руб.	0	305	455	498	308	274	397	432	273	244	344	372	240	215	297	319	210	5 185
Дисконтированный суммарный денежный поток (NPV)	тыс. руб.	-4 875	305	455	498	308	274	397	432	273	244	344	372	240	215	297	319	210	310
Дисконтированный суммарный денежный поток нарастающим итогом	тыс. руб.	-4 875	-4 570	-4 115	-3 617	-3 309	-3 034	-2 637	-2 205	-1 932	-1 688	-1 344	-972	-731	-516	-219	100	310	
NPV=5185-4875=310 тыс. руб.																			
PI=5185/4875=1,06																			
IRR=33,23%																			
DPP=3,5+219/319/4=3,67 лет																			
PP=2,25+323/707/4=2,36 лет																			

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 __ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру « ____ » _____ 2016 г.

Дата «__» _____ 2016 г.

Студент _____ (_____)