

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет» в г. Уссурийске
(ДВФУ)

Кафедра экономики

Кирстя Сергей Александрович

РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО РАСШИРЕНИЮ
ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ДВМ-УССУРИЙСК»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

по образовательной программе подготовки бакалавров
направлению подготовки 38.03.01 Экономика, профиль Финансы и кредит

г. Уссурийск
2018

Автор работы _____

(подпись)
ПОДПИСЬ

« 8 » _____ 20 18 г.

Руководитель ВКР к.э.н. доцент

(должность, ученое звание)

(подпись) Жуплей И.В.
(подпись) (ФИО)

« 8 » _____ 20 18 г.

Назначен рецензент _____

(ученое звание)

Защищена в ГЭК с оценкой отлично

(фамилия, имя, отчество)

Секретарь ГЭК

(подпись) *(подпись)*
(подпись) (И.О.Фамилия)

« 23 » _____ 2018 г.

«Допустить к защите»

Заведующий кафедрой к.э.н. доцент
(ученое звание)

(подпись) Н.А.Третьяк
(подпись) (и.о.ф.)

« 20 » _____ 2018 г.

В материалах данной выпускной квалификационной работы не содержатся сведения, составляющие государственную тайну, и сведения, подлежащие экспортному контролю.



(подпись) С.В. Пишун / _____ /
Ф.И.О. Подпись

Директор Школы педагогики

_____ 2018 г.

Оглавление

Введение.....	4
1 Теоретические основы инвестиционного проектирования и подходы к его оценке	
1.1 Роль инвестиционного проектирования в деятельности предприятия	6
1.2 Методы оценки эффективности инвестиционного проекта.....	11
1.3 Особенности инвестирования в расширение деятельности предприятия .	18
2 Разработка инвестиционного проекта по расширению деятельности ООО «ДВМ Уссурийск» и обоснование его целесообразности	
2.1 Анализ организационно-экономических условий осуществления инвестиционно – проектной деятельности предприятия	24
2.2 Анализ финансовых условий осуществления инвестиционно – проектной деятельности предприятия.....	35
2.3 Экономическое обоснование целесообразности инвестиционного проекта и производственный план	43
2.4 Финансовый план и оценка эффективности инвестиционного проекта....	53
Заключение	57
Список использованных источников	59
Приложения	63

Введение

Актуальность выпускной квалификационной работы заключается в том, что именно в кризисный период создаются принципиально новые инвестиционные проекты, требующие тщательной проверки условий для эффективности реализации. Эффективные вложения, или, другими словами, инвестиции, всегда были одними из самых значительных проблем. В наше время эта проблема также остается одной из самых сложных, как для простых граждан или предприятий, так и для финансовых учреждений или целых государств. Важность в осуществлении инвестиционной деятельности может быть следствием различных факторов, но, как правило, наиболее важным из них является стремление к росту. То есть основная цель инвестиций – обеспечить реализацию наиболее эффективных форм капиталовложений, направленных на расширение экономических возможностей предприятия. Инвестиционные решения основаны на оценке инвестиционных качеств предлагаемых инвестиционных объектов, которые в соответствии с методологией современного инвестиционного анализа проводятся в соответствии с определенным набором контрольных показателей эффективности. Определение значений показателей эффективности инвестиций позволяет оценить рассматриваемый инвестиционный объект с позиции приемлемости для его дальнейшей реализации.

Оценка эффективности инвестиций является наиболее ответственным этапом принятия инвестиционного решения, от результатов которого в значительной мере зависит степень реализации цели инвестирования.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка инвестиционного проекта по расширению предприятия.

При выполнении выпускной квалификационной работы были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть роль инвестиционного проектирования в деятельности предприятия;
- исследовать методы оценки эффективности инвестиционного проекта;

- выявить особенности инвестирования в расширение деятельности предприятия;
- провести анализ организационно-экономических условий осуществления инвестиционно – проектной деятельности предприятия;
- провести анализ финансовых условий осуществления инвестиционно – проектной деятельности предприятия;
- представить экономическое обоснование целесообразности инвестиционного проекта и производственный план;
- разработать финансовый план и оценка эффективности инвестиционного проекта.

Объектом исследования является инвестиционная деятельность ООО «ДВМ Уссурийск». Предметом исследования является процесс разработки инвестиционного проекта расширения ООО «ДВМ Уссурийск».

В ходе исследования использовались методы и приемы: сравнения, построения аналитических таблиц, группировки, коэффициентов, моделирования взаимосвязей.

Теоретико-методологическую основу исследования составили исследования В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялиной, Игошина Н.В., Г.В. Савицкой и др.

В качестве эмпирической базы исследования использовалась информация оперативного, статистического и бухгалтерского отчета исследуемого предприятия за 2015 - 2017 гг.

Практическая значимость исследования заключается в том, что разрабатываемый инвестиционный проект может быть с успехом реализован в ООО «ДВМ Уссурийск», что позволит расширить деятельность предприятия и получить большую прибыль.

Выпускная квалификационная работа включает введение, две главы, заключение, список использованных источников и приложения.

1 Теоретические основы инвестиционного проектирования и подходы к его оценке

1.1 Роль инвестиционного проектирования в деятельности предприятия

Международная практика показывает позитивные тенденции в формировании секторов экономики, государств и земель, доступных только с достаточным объемом инвестиционных ресурсов и их эффективным применением. Благодаря накоплению капитала, обеспечению доступа к передовым технологиям и управлению, инвестиции инициируют процесс расширенного воспроизводства продукции, создают новые ценности и в полной мере способствуют оживленным динамическим финансовым сдвигам.

Проект является организационной моделью для реализации инвестиционных процессов. Как считает В.Д. Базилевич, проект инвестирования – это заблаговременно проработанное создание и совершенствование материальных объектов, технологических операций, общетехнической и организационных документов для них, физических, экономических, трудовых и других ресурсов, а также административных решений, и мероприятий по их выполнению [2, с.48].

Автор несколько снижает концепцию инвестиционного проекта. Он рассматривает инвестиционный проект как способ проектирования, строительства или улучшения производства, результатом которого являются материальные объекты.

Определение В.П. Савчук гласит: «Инвестиционный проект – это специально разработанное предложение о внесении изменений в деятельность предприятия, преследующего конкретную цель» [32, с. 56].

Авторы В.П. Семенов и В.П. Попов считают, что инвестиционный проект представляет собой смежную деятельность с целью инвестирования денег в течение ограниченного периода времени, чтобы максимизировать прибыль в будущем [30, с.38].

Анализируя определения авторов, можно прояснить экономическую сущность инвестиционного проекта, поэтому можно сказать, что важными

компонентами проекта являются: точная ориентация на результат всех выполненных мероприятий и необходимость их достижения, даже в условиях ограниченных ресурсов.

Наиболее значимое и обобщающее определение инвестиционного проекта будет звучать так: инвестиционный проект представляет собой совокупность взаимосвязанных видов деятельности (расчетных, организационных, правовых, технических), которые обеспечивают определенные направления для стратегического развития организации, обеспечивают обоснование необходимости для денежных вложений, а также помогают определять стратегию управления, достигать определенных результатов, в условиях недостающих ресурсов и в определенное время.

Для реализации инвестиционного проекта потребуются значительные денежные средства с более высоким уровнем инвестиционных рисков. Такой проект необходим потенциальным инвесторам, его кредиторам и партнерам, которые в будущем будут вносить часть инвестиционных займов для получения прибыли или других выгод. Поэтому можно сказать, что инвестиционный проект является интегрированной структурой.

В современной рыночной экономике инвестиционная деятельность является ключевым фактором обеспечения конкурентоспособности предприятия как на отраслевом рынке, так и на международном уровне [35, с.84].

Важность инвестиционных проектов в развитии любого предприятия может определяться той ролью, которую они выполняют в своей деятельности:

- содействовать реализации стратегических целей развития;
- обеспечить формирование производственного и экономического потенциала;
- помочь сформировать долгосрочную структуру капитала;
- обеспечить расширение производства;
- разрешить оптимизацию инвестиционной деятельности с целью максимизации отдачи от инвестиций в сочетании с минимизацией рисков;
- содействовать оптимизации структуры активов;

- способствовать повышению рыночной стоимости предприятия, повышению его финансовой стабильности и платежеспособности;
- помощь в решении социальных проблем и т. д.

Реализованные инвестиционные цели предполагают формирование таких инвестиционных проектов, которые предоставили бы инвесторам и другим участникам проекта исчерпывающую информацию для принятия инвестиционных решений. Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, другое имущество, в том числе имущественные права, другие права, имеющие денежную стоимость, инвестированные в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности с целью получения прибыли и (или) достижения другого полезного эффекта. Инвестиционная деятельность – это инвестиции в осуществление практических действий с целью получения прибыли и (или) достижения другого полезного эффекта [41, с.12].

Предприятия, которые становятся объектами инвестиций, могут развиваться по различным траекториям: некоторые из них планируют развивать и организовывать производство новых продуктов, другие – приобретать новое технологическое оборудование и, как следствие, сокращать текущие издержки производства, а в-третьих – создавать новые структуры продаж и создания сети обслуживания клиентов. Несмотря на различия в этих областях, общей для них является необходимость инвестиционного проекта.

Таким образом, инвестиционный проект – это, прежде всего, комплексный план мероприятий, включая проектирование, строительство, приобретение технологий и оборудования, обучение персонала и т. д., направленные на создание новой или модернизацию текущего производства товаров (продуктов, работ, услуги) с целью получения экономических выгод. Это система, объединяющая организационные и юридические и финансовые бухгалтерские документы, необходимые для осуществления любых действий и самих мероприятий, выполняемых для достижения конкретных целей.

Существуют различные классификации инвестиционных проектов. В зависимости от характеристик, лежащих в основе классификации, можно выделить следующие типы инвестиционных проектов:

1) по отношению друг к другу: независимые, допускающие одновременную и раздельную реализацию, а характеристики их реализации не влияют друг на друга; альтернативный (взаимоисключающий), т.е. не допускающий одновременной реализации набора альтернативных проектов, может быть реализован только один; взаимодополняющие, осуществление которых может происходить только вместе;

2) по срокам реализации (создание и функционирование): краткосрочные (до 3 лет), среднесрочные (от 3 до 5 лет), долгосрочные (более 5 лет);

3) по масштабам (размер инвестиций): небольшие проекты, деятельность которых ограничена одной небольшой компанией, реализующей проект (в основном они планируют расширить производство и увеличить ассортимент продукции, и они отличаются относительно короткими сроками реализации); проекты среднего размера чаще всего являются проектами реконструкции и технического перевооружения уже созданного производства продукции (они реализуются поэтапно, по отдельным отраслям промышленности, в соответствии со строго разработанными графиками получения всех видов ресурсов); крупные проекты - проекты крупных предприятий, основанные на прогрессивной идее производства продуктов, необходимых для удовлетворения спроса на внутреннем и внешнем рынках; мегапроекты – целевые инвестиционные программы, содержащие набор взаимосвязанных окончательных проектов (такие программы могут быть международными, государственными, региональными);

4) по основной цели (по назначению): коммерческие проекты, основной целью которых является получение прибыли; например, социальные проекты, направленные на решение проблем безработицы в регионе, снижение уровня преступности и т.д.; экологические, основой которой является улучшение окружающей среды;

5) в зависимости от степени влияния результатов реализации инвестиционного проекта на внутренний или внешний рынок финансовых, материальных продуктов и услуг, труда, а также на экологическую и социальную ситуацию: глобальные проекты, реализация которых имеет значительное воздействие на экономическую, социальную или экологическую

ситуацию на земле; национальные экономические проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране; крупномасштабные проекты, реализация которых существенно влияет на одну и ту же ситуацию только в одной стране; местные проекты, реализация которых не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в определенных регионах или городах, уровень и структуру цен на товарных рынках;

б) особенностью инвестиционного процесса является взаимосвязь с некоторой неопределенностью, степень которой может значительно различаться, поэтому, в зависимости от величины риска, инвестиционные проекты делятся на следующие: надежные проекты, характеризующиеся высокой вероятностью получения гарантированных результатов (например, проекты, осуществляемые в соответствии с государственным заказом); проекты риска, характеризующиеся высокой степенью неопределенности как по затратам, так и по результатам (например, проекты, связанные с созданием новых отраслей и технологий).

7) по характеру денежных потоков: проекты с обычными (повторяющимися) и внеочередными денежными потоками;

8) для выбранной схемы финансирования: проекты, финансируемые из собственных источников (чистая прибыль и амортизационные отчисления); проекты, финансируемые из источников с рынка капитала; проектов со смешанными (комбинированными) источниками финансового обеспечения [33, с.1176].

Реализуя любой инвестиционный проект, инвесторы преследуют определенную цель. Разнообразие проектов можно объединить в четыре группы исходя из целей:

- сохранение продукции на рынке;
- расширение объемов производства и улучшение качества продукции;
- выпуск новой продукции;
- решение социальных и экономических задач.

Таким образом, рассмотрев суть инвестиционного проекта, мы видим, что

это комплексный план мер, включая проектирование, строительство, приобретение технологий и оборудования, обучение персонала и т.д., направленные на создание новой или модернизацию существующего производства товаров (продуктов, услуг) для получения экономических выгод.

Роль и значение инвестиционного проекта – способность реализовать стратегические цели развития, обеспечить формирование производственного и экономического потенциала, сформировать долгосрочную структуру капитала, обеспечить расширение производства, оптимизировать инвестиционную деятельность, чтобы максимизировать отдачу от инвестиций в сочетании с минимизацией рисков.

Существуют определенные методы оценки эффективности инвестиционного проекта, которые обсуждаются ниже.

1.2 Методы оценки эффективности инвестиционного проекта

Инвестиционные решения должны быть эффективными и финансово обоснованными, и с этой точки зрения подлежат обязательной оценке. Поскольку это, как правило, определенный период времени в будущем и необходимо иметь в виду два аспекта: абсолютную величину прибыльности и вероятность ее достижения. Определение эффективности инвестиционных затрат требует оценки с точки зрения их прибыльности. Принятие эффективного инвестиционного решения определяется с использованием статистических методов и методов дисконтирования.

Статические методы являются наименее трудоемкими, упрощенными. Диапазон вычислений здесь ограничен одним периодом (предполагается, что затраты и результаты будут одинаковыми с периода в периоде). Областью применения статических методов является принятие решения о покупке конкретной машины, оборудования, производственной линии, замена изношенного оборудования. Исходным параметром для экономических расчетов является производительность, мощность оборудования. Ограничение этих методов заключается в том, что фактор времени не учитывается при расчетах [17, с.66].

Статистические методы включают такие давно известные показатели, как

период окупаемости и простую (годовую) норму прибыли. Они широко использовались в отечественной и зарубежной практике до общего признания концепции, основанной на дисконтировании денежных поступлений.

Срок окупаемости представляет собой период времени с начала реализации проекта по данному бизнес-плану до момента, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат приобретет положительное значение. Период возврата (окупаемости) инвестиций (Ток) определяют, как отношение величины начальных инвестиций (капитальных вложений) (К) к ожидаемой чистой прибыли (П) или разности между годовыми доходами (Д) и затратами (З) (без амортизации), т. е. [34, с.65]:

$$T_{ок} = PB = \frac{K}{Д - З + А} = \frac{K}{П + А}, \quad (1)$$

где А - сумма амортизационных отчислений на полное восстановление.

Динамические методы оценки эффективности применяют, когда объем производства, выручка, себестоимость и прочие составляющие притоков и оттоков средств изменяются из периода в период (например, когда диапазон планирования не представляется возможным ограничить одним отдельно взятым отрезком времени). Динамические методы основаны на теории денежных потоков и учитывают фактор времени. К таковым относятся методы дисконтированной стоимости, наращенной стоимости, аннуитета.

Наиболее распространенным динамическим методом оценки эффективности является метод дисконтированной (приведенной) стоимости, а критериями служат показатели эффективности:

- чистый денежный поток (NCF_t);
- чистая дисконтированная стоимость, или текущая приведенная стоимость, чистый дисконтированный доход (NPV);
- внутренняя процентная ставка, или внутренняя норма доходности (IRR);
- индекс доходности (PI), а также норма NPV;

– период возврата капитала, или дисконтированный срок окупаемости (PBP).

Далее рассмотрим методы оценки инвестиций, базирующиеся на применении концепции дисконтирования.

1 Оценка инвестиций по чистой текущей стоимости (NPV-метод) находится по формуле [47, с.40]:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t}, \quad (2)$$

где n, t – количество временных периодов;

CF – денежный поток;

R - стоимость капитала.

Метод оценки эффективности инвестиционных проектов основан на определении чистой приведенной стоимости, которая может увеличить стоимость предприятия (фирмы, объекта) в результате реализации проекта.

Чистая приведенная стоимость представляет собой стоимость, полученную путем дисконтирования за каждый период времени различных оттоков и притоков доходов и расходов, которые накапливаются в течение всего периода деятельности инвестиционного объекта с фиксированной заданной процентной ставкой (процентной ставкой). Это один из методов оценки инвестиционных проектов, предложенных ЮНИДО. Его особенность заключается в том, что за каждый период стоимость чистого годового денежного потока уменьшается к году запуска проекта, что в сумме представляет собой чистую приведенную стоимость или чистую приведенную стоимость (в качестве разницы между дисконтированными доходами и потоками расходов).

Чистая приведенная стоимость является прямым воплощением концепции дисконтированной стоимости. Расчет выполняется, как правило, в следующей последовательности: сначала выбирается необходимая ставка дисконтирования, затем рассчитывается текущее значение ожидаемого от проекта денежного дохода и текущая стоимость инвестиций, необходимых для

проекта, текущая стоимость всех инвестиций вычитается из текущей стоимости всех доходов. Полученная разница и будет считаться чистой приведенной стоимостью [38, с.42].

Метод оценки эффективности инвестиционных проектов по чистой приведенной стоимости основан на предположении, что можно определить приемлемую ставку дисконтирования для определения текущей стоимости эквивалентов будущих доходов. Если чистая приведенная стоимость больше или равна нулю (положительная), проект может быть принят для реализации, меньше нуля (отрицательный) - он обычно отклоняется.

Метод чистой приведенной стоимости включает расчет дисконтированной суммы положительных (входящих) и отрицательных (расходов) денежных потоков от проектов. У проекта есть положительная чистая приведенная стоимость, если дисконтированная стоимость входящих потоков превышает дисконтированную стоимость исходящих потоков.

Чистая приведенная стоимость показывает, действительно ли эти инвестиции в течение жизненного цикла достигают уровня рентабельности, используемого в расчетах (E). Поскольку текущее значение зависит от времени и возможного уровня прибыльности, положительный NPV показывает, что денежный поток, вызванный инвестициями в течение всей экономической жизни проекта (объекта инвестиций), превысит начальные капитальные вложения, обеспечит требуемый уровень возврат на инвестированные средства и увеличение рыночной стоимости.

Отрицательный результат означает, что проект ниже требуемой ставки дисконтирования.

Показатель рентабельности инвестиций (PI), принятый для оценки эффективности инвестиций, представляет собой отношение приведенных доходов к приведенным на ту же дату инвестиционным расходам. Он позволяет определить, в какой мере возрастают средства инвестора в расчете на 1 ед. инвестиций. Его расчет можно выполнить по формуле [31, с.63]:

$$R = PI = \frac{\sum \frac{P_t}{(1+E)^t}}{K}, \quad (3)$$

где K – первоначальные инвестиции;

P_t – денежные поступления в t -м году, которые ожидается получить благодаря этим инвестициям.

Норма дисконта является внутренней нормой прибыли (доходности). При норме дисконта, меньшей внутренней нормы окупаемости, рентабельность будет больше единицы. Таким образом, превышение над единицей показателя рентабельности проекта означает некоторую его дополнительную доходность при данной ставке процента. Показатель рентабельности меньше единицы означает неэффективность проекта.

IRR или внутренняя норма доходности – это ставка процента, при которой приведенная стоимость всех денежных потоков инвестиционного проекта (т.е. NPV) равна нулю. Это означает, что при такой ставке процента инвестор сможет возместить свою первоначальную инвестицию, но не более того. Рассчитывается она по такой формуле [23, с.48]:

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}, \quad (4)$$

где CF_t – денежные потоки от проекта в момент времени t ;

n – количество периодов времени;

IRR – внутренняя норма доходности.

Следует обратить внимание, что понятие IRR в отличие от NPV имеет смысл только для инвестиционного проекта, т.е. когда один из денежных потоков (обычно самый первый) является отрицательным. Этот отрицательный денежный поток и будет являться первоначальной инвестицией. В противном случае мы никогда не получим NPV, равную нулю.

Традиционные (простые) методы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, такие как срок окупаемости и простая (годовая)

норма прибыли, известны давно. Доступность для понимания и относительная простота расчетов сделали их популярными даже среди работников, не обладающих специальной экономической подготовкой.

Определение простого срока окупаемости (РВ).

Этот метод заключается в определении времени, необходимого для возмещения инвестиционного периода, для которого ожидается возврат вложенных средств из поступлений, полученных от реализации инвестиционного проекта. В частности, период окупаемости понимается как период времени, в течение которого сумма чистого дохода, дисконтированного в конце проекта, равна сумме инвестиций.

Существует два подхода к расчету периода окупаемости. Во-первых, сумма первоначальных инвестиций делится на годовой (лучше среднегодовой) доход. Он используется в тех случаях, когда денежные поступления равны в годах.

Второй подход к расчету периода окупаемости включает в себя расчет суммы денежных поступлений (доходов) от реализации инвестиционного проекта на совокупную сумму, т.е. как совокупное количество.

Показатели чистой прибыли и амортизационных отчислений при определении эффективности проекта относятся только к реализации инвестиционного проекта и не должны отражать результаты текущей экономической деятельности существующей организации.

Исходя из методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов в качестве основных показателей, используемых для расчетов, рекомендуются:

- чистый доход;
- чистый дисконтированный доход;
- внутренняя норма доходности;
- индексы доходности затрат и инвестиций [21, с.95].

Условия финансовой реализуемости и показатели эффективности рассчитываются на основании денежного потока, конкретные составляющие которого зависят от оцениваемого вида эффективности.

Для инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств инвестиционного фонда РФ, ориентиром является приказ Министерства Финансов РФ об утверждении методики расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов. Методика предназначена для оценки эффективности инвестиционных проектов, используется в целях подготовки решений о предоставлении государственной поддержки для реализации инвестиционных проектов за счет средств Фонда. Методика может применяться при подготовке технико-экономических обоснований (бизнес-планов) указанных инвестиционных проектов, а также при проведении экспертизы инвестиционных проектов.

В прединвестиционных исследованиях большое внимание уделяется обоснованию экономической эффективности проекта, которое включает анализ и интегральную оценку всей имеющейся технико-экономической и финансовой информации. Оценка эффективности инвестиций занимает основополагающее место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств в операции с реальными активами.

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов – это способы определения целесообразности долгосрочного вложения капитала в различные объекты (проекты, мероприятия) с целью оценки перспектив их прибыльности и окупаемости.

На выбор метода оценки эффективности инвестиционного проекта могут оказывать влияние многие факторы: позиция оценщика проекта, сопоставимость масштабов предприятия и проекта, степень использования в проекте активов предприятия, стадия реализации проекта и т.д. Проект могут оценивать само предприятие, внешний инвестор, банк, лизинговая компания или государственное учреждение, в случае, когда предполагается государственная поддержка проекта [13, с.142].

При оценке проекта, например, банк или внешнего инвестора не интересует финансовая состоятельность отдельного проекта, их интересует финансовая состоятельность предприятия, осуществляющего инвестиционный проект. С другой стороны, предприятие при оценке проекта может ставить

вопрос о финансовой состоятельности выделенного проекта.

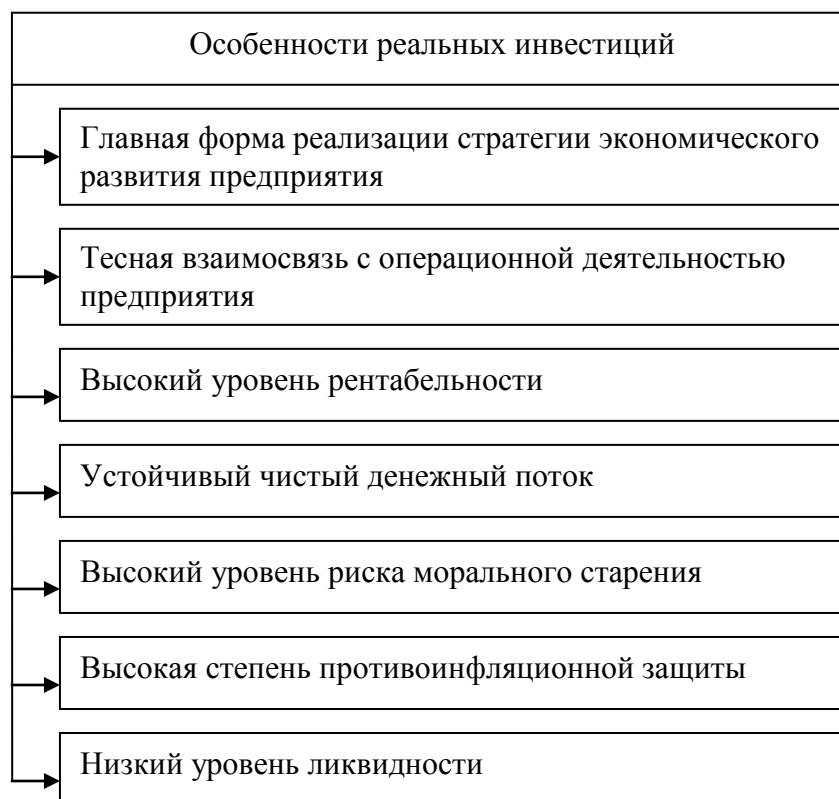
Это же касается и экономической эффективности. Если крупное предприятие реализует небольшой по объему проект, то вопросы эффективности проекта с точки зрения банка могут быть вторичны по отношению к вопросам финансовой состоятельности предприятия в целом. В то же время эффективность масштабного проекта для реализующего его предприятия будет первостепенна для принятия решения о кредитовании.

Таким образом, рассмотрев многообразие вышеуказанных методов, мы приходим к выводу, что инвестиционные проекты, включая предложения по разработке новой конструкции машин и оборудования, технологии, новых материалов и другие мероприятия, должны подвергаться детальному анализу с точки зрения конечных результатов, критерия оптимальности – показателя, выражающего предельную меру экономического эффекта принимаемого решения для сравнительной оценки возможных альтернатив и выбора из них наилучшего. Каждое направление инвестиций требует своего анализа и учета специфики, как, например, инвестиции в расширение деятельности.

1.3 Особенности инвестирования в расширение деятельности предприятия

Сегодня финансовые, кредитные, товарные, лизинговые инвестиции должны направляться туда, где от них будет получен наиболее быстрый и максимальный эффект. Очевидно, что в условиях острой конкурентной борьбы на рынке инвестиций между государствами, регионами, предприятиями победит тот, кто сумеет привлечь их достаточную массу и с наибольшим эффектом их использовать.

Основу инвестиционной деятельности предприятия составляет реальное инвестирование. На большинстве предприятий это инвестирование является в современных условиях единственным направлением расширения деятельности предприятия. Это определяет высокую роль управления реальными инвестициями в системе инвестиционной деятельности предприятия. Осуществление реальных инвестиций характеризуется рядом особенностей, представленных на Рисунке 1.



Источник: [9, с.270]

Рисунок 1 – Особенности осуществления реальных инвестиций

Рассмотрим особенности реального инвестирования более подробно.

Реальное инвестирование является главной формой реализации стратегии экономического развития предприятия. Основная цель этого развития обеспечивается осуществлением высокоэффективных реальных инвестиционных проектов, а сам процесс стратегического развития предприятия представляет собой не что иное, как совокупность реализуемых во времени этих инвестиционных проектов. Именно эта форма инвестирования позволяет предприятию успешно проникать на новые товарные и региональные рынки, обеспечивать постоянное возрастание своей рыночной стоимости.

Реальное инвестирование находится в тесной взаимосвязи с операционной деятельностью предприятия. Задачи увеличения объема производства и реализации продукции, расширения ассортимента производимых изделий и повышения их качества, снижения текущих операционных затрат решаются, как правило, в результате реального инвестирования. В свою очередь, от реализованных предприятием реальных

инвестиционных проектов во многом зависят параметры будущего операционного процесса, потенциал возрастания объемов его операционной деятельности.

Реальные инвестиции обеспечивают, как правило, более высокий уровень рентабельности в сравнении с финансовыми инвестициями. Способность генерировать большую норму прибыли является одним из побудительных мотивов к предпринимательской деятельности в реальном секторе экономики.

Реализованные реальные инвестиции обеспечивают предприятию устойчивый денежный поток. Этот чистый денежный поток формируется за счет амортизационных отчислений от основных средств и нематериальных активов даже в те периоды, когда эксплуатация реальных инвестиционных проектов не приносит предприятию прибыль. Реальные инвестиции подвержены высокому уровню риска морального старения. Риск сопровождает инвестиционную деятельность, как на стадии реализации реальных инвестиционных проектов, так и на стадии постинвестиционной эксплуатации. Стремительный технологический прогресс сформировал тенденцию к увеличению уровня этого риска в процессе реального инвестирования [1, с.12].

Реальные инвестиции имеют высокую степень противoinфляционной защиты. Опыт показывает, что в условиях инфляционной экономики темпы роста цен на многие объекты реального инвестирования не только соответствуют, но и во многих случаях даже обгоняют темпы роста инфляции, реализуя ажиотажный инфляционный спрос предпринимателя на материализованные объекты предпринимательской деятельности. Реальные инвестиции являются наименее ликвидными. Это связано с узкоцелевой направленностью большинства форм этих инвестиций, практически не имеющих в незавершенном виде альтернативного хозяйственного применения. В связи с этим компенсировать в финансовом отношении неверные управленческие решения, связанные с началом осуществления реальных инвестиций, крайне сложно. Формы реального инвестирования представлены на Рисунке 2.

1 Приобретение целостных имущественных комплексов. Оно представляет собой инвестиционную операцию крупных предприятий,

обеспечивающую отраслевую, товарную или региональную диверсификацию их деятельности.

2 Новое строительство. Представляет собой инвестиционную операцию, связанную со строительством нового объекта с законченным технологическим циклом по индивидуально разработанному или типовому проекту на специально отводимых территориях.



Источник: [4, с.84]

Рисунок 2 – Формы реального инвестирования

Реальные инвестиции осуществляются предприятиями в разнообразных формах.

3 Перепрофилирование. Это инвестиционная операция, обеспечивающая полную смену технологии производственного процесса для выпуска новой продукции.

4 Реконструкция. Представляет собой инвестиционную операцию, связанную с существенным преобразованием всего производственного процесса на основе современных научно-технических достижений и осуществляемую в целях радикального увеличения производственного потенциала предприятия, существенного повышения качества выпускаемой продукции, внедрения ресурсосберегающих технологий и т.п.

5 Модернизация. Представляет собой инвестиционную операцию, связанную с совершенствованием и приведением активной части производственных основных средств в состояние, соответствующее

современному уровню осуществления технологических процессов, путем конструктивных изменений основного парка машин, механизмов и оборудования, используемых предприятием в процессе операционной деятельности.

6 Обновление отдельных видов оборудования. Это инвестиционная операция, связанная с заменой (в связи с физическим износом) или дополнением (в связи с ростом объемов деятельности или необходимостью повышения производительности труда) имеющегося парка оборудования отдельными новыми их видами. Обновление отдельных видов оборудования характеризует в основном процесс простого воспроизводства активной части производственных основных средств.

7 Инновационное инвестирование в нематериальные активы. Представляет собой инвестиционную операцию, направленную на использование в операционной и других видах деятельности предприятия новых научных и технологических знаний в целях достижения коммерческого успеха. Инновационные инвестиции в нематериальные активы осуществляются в двух основных формах:

а) путем приобретения готовой научно–технической продукции и других прав (приобретение патентов на научные открытия, изобретения, товарные знаки; приобретение ноу-хау и т.п.);

б) путем разработки новой научно-технической продукции.

8 Инвестирование прироста запасов материальных оборотных активов. Представляет собой инвестиционную операцию, направленную на расширение объема используемых операционных оборотных активов предприятия, обеспечивающую тем самым необходимую пропорциональность (сбалансированность) в развитии внеоборотных и оборотных операционных активов в результате осуществления инвестиционной деятельности [12, с.120].

Все перечисленные формы реального инвестирования могут быть сведены к трем основным его направлениям: капитальному инвестированию или капитальным вложениям, инновационному инвестированию, инвестированию прироста запасов материальных оборотных активов.

Таким образом, теоретические основы инвестиционного проектирования

и подходы к его оценке позволяют сделать следующие выводы.

Инвестиционный проект – это комплексный план мероприятий, включающий проектирование, строительство, приобретение технологий и оборудования, подготовку кадров и т.д., направленных на создание нового или модернизацию действующего производства товаров (продукции, работ, услуг) с целью получения экономической выгоды.

Роль и значение инвестиционного проекта заключается в способности реализации стратегических целей развития, обеспечении формирования производственного и экономического потенциала, формировании долгосрочной структуры капитала, обеспечении расширения производства, оптимизации инвестиционной деятельности с целью получения максимальной отдачи от инвестиций в сочетании с минимизацией рисков.

Рассмотрев многообразие вышеуказанных методов, приходим к выводу, что инвестиционные проекты, включая предложения по разработке новой конструкции машин и оборудования, технологии, новых материалов и другие мероприятия, должны подвергаться детальному анализу с точки зрения конечных результатов, критерия оптимальности – показателя, выражающего предельную меру экономического эффекта принимаемого решения для сравнительной оценки возможных альтернатив и выбора из них наилучшего. Каждое направление инвестиций требует своего анализа и учета специфики, как, например, инвестиции в расширение деятельности.

2 Разработка инвестиционного проекта по расширению деятельности ООО «ДВМ Уссурийск» и обоснование его целесообразности

2.1 Анализ организационно-экономических условий осуществления инвестиционно – проектной деятельности предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «ДВМ Уссурийск» зарегистрировано 25 декабря 2012 г. регистратором Инспекция Федеральной налоговой службы по Ленинскому району г. Владивостока.

Юридический адрес ООО «ДВМ Уссурийск»: 692524, Приморский край, город Уссурийск, Лимичевская улица, дом 20.

Основным видом деятельности ООО «ДВМ Уссурийск» является заготовка, переработка и реализация лома черных металлов. ООО «ДВМ Уссурийск» осуществляет заготовку лома черных металлов в г. Владивосток и в г. Партизанск. На каждом участке также имеется все необходимое оборудование.

За годы своего существования, Компания успела наработать достаточно широкую сеть постоянных клиентов. Компания выделяется среди ближайших конкурентов постоянным стремлением к укреплению своих позиций на рынке торговли, работает над повышением профессионализма персонала.

Основными принципами деятельности являются:

- удовлетворение потребительского спроса на металлопродукцию;
- гибкость и отлаженность;
- максимальный комфорт сотрудничества.

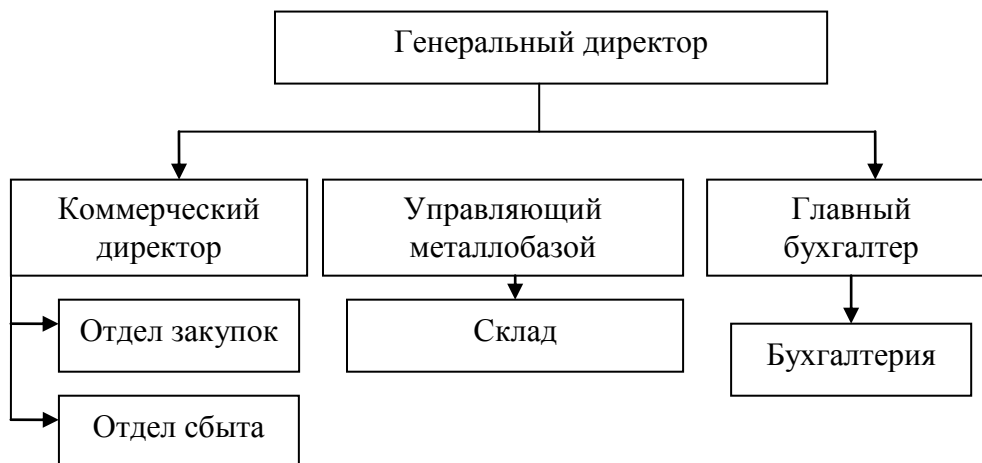
Главной целью ООО «ДВМ Уссурийск» в области качества является создание устойчивого доверия к продукции предприятия.

Стратегия предприятия – это повышение конкурентоспособности продукции, поддержание имиджа предприятия как надежного партнера, заботящегося о запросах своих клиентов.

На осуществление своей деятельности ООО «ДВМ Уссурийск» имеет лицензию.

Организационная структура управления ООО «ДВМ Уссурийск» линейно-функциональная, двухступенчатая с общей численностью 28 чел. и

представлена на Рисунке 3.



Источник: [составлено по данным штатного расписания ООО «ДВМ Уссурийск»]

Рисунок 3 – Организационная структура ООО «ДВМ Уссурийск»

Структура является эффективной, потому что отвечает необходимым показателям, в первую очередь тем, которые характеризуют эффективность системы управления: наблюдается увеличение объема выпуска реализации товаров, увеличение прибыли.

В обязанности Генерального директора входит:

- руководство производственно–хозяйственной и финансово–экономической деятельностью предприятия;
- организация работы и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений, направление их деятельности на развитие и совершенствование производства, повышение эффективности работы предприятия, рост объемов сбыта продукции и увеличение прибыли;
- принятие мер по обеспечению предприятия квалифицированными кадрами, рациональному использованию и развитию их профессиональных знаний и опыта.

Преимущества линейно–функциональной системы: стимулирует деловую и профессиональную специализацию; рациональное сочетание линейных и функциональных связей; стабильность полномочий и ответственности за персоналом. Недостатки линейно–функциональной системы управления: дублирование функций руководителя и специалистов в процессе

управленческой деятельности; неадекватность реагирования на изменения внешней и внутренней среды.

Для осуществления инвестиционно-проектной деятельности необходимо анализ организационно-экономических условий, которые включают анализ основных, оборотных фондов, кадров и финансовых результатов.

Одним из важнейших факторов увеличения объема реализации продукции на предприятиях является обеспеченность их основными средствами в необходимом количестве и ассортименте и эффективное их использование. Основные фонды принимают непосредственное участие в производственном процессе: склад, оборудование, транспортные средства и т.д.

Структуру и динамику основных фондов рассмотрим на основе данных Таблицы 1.

Таблица 1 – Структура и динамика основных фондов в ООО «ДВМ Уссурийск», 2015–2017 гг.

Группы основных фондов	2015	2016	2017	Структура, %			Изменение 2017 / 2015	
	тыс. р.	тыс. р.	тыс. р.	2015	2016	2017	тыс. р.	%
Оборудование	15880	20918	19628	71,7	71,6	66,0	3748	23,6
Транспортные средства	5316	7002	8357	24,0	22,7	28,1	3041	57,2
Производственный и хозяйственный инвентарь	421	554	535	1,9	1,9	1,8	114	27,1
Другие виды основных средств	531	701	1220	2,4	3,8	4,1	689	129,8
Итого	22148	29175	29740	100,0	100,0	100,0	7592	34,3

Источник: [составлено по данным бухгалтерской отчетности ООО «ДВМ Уссурийск»]

Согласно данным таблицы 1 рост стоимости основных средств в 2017 г. по сравнению с 2015 г. составил 34,3% или 7592 тыс. р. Данный рост произошел в связи с покупкой нового оборудования и увеличение стоимости транспортных средств. В структуре основных фондов наибольшая доля принадлежит оборудованию – в 2017 г. она достигла уровня 66%, однако это ниже по сравнению с 2015 г. на 5,6%. Данное снижение обусловлено ростом

удельного веса транспортных средств. Остальные виды основных средств имеют незначительные доли.

Таким образом, предприятие вкладывает средства в обновление оборудования, что положительно для деятельности.

Показатели эффективности использования основных средств ООО «ДВМ Уссурийск» рассмотрим на основании Таблицы 2.

Таблица 2 – Анализ эффективности использования основных фондов ООО «ДВМ Уссурийск», 2015–2017 гг.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение (+,-)	
				2016 от 2015	2017 от 2016
Объем продаж, тыс. р.	768740	356961	305667	-411779	-51294
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. р.:	22148	29175	29740	7027	565
в том числе:					
активной части	21196	27920	27985	8524	65
Прибыль до налогообложения, тыс. р.	7613	13334	19931	5721	6597
Фондоотдача, руб.	34,7	12,2	10,3	-25,2	-1,9
в том числе:					
активной части	36,3	12,8	10,9	-23,5	-1,9
Фондоемкость, руб.	0,03	0,08	0,10	0,05	0,02
Фондорентабельность, %	34,4	45,7	67,0	11,3	21,3

Источник: [составлено по данным бухгалтерской отчетности ООО «ДВМ Уссурийск»]

Расчетные данные таблицы 2 показали, что за 2015–2017 гг. на предприятии повысилась эффективность использования основных средств. Несмотря на снижение показателя фондоотдачи и роста фондоекости, происходит увеличение фондорентабельности, что говорит о росте прибыли, полученной от использования основных средств.

Чтобы выяснить насколько эффективно предприятие использует свои оборотные средства необходимо провести анализ оборотного капитала. Состав и структуру оборотных активов ООО «ДВМ Уссурийск» проведем на основании Таблицы 3.

Как видно из данных таблицы 3, оборотные средства в 2016 г. снизились на 0,4%, что обусловлено снижением дебиторской задолженности на 43,2% или на 4440 тыс. р. и является положительным моментом.

Таблица 3 – Структура и динамика оборотных средств ООО «ДВМ Уссурийск», 2015–2017 гг.

Группы основных фондов	2015	2016	2017	Структура, %			Темп прироста, %	
	тыс. р.	тыс. р.	тыс. р.	2015	2016	2017	2016 / 2015	2017 / 2016
Запасы	4294	8662	9192	29,1	58,9	50,1	101,7	6,1
Дебиторская задолженность	10271	5831	8174	69,6	39,7	44,6	-43,2	40,2
Денежные средства	18	169	101	0,12	1,15	0,55	в 9 раз	-40,2
Итого	14756	14697	18342	100,0	100,0	100,0	-0,4	24,8

Источник: [составлено по данным Приложения А]

При этом в 2016 г. произошло увеличение денежных средств в 9 раз. В 2017 г. оборотные активы выросли на 24,8% за счет роста дебиторской задолженности на 40,2%, которая составила 8174 тыс. р. и связано с ослаблением предприятием платежной дисциплины и направлено на рост численности клиентов. Также отрицательной тенденцией является снижение величины денежных средств на 40,2%, которая на конец 2017 г. составила 101 тыс. р. Таким образом, несмотря на рост оборотных активов, имеется отрицательная тенденция, вызванная большим отвлечением денежных средств в дебиторскую задолженность.

Структура оборотных активов показывает, что в основном они состоят из запасов, доля которых на конец 2017 г. составила 50,1%, при этом доля имеет рост. Доля денежных средств составляет 0,55% на конец 2017 г. и в динамике увеличивается, но при этом составляет наименьшую долю. Доля дебиторской задолженности на конец 2017 г. составляет 44,6%.

В целом, следует отметить отрицательную динамику и структуру оборотных активов, в результате значительной величины дебиторской задолженности, запасов и незначительной доли денежных средств, что создает угрозу неплатежеспособности организации.

Для оценки эффективности использования оборотных активов, проведем анализ показателей оборачиваемости оборотных средств, представленный в Таблице 4.

Исходя из данных таблицы 4 видно, что коэффициент оборачиваемости в 2016 г. снизился на 27,8 оборота, по сравнению с 2015 г., а в 2017 г. он снизился на 7,6 оборота.

Таблица 4 – Анализ оборачиваемости оборотных средств ООО «ДВМ Уссурийск», 2015–2017 гг.

Показатели	2015	2016	2017	Изменение (+,-)	
				2016 от 2015	2017 от 2016
Выручка от продаж, тыс. р.	768740	356961	305667	-411779	-51294
Средний остаток оборотных средств, тыс. р.	14756	14697	18342	-59	3645
Коэффициент оборачиваемости	52,1	24,3	16,7	-27,8	-7,6
Продолжительность одного оборота, дни	7	15	22	8	7

Источник: [составлено по данным бухгалтерской отчетности ООО «ДВМ Уссурийск»]

Соответственно увеличивается продолжительность одного оборота для превращения оборотных средств в денежные средства. Так, в 2016 г. период оборачиваемости увеличился на 8 дней, а в 2017 г. на 7 дней и показывает, что оборотным средствам для превращения в денежные средства необходим цикл равный 22 дням.

Таким образом, эффективность использования оборотных средств предприятия снизилась.

Наряду со средствами производства и материальными ресурсами живой труд является необходимым моментом процесса производства. От эффективной работы персонала организации зависит конечный результативный показатель деятельности организации.

Достаточная обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства.

В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ и, как результат, объем выполняемых работ, прибыль и ряд других

экономических показателей. Обеспеченность трудовыми ресурсами ООО «ДВМ Уссурийск» в 2015–2017 гг. определим посредством анализа состава и структуры кадров, используя данные Таблицы 5.

Таблица 5 – Состав и структура кадров ООО «ДВМ Уссурийск», 2015–2017 гг.

Категории работников	Количество работников, чел.			Структура, %			Изменение (+,-)	
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2016 / 2015	2017 / 2016
Руководители	3	3	3	12,0	11,1	10,7	0	0
Специалисты	8	9	9	32,0	33,3	32,1	1	0
Рабочие	14	15	16	56,0	55,6	57,1	1	1
Итого	25	27	28	100,0	100,0	100,0	2	1

Источник: [составлено по данным бухгалтерской отчетности ООО «ДВМ Уссурийск»]

На основании данных таблицы 5, можно сделать вывод о том, что наибольший удельный вес в общем количестве работников составляют рабочие в 2017 г., и по сравнению с 2015 г. их количество увеличилось на 2 работника, в связи с ростом объемов работ, а удельный вес вырос на 1,1%. Количество руководителей оставалось неизменным и составило 3 человека, а количество специалистов выросло на 1 работника. Таким образом, общая численность персонала увеличилась на 3 работника за счет роста штата рабочих и специалистов.

Большое значение для предприятия имеет также анализ движения рабочей силы, так как текучесть кадров оказывает существенное влияние на использование рабочего времени, организацию труда и его производительность, стабильность состава рабочей силы на предприятии являются существенные предпосылкой роста производительности труда и повышения эффективности производства.

Показатели движения рабочей силы ООО «ДВМ Уссурийск» в 2015-2017 гг. представлены в Таблице 6.

Как видно из таблицы 6, коэффициент оборота по приему в 2016 г. увеличился на 0,1 по сравнению с 2015 г., а в 2017 г. увеличился на 0,07 по сравнению с 2016 г. Коэффициент оборота по выбытию в 2016 г. увеличился на 0,07 по сравнению с 2015 г., а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. снизился на 0,1.

Таблица 6 – Показатели движения рабочей силы ООО «ДВМ Уссурийск» в 2015–2017 гг.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение	
				2016 к 2015	2017 к 2016
Число принятых	3	6	8	3	2
Число выбывших	2	4	7	2	3
Коэффициент оборота по приему персонала	0,12	0,22	0,29	0,1	0,07
Коэффициент оборота по выбытию	0,08	0,15	0,25	0,07	0,1
Коэффициент текучести кадров	0,08	0,15	0,25	0,07	0,1

Источник: [составлено по данным бухгалтерской отчетности ООО «ДВМ Уссурийск»]

Коэффициент текучести кадров в 2016 г. вырос на 0,07, а в 2017 г. показатель вырос и составил 25%. Таким образом, оценка трудовых ресурсов ООО «ДВМ Уссурийск» показывает неблагоприятную тенденцию за счет большого процента текучести кадров.

В таблице 7 проведем анализ соотношения производительности труда и средней заработной платы.

Таблица 7 – Темпы роста производительности труда и средней заработной платы ООО «ДВМ Уссурийск», 2015–2017 гг.

Показатель	2015	2016	2017	Абс. отклонение (+,-)		Темп роста, %	
				2016 / 2015	2017 / 2016	2016 / 2015	2017 / 2016
Выручка от продаж, тыс. р.	768740	356961	305667	-411779	-51294	-53,6	-14,4
Среднесписочная численность, чел.	25	27	28	2	1	8,0	3,7
Среднегодовая выработка, тыс. р.	30749,6	13220	10917	-17529,6	-2303	-57,0	-17,4
Фонд заработной платы, тыс. р.	8622	9684	10120	1062	436	12,3	4,5
Среднемесячная заработная плата, р.	28740	29889	30120	1149	231	4,0	0,8

Источник: [составлено по данным бухгалтерской отчетности ООО «ДВМ Уссурийск»]

По данным таблицы 7 можно сказать, что объем продаж снизился на 60,2% за анализируемый период, при этом численность персонала выросла на 12%. За счет этого произошло снижение производительности труда на 64,5%. При этом фонд оплаты труда увеличился на 17,4%. При этом следует отметить

рост среднемесячной заработной платы, что мотивирует работников.

Таким образом, персонал используется неэффективно, что выражается снижением производительности труда при росте заработной платы.

Поскольку получение прибыли является обязательным условием коммерческой деятельности необходимо провести анализ финансовых результатов в таблице 8.

Таблица 8 – Динамика и источники формирования прибыли ООО «ДВМ Уссурийск», 2015–2017 гг.

Показатели	2015		2016		2017		Абс. откл.		Откл. уровня	
	тыс. р.	уд. вес, %	тыс. р.	уд. вес, %	тыс. р.	уд. вес, %	2016 /2015	2017 /2016	2016 /2015	2017 /2016
Выручка	768740	100,0	356961	100,0	305667	100,0	-411779	-51294	-	-
Себестоимость	766253	99,7	351905	98,6	266257	87,1	-414348	-85648	-1,1	-11,5
Прибыль от продаж	2487	0,32	5056	1,42	39410	12,9	2569	34354	1,1	11,5
Проценты к уплате	-	-	-	-	75162	24,6	-	75162	-	24,6
Прочие доходы	5126	0,67	-	-	93162	30,5	-5126	93162	-0,67	30,5
Прочие расходы	-	-	8278	2,32	37479	12,3	8278	29201	2,32	9,98
Прибыль до налогообложения	7613	0,99	13334	3,74	19931	6,52	5721	6597	2,75	2,78
Текущий налог на прибыль	1523	0,20	2667	0,75	3986	1,3	1144	1319	0,55	0,55
Чистая прибыль	6090	0,79	10667	2,99	15945	5,2	4577	5278	2,2	2,21

Источник: [составлено по данным бухгалтерской отчетности ООО «ДВМ Уссурийск»]

Исходя из данных таблицы 8 можно сделать следующие выводы. Объем выручки снизился на 411779 тыс. р. в 2016 г. и на 51294 тыс. р. в 2017 г., что является результатом кризиса в стране. Положительной тенденцией является снижение себестоимости в выручке на 1,1% в 2016 г. и на 11,5% в 2017 г. и увеличение прибыли от продаж в выручке на 1,1% в 2016 г. и на 11,5% в 2017 г. Также положительной тенденцией является рост прочих доходов в выручке в 2017 г. Причем прочие расходы также имеют тенденцию к росту в выручке, но положительным является опережающий темп роста прочих доходов по сравнению с прочими расходами. В результате этого прибыль до налогообложения увеличилась и доля ее в выручке также имеет рост. Чистая прибыль также имеет рост в выручке. Таким образом, деятельность предприятия нельзя назвать стабильной, что выражается снижением уровня

дохода и предприятию необходимо искать дополнительные направления роста доходов. Проведем анализ себестоимости по Приморскому краю на примере организации ООО «ДВМ Уссурийск» по транспортировке и переработке черных металлов по данным Таблицы 9.

Таблица 9 - Динамика и структура расходов ООО «ДВМ Уссурийск», 2015–2017 гг.

Наименование затрат	2015		2016		2017		Темп прироста, %	
	тыс. р.	уд. вес, %	тыс. р.	уд. вес, %	тыс. р.	уд. вес, %	2016 / 2015	2017 / 2016
Материальные расходы	751096	98,0	334075	94,9	247558	92,9	-55,5	-25,9
Заработная плата	8622	1,13	9684	2,75	10120	3,81	12,3	4,5
Страховые взносы	2587	0,34	2905	0,83	3036	1,14	12,3	4,5
Амортизация	2538	0,33	3501	0,99	3569	1,34	37,9	1,9
Прочие расходы	1410	0,18	1740	0,49	1974	0,74	23,4	13,4
Итого затрат	766253	100,0	351905	100,0	266257	100,0	-54,1	-24,3

Источник: [составлено по данным бухгалтерской отчетности ООО «ДВМ Уссурийск»]

Используя данные таблицы 9, следует отметить, что в 2016 г. расходы предприятия снизились на 54,1%, а в 2017 г. их снижение составило 24,3%. В составе всех элементов затрат произошли некоторые изменения. Так, в 2016 г. на 69,2% по сравнению с 2015 г. снизились материальные затраты. Данное снижение связано со снижением объем продаж лома. В 2017 г. снижение материальных затрат составило 47,5%. Сумма затрат на оплату труда снизилась в 2016 г. на 24,9%, по сравнению с 2015 г., а в 2017 г. увеличились на 2%. Рост заработной платы связан с увеличением численности работников. Страховые взносы также имеют тенденцию к росту за счет роста заработной платы. Прочие затраты в 2016 г. увеличились на 23,4%, а в 2017 г. их рост составил 13,4%. Исходя из структуры затрат можно отметить следующее. Материальные затраты имеют значительный удельный вес во всем анализируемом периоде, но их удельный вес снижается за счет роста доли остальных статей затрат.

Составляющей понятия «результативность» являются показатели рентабельности. Расчет показателей рентабельности представлен в таблице 10.

Данные таблицы 10 позволяют сделать следующие выводы. В целом по организации наблюдается улучшение в использовании имущества. С каждого

рубля средств, вложенных в активы, организация получила в 2016 г. прибыли больше, чем в 2015 г., а в 2017 г. больше, чем в 2016 г.

Таблица 10 – Динамика коэффициентов рентабельности ООО «ДВМ Уссурийск», 2015–2017 гг.

Показатели	2015	2016	2017	Абс. изменение (+,-)	
				2016 / 2015	2017 / 2016
Исходные данные, тыс. р.					
1 Выручка от продаж	768740	356961	305667	-411779	-51294
2 Себестоимость продаж	766253	351905	266257	-414348	-85648
3 Прибыль от продаж	2487	5056	39410	2569	34354
4 Прибыль до налогообложения	7613	13334	19931	5721	6597
5 Чистая прибыль	6090	10667	15945	4577	5278
6 Имущество (активы)	36904	43872	48082	6968	4210
Коэффициенты рентабельности, %					
Рентабельность затрат (3/2)	0,32	1,44	14,80	1,12	13,36
Рентабельность продаж по налогооблагаемой прибыли (4/1)	0,99	3,74	6,52	2,75	2,78
Рентабельность продаж по прибыли от продаж (3/1)	0,32	1,42	12,89	1,1	11,47
Рентабельность продаж по чистой прибыли (5/1)	0,79	2,99	5,22	2,2	2,23
Рентабельность имущества (4/6)	20,63	30,39	41,45	9,76	11,06

Источник: [рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ДВМ Уссурийск»]

Если раньше каждый вложенный в имущество рубль приносил 20,63 коп., то в 2016 г. на 9,76 коп. больше, а в 2017 г. на 11,06 коп. больше.

Также увеличилась рентабельность продаж по чистой прибыли в 2017 г. Причиной положительных сдвигов в уровне рентабельности явились опережающие темпы роста прибыли, полученной от результатов финансово-хозяйственной деятельности (прибыли до налогообложения) и чистой прибыли, по сравнению с темпами роста стоимости имущества и объема продаж. Одновременно произошло увеличение уровня рентабельности продаж, исчисленной по прибыли от продажи. Коэффициент рентабельности продаж, исчисленный по налогооблагаемой прибыли в 2017 г. (6,52%), ниже уровня рентабельности продаж, исчисленной по прибыли от продажи (12,89%). Разница между ними объясняется влиянием прочей деятельности. Значение коэффициента рентабельности продаж, исчисленного по чистой прибыли, ниже

предыдущих показателей, поскольку отражается «давление налогового пресса» на доходы организации.

Таким образом, анализ организационно-экономических условий осуществления инвестиционно – проектной деятельности предприятия показал, что доходы предприятия имеют тенденцию к снижению, поэтому предприятию необходима разработка инвестиционного проекта по расширению деятельности. Рост прибыли создает условия для осуществления проектной деятельности.

2.2 Анализ финансовых условий осуществления инвестиционно – проектной деятельности предприятия

Анализ финансовых условий осуществления инвестиционно-проектной деятельности позволяет выявить за счет каких источников предприятие сможет осуществить инвестиционный проект. Для этих целей необходимо проведение оценки финансового состояния, который необходимо начать с оценки баланса.

Проведем анализ динамики и структуры активов ООО «ДВМ Уссурийск» по данным Приложения А в таблице 11.

Таблица 11 – Состав и структура активов ООО «ДВМ Уссурийск», 2015–2017 гг.

Средства предприятия	2015		2016		2017		Темп роста, %	
	тыс. р.	уд. вес, %	тыс. р.	уд. вес, %	тыс. р.	уд. вес, %	2016 / 2015	2017 / 2016
Внеоборотные активы, в т.ч.:	22148	60,02	29175	66,50	29740	61,85	131,73	101,94
основные средства	22148	60,02	29175	66,50	29740	61,85	131,73	101,94
Оборотные активы всего, в том числе:	14756	39,98	14697	33,50	18342	38,15	99,60	124,80
запасы	4294	11,64	8662	19,74	19192	39,92	201,72	221,57
дебиторская задолженность	10271	27,83	5831	13,29	8174	17,00	56,77	140,18
денежные средства	18	0,05	169	0,39	101	0,21	938,89	59,76
Баланс	36904	100,00	43872	100,00	48082	100,00	118,88	109,60

Источник: [составлено по данным Приложения А]

Данные таблицы 11 показывают, что общая сумма средств предприятия за 2016 г. увеличилась 18,88% и составила 43872 тыс. р. А в 2017 г. произошло

увеличение имущества предприятия на 9,6%, что свидетельствует о росте экономического потенциала предприятия. Данный рост обусловлен, как ростом основных средств за счет обновления, а также за счет роста оборотных средств на 24,8%. Оборотные активы предприятия выросли в 2017 г. за счет роста запасов в 2 раза. В 2017 г. наблюдается значительный рост дебиторской задолженности, которая на конец 2017 г. составила 8174 тыс. р., что является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции предприятия. Денежные средства снизились почти на 40,2% на конец 2017 г. В целом динамика активов показывает неблагоприятную тенденцию.

Структура средств предприятия показывает, что активы в 2017 г. состояли на 61,85% из внеоборотных активов и на 38,15% из оборотных активов. Причем следует отметить, что доля внеоборотных активов имеет тенденцию к снижению, а оборотных – к росту. В оборотных активах наибольшая доля в 2017 г. принадлежит запасам (39,92%). Денежные средства занимают незначительный удельный вес в 2017 г. в средствах предприятия и составляет 0,21%, что может угрожать платежеспособности предприятия.

В целом структуру активов ООО «ДВМ Уссурийск» нельзя назвать устойчивой, что наглядно показывают нам результаты анализа, так как наблюдается незначительная доля денежных средств, при значительной доле запасов и дебиторской задолженности, которые и замораживают денежные средства.

Динамику и структуру источников капитала в ООО «ДВМ Уссурийск» рассмотрим на основе данных таблицы 12.

Таблица 12 – Динамика и структура источников капитала ООО «ДВМ Уссурийск» за 2015–2017 гг.

Источник капитала	Сумма, тыс. р				Структура капитала, %			
	2015	2016	2017	изменение 2017 к 2015	2015	2016	2017	изменение 2017 к 2015
Уставный капитал	10	10	10	0	0,03	0,02	0,02	0
Нераспределенная прибыль	10497	14173	18771	8274	28,4	32,3	39,0	10,6

Окончание таблицы 12

Источник капитала	Сумма, тыс. р				Структура капитала, %			
	2015	2016	2017	изменение 2017 к 2015	2015	2016	2017	изменение 2017 к 2015
Итого собственный капитал	10705	14183	18781	8076	29,0	32,3	39,1	10,1
Долгосрочные займы и кредиты	5000	7878	8572	3572	13,5	18,0	17,8	4,3
Краткосрочные кредиты и займы	4293	5400	6355	2062	11,6	12,3	13,2	1,6
Кредиторская задолженность	16906	16411	14374	-2532	45,8	37,4	29,9	-15,9
Итого заемный капитал	26199	29689	29301	3102	71,0	67,7	60,9	-10,1
Всего	36904	43872	48082	11178	100,0	100,0	100,0	-

Источник: [составлено по данным Приложения А]

Данные таблицы свидетельствует о том, что основную долю капитала в 2015–2017 гг. составляет заемный капитал, представленный займами и кредитами и кредиторской задолженностью и составляет на конец 2017 г. 60,9%, однако он имеет снижение в динамике.

Доля собственного капитала имеет 39,1% и при этом растет в динамике, за счет чего происходит снижение доли заемного капитала. При этом положительной тенденцией следует отметить рост доли прибыли. В динамике следует отметить, что собственный капитал предприятия увеличился на 8076 тыс. р. за три года, а заемный на 3102 тыс. р.

Таким образом, структура источников капитала ООО «ДВМ Уссурийск» показывает положительную динамику.

Для оценки эффективности использования имущества ООО «ДВМ Уссурийск» представим анализ деловой активности в таблице 13.

Согласно данным таблицы 13 можно наблюдать следующее. Коэффициент оборачиваемости всего капитала в 2016 г. снизился на 12,7 оборотов, а в 2017 г. на 1,8 оборота. Это говорит о том, что предприятию стало необходимо больше времени для превращения общего капитала в денежные средства, т.е. эффективность использования всего капитала снизилась.

Таблица 13 – Оценка деловой активности ООО «ДВМ Уссурийск», 2015–2017 гг.

Показатель	2015	2016	2017	Отклонение, (+,-)	
				2016 / 2015	2017 / 2016
Коэффициент оборачиваемости активов, раз	20,8	8,14	6,36	-12,7	-1,8
Коэффициент оборачиваемости запасов, раз	178,4	40,6	33,3	-137,8	-7,3
Срок оборачиваемости запасов, дни	2	9	11	7	2
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, раз	71,6	25,2	16,3	-46,4	-8,9
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	74,8	61,2	37,4	-13,6	-23,8
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	5	6	10	1	4
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	45,5	21,8	21,3	-23,7	-0,5
Срок оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	8	17	17	9	0

Источник: [рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ООО «ДВМ Уссурийск»]

Коэффициент оборачиваемости запасов снизился на 137,8 оборотов, при этом срок оборачиваемости запасов вырос на 7 дней в 2016 г., а в 2017 г. срок оборачиваемости вырос на 2 дня, т.е. предприятию необходимо стало 11 дней для превращения запасов в денежные средства, т.е. эффективность использования запасов на предприятия снизилась. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала снизился на 46,4 оборота в 2016 г., а в 2017 г. снизился на 8,9 оборота, т.е. эффективность использования собственного капитала снизилась.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился на 13,6 оборотов в 2016 г., а в 2017 г. снизился на 23,8 оборотов, при этом срок увеличился на 4 дня, то есть дебиторская задолженность использовалась неэффективно. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 23,7 оборота в 2016 г., а в 2017 г. на 0,5 оборота, при этом срок оборачиваемости кредиторской задолженности составил 4 дня в году для оплаты выставленных счетов предприятию.

Произведем анализ ликвидности баланса ООО «ДВМ Уссурийск» по абсолютным показателям, используя данные Приложения А. Группировка

активов по степени ликвидности представлена в таблице 14.

Таблица 14 – Группировка активов ООО «ДВМ Уссурийск» по степени ликвидности, 2015–2017 гг.

Показатели	Абсолютные величины, тыс. р.			Структура, %		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Наиболее ликвидные активы (А1)	18	169	101	0,05	0,4	0,2
Быстро реализуемые активы (А2)	10271	5831	8174	27,8	13,3	17,0
Медленно реализуемые активы (А3)	4294	8662	9192	11,6	19,7	19,1
Трудно реализуемые активы (А4)	22148	29175	29740	60,0	66,5	61,9
Баланс	36904	43872	48082	100,0	100,0	100,0

Источник: [составлено по данным Приложения А]

Группировка пассивов по сроку выполнения обязательств представлена в таблице 15.

Таблица 15 – Группировка пассивов ООО «ДВМ Уссурийск» по сроку выполнения обязательств, 2015–2017 гг.

Показатели	Абсолютные величины, тыс. р.			Структура, %		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Наиболее срочные обязательства (П1)	16906	16411	14374	45,8	37,4	29,9
Краткосрочные пассивы (П2)	4293	5400	6355	11,6	12,3	13,2
Долгосрочные пассивы (П3),	5000	7878	8572	13,5	18,0	17,8
Собственный капитал предприятия (П4)	10705	14183	18781	29,0	32,3	39,1
Баланс	36904	43872	48082	100,0	100,0	100,0

Источник: [составлено по данным Приложения А]

2015 г.: А1<П1; А2>П2; А3<П3; А4>П4;

2016 г.: $A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 > П4$;

2017 г.: $A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 > П4$;

Исходя из условий абсолютной ликвидности баланса: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$, можно сделать следующие выводы.

$A1 < П1$ в 2015–2017 гг. означает, что предприятие не обладало достаточными денежными средствами, чтобы покрыть наиболее срочные обязательства, т.е. кредиторскую задолженность и кредиты банка. Невыполнение данного условия говорит о неплатежеспособности предприятия непосредственно на момент составления баланса.

В 2015–2017 гг. ООО «ДВМ Уссурийск» обладало быстрореализуемыми активами в достаточном объеме, что подтверждается соблюдением неравенства $A2 \geq П2$. Это говорит о том, что данное предприятие в рассматриваемый период являлось платежеспособным, включая своевременные расчеты по кредитам, а также получение денежных средств от реализации товаров в кредит, обеспечивается своевременная отгрузка товаров.

В 2015 г. $A3 \leq П3$, следовательно, предприятию в долгосрочном периоде было сложно погасить свои долгосрочные обязательства перед кредиторами. В 2016-2017 гг. данное условие выполнялось.

Условие $A4 \leq П4$ на данном предприятии не выполняется, то есть минимальное условие финансовой устойчивости не соблюдалось, предприятие не имело достаточного объема собственных оборотных средств.

Из всего вышперечисленного можно сделать вывод, что на конец 2017 г. ООО «ДВМ Уссурийск» не является платежеспособным предприятием.

Перейдем к расчету относительных показателей платежеспособности, то есть проведем анализ финансовых коэффициентов платежеспособности ООО «ДВМ Уссурийск» (таблица 16).

Таблица 16 – Показатели ликвидности ООО «ДВМ Уссурийск», 2015–2017 гг.

Наименование показателя	Норматив	2015	2016	2017	Изменение, (+,-)	
					2016 / 2015	2017 / 2016
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,3	0,001	0,001	0,005	0	0,004

Окончание таблицы 16

Наименование показателя	Норматив	2015	2016	2017	Изменение, (+,-)	
					2016 / 2015	2017 / 2016
Коэффициент быстрой ликвидности	0,6-0,8	0,49	0,28	0,40	-0,21	0,12
Коэффициент текущей ликвидности	2	0,70	0,67	0,88	-0,03	0,21

Источник: [рассчитано по данным Приложения А]

В 2017 г. показатель абсолютной ликвидности увеличился на 0,004, но поскольку в 2017 г. данный показатель не превысил нормативное значение 0,3, можно сказать, что ООО «ДВМ Уссурийск» снизило гарантию погашения своих долгов, что является действительно негативным моментом для эффективного функционирования данного предприятия. То есть, в случае необходимости ООО «ДВМ Уссурийск» немедленно сможет погасить лишь малую часть краткосрочных заемных средств, а именно на 0,5%

Следующим показателем является коэффициент критической ликвидности. В 2015 г. данный показатель имеет значение немного больше, чем нормативное, поэтому можно сказать о том, что ООО «ДВМ Уссурийск» при условии реализации дебиторской задолженности предприятие могло погасить достаточную часть своей краткосрочной задолженности. В 2016 г. показатель снизился на 0,21 пункта и составил 0,28, что ниже нормы, следовательно, прогнозируемая платежеспособность при условии полного погашения обязательств дебиторами ООО «ДВМ Уссурийск» не была обеспечена. Таким образом, при реализации дебиторской задолженности ООО «ДВМ Уссурийск» могло погасить лишь часть краткосрочной задолженности в объеме 28%.

В 2017 г. показатель вырос на 0,12 пункта, составил 0,40, что ниже нормативного уровня. Это говорит о недостаточном объеме у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства. Показатель текущей ликвидности во всем периоде ниже нормы, то есть предприятие в целом, неплатежеспособно.

Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая об устойчивом превышении доходов предприятия над его расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их

использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости фирмы.

Для определения типа финансовой устойчивости составим таблицу 17.

Таблица 17 – Показатели типа финансовой устойчивости ООО «ДВМ–Уссурийск» за 2015–2017 гг. в тысячах р.

Показатель	2015	2016	2017
Источники собственного капитала	10705	14183	18781
Внеоборотные активы	22148	29175	29740
Собственный оборотный капитал	-11443	-14992	-10959
Долгосрочные займы и кредиты	5000	7878	8572
Собственный и долгосрочный заемный капитал для формирования запасов	-6443	-7114	-2387
Краткосрочные кредиты и займы	4293	5400	6355
Общая величина основных источников средств на покрытие запасов и затрат	-2150	-1714	3968
Запасы и затраты	4294	8662	9192
Излишек (+), недостаток (-) собственного оборотного капитала на покрытие запасов и затрат	-15737	-23654	-20151
Излишек (+), недостаток (-) собственного оборотного капитала и долгосрочных заемных средств на покрытие запасов и затрат	-10737	-15776	-11579
Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников средств на покрытие запасов и затрат	-6444	-10376	-5224
Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	(0;0;0)	(0;0;0)	(0;0;0)

Источник: [рассчитано по данным Приложения А]

Как показывают данные таблицы 17, организация в 2015–2017 гг. относилась к четвертому типу финансовой устойчивости, то есть имела кризисное финансовое состояние.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что за 2015–2017 гг. эффективность деятельности ООО «ДВМ Уссурийск» в финансовом плане не является стабильной. Поэтому предприятию для осуществления инвестиционной проектной деятельности необходимо будет задействовать собственный капитал, так как при кризисном состоянии использование заемных средств будет проблематичным.

2.3 Экономическое обоснование целесообразности инвестиционного проекта и производственный план

Как было выявлено, ООО «ДВМ Уссурийск» занимается реализацией лома черных металлов. В связи с ухудшением своей позиции на рынке фирма задумывается о расширении своей деятельности. Анализ потенциального рынка показывает, что переработка и утилизация отходов – это очень прибыльный бизнес. На сегодня наиболее привлекательным с точки зрения «быстрой окупаемости» инвестиций являются проекты по переработке металлов из металлолома и металлической стружки. С этой целью предприятию необходимо использование инвестиционного проектирования для активизации своей деятельности. В таблице 18 представим возможные угрозы и возможности предприятия в связи с расширением его деятельности.

Таблица 18 – Возможности и угрозы ООО «ДВМ Уссурийск»

Возможности	Угрозы
1 Расширение рынка сбыта продукции в России и за рубежом 2 Наличие заявок на заключение договоров на поставку лома черных металлов 3 Работа с дополнительными группами потребителей 4 Внедрение на новые рынки или сегменты рынка 5 Повышение спроса на продукцию	1 Сильные конкуренты 2 Изменение предпочтений потребителей 3 Ужесточение законодательства 4 Уход конкурента с совместно занимаемого рынка 5 Финансовый кризис в стране и мире.

Источник: [составлено по собственным исследованиям автора]

Как видно, среди возможностей ООО «ДВМ Уссурийск» для реализации проекта имеются такие как повышение спроса на продукцию, наличие у предприятия заявок на заключение договоров на поставку лома черных металлов.

В таблице 19 представлены сильные и слабые стороны предприятия.

Таблица 19 – Анализ сильных и слабых сторон ООО «ДВМ Уссурийск»

Сильные стороны	Слабые стороны
1 Удачное месторасположение металлобазы 2 Квалифицированный персонал	1 Неэффективное использование маркетинга в хозяйственной деятельности 2 Недостаточно четкая рекламная политика

Окончание таблицы 19

Сильные стороны	Слабые стороны
3 Сервисное обслуживание 4 Имеются постоянные клиенты 5 Гибкая ценовая политика для постоянных покупателей	3 Неудовлетворительный уровень менеджмента 4 Отсталость в инновационных процессах 5 Высокие транспортные и общехозяйственные затраты

Источник: [составлено по собственным исследованиям автора]

По данным таблицы 19 выявлены сильные и слабые стороны предприятия. Так, сильными сторонами предприятия является удачное расположение металлобазы, наличие постоянных клиентов, гибкая ценовая политика для постоянных покупателей.

В миссию ООО «ДВМ Уссурийск» входит задача определения основных потребностей покупателей и их эффективного удовлетворения для создания покупателей в поддержку фирмы в будущем. В таблице 20 представлена расширенная матрица SWOT-анализа ООО «ДВМ Уссурийск».

Таблица 20 – SWOT–анализ деятельности ООО «ДВМ Уссурийск»

	<p>Возможности</p> <p>1 Расширение сферы сбыта лома в России и за рубежом 2 Заключение договоров на поставку лома 3 Работа с дополнительными группами покупателей 4 Внедрение на новые рынки или сегменты рынка 5 Повышение спроса на товары</p>	<p>Угрозы</p> <p>1 Сильные конкуренты 2 Изменение предпочтений потребителей 3 Ужесточение законодательства 4 Уход конкурента с совместно занимаемого рынка 5 Финансовый кризис в стране и мире</p>
<p>Сильные стороны</p> <p>1 Удачное месторасположение металлобазы 2 Квалифицированный персонал 3 Сервисное обслуживание 4 Имеются постоянные клиенты</p>	<p>Поле СИВ</p> <p>Стратегия роста</p> <p>Увеличение доли рынка путем вытеснения мелких конкурентов.</p> <p>Выход на новые рынки сбыта с гибкой ценовой политикой, с продукцией, удовлетворяющей потребности покупателей.</p>	<p>Поле СИУ</p> <p>Стратегия концентрации</p> <p>Улучшение качества услуг</p> <p>Усиление влияния конкурентов, появление новых конкурентов с продукцией ничуть не отличающейся по качеству и ассортименту, но значительно дешевле</p>
<p>Слабые стороны</p> <p>1 Неэффективное использование маркетинга в хозяйственной деятельности</p>	<p>Поле СЛВ</p> <p>Стратегия развития рынка</p> <p>Завоевание большей доли рынка за счет внедрения дополнительных услуг</p>	<p>Поле СЛУ</p> <p>Стратегия стабилизации</p> <p>Сохранение доли рынка.</p> <p>Высокие затраты на транспортные и</p>

Окончание таблицы 20

2 Недостаточно четкая рекламная политика		общехозяйственные расходы, а значит и высокие цены на товар, в совокупности с появлением новых конкурентов приведут к катастрофическому снижению объемов продаж
3 Неудовлетворительный уровень менеджмента		
4 Отсталость в инновационных процессах		
5 Высокие транспортные и общехозяйственные затраты		

Источник: [составлено по собственным исследованиям автора]

В результате SWOT-анализа можно сформулировать основные направления базовых стратегий: организация новых видов деятельности, совпадающих с профилем предприятия; стремление захватить новые рынки сбыта.

На основе проведенного анализа можно сделать выводы о потенциале развития ООО «ДВМ Уссурийск», кроющегося в устранении слабых сторон, умелом использовании возможностей и учете угроз.

Таким образом, в целях развития предприятия возможны следующие рекомендации:

- усилить слабые стороны: найти новые каналы сбыта, усилить рекламную компанию;
- использовать возможности: использовать возможность заключения договоров для привлечения новых покупателей и тем самым истреблять из каналов сбыта конкурирующие фирмы;
- устранить угрозы: внедрение дополнительных услуг.

В связи с выявленными проблемами в деятельности ООО «ДВМ Уссурийск» можно сделать вывод, что в будущем возможно банкротство, поэтому для получения прибыли предприятие должно наиболее полно использовать находящиеся в его распоряжении ресурсы. В частности предлагается внедрение дополнительных услуг, а именно прессование металлолома, что позволит сократить транспортные расходы, а также увеличить поток покупателей.

Концепция проекта предусматривает создание цеха по прессованию металлоотходов в г. Уссурийске Приморского края на базе предприятия ООО

«ДВМ Уссурийск».

Не секрет, что переработка и утилизация отходов – это очень прибыльный бизнес. На сегодня наиболее привлекательным с точки зрения «быстрой окупаемости» инвестиций являются проекты по переработке металлов из металлолома и металлической стружки.

Основными потребителями будут литейные предприятия России и КНР.

Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственного капитала.

Одним из наиболее востребованных видов оборудования, которое применяется для утилизации и переработки отходов металлического лома, является специальный пресс для металлолома. Данное оборудование широко применяется в различных сферах производства, начиная от металлургических заводов и заканчивая частными предприятиями. Использование подобного типа оборудования позволяет, во-первых, сэкономить на площадях для хранения металлических отходов, поскольку получаемые в процессе переработки металлические брикеты из пресса не занимают много места, так же преимуществом использования такого оборудования является то, что готовые брикеты из металла очень удобно перевозить в таком виде.

Как правило, пресс для металлолома представляет собой оборудование, которое может быть как стационарным, так и мобильным, для непосредственной обработки металла на местах его хранения. Сам процесс пакетирования не является сложным технологическим процессом, он осуществляется в машине для прессовки металла автоматически без применения ручного труда. Основными рабочими элементами пресса для пакетирования металлолома являются сама камера, куда происходит загрузка металла. Камера оснащается специальными плунжерами и устройством для загрузки. Сам пресс работает посредством гидравлической системы, что делает работу более легкой и повышает коэффициент полезного действия.

Процесс пакетирования лома металла происходит следующим образом. Посредством специального оборудования металлический лом загружается в бункер, или камеру для металла. Как правило, загрузка происходит посредством такого оборудования как кран. После того, как все сырье

загружено, дверца камеры плотно закрывается. Стоит отметить, что она оснащается специальной системой для защиты, что исключает возникновение опасных ситуаций. При какой - либо неисправности, система просигнализирует об опасности и не запустит пресс в работу.

При закрытии крышки и происходит непосредственное прессование лома, поскольку она выполняет и прижимную функцию тоже. Одновременно с верхним прессованием, создается давление на лом с боков камеры, что позволяет сформировать и толщину, и высоту готового брикета. Так же на металл действует и пресс продольного прессования, что в конечном итоге формирует длину готового брикета. По окончании этих действий, пресс отключается в автоматическом порядке, и специальная система выдавливает готовый брикет из камеры. Таким образом, можно начинать следующий, новый цикл работы.

Толщина загружаемого в камеру пресса для металлолома металла может варьироваться от пяти до двенадцати миллиметров толщиной. Производительность такого оборудования достигает высоких размеров, однако это в большинстве случаев зависит от типа, модели от категории металла. Средней производительностью может считаться выработка порядка сорока пакетов металла в час работы. Иными словами, это переработка порядка пяти-семи тонн металла в час. Усилие, с которым происходит прессование, может варьироваться от 3 до 16МН. Мощность двигателя пресса может так же варьироваться в зависимости от размеров пресса, и может достигать даже семисот пятидесяти киловатт.

Огромными преимуществами такого пресс оборудования является то, что оно является полностью автоматизированным. Работает практически без перебоев и оснащается всеми необходимыми рабочими элементами, которые работают в автоматическом режиме. Данное оборудование выполняется из самого прочного материала, для обеспечения его износостойкости. Благодаря тому, что пресс для металлолома является достаточно компактным оборудованием и не отличается большими габаритами, его без труда можно встроить в производственную линию.

Динамика рынка заготовки лома имеет волнообразный характер. В летнее

время ломообразование увеличивается, в зимнее – существенно уменьшается.

Главным импортером лома черных металлов является Китай. В таблице 21 представим основных конкурентов ООО «ДВМ Уссурийск», которыми являются предприятия, занимающиеся переработкой металлолома по г. Уссурийск.

При этом основными преимуществами ООО «ДВМ Уссурийск» будут являться:

- качество выпускаемой продукции за счет используемой технологии;
- экологичность продукции за счет применения метода брикетирования;
- справедливая и взаимовыгодная сбытовая политика;
- конкурентные цены, выгодная политика скидок;
- постоянное развитие.

Таблица 21 – Список предприятий в г. Уссурийск, занимающихся переработкой металлолома

Наименование компании	Деятельность	Месторасположение
ООО «Примет»	Реализация и переработка металлолома	г. Уссурийск, ул. Московская, 14
ООО «ПриморВторЧермет»	Сбор, хранение, переработка и реализация лома и отходов черных и цветных металлов	г. Уссурийск, ул. Краснознамённая, 238
ООО «Металлоторг»	Реализация металлолома	г. Уссурийск, ул. Целинная, 4

Источник: [составлено автором]

Формирование спроса и стимулирование сбыта планируется исходя из следующих моментов:

- относительно низкий уровень цен по сравнению с другими;
- проведение переговоров с металлургическими предприятиями России КНР на поставку брикетированного лома;
- реализация программ по стимулированию спроса.

Для достижения поставленных целей планируется развернуть рекламную кампанию с целью ознакомления потребителей с продукцией. Затраты на рекламную кампанию представлены в таблице 22.

Как видно из таблицы, расходы на рекламу составят 43250 р. в год.

На протяжении всего срока рекламной кампании планируется отслеживать изменения величины спроса. В зависимости от полученных результатов, мы будем дальше выстраивать нашу стратегию относительно стимулирования сбыта продукции.

Таблица 22 – Затраты на рекламу

Пути продвижения	Цена	Количество обращений	Стоимость в год, р.
Наружная реклама (вывеска), указатели	25000	единовременно	25000
Реклама на Фарпост	50	круглогодично	18250
Итого	-	-	43250

Источник: [составлено по собственным расчетам автора]

Во время подготовительного этапа к осуществлению бизнес-плана необходимо выполнить следующее:

- подготовка площади;
- покупка оборудования;
- обучение персонала.

Этапы по подготовке проекта к запуску представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Этапы по подготовке проекта к запуску

Название	Длительность, дни
Подготовка территории	5
Поиск оборудования	10
Поиск и обучение персонала	20
Начало запуска проекта	

Источник: [составлено по собственной разработке автора]

Таким образом, на запуск проекта в среднем потребуется 1,5 месяца.

Данный проект предполагает наличие территории, которой ООО «ДВМ Уссурийск» располагает.

Для реализации проекта необходимо специализированное оборудование – пресс гидравлический. В качестве поставщика оборудования была выбрана фирма ООО «ГО Моторс» – это ведущая фирма по продажам прессовального оборудования для металлолома. Необходимое оборудование представлено в

Таблице 24.

Расходы по доставке оборудования включены в стоимость самого оборудования.

Таблица 24 – Список необходимого оборудования

Наименование	Стоимость, тыс. р.
Пресс гидравлический пакетировочный модель Y81-250B	2200
Итого	2200

Источник: [составлено по данным ООО «ГО Моторс»]

Для работы за гидравлической установкой потребуется в штат дополнительный работник, с которым будет заключен трудовой договор. В качестве системы оплаты труда выбирается сдельная оплата. Расходы на оплату труда представлены в таблице 25.

Таблица 25 - Расходы на оплату труда

Название должности	Кол-во	Зарботная плата, в мес., р.	Зарботная плата в год, тыс. р.
Оператор гидравлического пакетировочного пресса	1	28000	336
Всего	1	28000	336

Источник: [составлено по собственной разработке автора]

Исходя из заработной платы, страховые взносы составят: $336 \times 30\% = 100,8$ тыс. р.

Проведем расчет амортизации приобретаемого оборудования в таблице 26.

Таблица 26 – Расчет амортизации гидравлического пакетировочного пресса

Наименование оборудования	Стоимость, тыс. р.	Норма амортизации	Сумма амортизационных отчислений в год, тыс. р.
Гидравлический пакетировочный пресс	2200	15	330

Источник: [составлено по собственной разработке автора]

Расчет постоянных и переменных расходов на проект по годам представлен в таблице 27.

Таблица 27 – Расчет постоянных и переменных расходов на проект

Статьи затрат	Сумма затрат на весь объем производства за 2019-2021 гг., тыс. р.		
	2019	2020	2021
Переменные затраты			
Материальные затраты (закуп лома)	251754	302105	362526
НДС	45316	54379	65255
Транспортные расходы	475	499	524
Расходы на электроэнергию	86	86	86
Расходы на масла для прессы	90	90	90
Итого переменные затраты	297070	356484	427781
Постоянные затраты:			
- заработная плата	10456	10979	11528
- страховые взносы (30%)	3137	3294	3458
- реклама	43,3	45,5	47,7
- амортизация	3899	3899	3899
- прочие	1974	2073	2176
Итого постоянные затраты	15940	16722	17640
Итого полная себестоимость	313010	373206	445421

Источник: [составлено по собственной разработке автора]

Затраты на заготовку лома складываются из расчета фактических данных предприятия, увеличенных на 20% за счет прессования (по опыту подобных компаний). На данный момент организация тратит в год на закупку лома 247558 тыс. р.

Транспортные расходы являются фактическими для предприятия и растут согласно росту цен на топливо в стране, в частности в среднем на 5%. Расчет затрат на электричество для работы гидравлической установки рассчитывался исходя из технических характеристик прессы и программы производства по расчетам предприятия составит 86 тыс. р. в год. Расходы на масла составят по расчетам специалистов 90 тыс. р. в год. При этом учитываем, что переменные расходы растут пропорционально выручке (20%), то есть предполагается рост выручки именно на данный процент. Постоянные расходы растут на процент инфляции на 5%.

Таким образом, текущие расходы предприятия составят 313010 тыс. р. в первый год реализации.

В таблице 28 представлена планируемая программа производства по годам. Программа составлялась на основе имеющегося спроса на прессование лома черных металлов и производительности установки. По фактическим данным 2017 г. предприятие закупает лом по 8700 р. Из расчета затрат на закуп лома определяем, что на 2017 г. предприятие закупало (247558 р. / 8700 р.) 28455 т. лома.

В планируемой программе производства учитываем рост цен на лом на 5%, а также рост закупа лома на 20%. То есть предприятие будет приобретать лома:

- 2019 г.: $297070 / 9135 \times 85\% = 27642$ т.;
- 2020 г.: $356484 / 9135 \times 90\% = 33170$ т.;
- 2021 г.: $427781 / 9592 \times 95\% = 40138$ т.

Таблица 28 – Планируемая программа производства

Показатели	2019	2020	2021
Производительность установки, т/час	18		
Загрузка, %	85	90	95
Годовая переработка, т.	27642	33170	40138

Источник: [собственные расчеты автора]

При формировании цен были учтены текущие цены на прессованный лом черных металлов (Таблица 29).

Таблица 29 – Планируемые цены на лом черных металлов

Показатели	2019	2020	2021
Пакетированный лом, т/тыс. р.	13,6	14,3	15,0

Источник: [составлено по собственной разработке автора]

Цена будет иметь рост за счет инфляции на 5%.

Таким образом, стоимость необходимого оборудования с учетом затрат на транспортировку, установку и монтаж составит 2200 тыс. руб. Использование приобретаемого оборудования позволит предприятию

перерабатывать металлические отходы в течение 7 лет. При этом загрузка оборудования будет 85% в первый год, во второй год – 90% и в третий год 95%, при этом будет происходить рост переработки за счет увеличения объемов закупки металла и роста цен.

2.4 Финансовый план и оценка эффективности инвестиционного проекта

Источниками финансирования проекта являются собственные средства в виде нераспределенной прибыли, которая у предприятия имеется в наличии на конец 2017 г. в размере 18771 тыс. р.

В таблице 30 представим расчет финансовых результатов за 2019–2021 гг. исходя из рассчитанных выше данных.

Таблица 30 – Финансовые результаты от проекта за 2019–2021 гг. В тысячах р.

Показатели	2019	2020	2021
Выручка брутто	375931	474331	602070
НДС	57345	72356	91841
Выручка нетто (без НДС)	318586	401975	510229
Себестоимость	313010	373206	445421
Прибыль от продаж	5576	28769	64808
Проценты к уплате	75162	75162	75162
Прочие доходы	93162	93162	93162
Прочие расходы	37479	37479	37479
Прибыль (убыток) до налогообложения	(13903)	9290	45329
Налог на прибыль	-	1858	9028
Чистая прибыль	(13903)	7432	36301

Источник: [составлено по собственным расчетам автора]

Таким образом, как показывают данные таблицы 30, на втором году реализации проекта предприятие сможет получить прибыль, тем самым из убытков перейдет в зону прибыли.

Проведем оценку эффективности реализации инвестиционного проекта с помощью дисконтирования.

Чистый отток денежных средств в начале реализации проекта составит 2200 тыс. р.

Стоимость капитала для предприятия составляет: ключевая ставка ЦБ РФ

– (7,25%); падение спроса – 2,75%; наличие конкурентов – 3%. Следовательно, ставку дисконта принимаем равной 13% в год.

Расчет коэффициента дисконтирования представлен в таблице 31.

Таблица 31 – Расчет коэффициента дисконтирования

Показатель	2017	2019	2020	2021
r, %	13	13	13	13
α	1	0,8850	0,7831	0,6930

Источник: [составлено по собственным расчетам автора]

Движение денежных средств в результате инвестиционной деятельности представлено в таблице 32.

Таблица 32 – Движение денежных средств в результате инвестиционной деятельности

В тысячах р.

Показатели	2019	2020	2021
Первоначальные инвестиции	2200	0	0
Суммарный денежный поток от инвестиционной деятельности	2200	0	0

Источник: [составлено по собственным расчетам автора]

В таблице 33 приведем движение денежных средств в результате операционной деятельности.

Таблица 33 – Движение денежных средств в результате операционной деятельности

В тысячах р.

Показатели	2019	2020	2021
Выручка (без НДС)	318586	401975	510229
Себестоимость производственная (без амортизации)	309111	369307	441522
Налоги и сборы	-	1858	9028
Проценты к уплате	75162	75162	75162
Прочие доходы	93162	93162	93162
Прочие расходы	37479	37479	37479
Чистый денежный поток	(10004)	11331	40200
Амортизация	3899	3899	3899
Результирующий денежный поток	(6105)	15230	44099

Источник: [составлено по собственным расчетам автора]

В таблице 34 представлено движение денежных потоков.

Из данных таблицы 34 видно, что NPV является положительным, то есть проект следует принять.

Таблица 34 – Движение денежных потоков

В тысячах р.

Наименование показателя	2018	2019	2020	2021
Денежный поток от операционной деятельности	0	-6105	15230	44099
Инвестиционная деятельность				
Притоки	2200	0	0	0
Сальдо суммарного потока от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности	-2200	-6105	15230	44099
Сальдо накопленного потока	-2200	-8305	6925	51024
Коэффициент дисконтирования	1	0,8850	0,7831	0,6930
Дисконтированное сальдо суммарного потока	-2200	-7350	5423	35360
NPV	-2200	-9550	-4127	31233

Источник: [составлено по собственным расчетам автора]

Индекс прибыльности инвестиций (PI). Показывает отношение отдачи капитала к размеру вложенного капитала:

- стоимость установки – 2200 тыс. р.;
- расходы на использование установки – 176 тыс. р.;
- заработная плата со страховыми взносами – 437 тыс. р.;
- реклама – 43 тыс. р.

$$PI = 31233 / 2200 = 14,2$$

$PI > 1,0$ – инвестиции рентабельны и приемлемы в соответствии с выбранной ставкой дисконтирования.

Срок окупаемости (PP):

$$PP = 2200 / 31233 * 12 \text{ мес.} = 7 \text{ мес.}$$

Таким образом, срок окупаемости составляет 7 мес.

В таблице 35 представим показатели эффективности реализации инвестиционного проекта.

Таблица 35 – Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта

Показатели	Значение показателя
NPV, тыс. р.	31233

Окончание таблицы 35

Показатели	Значение показателя
PI	14,2
IRR, %	17
PP	7 мес.

Источник: [составлено по собственным расчетам автора]

Таким образом, анализ эффективности инвестиционного проекта ООО «ДВМ Уссурийск» позволил сделать следующие выводы:

NPV>0: расчет чистого приведенного дохода показал экономическую эффективность проекта, поскольку сумма дисконтированных денежных потоков превысила сумму первоначальных затрат;

IRR: значение IRR по инвестиционному проекту ООО «ДВМ Уссурийск» составило 17%. Внутренняя норма доходности превысила показатель расчетной ставки дисконтирования, равной 13%. Это говорит о том, что показатель IRR должен превышать стоимость капитала, используемого организацией для осуществления проекта. Например, если для финансирования проекта будет использоваться банковский кредит, то ставка банковского процента не должна превышать 17%, если ставка будет превышать значение IRR проект будет убыточен.

PI>1: проект инвестиционно - привлекателен для вложения, так как сможет обеспечить дополнительную отдачу капитала в 10,3% на каждый рубль вложенных средств. Проект, индекс прибыльности которого больше единицы, является перспективным и принимается к рассмотрению;

Таким образом, инвестиционный проект ООО «ДВМ Уссурийск» по расширению деятельности за счет приобретения прессовального оборудования на сумму 2200 тыс. руб. окупится в 2020 г. Использование нового оборудования будет способствовать улучшению финансового состояния и повышению производственного потенциала предприятия, улучшению структуры активов, росту выработки, расширению деятельности и получению дополнительной прибыли.

Заключение

В заключение выпускной квалификационной работы можно сделать следующие выводы.

Инвестиционный проект – это комплексный план мероприятий, включающий проектирование, строительство, приобретение технологий и оборудования, подготовку кадров и т.д., направленных на создание нового или модернизацию действующего производства товаров (продукции, работ, услуг) с целью получения экономической выгоды.

Роль и значение инвестиционного проекта заключается в способности реализации стратегических целей развития, обеспечении формирования производственного и экономического потенциала, формировании долгосрочной структуры капитала, обеспечении расширения производства, оптимизации инвестиционной деятельности с целью получения максимальной отдачи от инвестиций в сочетании с минимизацией рисков.

Рассмотрев многообразие вышеуказанных методов, приходим к выводу, что инвестиционные проекты, включая предложения по разработке новой конструкции машин и оборудования, технологии, новых материалов и другие мероприятия, должны подвергаться детальному анализу с точки зрения конечных результатов, критерия оптимальности – показателя, выражающего предельную меру экономического эффекта принимаемого решения для сравнительной оценки возможных альтернатив и выбора из них наилучшего. Каждое направление инвестиций требует своего анализа и учета специфики, как, например, инвестиции в расширение деятельности.

В аналитической части выпускной работы был разработан инвестиционный проект на примере ООО «ДВМ Уссурийск».

Анализ организационно-экономических условий осуществления инвестиционно – проектной деятельности предприятия показал, что доходы предприятия имеют тенденцию к снижению, поэтому предприятию необходима разработка инвестиционного проекта по расширению деятельности. Рост прибыли создает условия для осуществления проектной деятельности.

За 2015–2017 гг. эффективность деятельности ООО «ДВМ Уссурийск» в

финансовом плане не является стабильной. Поэтому предприятию для осуществления инвестиционной проектной деятельности необходимо будет задействовать собственный капитал, так как при кризисном состоянии использование заемных средств будет проблематичным.

Как было выявлено, ООО «ДВМ Уссурийск» занимается реализацией лома черных металлов. В связи с ухудшением своей позиции на рынке фирма задумывается о расширении своей деятельности. Анализ потенциального рынка показывает, что переработка и утилизация отходов – это очень прибыльный бизнес. На сегодня наиболее привлекательным с точки зрения «быстрой окупаемости» инвестиций являются проекты по переработке металлов из металлолома и металлической стружки. С этой целью предприятию необходимо использование инвестиционного проектирования для активизации своей деятельности.

В производственном плане выбрано оборудование. Так, стоимость необходимого оборудования с учетом затрат на транспортировку, установку и монтаж составит 2200 тыс. руб. Использование приобретаемого оборудования позволит предприятию перерабатывать металлические отходы в течение 7 лет. При этом загрузка оборудования будет 85% в первый год, во второй год – 90% и в третий год 95%, при этом будет происходить рост переработки за счет увеличения объемов закупки металла и роста цен.

В финансовом плане определены затраты на данный проект. Так, для осуществления проекта будут использоваться собственные средства предприятия, которые на первом этапе необходимы для покупки оборудования.

Проведен расчет показателей эффективности инвестиционного проекта.

В соответствии с полученными выводами, проект экономически эффективен.

Список использованных источников

1. Андреев, О. С. Новые подходы в разработке бизнес-плана инвестиционного проекта в рыночных условиях / О. С. Андреев // Вестник Самарского государственного экономического унив. – 2015. – №10. – С.10–14.
2. Базилевич, В. Д. Рыночная экономика: основные понятия и категории / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К.: Знание, 2016. – 263 с.
3. Бланк, И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2-х т./ И.А. Бланк– М.: Омега-Л, 2014. – Т.1. – 662 с.
4. Богомолова, В.А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / В.А. Богомолова, Н.М. Белоусова, О.В. Кублашвили, Стрекалова Н. Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. – СПб. : Питер, 2013. – 352 с.
5. Быкова, Н.Г. Российское – значит качественное / Н.Г. Быкова // Стандарты и качество. – 2017. – № 1. – С. 73–75.
6. Бекетова, О. Н. Бизнес–план: теория и практика: Учеб. пособие для вузов / О. Н. Бекетова, И. Найденков. – М. : Приор–издат, 2015. – 251 с.
7. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: учебное пособие / Т. С. Бронникова. – М. : Альфа–М, ИНФРА–М, 2014. – 224 с.
8. Баринов, В.А. Бизнес–планирование: учебное пособие / В.А. Баринов. – М.: Форум, 2013. – 256 с.
9. Васюхин, О.В. Концептуальный подход к формированию и развитию инновационного потенциала предприятия. Современные проблемы науки и образования. / Васюхин О.В., Павлова Е.А.// Современные проблемы науки и образования, 2013. – № 3. – С. 270.
10. Виноградова, М.В. Бизнес–планирование в индустрии гостеприимства: Учебное пособие / М. В. Виноградова. – М. : Дашков и К, 2013. – 280 с.
11. Голянд, И.Л. 10 уроков бизнес-планирования: учеб. пособие (рабочая тетрадь) / И.Л. Голянд, В.В. Бородкина, Г.Б. Вингерт, К.А. Добрецов, О.В. Мухина, А.В. Рыжкова, Ю.В. Смирнова. – Красноярск, 2014. – 123 с.
12. Гурунян, Т. В. Инвестиционно-инновационный лифт для малого и среднего предпринимательства: вопросы финансирования стартапов / Т. В.

Гурунян // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. – № 3(23). – С. 119 – 125.

13. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов : Научно–практическое пособие / В. Л. Горбунов. – М. : ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА–М, 2016. – 248 с.

14. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / И. А. Дубровин. – М. : Дашков и К, 2013. – 432 с.

15. Загородников, С.В. Финансовый менеджмент. Краткий курс. – 4–е изд., М.: Окей-книга. – 2013. – 174 с.

16. Зимин, А.И. Инвестиции: вопросы и ответы. – М. : ИД «Юриспруденция», 2014. – 256 с.

17. Король, С.О методологических подходах к оценке и выбору инновационных и инвестиционных проектов / С. Король // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 12. – С.66–72

18. Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Д. В. Лысенко. – М. : Инфра–М, 2015. – 320 с.

19. Лопарева, А.М. Бизнес-планирование: учебно–методический комплекс / А. М. Лопарева. – М. : Форум, 2014. – 176 с.

20. Любанова, Т.П. Сборник бизнес–планов. Методика и примеры: предпринимательская деятельность, экономическое обоснование инженерных решений в курсовом, дипломном проектировании, диссертационных работах: Учебное и научно–практическое пособие / Т. П. Любанова. – М. : ИКЦ МарТ, МарТ, 2015. – 408 с.

21. Лосев, В.А. Как составить бизнес-план: практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: [31 готовый бизнес-план] / Лосев В. А. – М. : Вильямс, 2013. – 206 с.

22. Майкл, Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Майкл Е. Портер; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. - 454 с.

23. Минко, И.С. Бизнес-планирование инновационных проектов: Учеб. пособие – СПб. : НИУ ИТМО; ИХиБТ, 2014. – 171 с.

24. Наумов, В. Н. Организация предпринимательства: Учебное пособие. – СПб. : Питер., 2013. – 384 с.
25. Николаевская, О.А. Финансовый механизм использования инвестиционного потенциала промышленного предприятия // Финансы и кредит. – 2013. – № 14. – С. 55–61
26. Осипова, Н. А. Бизнес-планирование: методические указания – Ухта: УГТУ, 2015. – 27 с.
27. Орлова, Е. Р. Бизнес–план: Методика составления и анализ типовых ошибок / Е. Р. Орлова. – М. : Омега–Л, 2013. – 168 с.
28. Орлова, П. И. Бизнес–планирование: Учебник / П. И. Орлова. – М. : Дашков и К, 2013. – 284 с.
29. Пашкина, Т.И. Бизнес-планирование предприятия: Учебное пособие / Т.И. Пашкина, Л.Р. Захарова, Р.Д. Алчанова. – Уфа: Уфимск. гос. академия экономики и сервиса, 2015. – 98 с.
30. Попов, В.П. Организация и финансирование инвестиций / В.П. Попов, В. П. Семенов. – СПб: Питер, 2013. – 224 с.
31. Петухова, С. В. Бизнес–планирование: как обосновать и реализовать бизнес–проект: Практическое пособие / С. В. Петухова. – М. : Омега–Л, 2013. – 171 с.
32. Савчук, В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент: 3-е изд / В.П. Савчук. – К. : Companion Group, 2015. – 880 с.
33. Соколов, А.П. Инвестиционный проект, бизнес-план, анализ инвестиционных проектов как этапы стратегического планирования на предприятии / А.П. Соколов, И.С. Кузнецов // Научно-методический электронный журнал концепт. – 2015. – С. 1176–1180.
34. Суркин, П.Н. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия / П.Н. Суркин // Вопросы экономики и права. – 2018. – №7. – С.64–67
35. Староверова, Г. С. Экономическая оценка инвестиций / Г.С. Староверова, А. Ю. Медведев. – М. : КноРус, 2016. – 401 с.
36. Стрекалова, Н. Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Н. Д. Стрекалова. – СПб. : Питер, 2015. – 352 с.

37. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М. : Инфра–М, 2013. – 544 с.
38. Торосян, Е.К. Бизнес-планирование. Учебное пособие / Л.П. Сажнева, А. В. Варзунов. – СПб: Университет ИТМО, 2015. – 90 с.
39. Тоффлер, Э. Третья волна. — Москва: АСТ, 2014. — 781 с.
40. Тухтамурадов, И.Б. Особенности и методы оценки инвестиционных проектов / И.Б. Тухтамурадов, С.А. Абдуллаев // Проблемы внедрения результатов инновационных разработок. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 3 частях, 2017. – С.6-8.
41. Чернов, В.Г. Методы учета неопределенности в инвестиционном анализе / В.Г. Чернов, Е.М. Ремезова // Финансы и кредит. – 2017. – № 15. – С. 12–24
42. Чуева, Л. Н. Анализ финансово–хозяйственной деятельности / Л. Н. Чуева, И. Н. Чуев. – М. : Дашков и Ко, 2013. – 348 с.
43. Чараева, М. В. Обзор методик формирования инвестиционного бизнес-плана / М. Р. Чараева // Финансы и кредит. – 2016. – № 18. – С. 2–8
44. Шаститко, А.Е. Экономическая теория организаций: Учеб. пособие / А.Е. Шаститко. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 828 с.
45. Шкурко, В. Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности: учеб. пособие/ В.Е. Шкурко, Н. Ю.Никитина. – М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. - Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 172 с.
46. Шкурко, В. Е. Управление рисками проектов: учеб. пособие / В. Е. Шкурко – М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014. – 184 с.
47. Шестакова, Е. В. Как подготовить компанию к привлечению частного инвестора / Е.В. Шестакова // Финансовый менеджмент. – 2015. – № 5. – С. 34–43
48. Шаклеин, И. Практические аспекты бизнес–планирования / И. Шаклеин // Управленческий учет и финансы. – 2016. – №2. – С. 27–29.

Приложение А

Бухгалтерский баланс

За 2017 г.

	Форма по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)	0710001	
Организация _____ ООО «ДВМ-Уссурийск» _____	по ОКПО	31	12
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН	2017	
Вид экономической деятельности _____	по ОКВЭД	30953944	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКОПФ/ОКФС	2709014173	
Общество с ограниченной ответственностью _____	по ОКЕИ	50.2	
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____		384 (385)	
Местонахождение (адрес) _____			

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На _____ 20 17 г. ³	На 31 декабря 20 16 г. ⁴	На 31 декабря 20 15 г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Основные средства	29740	29175	22148
	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу I	29740	29175	22148
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	9192	8662	4294
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	-
	Дебиторская задолженность	8174	5831	10271
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	101	169	18
	Прочие оборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу II	18342	14697	14756
	БАЛАНС	48082	43872	36904

Пояснение ¹	Наименование показателя ²	На _____ 20 17 г. ³	На 31 декабря 20 16 г. ⁴	На 31 декабря 20 15 г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(0) ⁷	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	18771	14173	10497
	Итого по разделу III	18781	14183	10705
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	8572	7878	5000
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	8572	7878	5000
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	6355	5400	4293
	Кредиторская задолженность	14374	16411	16906
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	20729	21811	21199
	БАЛАНС	48082	43872	36904

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” _____ декабря 20 17 г.

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах За 2017 г.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организация _____ ООО «ДВМ-Уссурийск» _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической _____ по
деятельности _____ ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
Общество с ограниченной ответственностью _____ по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2017
30953944		
2709014173		
51.2		
384		

Пояснения	Наименование показателя ²	За _____ 2017г. _____	За _____ 2016 г. _____
	Выручка	305667	356961
	Себестоимость продаж	(266257)	(351905)
	Валовая прибыль (убыток)	39410	5056
	Коммерческие расходы	(-)	(-)
	Управленческие расходы	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	39410	5056
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	(35162)	(-)
	Прочие доходы	93162	-
	Прочие расходы	(37479)	(8278)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	19931	13334
	Текущий налог на прибыль	(3986)	(2667)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	15945	10667

Пояснения 1	Наименование показателя ²	За 2017 г. _____	За 2016 г. _____
	СПРАВОЧНО		
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	15945	10667
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи) Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

“ 31 ” _____ декабря _____ 20 17 г.

Лист нормоконтроля

Автор работы _____
(подпись)

« ____ » _____ 2018 г.

Нормоконтроль

_____ (подпись) _____ (Ф.И.О)

« ____ » _____ 2018 г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет» в г. Уссурийске
(ДФУ)

Кафедра экономики

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ ВКР

на выпускную квалификационную работу студента (ки)

Кирстя Сергея Александровича

(фамилия, имя, отчество)

Направление 38.03.01 Экономика, профиль Финансы и кредит, группа Б 10505 з

Руководитель ВКР к.э.н., доцент И.В. Жуплей

(ученая степень, ученое звание, и.о.фамилия)

на тему «Разработка инвестиционного проекта по расширению предприятия (на примере ООО «ДВМ-Уссурийск»)»

Дата защиты ВКР «23» июня 2018 г.

В своей деятельности практически все коммерческие организации в той или иной степени сталкиваются с необходимостью инвестиций. Даже предприятия, которые по каким-либо причинам не стремятся к расширению своего бизнеса, рано или поздно вынуждены обновлять основные фонды, что также предполагает инвестирование. В связи с чем, выпускная квалификационная работа Кирстя С.А., посвященная важнейшей прикладной проблеме практической деятельности предприятий реального сектора (разработке инвестиционного проекта по расширению предприятия (на примере ООО «ДВМ-Уссурийск»)), актуальна и важна.

Характеризуя выпускную квалификационную работу Кирстя С.А. в целом, следует отметить, что тема ВКР раскрыта полностью, последовательность и содержание глав и разделов, избранная автором логика исследования, позволяет решить поставленные в исследовании цель и задачи в полном объеме.

В первой главе ВКР достаточно подробно раскрыты теоретические основы инвестиционного проектирования и подходы к его оценке. В том числе изучена роль инвестиционного проектирования в деятельности предприятия, охарактеризованы методы оценки эффективности инвестиционного проекта, отражены особенности инвестиционных проектов в расширение деятельности предприятия.

Вторая глава посвящена разработке инвестиционного проекта по расширению деятельности ООО «ДВМ Уссурийск» и обоснование его целесообразности. Здесь выполнен корректный анализ организационно-экономических условий осуществления инвестиционно

– проектной деятельности предприятия и изучены финансовые условия его осуществления. Также в рамках данного раздела ВКР дано экономическое обоснование целесообразности инвестиционного проекта и построен производственный план. Сформирован также финансовый план в предположении принятия инвестиционного проекта и выполнена оценка его эффективности.

В заключении даны обобщенные выводы и предложения по выполненному исследованию.

В период выполнения ВКР, Кирстя С.А показал себя ответственным, грамотным, компетентным специалистом, способным конкретизировать и формализовывать поставленную задачу, решать ее практически.

Оригинальность текста ВКР составляет 70,3%.

Вывод: бакалаврская работа Кирстя Сергея Александровича на тему: «Разработка инвестиционного проекта по расширению предприятия (на примере ООО «ДВМ-Уссурйск»)» является самостоятельным, законченным исследованием, имеет практический интерес для руководства организации, и может быть представлена к защите.

Заключение: Заслуживает оценки «отлично» и присвоения квалификации бакалавр.

Руководитель ВКР _____ доцент
(уч. степень, уч. звание)


(подпись)

И.В. Жуплей
(и.о. фамилия)

«__» июня 2018 г.