ВЯТСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Кафедра экономики, информатики и управления

Оценка эффективности инвестиционного проекта (на примере ООО «Интер-Югра»)

Выпускная квалификационная работа
студента направления Экономика
Пищулина Ирина Алексеевна

Научный руководитель -
Лаптев Сергей Александрович

Рецензент -

Допущен(а) к защите
Зав. кафедрой
В.И. Беспятых
«____» _____ 2016 г.

Киров, 2016 г.

Содержание

Введение.....3
1. Теоретические основы формирования и оценки инвестиционного проекта.6
1.1. Понятие и сущность инвестиционного проекта.....6
1.2. Оценка инвестиционных проектов.....10
2. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия ООО «Интер-Югра».....25
2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия.....25
2.2. Финансовая оценка деятельности предприятия.....29
3. Разработка и оценка инвестиционного проекта на предприятии ООО «Интер-Югра».....39
3.1. Организация и обоснование инвестиционного проекта.....39
3.2. Финансово-экономическая оценка инвестиционного проекта.....52
Заключение.....58
Список литературы.....60
Приложения.....64

Введение

В современных условиях инвестиции приобретают все большее значение для успешной финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций, являясь одним из базовых элементов эффективной стратегии и важным инструментом приобретения конкурентных преимуществ.

Важнейшим обоснованием реализации инвестиционного проекта является его экономическая эффективность, которая демонстрирует соответствие проекта поставленным целям и задачам, а также отдачу на вложенный капитал. Повышение экономической эффективности осуществляемых проектов является важнейшей задачей, стоящей перед хозяйствующими субъектами, реализация которой будет способствовать как увеличению объемов прибыли, так и росту рыночной стоимости организации.

Инвестиционный проект предполагает планирование во времени трех основных денежных потоков: потока инвестиций, потока текущих (операционных) платежей и потока поступлений. Ни поток текущих платежей, ни поток поступлений не могут быть спланированы вполне точно, поскольку нет и не может быть полной определенности относительно будущего состояния рынка. Цена и объемы реализуемой продукции, цены на сырье и материалы и прочие денежно-стоимостные параметры среды по факту их осуществления в будущем могут сильно разниться с предполагаемыми плановыми значениями, которые оцениваются с позиций сегодняшнего дня.

В настоящее время теоретические и практические вопросы, связанные с осуществлением предприятием инвестиционной деятельности, являются весьма актуальными. Инвестиции в разных формах обеспечивают стабильное развитие предприятия и определенный запас прочности. Это особенно актуально в современных российских условиях, так как важность

инвестирования в нашей стране обусловливается рядом причин. Стратегическая необходимость инвестиционной деятельности во многом продиктована не только стремлением предприятий создать определенные гарантии своего развития, но и износом производственных мощностей и необходимостью замены оборудования.

Для всех предприятий актуальность реализации инвестиционных проектов связана с необходимостью создания дополнительной материальной базы, расширения производства, обновления основных фондов. Естественно, каждый инвестор при этом стремится получить максимум прибыли при минимуме затрат, то есть добиться оптимальной эффективности своей деятельности. В связи с этим оценка эффективности инвестиций и поиск путей ее повышения имеют важное практическое значение.

Цель работы – оценить эффективность инвестиционного проекта.

В соответствии с целью определены задачи:

- рассмотреть понятие и сущность инвестиционного проекта;

- рассмотреть оценку инвестиционных проектов;

- рассмотреть организационно-экономическую характеристику предприятия;

- провести финансовую оценку предприятия;

- разработать и оценить инвестиционный проект на предприятии.

Объект исследования - ООО «Интер-Югра».

Предмет исследования – инвестиционный проект.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, приложения.

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что полученные положения и выводы развивают и дополняют ряд существенных аспектов теории финансового менеджмента, финансового планирования и анализа, могут служить теоретической основой для разработки финансовой и инвестиционной стратегии организации, направленной на улучшение и эффективность его деятельности.

Практическая значимость работы состоит в том, что мероприятия, предложенные в данной работе, выведет организация на новый уровень развития, улучшит экономические показатели. Данная разработка также может быть использована на аналогичных предприятиях.

Базой исследования послужили: учебная литература, результаты практических исследований отечественных и зарубежных авторов, статьи и обзоры в специализированных и периодических изданиях, посвященных данной тематике, справочная литература, прочие актуальные источники информации.

1. Теоретические основы формирования и оценки инвестиционного проекта

1.1. Понятие и сущность инвестиционного проекта

Важное условие экономического развития - это высокая инвестиционная активность. Это достигается за счет роста реализованных инвестиционных ресурсов и наиболее эффективного использования в приоритетных областях материального производства и социальной сферы. Инвестиции в производственные мощности формирования новой научно-технической базы и определяют конкурентные позиций страны на мировых рынках. Не последняя роль многих государствах, особенно тех, которые вырываются из экономического и социального неблагополучия играет привлечение иностранного капитала в виде прямых капитальных вложений, портфельных инвестиций и других активов.

Инвестиции играют важную роль, как на макро- так и на микроуровне. На самом деле, они определяют будущее страны в целом, отдельного субъекта и является движущей силой экономического развития.

Инвестиции - это поток затрат на увеличение или поддержание реального основного капитала. Этот термин имеет финансовое и экономическое определение. Согласно определению финансовому, инвестиции являются все виды активов (средств), вложенные в хозяйственной деятельности с целью получения дохода. Согласно экономического определения, инвестиции - это расходы на создание, расширение, реконструкцию и модернизацию предприятия, а также связанные с ними изменения в оборотном капитале. Ведь изменения в товарно-материальных запасах по итогам объясняются движением расходов на основной капитал[1].

[1] Демина И.Ю. Экономическая сущность инвестиций и инвестиционной деятельности // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. – 2012. - № 13. – С. 119.

Инвестиции - это долгосрочные инвестиции в различных инновационных проектов, новых или существующих предприятий, отраслей и различных форм собственности, предпринимательских проектов или социально-экономических программ и так далее. Особенностью инвестиций является долгосрочность окупаемости проектов[2].

Г.В. Савицкая дает такую формулировку: инвестиции — долгосрочные вложения средств в активы предприятия с целью увеличения прибыли и наращивания собственного капитала[3].

Что касается источников финансирования, инвестиции делятся на: государственные, иностранные, частные, интеллектуальные и производственные инвестиции.

Относительно значимости, для инвестиционного проекта, инвестиции подразделяют на: первоначальных инвестиций для расширения бизнеса, реинвестирования (направление финансовых ресурсов для расширения основных фондов компании), инвестиции на замену устаревших основных фондов, диверсификации инвестиций (частичное изменение направления компании)[4].

Инвестиции могут дать возможность предприятиям расширить и модернизировать производство, или приобрести бизнес в создании новых компаний, чтобы диверсифицировать производство, благодаря развитию новых направлений бизнеса.

Инвестиции делятся на три основные группы:

1. Портфельные инвестиции - это инвестиции в ряде проектов, таких как приобретение акций ряда компаний в различных областях.

---

[2] Зимин В.А. Финансы инвестиционных процессов, управление ими / В.А. Зимин // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2014. – № 4. – С. 343.

[3] Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник [Текст] / Г.В. Савицкая. - М.: Инфра-М, 2011. – С. 125.

[4] Авилова И. П. Аспекты повышения уровня оценки экономической эффективности инвестиционно-строительного проекта. Скорынина А. А., Рыкова М. А. Наука и образование в жизни современного общества: М-во обр. и науки РФ. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. - С. 12.

2. Реальные инвестиции - это вложение капитала в конкретный, долгосрочный проект, который чаще, связан с покупкой реальных активов компании.

3. Нематериальные инвестиции - это инвестиции в интеллектуальную собственность, информационные технологии, ноу-хау и т.д.[5]

Инвестиционный проект представляет собой «обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществляемых капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций»[6].

Множество разнообразных инвестиционных проектов, реализуемых на практике, может быть классифицировано в зависимости от различных признаков. С точки зрения общего подхода к классификации инвестиционных проектов можно выделить следующие признаки:

- тип проекта — в зависимости от сферы деятельности, в которой осуществляется реализация проекта (организационная, технологическая, экономическая, социальная, смешанная);

- масштаб проекта — монопроект, мультипроект, мегапроект (монопроект — проект различного типа и вида, мультипроект — комплексный проект, состоящий из ряда монопроектов, мегапроект — программа развития регионов, отраслей, включающий в свой состав ряд моно- и мультипроектов);

- вид проекта — по характеру предметной области проекта (инновационные, учебно-образовательные, смешанные и др.);

---

[5] Еременко О.В. Управление финансовыми инвестициями // Актуальные проблемы социально-гуманитарного и научно-технического знания. - 2014. - № 1 (2). - С. 35.

[6] Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39-ФЗ от 25.02.1999 г. (в ред. от 28.12.2013 г.). -URL: http://base.garant.ru/12114699/

- длительность проекта — по продолжительности периода реализации цикла проекта (краткосрочные — до 1 года, среднесрочные — 1—3 года, долгосрочные — свыше 3 лет)[7].

По сроку действия инвестиции могут быть краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными. Срок действия краткосрочных инвестиций обычно истекает в течение года. Среднесрочные инвестиции рассчитаны на 1 - 3 года. Долгосрочные инвестиции - на срок более трех лет.

По уровню риска инвестиции делятся на инвестиции с низким и высоким уровнем риска. Инвестиции с низким уровнем риска являются безопасным средством получения определенной величины дохода (прибыли). В то же время инвестиции с высоким уровнем риска считаются спекулятивными. Спекулятивные инвестиции означают осуществление операций с активами, но в ситуациях, когда их будущая стоимость и уровень планируемого дохода весьма ненадежны.

Управление инвестиционными проектами является составной частью инвестиционной деятельности и представляет собой интегрированную систему, которая состоит из взаимосвязанных процессов, реализующих различные функции управления. Оно заключается в осуществлении инвестиций путем организации управления персоналом, временем, издержками и ограниченными материальными ресурсами[8].

Совокупность методов и средств управления проектами позволяет создать эффективную систему управления инвестициями, позволяющую осуществить анализ инвестиционного рынка, разработать стратегию формирования инвестиционных ресурсов организации, оценить эффективность инвестиций, произвести отбор и оценку инвестиционной привлекательности конкретных проектов, осуществить планирование и оперативное управление реализацией конкретных инвестиционных проектов

---

[7] Авилова И. П. Аспекты повышения уровня оценки экономической эффективности инвестиционно-строительного проекта. Скорынина А. А., Рыкова М. А. Наука и образование в жизни современного общества: М-во обр. и науки РФ. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. - С. 14.

[8] Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Э.А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2014. – С. 259.

и программ, организовать процедуру закупок и поставок, а также управление качеством проекта, обеспечить эффективное осуществление инвестиционного процесса, организовать завершение проекта[9].

1.2. Оценка инвестиционных проектов

Под экономической эффективностью проекта понимается соответствие результатов целям и задачам его участников, а также затратам, направляемым на осуществление проекта.

Экономическая эффективность отражает воздействие процесса реализации инвестиционного проекта на внешнюю для проекта среду и учитывает соотношение результатов и затрат по проекту, которые прямо не связаны с финансовыми интересами участников проекта и могут быть количественно оценены[10].

Экономическая оценка инвестиций в проектном менеджменте основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов. Их применение предполагает множественность используемых прогнозных оценок и расчетов. Множественность определяется как возможностью применения ряда критериев, так и безусловной целесообразностью варьирования основными параметрами.

Первым этапом оценки инвестиционного проекта, является выявление соответствия цели и задач инвестиционного проекта стратегии развития хозяйствующего субъекта. Если направление проекта противоречит общей политике организации, то возникает большая вероятность того, что проект не принесет ожидаемого результата.

Важным элементом инвестиционного проектирования выступают маркетинговые исследования рынка, подтверждающие потребность в

[9] Чуворкина Т.Н. Оценка инвестиций в проектном управлении // Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики. – 2015. – С. 102

[10] Муравьева Н.Н. Направления повышения экономической эффективности инвестиционных проектов // SCIENCE TIME. – 2016. – С. 339.

проектируемой продукции и выявляющие ее потенциальных потребителей. Результатом маркетингового исследования является оценка конъюнктуры рынка проектируемой продукции, анализ конкурентов и выявление конкурентных преимуществ, определение возможной системы товародвижения и комплекса маркетинговых коммуникаций.

Оценка производственной составляющей включает определение обеспеченности производственными помещениями, оборудованием, персоналом, а также планирование производственной программы и стоимости проекта.

Планирование движения денежных потоков проекта является основой определения его финансовой реализуемости, критерием которой является соответствие денежных поступлений необходимым финансовым за- тратам, требующихся для реализации проекта.

Анализ эффективности инвестиций включает в себя следующие этапы: дисконтирование денежных потоков, определение критериев эффективности и сравнение дисконтированной стоимости ожидаемых денежных поступлений с требуемыми капиталовложениями или издержками проекта.

Наиболее распространены следующие показатели эффективности инвестиций: дисконтированный срок окупаемости (DPB), чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма прибыльности (доходности, рентабельности) (IRR).

Данные показатели, и соответствующие им методы, используются в двух вариантах: для определения эффективности независимых инвестиционных проектов (абсолютная эффективность), когда делается вывод о том принять проект или отклонить; для определения эффективности взаимоисключающих друг друга проектов (сравнительная эффективность), когда делается вывод о том, какой проект принять из нескольких альтернативных[11].

[11] Авилова И. П., Щенятская М. А. Управление эффективностью инвестиционно-строительных проектов через качественное состояние недвижимости//Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова, 2015. - № 4. - С. 142.

При оценке альтернативных инвестиционных проектов целесообразно выбрать один из методов (NPV и IRR). Противоположные результаты могут быть: когда проекты имеют противоположные фазы потока денежных средств; когда проекты имеют разные по размерам затраты; когда проекты различаются по продолжительности во времени; когда имеются нерегулярные потоки денежных средств, вызывающие на протяжении периода реализации проекта череду доходов и расходов, приводящие к многочисленным IRR[12].

Заключительным этапом экономической оценки инвестиций в управлении проектами выступает оценка проектных рисков. На этапе качественного анализа рисков определяются причины, факторы и потенциальные области риска, выделяются конкретные риски проекта. Количественная оценка риска проекта может быть выполнена с помощью статистических методов.

Основой принятия инвестиционных решений является комплексный подход к оценке инвестиций, который позволит определить соответствие технических, организационных, маркетинговых, финансовых и других решений, заложенных в проекте, целям и экономическим интересам инвестора.

При оценке экономической эффективности акцент делается на потенциальную способность инвестиционного проекта сохранить покупательную ценность вложенных средств и обеспечить достаточный темп их прироста. Как уже было отмечено, данный анализ строится на определении различных показателей эффективности инвестиционных проектов, основным из которых является чистая текущая (приведенная) стоимость проекта (Net Present Value - NPV). Данный показатель рассчитывается как разница между первоначальными инвестиционными вложениями и суммой дисконтированных денежных потоков, полученных от

[12] Чуворкина, Т.Н. Методические аспекты анализа эффективности инвестиций/Т.Н. Чуворкина//Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы: сборник статей Всероссийской науч.-практ. конф./МНИЦ ПГСХА.-Пенза: РИО ПГСХА, 2013 -С.102.

реализации инвестиционного проекта за весь срок его полезного использования:

$$NPV = \sum_{1}^{n} \frac{CFt}{(1+r)^t} - ICo \quad (1)$$

где CF (Cash Flow) - чистые денежные потоки;

r - проектная дисконтная ставка;

ICo - первоначальные инвестиционные вложения;

n - срок реализации проекта. [13]

Использование данного показателя позволяет оценить изменение экономического потенциала предприятия в случае принятия проекта, т.е. прирост капитала компании в случае соответствия критерию эффективности, т.е. если NPV > 0 при этом NPV$\longrightarrow$max.

Формула расчета коэффициента дисконтирования:

$$k_d = \frac{1}{(1+r)^i}; \quad (2)$$

где: r – ставка дисконтирования,

i – номер временного периода[14].

Формула дисконтирования денежных потоков:

$$DCF = \sum_{i=1}^{n} \frac{CF_i}{(1+r)^i}; \quad (3)$$

где:DCF (Discounted cash flow) – дисконтированный денежный поток;

CF (Cash Flow) – денежный поток в период времени I;

r – ставка дисконтирования (норма дохода);

[13] Муравьева Н.Н. Направления повышения экономической эффективности инвестиционных проектов // SCIENCE TIME. – 2016. – С. 339.

[14] Авилова И.П., Жариков И.С., Товстий В.П. О содержательной основе ставки дисконтирования метода NPV//Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 12-1 (41). - С. 641.

n – количество временных периодов, по которым появляются денежные потоки.

Ключевым элементов в формуле дисконтирования денежных потоков является ставка дисконтирования. Ставка дисконтирования показывает, какую норму прибыли следует ожидать инвестору при вложении в тот или иной инвестиционный проект. Ставка дисконтирования использует множество факторов, которые зависят от объекта оценки, и может в себя включать: инфляционную составляющую, доходность по безрисковым активам, дополнительную норму прибыли за риск, ставку рефинансирования, средневзвешенную стоимость капитала, процент по банковским вкладам и т.д.

Для определения экономического эффекта необходимо найти разность между общей суммой дисконтированных чистых денежных потоков за все периоды времени в течение планируемого срока реализации проекта и величиной инвестиционных затрат.

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{P_t}{(1+E)^t} - \sum_{t=1}^{l} \frac{I_t}{(1+E)^t}, \quad (4)$$

где P_t – денежные потоки будущих периодов, руб.;

I_t – инвестиционные затраты в период времени t, руб.;

E – ставка дисконта, коэф.;

t – момент времени, в который осуществляются инвестиционные затраты или поступления;

n – количество лет, в течение которых генерируются доходы;

l – количество лет, в течение которых осуществляются инвестиции.

Одной из самых сложных и важных проблем является повышение экономической эффективности инвестиций, которая решается на всех

стадиях производства и его обеспечения: при планировании капитальных вложений, проектировании, производстве работ, изготовлении продукции. На экономическую эффективность инвестиционного проекта влияет множество факторов, как внутренних, так и внешних, как положительных, так и негативных.

Если в качестве критерия экономической эффективности инвестиционного проекта рассматривать именно NPV, то на основании формулы (1) можно сделать вывод, что к основным переменным, влияющим на итоговый показатель, относятся следующие:

- первоначальные инвестиционные затраты;
- проектные денежные потоки;
- проектная дисконтная ставка.

Следует отметить, что каждая из выделенных переменных является агрегированным показателем, состоящим из совокупности частных элементов, состав и количественное значение которых определяется индивидуально для каждого отдельного инвестиционного проекта.

Так, первоначальные инвестиционные затраты - это комплексный показатель, определяющий расходы предприятия - проектоустроителя на начальном этапе. В частности, он может включать в себя следующие элементы:

а) предпроизводственные затраты;

б) инвестиции в основной капитал:

в объекты производственного назначения (здания, сооружения, оборудование (технологическое, энергетическое, контроль-измерительные приборы и автоматика, др.), прочие объекты);

в объекты вспомогательного назначения;

в) первоначальные инвестиции в оборотный капитал.

Общий объем первоначальных инвестиционных затрат зависит, прежде всего, от масштабности проекта. При этом следует отметить, что данный показатель можно признать условно-постоянным, если его величина

определяется и учитывается только на начальном (нулевом) этапе реализации инвестиционного проекта. Безусловно, снижение величины первоначальных вложений способствует увеличению итогового критериального показателя, однако, как правило, при разработке бизнес-плана проекта она уже определена окончательно, и вероятность привлечение инвестиций в заданном объеме приближается к 100%.

Чистые денежные потоки представляют собой разницу между притоками и оттоками денежных средств, возникающих на каждом этапе инвестиционного цикла (по годам реализации проекта). Планирование величины чистых денежных потоков - наиболее сложная задача, т.к. его величина зависит от целой совокупности параметров, включаемых в расчет. В частности, выделяются:

1. Параметры, влияющие на формирование денежных притоков:

- планируемый объем выпуска продукции;

- цена реализации единицы продукции;

- установленный размер амортизационных отчислений;

2. Параметры, влияющие на величину денежных оттоков:

- затраты на производство и реализацию продукции (включаемые в себестоимость): расходы на сырье и материалы; расходы на топливо и энергию; заработная плата промышленно-производственного персонала и др.;

- проценты, начисляемые по заемным средствам, которые были привлечены для финансирования проекта;

- налоговые платежи, прежде всего, по налогу на прибыль и пр. [15]

Кроме того, на размер чистых денежных потоков будет влиять в сторону их снижения то обстоятельство, если для финансирования проекта привлекаются заемные средства и, согласно установленной схеме, предусматривается ежегодное погашение кредита.

[15] Муравьева Н.Н. Направления повышения экономической эффективности инвестиционных проектов // SCIENCE TIME. – 2016. – С. 340.

Так, на положительное изменение чистых денежных потоков по годам инвестиционного цикла большое влияние, прежде всего, оказывает увеличение объемов выпуска и реализации, а также использование большей, чем запланировано, цены за единицу продукции. Кроме того, существенное влияние может оказать разработка мер, направленных на изыскание резервов сокращения издержек (снижения затрат по сырью, затрат по энергоресурсам, трудозатрат и т.п.). Снижение дисконтной ставки достигается поиском более дешевых источников финансирования.

Повышение эффективности инвестиций в значительной мере зависит и от сокращения сроков производства. Чем быстрее будут произведена новая продукция, тем раньше реализуется намеченный эффект и улучшатся показатели работы отрасли. Ускоренный производственный процесс приводит к приросту валовой продукции, уменьшению переходящих объемов незавершенного производства. При этом, для принятия решения по поводу выбора конкретного мероприятия, направленного на повышение экономической эффективности инвестиционного проекта, необходимо оценить, как сильно оно повлияет на конечный результат, т.е. значение выбранного критериального показателя. В данном случае наилучшим инструментом для количественной оценки такого влияния является анализ чувствительности проектной NPV к изменению отдельных параметров проекта, который позволяет выявить уровень значимости такого изменения[16].

Здесь уместно будет рассмотреть возможность привлечения капитала для инвестиционного проекта.

Для осуществления любого инвестиционного проекта необходимы денежные средства. Хотя наряду с ними могут использоваться и другие инвестиционные ресурсы: основные фонды, права владения земельными участками, патенты на изобретения, промышленные образцы продукции и

[16] Суетин А.Н., Матосян В.А. Финансовое планирование и перспективы инвестиций в условиях кризиса // Современные проблемы науки и образования. - 2015. - № 1. - С. 797.

т.д. Финансирование инвестиционного проекта - это обеспечение его денежными ресурсами в течение всего периода осуществления.

Источники финансирования инвестиционных проектов подразделяются на собственные и внешние. К собственным средствам предприятий и организаций, осуществляющих инвестиционные проекты, относятся:

1) амортизационные отчисления на воспроизводство основных фондов;

2) прибыль от производственно-хозяйственной деятельности, направленная на развитие производства;

3) суммы, полученные от страховых компаний в виде возмещения ущерба за понесенные убытки в результате стихийных бедствий и несчастных случаев;

4) средства от продажи излишних основных и оборотных фондов;

5) средства от продажи нематериальных активов (ценных бумаг других предприятий, патентов, прав владения промышленными образцами продукции, способами производства и т.д.).

К привлеченным средствам финансирования проектов относятся:

1) средства от продажи выпущенных акций и других ценных бумаг;

2) средства других предприятий и организаций, привлеченных к участию в проекте на правах компаньонов и на собственных условиях участия в распределении прибыли;

3) средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, финансово-промышленными группами на безвозвратной основе;

4) государственные субсидии, различные денежные взносы и пожертвования (например, из фонда поддержки предпринимательства), предоставляемые на безвозмездной основе.

К внешним источникам инвестиций относятся:

1) заемные средства в форме бюджетных кредитов, предоставленных на возвратной основе, банковских кредитов, а также кредитов финансовых компаний, инвестиционных, пенсионных фондов и др.;

2) ассигнования из федерального, регионального или местного бюджета, предоставляемые на безвозмездной основе

3) иностранные инвестиции, предоставляемые в форме финансового, материального или нематериального участия в уставном капитале совместных предприятий.

Акционерное финансирование представляет собой форму получения необходимых денежных средств и других инвестиционных ресурсов для реализации инвестиционных проектов путем выпуска и продажи предприятиями и организациями - инвесторами ценных бумаг (акций или облигаций). При выпуске и продаже акций их владельцы приобретают право только в будущем (после создания или модернизации производства) на получение дивидендов - как в виде денежных доходов, так и в виде увеличения своей доли в капитале этих предприятий. Кроме того, могут юридические и физические лица - акционеры, - могут приобретать и право участия в управлении предприятием.

Смешанная форма финансирования инвестиционных проектов состоит в том, что при их реализации используется различные источники и формы привлечения денежных средств. Например, участие федерального, регионального и местного бюджетов в финансировании проектов, реализуемых АО на правах совместного владения собственностью создаваемых или реконструируемых предприятий.

Кредит - это предоставление кредитодателем заемщику ссуды в денежной или товарной форме на условиях возврата и уплаты процентов.

Лизинг - это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества не передаче его на основании договора лизинга физическим и юридическим лицам за определенную плату на определенный срок и на условиях, оговоренных в договоре с правом выкупа.

В результате лизинга снижается потребность в денежных средствах на покупку оборудования и откладываются сроки оплаты приобретенного оборудования.

Предметом лизинга могут быть непотребляемые вещи, в т.ч. предприятия, имущественные комплексы, здания и сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Не является предметом лизинга земельные участки и другие природные объекты.

Лизингодателем могут быть такие предприятия, производящие оборудование.

Долгосрочный лизинг - осуществляется в течении 3-х и более лет; среднесрочный - 1,5 - 3 года; краткосрочный - до 1,5 лет.

Финансовый лизинг - лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать его лизингополучателю. При этом 1) срок, на который имущество передается лизингополучателю, соизмерим со сроком полной амортизации имущества или превышает его; 2) предмет лизинга (имущество) переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга.

Возвратный лизинг - разновидность финансового лизинга, при котором продавец, является предметом лизинга, выступает и как лизингополучатель.

Оперативный лизинг - лизингополучатель закупает имущество и передает его лизингодателю за определенную плату; на определенный срок во временное владение и пользование. По истечении срока договора лизинга имущество возвращается лизингодателю, при этом лизингополучатель не имеет права собственности на предмет лизинга. Имущество может быть передано в лизинг неоднократно в течение полного срока амортизации предмета лизинга.

Проектное финансирование представляет собой разновидность заемного финансирования инвестиционных проектов.

Особенностью проектного финансирования является распределение совокупного риска инвестирования между участниками реализации проекта (инвесторы, банки, органы власти, подрядные строительные организации, поставщики сырья и материалов и др.).

Денежные ресурсы, участвующие в финансовых операциях, имеет временную ценность, что выражается в следующем: одна денежная единица, имеющаяся в распоряжении инвестора в данный момент времени, более предпочтительна, чем та же сумма, ожидаемая в будущем.

Финансовые вычисления, базирующиеся на понятии временной стоимости денег, используются для оценки инвестиционных проектов, в операциях на рынке ценных бумаг, в судо-заемных операциях, в оценке бизнеса и др.

Эффективность любой финансовой операции, предполагающей наращение исходной суммы PV до ожидаемой в будущем к получению суммы FV, может быть охарактеризована ставкой.

Процентная ставка rt рассчитывается отношением наращения (FV – PV) к исходной (базовой) величине PV

$$r_t \frac{FV - PV}{PV}$$

Учетная ставка (дисконт) dt рассчитывается отношением наращения (FV – PV) к ожидаемой в будущем, или наращенной суммы FV.

$$d_t \frac{FV - PV}{FV}$$

.

Обе ставки взаимосвязаны, и зная один показатель, можно рассчитать другой.

$$r_t = \frac{d_1}{1 - d_1} \qquad \text{или} \qquad d_t = \frac{r_1}{1 + r_1}$$

Экономический смысл дисконтирования заключается во временном упорядочении денежных потоков различных временных периодов. Используемая при этом ставка дисконтирования показывает, какой ежегодный процент возврата хочет (или может) иметь инвестор на вложенный капитал.

В финансовых операциях в качестве ставки дисконтирования может использоваться либо процентная ставка (математическое дисконтирование), либо учетная ставка (банковское дисконтирование).

Одним из ключевых понятий в финансовом менеджменте является понятие денежного потока C1, C2, … Cn как совокупности притоков и/или оттоков денежных средств, имеющих место через равные временные интервалы.

Размер инвестированного капитала при использовании схемы сложных процентов к концу n-го года Fn = P * (1 + r)n .

Значения мультиплицирующего множителя FM1(r, n) = (1 + r)n содержатся в специальных финансовых таблицах (табулированы) для разных r и n.

Формула наращения по схеме сложных процентов имеет вид:

Fn = P * FM1(r, n).

Множитель FM1(r, n) показывает, чему равна одна денежная единица через n периодов при заданной процентной ставке r. При пользовании финансовыми таблицами нужно следить за соответствием длины периода и процентной ставки.

Обратная задача предполагает суммарную оценку дисконтированного (приведенного) денежного потока, т.е. оценку будущих поступлений с позиции настоящего времени.

$$P = \frac{F_n}{(1+r)^n} = F_n \,.\, FM2(r,n)$$

Множитель FM2(r, n) = 1/(1 + r)n называется дисконтирующим множителем для единичного платежа, его значения также табулированы. Экономический смысл дисконтирующего множителя FM2 (r, n) заключается в следующем: он показывает «сегодняшнюю» цену одной денежной единицы будущего, т.е. чему с позиции текущего момента равна одна денежная единица (например, один рубль), циркулирующая в сфере бизнеса ппериодов спустя от момента расчета, при заданных процентной ставке (доходности) r[17].

Таким образом, роль инвестиций в экономике огромна, они играют важную роль в поддержке, функционирование и динамичное развитие экономики. Происходящие изменения, в количественном соотношении инвестиций, воздействуют на изменения: объем общественного производства, занятости, экономической деятельности и структурной динамики различных отраслей экономики.

Инвестиции обеспечивают накопление материальных и финансовых ресурсов, тем самым увеличивая производственные мощности компании. Инвестиции в целом, влияет на результаты текущих и будущих экономических и деятельности компаний. При всем при этом, инвестиции должны быть эффективными, с точки зрения целесообразности, инвестиции должны быть распределены правильно для того, чтобы приобрести новые инновационные технологии, что приводит к общему снижению стоимости материальных и трудовых ресурсов. Неправильное использование одних и тех же инвестиций может повлечь за собой: застой в компании, сокращение производства, отставание в технических и качественных требований конкурса и так далее.

[17] Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Э.А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2014. – С. 289.

Эффективное использование инвестиций субъектами хозяйствования в экономику государства, имеет важное значение, особенно для расширения инвестиций. При достижении желаемого уровня эффективности инвестиций, что приводит к устойчивому экономическому росту.

2. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия ООО «Интер-Югра»

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия

ООО «Интер-Югра» занимается строительством, отделочными работами, а также производством и установкой натяжных потолков, продажей товаров и предоставлением услуг в сфере современных отделочных материалов.

ООО «Интер-Югра» располагается в г. Сургут, основано в 1996 году. Первоначальным видом деятельности была поставка и установка натяжных потолков французского производства под брендами Novelum, NewMat, Barrisol.

Сегодня ООО «Интер-Югра» - динамично развивающаяся компания, оказывающая своим клиентам полный спектр услуг на строительном рынке.

Компания ориентирована на предоставление широкому кругу клиентов комплекса высококачественных услуг и товаров с конкурентными ценами. Создание современных интерьеров с использованием высокотехнологичных, долговечных и практичных отделочных материалов.

В компании также есть собственный магазин по продаже, в том числе собственной продукции и отделочных материалов. Магазин работает ежедневно без выходных дней и перерывов на обед с 10 часов утра и до 19 часов вечера.

Организация является юридическим лицом, пользуется правами и выполняет обязанности, связанные с его деятельностью. Организацию возглавляет генеральный директор, который организует всю работу организации и несет полную ответственность за его состояния и деятельность прерии государством и трудовым коллективом. В компании ООО «Интер-Югра» применяется матричная структура управления. Основополагающим принципом здесь становится не совершенствование

работы отдельных подразделений с точки зрения иерархии подчинения, а улучшение их взаимодействия в процессе бюджетного управления.

Основным ресурсом предприятия является его персонал. За период 2013-2015гг. в ООО «Интер-Югра» произошли изменения. В 2014 году среднесписочная численность увеличилась и составила 154 человек. В 2015 году данный показатель снизился – 145 человек (рисунок 2.1).

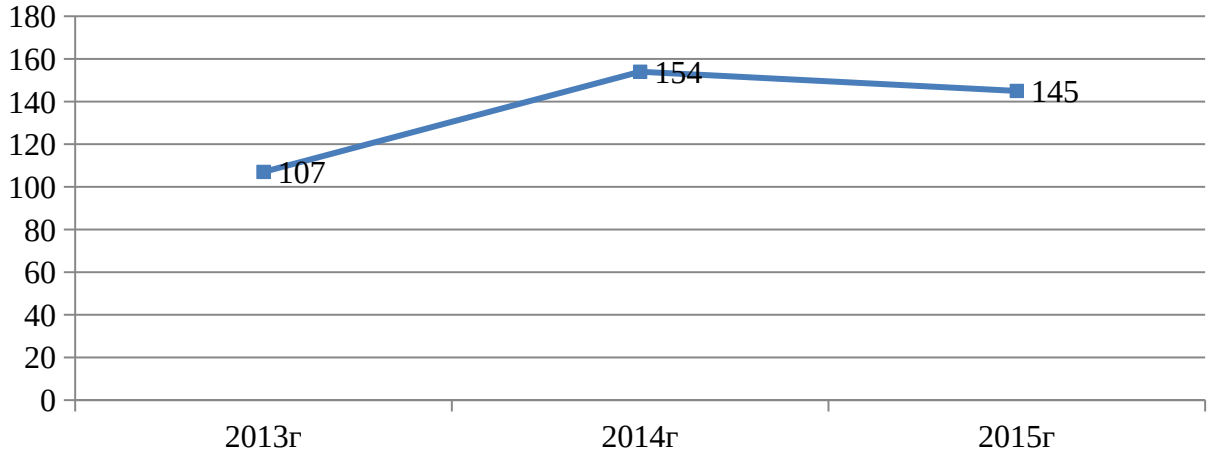

Рисунок 2.1 – Среднесписочная численность работников предприятия ООО «Интер-Югра» за 2013-2015гг., чел.

От обеспеченности необходимым персоналом зависит эффективность работы предприятия.

Таблица 2.1

Динамика изменения трудовых ресурсов и их степень обеспеченности предприятия ООО «Интер-Югра» за 2013-2015гг.

Категории персонала	2013 год	2014 год	Отклонение 2014 года от 2013 года	2015 год		
				план	факт	процент обеспечен-ности
Численность персонала всего, в том числе:	107	154	47	170	145	85,2
рабочие	88	128	40	141	123	87,2
специалисты служащие	8	12	4	15	10	66,6
руководители	11	14	3	14	12	85,7

Наибольший удельный вес на предприятии ООО «Интер-Югра» приходится на рабочих. Процент обеспеченности рабочих в отчетном году составил 87,2%, это наибольший процент обеспеченности, наименьший процент обеспеченности составил по специалистам - 66,6%.

Снижение численности персонала в 2015 году связана в первую очередь снижением объемов производства.

Динамика основных технико-экономических показателей производственно-хозяйственной деятельности за 2013-2015 гг. представлена в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Динамика основных технико-экономических показателей производственно-хозяйственной деятельности ООО «Интер-Югра» за 2013-2015гг.

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение		Темп роста, %	
				2014 от 2013	2015 от 2014	2014 от 2013	2015 от 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка, тыс. руб.	25796	30416	22714	4620	-7702	118	74,7
Себестоимость, тыс. руб.	24085	27974	18238	3889	-9736	116,1	65,2
Валовая прибыль, тыс. руб.	1711	2442	4476	731	2034	143	183
Коммерческие расходы, тыс. руб.	1441	1760	3332	319	1572	122	189
Управленческие расходы, тыс. руб.	96	330	132	234	-198	343	40
Прибыль от продаж, тыс. руб.	174	352	1012	178	660	202	287,5
Прочие доходы, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы, тыс. руб.	9	36	34	27	-2	400	94,4
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	165	289	692	124	403	175,1	239,4
Налог на прибыль, тыс. руб.	33	58	104	25	46	175,7	179,3
Чистая прибыль, тыс. руб.	132	230	588	98	358	174,2	255,7
Рентабельность продаж, %	0,64	0,95	3,04	0,31	2,09	148	320

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Численность персонала, чел. В том числе:	107	154	145	47	-9	144	94,1
рабочих, чел.	88	128	123	40	-5	145,4	96
Производительность труда одного работника, тыс. руб./чел, В том числе:	241	197,5	156,7	-43,5	-40,8	82	79
одного рабочего, тыс. руб./чел	293	237,6	184,6	-55,4	-53	81	78

Рост выручки в 2014 году по отношению к 2013 году составил 4620 тыс. руб., в 2015 году выручка снизилась на 7702 тыс. руб. Рост себестоимости в 2014 году – 3889 тыс. руб., в 2015 году себестоимость снизилась на 9736 тыс. руб. В 2014 году прибыль от продаж выросла на 178 тыс. руб., в 2015 году – на 660 тыс.руб. Рост чистой прибыли в 2014 году составил 98 тыс. руб., в 2015 году чистая прибыль увеличилась на 358 тыс. руб.

Трудовые ресурсы используются в 2015 году неэффективно, производительность труда снижается. Следовательно, руководству организации в ближайшем будущем следует пересмотреть штатное расписание работ и привести в соответствие оплату труда с его результатами, например, ввести сдельную форму оплаты труда, поставив в зависимость заработную плату производственного персонала от объема производства, а заработную плату административно-управленческого персонала – от прибыли.

Далее проведем оценку финансовой устойчивости анализируемой организации.

2.2. Финансовая оценка деятельности предприятия

Для поддержания производственно-финансовой стабильности предприятия необходимо соблюдение определённых условий финансирования имущественного комплекса, игнорирование которых может

привести к негативным финансово-экономическим последствиям. Для этого необходимо поддерживать оптимальный уровень платежеспособности и финансовой устойчивости. Платежеспособность и финансовая устойчивость зависит от соблюдения следующих правил[18]:

- имущество, находящееся в распоряжении организации длительный период, должно финансироваться из долгосрочных источников финансирования (золотое правило финансирования): из собственного капитала (СК) или из собственного и долгосрочного заёмного капитала (ЗКД);

- собственные источники должны превышать заёмные.

Финансовая устойчивость характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Анализ финансовой устойчивости начинается с общей оценки структуры средств хозяйствующего субъекта, изменения ее на конец года в сравнении с началом по данным баланса.

В таблице 2.3 представлен анализ состава и структуры активов организации.

Таблица 2.3

Динамика состава и структуры активов ООО «Интер-Югра»

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение		Структура, %		
				2014 от 2013	2015 от 2014	2013 год	2014 год	2015 год
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Внеоборотные активы	0	22	14	22	-8	0	0,18	0,06
2. Оборотные активы	5123	12040	22843	6917	10803	100	99,82	99,94
запасы	0	2	1363	-56	1361	0	0,02	5,96
дебиторская задолженность	4741	11550	20793	11436	9243	92,5	95,7	91

[18] Сабельфельд Т.В. Финансовая устойчивость и платежеспособность как критерии оценки уровня финансового равновесия предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2014. - № 1 (33). - С. 93.

Продолжение таблицы 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
денежные средства	103	471	687	368	216	2,01	3,9	0,3
прочие оборотные активы	279	17	0	-262	-17	5,49	0,14	0
Итого	5123	12062	22857	6939	10795	100	100	100

В 2014 году активы увеличились, и увеличение составило 6939 тыс. руб., в том числе оборотных активов на 6917 тыс. руб.

Наибольшую долю в структуре активов занимают оборотные активы, что оценивается положительно. Прирост дебиторской задолженности в 2014 году составил 11436 тыс. руб., в 2015 году дебиторская задолженность выросла на 9243 тыс. руб. Кроме этого дебиторская задолженность занимает до 95% активов. Увеличение дебиторской задолженности может отрицательно отразиться на финансовом состояние предприятия, и необходимо разработать план по сбору денег за оказанные услуги. Положительным моментом является увеличение денежных средств, на 368 тыс.руб. в 2014 году по отношению 2013 года, и на 216 тыс. руб. в 2015 году по отношению 2014 года. Доля денежных средств в оборотных активах составляет очень малую часть, что оценивается негативно, так как это самый ликвидный актив необходимый для покрытия текущих обязательств.

Далее проведем анализ состава, динамики и структуры капитала, вложенного в имущество.

Таблица 2.4

Динамика состава и структуры пассивов ООО «Интер-Югра»

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение		Структура, %		
				2014 от 2013	2015 от 2014	2013 год	2014 год	2015 год
1. Капитал и резервы	155	385	973	230	588	3,02	3,19	4,25
уставный капитал	10	10	10	0	0	0,2	0,08	0,04
Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0	0	0
нераспределенная прибыль	145	375	963	230	588	2,82	3,11	4,21
Итого собственный капитал	155	385	973	230	588	3,02	3,19	4,25
2.Долгосрочные обязательства	0	1365	1616	1365	251	0	11,32	7,07
займы и кредиты	0	1365	1616	1365	251	0	11,32	7,07
прочие долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0
3.Краткосрочные обязательства	4968	10312	20268	5344	9956	96,98	85,49	88,68
займы и кредиты	510	1724	2677	1214	953	9,95	14,3	11,71
кредиторская задолженность	4458	8588	17591	4130	9003	87,03	71,19	76,97
Итого заемный капитал	4968	10312	20268	5344	9956	96,98	85,49	88,68
Итого	5123	12062	22857	6939	10795	100	100	100

Рост собственного капитала в 2014 году составил 230 тыс. руб., в 2015 году - 588 тыс. руб. Доля собственного капитала за весь период исследования меньше доли заемного капитала и составляет: 3,02%, 3,19%, и 4,25% соответственно (при оптимальном 50%), это говорит о том, что организация максимально зависит от внешних источников финансирования. Положительным фактом является рост доли собственного капитала по годам. Отрицательным фактом, конечно, является рост заемного капитала каждый год. Заемный капитал в 2014 году увеличился на 5344 тыс.руб.. в 2015 году

на 9956 тыс.руб. Рост произошел за счет роста кредиторской задолженности на 4130 тыс.руб. в 2014 году, и на 9003 тыс.руб. в 2015 год. Также за анализируемый период произошел рост займов и кредитов 1214 тыс.руб. в 2014 году и 953 тыс. руб. в 2015 году. Увеличение кредиторской задолженности это также следствие увеличения дебиторской задолженности.

В таблице 2.5 определен тип финансовой устойчивости организации.

Таблица 2.5

Определение типа финансовой устойчивости организации

ООО «Интер-Югра» за 2015 год, тыс. руб.

Показатели	Условные обозначения	На начало периода	На конец периода	Изменение за анализируемый период
1. Источники формирования собственных средств (капитал и резервы)	ИСС	385	973	588
2. Внеоборотные активы	ВОА	22	14	-8
3. Наличие собственных оборотных средств (с.1-2)	СОС	363	959	596
4.Долгосрочные обязательства (кредиты и займы)	ДКЗ	1365	1616	251
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств (с.3+4)	СДИ	1728	2575	847
6. Краткосрочные кредиты и займы	ККЗ	1724	2677	953
7. Общая величина основных источников средств (с.5+6)	ОИ	3452	5252	1800
8. Общая сумма запасов	З	2	1363	1361
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (с.3-8)	ΔСОС	361	-404	-765
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов (с.5-8)	ΔСДИ	1726	1212	-514
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников финансирования запасов (с.7-8)	ΔОИЗ	3450	3889	439
12. Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	М=ΔСОС; ΔСДИ;	5537	4697	-175

	ΔОИЗ			

Таким образом, в организации ООО «Интер-Югра» как в прошлом так и в отчетном годах сложилось неустойчивое финансовое положение. Такой вывод сделан, потому что в 2015 году недостаток в собственных оборотных средствах вырос на 765 тыс.руб., недостаток собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов также вырос на 514 тыс.руб.

Далее проведем анализ относительных показателей финансовой устойчивости организации ООО «Интер-Югра».

В финансовом анализе существует множество относительных показателей финансовой устойчивости. Основным показателем эффективности деятельности компании является рентабельность. В таблице 2.6 проведем анализ показателей рентабельности организации.

Таблица 2.6

Динамика показателей рентабельности организации

ООО «Интер-Югра» за 2013-2015гг., %

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение		Темп роста, %	
				2014 от 2013	2015 от 2014	2014 от 2013	2015 от 2014
Рентабельность продаж	0,64	0,95	3,04	0,31	2,09	148	320
Рентабельность затрат на продукцию	1,32	0,91	1,86	-0,41	0,95	68,9	204,4
Рентабельность активов	2,57	1,9	2,57	-0,67	0,67	74	135,2
Рентабельность собственного капитала	34,5	46,9	28,7	12,4	-18,2	136	61,2
Рентабельность заемного капитала	25,88	7,44	13,7	-18,4	6,26	28,7	184

Рентабельность продаж увеличивается стабильно, а рентабельность затрат в 2014 году снизился, а в 2015 произошел рост, это объясняется тем, что в 2014 году (не смотря на рост выручки), прибыль от продаж снизилась, в 2015 году прибыль от продаж выросла за счет снижения затрат.

По другим показателям: рентабельность активов, собственного капитала и заемного капитала также в 2014 году снизился, а в 2015 году пошел в рост.

Далее проведем анализ деловой активности организации. В финансовом аспекте деловая активность организации проявляется в скорости, с которой оборачиваются его средства.

Таблица 2.7

Анализ деловой активности организации ООО «Интер-Югра»

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение		Темп роста, %	
				2014 от 2013	2015 от 2014	2014 от 2013	2015 от 2014
1. Коэффициент оборачиваемости активов	5,03	2,5	0,99	-2,53	-1,51	49,7	39,6
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	5,03	2,5	0,99	-2,53	-1,51	49,7	39,6
3. Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	5,19	2,94	1,12	-2,25	-1,82	56,6	38,09
4. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,6	2,52	0,99	0,92	-1,53	15,75	39,3
5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,7	3,5	1,29	-2,2	-2,21	61,4	36,85
6. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,4	2,6	1,09	-2,8	-1,51	48,14	41,92

В отчетном году мы наблюдаем снижение всех коэффициентов. Это плохой показатель. Необходимо улучшить деловую активность предприятия. поскольку все показатели взаимосвязаны. Снижение коэффициента, например, дебиторской задолженности приводит к снижению коэффициента кредиторской задолженности. Конечно экономический кризис и снижение платежеспособности потребителей, в том числе услуг ремонтных работ, приводит к снижению данных показателей.

Далее проведем анализ платежеспособности и ликвидности организации ООО «Интер-Югра». Платежеспособность организации представляет собой способность организации своевременно погашать свои обязательства, посредством грамотного управления ликвидностью имеющихся активов.

Для анализа платежеспособности используются следующие основные показатели: коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент промежуточной ликвидности; текущей ликвидности. Анализ динамики показателей ликвидности оформлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Анализ динамики показателей коэффициентов ликвидности

ООО «Интер-Югра»

Показатель	Норма-тивное значение	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение		Темп роста, %	
					2014 от 2013	2015 от 2014	2014 от 2013	2015 от 2014
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2	0,02	0,05	0,03	0,03	-0,02	250	60
Коэффициент быстрой ликвидности	1	0,975	1,166	1,06	0,191	-0,106	120	90,9
Коэффициент текущей ликвидности	2	1,031	1,168	1,127	0,137	-0,041	113,2	96,5

Значение коэффициента абсолютной ликвидности в 2013 году равное 0.0,2, 0,05 в 2014 году и 0,03 в 2015 году свидетельствует о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

Значение коэффициента быстрой ликвидности равное 0.975 в 2013 году свидетельствует о том, что ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит, существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов. Значение коэффициента быстрой ликвидности равное 1.166 и 1.06 в 2015

году полностью укладывается в нормальное значение. Отражает способность компании погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции.

Значение коэффициента текущей ликвидности равное 1.031 в 2013 году, 1.168 в 2014 году, 1.127 в 2015 году возможно свидетельствует об ухудшении финансового положения.

Таким образом, в организации ООО «Интер-Югра» сложилось неустойчивое финансовое положение.

Для организации рекомендована следующая методика обеспечения финансовой устойчивости, содержащая следующие стадии:

- определение оптимальной структуры оборотных активов;
- прогноз тенденций изменения каждой статьи баланса;
- расчет оптимальной структуры баланса;
- разработать эффективную инвестиционную стратегию.

3. Разработка и оценка инвестиционного проекта на предприятии ООО «Интер-Югра»

3.1. Организация и обоснование инвестиционного проекта

Как показал анализ, проведенный во второй главе работы, выручка предприятия ООО «Интер-Югра» в отчетном 2015 году снизилась на 25,3%, что в большей степени вызвано появлением на рынке серьезных конкурентов. В условиях современного рынка, для которого характерно ужесточение конкуренции, любое предприятие рано или поздно сталкивается с проблемой выбора наиболее эффективных каналов сбыта продукции, и процесса их оптимизации. Данному вопросу уделяется все большее внимание, так как от успешной реализации продукции зависит стабильная деятельность предприятия. В конечном итоге, оптимально сформированные каналы распределения и реализации продукции, повышают конкурентную устойчивость предприятия, способствуют привлечению новых потребителей и расширению влияния на рынке. Поэтому выбор сбытовой сети можно отнести к области стратегических инвестиционных решений.

ООО «Интер-Югра» занимается строительством и производством и продажей собственных отделочных материалов и натяжных потолков. Собственную продукцию предприятие реализует через торговые точки и менеджеров продаж в собственном офисе.

Инвестиционный проект направлен на сбытовой сети компании.

В целях роста прибыли и расширения рынка сбыта предприятию ООО «Интер-Югра» предлагается открыть филиал по установке натяжных потолков в другом городе, а именно в Нефтеюганске. Установка потолков будет осуществляться как в городе Нефтеюганске так и в близлежащих

населенных пунктах, рынок которых настоящее время не охвачен ООО «Интер-Югра».

Для реализации предложенного проекта необходимо изучить также рынок данных услуг в Нефтеюганске другими предприятиями и рассчитать возможности ООО «Интер-Югра». В Сургуте рынок услуг по натяжным потолкам перенасыщен, 3 предприятия в 2015 году слились в одно, 1 предприятие прекратило работу. Город Нефтеюганск находится в 85 км. от города Сургут. Перед началом реализации проекта мы провели исследование рынка услуг в городе. В Нефтеюганске услугами по натяжным потолкам занимаются 7 организаций, 2 из которых крупные и сетевые. Свои филиалы в городе Нефтеюганске имеют «Maximus» и «Gloss». Это стало выгодным в период кризиса расширить границы реализации своей продукции.

Необходимо еще отметить. Реализация проекта невозможна без привлечения финансов из вне, увеличение объемов производства невозможны без приобретения дополнительного оборудования. Основным оборудованием на предприятие является однопостовой ТВЧ станок, приобретенный в 2001 году, остаточная стоимость которого даже не отражена в балансе организации, он устарел и морально и физически. Для достижения более высокой производительности следует приобрести двухпостовой станок, как для основного предприятия, так и для филиала. Такие станки сегодня на рынке представлены как отечественного производства, так и импортные. Объем производительности одного двухпостового станка за 8 рабочих часов составляет примерно 100 квадратных метров. Объем производительности за 22 рабочих дня составит примерно 2200 квадратных метров.

Расширение услуг невозможно без приобретения, также и монтирующего оборудования. Поэтому необходимо приобрести компрессоры – 2 шт., электрооборудование и комплектующие.

Для завоевания нового рынка сбыта необходимо разработать маркетинговую стратегию. В мировой практике используются два основных

подхода к продвижению товаров и торговых марок – это стратегии Pull (подталкивания) и Push (подтягивания). Грамотный анализ рынка позволяет правильно выбрать направление деятельности и выстоять в противостоянии с конкурентами. Pull и Push в основном различаются по роли торгового посредника. Push-стратегии больше применяются на промышленных рынках, в то время как в потребительском секторе происходит конкурентная борьба Pull-стратегий.

Так как ООО «Интер-Югра» в основном занимается реализацией продукции собственного производства, то рекомендуется стратегия Pull.

Процесс составления сметы включает четыре этапа: подготовку, утверждение, исполнение и контроль.

Смета расходов может составляться 3 методами:

- валовое составление сметы;
- метод фиксированных показателей;
- целевой метод;

На предприятии ООО «Интер-Югра» предлагается использовать целевой метод, как наиболее экономически эффективный. То есть определяется список целей, которые нужно достигнуть рекламной деятельностью и на каждую цель определяются необходимые ассигнования.

Цели, которые нужно достичь рекламной деятельностью следующие:

- привлечь покупателей;
- продвижение и продажа товара;
- заявить о себе;
- исследование рынка.

Смета расходов на проведение рекламной кампании предприятия ООО «Интер-Югра» представлена в таблице 3.2.

Смета включает рекламу на телевидении, рекламу в газетах, рекламу на радио, а также установку и размещение рекламных щитов. Предлагается установить несколько рекламных щитов в самых проходимых местах города и на трассе к подъезду города.

Таблица 3.1

Смета расходов на размещение уличной рекламы ООО «Интер-Югра»

Место расположения	Количество	Цена, тыс. руб.	Сумма в год, тыс. руб.
Нефтеюганск (в черте города)	5	15	75
Трасса	3	11	33
Всего	8	26	108

Предприятию ООО «Интер-Югра» необходимо вести конкурентную борьбу за потребителей своей продукции. Рекламная деятельность должна осуществляться по следующим направлениям:

- участие в специализированных выставках и ярмарках;
- реклама продукции в средствах массовой информации;
- реклама в Интернете;
- реклама в системе электронных карт;
- презентация новых видов строительной продукции.

Таким образом, общая смета расходов на проведение рекламной кампании ООО «Интер-Югра» представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Смета расходов на проведение рекламной кампании предприятия ООО «Интер-Югра» на год

Статья расходов	Сумма, тыс. руб.
Реклама в газетах	180
Реклама на радио	90
Установка и размещение рекламных щитов	108
Реклама на телевидении	90
Прочая реклама (выставки, ярмарки, акции)	50
ИТОГО	518

В таблице 3.3 представлена структура выручки предприятия по видам услуг.

Таблица 3.3

Структура выручки ООО «Интер-Югра» за 2015 год

Наименование	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Производство и продажа отделочных материалов	2443	10,8
Производство и продажа натяжных потолков, в том числе:	20271	89,2
однотонные (глянцевые, матовые)	11725	57,8
дизайнерские (имитационные, комбинированные, фотопечать)	8546	42,2
Всего	22714	100,00

Стоимость 1 квадратного метра потолков однотонных составляет от 550 руб. с установкой. Стоимость одного квадратного метра потолков дизайнерских составляет от 1000 руб. с установкой. Конечная цена зависит от сложности объекта.

В таблице 3.4 представлены данные по объему выполненных работ по установке натяжных потолков за 2015 год и средняя стоимость за один квадратный метр.

Таблица 3.4

Объем выполненных работ ООО «Интер-Югра» по установке натяжных потолков за 2015 год

Наименование	Сумма, тыс. руб.	Количество, кв.м.	Стоимость, руб.
Натяжные потолки, в том числе:	20271	28470	712
однотонные (глянцевые, матовые)	11725	207522	565
дизайнерские (имитационные, комбинированные, фотопечать)	8546	8329	1 026

Также для конкурирования с местными предприятиями ООО «Интер-Югра» необходимо разработать ценовую политику для привлечения новых клиентов. Рассмотрим ценовые предложения по установке натяжных потолков конкурентов ООО «Интер-Югра» на территории г. Сургута.

Таблица 3.5

Анализ цен натяжных потолков

Наименование	ООО «Интер-Югра»	Компания Home-сервис	ООО "РостСтрой"	ООО "Компания Майт"	ООО "Пласт Сервис"
Однотонные (глянцевые, матовые)	550	600	550	580	560
Дизайнерские (имитационные, комбинированные, фотопечать)	1000	1050	950	1020	1100

Для завоевания нового рынка предприятию ООО «Интер-Югра» необходимо снизить цены в следующих пределах:

- стоимость однотонных потолков – 500 руб. за 1 кв.м.;

- стоимость дизайнерских потолков – 900 руб. за 1 кв.м.

Объем производительности одного двухпостового станка за 8 рабочих часов составляет примерно 100 квадратных метров. Объем производительности за 22 рабочих дня составит примерно 2200 квадратных метров. Планируется приобрести 2 двухпостового станка. Планируемый объем производства и продаж натяжных потолков в новом регионе составляет 52800 кв.м., в том числе:

- однотонные потолки – 26400 кв.м.;

- дизайнерские потолки – 26400 кв.м.

Для удобства расчета посчитаем среднюю цену одного квадратного метра натяжного потолка (табл. 3.6).

Таблица 3.6

Расчет средней цены одного квадратного метра натяжного потолка

Наименование	Количество, кв.м.	Цена, руб.	Стоимость, тыс. руб.	Средняя цена, руб.
Однотонные (глянцевые, матовые)	26400	500	13200	х
Дизайнерские (имитационные, комбинированные, фотопечать)	26400	900	23760	х
Всего	52800		36960	700

Средняя цена = 36960 тыс. руб. / 52800 кв.м. = 700 руб.

Для расчета прогнозной выручки необходимо учесть динамику инфляции.

Горизонт расчета -7 лет. 2016г.- принят за нулевой год (шаг). С 2017г. – реализация проекта.

Таблица 3.7

Расчет суммы выручки в прогнозных ценах

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Объем реализации, кв.м.	52800	52800	52800	52800	52800	52800	52800
Цена реализации, руб.	700	780	821	861	910	964	1012
Выручка от реализации, тыс. руб.	36960	41184	43348	45460	48048	50900	53450

Далее необходимо запланировать затраты по проекту.

В таблице 3.8 представлен баланс рабочего времени.

Таблица 3.8

Баланс рабочего времени на одного работника на 2017 год

Показатель	Ед. изм.	Плановый период

1. Календарный фонд времени	дни	365
2. Количество нерабочих дней, всего	дней	117
в том числе:		
2.1. праздничные	дней	12
2.2. выходные	дней	105
3. Номинальный фонд рабочего времени (стр. 1 – стр. 2)	дней	249
4. Неявки на работу, всего	дней	39
в том числе по причине:		
4.1.очередные и дополнительные отпуска	дней	36
4.2. учебные отпуска	дней	-
4.3. отпуска в связи с родами	дней	-
4.4. болезни	дней	2
4.5 выполнение государственных обязанностей	дней	-
4.6. прочие невыходы	дней	1
5. Эффективный (рабочий) фонд рабочего времени одного рабочего (стр. 3 – стр. 4)	дней	210
6. Средняя продолжительность рабочего дня	час.	8
7. Эффективный (рабочий) фонд рабочего времени одного рабочего (стр. 5 х стр. 6)	час.	1680

По нормативам предприятия ООО «Интер-Югра» выработка одного рабочего-монтажника в день составляет 20 кв. м. натяжного потолка. Тогда списочная численность рабочих-монтажников составит:

Чс = 52800 кв.м. / (20 кв.м. * 210 дн.) = 12 человек.

Также необходимо запланировать административно-управленческий персонал.

Таблица 3.9

Штатная численность работников и фонд оплаты труда нового филиала ООО «Интер-Югра»

Должность	Коли-чество	Оклад, руб.	Годовой фонд, тыс. руб.	Премия (30%), руб.	Всего с районным коэффици-ентом, руб.	Средняя заработная плата, руб.,
Директор филиала	1	40000	480	12000	10400	62400
Главный бухгалтер	1	32000	384	9600	8320	49920
Менеджер продаж	1	18000	216	5400	4680	28080
Бригадир	1	20000	240	6000	5200	31200
Рабочие-монтажники	12	15000	180	4500	3900	280800
Заведующий складом	1	15000	180	4500	3900	23400
Грузчик	1	8000	96	2400	2080	10480
Уборщица	1	8000	96	2400	2080	10480
Всего	19		1872	46800	40560	473360

Всего численность персонала в новом филиале составит 19 человек, в том числе рабочих 12 человек.

Далее рассчитаем сумму капитальных вложений.

Таблица 3.10

Расчет суммы капитальных вложений на оборудование

Наименование	Ед. изм.	Количество, шт.	Цена, руб.	Стоимость, тыс. руб.
ТВЧ станок	шт.	2	155 000	310
1. Тепловая газовая пушка ElekonPower FA-150P (тепловая мощность: 35-44 кВт)	шт.	10	10200	102
2. Монтажная лопатка короткая	шт.	30	105	8
3. Монтажная лопатка длинная		30	135	4
4. Монтажная лопатка роговая		20	138	2
5. Шуруповерт	шт.	12	4500	54
6. Электролобзик	шт.	12	3000	36

7. Дрель		12	2300	27
8. Стремянка		12	2500	30
9. Строительный фен		72	4000	48
Итого				621

Капитальные вложения на оборудования составят 621 тыс. руб.

Таблица 3.11

Расчет стоимости производственных запасов для формирования прироста оборотных средств предприятия

Материальные затраты	Кол-во на 1 кв.м.	Среднесут. потреб-ность	Цена, руб.	Норма запаса, дни	Норма текущего запаса, руб.	Норма-тив страхо-вого запаса, руб.	Производ-ственный запас, руб.
Саморезы, шт.	8	5429	0,8	5	4345	2172,5	6517,5
Дюбеля, шт.	8	5429	0,5	5	2715	1357,5	4072,5
Клей, шт.	0,5	114	12,0	5	1368	684	2052
Пластик, кв.м.	0,2	100	20,0	5	2000	1000	3000
Итого					10428	5214	15642

Офис и склад будут сняты в аренду. По нормативам на одного человека должно быть в среднем 5 квадратных метров. Численность офисного персонала составляет 7 человек, таким образом, площадь офисного помещения должна составлять 35 кв.м. Также необходима площадь для размещения оборудования и складская площадь для хранения производственных запасов размером 100 кв.м.

В таблице 3.12 представлен расчет стоимости аренды помещения нового филиала ООО «Интер-Югра».

Таблица 3.12

Расчет стоимости аренды помещения

Наименование	Количество, кв.м.	Цена, руб.	Стоимость, тыс. руб.
Офис	35	600	21
Склад	100	350	35
Всего	135		56

Также филиалу необходимы офисное оборудование.

Таблица 3.13

Расчет стоимости транспортных средств и офисного оборудования

Наименование	Количество, шт.	Цена, тыс. руб.	Стоимость в тыс. руб.
Компьютер	7	20	140
МФУ (принтер, сканер, копир)	2	10	20
Стол офисный	7	10	70
Стул для персонала	7	2	14
Стул для посетителей	5	1	5
Шкаф	3	4	12
Всего			261

Таблица 3.14

Сумма инвестиционных затрат, руб.

Наименование затрат	Стоимость, тыс. руб.
1. Основные фонды, в том числе	621
- Производственное оборудование	621
2. Прирост оборотных средств,	15,642
в том числе	
- Производственный запас	15,642
3. Нематериальные активы	-
Итого	637

Сумма инвестиционных затрат составит всего 637 (636,642) тыс. руб.

Себестоимость изготовления одного квадратного метра полотна натяжного потолка без установки составляет:

- однотонный потолок – 285 руб. за 1 кв.м.;

- дизайнерский потолок – 455 руб. за 1 кв.м.

Рассчитаем среднюю себестоимость производства натяжного потолка (табл. 3.15).

Таблица 3.15

Расчет средней себестоимости одного квадратного метра полотна натяжного потолка

Наименование	Количество, кв.м.	Себестоимость за 1 кв.м., руб.	Себестоимость всего, тыс. руб.	Средняя цена, руб.
Однотонные (глянцевые, матовые)	26400	285	7524	х
Дизайнерские (имитационные, комбинированные, фотопечать)	26400	485	12804	х
Всего	52800		20328	385

Предприятие в собственности имеются транспортные средства, в том числе грузовые газели. Из-за снижения объемов в Сургуте грузовая газель простаивает. Полотно натяжного потолка будет доставляться из Сургута в Нефтеюганск на собственном транспорте, и они же будут осуществлять перевозку материалов и специалистов по объектам в Нефтеюганске. Стоимость доставки составит 5% к себестоимости 1 кв.м. натяжного потолка. Общая себестоимость 1 кв.м. потолка с транспортными расходами составит 404,25 руб.

Таблица 3.16

Расчет амортизации основных фондов

Наименование	Стоимость, тыс. руб.	Норма амортизации, %	Сумма амортизации, тыс. руб.
Производственное оборудование	621	20	124
Офисное оборудование	261	20	53
Всего	882		177

На основании представленных расчетов составим смету затрат на производство продукции в прогнозных ценах (табл. 3.17).

Таблица 3.17

Смета затрат на производство продукции в прогнозных ценах, тыс. руб.

Элемент затрат	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Материальные затраты	15,7	17	19	21	22,5	24	25
Затраты на оплату труда	474	477	480	483	486	489	492
Отчисления на социальные нужды (страховые взносы, 30%)	142,2	143,1	144	144,9	145,8	146,7	147,6
Амортизация	177	177	177	177	177	177	177
Аренда	56	60	63	65	68	70	72
Коммерческие расходы	45	47	50	52	54	57	60
Прочие расходы (1% от учтенных)	10	11	12	14	15	17	18
Итого затрат	758	770	783	795	806	818	829
Всего затрат в год	9096	9240	9400	9536	9673	9822	9952

Таблица 3.18

Расчет налога на имущество, тыс. руб.

Наименование показателя	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.
Стоимость имущества на начало года	882	882	705	528	351
Амортизация за год		177	177	177	177
Стоимость имущества на конец года	882	705	528	351	174
Среднегодовая стоимость имущества		793,5	616,5	439,5	262,5

Налог 2.2%		17,5	13,6	9,7	5,8

Далее проведем инвестиционную оценку предложенного мероприятия по расширению деятельности и его влияние на эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

3.2. Финансово-экономическая оценка инвестиционного проекта

Реализация проекта будет осуществлена как за счет собственных средств ООО «Интер-Югра» (нераспределенной прибыли), так за счет привлечения капитала из вне. Компания на рынке функционирует с 1996 года, занимает лидирующее положение среди компаний по производству натяжных потолков в Сургуте. По итогам 2015 года выручка составила 22 714 тыс.рублей, а прибыль 588 тыс. рублей. Прибыль компании, конечно, не позволяет запустить инновационный проект на собственные средства. Инновационный проект в первую очередь предполагает в городе Нефтеюганске запуск нового цеха с современным оборудованием. Поскольку основные цеха в городе Сургут работают на старых однопостовых ТВЧ станках. Сегодня на рынке оборудования ТВЧ станков двухпостовые станки экономичнее однопостовых, и в первую очередь для крупных компаний, которые имеют большой объем заказов.

Для реализации проекта можно взять кредит в банке. Сегодня банки активно финансируют развитие малого и среднего бизнеса. Также можно начать реализацию проекта совместно с лизинговой компанией. Расчет стоимости инновационного проекта мы проведем за счет заемных средств. Например, банк ВТБ24 предлагает кредит «Инвестиционный». Программа предусматривает направление кредитных средств на приобретение имущества, ремонт, строительство, а также развитие нового направления деятельности или расширение бизнеса. Процентная ставка 14,5% с рассрочкой платежа до 6 месяцев, сумма кредита 850 тыс. рублей. Для реализации проекта необходимо инвестиционных вложений 637 тыс.руб. и

конечно в проекте не могут быть учтены все предстоящие затраты, например, перевозка, установка, и т.д.

Проведем расчет денежного потока от операционной, инвестиционной деятельности и показателей коммерческой эффективности проекта.

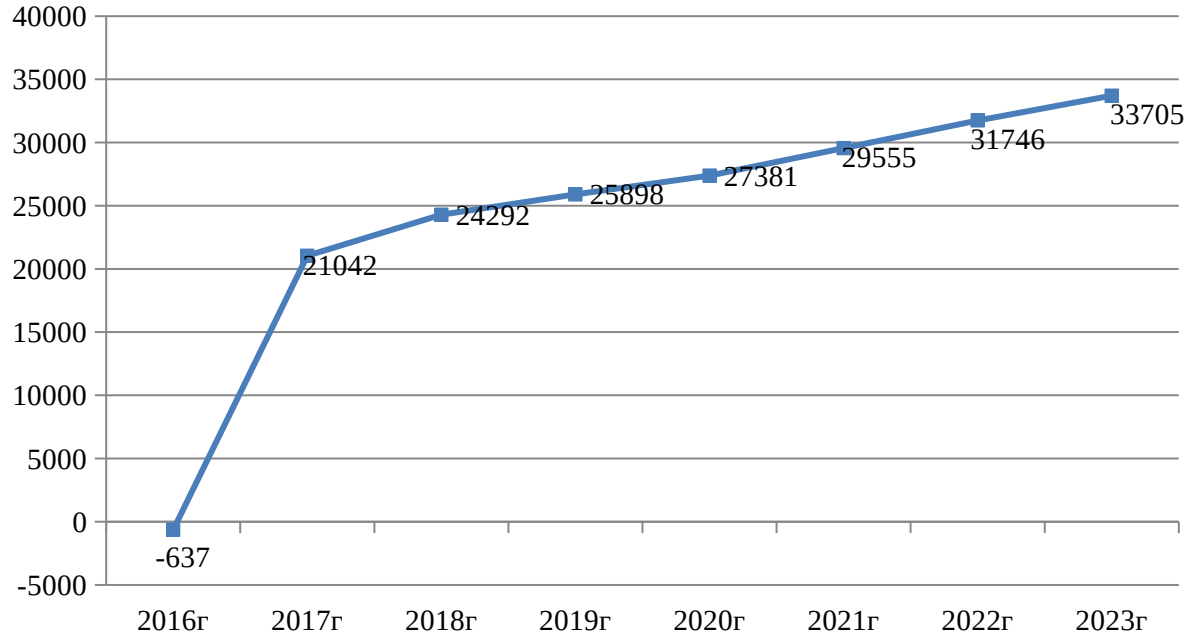

Рисунок 3.1 - Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, тыс. руб.

Дисконтированный чистый денежный поток за анализируемое время реализации проекта положительное и составит 33703 тыс. руб. Внутренняя норма доходности равна 52,9%. Дисконтированный срок окупаемости проекта составит 1,6 лет. Данный проект рекомендуем к реализации.

В таблице 3.19 представлены планируемые показатели развития предприятия с учетом реализации предложенного проекта.

Таблица 3.19

Планируемые показатели развития предприятия ООО «Интер-Югра».

Показатель	2016 г. в текущих ценах «без проекта»	2016 г. в прогнозных ценах 2023 г. «без проекта»	Прогнозный период 2023 г. «с проектом»
Выручка от реализации, тыс. руб.	22714	26464	53450
Прибыль от реализации, тыс. руб.	1012	197,07	43498
Планируемая чистая прибыль, тыс. руб.	588	676	34342
Рентабельность продаж, %	4,4	0,74	5,3
Выработка одного работника, тыс.	184,6	215	348,7

Выручка от реализации в 2023 году с учетом проекта составит 53450 тыс. руб., что на 26986 руб. больше чем без учета предложенного проекта. Таким образом, данный проект выгоден и рекомендуется к реализации на предприятии ООО «Интер-Югра». Далее определим как при этом изменится финансовая устойчивость организации.

В таблице 3.20 представлен прогнозный отчет о прибылях и убытках.

Таблица 3.20

Прогнозный отчет о прибылях и убытках ООО «Интер-Югра», тыс. руб.

Показатель	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выручка	22714	36960	41184	43348	45460	48048	50900	53450
Себестоимость	18238	9041	9182	9338	9470	9604	9748	9874
Валовая прибыль	4476	27864	31944	33948	35924	38375	41078	43498
Коммерческие расходы	3332	45	47	50	52	54	57	60
Управленческие расходы	132	10	11	12	14	15	17	18
Прибыль от продаж	0	27864	31944	33948	35924	38375	41078	43498
Выплата процентов по кредитам	0	765	765	765	670	630	600	570
Прибыль до налогообложения	692	27099	31161	33169	35244	37739	40478	42928
Текущий налог на прибыль	104	5420	6232	6634	7049	7547	8095	8586
Чистая прибыль	1999	21679	24929	26535	28195	30192	32383	34342

В 2019 году прогнозная прибыль составит 34342 тыс. руб.

Далее составим прогнозный баланс ООО «Интер-Югра». Основные средства рассчитаны с учетом амортизации. Чистая прибыль будет пополнять собственный капитал организации, а также покроит заемные средства.

Прогнозный баланс организации ООО «Интер-Югра» представлен в таблице 3.21.

Таблица 3.21

Прогнозный баланс организации ООО «Интер-Югра», тыс. руб.

АКТИВ	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Внеоборотные активы								
Основные средства		621	444	267	90	0	0	0
Итого по разделу I	14	635	458	281	104	14	14	14
Оборотные активы								
Запасы	1363	15,7	17	19	21	22,5	24	25
Дебиторская задолженность	20793	49903	54811	57112	53551	51197	49041	46883
Денежные средства	687	21297	10222	12435	14356	15987	17011	18786
Прочие оборотные активы								
Итого по разделу II	22843	71215	65210	65050	67928	67207	66076	65694
БАЛАНС	22857	71850	65668	65331	68032	67221	66090	65708
ПАССИВ	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
Собственный капитал								
Уставный капитал	10	10	10	10	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль	963	21679	24929	26535	28195	30192	32383	34342
Итого по разделу III	973	21689	24939	26545	28205	30202	32393	34352
Долгосрочные обязательства								
Займы и кредиты	1616	2466	2102	1700	1540	1170	570	0
Итого по разделу IV	1616	2466	2102	1700	1540	1170	570	0
Краткосрочные обязательства								

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Займы и кредиты	2677	0	0	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	17591	47695	38627	37086	38287	35849	33127	31356
Итого по разделу V	20268							
БАЛАНС	22857	71850	65668	65331	68032	67221	66090	65708

Далее проведем анализ финансовой устойчивости организации на конец анализируемого прогнозного периода.

Таблица 3.22

Прогноз абсолютных показателей финансовой устойчивости организации ООО «Интер-Югра», тыс. руб.

Показатели	2015 год	2023 год	Изменение за анализируемый период
1	2	3	4
1. Источники формирования собственных средств (капитал и резервы)	973	34352	+33379
2. Внеоборотные активы	14	14	0
3. Наличие собственных оборотных средств (с.1-2)	959	34338	33379
4. Долгосрочные обязательства (кредиты и займы)	1616	0	-1616
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования оборотных средств (с.3+4)	2575	34338	31763
6. Краткосрочные кредиты и займы	2677	0	-2677
7. Общая величина основных источников средств (с.5+6)	5252	34338	29086
8. Общая сумма запасов	1363	25	1338
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (с.3-8)	-404	34313	32041
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников покрытия	1212	34313	30425

запасов (с.5-8)			
1	2	3	4
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников финансирования запасов (с.7-8)	3889	34313	27748
12. Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	4697	102939	90214

Краткосрочные кредиты и займы будут погашены за счет полученной прибыли организации. Таким образом, в ООО «Интер-Югра» сложится абсолютная финансовая устойчивость, организация не будет испытывать дефицит источников формирования собственных оборотных средств.

Заключение

Проведенный анализ показателей деятельности ООО «Интер-Югра» показал, что в структуре активов 95% занимает дебиторская задолженность, а запасы и денежные средства всего 5%. Доля денежных средств в оборотных активах составляет очень малую часть, что оценивается негативно, так как это самый ликвидный актив необходимый для покрытия текущих обязательств. Анализ состава, динамики и структуры капитала, вложенного в имущество показал, что рост собственного капитала в 2014 году составил 230 тыс. руб., в 2015 году - 588 тыс. руб. Доля собственного капитала за весь период исследования меньше доли заемного капитала и составляет: 3,02%, 3,19%, и 4,25% соответственно (при оптимальном 50%), это говорит о том, что организация максимально зависит от внешних источников финансирования. Положительным фактом является рост доли собственного капитала по годам. Отрицательным фактом, конечно, является рост заемного капитала каждый год. Заемный капитал в 2014 году увеличился на 5344 тыс.руб.. в 2015 году на 9956 тыс.руб. Рост произошел за счет роста кредиторской задолженности на 4130 тыс.руб. в 2014 году, и на 9003 тыс.руб. в 2015 год. Также за анализируемый период произошел рост займов и кредитов 1214 тыс.руб. в 2014 году и 953 тыс. руб. в 2015 году. Увеличение кредиторской задолженности это также следствие увеличения дебиторской задолженности.

В организации ООО «Интер-Югра» как в прошлом так и в отчетном годах сложилось неустойчивое финансовое положение. Такой вывод сделан, потому что в 2015 году недостаток в собственных оборотных средствах вырос на 765 тыс.руб., недостаток собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов также вырос на 514 тыс.руб.

Для улучшения сложившейся ситуации и в целях роста прибыли, организации ООО «Интер-Югра» рекомендуется расширение деятельности.

ООО «Интер-Югра» занимается строительством и производством и продажей собственных отделочных материалов и натяжных потолков. Собственную продукцию предприятие реализует через торговые точки и менеджеров продаж в собственном офисе.

В целях роста прибыли и расширения рынка сбыта предприятию ООО ООО «Интер-Югра» предлагается открыть филиал по изготовлению и установке натяжных потолков в другом городе, а именно в городе Нефтеюганск. Установка потолков будет осуществляться как в городе Нефтеюганске так и в близлежащих населенных пунктах, рынок которых настоящее время не охвачен ООО «Интер-Югра».

Дисконтированный чистый денежный поток за анализируемое время реализации проекта положительное и составит 33703 тыс. руб. Внутренняя норма доходности равна 52,9%. Дисконтированный срок окупаемости проекта составит 1,6 лет.

Выручка от реализации в 2023 году с учетом проекта составит 53450 тыс. руб., что на 26986 руб. больше чем без учета предложенного проекта. Таким образом, данный проект выгоден и рекомендуется к реализации на предприятии ООО «Интер-Югра».

В ООО «Интер-Югра» сложится абсолютная финансовая устойчивость, организация не будет испытывать дефицит источников формирования собственных оборотных средств.

Данный инвестиционный проект выгоден и рекомендуется к реализации в организации ООО «Интер-Югра».

Список литературы

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39-ФЗ от 25.02.1999 г. (в ред. от 28.12.2013 г.). -URL: http://base.garant.ru/12114699/
2. Авилова И. П. Аспекты повышения уровня оценки экономической эффективности инвестиционно-строительного проекта. Скорынина А. А., Рыкова М. А. Наука и образование в жизни современного общества: М-во обр. и науки РФ. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. - С. 12-15
3. Авилова И. П., Щенятская М. А. Управление эффективностью инвестиционно-строительных проектов через качественное состояние недвижимости//Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова, 2015. - № 4. - С. 141-145
4. Авилова И.П., Жариков И.С., Товстий В.П. О содержательной основе ставки дисконтирования метода NPV//Экономика и предпринимательство. - 2013. - № 12-1 (41). - С. 641-643.
5. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / под общ. ред. В. И. Бариленко. — 4-е изд. перераб. — М. : КноРус, 2014. — 240 с.
6. Демина И.Ю. Экономическая сущность инвестиций и инвестиционной деятельности // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. – 2012. - № 13. – С. 119-124
7. Дмитриев К.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов/К.Н. Дмитриев. - М.: Труды ИСА РАН, -2013 -Т. 63. -Вып. 1. -2013. -47 с.
8. Доронина Ф.Х. Анализ финансового равновесия активов и пассивов баланса – основа оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия // Вестник Московского университета

им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. - 2015.- № 4 (15). - С. 3-7.

9. Еременко О.В. Управление финансовыми инвестициями // Актуальные проблемы социально-гуманитарного и научно-технического знания. - 2014. - № 1 (2). - С. 35-36
10. Зимин В.А. Финансы инвестиционных процессов, управление ими / В.А. Зимин // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2014. – № 4. – С. 343-345.
11. Игонина, Л.Л. Инвестиции / Л.Л. Игонина. – М.: Магистр, 2012. – 752 с
12. Кирьянова З.В. Анализ финансовой отчетности. Учебник для бакалавров/З.В. Кирьянова. -М.:Юрайт, 2013. -428 с.
13. Ковалев В. В. Анализ баланса, или как понимать баланс / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. — М. : Проспект, 2014. — 784 с.
14. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / 3-е изд., перераб. и доп. / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 1104 с.
15. Мамзина Т.Ю., Наумов А.Е. Обобщение показателей чистого дисконтированного дохода и срока окупаемости инвестиционных альтернатив//Сборник научных трудов Sworld. - 2014. - Т. 23. - № 2. - С. 63-65.
16. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Э.А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2014. - 552 с.
17. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: Форум, 2014. - 192 с.
18. Муравьева Н.Н. Направления повышения экономической эффективности инвестиционных проектов // SCIENCE TIME. – 2016. – С. 338-348.
19. Прыкин, Б.В. Экономический анализ предприятия : учебник для вузов / Б.В. Прыкин. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2015. – 360 с.

20. Романенко А. П. Романенко А. П. Сравнительный анализ применимости традиционных методов, показателей, критериев экономической оценки инвестиционно-строительных проектов // ACADEMY . – 2016. - №1(4). – С. 60-63.
21. Сабельфельд Т.В. Финансовая устойчивость и платежеспособность как критерии оценки уровня финансового равновесия предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2014. - № 1 (33). - С. 92-96.
22. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник [Текст] / Г.В. Савицкая. - М.: Инфра-М, 2011. – 536 с.
23. Суетин А.Н., Матосян В.А. Финансовое планирование и перспективы инвестиций в условиях кризиса // Современные проблемы науки и образования. - 2015. - № 1. - С. 797
24. Тютюкина, Е.Б. Финансы организаций (предприятий): учебник / Е.Б. Тютюкина. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 544 с.
25. Фридман, А.М. Финансы организации (предприятия): учебник / А.М. Фридман. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 488 с.
26. Чуворкина Т.Н. Оценка инвестиций в проектном управлении // Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики. – 2015. – С. 101-104.
27. Чуворкина, Т.Н. Особенности процесса планирования в проектном управлении/Т.Н. Чуворкина//Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы: сборник статей Всероссийской науч.-практ. конф./МНИЦ ПГСХА.-Пенза: РИО ПГСХА, 2015 -С.170-173.
28. Чуворкина, Т.Н. Проектное управление в малом бизнесе Пензенской области/Т.Н. Чуворкина//Научное обозрение. -2014. -№ 6. -С. 46-49.

29. Чуворкина, Т.Н. Методические аспекты анализа эффективности инвестиций/Т.Н. Чуворкина//Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы: сборник статей Всероссийской науч.-практ. конф./МНИЦ ПГСХА.-Пенза: РИО ПГСХА, 2013 -С.101-104.
30. Шевченко И. В., Станкевич А. С. Обзор вариантов долгосрочного финансирования предприятий//Финансы и кредит. - 2012. - № 11. - С. 22-25.
31. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа/А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. М.: ИНФРА-М, 2012. -451 с.
32. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 208 с
33. Экономический анализ : учеб. для бакалавров / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. — М. : Юрайт, 2013. — 548 с.
34. Экономический анализ: учебник / Ю.Г. Ионова, И.В. Косорукова, А.А. Кешокова, Е.В. Панина, А.Ю. Усанов. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. — 432 с.
35. Экономический анализ: учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская [и др.]. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 199 с.

Приложения

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной деятельности и показателей коммерческой эффективности проекта

Показатель	Значение показателя по годам							
	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	0	36960	41184	43348	45460	48048	50900	53450
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	0	-9096	-9240	-9400	9536	9673	9822	9952
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	0	27864	31944	33948	35924	38375	41078	43498
Выплата процентов по кредитам	0	765	765	765	670	630	600	570
Налог на имущество, тыс. руб.	0	0	17,5	13,6	9,7	5,8	0	0
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.	0	27099	31161	33169	35244	37739	40478	42928
Налог на прибыль (20%), тыс. руб.	0	5420	6232	6634	7049	7547	8095	8586
Чистая прибыль, тыс. руб.	0	21679	24929	26535	28195	30192	32383	34342
Амортизация, тыс. руб.	0	177	177	177	177	177	177	177
ЧДП от операционной деятельности, тыс. руб.	0	21502	24752	26358	28018	30015	32206	34165
Инвестиционные затраты, в том числе:	-637	0	0	0	0	0	0	0
- на оборудование, тыс. руб.	-621	0	0	0	0	0	0	0
- на оборотные средства, тыс. руб.	-16	0	0	0	0	0	0	0

ЧДП, от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-637	0	0	0	0	0	0	0
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности , тыс. руб.	-637	21502	24752	26358	28018	30015	32206	34165
Коэффициент дисконтирования (20%)	1	0,84	0,69	0,58	0,48	0,41	0,34	0,28
Дисконтированный ЧДП, тыс. руб.	-637	18061	17078	15287	13448	12306	10950	95662
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, тыс. руб.	-637	21042	24292	25898	27381	29555	31746	33705
NPV, тыс. руб.	33705							
Внутренняя норма доходности, %	52,9							
Срок окупаемости, лет	1,6							