Негосударственное образовательное учреждение
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

кафедра «Менеджмент»

Форма обучения Заочная
Направление «Менеджмент»
Профиль «Менеджмент организации»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

тему:«Разработка и экономическое обоснование инвестиционных проектов на примере ООО «Профи-плюс» г. Кострома)»

Выполнил
Студент 5 курса
Левенец Александр Евгеньевич
_____
(подпись)

Научный руководитель
к.э.н., доц. Лущик И. В.
_____
(подпись)

«Допустить к защите
в Государственной аттестационной комиссии»
Заведующий кафедрой «Менеджмента»
к.э.н., Анасенко Елена Валерьевна
_____
(подпись)
«____» _____20___г.

Москва 2015

Негосударственное образовательное учреждение
высшего образования
МОСКОВСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Форма обучения Заочная
Направление «Менеджмент»
Профиль «Менеджмент организации»

«УТВЕРЖДАЮ»
Зав. кафедрой «Менеджмент»
_____
«__»_____ 20__г.

ЗАДАНИЕ
на дипломный проект студента
Левенца Александра Евгеньевича
(фамилия, имя, отчество)

1. Тема работы«Разработка и экономическое обоснование инвестиционных проектов на примере ООО «Профи-плюс» г. Кострома)
Утверждена приказом по НОУ ВО МЭИ № 399-П от 01.10.2015г.

2. Срок сдачи студентом законченной работы 1 декабря 2015 г.
3. Основные источники, необходимые для написания работы:сведения, полученные в ходе прохождения производственной практики, учебники, учебные пособия, монографии, научные статьи по анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия, внутренние бухгалтерские документы, нормативно-правовая литература.
4. Перечень подлежащих разработке вопросов:
ГЛАВА 1. Теоретические вопросы разработки и экономического обоснования инвестиционных проектов
ГЛАВА 2. Разработка инвестиционного проекта в организации ООО «Профи-плюс».
ГЛАВА 3. Анализ эффективности инвестиционного проекта.
5. Перечень табличного и графического материала таблицы, рисунки

6. Дата выдачи задания 10 октября 2015

Руководитель_____
(подпись)
Задание принято к исполнению 12 октября 2015 года
(дата)
_____
(подпись студента-дипломника)

Содержание

Введение……..3

ГЛАВА1. Теоретическиеосновыразработки и экономического обоснования инвестиционных проектов……..5

1.1 Основные положения инвестиционного проектирования……5

1.2 Показатели эффективности инвестиционного проекта……...15

1.3 Основные критерии эффективности инвестиционного проекта и методы их оценки……24

ГЛАВА2. Разработка инвестиционного проекта в организации ООО «Профи-плюс»…….32

2.1. Общая характеристика предприятия……32

2.2.Организационный и производственный планы.……..39

2.3. План маркетинга и сбыта.…… ……43

ГЛАВА 3. Анализ эффективности инвестиционного проекта..…….56

3.1 Финансовый план……56

3.2 Оценка рисков…….61

Заключение.…….64

Библиография…..……67

Приложения…...……...70

Введение

Инвестиционный проект осуществляется в несколько стадий. Различают разработку и реализацию проекта. Разработка проекта - создание модели, образа действий по достижению цели, осуществления расчётов, выбор вариантов, обоснование проекта. Главное в разработке проекта - подготовка развёрнутого технико-экономического обоснования (ТЭО), являющегося основным документом, на основании которого принимаются решения об осуществлении проекта и выделяются инвестиции под этот проект.

Разработка ТЭО инвестиционного проектапредусматривает, прежде всего, обеспечение высокой эффективности использования имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов: достижение максимальных экономических результатов при минимальных совокупных издержек производства и реализации своей продукции. Необходимо верно оценить имеющиеся материальные, трудовые и финансовые ресурсы с точки зрения их рационального использования в перспективе: в какой степени предприятие будет обеспечено сырьем, источниками энергии, водой, кредитными ресурсами, квалифицированной рабочей силой и др. Кроме того, осуществление инвестиций в форме капиталовложений, в отличие от финансовых вложений, не может успешно реализовываться без глубокого изучения и анализа альтернативных вариантов инвестирования.

Целью выпускной квалификационной работы является практическая разработка и экономическое обоснование инвестиционных проектов организации

В соответствии с поставленной целью были определены следующие задачи:

1) Рассмотреть теоретические основы разработкии экономического обоснования инвестиционных проектов;

2)дать организационно-экономическую характеристику ООО «Профи-плюс»;

3)провести экономическое обоснование проекта;

4)проанализировать эффективность предложенного проекта.

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «Профи-плюс».

Предметом исследования выступает новый инвестиционный проект ООО «Профи-плюс».

Для раскрытия темы работы была определена следующая ее структура: введение, 3 главы, заключение, библиография. В первой главе рассматриваются теоретические основы разработки и экономического обоснования инвестиционных проектов, во второй главе – проводится анализ экономической деятельности объекта исследования и разработка проекта, в третьей главе проводится анализ эффективности инвестиционного проекта.

Теоретической основой выступили: учебные пособия «Инвестиции. Конспект лекций» Мальцева Ю.Н.,Игонина Л.Л. , «Инвестиционный анализ» Аньшина В.М.,Кравченко Н.А., «Бизнес-план инвестиционного проекта» Попова В.М., Ляпунова С.И., Муртазалиевой С.Ю., публикациив периодических изданиях, Интернет-ресурсы (www.InvestClub.ru, www.superinvestor.ru, www .investtalk.ruидр.).

Методологическую основу работы составляют общенаучные методы анализа и обобщения практических материалов, сравнительный анализ и другие.

ГЛАВА 1. Теоретические вопросы разработки и экономического обоснования инвестиционных проектов

1.1 Основные положения инвестиционного проектирования

Экономическая природа инвестиций обусловлена закономерностями процесса расширенного воспроизводства и заключается в использовании части дополнительного общественного продукта для увеличения количества и качества всех элементов системы производительных сил общества. Источником инвестиций является фонд накопления, или сберегаемая часть национального дохода, направляемая на увеличение и развитие факторов производства, и фонд возмещения, используемый для обновления изношенных средств производства в виде амортизационных отчислений. Все инвестиционные составляющие формируют, таким образом, структуру средств, которая непосредственно влияет на эффективность инвестиционных процессов и темпы расширенного воспроизводства.

Если из общего объема инвестиций, или "Валовых инвестиций"(В), вычесть амортизационные отчисления (А), то полученные "Чистые инвестиции" (Ч) будут представлять собой вложения средств во вновь создаваемые производственные фонды и обновляемый производственный аппарат. При этом возможно возникновение следующих макроэкономических пропорций:

а) Ч < 0, или А> В, что приводит к снижению производственного потенциала, уменьшению объемов продукции и услуг, ухудшению состояния экономики;

б) Ч = 0, или В = А, что свидетельствует об отсутствии экономического роста;

в) Ч > 0, или В> А, обеспечивающее тем самым расширенное воспроизводство, экономический рост за счет роста доходов, темпы которого превышают темпы роста объема чистых инвестиций[1].

В соответствии с Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ"Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" под «инвестициями» понимаютсяденежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта;

«инвестиционная деятельность» - вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта;

«капитальные вложения» - инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты[2].

Виды инвестиций принято подразделять на денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги; движимое и недвижимое имущество; имущественные права, связанные с авторским правом, опытом и другими видами интеллектуальных ценностей; совокупность технических, технологических, коммерческих и иных знаний, оформленных в виде технической документации, навыков и производственного опыта, необходимого для организации того или иного

---

[1] Бизнес-план: Опыт, проблемы /Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А., Олейникова Ю.А. М.: Приор, 2012. 96 с.

[2]Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"// "Российская газета", N 41-42, 04.03.1999.

вида производства, но не запатентованного ("ноу-хау"); права пользования землей, водой, ресурсами, домами, сооружениями, оборудованием, а также иные имущественные права и другие ценности.

В отношении объектов вложения инвестиции подразделяются на реальные инвестиции, или вложения средств в материальные (здания, сооружения, оборудование и т.п.) и нематериальные активы (патенты, лицензии, "ноу-хау", научно-технические и проектно-конструкторские работы в виде документации, программные средства и т.п.), а также финансовые инвестиции, или вложения средств в различные финансовые инструменты — ценные бумаги, депозиты, целевые банковские вклады[1].

По характеру участия в инвестиционном процессе инвестиции подразделяются на:

- прямые, предполагающие непосредственное участие инвестора в выборе объекта инвестирования и вложении средств, при этом инвестор непосредственно вовлечен во все стадии инвестиционного цикла, включая прединвестиционные исследования, проектирование и строительство объекта инвестирования, а также производство конечной продукции;

- косвенные, осуществляемые черезразличного рода финансовых посредников (инвестиционные фонды и компании) аккумулирующих и размещающих по своему усмотрению наиболее эффективным образом финансовые средства.

Воспроизводство средств производства может осуществляться в одной из следующих форм инвестиций:

- новое строительство, или строительство предприятий, зданий, сооружений, осуществляемое на новых площадках и по первоначально утвержденному проекту;

---

[1]Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование. М.: Перспектива, 2011. 163 с.

- расширение действующего предприятия — строительство вторых и последующих очередей действующего предприятия, дополнительных производственных комплексов и производств, строительство новых либо расширение существующих цехов с целью увеличения производственной мощности;

- реконструкция действующего предприятия — осуществление по единому проекту полного или частичного переоборудования и переустройства производств с заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования с целью изменения профиля, выпуска новой продукции;

- техническое перевооружение — комплекс мероприятий, направленных на повышение технико-экономического уровня производства отдельных цехов, производств, участков[1].

Процесс инвестирования принято реализовывать с помощью разработки и последующего выполнения инвестиционного проекта.

В соответствии с Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)[2].

В международной практике план развития предприятия представляется в виде специальным образом оформленного бизнес-плана, который, по

[1] Кравченко Н.А. Инвестиционный анализ. М.: Дело, 2013. 74 с.

[2]Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"// "Российская газета", N 41-42, 04.03.1999.

существу, представляет собой структурированное описание проекта развития предприятия. Если проект связан с привлечением инвестиций, то он носит название "инвестиционного проекта". Обычно любой новый проект предприятия в той или иной мере связан с привлечением новых инвестиций. В наиболее общем понимании проект — это специальным образом оформленное предложение об изменении деятельности предприятия, преследующее определенную цель.

Проекты принято подразделять на тактические и стратегические. К числу последних обычно относятся проекты, предусматривающие изменение формы собственности (создание арендного предприятия, акционерного общества, частного предприятия, совместного предприятия и т.д.), или кардинальное изменение характера производства (выпуск новой продукции, переход к полностью автоматизированному производству, и т.п.). Тактические проекты обычно связаны с изменением объемов выпускаемой продукции, повышением качества продукции, модернизацией оборудования.

Общая процедура упорядочения инвестиционной деятельности предприятия по отношению к конкретному проекту формализуется в виде так называемого проектного цикла, который имеет следующие этапы[1].

Формулировка проекта (иногда используется термин "идентификация"). На данном этапе высший состав руководства предприятия анализирует текущее состояние предприятия и определяет наиболее приоритетные направления его дальнейшего развития. Результат данного анализа оформляется в виде некоторой бизнес идеи, которая направлена на решение наиболее важных для предприятия задач. Уже на этом этапе необходимо иметь более или менее убедительную аргументацию в отношении выполнимости этой идеи. На данном этапе может появиться несколько идей дальнейшего развития предприятия. Если все они представляются в

[1] Инвестиционный менеджмент / Под ред. В.В. Мищенко. М.: КноРус, 2012. 93 с.

одинаковой степени полезными и осуществимыми, то далее производится параллельная разработка нескольких инвестиционных проектов с тем, чтобы решение о наиболее приемлемых из них сделать на завершающей стадии разработки.

Разработка (подготовка) проекта. После того, как бизнес идея проекта прошла свою первую проверку, необходимо развивать ее до того момента, когда можно будет принять твердое решение. Это решение может быть как положительным, так и отрицательным. На этом этапе требуется постепенное уточнение и совершенствование плана проекта во всех его измерениях — коммерческом, техническом, финансовом, экономическом, институциональном и т.д. Вопросом чрезвычайной важности на этапе разработки проекта является поиск и сбор исходной информации для решения отдельных задач проекта. Необходимо сознавать, что от степени достоверности исходной информации и умения правильно интерпретировать данные, появляющиеся в процессе проектного анализа, зависит успех реализации проекта.

Экспертиза проекта. Перед началом осуществления проекта его квалифицированная экспертиза является весьма желательным этапом жизненного цикла проекта. Если финансирование проекта проводится с помощью существенной доли стратегического инвестора (кредитного или прямого), инвестор сам проведет эту экспертизу, например с помощью какой-либо авторитетной консалтинговой фирмы, предпочитая потратить некоторую сумму на этом этапе, нежели потерять большую часть своих денег в процессе выполнения проекта. Если предприятие планирует осуществление инвестиционного проекта преимущественно за счет собственных средств, то экспертиза проекта также весьма желательна для проверки правильности основных положений проекта.

Осуществление проекта. Стадия осуществления охватывает реальное развитие бизнес идеи до того момента, когда проект полностью входит в

эксплуатацию. Сюда входит отслеживание и анализ всех видов деятельности по мере их выполнения и контроль со стороны надзирающих органов внутри страны и/или иностранного или отечественного инвестора. Данная стадия включает также основную часть реализации проекта, задача которой, в конечном итоге, состоит в проверке достаточности денежных потоков, генерируемых проектом для покрытия исходной инвестиции и обеспечения желаемой инвесторами отдачи на вложенные деньги.

Оценка результатов. Оценка результатов производится как по завершению проекта в целом, так и в процессе его выполнения. Основная цель этого вида деятельности заключается в получении реальной обратной связи между заложенными в проект идеями и степенью их фактического выполнения. Результаты подобного сравнения создают бесценный опыт разработчиков проекта, позволяя использовать его при разработке и осуществлении других проектов.

Этапу разработки инвестиционного проекта может предшествовать стадия подготовки инвестиционных предложений (или инвестиционного меморандума). В этот документ включаются подробные сведения о реципиенте, результатах его деятельности в прошлом, составе выпускаемой продукции, стратегии и тактике поведения на рынке и ряд данных. Кроме того, необходимо привести результаты инвестиционного анализа, который следует излагаемой ниже схеме, но выполняется без излишней детализации и с возможным освещением нескольких инвестиционных сценариев. После одобрения потенциальным инвестором этого меморандума, происходит детальная разработка инвестиционного проекта с учетом замечаний и пожеланий инвестора.

Виды инвестиционных проектов

Практика проектного анализа позволяет обобщить опыт разработки проектов и перечислить типовые проекты. Основные типы инвестиционных

проектов, которые встречаются в зарубежной практике, сводятся к следующим[1].

Замена устаревшего оборудования, как естественный процесс продолжения существующего бизнеса в неизменных масштабах. Обычно подобного рода проекты не требуют очень длительных и многосложных процедур обоснования и принятия решений. Многоальтернативность может появляться в случае, когда существует несколько типов подобного оборудования, и необходимо обосновать преимущества одного из них.

Замена оборудования с целью снижения текущих производственных затрат. Целью подобных проектов является использование более совершенного оборудования взамен работающего, но сравнительно менее эффективного оборудования, которое в последнее время подверглось моральному старению. Этот тип проектов предполагает очень детальный анализ выгодности каждого отдельного проекта, т.к. более совершенное в техническом смысле оборудование еще не однозначно более выгодно с финансовой точки зрения.

Увеличение выпуска продукции и/или расширение рынка услуг. Данный тип проектов требует очень ответственного решения, которое обычно принимается верхним уровнем управления предприятия. Наиболее детально необходимо анализировать коммерческую выполнимость проекта с аккуратным обоснованием расширения рыночной ниши, а также финансовую эффективность проекта, выясняя, приведет ли увеличение объема реализации к соответствующему росту прибыли.

Расширение предприятия с целью выпуска новых продуктов. Этот тип проектов является результатом новых стратегических решений и может затрагивать изменение сущности бизнеса. Все стадии анализа в одинаковой степени важны для проектов данного типа. Особенно следует подчеркнуть,

[1]Игонина Л.Л. Инвестиции. М.: Экономистъ, 2013. 276 с.

что ошибка, сделанная в ходе проектов данного типа, приводит к наиболее драматическим последствиям для предприятия.

Проекты, имеющие экологическую нагрузку. В ходе инвестиционного проектирования экологический анализ является необходимым элементом. Проекты, имеющие экологическую нагрузку, по своей природе всегда связаны с загрязнением окружающей среды, и потому эта часть анализа является критичной. Основная дилемма, которую необходимо решить и обосновать с помощью финансовых критериев — какому из вариантов проекта следовать: (1) использовать более совершенное и дорогостоящее оборудование, увеличивая капитальные издержки, или (2) приобрести менее дорогое оборудование и увеличить текущие издержки.

Другие типы проектов, значимость которых в смысле ответственности за принятие решений менее важна. Проекты подобного типа касаются строительства нового офиса, покупки нового автомобиля и т. д.

Добропорядочный, с точки зрения стратегического инвестора, проект должен оканчиваться анализом риска.

На рис.1 представлена общая последовательность анализа проекта[1].

Следует отметить, что используемая на схеме резолюция "Проект отклоняется" носит условный характер. Проект действительно должен быть отклонен в своем исходном виде. В то же время проект может быть видоизменен по причине, например, его технической невыполнимости и анализ модифицированного проекта должен начаться с самого начала.

[1]Стешин А.И. Оценка коммерческой деятельности инвестиционного проекта. М.: Статус, 2013. 44 с.

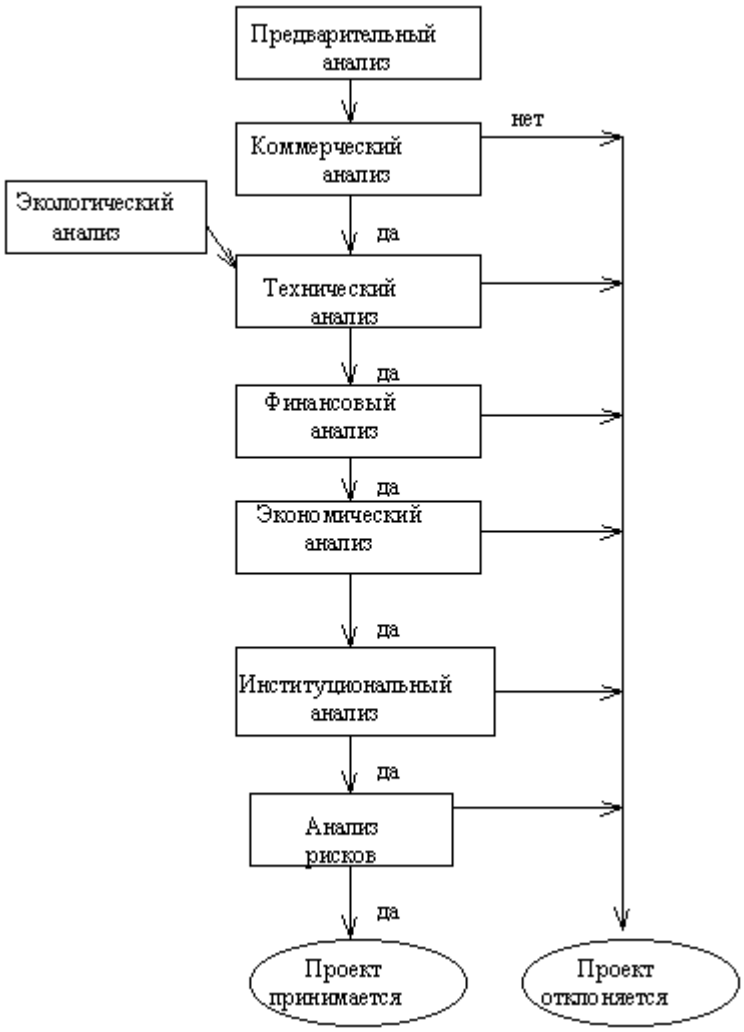

Рис. 1. Общая последовательность анализа проекта

Окончательно инвестиционный проект оформляется в виде бизнес-плана. В этом бизнес-плане, как правило, отражаются все перечисленные выше вопросы. При этом нет строгих стандартов бизнес планирования, которым надлежит следовать "во всех случаях жизни". Бизнес-план инвестиционного проекта, в первую очередь, должен удовлетворить требованиям того субъекта инвестиционной деятельности, от решения которого зависит дальнейшая судьба проекта.

1.2 Показатели эффективности инвестиционного проекта

Эффективность проекта оценивается определенными количественными характеристиками — показателями эффективности, отражающими (хорошо или плохо, точно или неточно) указанное соответствие в том или ином аспекте, "выгодность" реализации проекта для каждого из его участников, а также некоторыми качественными характеристиками. Чтобы рассчитать показатели эффективности, надо не только знать, какие действия выполняет участник, но и то, каких затрат это требует и к каким результатам приводит. Это означает, что предметом оценки эффективности может быть лишь такой проект, в котором указаны затраты и результаты каждого участника.

1) каждый участник проекта сам устанавливает свои цели, интересы и систему показателей, по которым он оценивает соответствие проекта своим целям и интересам. Какой-либо системы показателей, пригодной для оценки эффективности проекта с точки зрения всех его участников, которую можно было бы "утвердить" как обязательную для разработчиков любых инвестиционных проектов, просто не существует;

2) разработчик проекта должен по возможности понимать цели и интересы участника и обосновывать выгодность его участия в проекте теми показателями, которые эти цели и интересы выражают. Лучше всего, если соответствующую систему показателей он просто согласует с участниками[1].

Чтобы обеспечить соответствие проекта целям и интересам определенного участника, в рыночной экономике выработано много различных механизмов. Об одном из них мы уже говорили — это цены. Повысив цену работ или продукции, можно сделать проект более выгодным для производителя этих работ (изготовителя продукции). Но того же можно

[1] Бизнес-план: Опыт, проблемы /Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А., Олейникова Ю.А. М.: Приор, 2012. 66 с.

добиться и "корректировкой" проекта, изменив требования к объемам, срокам и качеству поставляемой продукции, пересмотрев строительные решения сооружаемых зданий, технологию и организацию строительства и т.п. Как категория эффективность проекта имеет много разных видов. В общем случае она включает:

- экономическую эффективность, отражающую соответствие затрат и результатов проекта целям и интересам его участников в денежной форме;
- социальную эффективность, отражающую соответствие затрат и социальных результатов проекта целям и социальным интересам его участников (включая государство и общество);
- экологическую эффективность, отражающую соответствие затрат и экологических результатов проекта интересам государства и общества;
- оборонную эффективность, отражающую соответствие затрат и результатов проекта интересам безопасности страны;
- другие виды эффективности.

Рассмотрим каждый из этих видов эффективности отдельно, обратив внимание на содержание тех показателей, которыми они характеризуются.

Эффективность проекта в целом подразделяется наобщественную (социально-экономическую) и коммерческую. Показатели общественной эффективности проекта учитывают допускающие стоимостное измерение последствия осуществления инвестиционного проекта для рассматриваемой общественной системы, включая затраты и результаты в смежных областях, в предположении, что все результаты инвестиционного проекта используются этой общественной системой и за счет ее ресурсов производятся все затраты, необходимые для реализации проекта.

Показатели коммерческой эффективности проекта в целом учитывают финансовые последствия его осуществления для реализующей его коммерческой структуры и определяются в предположении, что все необходимые для реализации проекта затраты производятся за счет ее средств.

Эффективность участия в проекте может определяться по отношению к различным типам участников. Соответственно в расчетах может оцениваться:

- эффективность участия предприятий в реализации проекта;
- эффективность проекта для акционеров акционерных предприятий—участников инвестиционного проекта;
- эффективность (инвестиций) для структур более высокого уровня по отношению к предприятиям—участникам проекта (народного хозяйства, регионов, отраслей);
- бюджетная эффективность проекта, отражающая эффективность проекта с точки зрения бюджетов различных уровней.

Несмотря на существенные различия между типами проектов и многообразие условий их реализации, оценки эффективности проектов и их экспертиза должны производиться в определенном смысле единообразно, на основе единых обоснованных принципов, которые отражены в табл.1.

Таблица 1

Принципы оценки эффективности инвестиций[1]

Методологические	Методические	Операциональные
1.Измеримость 2.Сравнимость 3.Выгодность 4.Согласованность интересов 5.Платность ресурсов 6.Неотрицательность и максимум эффекта 7.Системность 8.Комплексность 9.Неопровергаемость методов	1.Сравнение ситуаций "с проектом" и "без проекта" 2.Уникальность 3.Субоптимизация 4.Неуправляемость прошлого 5.Динамичность 6.Временная ценность денег 7.Неполнота информации 8.Структура капитала 9.Многовалютность	1.Взаимосвязь параметров 2.Моделирование 3.Организационно-экономический механизм реализации проекта 4.Многостадийность оценки 5.Информационная и методическая согласованность 6.Симплификация

В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности ИП, рекомендуются:

- чистый доход (ЧД);

- чистый дисконтированный доход (ЧДД);

- внутренняя норма доходности (ВНД);

- потребность в дополнительном финансировании (другие названия - ПФ, стоимость проекта, капитал риска);

- индексы доходности затрат и инвестиций (ИДДЗ и ИДДИ);

- срок окупаемости (СО);

- группа показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия - участника проекта[2].

[1] Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю., Фиськов Д.А., Щипанов Е.Ф. Управление проектами. М.: Юрайт, 2013.32 с.

[2] Бизнес–план инвестиционного проекта предпринимателя. М.: КноРус, 2010. 73 с.

Условия финансовой реализуемости и показатели эффективности рассчитываются на основании денежного потока Фm.

Чистый доход и ЧДД

Чистым доходом (другие названия — ЧД, NetValue, NV) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период:

$$\textbf{ЧД} = \sum_{m} Фm \qquad (1.2.1)$$

где суммирование распространяется на все шаги расчетного периода.

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистый дисконтированный доход (другие названия - ЧДД, интегральный эффект, NetPresentValue, NPV) — накопленный дисконтированный эффект за расчетный период.

ЧДД рассчитывается по формуле:

$$\textbf{ЧДД} = \sum_{m} Фm * am \qquad (1.2.2)$$

ЧД и **ЧДД** характеризуют превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта соответственно без учета и с учетом неравноценности эффектов (а также затрат, результатов), относящихся к различным моментам времени.

Разность ЧД - ЧДД нередко называют дисконтом проекта.

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы ЧДД проекта был положительным.

Критерий ЧДД:

1)отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия проекта;

2)аддитивен в пространственно-временном аспекте, т.е. ЧДД зависит от длительности периода расчета, а ЧДД различных проектов можно суммировать для нахождения общего эффекта.

Проект считается эффективным, если ЧДД от его реализации положителен. Чем больше значение ЧДД, тем эффективнее проект. При отрицательном значении ЧДД проект убыточный. ЧДД является основным показателем эффективности проекта. Критерий ЧДД предполагает дисконтирование денежного потока по цене капитала проекта Е, а критерий ВНД — по норме, численно равной ВНД(Ев), при котором ЧДД=0.

При расчете ЧДД, как правило, используется постоянная норма дисконтирования, но могут использоваться и разные нормы по шагам расчёта.

Внутренняя норма доходности

Внутренняя норма доходности (другие названия — ВНД, внутренняя норма дисконта, внутренняя норма рентабельности, InternalRateofReturn, IRR). В наиболее распространенном случае ИП, начинающихся с (инвестиционных) затрат и имеющих положительный ЧДД, внутренней нормой доходности называется положительное число $E_в$, если:

- при норме дисконта Е - $E_в$ чистый дисконтированный доход проекта обращается в О,

- это число единственное.

Для оценки эффективности ИП значение ВНД необходимо сопоставлять с нормой дисконта Е. Инвестиционные проекты, у которых ВНД > Е, имеют положительный ЧДД и поэтому эффективны. Проекты, у которых ВНД < Е, имеют отрицательный ЧДЦ и потому неэффективны (реализовывать данный про нецелесообразно, так как возникнут проблемы с возвратом кредита).

Для оценки эффективности ИП за первые k шагов расчетного периода рекомендуется использовать следующие показатели:

-текущий чистый доход (накопленное сальдо):

$$ЧД(к)= \sum_{k} Фm \qquad (1.2.3)$$

m=0

-текущий чистый дисконтированный доход (накопленное дисконтированное сальдо):

k

ЧДД(к)= ∑Фm*am (1.2.4)

m=0

- текущую внутреннюю норму доходности (текущая ВНД), определяемая как такое число ВНД(к), что при норме дисконта E = ВНД(k) величина ЧДД(k) обращается в 0, при всех больших значениях E — отрицательна, при всех меньших значениях E — положительна.

Срок окупаемости

Сроком окупаемости с учетом дисконтирования называется продолжительность периода от начального момента до «момента окупаемости с учетом дисконтирования». Моментом окупаемости с учетом дисконтирования называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущий чистый дисконтированный доход ЧДД(к) становится и в дальнейшем остается неотрицательным[1].

Логика критерия СО такова:

он показывает число базовых периодов (шагов расчета), за которое исходная инвестиция будет полностью возмещена за счет генерируемых проектом притоков денежных средств:

можно выделять и дробную часть периода расчета, если абстрагироваться от исходного предположения, что приток денежных средств осуществляется только в конце периода.

Критерий СО:

а) не учитывает влияние доходов последних периодов, выходящих за предел срока окупаемости;

[1] Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477), СПС «Консультант+».

б) в отличие от других критериев позволяет давать оценки, хотя и грубые, о ликвидности и рискованности проекта.

Потребность в дополнительном финансировании

Потребность в дополнительном финансировании с учетом дисконта (ДПФ) максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного дисконтированного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности.Величина ДПФ показывает минимальный дисконтированный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости.

Индексы доходности

Индексы доходности (ИД) характеризуют (относительную) «отдачу проекта» на вложенные в него средства. Они могут рассчитываться как для дисконтированных, так и для недисконтированных денежных потоков. При оценке эффективности часто используются:

- индекс доходности дисконтированных затрат — отношение суммы дисконтированных денежных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков.

- индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДДИ) — отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. ИДДИ равен увеличенному на единицу отношению ЧДД к накопленному дисконтированному объему инвестиций.

При расчете ИДДИ могут учитываться либо все капиталовложения за расчетный период, включая вложения в замещение выбывающих основных фондов, либо только первоначальные капиталовложения, осуществляемые до ввода предприятия эксплуатацию (соответствующие показатели будут, конечно, иметь различные значения).

Индексы доходности дисконтированных затрат и инвестиций превышают 1, если для этого потока ЧДД положителен.

Вопрос о реализации проекта рассматривается при ИД > 1, в противном случае проект убыточный.

Логика критерия ИД такова:

- он характеризует доход на единицу затрат;

- этот критерий наиболее предпочтителен, когда необходимо упорядочить независимые проекты для создания оптимального портфеля в случае ограниченности общего объёма инвестиций.

Рентабельность инвестиций

В ряде случаев определяется показатель рентабельности инвестиций (РИ), показывающий, сколько денежных единиц чистого дохода принесет с учетом дисконтирования одна денежная единица, инвестированная в проект:

$$РИ=ЧДД/К \qquad (1.2.5)$$

Взаимосвязь показателей эффективности

Показатели ЧДД, ВНД, ИД и Е связаны очевидными соотношениями:

- если ЧДД > 0, то одновременно ВНД>Е и ИД>1;

- если ЧДД<0,то ВНД<Е, ИД<1;

- если ЧДД = 0,то ВНД = Е, ИД = 1;

Основной недостаток ЧДД — это абсолютный показатель, он не может дать информацию о «резерве безопасности проекта» (при ошибке в прогнозе денежного потока насколько велика вероятность того, что проект окажется убыточным).

ВНД и ИД — дают такую информацию. При прочих равных условиях, чем больше ВНД по сравнению с ценой капитала (Е), тем больше «резерв безопасности проекта».

Для анализа проектов используют график ЧДД *=f(E)*. График — нелинейной зависимость, пересекает ось X в точке ВНД, а ось Y - в точке равной сумме всех элементов недисконтированного денежного потока (включая величину исходных инвестиций). Для неординарных потоков может иметь несколько точек пересечения.

Социальная эффективность

Социальные результаты проектов в большинстве случаев поддаются стоимостной оценке и включаются в состав общих результатов проекта в рамках определения его экономической эффективности. При определении коммерческой и бюджетной эффективности проекта социальные результаты проекта не учитываются.

Основными видами социальных результатов проекта, подлежащих отражению в расчетах эффективности, являются:

- изменение количества рабочих мест в регионе;
- улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников;
- изменение условий труда работников;
- изменение структуры производственного персонала;
- изменение надежности снабжения населения регионов или населенных пунктов отдельными видами товаров;
- изменение уровня здоровья работников и населения;
- экономия свободного времени населения.

1.3. Основные критерии эффективности инвестиционного проекта и методы их оценки

В данном разделе рассмотрим основные расчетные схемы оценки показателей эффективности инвестиционных проектов.

Прогноз прибыли от реализации инвестиционного проекта

Прогноз прибыли от реализации инвестиционного проекта производится с помощью стандартного подхода, предполагающего последовательное вычитание из доходов предприятия (выручки) всех его издержек, в число которых включаются издержки на приобретение сырья и материалов, покупных изделий и полуфабрикатов, зарплата основных рабочих, издержки на энергию и топливо, амортизация, административные затраты, издержки, связанные с продажей и налоги.

Особое внимание уделим налогам, которые инвариантны по отношению к типу производства. Все налоговые платежи подразделяются на три группы: налоговые издержки, включенные в себестоимость, налоговые платежи, включенные в цену и налог на прибыль.

В дальнейшем мы будем использовать два подхода к сопряжению прогнозных денежных потоков с показателем дисконта. И оба эти подхода используют в качестве исходной информации прибыль предприятия до амортизации, процентных платежей и налога на прибыль. Этот показатель часто обозначают с помощью аббревиатуры EBDIT, от английского EarningsBeforeDepreciation, InterestandTaxes. Для оценки этого показателя рекомендуется упорядочить расчеты с помощью таблицы 2[1].

Таблица 2

Прогноз прибыли предприятия

ПОКАЗАТЕЛИ	1-й год по месяцам				2-й год по кварталам					3-й год	и т.д.
	1-й	2-й	и т.д.	Всего	I	II	III	IV	Всего		
1. **Валовый доход от реализации продукта (услуг) — всего**											
2**. Сумма текущих затрат (полная себестоимость) -** всего, в том числе:											
2.1. Сырье и материалы											
2.2. Покупные изделия и полуфабрикаты											
2.3. Заработная плата основных рабочих											
2.4. Расходы по содержанию основных фондов											
2.5. Расходы, связанные с реализацией											
2.6. Административные расходы											
2.7. Прочие прямые затраты											
2.10. Налоговые платежи, относимые на себестоимость											
3. Налоговые платежи, включаемые в цену											
3.1. Налог на добавленную стоимость											
3.2. Акцизы											

[1]Текущий сайт журнала «СуперИнвестор» – http:// www.superinvestor.ru. – по состоянию на 27.10.2015.

Продолжение таблицы 2

4. Чистая прибыль до амортизации, процентов и налога на прибыль (гр.1- гр.2 — гр.3)											

Важно отметить, что при разработке инвестиционного проекта рекомендуется производить прогноз данных первого года с разбивкой по месяцам, второго года — по кварталам, а для всех оставшихся лет прогноз осуществляется по итоговым годовым значениям. В некоторых случаях прогноз прибыли осуществляется по итоговым годовым показателям.

Поскольку окончательная эффективность инвестиционного проекта оценивается путем сравнения денежных потоков (а не прибыли) с исходным объемом инвестиций, полученные значения показателя чистой прибыли до амортизации, процентов и налога на прибыль необходимо пересчитать в величину денежного потока. Это может быть сделано с помощью двух расчетных схем, в зависимости от способа оценки расчетного показателя дисконта:

- традиционная схема и
- схема собственного капитала.

В дальнейшем эти две схемы рассматриваются отдельно.

Традиционная схема расчета показателей эффективности

Данная схема имеет следующие особенности:

- в качестве показателя дисконта при оценке NPV проекта используется взвешенная средняя стоимость капитала (WACC) проекта,
- в процессе принятия решения на основе IRR-метода значение внутренней нормы доходности проекта сравнивается с WACC,
- при прогнозе денежных потоков не учитываются процентные платежи и погашение основной части кредитной инвестиции.

Согласно третьей особенности прогноз денежных потоков производится согласно схеме, представленной в таблице 3[1].

Таблица 3

Прогноз денежных потоков по традиционной схеме

Показатели	1-ый год	2-ой год	…. . .	n-ый год
Чистая прибыль до амортизации, процентов				
и налога на прибыль				
минус амортизация				
Чистая прибыль до налогов				
минус налог на прибыль				
Чистая прибыль				
Добавки: амортизация				
высвобождение рабочего капитала				
остаточная стоимость оборудования				
Дополнительные денежные потоки в связи с изменением рабочего капитала				
Чистые денежные потоки				

Прокомментируем некоторые положения данной расчетной схемы.

1. Под "высвобождением рабочего капитала" понимается объем инвестиций в оборотные средства предприятия, связанные с увеличением дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов, которые к концу проекта ликвидируются, что приводит к дополнительному положительному денежному потоку. Понятно, что этот денежный поток появляется только в последний год таблицы.

2. Остаточная стоимость оборудования также квалифицируется как положительный денежный поток в последний год проекта, так как допускается, что оборудование будет продано по остаточной стоимости или будет использовано для целей другого проекта.

3. Дополнительные денежные потоки в связи с изменением рабочего капитала появляются в том случае, когда основные статьи оборотных средств

[1]Текущий сайт журнала «СуперИнвестор» – http:// www.superinvestor.ru. – по состоянию на 27.10.2015.

предприятия (дебиторская задолженность и товарно-материальные запасы) и краткосрочных обязательств (кредиторская задолженность) изменяются в процессе реализации проекта. Это является, главным образом, следствием изменения объема реализации предприятия.

Возникает естественный вопрос: почему при расчете денежного потока не были учтены процентные платежи и погашение основной части долга. Дело в том, что дисконтирование денежных потоков производится в соответствии с показателем дисконта, равным взвешенной средней стоимости капитала (в которую в качестве одной из компонент входит стоимость долга) и все дисконтированные денежные потоки при определении показателя NPV сравниваются с общей суммой инвестиций (в которую в качестве одной из компонент входит кредитная доля совокупности финансовых ресурсов, привлеченных для проекта). Напомним, что процесс дисконтирования и последующее сравнение с исходной инвестицией при оценке показателя NPV соответствует вычитанию из денежных потоков дохода инвесторов (прямых и кредитных) и сопоставлению современных значений денежных потоков с исходным объемом инвестиций (прямых и кредитных). Таким образом, если бы мы вычли процентные платежи и выплату основной части долга при прогнозе денежных потоков, мы тем самым учли бы долговую компоненту дважды: один раз в прямом виде в таблице прогнозов денежных потоков, а другой раз в процессе дисконтирования и вычисления NPV.

Расчетная схема для оценки эффективности инвестиций приобретает законченный вид.

1. С помощью таблиц 2 и 3 производим прогноз денежных потоков.

2. Исходя из структуры финансирования инвестиций и стоимости отдельных компонент (при заданной ставке налога на прибыль) оцениваем взвешенную среднюю стоимость капитала WACC.

3. Производим расчет показателя NPV по следующей формуле:

$$NPV = -INV + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \ldots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}, \quad (1.3.1)$$

где *INV* - суммарный объем инвестиций, *r = WACC*, а денежные потоки $CF_1, CF_2,\ldots, CF_n$ содержатся в последней строке таблицы 3.

Если используется IRR-метод, то значение показателя IRR определяется с помощью решения уравнения

$$\sum_{j=1}^{n} \frac{CF_j}{(1+IRR)^j} = INV \quad (1.3.2)$$

Полученное значение внутренней нормы прибыльности затем сравнивается с взвешенной средней стоимостью капитала, и проект принимается с точки зрения финансовой эффективности, если *IRR > WACC*.

Схема собственного капитала

Согласно схеме собственного капитала расчет показателей эффективности инвестиционного проекта производится при следующих допущениях:

- в качестве показателя дисконта при оценке NPV проекта используется стоимость собственного капитала проекта, причем в качестве расчетного объема инвестиций принимаются только собственные инвестиции,
- в процессе принятия решения на основе IRR-метода значение внутренней нормы доходности проекта сравнивается со стоимостью собственного капитала,
- при прогнозе денежных потоков учитываются процентные платежи и погашение основной части кредитной инвестиции.

Прогноз денежных потоков производится согласно схеме, представленной в таблице 4.

Таблица 4

Прогноз денежных потоков по схеме собственного капитала

	1-ый год	2-ой год	…. . .	n-ый год
Чистая прибыль до амортизации, процентов				
и налога на прибыль				
минус амортизация				
минус процентные платежи				
Чистая прибыль до налогов				
минус налог на прибыль				
Чистая прибыль				
Добавки: амортизация				
высвобождение рабочего капитала				
остаточная стоимость оборудования				
Минус выплата основной части долга				
Дополнительные денежные потоки в связи с изменением рабочего капитала				
Чистые денежные потоки				

Данная таблица отличается от предыдущей наличием двух дополнительных строк: процентные платежи до налогов и погашение основной части долга после налогов.

Расчет показателей эффективности производится с помощью следующей процедуры.

1. С помощью таблиц 2 и 4 производим прогноз денежных потоков.
2. Оцениваем стоимость собственного капитала компании r_E.
3. Производим расчет показателя NPV по следующей формуле:

$$NPV = -INV_E + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \ldots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}, \qquad (1.3.3)$$

где INV_E- объем собственных инвестиций, $r = r_E$, а денежные потоки CF_1, CF_2,..., CF_n содержатся в последней строке таблицы 4.

4. Если используется IRR-метод, то значение показателя IRR определяется с помощью решения уравнения

$$\sum_{j=1}^{n} \frac{CF_j}{(1+IRR)^j} = INV_E \qquad (1.3.4)$$

Полученное значение внутренней нормы доходности затем сравнивается со стоимостью собственного капитала, и проект принимается, если $IRR > r_E$.

По существу, в соответствии со второй схемой оценивается эффективность применения собственного капитала предприятия. Все кредитные элементы инвестиционной схемы "изымаются" из расчета.

Приведенные расчетные схемы приводят обычно к одинаковому результату. Тем не менее, второй подход, предполагающий оценку эффективности применения собственного капитала, является более наглядным для кредитного инвестора и более гибким.

В самом деле, кредитный инвестор в процессе анализа проекта может наблюдать в виде численных значений процентные платежи и погашение основной части долга в расчетной схеме прогноза денежных потоков. Результирующий денежный поток он расценивает в качестве элемента гарантии платежеспособности предприятия, наличие больших положительных чистых денежных потоков повышает уверенность кредитора[1].

Второе преимущество схемы собственного капитала заключается в его большей гибкости. Если схема обслуживания долга носит характер существенно неодинаковых годовых выплат, например, кредитор может предоставить отсрочку от погашения основной части долга на два года, то традиционная схема не "почувствует" этой особенности, тогда как в рамках схемы собственного капитала это адекватно отразится на результатах оценки эффективности проекта.

ГЛАВА 2. Разработка инвестиционного проекта в организации ООО «Профи-плюс»

2.1. Общая характеристика предприятия

[1] Бизнес-план: Опыт, проблемы /Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А., Олейникова Ю.А. М.: Приор, 2012. 81 с.

Полное наименование объекта исследования - Общество с ограниченной ответственностью «ПРОФИ-ПЛЮС».

Юридический адрес: 157523, Костромская область, Шарьинский район, с. Одоевское, ул. Новая д. 10.

Форма собственности предприятия – частная.

Организационно-правовая форма: Общество с ограниченной ответственностью.

Согласно п.3 ст.89 Гражданского Кодекса Российской Федерации (в ред. Федерального закона от 30.12.2008 N 312-ФЗ) учредительным документом ООО «Профи-плюс» является его устав. Устав ООО «Профи-плюс» согласно п.3 ст.89 Гражданского кодекса Российской Федерации и п.2 ст.12 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» содержит сведения о:

1. полном и сокращенном фирменном наименовании ООО;
2. месте нахождения общества;
3. размереуставного капитала ООО;
4. составе и компетенции органов ООО, в том числе о вопросах, составляющих исключительную компетенцию общего собрания участников ООО, о порядке принятия органами ООО решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов;
5. правах и обязанностях участников ООО;
6. порядке и последствиях выхода участника общества из ООО, если право на выход из общества предусмотрено уставом ООО;

7. порядке перехода доли или части доли в уставном капитале ООО к другому лицу;

8. порядке хранения документов общества и о порядке предоставления ООО информации участникам ООО и другим лицам

Основными видами деятельности являются:

- Заготовка древесины;
- Предоставление услуг в области лесозаготовок;
- Распиловка и строгание древесины;
- Оптовая торговля лесоматериалами.

Организационная структура управления ООО «Профи-плюс» относится к линейно-функциональной и представлена на рисунке 2.

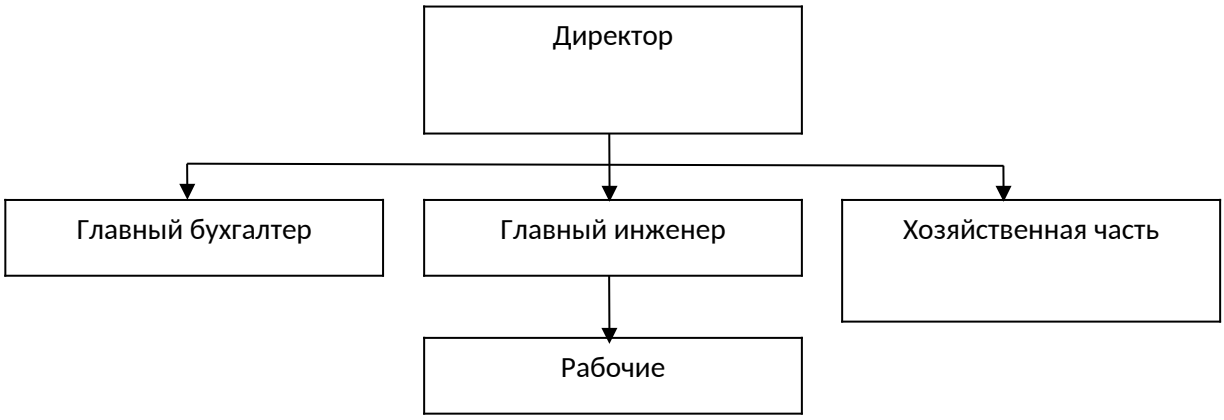

Рис. 2. Организационная структура управления ООО «Профи-плюс»

В настоящее время предприятие производитследующую продукцию:пиломатериал высушенный и отпакетированный согласно ГОСТ – 930283 (продукция имеет широкий спектр применения в строительстве и в мебельной промышленности):

- доска пола;
- вагонка (евровагонка);
- брус строганный и др.
- Плинтус;
- Имитация под брус;

- Блок-хаус;

- Полы;

- Вагонка (евровагонка).

Основные потребители продукции предприятия:

- ООО «Кроностар»;
- ОАО «Мантуровский фанерный комбинат»;
- ОАО «Фанплит»;
- ООО «СтройАльянс»;
- и другие предприятия, организации и частные лица.

Со многими из них заключены договоры на поставку.

Производственная база включает в себя земельные участки, здания и сооружения, оборудование и технику (Приложение 1).

Информация об объемах производимой продукции представлена в таблице 5, рисунках 3-5.

Таблица 5

Основные виды производимой продукции

Показатель (куб. м.)	2012	2013	2014	2014 г. к 2012 г., %
Пиломатериал строганный, $м^3$	952	1521	1977	208
Обрезные пиломатериалы, $м^3$	1280	347	451	35
Технологическое сырье	9397	15409	20032	213
Всего	11628	17276	22460	93

Согласно данных, представленных в таблице 5, объем производства продукции предприятия в 2014 году увеличился на 93% к уровню 2012 года и составил 22460 м3.

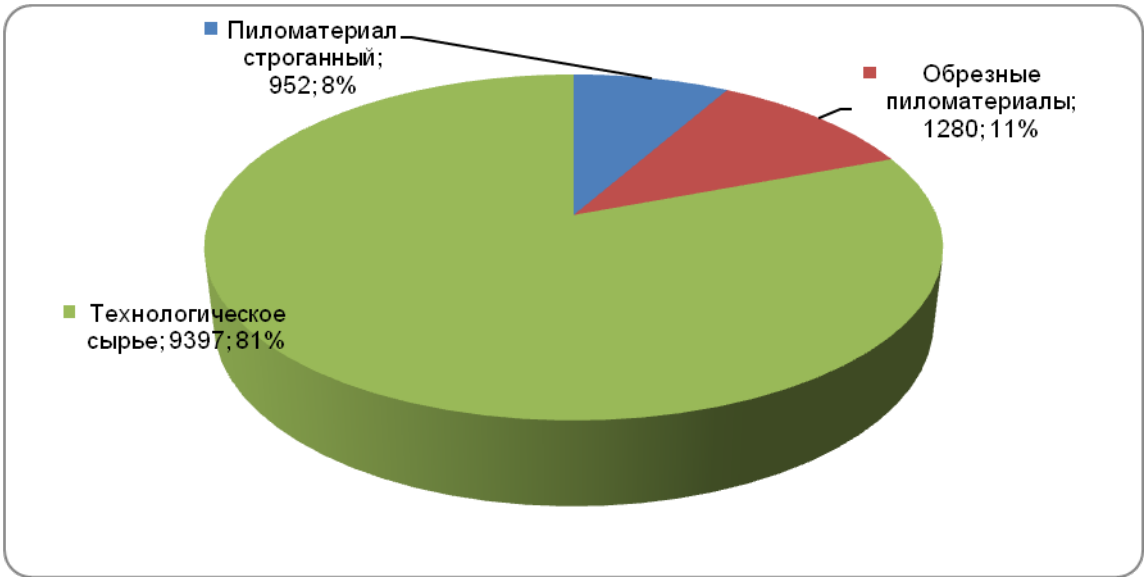

Рис. 3. Структура производства продукции ООО «Профи-плюс» в 2012 году

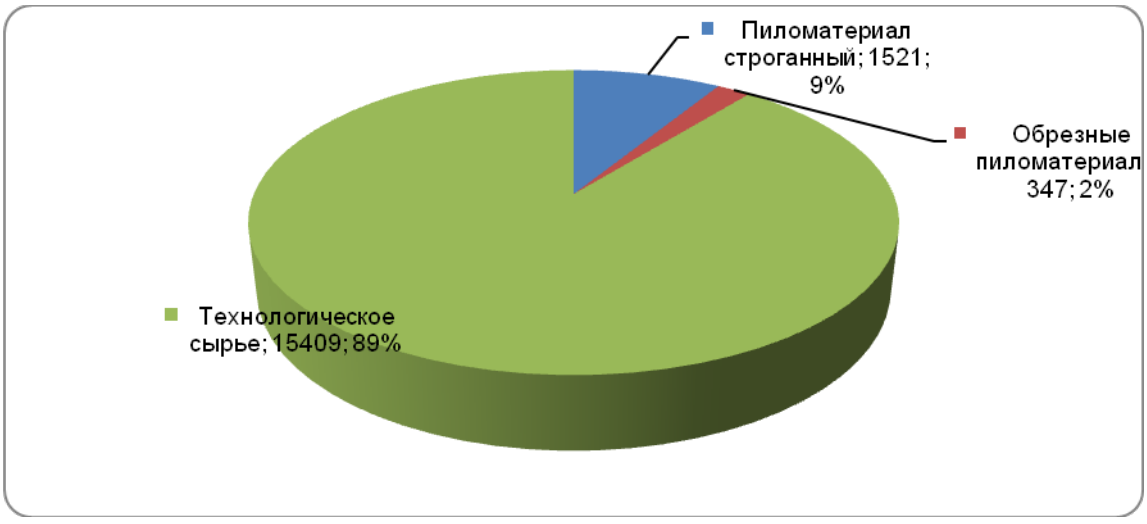

Рис. 4. Структура производства продукции ООО «Профи-плюс» в 2013 году

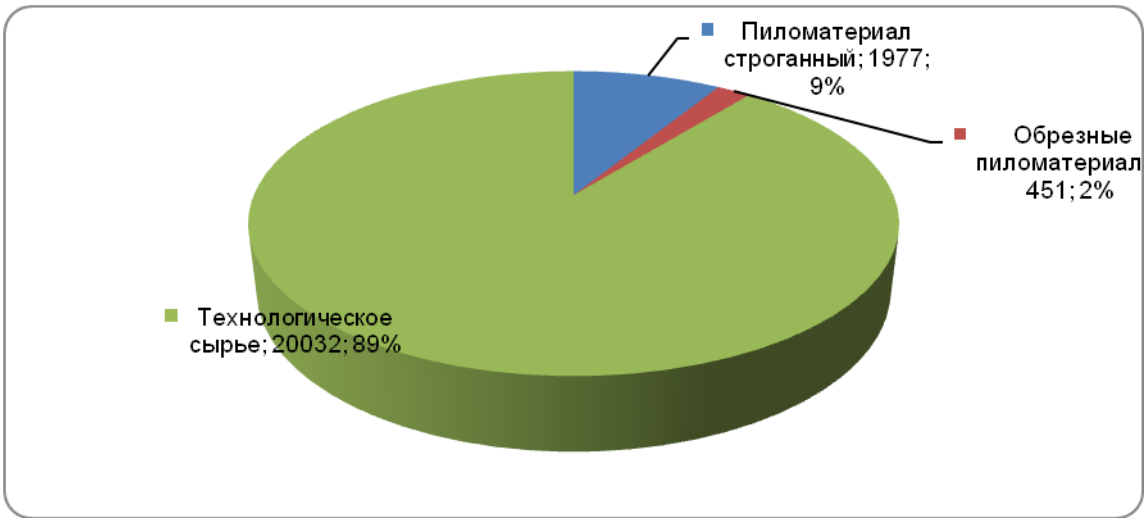

Рис. 5. Структура производства продукции ООО «Профи-плюс» в 2014 году

В структуре производства наибольший удельный вес на протяжении рассматриваемого периода (с 2012 по 2014 годы) занимает технологическое сырье. Причем его доля увеличилась в 2014 году на 8 п.п. по отношению к уровню 2012 года.

Проанализируем кадровое обеспечение на предприятии. Под кадровым обеспечением понимается необходимый количественный и качественный состав работников организации.

Количественный состав предприятия определяется организационно-штатными структурами и штатным расписанием предприятия.

Динамика среднесписочной численности ООО «Профи-плюс» в 2012-2014гг. представлена на рис. 6.

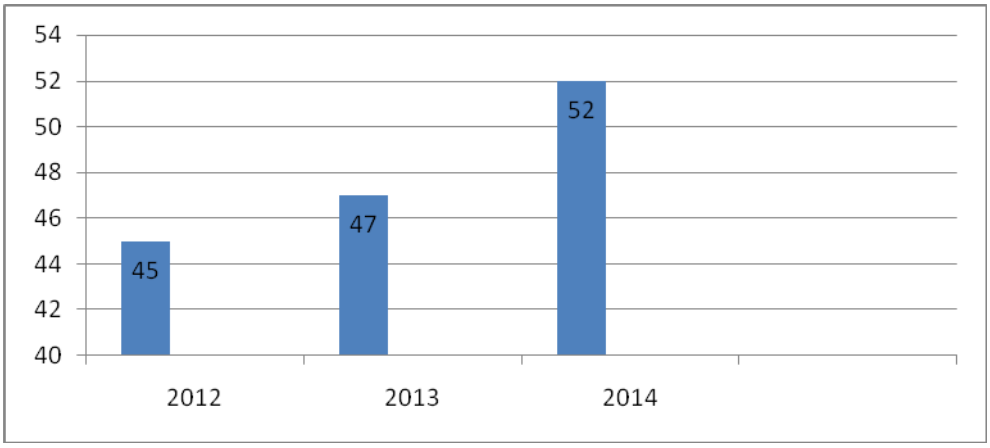

Рис. 6. Динамика среднесписочной численности ООО «Профи-плюс» в 2012-2014гг.

Как видно из графика, численность персонала за рассматриваемый период увеличилась на 16% или 7 человек и составляет в 2014 году 52 человека.

Качественные характеристики персонала представляют собой совокупность профессиональных, нравственных и личностных свойств, являющихся конкретным выражением соответствия персонала тем требованиям, которые предъявляются к должности или рабочему месту.

Структура персонала ООО «Профи-плюс» в 2014 г. по уровню образования представлена на рисунке 7.

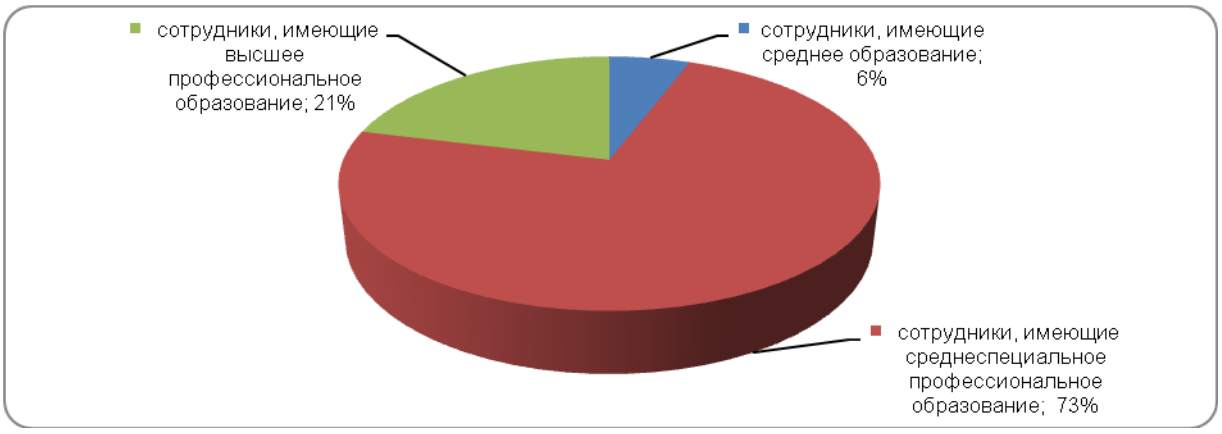

Рис. 7. Структура персонала ООО «Профи-плюс» по уровню образования

Таким образом, большинство сотрудников предприятия имеют среднее специальное профессиональное образование.

Структура персонала по возрасту представлена на рисунке 8.

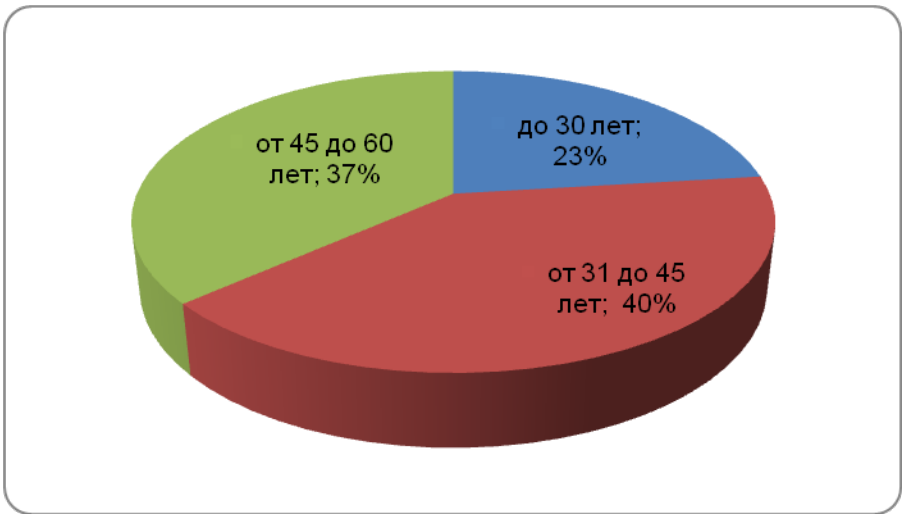

Рис. 8. Структура персонала ООО «Профи-плюс» по возрасту

Наибольший удельный вес в структуре персонала по возрасту занимают работники в возрасте от 31 до 45 лет.

Характеризуя структуру работников предприятия по полу, можно сказать, что 78% сотрудников - мужчины.

Структура персонала предприятия по категориям представлена на рисунке 9.

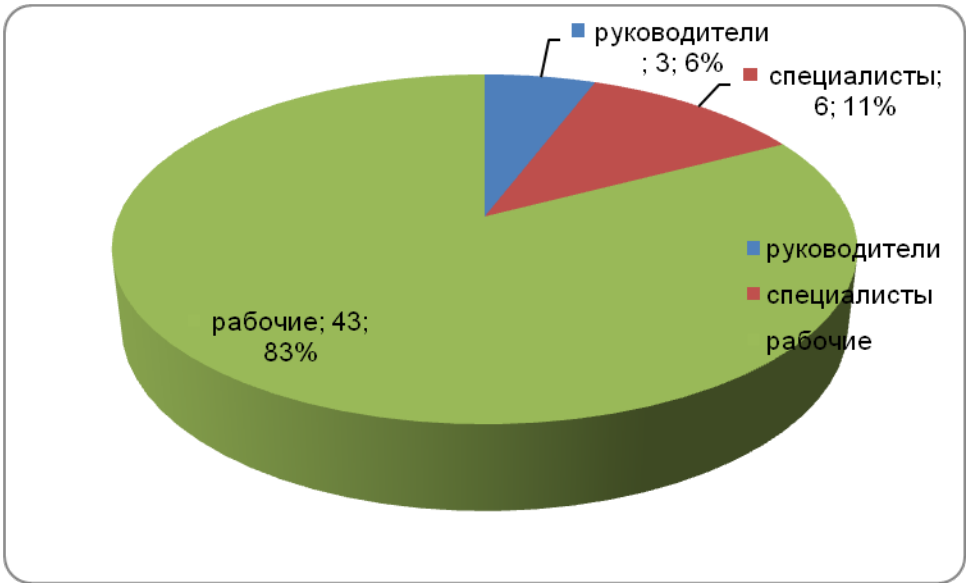

Рис. 9. Структура персонала ООО «Профи-плюс» по категориям

Согласно рис. 9, большинство сотрудников предприятия относятся к категории «рабочие».

2.2 Организационный и производственный планы

Цель проекта:

- Производство и реализация строганных пиломатериалов;

-Увеличение доли предприятия на рынке деревопереработки;

-Увеличение прибыли и рентабельности.

Тип проекта: комплексный – строительство, приобретение и монтаж оборудования.

Способ достижения цели:

-Внедрение новой техники и технологии в переработке древесины;

-Увеличение рентабельности;

-Снижение себестоимости продукции;

Проектом предполагается осуществить строительство цеха полной переработки древесины в теплом варианте, сушильного комплекса, который будет включать в себя: четыре камеры по 60м3, здание котельной с котлом на 800 кВт (КВ-300), склада под опилок. Подача топлива (опилок, стружка) будет производиться в автоматическом режиме, а весь процесс сушки будет контролировать компьютер.

Вторым этапом планируется установка пилорамного оборудования. При планируемом технологическом решении количество опилок уменьшается на 7,5%, что дает экономический эффект 35,5 тыс. рублей на каждые 100 м3

Описание технологического процесса:

Подача пиловочника на накопительную эстакаду производится лесовозом – манипулятором. Процесс распиловки контролирует один оператор, пиловочник подается на гидравлические захваты и закрепляется с пульта управления для распиловки. Подгорбыльная доска по рольгангам перемещается к кромкообрезному станку. Вся обрезная доска ленточными транспортерами перемещается на накопительную площадку, где сортируется и укладывается в пакеты, которые подаются в сушильные

камеры с помощью тельфера. Горбыль и рейка складируется манипулятором и отправляется на ООО «Кроностар».

Доска из сушильных камер с помощью тельфера подается в деревообрабатывающий цех. Качественные заготовки проходят через четырехсторонний станок и выторцовку, упаковываются и отправляется на продажу. Опилок и стружка из бункеров накопителей перевозится самосвальным автотранспортом в склад опилок, из которого транспортерам подается в газогенераторную установку (КВ-300), также в газогенераторной установке сжигаются древесные остатки до 700 мм.ивыторцовка.

Оператором по проекту является директор Андреев Илья Николаевич.

Информация о руководителях и специалистах, ответственных за реализацию проекта, представлена в таблице 6.

Таблица 6

Сведения о руководителях, ответственных за реализацию проекта

Ф.И.О.	Должность	Год рождения	Образование
Андреев Илья Николаевич	Директор	1975	Средне-техническое
Смирнов Александр Валентинович	Главный инженер	1964	Средне-техническое
Иванова Ольга Александровна	Главный бухгалтер	1987	Высшее
Сергеев Алексей Петрович	Мастер леса	1974	Высшее

Руководитель и специалисты, ответственные за результаты работы предприятия и реализацию проекта имеют высшее и средне-техническое образование и большой опыт работы в данной сфере.

Проект имеет поддержку в администрации Одоевского сельского поселения и Администрации Шарьинского района, так как его реализация способствует созданию новых рабочих мест и является источником пополнения местного бюджета.

График реализации проекта представлен в таблице 7.

Таблица 7

График реализации проекта

Этапы реализации проекта	2015				2016	2017	2018	2019	2020
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.					
Получение разрешений	+								
Организация финансирования	+								
Заключение контрактов на строительство, приобретение оборудование и технику	+	+							
Набор и обучение персонала	+	+	+	+	+	+			
Строительство цеха деревопереработки	+	+	+	+					
Приобретение техники для обеспечения технологического цикла	+	+	+	+					
Приобретение, монтаж и наладка оборудования лесосушильного комплекса	+	+	+	+					
Приобретение оборудования для деревоперерабатывающего цеха, монтаж, наладка.	+	+	+	+					
Выход на проектную мощность				+	+	+	+	+	+

Проект позволит увеличить объёмы лесозаготовки. Вся техника предприятия будет использоваться на территории области. Это позволит не только максимально использовать уже имеющийся производственный потенциал, но и существенно увеличит вклад общества в бюджеты Шарьинского района и Костромской области.

По проекту предполагается закупить оборудование для полного цикла производства сухих пиломатериалов.

1.Пилорамное оборудование:

- Ленточнопильная установка для распиловки круглого леса, отечественного производства, (оплачена, находится в стадии монтажа). Высота пропила 900 мм. При таком технологическом решении количество опилок уменьшается на 7,5%, что дает экономический эффект 35,5 тыс. рублей на каждые 100 м^3.

2.Кромкообрезной станок (оплачен, монтируется)

Двухпильный станок предназначен для продольного распиливания не обрезной доски. Станок оснащен раздвижными каретками для быстрой установки размера по ширине, так же станок оснащается лазерным прицелом для более точного раскроя досок по длине.

3.Сушильный комплекс для сушки древесины (оплачен и монтируются)

Сушильная камера объемом каждая по 60 м^3 предназначена для сушки пиломатериалов любых пород и сечений до конечной влажности 6-8%

Сушка осуществляется горячим воздухом со скоростной циркуляцией агента сушки. Режимы сушки устанавливаются в зависимости от породы и сортимента древесины. Режим состоит из нескольких фаз, на каждой из которых должны поддерживаться определенная температура и влажность. Регулирование влажности агента сушки осуществляется системой увлажнения (повышения влажности) и системой приточно-вытяжной вентиляции (понижение влажности). Задание и контроль режимов сушки осуществляется при помощи системы управления. Загрузка пиломатериалов в камеру осуществляется при помощи тельфера.

4.Оборудование для строжки пиломатериалов (оплачено и монтируется)

Четырехсторонний станок предназначен для плоского и профильного строгания досок, брусков, профилированного бруса (сечением до 230*230 мм.) и планок. Станок имеет шесть шпинделей (левый, правый, по два нижних и два верхних), что дает боле качественную обработку материала. На заходе доски ставиться подрезная фреза, котрая предварительно выравнивает заготовку. Для комплектации станка режущим инструментом используются гидрозажимные головы и фрезы, что переводит изделия на более качественный уровень.

5.Оборудование для упаковки в термоусадочную пленку (оплачено, монтируется) Упаковочная линия МП- 3Д предназначена для упаковки в термоусадочную пленку (чулок) длинномерных изделий: вагонки, плинтуса, наличника, карнизов и т.д. Такая упаковка имеет отличный товарный вид,

обеспечивает длительный срок хранения, пиломатериал не набирает влагу, в том числе на открытых площадках. Работа на установке достаточно проста и не требует специальных знаний. Комплект оборудования состоит из термокамеры, стола-рольганга для подготовки упаковки и термоножниц.

ООО в настоящее время заключает долгосрочные договоры по сбыту продукции, а по сырью обратился в уполномоченный орган государственной власти за увеличением расчетной лесосеки по Шарьинскому району на 28476 $м^3$, т.к. технически инвестиционный проект можно реализовать только при наличии данного объема лесного фонда.

План производства, представленный в таблице 8, учитывает выпуск продукции по всем направлениям деятельности предприятия.

Таблица 8

План объемов продаж и производства продукции

Показатель (куб.м.)	2015	2016	2017
Пиломатериал строганный, $м^{3*}$	1977	2472	3337
Обрезные пиломатериалы, $м^3$	451	564	761
Технологическое сырье	20032	25040	30048
Всего:	22460	28075	34145

*На реализацию направляется пиломатериал за вычетом идущего на собственное строительство и реконструкцию.

2.3 План маркетинга и сбыта

Наиболее важным результатом последних лет работы ЛПК России следует считать показатели роста деревообрабатывающей промышленности и повышение ее рентабельности. По сравнению с предыдущими годами компании лесопромышленного комплекса несколько активизировали выпуск продукции. Для оздоровления лесной отрасли нужен выпуск качественной продукции, что невозможно на устаревшем, изношенном оборудовании.

Наиболее эффективный и ускоренный путь к этому – осуществление технической реконструкции предприятий лесного комплекса. Устаревшие технологии являются одной из причин низкой производительности лесопромышленных предприятий.

Таким образом, общее положение в лесопромышленном комплексе свидетельствует о том, что его продукция пользуется спросом, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, цены имеют тенденцию к повышению, наблюдается экономический подъем, отрасль приносит значительные доходы в бюджеты всех уровней и имеет значительный потенциал роста.

Лесопромышленный комплекс Костромской областиодин из ведущих в Центральном Федеральном округе России. Костромскую область даже называют лесным подворьем столицы, поскольку леса занимают три четверти ее территории. Еловая и березовая древесина и по качеству, и по количеству способна удовлетворить потребности строителей и мебельщиков не одного региона России. В области преобладают лиственные породы - береза, осина, ольха, из хвойных - ель и сосна (43% лесопокрытой площади). Фактические заготовки древесины в последние годы не достигают расчетной лесосеки.

Это явление оцениваются специалистами как негативное, поскольку ведет к накоплению перестойных деревьев, увеличивают потенциальную возможность возникновения лесных пожаров, распространения вредителей и болезней леса. Лесопромышленный комплекс занимает значительное место в структуре промышленности области. Наиболее развиты лесозаготовительная и деревообрабатывающая отрасли (круглый лес, пиломатериалы, фанера, древесные плиты, бумага, картон, мебель).

Предприятия ЛПК расположены в 19 районах области.

Обеспечение населения страны экологически чистыми пиломатериалами является одной из главных задач, которая не может быть решена без развития деревоперерабатывающей отрасли. По проекту предполагается обеспечить высокое качество продукции вследствие

внедрения современных технологий, автоматической системы управления циклом сушки, высокотехнологичного заточного оборудования, современных импортных деревообрабатывающих станков.

Анализ рынка и конкурентной среды

Лесная промышленность является одной из ведущих и перспективных отраслей экономики Костромской области. В настоящее время в области зарегистрировано 1023 предприятия, которые имеют отношение к лесному бизнесу и 1367 индивидуальных предпринимателей. Предприятия лесопромышленного комплекса производят широкий перечень наименований продукции, значительная часть которой поставляется за пределы региона.

За прошедшие шесть лет в области реализованы такие крупные проекты, как:

•строительство завода по производству большеформатной фанеры и ввод в эксплуатацию линии ламинирования ДСП на Костромском фанерном комбинате;

•создание швейцарской фирмой «КРОНО ХОЛДИНГ» в г. Шарье плитного производства. Объем инвестиций капитального характера на сегодняшний день составил 280 млн. евро.

Сегодня «Программой развития лесопромышленного комплекса Костромской области на период до 2020 года» определено опережающее развитие лесоперерабатывающих производств с целью переработки низкокачественной древесины.

Вместе с тем, по мере развития ООО «Профи-плюс» выберет стратегию расширения сферы производственной деятельности и деятельности по предоставлению услуг в ЦФО, а также расширит деятельность предприятия за пределами Костромской области.

Барьеры для проникновения на рынок

1) Важнейший барьер для проникновения на рынок - финансовый. Это связано с высокой стоимостью начала бизнеса с одной стороны и трудно

прогнозируемой социально-экономической ситуацией в нашей стране с другой.

2) Существенное препятствие для входа на рынок - жесткая ситуация на рынке сырья. В этом районе и прилегающих к нему уже есть работающие предприятия данной отрасти. Тем не менее не одно из них не может диктовать цены на конечную продукцию. ООО «ПРОФИ-ПЛЮС» планирует создать выгодные условия сотрудничества для крупных потребителей продукции и расширить рынки сбыта за счет прилегающих районов области.

3) Для повышения конкурентоспособности своей продукции, без существенного снижения отпускных цен на неё, необходимо повысить качество и ритмичность поставок потребителям, что невозможно без финансовых вливаний.

Для проведения анализа рынка и выявления слабых и сильных сторон организации, ее преимуществ по сравнению с конкурентами, а также оценки возможных рисков и угроз используется SWOT-анализ, который позволяет оценить стратегическую ситуацию для конкретного Предприятия во внешнем окружении (табл.9).

Таблица 9

Матрица SWOT – анализа

Сильные стороны		**Возможности**	
1	Малая удаленность от источников сырья.	1	Увеличение разнообразия в производстве взаимосвязанных продуктов.
2	Низкие издержки.	2	Возможность перехода к более эффективным стратегиям.
3	Высокое качество продукции.	3	Привлечение иностранного инвестора.
4	Наличие финансовых ресурсов.	4	Слабая конкуренция на рынке.
5	Участие в предприятии органов местного самоуправления.	5	Государственная поддержка.
6	Изобретательность при стратегическом планировании деятельности предприятия.	6 7	Снижение экспортных тарифов. Постоянные поставщики.
7	Склонность к инновациям	8	Тенденция роста рынка
8	Эффективный менеджмент.	9	Налаживание производства сопутствующих продуктов
1	Удаленность от крупных транспортных узлов.	1	Возможность появления новых конкурентов.

Продолжение таблицы 9

2	Отсутствие квалифицированных специалистов.	2	Неблагоприятная экономическая политика.
3	Применение общеизвестной технологии производства.	3	Возрастание силы торга у покупателей.
Слабые стороны		**Угрозы**	
4	Сильная зависимость от финансовых ресурсов.	4	Изменение потребностей и вкуса покупателей.
5	Сильная зависимость от потребителей продукции.	5	Возрастающее конкурентное давление.

SWOT – анализ свидетельствует о наличии у Предприятия сильных сторон (малая удаленность от источников сырья, низкие издержки, высокое качество продукции) и благоприятных возможностей (разнообразный ассортимент, рост рынка сбыта, слабая конкуренция) на момент возможного серьезного расширения рынка сбыта, что является основанием для реализации стратегии интенсивного роста объемов производства и реализации продукции, а также позволит занять Предприятию достойное место в своем регионе.

Одновременно SWOT – анализ показывает, что внешние угрозы Предприятию и его слабые стороны могут быть успешно компенсированы при проведении эффективной политики управления, учитывающей сильные стороны Предприятия и благоприятные внешние условия.

В результате реализации проекта ООО «Профи-плюс» будет выпускать продукцию-пиломатериал высушенный и отпакетированный согласно ГОСТ – 930283:

- доска пола;
- Вагонка (евровагонка);
- Блок-Хаус;
- Имитация под брус;
- Брусок, строганный и др.

Таким образом, по проекту предприятие будет производить относительно дешевые пиломатериалы в объемах, обеспечивающих рентабельность производства. При рациональном использовании сырья и

применении новых технологий достигается значительное снижение себестоимости на единицу продукции, что влечет за собой повышение конкурентоспособности проекта.

На формирование рынка пиломатериалов влияет множество факторов. К их числу относятся:

- развитие производства пиломатериалов и его эффективности.

Этот фактор определяет предложение сырья для переработки и приобретения, цену на готовую продукцию и спрос на нее.

- численность населения и возросшие темпы строительства;

- уровень развития региональных и межрегиональных перевозок пиломатериалов;

- развитие дорожной сети, качество дорог;

- качество продукции, а так же ее ассортимент, упаковка;

- уровень развития информационного обслуживания, реклама;

- система отношений субъектов федерации;

- состояние хозяйственного механизма в целом.

Современное состояние рынка пиломатериалов Костромской области характеризуется следующими тенденциями: на рынке пиломатериалов существует довольно сильная конкуренция, в том числе и со стороны современных строительных материалов;

в области недостаточно развита внутрихозяйственная дорожная сеть, плохое качество лесных дорог;

-не развиты информационные и консультационные службы.

Рынок пиломатериалов страны, а также Костромской области формируется в сложных производственно-экономических условиях и первоочередной задачей для лесопереработчиков является удовлетворение спроса на лесопродукцию, как на важнейший материал для строительства и ремонта.

Намеченные по проекту инвестиции в производство обеспечит более полное насыщение регионального рынка. Спрос на продукцию,

производимую ООО будет превышать предложения, по крайней мере еще в ближайшие несколько лет.

Анализ спроса и предложения в Костромской области и других регионах РФ будет осуществляться предприятием самостоятельно. Предполагается участие в региональных и федеральных специализированных выставках, привлечение к сотрудничеству розничных сетей г. Костромы, г. Москвы и других крупных городов.

Для успешного развития фирмы и укрепления ее финансового положения очень важным элементом будет ориентация на долгосрочное сотрудничество, так как это позволит организации бесперебойно осуществлять реализацию и обрести определенную финансовую стабильность. Точное соблюдение стандартов качества будет достигаться путем:

- соблюдение технологии производства;
- использование новейшего оборудования;
- контролем на всех этапах производственного процесса.

Основные производственные цели и перспективы развития предприятия.

Миссия предприятия состоит в производстве и реализации пиломатериалов при ориентации на широкий круг потребителей, наиболее полное удовлетворение потребностей заказчиков с учетом интересов клиентов и сотрудников Предприятия; организация дополнительных рабочих мест.

Стратегическими целями предприятия на срок реализации проекта являются:

1. Развитие предприятия, увеличение объемов производства для наиболее полного использования лесосырьевых ресурсов в данной

местности, внедрение новых технологий по переработке древесины и повышение производительности труда;

2. Расширение рынка сбыта за счет предложения исчерпывающего ассортимента продукции, разработки новых видов продукции и продвижения ее к покупателю;

Для организации устойчивого и долговременного производства руководство Предприятия решило следовать следующим основным маркетинговым стратегиям.

Стратегия снижения себестоимости продукции.

Преимущества и условия реализации данной стратегии состоят в следующем:

Преимущества

- дополнительный рост объема продаж и получение прибыли за счет уменьшения рыночной доли конкурентов с более высокой ценой на аналогичные изделия;

- разрушение стратегий конкурентов в области дифференциации продукции и локализации рынка за счет доступности своих изделий;

- наличие больших резервов при повышении цен на сырье, материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты;

- гарантированное получение прибыли в случае, если потребители смогут снизить цены у ближайших конкурентов;

- создание имиджа добросовестного и надежного партнера, заботящегося о бюджете потребителей;

- спрос на выпускаемую продукцию эластичен по цене и достаточно однороден по структуре;

- конкуренция происходит преимущественно в ценовой области;
- потребители теряют значительную часть своих доходов при повышении цен;
- оптимальное по размерам производство;
- механизация и автоматизация наиболее трудоемких процессов;
- жесткий контроль себестоимости продукции;
- оперативная система текущей отчетности;
- преимущественно оптовая реализация продукции;
- ориентация маркетинга на весь рынок.

Дестабилизирующие методы:

- технологические нововведения;
- копирование или имитация конкурентами методов работы;
- изменение предпочтений потребителей;
- уменьшение чувствительности потребителей к ценам;
- появление новых, более совершенных товаров.

Необходимо также отметить, что данная стратегия не всегда бывает результативна. В тот период времени, когда данная стратегия не приносит больше пользы, руководство Предприятия планирует применять различные другие стратегии, более результативные в конкретный временной интервал.

Ценовая политикапредприятия определяется выработанной стратегией ценообразования. Она формулируется в виде целей, которые Предприятие преследует в сложившихся рыночных условиях:

1. Максимизация прибыли в течение продолжительного периода времени;

2. Рост объемов производства;

3. Стабилизация рынка;

4. Стимулирование интереса со стороны покупателей относительно предполагаемого товара.

Представленные цели позволяют уточнить общие принципы ценовой политики Предприятия на предстоящий период. Таким образом, ценообразование на Предприятии строится на следующих принципах:

1. Цена должна покрывать все издержки, связанные с производством и реализацией продукции;

2. Цена должна быть достаточно высокой в связи с высоким спросом на выпускаемую продукцию;

3. Цена устанавливается на договорной основе и может содержать определенную льготу.

При формировании ценовой политики Предприятие учитывает и положение на рынке данного вида продукции. При проведенном анализе рынка сбыта лесопродукциибыло выявлено, что спрос на данный вид товара превышает предложение. В данной экономической ситуации конкуренция на рынке возникает среди покупателей. Следовательно, покупатель старается привлечь производителя своими критериями, а лучше – комплексом критериев, связанных в единое целое. Например, цена – качество – объемы производства – долгосрочное сотрудничество – надежность (платежеспособность) – формы расчета и другие. Таким образом, для отбора клиентов Предприятие пользуется следующим набором критериев: качество

– долгосрочное сотрудничество – широкий ассортимент товара – платежеспособность фирмы.

Исходя из всего вышеперечисленного, Предприятие строит свое ценообразование, проводя политику доступных цен, за счет чего стремится к достижению наиболее высокого уровня прибыли, максимально используя для себя удачную ситуацию на рынке (незначительная конкуренция, большой спрос на продукцию). При этом Предприятие учитывает все вышеперечисленные принципы ценообразования и критерии выбора клиентов. Таким образом, цена на единицу продукции устанавливается методом наценки на издержки, затраченные на производство и реализацию этой единицы продукции, где минимальная цена определяется валовыми издержками, а максимальная – потенциальной возможностью покупателя.

Система сбыта

Предприятие планирует работать, в основном, под заказ, т.е. заранее известен рынок, и поэтому выпуск продукции осуществляется в соответствии с имеющимся портфелем заказов, заключенными контрактами и имеющимися предварительными соглашениями о поставках произведенной продукции. При этом заранее оговариваются сроки, технические характеристики товара и объемы поставок продукции, цены. Соблюдение договорной дисциплины и взаимных соглашений сводится к тому, что Предприятие обязуется своевременно произвести и предоставить потребителю соответствующий вид товара, а заказчик должен оплатить в указанные сроки полученные товары. Заказчик производит самостоятельно вывоз продукции, возможна также и доставка товара к покупателю силами Предприятия и за счет Предприятия. В данном случае в цену единицы продукции включаются затраты на доставку товара.

Возможен выпуск некоторого количества продукции на склад, с последующей ее реализацией.

Основные потребители продукции

Анализ рынка продукции и сегментации потребителей позволяет выделить следующие основные сегменты рынка потребителей продукции предприятия (таблица 10):

1. Корпоративные клиенты: коммерческие фирмы (Костромская и Московская область, ЮФО), государственные предприятия области**);**
1. Индивидуальные клиенты (частный сектор);

Таблица 10

Характеристика потребителей продукции

Показатель	Характеристика
Корпоративные клиенты	
Целевые потребители	Строительная промышленность, мебельная промышленность, фанерно-плиточная и целлюлозно-бумажная промышленность, административные, образовательные и медицинские учреждения
Потребность	Продукция высокого качества, широкий ассортимент
Продукция/услуга	Точное соблюдение стандартов и графика поставки готовой продукции, большие объемы поставок.
Цена	Оптимальное соотношение цена / качество**.**
Стратегическая цель	Привлечение целевых потребителей через рекламную кампанию с ориентацией на конкурентную цену за качество товара, рациональность выбора, оптимальное соотношение цена/ качество.
Индивидуальные клиенты	
Целевые потребители	Сельские жители, городские жители, имеющие дачные участки и печное отопление
Потребность	Продукция, готовая к использованию без дополнительной обработки, продолжительный срок службы, широкий ассортимент.
Продукция/услуга	Небольшие партии товара, как правило, за наличный расчет.
Цена	Доступная цена.
Стратегическая цель	Расширение числа целевых потребителей через рекламу с ориентацией широкий ассортимент и качество предлагаемой продукции.

Общий объем заготовки древесины в лесничествах Костромской области по всем видам рубок составил в 2014 году 5537, 5 тыс. м³. Выход деловой древесины при этом в целом по области составляет 63,2%. Для нужд местного населения используется 1,7% заготавливаемой древесины.

Потребность в древесине в Костромской области по оценке Департамента лесного хозяйства и органов государственной статистики показана в Приложении 2.

ГЛАВА 3. Анализ эффективности инвестиционного проекта

3.1. Финансовый план

Реализация проекта предполагается целиком за счет собственных средств.

Исходные данные, необходимые для выполнения расчетов, финансово-экономической оценки эффективности проекта и его коммерческой состоятельности были представлены инициатором проекта.

Продолжительность расчетного периода равна два года.

В таблице 11 приведена информация об источниках средств на начало реализации проекта. Реализация проекта будет осуществляться полностью за счет собственных средств.

Таблица 11

Источники средств (на начало реализации проекта)

№ п/п	Наименование источников	Средства на начало реализации проекта
Собственные Средства		15000 тыс. рублей
1	Свободный остаток денежных средств на счетах в банках	1654 тыс.рублей
2	Собственные средства, всего	1654 тыс.рублей
Заемные и привлеченные средства		
3	Кредиты банков	0
4	Заемные средства других организаций	0
5	Долевое участие в строительстве	0
6	Прочие (лизинг)	0
7	Заемные и привлеченные средства, всего	0
	Итого:	16654 тыс. рублей

Номенклатура и цены на продукцию представлены в таблице 12. Расчеты производились исходя из следующих допущений:

Доска обрезная – 5000 руб. /м^3

Вагонка, блок-Хаус, имитация под брус, строганная доска в ассортименте реализуется по цене 8 – 9 тыс. рублей за м^3

Номенклатура и цены на продукцию рассчитаны исходя из цен на аналогичные виды товаров в регионе. Сезонные колебания цен на продукцию (без учета инфляции) наблюдаются, однако заключение долгосрочных прямых договоров на поставки сведет сезонные колебания к минимуму.

Таблица 12

Номенклатура и цены на продукции, руб.

№ п/п	Наименование продукции, услуг	Единица измерения	Цена без НДС, акциза, таможенной пошлины пошлины
1	Пиломатериал строганный	руб.	6400
2	Пиломатериал обрезной	руб.	3700
3	Технологическое сырье	руб.	530

Расчет движения денежных средств выполнен с выделением основных видов деятельности и представлен в таблице 13.

Таблица 13

Расчет движения денежных средств ООО «Профи-плюс» в 2015-2017 гг.

Наименование	2015 год	2016 год	2017 год
Выручка от реализации продукции, работ, услуг	28778	37411	48634
Производственные издержки	21583	28058	36475
Прибыль от реализации продукции, работ, услуг	7194	9353	12158
Сальдо притока денежных средств	+7194	+9353	+12158

Калькуляция себестоимости представлена в таблице 14. Затраты и себестоимость единицы продукции (без учета инфляции) рассчитаны с учетом выхода производства на проектную мощность и достижения максимальной плановой переработки.

Таблица 14

Калькуляция себестоимости продукции

№ п/п	Наименование статей затрат	Тех. сырье		Пиломатериал обрезной		Пиломатериал строганный	
		с\б 1м3	Сумма	с\б 1 м3	сумма	с\б1м3	сумма
		руб.коп	тыс. руб.	руб. коп	тыс. руб.	руб. коп	тыс. руб.
1.	Прямые материальные затраты	163,37	2517	1140,51	396	1972,77	3001
2.	Заработная плата работников	172,93	2665	1207,26	419	2088,23	3176
3.	Отчисления от заработной платы	29,40	453	205,23	71	355,00	540
4.	Прочие затраты	31,80	490	222,00	77	384,00	584
5.	Итого себестоимость продукции	397,50	6125	2775,00	963	4800,00	7301

Основными статьями затрат при реализации проекта будут прямые материальные затраты и затраты на выплату заработной платы.

Расчет выручки выполняется на основе исходных данных, приведенных выше. Выручка от реализации произведенной продукции для каждого интервала планирования приведена в таблице 15.

Таблица 15

Выручка от реализации продукции

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Пиломатериал строганный, м^3	1977	2472	3337
Цена реализации тыс. руб.	7,4	7,72	7,43
Выручка от реализации, тыс. руб.	14677	19079	24803
Обрезной пиломатериал, м^3	451	564	761
Цена реализации тыс. руб. тыс. руб.	4,5	4,6	4,47

Продолжение таблицы 15

Выручка от реализации, тыс. руб.	2014	2619	3404
Технологическое сырье, $м^3$	20032	25040	30048
Цена реализации тыс. руб.	0,6	0,63	0,68
Выручка от реализации, тыс. руб.	12087	15713	20426
Выручка от продажи продукции	28778	37411	48634

Показатели эффективности инвестиций по проекту представлены в таблице 16.

Чистый приведенный доход (NPV) составляет 2579 тыс. рублей

Срок окупаемости (PBP) - 24 месяца

Таблица 16

Расчет показателей эффективности по проекту

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Итого
Выручка от производственной деятельности	28778	37411	48634	114822
Себестоимость производства	16033	21397	28483	65913
Прибыль	12745	16013	20151	48909
Прочие доходы				0
Прочие расходы				0
Валовая прибыль	12745	16013	20151	48909
Налоги (кроме зарплатных)	5551	6661	7993	20204
Итого доходов	28778	37411	48634	114822
Итого расходов	21583	28058	36475	86117
Результат (+ прибыль - убыток)	7194	9353	12158	28706
Инвестиции в строительство цеха	15000			15000
Сальдо от инвестиционной деятельности	-15000			
Сальдо от двух потоков нарастающим итогом	-7806	1547	13706	
Сумма возврата основного долга	0	0	0	0

Продолжение таблицы 16

Рост денег с использованием альтернативы	146	161	177	
Коэффициент дисконтирования	0,683	0,621	0,564	
Чистые выгоды от основной деятельности (дисконтированный)	4914	5808	6857	17579
Инвестиции	15000			
Прирост чистых выгод с учетом дисконтирования	-10086	-4278	2579	
Прирост чистых выгод с учетом дисконтирования нарастающим итогом	-10086	-4278	2579	2579 (NPV проекта)

Показатели социальной эффективности проекта.

В 2014 году численность работников составляла52 человека, с реализацией первой части инвестиционного проекта численность работающих к 2017 г. увеличится на 6 человек или на 16 % от уровня 2014 года.

Дополнительно планируется:

- Обеспечение дровами Одоевской участковой больницы по цене установленной Администрацией муниципального района (ниже рыночной);
- Бесплатное обеспечение дровами ветеранов ВОВ, многодетные семьи, одиноких матерей, Рождественскую районную больницу и Шекшемскую среднюю школу.
- Для сельского поселения приобретена водонапорная башня, выделена техника и рабочая сила для ее установки. И в настоящее время бесплатно выделяется техника для ремонта водопровода поселения;
- В зимний период времени ведется расчистка дорог Одоевского сельского поселения техникой предприятия;

- Оказывается спонсорская помощь «Обществу лесоводов» на развитие школьных лесничеств, для организации и проведения семинаров и конкурсов.

3.2. Оценка рисков

В ходе реализации проекта, при ведении предпринимательской деятельности, каковой является производство, могут возникнуть коммерческие, отраслевые, производственно–управленческие, политические риски.

К коммерческим рискам относятся:

- риск, связанный со снижением качества производимой продукции;
- риск, связанный с платежеспособностью населения;
- риск, связанный с транспортировкой продукции;
- повышение цен на энергоресурсы (электроэнергия, бензин, дизтопливо, смазочные материалы и запчасти).

К производственно–управленческим рискам относятся:

- нарушение технологической и производственной дисциплины;
- ошибки управленческого персонала;
- недовольство работников низким уровнем оплаты труда и невыход их на работу.

К политическим рискам относятся:

- риск, связанный с инфляцией, опережение ее темпов;
- нестабильность политической обстановки, а именно санкции стран ЕС в отношении нашей страны.

Оценка отраслевых рисков.

Состояние рынка по отрасли – стабильное;

тенденции в развитии конкурентоспособности – укрепляются по мере укрепления финансового состояния предприятия;

уровень государственной поддержки – незначителен;

риск недобросовестной конкуренции со стороны других предприятий имеется, но преодолим с помощью принимаемых мер.

Таким образом, отраслевые риски относительно низкие.

Оценка производственно – управленческих рисков:

технологический уровень производства на момент написания проекта соответствует стандартам производства;

риски снабженческой инфраструктуры – разногласия по договорам отсутствуют, судебных разбирательств не проводилось;

риски, связанные с банками, в которых открыты счета, - нет;

деловая репутация – обязательства по заказам - выполняются своевременно, качество продукции высокое;

качество управления (квалификация, адаптация руководителя и специалистов и др.) – характеристики квалификации и опыта персонала соответствуют уровню предстоящих задач.

Заключение – производственно - управленческие риски не должны существенно влиять на реализацию проекта, за исключением роста цен на ресурсы.

При удорожании электроэнергии предприятие будет её экономить с помощью установки приборов более точного учета и приобретать энергосберегающее оборудование.

При удорожании запасных частей и низкое их качество предприятие снизит их закупку, через восстановление старых и продление срока их службы и т. д.

Не смотря на риски и их наступление, произойдет потеря лишь части прибыли, а не всей прибыли.

Защищенность проекта определяется 100% гарантией реализации продукции по договорам. К тому же, реализация указанной продукции будет осуществляться уже по сложившимся каналам сбыта.

Таким образом, исходя из типовых и специфических рисков проекта (таблица 17) риски, связанные с реализацией проекта можно определить как средние.

Таблица 17

Типовые и специфические риски проекта

Величина типового риска	Суть проекта	Риск, %
Низкий	Снижение себестоимости продукции	6-9
Средний	**Увеличение объема продаж существующей продукции**	**10-12**
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового продукта	13-15
Очень высокий	Вложения в исследования инновации	16-20

Реализация инвестиционного проекта позволит увеличить количество выпускаемых высококачественных лесоматериалов, в том числе для полного обеспечения заказов местного населения.

В целом инвестиционный проект обладает значительным социально-экономическим потенциалом, имеет обоснованные рубежи развития предприятия и в процессе внедрения органично согласуется с перспективами развития Костромской области.

Заключение

Инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).В наиболее общем понимании проект — это специальным образом оформленное предложение об изменении деятельности предприятия, преследующее определенную цель.

Объект исследования – Общество с ограниченной ответственностью «Профи-плюс», расположенный по юридическому адресу: 157523, Костромская область, Шарьинский район, с. Одоевское, ул. Новая д. 10.

Основными видами продукции, производимой ООО являются: пиломатериал высушенный и отпакетированный согласно ГОСТ – 930283 (продукция имеет широкий спектр применения в строительстве и в мебельной промышленности): доска пола, вагонка (евровагонка), брус строганный и др..

На данное время в структуре производства наибольший удельный вес на протяжении рассматриваемого периода (с 2012 по 2014 годы) занимает технологическое сырье. Численность персонала ООО «Профи-плюс» за рассматриваемый период увеличилась на 16% или 7 человек и составляет в 2014 году 52 человека. Среднемесячная заработная плата на предприятии за рассматриваемый период имела тенденцию к росту. В 2014г. прирост составил 67% к уровню 2012 года.

В рамках работы представлена разработка инвестиционного проекта: «Организация деревообрабатывающего цеха с глубокой переработкой древесины»

Организация деревообрабатывающего цеха с глубокой переработкой древесины будет осуществляться по адресу: Шарьинский район, с. Одоевское, ул. Луговая 8а

Цель проекта:

- Производство и реализация строганных пиломатериалов;

-Увеличение доли предприятия на межрайонном рынке деревопереработки;

-Увеличение прибыли и рентабельности.

Тип проекта: комплексный – строительство, приобретение и монтаж оборудования.

Сроки реализации проекта:

Начало проекта – первый квартал 2015 года

1 этап – 2015 г.

2 этап – 2016 г.

Финансовые средства необходимые для осуществления проекта:

Общая стоимость проекта 15000,0 тыс. руб.

Схема финансирования проекта:

Собственные средства составляют на первом этапе 10000 тыс. руб. на закупку оборудования, текущие затраты по проекту. Закупка оборудования на втором этапе также полностью финансируется за счет собственных средств, что составляет 5000 тыс. рублей.

Расчет показателей эффективности инвестиционного проекта показал, что чистый приведенный доход (NPV) составляет 2579 тыс. рублей, срок окупаемости (PBP) - 24 месяца.

В проекте представлены также и показатели социальной эффективности проекта. С реализацией первой части инвестиционного проекта численность работающих увеличится на 7 человек или на 16 % от уровня 2014 года. До 2017 года численность работников планируется еще увеличить, после чего она будет составлять 58 человек.

Дополнительно планируется обеспечение дровами Одоевской участковой больницы по цене установленной Администрацией муниципального района (ниже рыночной), бесплатное обеспечение дровами ветеранов ВОВ, многодетные семьи, одиноких матерей, Рождественскую районную больницу и Шекшемскую среднюю школу и ряд других мероприятий.

Реализация инвестиционного проекта позволит увеличить количество выпускаемых высококачественных лесоматериалов, в том числе для полного обеспечения заказов местного населения.

В целом инвестиционный проект обладает значительным социально-экономическим потенциалом, имеет обоснованные рубежи развития предприятия и в процессе внедрения органично согласуется с перспективами развития Костромской области.

Таким образом, проект можно считать эффективным.

Библиография

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015)//"Российская газета", N 238-239, 08.12.1994.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 13.07.2015)//"Собрание законодательства РФ", N 31, 03.08.1998, ст. 3824.
3. Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // "Российская газета", N 41-42, 04.03.1999.
4. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие. М.: Финансы и статистика, 2011. - 246 с.
5. Анисимов С., Анисимова Е. Управление проектами. Российский опыт. М.: Вектор, 2012. - 240 с.
6. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. М.: Финансы и статистика, 2011. - 382 с.

7. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2011. - 192 с.
8. Бизнес–план инвестиционного проекта предпринимателя. М.: КноРус, 2012. - 480 с.
9. Бизнес-план: Опыт, проблемы /Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А., Олейникова Ю.А. М.: Приор, 2012. - 96 с.
10. Веснин В.Р. Основы менеджмента. М.: Проспект, 2012. - 306 с.
11. Виханский О.С. Стратегическое управление. М: Экономистъ, 2011. - 296 с.
12. Горемыкин В.А. Бизнес-план: методика разработки. 25 реальных образцов бизнес-плана. М.: Ось, 2013. - 592 с.
13. Грачева М.В. Риск-анализ инвестиционного проекта. М.: Юнити-Дана, 2012. - 351 с.
14. Заренков В.А. Управление проектами. М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2012. - 312 с.
15. Золотогоров В.Г. Инвестиционного проектирование. М.: Перспектива, 2011. - 463 с.
16. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. Управление проектами. М.: КноРус, 2012. - 336 с.
17. Игонина Л.Л. Инвестиции. М.: Экономистъ, 2013. - 476 с.
18. Инвестиционный менеджмент / Под ред. В.В. Мищенко. М.: КноРус, 2012. - 393 с.
19. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика, 2011. - 144 с.
20. Кравченко Н.А. Инвестиционный анализ.М.: Дело, 2013. - 264 с.
21. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. СПб.: Питер, 2009. - 512 с.
22. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Полковников А.В. Управление проектами. СПб.: Омега, 2012. - 960 с.

23. Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю., Фиськов Д.А., Щипанов Е.Ф. Управление проектами. М.: Юрайт, 2013. - 432 с.
24. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477). М.: Экономика, 2000.
25. Мокеев А. Реализация стратегии: опыт практиков // Генеральный директор, 2011, №11.
26. Попов В.М., Медведев, Ляпунов С.И., Муртазалиева С.Ю. Бизнес-план инвестиционного проекта. М.: КноРус, 2012. - 432 с.
27. Просветов Г.И. Управление проектами. Задачи и решения. М.: Альфа-Пресс, 2012. - 200 с.
28. Риск-менеджмент инвестиционного проекта. М.: ЮНИТИ, 2011. - 544 с.
29. Соколова Г. Н. Бизнес-планирование для малого предприятия. М.: Вершина, 2013. - 98 с.
30. Стешин А.И. Оценка коммерческой деятельности инвестиционного проекта. М.: Статус, 2013. - 280 с.
31. Текущий сайт Клуба инвесторов -http://www.InvestClub.ru – по состоянию на 25.10.2015.
32. Текущий сайт журнала «СуперИнвестор» – http://www.superinvestor.ru. – по состоянию на 27.10.2015.
33. Текущий сайт Сообщества инвесторов - http://www .investtalk.ru– по состоянию на 25.10.2015.
34. Текущий сайт Информационно-правового портала «Гарант» - http://base.garant.ru– по состоянию на 25.10.2015.
35. Текущий сайт журнала «Менеджмент в России и за рубежом» – http://www.mevriz.rur.ru. – по состоянию на 04.10.2015.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Таблица 1

Земельные участки

№ п/п	Адрес местонахождения, договор о государственной регистрации права	Площадь, га.	Стоимость, тыс. руб.
1	Шарьинский район, с. Одоевское, ул. Набережная, д. 45, № 44АА 227242 от 21.01.2004 года	1,26	732
2	Шарьинский район, с. Одоевское, ул. Луговая, д. 8а, № 44АБ 286598 от 24.07.2009	0,12	88
3	Шарьинский район, с. Одоевское, ул. Луговая, д. 8а, № 44АБ 286543 от 27.07.2009	0,82	474
4	Шарьинский район, с. Одоевское, ул. Луговая, д. 8а, № 44АБ 286599 от 24.07.2009	0,21	119
5	Шарьинский район, с. Одоевское, ул. Луговая, д. 8а, № 44АБ 286600 от 24.07.2009	3,62	2097
	Итого на праве собственности	6,03	3510

Таблица 2

Здания и сооружения

№ п/п	Адрес местонахождения, договор о государственной регистрации права	Площадь, кв. м.	Стоимость, тыс. руб.
1	Шарьинский район, с. Одоевское, ул. Луговая, д. 8а, № 44АБ 243781	52,8	50
2	Шарьинский район, с. Одоевское, ул. Луговая, д. 8а, № 44АБ 243780	189,2	50
3	Шарьинский район, с. Одоевское, ул. Луговая, д. 8а, № 44АБ 243779	227,1	1200
4	Шарьинский район, с. Одоевское, ул. Луговая, д. 8а,	174,1	86
	Итого на праве собственности	2687,1	1386

Продолжение Приложения 1

Таблица 3

Оборудование и техника

№ п/п	Наименование объекта основных средств	Год выпуска	Стоимость, тыс. руб.
1	Пилорама РМ-50	2008	565
2	Дископильный станок «LIBRA»	2012	460
3	Четырехсторонний станок WinnerBL-6-23B	2012	1388
4	Сушильная камера KATRES	2012	3353
5	Четырехсторонний станок WinnerBL-6-23SP	2010	1247
6	Станок ленточнопильный горизонтальный	2010	540
7	Станок универсально заточной	2010	208
8	Пилорама РМ-50 (станок многопильный)	2010	631
9	КАМАЗ-53215 (тягач бортовой)	2004	800
10	МАЗ-630300-2126 (грузовой прочий)	2003	950
11	ЗИЛ-131 (грузовой фургон)	1982	150
12	КАМАЗ-43101 (грузовой бортовой)	1989	700
13	КАМАЗ 532120 (контейнеровоз, грузовой)	1997	500
14	VOLVOVNL 64 T 670 (грузовой - тягач седельный)	2012	2700
15	Автомобиль лесовоз – 43443	2007	1850
16	КАКМАЗ-4310 (специальный прочее)	1986	1350
17	Прицеп-роспуск 90600	2007	350
18	KOEGEL S тентованный полуприцеп	2007	1000

19	Прицеп бортовой грузовой	1991	200
20	Прицеп-роспуск 9018	2003	250
21	Итого на праве собственности		19192

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Потребность в древесине Костромской области

Наименование	Потребность в древесине, тыс. м³
Производство древесных плит	1550
Производство фанеры	725
Производство пиломатериалов	750
Прочие производства (срубы, уголь)	50
Экспорт и реализация круглых лесоматериалов	420
Дрова для котельных ЖКХ области	192
Дрова для населения	550

Итого	4237

Выпускная квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Экземпляр текста и его электронный вариант сдан на кафедру.

«__»_____ 20__г. _____

(подпись)