СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……..…….3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ…….6
1.1. Понятие инвестиционной привлекательности организации и факторы ее определяющие……..……6
1.2. Методика оценки инвестиционной привлекательности организации…..…13
1.3. Значение инвестиционной привлекательности организации при применении управленческих решений……22
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «КАЛУЖСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «ТАЙФУН»……..28
2.1. Организационно-экономическая характеристика деятельности организации……..……..28
2.2. Анализ финансового состояния организации……..……..34
2.3. Оценка инвестиционной привлекательности организации……45
ГЛАВА 3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «КАЛУЖСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «ТАЙФУН»……49
3.1. Инвестиционный проект диверсификации производства……..49
3.2. Оценка эффективности инвестиционного проекта диверсификации производства……..……...…….56
ЗАКЛЮЧЕНИЕ……..……61
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ……..……..65
ПРИЛОЖЕНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях организации различных форм деятельности озадачены повышением своей продуктивности, конкурентоспособности, рентабельности и финансовой независимости в долгосрочной перспективе, что напрямую зависит от существующего уровня инвестиционной активности организации, охвата его инвестиционной деятельности и инвестиционной привлекательности.

Актуальность выбранной темы определяется тем, что инвестор, осуществляя инвестиции, берет на себя определенный финансовый риск. Оценка инвестиционной привлекательности организации является одним из эффективных подходов, направленным на снижение финансового риска. Совокупность показателей, выбираемая для оценки инвестиционной привлекательности, обусловлены многими требованиями, среди которых можно выделить несколько основных: сумма инвестиций, их цель, характер деятельности организации, его коммерческая и кредитная репутация.

Инвестиционная привлекательность организации является безусловным фактором эффективного функционирования организаций различных организационно – правовых форм. Высокий уровень инвестиционной привлекательности формирует и укрепляет видимые и скрытые преимущества перед своими конкурентами. Повышение эффективности функционирования организации и его инвестиционной привлекательности можно осуществлять за счет: создания новых производств в пунктах с наиболее доступными сырьевыми возможностями и поблизости с потребителями готовой продукции; реализации инновационных проектов; расширения и дифференциации масштабов производства; модернизации производства и его технического перевооружения ресурсосберегающими и оборудованием, потребляющим меньшее количество затрат.

Цель работы: разработка практических рекомендаций по повышению инвестиционной привлекательности организации.

Задачи исследования:

- изложить теоретические основы по теме исследования;

- дать организационно-экономическую характеристику деятельности хозяйствующего субъекта;

- провести анализ инвестиционной привлекательности АО «Научно-производственное организация «Калужский приборостроительный завод «Тайфун» и выявить основные проблемы в его деятельности в рамках проводимого исследования;

- предложить направления повышения инвестиционной привлекательности.

Объект исследования – финансово-хозяйственная деятельность АО «Научно-производственное организация «Калужский приборостроительный завод «Тайфун» по формированию инвестиционной привлекательности и инвестиционного потенциала.

Предметом исследования являются методики оценки инвестиционной привлекательности организации, способы её повышения.

В работе использованы законодательно-правовые документы, а так же литература российских и зарубежных авторов: Н.А. Дибирова, В.Б. Фролова, Н.И. Лахметиной, Т.В. Теплова, О.Д. Набоко, А. С. Чесновкова, И.А. Бланка и других.

Исследование проводилось с применением общенаучных методов, таких как наблюдение, регистрация, группировка, обобщение, сравнение, синтез, анализ. В аналитической части работы применялись специфические для экономики приемы и способы, такие как балансовое обобщение, вертикальное и горизонтальное сравнение, метод финансовых коэффициентов и другие.

Источниками информации при написании выпускной квалификационной работы послужили нормативно-правовые акты Российской Федерации, труды отечественных авторов, статьи и экономические обзоры в периодических изданиях по теме исследования, данные бухгалтерской финансовой отчетности АО «Научно-производственное организация «Калужский приборостроительный завод «Тайфун» за 2014-2016 гг.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников. Выпускная квалификационная работа изложена на 64 страницах машинописного текста и включает в себя 24 таблицы, 3 рисунка, 8 приложений.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Понятие инвестиционной привлекательности организации и факторы ее определяющие

В настоящее время одним из развивающихся направлений экономического анализа становится инвестиционный анализ и оценка инвестиционной привлекательности организации. Однако на сегодняшний день мы сталкиваемся с множеством различных трактовок понятия «инвестиционная привлекательность», что, в некоторой степени, затрудняет понятие сути данного термина. Рассмотрим некоторые из них.

В ходе оценки и анализа инвестиционной привлекательности организации мы часто сталкиваемся с условно называемыми двумя подходами: традиционным и комплексным. Под традиционным подходом мы понимаем использование традиционных методов оценки финансового состояния и инвестиционной привлекательности организации, рекомендуемые утвержденными соответствующими правительственными органами методическими указаниями. Например, российское законодательство базируется на большом количестве однотипных показателей, рассчитанных на основе финансовой отчетности. Такая методика не предполагает принятие во внимание рыночных факторов развития экономики (степень конкуренции на отдельно взятом рынке, число организаций данной отрасли и т.п.). При комплексном подходе мы понимаем использование системы критериев для оценки финансового состояния и инвестиционной привлекательности организации. В данном подходе аналитики используют многокритериальную систему, рассчитанную на основе полного комплекта финансовой отчетности, с учетом знания особенностей формирования всех применяемых экономических показателей и с применением внеучетных данных об организации. Это обусловлено диверсификацией организаций по отраслям, различие организаций

по уровням развития корпоративной культуры. Рассмотрим трактовки и отношение разных авторов к понятию «инвестиционной привлекательности» организации и их принадлежности к традиционному или комплексному подходу (Приложение 1).

Понятие «инвестиционная привлекательность» остается поводом для научных дискуссий, так как экономической литературой до настоящего не дается целостного представления о содержании понятия «инвестиционная привлекательность», а также о ее связи с финансовой устойчивостью и финансовым состоянием организации.

Мнения авторов об инвестиционной привлекательности во многом расходятся: По мнению Г. Бирмана и С.Шмидта инвестиционная привлекательность представляется совокупностью показателей, которые характеризуют финансовое состояние организации.

И.А. Бланк утверждал, что инвестиционная привлекательность состоит в непосредственной связи со стадиями жизненного цикла организации.[1]

А.Б. Крутик, Д.А. Ендовицкий и Г. Никольская сходятся во мнении, что инвестиционной привлекательностью является общая характеристика всех недостатков и преимуществ рассматриваемой организации.

М.Н. Крейнина считает, что инвестиционная привлекательность заключается во множественности фундаментальных и фондовых показателях объекта инвестирования.

С. Бухдрукер представлял ее как интегральную характеристику анализируемого объекта с позиций доходности инвестиций, перспективности развития объекта и существующего уровня инвестиционных рисков [8].

С.С. Донцов и В.В. Бочаров рассматривали термин с позиции рынка ценных бумаг и определили инвестиционную привлекательность надежностью ценных бумаг, которые выпускает данное организация.

[1] Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. - М.: Эльга, 2013. – С.94.

С.П. Конторович полагал, что под инвестиционной привлекательностью можно понимать систему экономических отношений между хозяйствующими субъектами относительно эффективности развития бизнеса и поддержания конкурентоспособности бизнеса.

Эти отношения включают показатели эффективности аспектов деятельности организации, которые включают в себя формальные и неформальные показатели. Первые рассчитываются на основе данных финансовой отчетности, вторые же не имеют определенного набора исходных данных, поэтому оцениваются экспертным путем.

Л.Ф. Мухаметшина определила инвестиционную привлекательность как самостоятельную экономическую единицу, представляющую собой совокупную характеристику показателей инвестиционного потенциала организации, отражающую эффективное использование активов организации, существующий уровень инвестиционных рисков. Эта совокупная характеристика обеспечивает надежное достижение целей инвестора. Проанализировав определения данных авторов, были выявлены примечания к каждому из них. В частности определение Г.Бирмана и С.Шмидта является недостаточно полным.

Определение И.А. Бланка включает лишь одну составляющую данного понятия, которая является далеко не главной. Многие авторы отразили суть понятия довольно обобщенно, в их числе Д.А. Ендовицкий, А.Б. Крутик, Г. Никольская, М.Н. Крейнина, С. Бухдрукер. Понятие В.В.Бочарова и Донцова подходит лишь для анализа организаций фондового рынка. Определение С.П.Конторовича весьма четкое и объемное, вполне отражающее суть понятие. В качестве основного определения, обобщающее все вышесказанное, целесообразно использовать понятие инвестиционной привлекательности, данное Л.Ф. Мухаметшиной.

Приведенные выше определения, в целом дают довольно объективную оценку, но не в полной мере отображают многообразие наиболее значимых факторов, которые характеризуют инвестиционную привлекательность

организации. Необходимо сформировать понятие инвестиционной привлекательности с точки зрения инвесторов. Таким образом, инвестиционная привлекательность организации – это система внешних и внутренних факторов, обладающих количественным и качественным составом, характеризующая финансово – экономическое состояние организации, уровень его инвестиционных рисков, и отражающая платежеспособный спрос организации на инвестиции.[1]

Для получения наиболее полного представления о деятельности организации необходимо проанализировать факторы внешнего и внутреннего воздействия на данное организация. Любое организации, как самостоятельный субъект хозяйственной деятельности, подвержен прямому и косвенному влиянию факторов внутренней и внешней среды. Под факторами внешней среды принято понимать такие факторы, которые не зависят от деятельности хозяйствующего субъекта. К внутренним факторам принято относить такие факторы, которые непосредственно зависят от результатов деятельности организации.

Внешние факторы инвестиционной привлекательности состоят из трех больших групп, включающих в себя инвестиционную привлекательность страны, инвестиционную привлекательность региона, а также инвестиционную привлекательность отрасли, в которой находится хозяйствующий субъект. Оценкой инвестиционной привлекательности государств, регионов, а также организаций занимаются такие рейтинговые агентства, как Moody’s, Standard & Poors, Fitch, Эксперт РА.

Экономическая стабильность. Данный фактор представляет собой интеграцию таких показателей, как устойчивый рост национальной валюты, ежегодный рост ВВП страны, уменьшение расходов государственного бюджета. Развитость кредитно – финансовой системы. Система методов формирования, перераспределения и расходования фондов денежных средств,

[1] Шнайдер В.В., Атаулов Р.Р. К актуальным вопросам инвестиционной привлекательности коммерческой организации в современных условиях ведения бизнеса // Вестник НГИЭИ. - 2015. - № 1 (44). - С. 80.

как государства, так и организации и система их кредитования. Правовое поле. Оно характеризуется системой существующих норм права в государстве.

Уровень коррупции. Степень злоупотребления своими должностными обязанностями в целях личной выгоды.

Налоговая политика. Совокупность процедур, проводимых государством в сфере налогообложения, построенная с соблюдением баланса интересов между государством и плательщиков налога.

Технологический прогресс. Фактор, отражающий непрерывное развитие науки, технологии и техники, показывает уровень технологического развития страны.

Государственное регулирование экономики. Проявляется в системе законодательных, контролирующих и исполнительных мер для стабилизации и адаптации социально – экономической системы к меняющейся обстановке. Развитость фондового рынка. Характеризует экономическую мобильность в стране и возможность ее адаптации к изменяющимся условиям. Инвестиционная привлекательность региона характеризуется набором таких факторов, как:

1. Экономическое развитие региона. Количественные и качественные изменения в экономике, производительных сил, а также факторов роста и развития науки, образования, культуры повышения уровня и качества жизни населения.

2. Социальное положение региона. Определяется совокупностью объективных факторов, таких как позиция региона в общественном разделении труда, географическое положение, наличие природных ресурсов, отраслевая структура, и субъективных факторов, примером могут быть методы регионального управления.

3. Демографическая ситуация. Показатели половозрастной структуры, рождаемости, миграции, смертности, разводимости и брачности населения.

4. Налоговые льготы. Совокупность специальных налоговых положений для региона.

Последняя группа факторов, характеризующая внешние факторы, это инвестиционная привлекательность отрасли. Ее составляющими является:

1. Емкость рынка. Отражает предельно допустимое количество реализованных товаров или услуг, при заданном уровне цен.

2. Конкуренция в отрасли. Характер конкуренции и количество конкурирующих между собой организаций.

3. Барьеры вхождения в отрасль. Совокупность определенных обстоятельств, препятствующие новой организации конкурировать с организациями, которые находятся в отрасли.

4. Эластичность цен отрасли. Отражает уровень чувствительности спроса при изменении цены на товар.

5. Капиталоемкость отрасли. Наличие отраслей, имеющих большую часть основных фондов в структуре активов.

6. Доступность ресурсов. Наличие и легкий доступ к ресурсам, в том числе и специализированным ресурсам в регионе.

7. Амортизационная политика. Особенности управления амортизационными отчислениями.

8. Технологии в отрасли. Определение ведущей технологии в отрасли, например: машиностроение, приборостроение, нефтедобыча и т.п. Совокупность всех вышеперечисленных внешних факторов формируют инвестиционный климат организации. Инвестиционный климат определяет качество коммерческой инфраструктуры, эффективность и целесообразность инвестирования, а также уровень риска, связанных с потерей средств при вложении денег.[1]

Внутренние факторы инвестиционной привлекательности принято подразделять на семь групп, включающих в себя: факторы, характеризующие

[1] Буркальцева Д.Д. Обеспечение инвестиционной привлекательности организации./Д.Д. Буркальцева // Вестник Екатерининского института. -2016. - №1 (33). - С. 75.

финансовое положения; производственные факторы; оценку качество менеджмента; факторы, отражающие инвестиционную деятельность; факторы инновационной деятельности; факторы, характеризующие рыночную устойчивость и юридические факторы (Рисунок 1).[1]

Финансовое положение описывается посредством оценки показателей ликвидности организации, его платежеспособности, рентабельности, оборачиваемости оборотных активов, расчета коэффициента финансовой устойчивости, определения качества и структуру собственного капитала и характеристики денежных потоков.

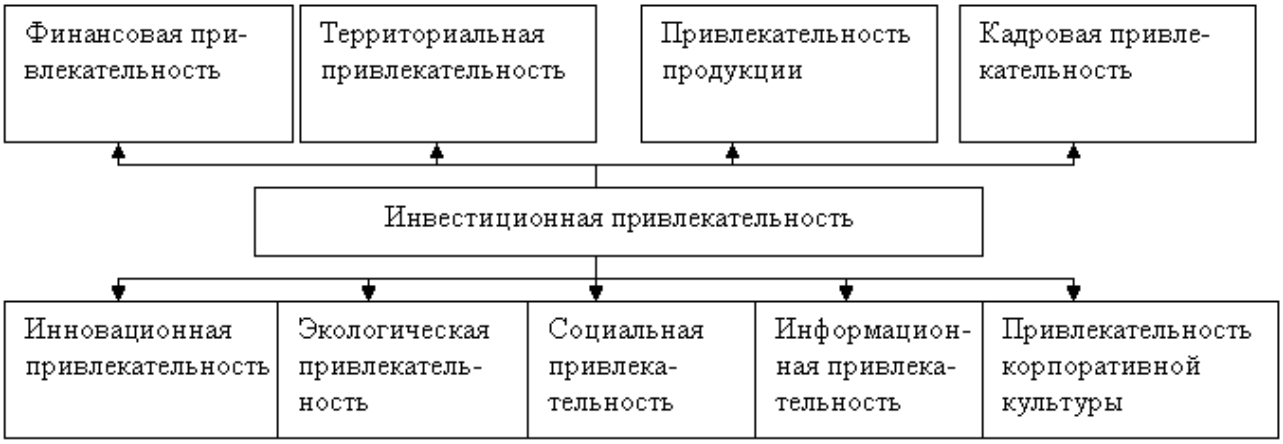


Рисунок 1. Внутренняя инвестиционная привлекательность

К производственным факторам относятся средства и предметы труда, качество трудовых ресурсов, производственные мощности организации и оценка технического уровня производства.

К качеству менеджмента принято относить уровень и перспективность развития менеджмента, стратегию организации, его гудвилл, т.е. деловая репутация организации, уровень клиентоориентированности организации, его восприимчивость к переменам, оценка конкурентоспособности продукции, оценка устойчивости связей с имеющимися поставщиками ресурсов и характеристика бизнес – процессов организации.

[1] Вахрушина М.А. Инвестиционная привлекательность коммерческих организаций: проблемы анализа и оценки // Вестник АПК Ставрополья. - 2016. - № S1. - С. 5.

Таким образом, под инвестиционной привлекательностью можно понимать систему экономических отношений между хозяйствующими субъектами относительно эффективности развития бизнеса и поддержания конкурентоспособности бизнеса. Эти отношения включают показатели эффективности аспектов деятельности организации, которые включают в себя формальные и неформальные показатели. Первые рассчитываются на основе данных финансовой отчетности, вторые же не имеют определенного набора исходных данных, поэтому оцениваются экспертным путем.

1.2. Методика оценки инвестиционной привлекательности организации

В основе принятия решений инвестиционного характера лежит оценка экономической эффективности инвестиций. Рыночная экономика требует учета влияния на эффективность инвестиционной деятельности факторов внешней среды и фактора времени, которые не находят полной оценки в расчете указанных показателей.

В настоящее время выделяют следующие показатели эффективности инвестиционных проектов:

- показатели коммерческой эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;

- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия осуществления проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;

- показатели экономической эффективности, учитывающие результаты и затраты, связанные с реализацией инвестиционного проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта и допускающие стоимостное измерение.[1]

Выделение подобных видов является искусственным и связано с

[1] Бочаров В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2014. – С. 112.

определением единого показателя экономической эффективности, но применительно к различным объектам и уровням экономической системы: народному хозяйству в целом (глобальный критерий экономической эффективности), региональному, отраслевому, уровню организации или конкретному инвестиционному проекту.

Согласно методическим рекомендациям эффективность инвестиций характеризуется системой показателей, отражающих соотношение связанных с инвестициями затрат и результатов и позволяющих судить об экономических преимуществах одних инвестиций над другими.

Показатели эффективности инвестиций можно классифицировать по следующим признакам:

1) по виду обобщающего показателя, выступающего в качестве критерия экономической эффективности инвестиций:

- абсолютные, в которых обобщающие показатели определяются как разность между стоимостными оценками результатов и затрат, связанных с реализацией проекта;

- относительные, в которых обобщающие показатели определяются как отношение стоимостных оценок результатов проекта к совокупным затратам на их получение;

- временные, которыми оценивается период окупаемости инвестиционных затрат;

2) по методу сопоставления разновременных денежных затрат и результатов:

- статические, в которых денежные потоки, возникающие в разные моменты времени, оцениваются как равноценные;

- динамические, в которых денежные потоки, вызванные реализацией проекта, приводятся к эквивалентной основе посредством их дисконтирования, обеспечивая сопоставимость разновременных денежных потоков.[1]

[1] Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: Учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – С. 201.

Статические методы называют еще методами, основанными на учетных оценках, а динамические методы — методами, основанными на дисконтированных оценках. К группе статических относятся методы: срока окупаемости инвестиций (Payback Period, PP); коэффициента эффективности инвестиций (Accounting Rate of Return, ARR).

К динамическим методам относятся: чистый дисконтированный доход, чистая текущая стоимость (Net Present Value, NPV); индекс рентабельности инвестиции (Profitability Index, PI); внутренняя норма рентабельности (Internal Rate of Return, IRR); модифицированная внутренняя норма рентабельности (Modified Internal Rate of Return, MIRR), дисконтированный срок окупаемости инвестиции (Discounted Payback Period, DPP).

Необходимо также отметить, что оценка эффективности каждого инвестиционного проекта осуществляется с учетом критериев, отвечающих определенным принципам, а именно:

- влияния стоимости денег во времени;
- альтернативных издержек;
- возможных изменений в параметрах проекта;
- проведения расчетов на основе реального потока денежных средств, а не бухгалтерских показателей;
- инфляции и ее отражения;
- риска, связанного с осуществлением проекта.[1]

Показатели экономической эффективности проекта учитывают финансовые последствия его осуществления для участника, реализующего бизнес- проект.

Эффективность проекта определяется соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности. Методы оценки экономической деятельности делятся на два больших класса:

1. простые методы (статичные)

[1] Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Экономическая оценка инвестиций. Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2013. – С.44.

2. методы дисконтирования

Простые метоы позволяют достаточно быстро и на основании простых расчетов провести оценку экономической эффективности. Это очень полезная информации, так как если проект не подходит по простым критериям, то можно быть почти точно уверенным что он не подойдет и по более сложным. В качестве показателей, рассчитываемых простыми методами, используются:

1. удельные капитальные вложения на создание единицы производственной мощности или на единицу выпускаемой продукции;
2. простая норма прибыли проекта- отношение чистой прибыли к общему объему инвестиций или к инвестируемому акционерному капиталу;
3. простой срок окупаемости или период возврата инвестиций, рассчитывается как отношение общего объема инвестиций к сумме чистой прибыли и амортизационных отчислений.

Базовым методом расчета эффективности проекта является метод дисконтирования, который рассчитывается на основе показателей применяемых в экономике:

1. Чистый дисконтированный доход, или интегральный эффект (NPV)
2. Индекс доходности или индекс прибыльности (PI)
3. Внутренняя норма доходности или внутренняя норма прибыли, рентабельности (IRR)
4. Срок окупаемости (PP)
5. Модифицированной нормы доходности (MIRR).[1]

Чистый дисконтированный доход (NPV) позволяет получить наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, то есть конечный эффект в денежном выражении. Данный показатель определяется как разница между приведенными к настоящей стоимости суммой денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммой инвестируемых в его реализацию средств. Данный показатель рассчитывается следующим образом:

[1] Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т.С. Колмыкова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – С.89.

$$NPV=\sum_{t=t_н}^{T}(R_t - З_t) * a_t \quad (1)$$

Где : R_t- результаты достигаемые в период t, руб.;

$З_t$- затраты осуществляемы в период t, руб.;

Т- горизонт расчета.

На практике часто используют модифицированную формулу для определения чистого дисконтного дохода. Для этого из состава затрат исключают капитальные вложения и формула преобразуется следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=t_н}^{T}\left(R_t - З_t^{р}\right) * a_t - К \quad (2)$$

где К- сумма дисконтированных инвестиций, руб.;

$З_t^{р}$- скорректированные затраты t-го периода, руб.

Логика данного критерия такова:

1. если NPV<0, то в случае принятия проекта владельцы компании понесут убыток;
2. если NPV=0, то в случае принятия проекта благосостояние владельцев компании на изменится, но в то же время объемы производства возрастут, то есть компания увеличится в масштабах;
3. если NPV>0, то в случае принятия проекта благосостояние владельцев компании увеличится.

Индекс доходности (PI) представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине инвестиций.

$$PI=\frac{1}{k} * \sum_{t=t_н}^{T}(R_t - З_t) * a_t \quad (3)$$

Условия принятия проекта по данному инвестиционному критерию следующие:

- если PI > 1, то проект следует принять;

- если PI < 1, то проект следует отвергнуть;

- если PI = 1, проект ни прибыльный, ни убыточный.[1]

Несложно заметить, что при оценке проектов, предусматривающих одинаковый объем первоначальных инвестиций, критерий PI полностью согласован с критерием NPV.

Таким образом, критерий PI имеет преимущество при выборе одного проекта из ряда имеющих примерно одинаковые значения NPV, но разные объемы требуемых инвестиций. В данном случае выгоднее тот из них, который обеспечивает большую эффективность вложений. В связи с этим данный показатель позволяет ранжировать проекты при ограниченных инвестиционных ресурсах.

К недостаткам метода можно отнести его неоднозначность при дисконтировании отдельно денежных притоков и оттоков.

Срок окупаемости (PP). Статическим сроком окупаемости называют продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальный момент указывается в задании на проектировании. Моментом окупаемости называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущий чистый доход становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Сроком окупаемости с учетом дисконтирования называется продолжительность периода от начального момента до «момента окупаемости с учетом дисконтирования». Момент окупаемости с учетом дисконтирования называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого чистый дисконтированный доход становится и в дальнейшем неотрицательным.

Логика данного критерия такова: он показывает число базовых периодов, за которые исходная сумма инвестиций будет полностью возмещена за счет генерируемых проектом притоком денежных средств.

---

[1] Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т.С. Колмыкова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – С.90.

Внутренняя норма доходности (IRR) – значение ставки дисконтирования, при котором величина NPV проекта равна нулю. Внутренняя норма доходности представляет собой ту норму дисконта, при которой величина приведенных эффектов равна приведенным начальным инвестициям.

Иными словами, нахождение IRR является решением уравнения, которое имеет следующий вид:

$$\sum_{t=t_н}^{Т}(R_t - З_t) * a_t = \sum_{t=t_н}^{Т} К_t * a_t \qquad (4)$$

Ввиду большой сложности расчетов вычисление внутренней нормы доходности осуществляется обычно с использованием специальных компьютерных программ, а так же методом итерационного подбора коэффициента дисконтирования при вычислении чистого дисконтированного дохода.

Следует отметить что при подготовке бизнес-плана интегральные показатели эффективности бизнес-проектов определяются, как правило, за период, меньший от проведения прединвестиционных исследований до прекращения проекта:

Прекращение реализации проекта может быть следствием:

1. исчерпывания сырьевых запасов и других ресурсов;
2. прекращением производства в связи с изменениями требований к производимой продукции, условиям труда или технологии производства;
3. прекращения потребностей рынка а продукции в связи с ее моральным устаревшим или потерей конкурентоспособности и тд.

Индекс рентабельности (PI) является следствием метода чистой текущей стоимости. Он определяется путем деление чистой текущей стоимости денежного потока к чистой текущей стоимости денежного оттока, т.е. отношение положительного к отрицательному денежному потоку на инвестиции, в виде формулы данное равенство будет выглядеть следующем образом.

$$PI = \frac{NCF}{I} \qquad (5)$$

NCF- чистые дисконтированный потоки

I- инвестиции.[1]

Если PI >1 инвестиционный проект принимается. При PI<1 проект нерентабельный и его лучше не брать, т.к. он является убыточный. Индекс PI характеризует доход на единицу инвестиций. Он подходит в том случае если необходимо упорядочить независимые инвестиционные проекты для создания портфеля при ограниченности объема инвестиций.

Критерии NPV, IRR и PI, наиболее часто применяемые в инвестиционном анализе, являются фактически разными версиями одной и той же концепции, и поэтому их результаты связаны друг с другом. Таким образом, можно ожидать выполнения следующих математических соотношений для одного проекта:

- если NPV > 0, то IRR > CC(r); PI > 1;
- если NPV < 0, то IRR < CC (r); PI < 1;
- если NPV = 0, то IRR = CC (r); PI = 1.

Показатель MIRR производный от IRR, получивший название модифицированной нормы доходности, рассчитывается по формуле:

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{\sum_{t=0}^{n} R_t (1+r)^{n-1}}{\sum_{t=0}^{n} \frac{R_t}{(1+r)^t}}} - 1 \qquad (6)$$

Данный показатель предполагает, что поступления от проекта реинвестируются по ставке r, в качестве которой обычно используется средняя цена капитала для организации. Однако в качестве нормы реинвестирования могут рассматриваться и другие ставки. Например, осторожные инвесторы могут и рассматривать и другие ставки в качестве нормы реинвестирования без

[1] Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т.С. Колмыкова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – С.92.

рисковую ставку либо ставки по депозитам в надежных банках. Тогда формула имеет следующий вид.

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{\sum_{t=0}^{n} R_t (1+j)^{n-1}}{\sum_{t=0}^{n} \frac{R_t}{(1+r)^t}}} - 1 \qquad (7)$$

J- предполагаемая ставка реинвестирования.

Для того что бы выбрать инвестиционный проект MIRR должен быть больше чем ставка дисконтирования – r.[1]

Достоинством MIRR является также учет реинвестирования денежных потоков в процессе реализации инвестиционного проекта, что решает проблему IRR.

На самом деле формул определения экономической эффективности бизнес–проекта достаточно много, так как бизнес- план многогранный и разносторонний документ, в котором определяются риски, инвестиции, объемы продаж или производства, в зависимости от направленности сферы деятельности.

Обобщив все вышесказанное можно сделать следующие выводы, если для участника в качестве приоритета выступает высокая ликвидность проекта, основным критерием его эффективности должен являться срок окупаемости.

Если же инвестор обладает финансовыми ресурсами, позволяющими реализовать любой из предлагаемых проектов, необходимо ориентироваться на показатель чистой текущей стоимости. Это объясняется тем, что чаще всего более высокое значение NPV по одному из проектов проистекает из большей величины задействованных ресурсов, которые открывают для инвестора экстенсивный путь получения прибыли.

Если финансовые ресурсы инвестора приоритетным критерием является внутренняя норма доходности либо доходность инвестиций. Это связано с тем,

[1] Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Экономическая оценка инвестиций. Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2013. – С.56.

что более высокая норма рентабельности по проекту проистекает из большей эффективности задействованных ресурсов, а это, в свою очередь, открывает для инвестора интенсивный путь получения прибыли.

Таким образом, рассмотрение любого инвестиционного проекта обязательно требует предварительный детальный анализа экономических и организационных вопросов, а также оценки экономической эффективности проекта. Бизнес – план является уникальным документом, по своему содержанию, определяя это тем, что может быть разработан для любой сферы деятельности на современном рынке, помогает определить все необходимые условия для запуска новой идеи либо для улучшения, модернизации, корректировки старой.

1.3. Значение инвестиционной привлекательности организации при применении управленческих решений

Повышение инвестиционной привлекательности заключается в повышение финансовой устойчивости организации, ликвидности и платежеспособности. Необходимо развитие кадрового потенциала и так же производства организации.

Для обеспечения финансовой безопасности организации должны иметь финансовую гибкость, осуществляя диверсификацию финансовой и производственной деятельности, способствующие росту прибыли и достижению финансовой стабильности и равновесия. На основе изучения и анализа отечественного и зарубежного опыта определен комплекс первостепенных, характерных для организаций всех отраслей экономики инструментов повышения финансовой безопасности (Таблица 1).

На основе перечня типовых мероприятий, представленных в таблице можно составить план мероприятий по повышению уровня финансовой устойчивости посредством нивелирования угроз для последующей оценки уровня финансовой устойчивости организации. После внедрения в

деятельность хозяйствующего субъекта мероприятий по повышению финансовой устойчивости и экономической безопасности необходимо регулярно (ежеквартально) осуществлять контроль их исполнения. Также важным является постоянный мониторинг финансовой устойчивости для определения проблемных сфер деятельности на самом раннем этапе их возникновения.

Таблица 1. Инструменты повышения финансовой устойчивости и безопасности организации

Виды инструментов	Характеристика
Экономические	Совершенствование методов управления активами; прогнозирование, стратегическое и тактическое планирование.
Социальные	Создание условий для высокопроизводительного труда; повышение заработной платы работников в соответствии с ростом эффективности производства. Применение методов нематериального стимулирования труда.
Финансовые	Совершенствование структуры капитала, модернизация политики управления оборотными активами; использование финансовых инструментов.
Кадровые	Кадровая политика, направленная на развитие человеческого капитала и повышение квалификации персонала.
Инновационные	Разработка и внедрение в производство новых технологий, производство инновационной продукции и высокопроизводительных средств производства. Снижение потребления материалов за счет внедрения новых технологий
Организационно-экономические	Расширение рынков сбыта; внутренний контроль за исполнением договоров.
Производственные	Модернизация основных фондов и средств производства

Модель обеспечения финансовой устойчивости организации является циклической, что показано на рисунок 2.

Так как от балансовых величин зависят и другие группы коэффициентов эффективности работы организации, то организация, обладающее оптимальным уровнем показателей финансовой устойчивости, включенных в модель, является сбалансированным и эффективным по всем направлениям. Каждое из соотношений, находящееся на внешнем кольце модели, характеризуется математическим выражением, действительным для балансовых величин и для

их приростов.

Можно выделить семь групп математических соотношений, являющихся условиями обеспечения и поддержания финансовой устойчивости организации. Они сводятся к следующему:

- собственный капитал должен быть больше или равен капиталу заемному (аналогично для приростов);

- собственный капитал больше или равен нефинансовым активам (аналогично для приростов);

- финансовые активы больше или равны активам нефинансовым (аналогично для приростов);

- прирост оборотных активов больше прироста активов внеоборотных;

- прирост финансовых оборотных активов больше нуля;

- соотношение запасов : дебиторов : инвестиций и денежных средств в текущих активах должно стремиться к равным долям;

- структура покрытия должна быть сбалансирована по группам активов и пассивов одинаковой степени срочности [13, с. 151].

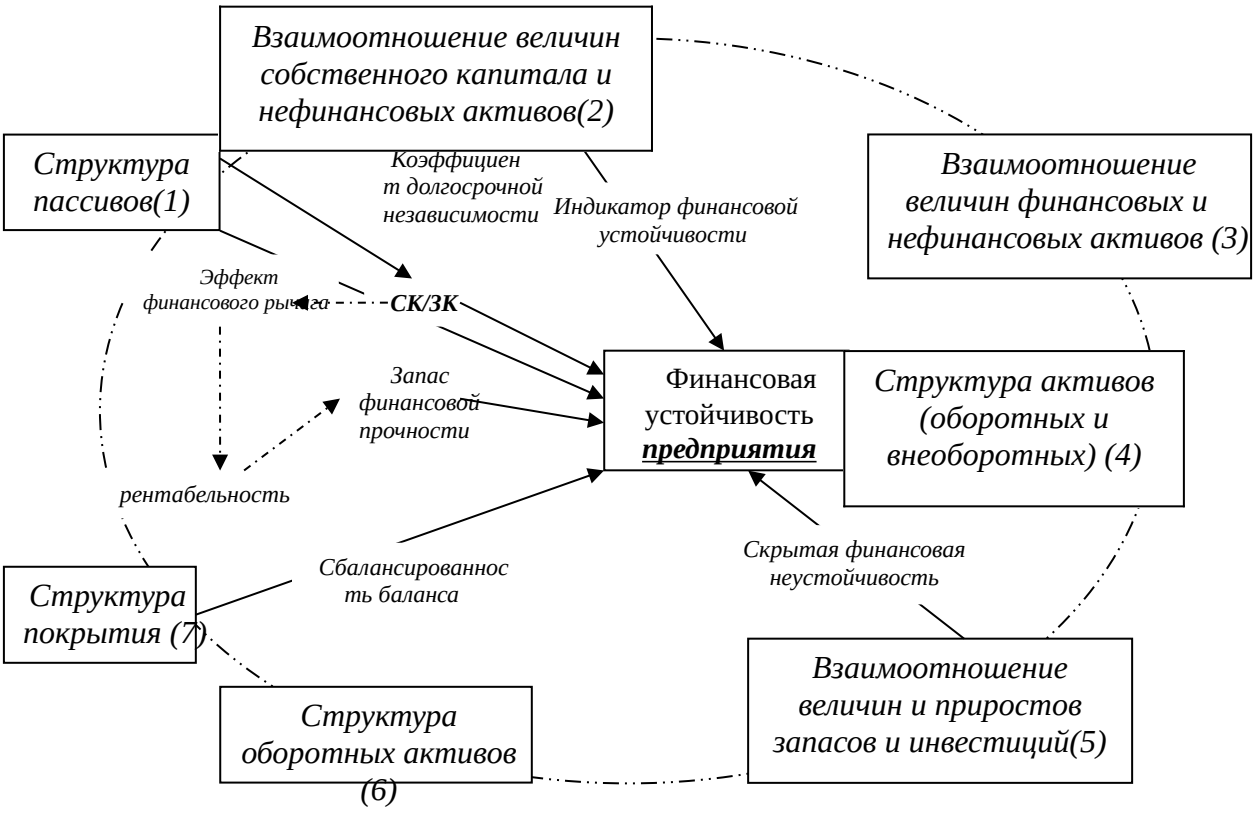


Рисунок 2. Модель обеспечения финансовой устойчивости организации

Анализ финансовой устойчивости сегодня является одним из важнейших факторов успешной хозяйственной деятельности любого организации или коммерческой организации. Рыночные отношения в нынешнем их виде диктуют свои правила всем экономическим субъектам. Перед каждым организациям стоит целый комплекс важнейших задач по завоеванию новых рынков сбыта, увеличению производственных мощностей, повышению конкурентоспособности собственной продукции, улучшению качества предоставляемых услуг, внедрению инновационных технологий, последних достижений научного и технического прогресса, современных форм хозяйствования, а также по активизации предпринимательской деятельности и, что немаловажно, по привлечению инвестиций.

Важнейшую роль в целенаправленной реализации данных задач и достижении поставленных экономических целей играет анализ финансовой устойчивости, который в реалиях современного рынка представляет собой мощный управленческий инструмент для обеспечения организации процветания.

Финансовая устойчивость служит ключевым критерием при оценке хозяйственной стабильности коммерческой организации. Это основополагающая базовая характеристика для определения и прогнозирования дальнейших экономических перспектив и темпов производственного роста. Анализ финансовой устойчивости, помимо всего прочего, позволяет оценить инвестиционную привлекательность данной организации.

А это крайне важно в современных условиях жесткой, а порой и жестокой рыночной конкуренции. Организация считается финансово устойчивым в том случае, если оно способно покрыть собственными материальными ресурсами не менее половины от объема всех средств, необходимых и задействованных для осуществления полноценной хозяйственно-экономической деятельности.

Также анализ показателей финансовой устойчивости учитывает такие

критерии, как эффективность использования собственных капиталов, соблюдение финансовой, кредитной и расчетной дисциплин. Кроме того, обязательно принимаются во внимание объемы производимой продукции и предоставляемых услуг. Иначе говоря, анализ финансовой устойчивости предназначен в первую очередь для оценки платежеспособности организации, перспектив дальнейшего развития и ее надежности в качестве делового партнера.[1]

Таким образом, эти показатели, являющиеся важнейшей экономической категорией, в полной мере отражают состояние капитала организации в процессе его циркуляции, способность данного субъекта хозяйствования к самофинансированию, а также позволяют вовремя предсказать возможное банкротство.

Финансовая стабильность любого организации напрямую зависит от таких факторов, как устойчивость экономической рыночной среды, грамотное квалифицированное маневрирование собственными денежными ресурсами, целесообразность операционной деятельности и, разумеется, быстрое эффективное реагирование на изменившиеся внутренние или внешние условия хозяйствования. Кроме того, существенное влияние на финансовое состояние оказывают позиции организации в рыночной среде, выпуск дешевого качественного и пользующего спросом продукта, потенциал компании в деловом партнерстве и сотрудничестве, степень зависимости от инвесторов, кредиторов и бизнес-партнеров.

Своевременно произведенный анализ финансовой устойчивости организации позволяет моментально внести нужные коррективы в том случае, если что-то в экономическом механизме организации дало сбой или вышло из-под контроля. В этом заключается еще один глубокий смысл данного мероприятия.

Категориями показателей, которые характеризуют финансовое состояние

[1] Буркальцева Д.Д. Обеспечение инвестиционной привлекательности организации./Д.Д. Буркальцева // Вестник Екатерининского института. -2016. - №1 (33). - С. 76.

любой коммерческой организации, служат платежеспособность, ликвидность, рентабельность, уровень деловой активности и характер циркуляции собственных капиталов. В зависимости от совокупности всех этих данных, положение любого организации можно классифицировать как устойчивое, предкризисное и кризисное (на грани банкротства). Стабильной можно назвать ту компанию, которая способна своевременно и в полном объеме производить все положенные выплаты, на расширенной основе финансировать собственную хозяйственную деятельность, с минимальными потерями переносить непредвиденные экономические потрясения.[1]

Залогом успеха любой фирмы является ее финансовая устойчивость, которая позволяет ей не только справиться с возможными снижениями экономических и производственных показателей деятельности в результате ухудшения экономической ситуации в стране, но и осуществлять свое дальнейшее развитие и расширение за счет вложения прибыли в общий капитал организации. Анализ финансовой устойчивости в этом отношении позволяет отразить все экономические показатели компании, а также за счет рационального управления трудовыми, финансовыми и материальными ресурсами создать такой баланс, при котором доходы будут превышать расходы в несколько раз. В результате этого будет осуществлен стабильный приток финансовых средств, который позволит обеспечить фирме как текущую, так и долгосрочную платежеспособность.

[1] Черников С. Ю., Киселева Е. В. Возможности оценки инвестиционной привлекательности организации // Вестник Воронежского института высоких технологий. - 2015. - № 14. - С.184.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «КАЛУЖСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «ТАЙФУН»

2.1. Организационно-экономическая характеристика деятельности организации

История АО «Научно-производственное предприятие «Калужский приборостроительный завод «Тайфун» насчитывает более 40 лет. Основная производственная деятельность предприятия была ориентирована на изготовление радиолокационных станций для надводных кораблей различного водоизмещения и береговых ракетных комплексов.

В 80-х г.г. «Тайфун» стал одним из первых предприятий, которому удалось наладить серийный выпуск радиотехнических систем и комплексов различных типов, в автоматизированном режиме, обеспечивающих освещение надводной и воздушной обстановки, сопровождение воздушных и надводных целей, целераспределение и выдачу данных целеуказания системам управления стрельбой ударного ракетного, зенитно-ракетного и артиллерийского вооружения. Продукцией предприятия оснащены ракетные крейсера, авианесущие, малые и большие противолодочные корабли, ракетные катера и береговые ракетные комплексы, в том числе иностранных государств.

В 1994г. приборостроительный завод «Тайфун» преобразован в акционерное общество открытого типа и приступил к глубокой модернизации изделий и выполнению намеченных стратегических планов по созданию радиолокационных систем нового поколения. Благодаря практической

поддержке ведущих НИИ разработчиков РЭС, проектантов и строителей кораблей, предприятие развивает и совершенствует научно-производственную базу. В результате этих работ были созданы:

- корабельная радиолокационная станция «Позитив-МЭ1», которая по результатам всесторонних испытаний и эксплуатации на кораблях различных проектов показала высокие технические и эксплуатационные характеристики,

- береговой ракетный комплекс «Бал-Э», обеспечивающий решение задач по контролю проливных зон и территориальных вод, защиты военно-морских баз, других береговых объектов и инфраструктуры побережья, защиты побережья на десантно-опасных направлениях.

В 2002г. став научно-производственным предприятием, ОАО «Тайфун» осуществляет модернизацию изделий «Позитив-МЭ1», «Позитив-МЭ1.2» и «Минерал-МЭ». Корабельный радиолокационный комплекс “Минерал-МЭ” объединяет функционирование трех аппаратных частей: активного радиолокационного канала, пассивного радиолокационного канала и канала взаимного обмена информацией и взаимного ориентирования. Его технические характеристики позволяют эффективно организовывать боевую работу контура УРО как одиночного корабля, так и соединения кораблей.

В развитие береговой тематики предприятием разработан береговой комплекс обнаружения надводных и воздушных целей «Монолит-Б», предназначенный для выработки и выдачи целеуказания системам управления ракетного оружия различных береговых комплексов.

В настоящее время ведется активная работа по созданию многофункциональных радиоэлектронных комплексов и систем нового поколения, предназначенных для решения боевых задач, как одиночных кораблей, так и кораблей тактической группы, береговых комплексов в едином информационно-тактическом поле. При этом обеспечивается сопровождение изделий на всех стадиях их жизненного цикла.

АО «Тайфун» выполняет НИОКР по заказу Минобороны России, участвует в реализации федеральных целевых программ, ведет инициативные

работы по разработке и освоению промышленного производства следующих групп техники:

- корабельных радиолокационных комплексов активного и пассивного обнаружения;

- интегрированных радиоэлектронных систем на базе фазированных антенных решеток;

- мобильных комплексов береговых войск, в т.ч. ракетных противокорабельных комплексов;

- оптоэлектронных систем специального назначения;

- источников вторичного электропитания и судовых преобразователей электроэнергии.

В целях организации научно-технической деятельности создан и действует на постоянной основе научно-технический Совет (НТС) АО «Тайфун». НТС принимает участие в разработке и реализации стратегии развития предприятия по направлениям:

- рассмотрение актуальных научно-технических и управленческих проблем в сфере разработки и производства наукоёмкой продукции, выработка мер, направленных на научно-техническое обеспечение деятельности предприятия;

- координация, оценка хода выполнения, качества и результатов основных НИОКР, поиск эффективных путей внедрения полученных результатов в новые изделия, технологии;

- планирование и реализация инвестиционной и инновационной деятельности в обеспечение выпуска современных образцов техники, включенных в госзаказ;

- обеспечение соответствия качества выпускаемой продукции установленным нормативам и стандартам, в т.ч. требованиям действующей системы менеджмента качества;

- выработка рекомендаций по обучению и развитию научно-технических кадров, рассмотрение вопросов, связанных с подготовкой и аттестацией аспирантов.

Задачи проектирования изделий решаются коллективом разработчиков при взаимодействии с военной наукой, ведущими КБ и НИИ отрасли.

При общей численности работников более 2000 человек, конструкторско-технологическая служба насчитывает более 350 человек и является самой молодой на предприятии, средний возраст 35 лет.

Менеджмент АО «Тайфун» уделяет большое внимание развитию собственной научной школы, основу которой составляют выпускники Калужского филиала МГТУ им. Н.Э. Баумана. Наиболее востребованные специальности: инженер-конструктор электронной аппаратуры, инженер-программист, инженер-технолог. Студенты 4-6 курсов кафедры «Компьютерные системы и сети» проходят практику на предприятии, имеют возможность совмещать учебный процесс с производственной деятельностью.

Организовано взаимодействие с рядом вузов по вопросам подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, в их числе:

- Московский государственный институт радиотехники, электроники и автоматики (технический университет) и аспирантура АО «Концерн «Моринформсистема-Агат»;

- Томский государственный Университет систем управления и радиоэлектроники;

- Южно-Российский Государственный Технический университет;

- Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Калужский филиал).

С 2009 года действует положение по управлению интеллектуальной собственностью. Коллектив авторов насчитывает 25 человек.

Предусмотрена материальная поддержка аспирантов и молодых ученых – работников предприятия. Аспирантам выплачивается ежемесячная стипендия, компенсируются затраты на обучение. В настоящее время 12 работников

обучаются в аспирантуре вузов Москвы, Орла, Брянска, Воронежа, Новочеркасска. Тематика диссертаций охватывает вопросы проектирования и отработки современных СВЧ-устройств, совершенствования методов антенных измерений на компактных полигонах, развития применяемых технологий машино- и приборостроения.

При проведении мониторинга рынка можно выделить ряд основных конкурентов АО «Тайфун» в отрасли, которым удалось освоить производство узкоспециализированных систем:

1) ОАО «Саратовский завод автономных источников тока» г. Саратов;
2) ОАО «Бердский электромеханический завод» г. Бердск;
3) ООО «ВИКТА» г. Великий Новгород;
4) ГУП ЦНИИ «Гранит» г. Санкт-Петербург».

Преимуществом АО «Тайфун» перед рядом конкурентных организаций послужит, прежде всего, цена на источники вторичного электропитания и статические преобразователи напряжения, в ОАО «Тайфун» на 10 – 15% ниже аналогов конкурентов, что позволяет занимать организации лидирующую позицию в сравнении с аналогичными производителями.

Производственная деятельность и развитие предприятия на ближайшую перспективу обеспечивается за счет заказов по четырем видам продукции. Доля заказов направления береговых комплексов составляет 63% всего объема продаж. Объем продаж продукции направления радиолокационных систем ожидается около 20%, на направление систем электропитания и МЗК совместно приходится 15%.

На период 2016-2018 г.г. запланирован существенный рост годовых объемов реализации, которые ожидаются в размере более 7,0 млрд. рублей ежегодно. Рост выручки от реализации на 2016 год к результатам 2015 года запланирован на уровне около 60%.

Данный рост обеспечивается прежде всего за счет выполнения обязательств по поставкам в 2016 году береговых комплексов для

Гособоронзаказа. На 2017 год так же запланирована поставка береговых комплексов по действующим государственным контрактам.

По направлению радиолокационных станций планируется сохранить годовые объемы реализации в размере около 1,0 млрд. рублей, основу которого составляет поставка комплектов РЛС в рамках заключенных договоров со строителями заказов по ГОЗ, поставка ЗИП по договору комиссии с АО "Рособоронэкспорт" и выполнение этапов ОКР "МФИ РЛС" и ОКР "Мачта-Т".

Также планируется сохранить достигнутый в 2015 году уровень объема реализации по номенклатуре систем и источников вторичного электропитания, т.е. около 600 млн. руб.

По продукции направления МЗК на среднесрочную перспективу ожидается трехкратный рост годовых объемов продаж прежде всего за счет заказов на изготовление приборов для изделий АО "Концерн "Моринформсистема-Агат". Предприятие планирует выйти на уровень годовых объемов продаж по направлению МЗК в размере более 600 млн. рублей.

На основе данных бухгалтерского баланса (Приложение 1) и отчета о финансовых результатах (Приложение 2) АО «Тайфун» проведем анализ экономических показателей ее деятельности за 2014-2016 гг. (Таблица 1).

Таблица 1. Основные экономические показатели АО «Тайфун»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютные изменения 2016 г. к		Относительные изменения 2016 г. в % к	
				2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка, тыс. руб.	2821752	3829318	7928221	5106469	4098903	280,97	207,04
Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	2496371	3374530	7128459	4632088	3753929	285,55	211,24
Валовая прибыль, тыс. руб.	325381	454788	799762	474381	344974	245,79	175,85
Чистая прибыль, тыс. руб.	364631	531682	468417	103786	-63265	128,46	88,10
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	2069110	2585484	2799129	730019	213645	135,28	108,26
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	6841426	9918681	11533958	4692532	1615278	168,59	116,29
Среднесписочная численность работников, чел.	1840	1950	2012	172	62	109,35	103,18

Фондоотдача, руб./руб.	1,36	1,48	2,83	1,47	1,35	207,69	191,24
Оборачиваемость оборотных средств, в оборотах	0,41	0,39	0,69	0,27	0,30	166,66	178,05
Производительность труда, тыс. руб./чел.	1533,56	1963,75	3940,47	2406,91	1976,71	256,95	200,66
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1470559	1952503	2321047	850488	368544	157,83	118,88
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	4063154	7403098	7800679	3737525	397581	191,99	105,37

Выручка к концу 2016 года увеличилась на 180,97%, при этом себестоимость увеличилась значительно, что связано с ростом цен на ресурсы и общей нестабильностью. Таким образом, темп роста себестоимости превышает темп роста выручки, что является отрицательной тенденцией и говорит об увеличении темпов роста цен на ресурсы по сравнению с темпами роста цен на продукцию организации.

Производительность труда имеет тенденцию к увеличению, что положительно характеризует деятельность организации.

Таким образом, общая картина финансового состояния АО «Тайфун» в целом положительная, однако сразу просматривается два направления, над которыми необходимо работать – это дебиторская задолженность и оборотные средства. Инвестиционная программа АО «Тайфун», направлена на снижение рисков, которые могут существенно влиять на деятельность организации.

2.2. Анализ финансового состояния организации

Анализ финансового состояния начнем с группировки баланса. Выполним горизонтальный анализ баланса (Приложение 3).

Итак, мы видим, что за анализируемый период величина внеоборотных активов АО «Тайфун» увеличилась на 450558 тыс. руб. или на 18,1%.

Оборотные активы АО «Тайфун» увеличились на 3230555 тыс. руб. или на 39,6%. Капитал АО «Тайфун» увеличился на 965142 тыс. руб. или на 30%.

Краткосрочные обязательства АО «Тайфун» увеличились на 3288379 тыс. руб. или на 71,5%.

У организации имеются долгосрочные обязательства, которые за анализируемый период снизились на 572408 тыс. руб. или на 20,21%.

Выполним агрегированный анализ баланса таблица 2.

Итак, мы видим, что удельный вес оборотных активов АО «Тайфун» в 2016 г. составляет 79,5%. В структуре активов наблюдается преобладание оборотных активов, что говорит о том, что большинство активов организации находятся в мобильной форме. За анализируемый период наблюдается тенденция роста удельного веса оборотных активов, что положительно характеризует деятельность организации.

Таблица 2. Агрегированный анализ баланса АО «Тайфун»

Показатель	Удельный вес, %			Динамика 2016 г.к 2014 г.
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Активы				
Внеоборотные активы	23,4	18,9	20,5	-2,9
Оборотные активы	76,6	81,1	79,5	2,9
Итого	100,0	100,0	100,0	-
Пассивы				
Собственный капитал	30,2	25,9	29,2	-1,0
Долгосрочные пассивы	26,6	22,4	15,8	-10,8
Краткосрочные пассивы	43,2	51,7	55,1	11,8
Итого	100,0	100,0	100,0	-

В структуре пассивов АО «Тайфун» в 2016 г. на собственный капитал приходится 29,2%; на долгосрочные пассивы 15,8%; на краткосрочные пассивы 55,1%. За анализируемый период наблюдается снижение удельного веса собственного капитала на 1%; снижение удельного веса долгосрочных пассивов на -10,8%; рост удельного веса краткосрочных пассивов на 11,8%.

Так же следует отметить, что в 2016 г. в структуре пассивов наибольший удельный вес приходится на заемные источники, что говорит о финансовой зависимости организации.

Для оценки ликвидности АО «Тайфун» сопоставим активы и пассивы по срочности и скорости обращения (Таблица 3).

В 2016 г. условие ликвидности баланса АО «Тайфун» не выполняется. В 2015 г. - не выполняется. В 2014 г. - не выполняется. Выполнение условия свидетельствует об абсолютной ликвидности баланса организации. Так как на последнюю отчетную дату (2016 г.) условие не выполняется, то баланс АО «Тайфун» не является абсолютно ликвидным.

Таблица 3. Группировка актива и пассива АО «Тайфун»

Актив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Пассив	2014 г.	2015 г.	2016 г.
А1	2740897	2938848	3444786	П1	4063154	7403098	7800679
А2	1470559	1952503	2321047	П2	538134	48331	88988
А3	3941475	6793079	5617653	П3	2831508	3230937	2259100
А4	2491741	2728031	2942299	П4	3211876	3730095	4177018
Баланс	10644672	14412461	14325785	Баланс	10644672	14412461	14325785
Платежеспособный излишек или недостаток							
2014 г.		2015 г.		2016 г.			
-1322257		-4464250		-4355893			
932425		1904172		2232059			
1109967		3562142		3358553			
720135		1002064		1234719			
Условие ликвидности							
не выполняется		не выполняется		не выполняется			

На основании полученных значений рассчитаем и проанализируем коэффициенты ликвидности (Таблица 4).

Таблица 4. Расчет коэффициентов ликвидности АО «Тайфун»

Наименование коэффициента	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Динамика 2016 г.к 2014 г.ед.
Коэффициент текущей ликвидности (норма 1-2)	1,77	1,56	1,44	-0,32
Коэффициент быстрой ликвидности (норма 0,7-0,8)	0,91	0,65	0,73	-0,18
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,59	0,39	0,43	-0,15

(норма >0,2)				
Комплексный показатель ликвидности (норма >1)	0,89	0,70	0,73	-0,16

В отчетном году значение коэффициента текущей ликвидности АО «Тайфун» составило 1,44. Его значение находится в пределах нормы и свидетельствует о том, что у организации достаточно денежных средств для погашения текущих обязательств. В предыдущем периоде значение данного коэффициента было в пределах нормы. За анализируемый период (2014 г. - 2016 г.) его значение снизилось.

Значение коэффициента быстрой ликвидности (критической оценки) АО «Тайфун» за анализируемый период (2014 г. - 2016 г.) снизилось. В 2016 г. его значение составило 0,73 и находится в пределах нормы и свидетельствует о том, что у организации достаточно денежных средств для немедленного погашения краткосрочной задолженности. В предыдущем периоде значение данного коэффициента было ниже нормы.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности АО «Тайфун» за анализируемый период (2014 г. - 2016 г.) снизилось. В 2016 г. его значение составило 0,43 и находится выше нормы и свидетельствует о том, что у организации достаточно денежных средств для немедленного погашения части краткосрочной задолженности. В предыдущем периоде значение данного коэффициента было в пределах нормы.

Комплексный показатель ликвидности АО «Тайфун» в 2016 г. имеет значение ниже нормы, что в целом свидетельствует о низкой ликвидности организации. За анализируемый период его значение снизилось, что можно оценивать как негативную тенденцию. В 2015 г. его значение было ниже нормы. В 2014 г. - ниже нормы.

Выполним расчет относительных показателей финансовой устойчивости (Таблица 5).

Таблица 5. Расчет коэффициентов финансовой устойчивости АО «Тайфун»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Динамика 2016 г.к

				2014 г.ед.
1. Коэффициент автономии (норма>0,5-0,6)	0,30	0,25	0,29	-0,01
2. Уровень перманентного капитала (норма>0,5)	0,81	0,65	0,63	-0,17
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (норма>0,1-0,3)	0,08	0,08	0,10	0,02
4. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (норма>0,5)	0,43	0,36	0,30	-0,12
5. Коэффициент маневренности собственного капитала (норма>0,2-0,5)	0,22	0,26	0,29	0,07
6.Комплексный показатель финансовой устойчивости (норма>0,5)	0,56	0,48	0,44	-0,11

Рассчитанный коэффициент автономии свидетельствует о том, что в 2016 г. ресурсы АО «Тайфун» сформированы за счет собственного капитала на 29,2%. Это очень низкие значения, свидетельствующие о том, что у организации доля собственных средств ниже необходимого минимума. За анализируемый период произошло снижение данного показателя на 0,01.

Уровень перманентного капитала (коэффициент финансовой устойчивости) АО «Тайфун» показывает, что в 2016 г. доля источников, которые могут быть использованы длительное время составляет 63,4%. Данный показатель в пределах нормы, что положительно характеризует деятельность организации и говорит о ее финансовой устойчивости. За анализируемый период произошло снижение данного показателя на 0,17.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами АО «Тайфун» показывает, что в 2016 г. достаточно собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. За анализируемый период произошло увеличение данного показателя на 0,02.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами АО «Тайфун» показывает, что в 2016 г. организации не финансирует оборотные активы за счет собственных средств и долгосрочных обязательств. Данный показатель ниже нормы. За анализируемый период произошло снижение данного показателя на 0,129.

Коэффициент маневренности собственного капитала АО «Тайфун» показывает, что в 2016 г. в организации имеет место быть факт достаточности собственного капитала находящегося в маневренной или ликвидной форме (в виде оборотных активов) и, следовательно, он может быть выведен за достаточно короткий срок. За анализируемый период произошло увеличение данного показателя на 0,071. Высокое значение данного показателя положительно характеризует финансовое состояние организации.

Комплексный показатель финансовой устойчивости АО «Тайфун» показывает долю устойчивых источников финансирования в пассиве баланса. В 2016 г. 44,93% ресурсов организации сформированы за счет собственного капитала. Данный показатель ниже нормы и показывает низкую финансовую устойчивость. За анализируемый период произошло снижение данного показателя на 0,11.

Определим тип финансовой устойчивости (Таблица 6).

Таблица 6. Определение типа финансовой устойчивости АО «Тайфун» по величине собственных оборотных средств

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Собственные оборотные средства (СОС)	720135	1002064	1234719
Запасы (З)	3122867	5580997	4438896
Собственные оборотные средства и долгосрочные заемные источники формирования оборотных средств (СДИ)	3551643	4233001	3493819
Общая величина источников формирования запасов (ОИФЗ)	8152931	11684430	11383486
Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств (ΔСОС=СОС-З)	-2402732	-4578933	-3204177
Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования запасов (ΔСДИ=СДИ-З)	428776	-1347996	-945077
Излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов (ΔОИФЗ=ОИФЗ-З)	5030064	6103433	6944590
Тип финансовой устойчивости	Нормальная финансовая устойчивость	Неустойчивое финансовое состояние	Неустойчивое финансовое состояние

Итак, мы определили тип финансового положения АО «Тайфун». В 2016 г. - неустойчивое финансовое состояние, которое характеризуется нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет:

- пополнения источников собственных средств,
- сокращения дебиторской задолженности,
- ускорения оборачиваемости запасов.

Выполним расчет показателей деловой активности (Таблица 7).

Таблица 7. Расчет показателей деловой активности АО «Тайфун»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Динамика 2016 г.к 2014 г.%
Фондоотдача, руб./руб.	1,1	1,4	2,7	1,6
Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборотов	1,9	2,0	3,4	1,5
Оборачиваемость кредиторской задолженности, оборотов	0,7	0,5	1,0	0,3
Оборачиваемость запасов, оборотов	0,9	0,7	1,8	0,9
Оборачиваемость денежных средств, оборотов	1,0	1,6	2,4	1,3
Оборачиваемость собственного капитала, оборотов	0,9	1,0	1,9	1,0
Срок оборота дебиторской задолженности, дней	187,6	183,6	105,4	-82,2
Срок оборота кредиторской задолженности, дней	518,4	696,0	354,2	-164,2
Срок оборота запасов, дней	398,4	524,7	201,6	-196,9
Операционный цикл, дней	586,0	708,2	307,0	-279,1
Финансовый цикл, дней	67,7	12,3	-47,3	-114,9

Итак, мы видим, что за анализируемый период фондоотдача увеличилась на 1,6 руб. Это говорит об увеличении эффективности использования основных фондов организации.

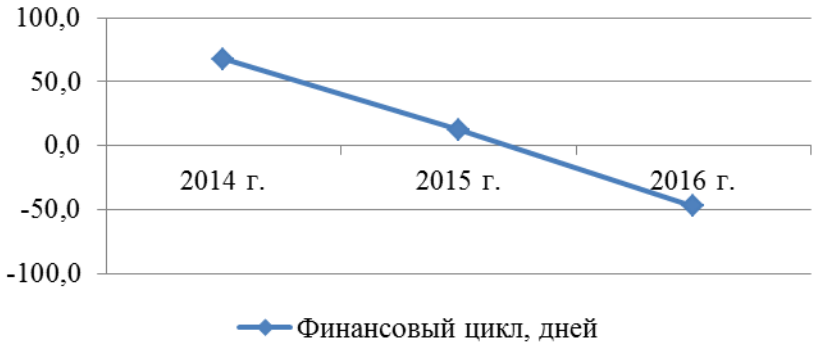


Рисунок 3. Динамика финансового цикла АО «Тайфун»

Итак, мы видим, что за анализируемый период фондоотдача увеличилась на 1,6 руб. Это говорит об увеличении эффективности использования основных фондов организации.

Срок оборота дебиторской задолженности АО «Тайфун» на последнюю отчетную дату ниже срока оборота кредиторской задолженности, т.е. дебиторы, платят медленнее, чем организация рассчитывается по своим обязательствам. Это отрицательно характеризует деятельность организации и может привести к нехватке денежных средств. Финансовый цикл организации составляет -47,26 дней. Наблюдается снижение данного показателя, что положительно характеризует деятельность организации.

Следующим шагом проведем анализ рентабельности. Выполним расчет показателей рентабельности (Таблица 8).

Таблица 8. Расчет показателей рентабельности АО «Тайфун»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Динамика 2016 г.к 2014 г.%
Рентабельность продукции (валовая прибыль/себестоимость), %	13,0	13,5	11,2	-1,8
Рентабельность продаж (прибыль от продаж / выручка), %	10,6	11,0	9,1	-1,5
Рентабельность активов (чистая прибыль/активы), %	3,4	3,7	3,3	-0,2
Рентабельность оборотных активов (чистая прибыль/оборотные активы), %	4,5	4,6	4,1	-0,4
Рентабельность акционерного капитала (чистая прибыль/собственный капитал), %	11,4	14,3	11,2	-0,1

Итак, мы видим, что в 2016 г. рентабельность продукции составляет 11,2%. За анализируемый период данный показатель снизился на 1,8%, это отрицательно характеризует деятельность организации. Рентабельность продаж составляет 9,1%. За анализируемый период данный показатель снизился на 1,5%, это отрицательно характеризует деятельность организации и говорит о сужении масштабов деятельности.

Рентабельность активов составляет 3,3%. За анализируемый период данный показатель снизился на 0,2%, это отрицательно характеризует деятельность организации. Рентабельность акционерного капитала составляет 11,2%. За анализируемый период данный показатель снизился на 0,1%, это отрицательно характеризует деятельность организации. Следует обратить внимание на достаточно низкую рентабельность активов, которая свидетельствует о низкой отдаче инвестиций.

Далее произведем оценку вероятности банкротства по различным методикам.

Анализ банкротства начнем с модели пошагового дискриминационного анализа Альтмана (Таблица 9) и пятифакторной модели Альтмана (Таблица 10).

Таблица 9. Двухфакторная модель Альтмана

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1,8	1,6	1,4
Коэффициент финансовой зависимости (Кфз)	0,3	0,2	0,2
Z = – 0,3877 – 1,0736 × Ктл + 0,579 × Кфз	-2,1	-1,9	-1,8
Вероятность банкротства	низкая	низкая	низкая

Согласно модифицированной двухфакторной модели Э.Альтмана критическое значение Z-счета имеет дифференцированное значение, что позволяет судить об уровне риска банкротства. В 2014-2016 гг. фактически Z – счет характеризовался отрицательным значением, что свидетельствует о состоятельности организации и низкой степени вероятности ее банкротства.

Таблица 10. Пятифакторная модель Альтмана

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
X1 - оборотный капитал к сумме активов	0,8	0,8	0,8
X2 - нераспределенная прибыль к сумме активов	0,1	0,1	0,1

X3 - прибыль до налогообложения к сумме активов	0,1	0,0	0,0
X4 - собственный капитал к заемному капиталу	0,4	0,3	0,4
X5 - выручка к сумме активов	0,3	0,3	0,7
Z = 0,717 × X1 + 0,847 × X2 + 3,107 × X3 + 0,42 × X4 + 0,995 × X5	1,4	1,3	1,7
Вероятность банкротства	средняя	средняя	средняя

Согласно модифицированной пятифакторной модели Э.Альтмана критическое значение Z-счета имеет дифференцированное значение, что позволяет судить об уровне риска банкротства. В 2014-2016 гг. фактически Z – счет характеризовался положительным значением, что свидетельствует о средней степени вероятности ее банкротства.

Далее построим модель Фулмера (Таблица 11).

Таблица 11. Модель Фулмера

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
X1 - Нераспределенная прибыль прошлых лет/ Баланс	0,1	0,1	0,1
X2 - Выручка от реализации / Баланс	0,3	0,3	0,6
X3 - Прибыль до уплаты налогов / Собственный капитал	0,2	0,2	0,1
X4 - Выручка / Долгосрочные и краткосрочные обязательства	0,4	0,4	0,8
X5 - Долгосрочные обязательства / Баланс	0,3	0,2	0,2
X6 - Краткосрочные обязательства / Совокупные активы	0,4	0,5	0,6
X7 - log (материальные активы)	6,9	7,1	7,1
X8 - Оборотный капитал / Долгосрочные и краткосрочные обязательства	1,1	1,1	1,1
X9 - log (прибыль до налогообложения + проценты к уплате/выплаченные проценты)	1,0	0,9	0,7
H = 5,528X1 + 0,212X2 + 0,073X3 + 1,270X4 – 0,120X5 + 2,335X6 + 0,575X7 + 1,083X8 + 0,894X9 – 6,075	2,1	2,4	3,0
Вероятность банкротства	низкая	низкая	низкая

Итак, мы видим, что вероятность банкротства в 2016 г. низкая. Для сравнительного анализа построим также модель Спрингейта Таблица 12.

Таблица 12. Модель Спрингейта

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
X1 = Оборотный капитал / Баланс	0,8	0,8	0,8

X2 =Прибыль от продаж +Сальдо прочих доходов / Баланс	0,0	0,0	0,0
X3 = Прибыль до налогообложения / Краткосрочные обязательства	0,1	0,1	0,1
X4 = Выручка (нетто) от реализации / Баланс	0,3	0,3	0,6
Z = 1,03X1 + 3,07X2 + 0,66X3 + 0,4X4	1,1	1,1	1,2
Вероятность банкротства	низкая	низкая	низкая

Значение Z-score на протяжении рассматриваемого периода находится в диапазоне 1,1-1,2, что указывает на определенность в финансовом состоянии изучаемой организации – вероятность банкротства низкая.

Рассмотрим вероятность наступления банкротства построив модель Лиса (Таблица 13).

Таблица 13. Модель Лиса

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
X1 - оборотный капитал / сумма активов	0,8	0,8	0,8
X2 - прибыль от реализации / сумма активов	0,0	0,0	0,1
X3 - нераспределенная прибыль / сумма активов	0,1	0,1	0,1
X4 - собственный капитал / заемный капитал	0,4	0,3	0,4
Z = 0,063X1 + 0,092X2 + 0,057X3 + 0,0014X4	0,1	0,1	0,1
Вероятность банкротства	низкая	низкая	низкая

Итак, мы видим, что вероятность банкротства в 2016 г. низкая.

Таблица 14. Модель Таффлера

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
X1 = Прибыль от продаж / Краткосрочные обязательства	0,1	0,1	0,1
X2 = Оборотные активы / (Краткосрочные обязательства + Долгосрочные обязательства)	1,1	1,1	1,1
X3 = Долгосрочные обязательства / Общая сумма активов	0,3	0,2	0,2
X4 = Общая сумма активов / Выручка от продаж	3,8	3,8	1,8
Z = 0,53*X1 + 0,13*X2 + 0,18*X3 + 0,16*X4	0,8	0,8	0,5
Вероятность банкротства	низкая	низкая	низкая

Итак, мы видим, что вероятность банкротства в 2016 г. низкая.

Для сравнения всех произведенных методик оценки, отразим сводную таблицу, которая позволит произвести объективную оценку показателей (Таблица 15).

Таблица 15. Сводная таблица по рассмотренным методикам оценки вероятности банкротства

Модели	Вероятность банкротства		
	низкая	средняя	высокая
1. Модель Альтмана			
- 2 - факторная	+		
- 5 - факторная		+	
2. Модель Фулмера	+		
3. Модель Спрингейта	+		
4. Модель Лиса	+		
5. Модель Таффлера	+		

Итак, мы видим, что результаты по различным методикам различаются. Наибольшее число баллов имеет столбец - низкая вероятность банкротства.

2.3. Оценка инвестиционной привлекательности организации

В 2014 году финансирование программы деятельности осуществлялось по двум направлениям:

1. Инвестиции в развитие продукции;
2. Реконструкция и техническое перевооружение производства.

Реализация мероприятий по комплексной инвестиционной программы по развитию производства позволила значительно (более чем в три раза) увеличить производственные площади сборочного производства береговых комплексов. Выполнены работы по реконструкции каркасно-сборочного участка – дополнительно создан стапель полезной площадью более 100 $м^2$. Затраты на его создание составили около 20 млн. руб. Выполнены работы по развитию участка механической обработки крупногабаритных конструкций.

Приобретены и введены в эксплуатацию новые станки и оборудование. Сумма затрат на техническое перевооружение составила ~ 60 млн. руб.

Сумма затрат на реализацию мероприятий по техническому оснащению и перевооружению производства, повышению качества и надежности

выпускаемых изделий, охране труда, инженерному обеспечению производства, «CALS-технологии», оснащение транспортного хозяйства и капитальное строительство составляет порядка 500 млн. руб.

В период 2015-2016 гг. инвестиционные мероприятия осуществлялись в рамках среднесрочной программы деятельности Общества на 2015-2017 гг., утвержденной Советом директоров ОАО «Тайфун».

Финансирование программы осуществлялось по двум направлениям: первое направление - инвестиции в развитие продукции: завершается создание стендовой научно-производственной базы в рамках ОКР по заказу Минпромторга России, освоена технология создания перспективных радиоэлектронных комплексов, объединяющих активные, пассивные РЛС, оптикоэлектронные и другие системы, интегрируемые с информационной системой управления надводных кораблей различных классов. Второе направление – реконструкция и техническое перевооружение производства в рамках «Комплексной инвестиционной программы по развитию производства». Программа разрабатывается на двухлетний период и содержит следующие разделы:

1) Производство береговых комплексов;
2) Производство РЛС морского и сухопутного базирования;
3) Производство ИВЭП и изделий преобразовательной техники,
4) Повышение качества и надежности выпускаемых изделий,
5) Охрана труда,
6) Инженерное обеспечение производства,
7) CALS-технологии;
8) Обеспечение безопасности организации,
9) Развитие производства в целях обеспечения поставок продукции по межзаводской кооперации,
10) Оснащение транспортного хозяйства,
11) Капитальное строительство.

Основные инвестиционные проекты, реализованные в 2014-2016 гг.:

- организовано 4 новых производственных участка для сборки, регулировки и испытаний береговых комплексов.

- введена в эксплуатацию первая очередь технологической трассы для испытаний составных частей береговых комплексов.

- организован специализированный участок изготовления продукции для головного предприятия Концерна.

- завершается создание нового производственного комплекса по выпуску продукции двойного назначения – ИВЭП и преобразовательной техники.

Отдельное направление инвестиций - строительство жилого поселка для специалистов организации, планирующих связать свою трудовую деятельность с «Тайфуном» и нуждающиеся в улучшении жилищных условий. Проект реализуется в рамках социальной политики по привлечению в организацию и закреплению квалифицированных рабочих и специалистов, востребованных для исполнения растущего портфеля заказов. Уже в этом году 122 семьи смогут приобрести на льготных условиях квартиры эконом-класса площадью от 70 до 120 кв.м.

Объем капитальных вложений в 2015 году составил 508,6 млн. рублей.

Вложения осуществлялись за счет собственных средств предприятия, без привлечения бюджетных инвестиций.

Мероприятия технического перевооружения обеспечили выполнение производственной программы 2015 года на уровне 4,5 млрд. рублей. В ближайшие три года объем производства планируется на уровне 8 млрд. рублей ежегодно, что потребует дальнейших значительных инвестиций.

Основные вложения связаны с развитием современных технологий и производственных мощностей в рамках комплексной инвестиционной программы и федеральных целевых программ, включающих реконструкцию и техническое перевооружение основных видов производств, в обеспечение поставок морских радиоэлектронных систем, береговых комплексов, систем электропитания и продукции по межзаводской кооперации.

Инвестиции Общества нацелены на модернизацию и освоение новой продукции, повышение качества выпускаемой продукции, снижение производственных затрат и сокращение цикла изготовления и испытаний.

Реализуемый с начала 2014 года на предприятии комплекс мер по реконструкции производства обеспечит выход на новые показатели производственно-хозяйственной деятельности по следующим направлениям:

1) Рост объемов выпуска береговых комплексов - до 3-х раз к концу 2017 г.

2) увеличение номенклатуры изделий и рост объемов выпуска систем электропитания - в 3 раза в течение 3-х лет.

3) Рост заказов по межзаводской кооперации - более чем в 3 раза.

Кроме этого, к концу 2017г. будет обеспечена возможность проведения всех видов приемо-сдаточных испытаний береговых комплексов на территории предприятия.

Произведем качественную оценку инвестиционной привлекательности (Таблица 16).

Таблица 16. Качественная оценка инвестиционной привлекательности на основе значений финансовых показателей АО «Тайфун»

Вид риска	Финансовый показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Риск потери ликвидности	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,59	0,39	0,43
		низкий	низкий	низкий
Кредитный риск	Коэффициент срочной ликвидности	0,91	0,65	0,73
		низкий	высокий	высокий
Риск наступления не платежеспособности	Коэффициент текущей ликвидности	1,77	1,56	1,44
		низкий	низкий	низкий
Риск потери ликвидности	Коэффициент ликвидности	0,89	0,70	0,73
		высокий	высокий	высокий
Риск наступления не платежеспособности	Обеспеченности собственными оборотными средствами	0,08	0,08	0,10
		высокий	высокий	низкий
Риск потери ликвидности	Коэффициент автономии	0,30	0,25	0,29
		высокий	высокий	высокий
Риск снижения финансовой устойчивости	Маневренности собственных оборотных средств	0,22	0,26	0,29

		низкий	низкий	низкий
Риск снижения финансовой устойчивости	Финансовой устойчивости	0,56	0,48	0,44
		низкий	высокий	высокий

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности показала следующие проблемы деятельности: наблюдается высокий риск наступления неплатежеспособности; наблюдается высокий риск потери ликвидности; наблюдается высокий риск потери финансовой устойчивости; низкая отдача инвестиций; дебиторы, платят медленнее, чем предприятие рассчитывается по своим обязательствам. Таким образом, ряд имеющихся проблем деятельности говорят о низкой инвестиционной привлекательности предприятия, следовательно, необходимо ее повышение.

ГЛАВА 3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «КАЛУЖСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «ТАЙФУН»

3.1. Инвестиционный проект диверсификации производства

Одним из наиболее перспективных направлений повышения финансово-экономической эффективности, устойчивости организации и тем самым повышения ее инвестиционной привлекательности является диверсификация производственной программы за счет расширения ассортимента выпускаемой продукции.

По результатам проведенных автором исследований видится целесообразным рассмотреть возможности диверсификации производства за счет пополнения ассортимента такой позицией как компоненты автоэлектроники.

По мнению автора наиболее явными предпосылками для такого выбора являются следующие факторы:

1.Стабильный рост количественных характеристик автомобильного парка страны. При этом отечественные автопроизводители сохраняют достаточно большую долю рынка (Приложение 6).

2.Динамично развивающийся кластер производства автомобилей. При этом некоторые отрицательные тенденции, наблюдаемые в данной отрасли в течении последних двух-трех лет, связаны с кризисными геополитическими явлениями, и признаются экспертным сообществом временными и имеющими краткосрочный характер (Приложение 7).

3.Рост российского рынка автокомплектующих и ориентация на локализацию производства множества созданных в последнее время на территории Российской Федерации иностранными инвесторами заводов по производству автомобилей (Приложение 8).

Основным трендом на рынке автокомпонентов в 2017 году стало общее снижение покупательной способности населения. Наиболее ярко это проявилось в продолжающемся спаде продаж новых автомобилей. При этом продажи запчастей имеют зачастую положительную динамику.

Часть потребителей из-за недостатка средств приобретают более дешевую продукцию. С другой стороны, из-за высокого курса евро товары, произведенные в России, становятся более конкурентными по сравнению с

импортной продукцией. Наряду с предполагаемым ростом спроса на автокомпоненты со стороны предприятий-автопроизводителей увеличивающееся количество подержанных автомобилей также предпосылкой для роста спроса на автокомпоненты для обеспечения их ремонта.

2016 год стал очередным годом испытаний для российской экономики, а также для авторынка страны. Спад продаж новых автомобилей продолжился, все больше покупателей стали делать выбор в пользу машин отечественного производства, либо автомобилей с пробегом. Отмечая в целом ряд негативных факторов, которые определяли развитие вторичного рынка автокомпонентов, основные его игроки все же были единодушны в оценках – в уходящем году выиграли те, кто делал ставку на сильный бренд, правильное ценообразование, а также внимательную работу с дистрибьюторами.

По мнению Сергея Василькова (выездной территориальный менеджер стран СНГ, ООО «Брембо Руссия») в 2017 год мы смотрим с оптимизмом. Надеемся на то, что стабилизация рынка продолжится и страну, а также рынок автозапчастей минуют потрясения. Мы рассчитываем на рост рынка автозапчастей, который будет связан со спадом продаж новых автомобилей и с увеличением доли автомобилей с пробегом, на которые, естественно, нужны запасные части.

Кризисное состояние российской экономики, и в частности падение автомобильного рынка в течение всего 2016 года, обусловило основные тенденции рынка автозапчастей. Несмотря на снижение покупательной способности населения, количественно независимый рынок автозапчастей не только не сократился, но и показал некоторый рост. Это можно объяснить тем, что потребители не покупают новые автомобили, а ремонтируют уже имеющиеся.

Главный фактор, влияющий на российский рынок автокомпонентов в 2016 году, общая экономическая ситуация в России. Нестабильный курс рубля к евро

определял ценовую политику участников рынка. Падение продаж новых автомобилей привело к увеличению спроса на качественные автокомплектующие для ремонта подержанного транспорта.

Основной тренд, который сейчас доминирует на рынке автокомплектующих, – дальнейшее сжатие сегмента премиум и рост среднеценовых и бюджетных сегментов. Сейчас почти все организации работаюм над укреплением позиций в более бюджетных сегментах и в следующем году будут предлагать рынку соответствующие продуктовые линейки.

АО «Научно-производственное предприятие «Калужский приборостроительный завод «Тайфун» имеет опыт производства данного вида продукции, персонал организации имеет необходимые знания и квалификацию. А также создание такого производства не потребует капитальных затрат, так как завод располагает необходимыми производственными мощностями.

Итак повышение показателей финансово-экономической эффективности и инвестиционной привлекательности АО «Тайфун» предполагается за счет пополнения ассортимента выпускаемой продукции такой позицией как компоненты автоэлектроники, а именно электронных блоков управления двигателем для автомобилей, выпускаемым концерном АвтоВАЗ.

Электронный блок управления двигателем или в простонародье ЭБУ/мозги — это один из важнейших узлов автомобиля, который управляет всем процессами в «организме» авто.

В настоящее время ежегодный объем производства легковых автомобилей и автокомплектов концерна АвтоВАЗ составляет 430 тыс. штук.

В эксплуатации находится более 5 млн. подержанных автомобилей, произведенных концерном. По оценкам экспертов и на основании статистики ежегодно с проблемами выхода из строя электронного блока управления двигателем сталкивается каждый сотый из подержанных автомобилей.

Таким образом, прогнозный суммарный объем рынка по данной позиции составляет 480 тыс. блоков.

Проектом предполагается, что акционерному обществу «Тайфун» предстоит обеспечить своей продукцией треть от общего объема, то есть 160 тыс. изделий в год.

Технико-экономическое обоснование финансово-экономической эффективности создания на базе производственных мощностей АО «Тайфун»

В настоящее время ежегодный объем производства легковых автомобилей и автокомплектов концерна АвтоВАЗ составляет 430 тыс. штук.

В эксплуатации находится более 5 млн. подержанных автомобилей, произведенных концерном и оснащенных ЭБУ. По оценкам экспертов и на основании статистики ежегодно с проблемами выхода из строя электронного блока управления двигателем сталкивается каждый сотый из подержанных автомобилей.

Таким образом, прогнозный суммарный объем рынка по данной позиции составляет 480 тыс. блоков.

Проектом предполагается, что акционерному обществу «Тайфун» предстоит обеспечить своей продукцией (электронный блок управления двигателем, начало продаж 01.07.2017 г.) треть от общего объема, то есть 160 тыс. изделий в год. Выход на проектную мощность будет осуществляться поэтапно: с 1 по 3 месяцы проекта – 6000 шт. в месяц, с 4 по 6 месяцы – по 10 000 шт. в месяц, далее выход на проектную мощность 160 тыс. изделий в год.

Розничная стоимость одного прибора – от 3,8 до 6,8 тыс. руб. в зависимости от модели автомобиля. Средняя плановая цена реализации заводом принята на уровне 3,2 тыс. руб. за одно изделие.

Производственная себестоимость одного блока составляет 2,51 тыс. руб.

Горизонт планирования – 7,5 лет. Расчет выполнен без учета инфляции, то есть в постоянных ценах. Основная валюта проекта - рубли (тыс. руб.) Валюта для расчета на внешнем рынке - доллар США (тыс. $) .

Предполагается один этап в реализации данного проекта – проектно-изыскательские работы (ПИР) затраты на запуск производства, длительность которых составит 30 дней с 01.06.2017 г. по 30.06.2017 г.

Для запуска производства не потребуется капитальных затрат по строительству, приобретению оборудования и прочим статьям. По мнению автора, возникнет необходимость в адаптации проектной документации, и отладке производственного процесса. В расчетных таблицах связанные с этими мероприятиями затраты объединены в статье «ПИР затраты на запуск производства» и составляют 4,5 млн. руб.

Планируемый объем поставок по проекту представлен в таблице 17.

Таблица 17. Планируемый объём поставок электронного блока управления двигателем

Период	Количество, шт.
6-12.2017	16 000,00
2018 год	160 000,00
2019 год	160 000,00
2020 год	160 000,00
2021 год	160 000,00
2022 год	160 000,00
2023 год	160 000,00
2024 год	160 000,00

Условия оплаты предполагают возможности задержки расчетов за отгруженную продукцию на срок до 15 дней.

Суммарные прямые издержки на производство единицы изделия (электронный блок управления двигателем) составят 2,51 тыс. руб.

Структура себестоимости представлена в таблице 18.

Таблица 18. Структура себестоимости производства одного электронный блок управления двигателем

Наименование	(тыс. руб.)	Удельный вес, %
Материалы и комплектующие	1,50	59,8
Сдельная зарплата	0,63	25,1
Другие издержки	0,38	15,1
Всего	2,51	100,00

Одной из основных затратных статей будут материалы и комплектующие – 59,8% в структуре, на втором месте сдельная заработная плата персонала. Этот факт является характерным для многих подобных производств.

В таблице 19 представлены прибыли/убытки от реализации проекта.

Таблица 19. Финансовые результаты (тыс. руб.)

Строка	6-12. 2017 г.	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Валовый объем продаж	51 200	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000
Чистый объем продаж	51 200	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000
Материалы и комплектующие	30 080	300 800	300 800	300 800	300 800	300 800	300 800	300 800
Сдельная зарплата	10 080	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800
Суммарные прямые издержки	40 160	401 600	401 600	401 600	401 600	401 600	401 600	401 600
Валовая прибыль	11 040	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400
Прибыль до выплаты налога	11 040	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400
Налогооблагаемая прибыль	11 040	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400
Чистая прибыль	11 040	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400

Динамика кэш-фло (бюджет движения денежных средств или cash-flow) по годам реализации проекта по производству электронных блоков управления двигателем представлена в таблице 20.

Отчет содержит раздел «кэш – фло от операционной деятельности» и два дополнительных раздела – «кэш – фло от инвестиционной деятельности» и «кэш – фло от финансовой деятельности», из которых мы можем выяснить объемы и сроки инвестиций, форму финансирования предприятия.

Таблица 20. Отчет о движении денежных средств (тыс. руб.)

Строка	6-12.2017	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Поступления от продаж	45 867	496 000	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000	512 000
Затраты на материалы и комплектующие	30 080	300 800	300 800	300 800	300 800	300 800	300 800	300 800
Затраты на сдельную заработную плату	10 080	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800
Суммарные прямые издержки	40 160	401 600	401 600	401 600	401 600	401 600	401 600	401 600
Кэш-фло от операционной деятельности	5 707	94 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400	110 400
Затраты на приобретение активов	4 500							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-4 500							
Баланс наличности на начало периода		1 207	95 607	206 007	316 407	426 807	537 207	647 607
Баланс наличности на конец периода	1 207	95 607	206 007	316 407	426 807	537 207	647 607	758 007

На протяжении всего периода проекта денежный поток от операционной деятельности положительный, что свидетельствует о полученной прибыли от реализации проекта, которая пойдёт на покрытие возникающих расходов, связанных с наращиванием и модернизацией производственных фондов, за счет расширения действующего производства, выпуска новой конкурентоспособной продукции. Начиная с 2018 года приток денежных средств увеличится, что приведёт к возрастанию остатка денежных средств.

Анализ расчетов по отчету «Движение денежных средств» показывает, что запланированная схема финансирования обеспечивает финансовую реализуемость проекта.

Последняя строка отчета «Денежные средства на конец периода» показывает, что баланс денежных средств на расчетном счете организации после осуществления всех запланированных в текущем периоде выплат положителен, следовательно, нет риска срыва платежей в следующем периоде.

Прогнозный бухгалтерский баланс представлен в таблице 21.

Таблица 21. Бухгалтерский баланс (тыс. руб.)

Строка	6-12.2017	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Денежные средства	1 207	95 607	206 007	316 407	426 807	537 207	647 607	758 007
Счета к получению	5 333	21 333	21 333	21 333	21 333	21 333	21 333	21 333
Запасы готовой продукции								
Суммарные текущие активы	6 540	116 940	227 340	337 740	448 140	558 540	668 940	779 340
Основные средства	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500
Остаточная стоимость основных средств	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500
Земля	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500
СУММАРНЫЙ АКТИВ	11 040	121 440	231 840	342 240	452 640	563 040	673 440	783 840
Нераспределенная прибыль	11 040	121 440	231 840	342 240	452 640	563 040	673 440	783 840
Суммарный собственный капитал	11 040	121 440	231 840	342 240	452 640	563 040	673 440	783 840
СУММАРНЫЙ ПАССИВ	11 040	121 440	231 840	342 240	452 640	563 040	673 440	783 840

По итогам прогнозного баланса можно сказать, что денежные средства увеличатся к 2024 году и составят 758007, что в 7 раз больше уровня 2018 г. Неизменными в активе баланса останутся статьи: основные средства, земля и остаточная стоимость основных средств, а также счета к получению (с 2018 года по 2024 год).

3.2. Оценка эффективности инвестиционного проекта диверсификации производства

Все расчеты в работе по проекту произведены с помощью автоматизированной системы «Project Expert 7.17». К базовому варианту расчета предъявляются следующие требования:

- расчет выполняется в постоянных ценах на момент подачи заявки без учета инфляции;

- на период, превышающий срок окупаемости проекта и возврата заемных средств на один год;

- на этапе осуществления инвестиций и освоения производственных мощностей расчеты производятся за весь период реализации проекта с разбивкой по месяцам, кварталам и годам;

- значение всех исходных и расчетных данных производится в рублях на момент выполнения расчетов;

- остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода не учитывается при анализе показателей его эффективности (не предполагается их продажа и закрытие организации).

Расчеты экономической эффективности проекта выполняются с учетом официального издания «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов» (Утверждены: Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999).

Результаты расчетов и показатели анализа эффективности проекта представлены в таблице 22.

Показатель	Рубли	Доллар США
Период окупаемости - PB, мес.	9	9
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	9	9
Средняя норма рентабельности - ARR, %	62,82	62,82
Чистый приведенный доход - NPV	758 007	13 069
Индекс прибыльности - PI	4,76	4,76
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	2 222,00	2 222,00
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	22,86	22,86

Результаты, представленные в таблице, показывают, что проект реализуем и удовлетворяет всем критериям эффективности.

Период окупаемости проекта составляет 9 месяцев. Такое значение является приемлемыми для подобных инвестиционных проектов, нацеленных на перспективу и решение стратегических проблем организации.

NPV проекта составил 758007 рублей, что свидетельствует о превышении дисконтированного ЧДП проекта над инвестициями и говорит о целесообразности принятия решения о финансировании и реализации проекта. Величина чистого приведенного дохода представляет собой некий «запас

прочности», который будет компенсировать ошибки при прогнозировании чистых денежных потоков проекта.

Индекс прибыльности составил 4,76. Он характеризует внутреннюю норму доходности организации. Значение этого показателя является оптимальным для подобной отрасли.

Внутренняя норма рентабельности превышает ставку дисконтирования (0%, так как кредиты не берет организация), что позволяет сделать вывод о том, что организация имеет возможность привлечь заемные ресурсы из внешних источников под более высокий проект, чем определен изначально.

Модифицированная норма рентабельности (MIRR) не ниже ставки дисконтирования, что также является положительным фактом в рамках оценки экономической эффективности проекта.

Совокупность приведенных показателей свидетельствует о положительных перспективах реализации данного проекта.

Также значимую роль в процессе оценки эффективности инвестиционного проекта играю финансовые показатели.

Финансовые показатели по оценки эффективности проекта АО «Тайфун» представлены в таблице 23.

Данные показатели можно разделить на четыре группы, это показатели оборачиваемости, долга или структуры капитала, рентабельности. Анализ финансовых показателей АО «Тайфун» проводится по приведенным группам показателей.

Показатели оборачиваемости применяются для оценки эффективности операционной деятельности компании. В представленном проекте анализируются показатели оборачиваемости рабочего капитала, основных средств и активов, запасов и дебиторской задолженности.

По показателю рентабельности собственного капитала (ROE) можно сказать следующее. Он позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками организации. Обычно этот показатель сравнивают с возможным альтернативным вложением средств в

другие ценные бумаги. А также он показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли «заработала» каждая единица, вложенная собственниками организации. Снижение рентабельности собственного капитала в течение времени реализации проекта, безусловно, напрямую зависит от показателя средней стоимости заемных капиталов.

Таблица 23. Финансовые показатели от реализации проекта

Строка	6-12. 2017	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Чистый оборотный капитал (NWC), тыс. руб.	429	66 340	176 740	287 140	397 540	507 940	618 340	728 740
Чистый оборотный капитал (NWC), тыс. $	7	1 144	3 047	4 951	6 854	8 758	10 661	12 564
Коэфф. оборачиваем. запасов (ST)								3
Коэфф. оборачиваем. дебиторской задолж. (CP)	15	15	15	15	15	15	15	15
Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT)	205	8	3	2	1	1	1	1
Коэфф. оборачиваем. основных средств (FAT)	20	114	114	114	114	114	114	114
Коэфф. оборачиваем. активов (TAT)	18	7	3	2	1	1	1	1
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	22	22	22	22	22	22	22	22
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %	22	22	22	22	22	22	22	22
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	22	22	22	22	22	22	22	22
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	4 416	166	62	38	28	22	18	15
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	421	2 453	2 453	2 453	2 453	2 453	2 453	2 453
Рентабельность инвестиций (ROI), %	384	156	61	38	27	22	18	15
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	384	156	61	38	27	22	18	15

Таким образом, анализ показателей эффективности инвестиций настоящего проекта позволяет сделать вывод, что при прогнозируемых объемах производства, капитальных вложениях, ценах на готовую продукцию и производственных издержках проект является надежным и рентабельным.

Анализ чувствительности результатов проекта к изменению основных его параметров показывает, что наиболее чувствительным проект является к цене реализации продукции (Таблица 24). При снижении цены от запланированного уровня по проекту в среднем более чем на 5%, при сохранении уровня всех других параметров проекта, реализация проекта с заданными условиями может

потребовать больше временных или материальных ресурсов. Подобная ситуация наблюдается и при увеличении прямых издержек.

Таблица 24. Анализ чувствительности (тыс. руб.)

№	Параметры	-20%	-10%	0%	10%	20%
	DPB					
1	Цена сбыта	91	11	9	6	5
2	Общие издержки	9	9	9	9	9
3	Ставки по кредитам	9	9	9	9	9
	PI					
1	Цена сбыта	1,14	2,75	4,76	7,32	10,69
2	Общие издержки	4,76	4,76	4,76	4,76	4,76
3	Ставки по кредитам	4,76	4,76	4,76	4,76	4,76
	NPV					
1	Цена сбыта	35 233,33	396 620,00	758 006,67	1 119 393,33	1 480 780,00
2	Общие издержки	758 006,67	758 006,67	758 006,67	758 006,67	758 006,67
3	Ставки по кредитам	758 006,67	758 006,67	758 006,67	758 006,67	758 006,67
	IRR					
1	Цена сбыта	25,42	673,00	2 222,00	5 228,00	10 000,00
2	Общие издержки	2 222,00	2 222,00	2 222,00	2 222,00	2 222,00
3	Ставки по кредитам	2 222,00	2 222,00	2 222,00	2 222,00	2 222,00
	PB					
1	Цена сбыта	91	11	9	6	5
2	Общие издержки	9	9	9	9	9
3	Ставки по кредитам	9	9	9	9	9
	ARR					
1	Цена сбыта	15,03	36,29	62,82	96,55	141,02
2	Общие издержки	62,82	62,82	62,82	62,82	62,82
3	Ставки по кредитам	62,82	62,82	62,82	62,82	62,82
	MIRR					
1	Цена сбыта	1,74	14,28	22,86	30,02	36,68
2	Общие издержки	22,86	22,86	22,86	22,86	22,86
3	Ставки по кредитам	22,86	22,86	22,86	22,86	22,86
	Минимальный кэш (значение)					
1	Цена сбыта	-203 700,00	-12 846,67	-6 320,00	-6 000,00	-5 680,00
2	Общие издержки	-6 320,00	-6 320,00	-6 320,00	-6 320,00	-6 320,00
3	Ставки по кредитам	-6 320,00	-6 320,00	-6 320,00	-6 320,00	-6 320,00
	Минимальный кэш (месяц)					
1	Цена сбыта	84	8	2	2	2
2	Общие издержки	2	2	2	2	2
3	Ставки по кредитам	2	2	2	2	2

Таким образом, в деятельности АО «Тайфун» планируемся осуществление инвестиционного проекта по производству электронного блока управления двигателем. Период расчета интегральных показателей - 91 мес.

По итогам произведенных исследований можно сделать вывод о достаточной эффективности предлагаемых мер: простой срок окупаемости проекта составил всего 9 месяцев; дополнительный объем прибыли завода от реализации проекта составит 110,4 млн. руб. ежегодно; чистый приведенный доход проекта за весь расчетный период (91 месяц) составляет 758 млн. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основная проблема современного отечественного бизнеса состоит в недостаточном стимулировании привлечения иностранного капитала. Поэтому сегодня актуальными принято считать два вопроса: в какие отрасли привлечение заемных средств необходимо ограничить и в какие сферы приток дополнительного капитала должен быть осуществлен в первую очередь. Иностранные инвестиции могут быть привлечены в виде прямых и портфельных «вливаний» денежных средств. Еще одно направление притока дополнительного капитала – кредиты и займы.

В области финансового рынка существует и такое понятие, как реальные инвестиции, представленные капитальными вложениями в недвижимость, землю, оборудование, машины и запасные части. Такой вид инвестиций также может включать затраты оборотного капитала.

Понятие «инвестиционная привлекательность» остается поводом для научных дискуссий, так как экономической литературой до настоящего не дается целостного представления о содержании понятия «инвестиционная привлекательность», а также о ее связи с финансовой устойчивостью и финансовым состоянием предприятия.

Инвестиционная привлекательность представляется совокупностью показателей, которые характеризуют финансовое состояние предприятия.

Инвестиционная привлекательность заключается во множественности фундаментальных и фондовых показателях объекта инвестирования.

Под инвестиционной привлекательностью можно понимать систему экономических отношений между хозяйствующими субъектами относительно эффективности развития бизнеса и поддержания конкурентоспособности бизнеса. Эти отношения включают показатели эффективности аспектов деятельности предприятия, которые включают в себя формальные и неформальные показатели. Первые рассчитываются на основе данных

финансовой отчетности, вторые же не имеют определенного набора исходных данных, поэтому оцениваются экспертным путем.

Повышение инвестиционной привлекательности заключается в повышение финансовой устойчивости предприятия, ликвидности и платежеспособности. Необходимо развитие кадрового потенциала и так же производства предприятия.

Для обеспечения финансовой безопасности предприятия должны иметь финансовую гибкость, осуществляя диверсификацию финансовой и производственной деятельности, способствующие росту прибыли и достижению финансовой стабильности и равновесия.

Во второй главе была произведена оценка инвестиционной привлекательности АО «Тайфун».

История АО «Научно-производственное предприятие «Калужский приборостроительный завод «Тайфун» насчитывает более 40 лет. Основная производственная деятельность предприятия была ориентирована на изготовление радиолокационных станций для надводных кораблей различного водоизмещения и береговых ракетных комплексов.

В 80-х г.г. «Тайфун» стал одним из первых предприятий, которому удалось наладить серийный выпуск радиотехнических систем и комплексов различных типов, в автоматизированном режиме, обеспечивающих освещение надводной и воздушной обстановки, сопровождение воздушных и надводных целей, целераспределение и выдачу данных целеуказания системам управления стрельбой ударного ракетного, зенитно-ракетного и артиллерийского вооружения. Продукцией предприятия оснащены ракетные крейсера, авианесущие, малые и большие противолодочные корабли, ракетные катера и береговые ракетные комплексы, в том числе иностранных государств.

В 1994г. приборостроительный завод «Тайфун» преобразован в акционерное общество открытого типа и приступил к глубокой модернизации изделий и выполнению намеченных стратегических планов по созданию радиолокационных систем нового поколения. Благодаря практической

поддержке ведущих НИИ разработчиков РЭС, проектантов и строителей кораблей, предприятие развивает и совершенствует научно-производственную базу. В результате этих работ были созданы:

- корабельная радиолокационная станция «Позитив-МЭ1», которая по результатам всесторонних испытаний и эксплуатации на кораблях различных проектов показала высокие технические и эксплуатационные характеристики,

- береговой ракетный комплекс «Бал-Э», обеспечивающий решение задач по контролю проливных зон и территориальных вод, защиты военно-морских баз, других береговых объектов и инфраструктуры побережья, защиты побережья на десантно-опасных направлениях.

В 2002г. став научно-производственным предприятием, ОАО «Тайфун» осуществляет модернизацию изделий «Позитив-МЭ1», «Позитив-МЭ1.2» и «Минерал-МЭ». Корабельный радиолокационный комплекс “Минерал-МЭ” объединяет функционирование трех аппаратных частей: активного радиолокационного канала, пассивного радиолокационного канала и канала взаимного обмена информацией и взаимного ориентирования. Его технические характеристики позволяют эффективно организовывать боевую работу контура УРО как одиночного корабля, так и соединения кораблей.

В развитие береговой тематики предприятием разработан береговой комплекс обнаружения надводных и воздушных целей «Монолит-Б», предназначенный для выработки и выдачи целеуказания системам управления ракетного оружия различных береговых комплексов.

В настоящее время ведется активная работа по созданию многофункциональных радиоэлектронных комплексов и систем нового поколения, предназначенных для решения боевых задач как одиночных кораблей, так и кораблей тактической группы, береговых комплексов в едином информационно-тактическом поле. При этом обеспечивается сопровождение изделий на всех стадиях их жизненного цикла.

АО «Тайфун» выполняет НИОКР по заказу Минобороны России, участвует в реализации федеральных целевых программ, ведет инициативные

работы по разработке и освоению промышленного производства следующих групп техники:

- корабельных радиолокационных комплексов активного и пассивного обнаружения;

- интегрированных радиоэлектронных систем на базе фазированных антенных решеток;

- мобильных комплексов береговых войск, в т.ч. ракетных противокорабельных комплексов;

- оптикоэлектронных систем специального назначения;

- источников вторичного электропитания и судовых преобразователей электроэнергии.

Проведенная оценка инвестиционной привлекательности показала следующие проблемы деятельности:

- наблюдается высокий риск наступления не платежеспособности;

- наблюдается высокий риск потери ликвидности;

- наблюдается высокий риск потери финансовой устойчивости;

- низкая отдача инвестиций;

- дебиторы, платят медленнее, чем предприятие рассчитывается по своим обязательствам.

Таким образом, ряд имеющихся проблем деятельности говорят о низкой инвестиционной привлекательности предприятия, следовательно, необходимо ее повышение.

Поэтому в качестве повышения инвестиционной привлекательности АО «Научно-производственное предприятие «Калужский приборостроительный завод «Тайфун» предлагаются осуществление инвестиционного проекта по производству электронного блока управления двигателем.

Таким образом, предложенные мероприятия позволят повысить инвестиционную привлекательность предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс РФ часть первая [Электронный ресурс]: от 30.11.1994 № 51ФЗ принят ГД ФС РФ 21.10.1994. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант-Плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: часть первая от 31 июля 1998 г. № 146ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117ФЗ. Доступ из справ. – правовой системы «Консультант-Плюс».
3. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ (действующая редакция от 28.12.2013 № 396-ФЗ).
4. Амадаев А. А. Управление инвестиционно-инновационной привлекательностью в реальном секторе региональной экономики: монография / А. А. Амадаев. - М.: Дашков и К, 2014. - 219 с.
5. Антипин А. И. Инвестиционный анализ в строительстве. – М.: Академия - Москва, 2013. - 240 с.
6. Антонов Г.Д. Управление инвестиционной привлекательностью организации : учеб. пособие / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, И.С. Антонова. — М. : ИНФРА-М, 2016. — 223 с.
7. Бард В. С., Бузулуков С. Н., Дрогобыцкий И. Н., Щепетова С. Е. Инвестиционный потенциал Российской экономики. – М.: Экзамен, 2014. - 320 с.
8. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Экономическая оценка инвестиций. Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 241 с.
9. Бизнес-план инвестиционного проекта: отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация / под ред. В. М. Попова. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 432 с.
10. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. - М.: Эльга, 2013. – 560 с.
11. Большаков С.В. Финансы предприятий. – М. Книжный мир, 2014.- 617с.

12. Бочаров В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2014. – 384 с.
13. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. – СПб.: Экономическая школа, 2013. – 669 с.
14. Гуськова Д. Н., Краковская И. Н., Слушкина Ю. Ю., Маколов В. Н. Инвестиционный менеджмент. – М.: КноРус, 2014. - 440 с.
15. Доунс Дж. Гудман, Дж. Эллиот. Финансово-инвестиционный словарь. - М.: Инфра-М, 2013. - 586 с.
16. Инвестиционная стратегия региона : учеб. пособие / Н.Н. Крупина. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 179 с.
17. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: Учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 320 с.
18. Инвестиционный менеджмент: Учебник / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова, Н.И. Лахметкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 333 с.
19. Кадырова Г. М. Финансовый инвестиционный потенциал РФ. Международные аспекты формирования и использования. – М.: Анкил, 2014. - 232 с.
20. Казейкин В.С. Ипотечно-инвестиционный анализ: Учебное пособие / В.С. Казейкин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 176 с.
21. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 512 с.
22. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ТК Велби, Проспект, 2015. – 448 с.
23. Кожевина О. В. Управление изменениями. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 286 с.
24. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т.С. Колмыкова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 204 с.
25. Кэхилл М. Инвестиционный анализ и оценка бизнеса: Учебное пособие: Пер. с англ. / М. Кэхилл. - М.: ДиС, 2013. - 432 с.

26. Лахметкина, Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия: учеб. пособие / Н. И. Лахметкина. – 6-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2015. – 230 с.
27. Липсиц И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: Учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
28. Маховикова Г.А., Контор В.Е. Инвестиционный процесс на предприятии / Г.А. Маховикова - Спб.: Питер, 2014.- 353 с.
29. Найденков В.И. Инвестиции: Учебное пособие. – М: РИОР, 2014. – 128 с.
30. Нешитой А. С. Инвестиции: Учебник. – 5-е изд., перераб. и испр. – М.: Дашков и К, 2015. – 372 с.
31. Развитие моногородов и управление инвестиционной привлекательностью: монография/ИвановаО.П., АнтоноваИ.С., АнтоновГ.Д. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 260 с.
32. Ряховский Д.И., Акулова Н.Г., Бабанов А.В. Развитие механизма управления инвестиционной привлекательностью региона: Монография. М.: ИЭАУ, 2014. - 189 с.
33. Тютюкина Е.Б. Формирование факторов развития инновационно-инвестиционной деятельности компаний базовых отраслей экономики для повышения их конкурентоспособности: монография / колл. авт. под ред. проф. Тютюкиной Е. Б. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 213 с.
34. Управление рисками инновационно-инвестиционных проектов: учеб. Пособие / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова. – Уфа: БАГСУ, 2013. – 80 с.
35. Андреев С.Ю. К вопросу о повышении инвестиционной привлекательности отечественной экономики на разных уровнях государственного управления/С.Ю. Андреев, Е.А. Мищенко, Е.М. Дрофичева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) . - 2014. - №06(100). - С. 866 -879.

36. Борлакова А. С. Методика оценки ставки дисконтирования в условиях неопределенности // Известия ВолгГТУ. - 2014. - № 11(138). - С. 120-125.
37. Буркальцева Д.Д. Обеспечение инвестиционной привлекательности организации./Д.Д. Буркальцева // Вестник Екатерининского института. -2016. - №1 (33). - С. 75-79.
38. Вахрушина М.А. Инвестиционная привлекательность коммерческих организаций: проблемы анализа и оценки // Вестник АПК Ставрополья. - 2016. - № S1. - С. 4-7.
39. Воробьева Е.И. Государственное финансовое регулирование инвестиционной деятельности в России/Е.И. Воробьева//Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. - 2014. - № 3 (28). - С. 6-11.
40. Воробьева Е.И. Теоретические основы оценки инвестиционной привлекательности предприятия/ Е.И. Воробьева, В.И. Бантурова, О.Г. Блажевич//Бюллетень науки и практики. - 2016. - № 6 (7). - С. 217-224.
41. Камнев И. М. Концептуальные подходы к обоснованию ставки дисконтирования // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2013. - № 20. - С. 8-15.
42. Кузьмин В.Н., Чепик Д.А. К вопросу оценки инвестиционной привлекательности региона // Экономика сельского хозяйства России. - 2014. - №2. - С.40-43.
43. Муравьева Н.Н. Оценка инвестиционной привлекательности промышленных предприятий (на примере ОАО «Волжский абразивный завод») // Экономический анализ: теория и практика. - 2013. - №24 (327). -С. 39-46.
44. Муравьева Н.Н., Жилина И.В. К вопросу об эффективном управлении инвестиционной привлекательностью коммерческих организаций//Проблемы экономики и менеджмента. - 2016. - №2 (54). - С.42-46.

45. Муравьева Н.Н., Федотова А.М. Сравнительный анализ методик интегральной оценки инвестиционной привлекательности коммерческих организаций // Science Time. - 2015. - №4 (16). - С. 499-504.
46. Намитулина А.З. Источники финансирования и инвестиционной активности предприятий оборонно-промышленного комплекса/А.З. Намитулина, М.Н. Прокофьев, Н.В. Воровский // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). - 2016. -№ 2 (26). - С. 125 -131.
47. Рыбкина Е. А. Инвестиционная привлекательность проекта: сущность и подходы к оценке // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. - 2016. - № 3. - С. 271-283.
48. Рыбкина Е. А. Обзор подходов к сущности и основному содержанию ставки дисконтирования // Вестник экономики, права и социологии. - 2016. - № 3. - С. 67-73.
49. Сушко Е. Ю. Оценка влияния уровня финансовой грамотности населения на инвестиционную привлекательность территории/Е. Ю. Сушко // Вестник ВолГУ. Серия 3. Экономика. Экология. - 2016. - № 1 (34). - С.151-160.
50. Толкаченко О.Ю. Индикативная методика оценки инвестиционной привлекательности фирмы // Финансовый менеджмент. - 2013. - № 6. – С.23-29.
51. Чепурова И.Ф. Маркетинг в области привлечения инвестиций // Социально-экономические явления и процессы. - 2014. - № 2 (60). - С. 147-152.
52. Черников С. Ю., Киселева Е. В. Возможности оценки инвестиционной привлекательности организации // Вестник Воронежского института высоких технологий. - 2015. - № 14. - С. 183-185.
53. Чихирников А. М. Определение ставки дисконтирования методом кумулятивного построения // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2015. - № 3(12). - С. 86-90.

54. Шнайдер В.В. Инвестиционная привлекательность как определенная совокупность факторов и характеристик // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2015. - № 3 (12). - С. 90-94.
55. Шнайдер В.В., Атаулов Р.Р. К актуальным вопросам инвестиционной привлекательности коммерческой организации в современных условиях ведения бизнеса // Вестник НГИЭИ. - 2015. - № 1 (44). - С. 79-83.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Трактовки понятия «инвестиционная привлекательность» разными авторами

Автор(ы)	Трактовка термина
Э.И. Крылова, В.М. Власова, М.Г. Егорова, И.В. Журавкова	Инвестиционная привлекательность - самостоятельная экономическая категория, характеризующаяся не только устойчивостью финансового состояния организации, доходностью капитала, курсом акций и уровнем выплачиваемых дивидендов. Инвестиционная привлекательность формируется благодаря конкурентоспособности продукции, клиентоориентированности организации, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей.
Д.А. Едновицкий, В.А. Бабушкин, Н.А. Батурина	Инвестиционная привлекательность - это такое состояние организации, при котором у потенциального собственника капитала (инвестора, кредитора, лизингодателя и пр.) возникает желание пойти на определенный риск и обеспечить приток инвестиций в монетарной и (или) немонетарной форме. При этом доверие поставщиков капитала и потребителей информации (собственников, инвесторов, кредиторов, государства, общества в целом) является базовой и весьма чувствительной производной от уровня инвестиционной привлекательности организации.
М.Н. Крейнина	Под инвестиционной привлекательностью понимается наличие экономического эффекта (дохода) от вложения денег в ценные бумаги (акции) при минимальном уровне риска.
Л. Валинурова, О. Казакова	Инвестиционная привлекательность -совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции.
Т.Н. Матвеев	Инвестиционная привлекательность – это комплексный показатель, характеризующий целесообразность инвестирования средств в данную организацию. Инвестиционная привлекательность организации зависит от множества факторов таких как политическая, экономическая ситуация в стране, регионе, совершенство законодательной и судебной власти, уровень коррупции в регионе, экономическая ситуация в отрасли, квалификация персонала, финансовые показатели и т.д.
Стровский Л. Е.	Инвестиционная привлекательность организации — это система мер, направленная на стимулирование привлечения инвестиций и регулирование источников получения и направления использования инвестиций для организации.
Афоничкин А. И.	Инвестиционная привлекательность организации — это целесообразность вложения в него свободных денежных средств.
Бочаров В. В.	Инвестиционная привлекательность — это наличие экономического эффекта (дохода) от вложения денег при минимальном уровне риска.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Бухгалтерский баланс АО «Тайфун»

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 16 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710001		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2016
Организация АО "Тайфун"	по ОКПО	07511057		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	4026005699		
Вид экономической деятельности производство радиолокационной аппаратуры	по ОКВЭД	33.20.2		
Организационно-правовая форма / форма собственности акционерное общество / смешанная	по ОКОПФ/ОКФС	12267		41
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		

Местонахождение (адрес) 248009, г. Калуга, Грабцевское шоссе, 174

Поясне-ния[1]	Наименование показателя[2]	Код строки	На 31 декабря 20 16 г.[3]	На 31 декабря 20 15 г.[4]	На 31 декабря 20 14 г.[5]
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	3584	3200	2425
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства, в том числе:	1150	2887502	2710756	2460212
	Основные средства в эксплуатации	1151	2275168	2144471	1976742
	Незавершённые капитальные вложения	1152	530207	532388	469193
	Авансы, выданные на приобретение основных средств	1153	82127	33897	14277
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	51	- 51	51
	Отложенные налоговые активы	1180	47834	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	3328	14024	29053
	в том числе:неисключительные права (программные продукты, лицензии, сертификаты)	1191	3328	14024	29053
	Итого по разделу I	**1100**	2942299	2728031	2491741
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	4438896	5580997	3122867
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	30427	10910	21883
	Дебиторская задолженность	1230	2321047	1952503	1470559
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	104657	567589	10000
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3340129	2371259	2730897
	Прочие оборотные активы	1260	1148330	1201172	796725
	в т. ч.: НДС с полученных авансов	1261	1142101	1193898	790524
	банковская гарантия	1262	2185	5279	5995
	расходы на страхование	1263	4044	1995	206
	Итого по разделу II	**1200**	11383486	11684430	8152931
	БАЛАНС	**1600**	14325785	14412461	10644672

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 2

Форма 0710001 с. 2

Пояснения[1]	Наименование показателя[2]	Код строки	На 31 декабря 20 16 г.[3]	На 31 декабря 20 15 г.[4]	На 31 декабря 20 14 г.[5]
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ[6]				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1156995	1156995	1156995
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0)[7]	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	663760	666922	672495
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0	0
	Резервный капитал	1360	375000	260000	225000
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1981263	1646178	1157386
	Итого по разделу III	**1300**	4177018	3730095	3211876
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	**1410**	58461	1587713	947260
	Отложенные налоговые обязательства	1420	159459	159460	38462
	Оценочные обязательства	1430	164595	99952	87512
	Прочие обязательства	1450	1876585	1383812	1758274
	Итого по разделу IV	**1400**	2259100	3230937	2831508
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	0	0	500000
	Кредиторская задолженность	1520	7800679	7403098	4063154
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	88988	48331	38134
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	7889667	7451429	4601288
	БАЛАНС	**1700**	14325785	14412461	10644672

Руководитель _____ Петраков А.А.
(подпись) (расшифровка подписи)

« 30 » марта 20 17 г.

Главный бухгалтер _____ Бондаренко А.С.
(подпись) (расшифровка подписи)

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Отчет о финансовых результатах АО «Тайфун»

Отчет о финансовых результатах
за год 2016 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2016
Организация АО "Тайфун"	по ОКПО	07511057		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	4026005699		
Вид экономической деятельности производство радиолокационной аппаратуры	по ОКВЭД	33.20.2		
Организационно-правовая форма / форма собственности акционерное общество/ смешанная	по ОКОПФ/ОКФС	12267	41	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		

Пояснения[1]	Наименование показателя[2]	Код строки	За год 2016 г.[3]	За год 2015 г.[4]
	Выручка[5]	2110	7928221	3829318
	Себестоимость продаж	2120	(7128459)	(3374530)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	799762	454788
	Коммерческие расходы	2210	(75255)	(34374)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	724507	420414
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	924
	Проценты к получению	2320	301796	399756
	Проценты к уплате	2330	(198447)	(136215)
	Прочие доходы	2340	293045	357464
	Прочие расходы	2350	(495316)	(336345)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	625585	705998
	Текущий налог на прибыль	2410	(204469)	(53259)
	в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	31518	33057
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(0)	(120997)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	47834	0
	Прочее	2460	(533)	(60)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	468417	531682
	СПРАВОЧНО Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
	Совокупный финансовый результат периода[6]	2500	468417	531682
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	0	0
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	0	0

Руководитель _____ Петраков А.А.
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ Бондаренко А.С.
(подпись) расшифровка подписи

« 30 » марта 20 17 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Горизонтальный анализ баланса АО «Тайфун»

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Динамика 2016 г.к 2014 г., тыс. руб.	Темп прироста 2016 г.к 2014 г., %
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, в т.ч.	2491741	2728031	2942299	450558	18,1
основные средства	2460212	2710756	2887502	427290	17,4
НМА	2425	3200	3584	1159	47,8
финансовые вложения	51	51	51	0	0,0
прочие	29053	14024	51162	22109	76,1
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ , в т.ч.	8152931	11684430	11383486	3230555	39,6
запасы	3122867	5580997	4438896	1316029	42,1
дебиторская задолженность	1470559	1952503	2321047	850488	57,8
финансовые вложения	10000	567589	104657	94657	946,6
денежные средства	2730897	2371259	3340129	609232	22,3
прочие	818608	1212082	1178757	360149	44,0
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, в т.ч.	3211876	3730095	4177018	965142	30,0
уставный капитал	1156995	1156995	1156995	0	0,0
нераспределенная прибыль	1157386	1646178	1981263	823877	71,2
резервный капитал	225000	260000	375000	150000	66,7
добавочный капитал	0	0	0	0	-
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА , в т.ч.	2831508	3230937	2259100	-572408	-20,2
заемные средства	947260	1587713	58461	-888799	-93,8
прочие	1884248	1643224	2200639	316391	16,8
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА , в т.ч.	4601288	7451429	7889667	3288379	71,5
заемные средства	500000	0	0	-500000	-
кредиторская задолженность	4063154	7403098	7800679	3737525	92,0
прочие	38134	48331	88988	50854	133,4

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Отчет о движении денежных средств АО «Тайфун»

Отчет о движении денежных средств
за год 2016 г.

		Коды		
		0710004		
		31	12	2016
Организация	АО "Тайфун"	07511057		
Идентификационный номер налогоплательщика		4026005699		
Вид экономической деятельности	производство радиолокационной аппаратуры	33.20.2		
Организационно-правовая форма / форма собственности	акционерное общество / смешанная	12267		41
Единица измерения: тыс. руб.		384		

Наименование показателя	Код строки	За год 2016 г.	За год 2015 г.
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления — всего	4110	7928522	5437379
в том числе: от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	7501764	4990608
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	3974	4428
от перепродажи финансовых вложений	4113	0	0
прочие поступления	4119	422784	442343
Платежи — всего	4120	(5163017)	(5596017)
в том числе: поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(2021892)	(2922262)
в связи с оплатой труда работников	4122	(2641480)	(2152963)
в том числе: НДФЛ, внебюджетные платежи		(851042)	(824948)
процентов по долговым обязательствам	4123	(237036)	(116831)
налога на прибыль организаций	4124	(20499)	(154770)
прочие платежи	4129	(242110)	(249191)
в т.числе: бюджетные платежи		(120564)	(112984)
подотчетные суммы		(82904)	(74650)
ссуды работникам		(5310)	(33118)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	2765505	-158638
Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления — всего	4210	1704494	2300618
в том числе: от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	836	405
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	0	0
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	5000	10000
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	0	924
прочие поступления (депозиты)	4219	1698658	2289289

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 5

Форма 0710004 с. 2

Наименование показателя	Код строки	За год 20 16 г.	год 20 15
Платежи — всего	4220	(1873343)	(2751853)
в том числе: в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(561480)	(469509)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(0)	(0)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(0)	(15000)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(0)	(0)
прочие платежи (депозиты)	4229	(1311863)	(2267344)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	-168849	-451235
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления — всего	4310	577398	740453
в том числе: получение кредитов и займов	4311	577398	740453
денежных вкладов собственников (участников)	4312	0	0
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	0	0
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.)	4314	0	0
прочие поступления	4319	0	0
Платежи — всего	4320	(2125804)	(615105)
в том числе: собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	(0)	(0)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(22795)	(15105)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(2103009)	(600000)
прочие платежи	4329	(0)	(0)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	-1548406	125348
Сальдо денежных потоков за отчетный период	**4400**	1048250	-484525
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	**4450**	2371259	2730897
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	**4500**	3340129	2371259
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	-79380	124887

Руководитель _____ Петраков А.А.
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ Бондаренко А.С
(подпись) (расшифровка подписи)

« 30 » марта 20 17 г.

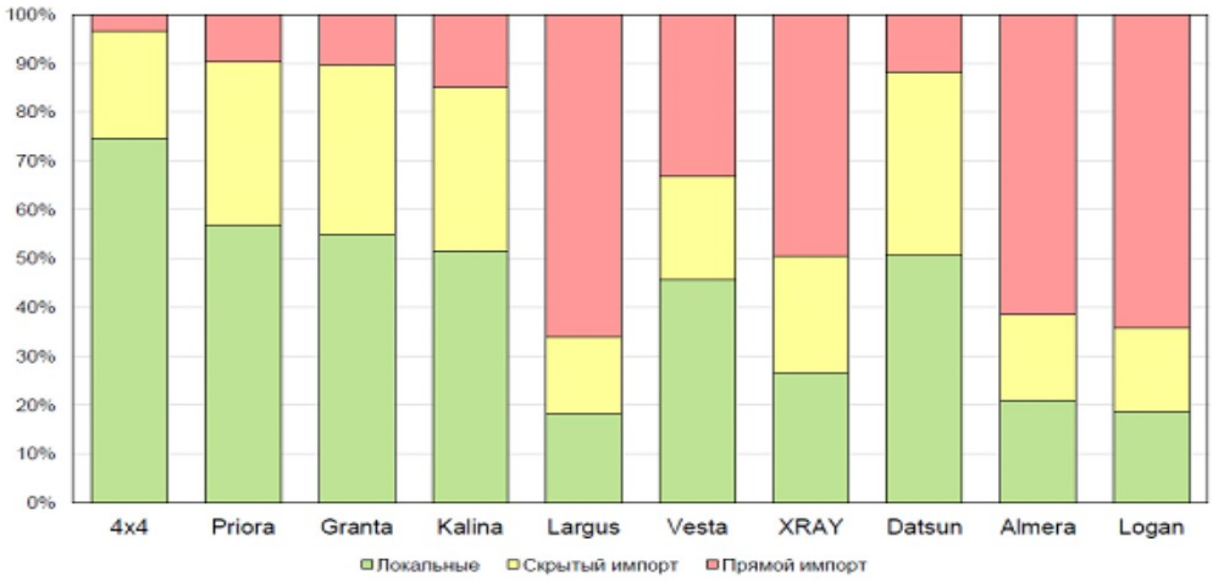
ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Прогноз производства легковых автомобилей в России на 2016-2020 гг.



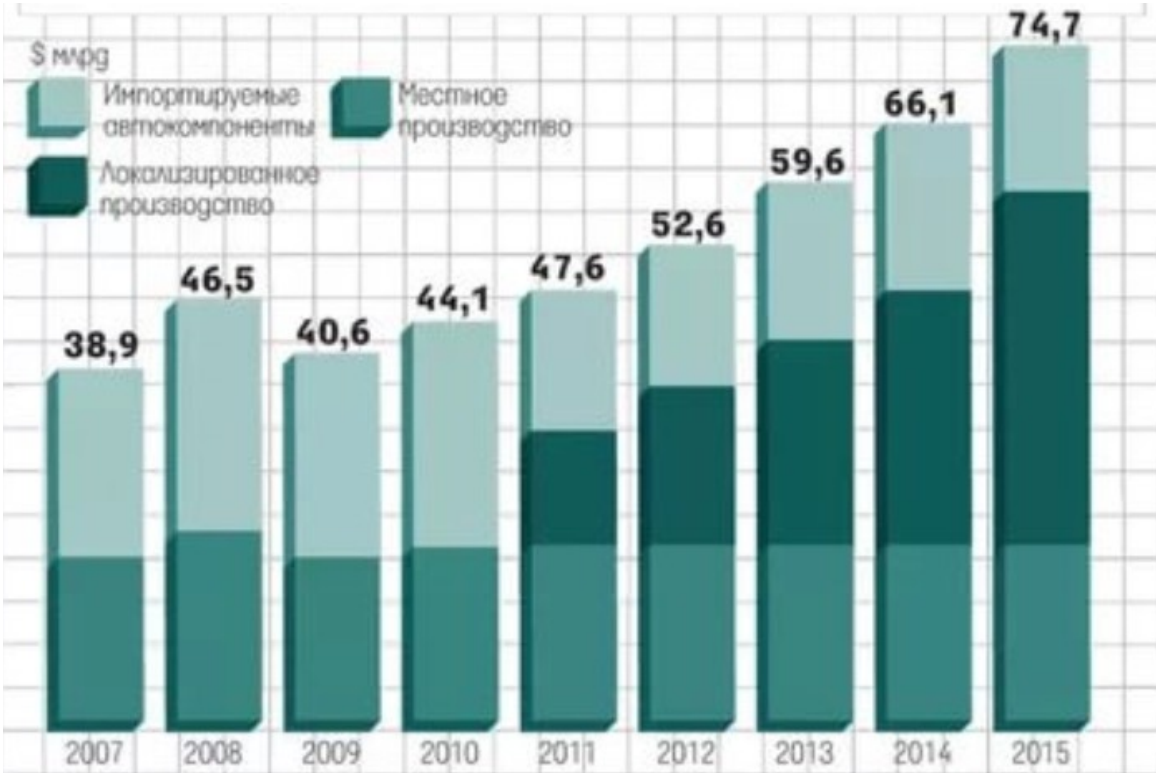
ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Локализация, как один из ключевых факторов успеха



ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Емкость рынка автокомпонентов


$ млрд
Импортируемые автокомпоненты
Местное производство
Локализированное производство
38,9
46,5
40,6
44,1
47,6
52,6
59,6
66,1
74,7
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015