АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
АВТОМОБИЛЬНО-ТРАНСПОРТНЫЙ ИНСТИТУТ

Кафедра «Экономики и основ управления»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедры:
к.т.н, доц. Рагимова Н.Н.

_____
дата

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему: **Анализ управления инвестиционной деятельностью предприятия и пути совершенствования (на примере ООО «Термо Кинг Воронеж»)**

Автор работы: **Синицын Владислав Евгеньевич,** группа **204**

Направление: **38.03.01 «Экономика»**
Профиль: **«Финансы и кредит»**
Степень (квалификация): **бакалавр**

Руководитель дипломной работы: **к.э.н., доц. Нестеренко Виктор Иванович**

Воронеж, 2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ…….…….…….3

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ…….6

1.1. Теоретические аспекты инвестиционной деятельности……6

1.2. Инвестиционный портфель предприятия……..15

1.3. Способы привлечения и источники инвестиций… …….19

ГЛАВА 2. КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ТЕРМО КИНГ ВОРОНЕЖ»…… ……..…..…..…28

2.1. Характеристика ООО «Термо Кинг Воронеж»…….28

2.2. Анализ финансово – хозяйственной деятельности ООО «Термо Кинг Воронеж»……34

ГЛАВА 3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ТЕРМО КИНГ ВОРОНЕЖ»……..…… ……...42

3.1. Оценка эффективности инвестиционной деятельности ООО «Термо Кинг Воронеж»……42

3.2. Пути совершенствования инвестиционной деятельности ООО «Термо Кинг Воронеж»……57

ЗАКЛЮЧЕНИЕ……...…69

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ……....……..73

ПРИЛОЖЕНИЯ…….……..77

ВВЕДЕНИЕ

Под инвестиционной политикой предприятий (коммерческих организаций) понимается комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции с целью обеспечения стабильной финансовой устойчивости работы предприятий в ближайшей и дальней перспективе.

Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой довольно продолжительный процесс и поэтому должна осуществляться с учетом определенной перспективы. Формирование направлений этой деятельности с учетом перспективы представляет собой процесс разработки инвестиционной стратегии.

Одним из условий, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии предприятия, является кардинальное изменение целей операционной деятельности организации, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями. Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и т. п. В этих условиях существенное возрастание инвестиционной активности организации и диверсификация форм его инвестиционной деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной инвестиционной стратегии.

Инвестиционная политика на предприятиях должна вытекать, из стратегических целей и направлена на обеспечение финансовой устойчивости предприятий не только на сегодня, но и на будущее.

При разработке инвестиционной политики на предприятиях необходимо придерживаться следующих принципов:

- нацеленность инвестиционной политики на достижения стратегических планов предприятий и их финансовую устойчивость;

- учет инфляции и фактора риска;

- экономическое обоснование инвестиций;

- формирование оптимальной структуры портфельных и реальных инвестиций;

- ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности реализации исходя из имеющихся ресурсов и с учетом привлечения внешних источников;

- выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций.

Учет этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики на предприятиях.

Именно этим обусловлена актуальность выбранной темы дипломной работы.

Целью аттестационной работы является анализ управления инвестиционной деятельностью предприятия и выработка путей ее совершенствования на примере ООО «Термо Кинг Воронеж».

В соответствии с поставленной целью выдвинуты следующие задачи:

- изложить теоретические аспекты и основы организации инвестиционной деятельности предприятия;

- провести комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Термо Кинг Воронеж»;

- осуществить оценку эффективности инвестиционной деятельности ООО «Термо Кинг Воронеж».

- выработать пути совершенствования инвестиционной деятельности исследуемого предприятия;

Объектом исследования является воронежское предприятие ООО «Термо Кинг Воронеж».

Предметом исследования является инвестиционная деятельность предприятия.

Теоретической основой исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных авторов в области инвестиционной деятельности: В.Бернса, М., Г. Бирмана, В.И.Белоусова, Воронцовский А.В., Идрисова А.Б., Липсица И.В., Коссова В.В., В.В. Ковалева, М.В. Лисицина, Я.С. Мелкумова, В.Я. Павлюченко, Р. Фишера, В.В. Шеремета и др., а так же специальная экономическая литература, нормативные акты законодательных и исполнительных органов России и Воронежской области.

Практической базой исследования явилась бухгалтерская отчетность ООО «Термо Кинг Воронеж».

В дипломной работе использовались следующие общие и специальные методы экономических исследований: системный подход, структурный, системный и факторный анализ, сравнительный анализ. При изучении практических материалов использовался метод экономико-статистической обработки.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.1 Теоретические аспекты инвестиционной деятельности

Изучение инвестиций подразумевает анализ общих основ и самого механизма осуществления инвестиционной деятельности как важнейшей составляющей рыночного хозяйствования, выявление специфики инвестиционных процессов в условиях российской экономики, переходной к рынку. Безусловно, выявление ключевых связей и зависимостей требует предварительного уточнения основных понятий, связанных с инвестиционной деятельностью, являющихся относительно новыми в российской экономической теории и практике и имеющих весьма неоднозначную трактовку в различных источниках и требуют предварительного уточнения их сущности.

Итак, существуют различные варианты определений понятия «инвестиции», которые отражают всё многообразие подходов к пониманию их экономической сущности. Всё это обусловлено эволюцией экономики, спецификой определённых этапов историко-экономического развития, господствующих форм хозяйствования.

В отечественной экономической литературе до 80-х годов базисным понятием инвестиционной деятельности являлось понятие капитальных вложений. Поскольку ещё довольно часто встречаются трактовки, по прежнему связывающие понятие «инвестиции» исключительно с капитальными вложениями, хочется подчеркнуть, что капитальные вложения — это лишь одна из форм инвестирования средств для получения дохода. В последующий период термин «инвестиции» получил более широкое распространение в научном обороте. Существовало два подхода к пониманию понятия «инвестиции»: затратный и ресурсный. При затратном подходе инвестиции

рассматривались как затраты на простое и расширенное воспроизводство основных фондов. Главной мыслью данного подхода является то, что ресурсы выделяются как составляющий элемент инвестиций. При этом инвестиции рассматривались как финансовые средства, которые необходимы для воспроизводства основных фондов. Недостатками обоих подходов являлись характеристика объекта анализа не в динамике, а в статике, в результате чего получалось неполное исследование инвестиций как целостного процесса. Начало рыночных преобразований в России повлекло за собой реформирование подходов к анализу экономических процессов, в том числе и инвестиционной деятельности, усилило интерес к результатам научных исследований в странах развитой рыночной экономики.

Если обратиться за трактовкой термина «инвестиции» в зарубежную литературу, то станет понятно, что в различных направлениях и школах экономической мысли определения понятия «инвестиции» содержат общую существенную черту. Все они связывают инвестиции с целевой установкой любого инвестора – получением дохода.

Наиболее приемлемым для использования в практической деятельности представляется определение, которое содержится в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (в ред. от 02.01.2000 г. № 22-ФЗ): «Инвестиции — это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта». Инвестиционная деятельность в данном законе определяется как осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. [4, ст. 1]

Итак, когда мы выяснили, что такое «инвестиции», и дали определение понятию «инвестиционная деятельность», следующим этапом следует рассмотреть виды инвестиций.

Инвестиции территориально делятся на:

1. внешние – это те, которые вкладываются в объекты инвестирования, находящиеся за пределами государства вкладчика;
2. внутренние – это инвестиции, которые вкладываются в объекты, расположенные в пределах территории государства или региона инвестора.

Степень ликвидности инвестиций может быть разной. Различают высоколиквидные, среднеликвидные, низколиквидные и неликвидные инвестиции:

1. вклады в операции, которые в самые минимальные сроки дают денежный доход при отсутствии потерь стоимости, относятся к высоколиквидным инвестициям;
2. вклады, которые дают денежную прибыль в срок от одного до шести месяцев при отсутствии потерь стоимости, являются среднеликвидными;
3. низколиквидные инвестиции дают денежную прибыль не раньше, чем через полгода. Такие инвестиции вкладываются в акции слабоизвестных предприятий или в проекты, которые созданы по устаревшим технологиям либо не закончены;
4. инвестиции, которые являются неликвидными, находятся в составе имущественного комплекса. Поэтому их невозможно самостоятельно перевести в денежный эквивалент. [20, с. 56]

По степени вовлеченности инвестора в управление хозяйственной деятельностью:

1. прямые инвестиции предполагают вложения в уставные капиталы предприятий (фирм, компаний) с целью установления непосредственного контроля и управления объектом инвестирования. Они направлены на расширение сферы влияния, обеспечение будущих финансовых интересов, а не только на получение дохода.
2. портфельные инвестиции представляют собой пассивное владение ценными бумагами (составляющих менее 10% в уставном (складочном) капитале предприятия), и не предусматривают со стороны инвестора участия в оперативном управлении предприятием, выпустившим ценные бумаги.

По периоду инвестирования различают:

1. долгосрочные инвестиции — это вложения капитала на период от трёх и более лет;
2. среднесрочные инвестиции — вложения от одного до трёх лет;
3. краткосрочные инвестиции — вложения на период до одного года.

По формам собственности используемого инвестором капитала инвестиции подразделяют на:

1. частные инвестиции представляют собой вложения капитала физическими и юридическими лицами негосударственной формы собственности;
2. государственные инвестиции представляют собой вложения капитала, осуществляемые центральными и местными органами власти и управления за счет бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также вложения, осуществляемые государственными предприятиями за счет собственных и заемных средств;
3. иностранные инвестиции — вложения капитала нерезидентами (как юридическими, так и физическими лицами) в объекты и финансовые инструменты другого государства;

4. совместные инвестиции осуществляются совместно субъектами страны и иностранных государств. [20, с. 56]

В зависимости от объектов вложения капитала выделяют:

1. реальные инвестиции, под которыми понимают вложение капитала в создание активов, связанных с осуществлением операционной деятельности и решением социально экономических проблем хозяйствующего субъекта (предприятие-инвестор, осуществляя реальные инвестиции, увеличивает свой производственный потенциал — основные производственные фонды и необходимые для их функционирования оборотные средства);
2. финансовые инвестиции — это вложение капитала в различные финансовые инструменты, прежде всего в ценные бумаги, а также в активы других предприятий (при их осуществлении инвестор увеличивает свой финансовый капитал, получая дивиденды и другие доходы);
3. инвестиции в нематериальные активы — долгосрочные вложения в поддержание и развитие научного потенциала, разработку технологий, подготовку специалистов и других участников производства, в передачу опыта, лицензии и другие мероприятия. [20, с. 57]

Источники финансирования инвестиционных проектов в реальные активы в зависимости от отношения к собственности делятся на внутренние и внешние. Собственные финансовые ресурсы организации – это прибыль, амортизационные отчисления, уставный капитал и др., например средства, выплачиваемые органами страхования в виде потерь от стихийных бедствий, аварий, и в виде поступлений от штрафов, пени, неустоек. Финансовые ресурсы привлекаются в результате эмиссии акций, поступления паевых и иных взносов членов трудового коллектива, физических и юридических лиц, а также за счет облигационных займов, банковских и бюджетных кредитов. [22, с. 47]

К заемным финансовым средствам можно отнести кредиты, национальные и иностранные инвестиции. В иностранном инвестировании принимают участие зарубежные страны, международные финансовые и инвестиционные институты, отдельные организации, институциональные инвесторы, банки, кредитные учреждения. [29, с. 37]

Одним из важных источников финансирования проектов и программ, реализуемых на уровне народного хозяйства, регионов и городов являются средства государственного бюджета, которые направляются в основном на финансирование федеральных целевых комплексных программ, и внебюджетных фондов. [28, с. 85]

Основными субъектами инвестиционной деятельности выступают инвесторы и пользователи объектов инвестирования. Характерной особенностью инвесторов является отказ от немедленного потребления имеющихся средств в пользу удовлетворения собственных потребностей в будущем на новом, более высоком уровне. Субъектами деятельности (инвесторов) могут быть как отдельные предприниматели, так и организации (предприятия) и их объединения, государственные органы, инвестиционные фонды и другие организации, которые планируют получить прибыль (или другой положительный эффект) от вложения средств в конкретный объект. В соответствии с Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (с изменениями от 28 декабря 2013 г. N 396-ФЗ ст. 9) субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица.

Инвестор — лицо или организация (в том числе компания, государство и т. д.), совершающее связанные с риском вложения капитала, направленные на последующее получение прибыли (инвестиции). Инвесторы осуществляют

капитальные вложения на территории Российской Федерации с использованием собственных и (или) привлеченных средств в соответствии с законодательством Российской Федерации. [4, ст. 4]

Заказчики - уполномоченные на то инвесторами физические и юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. При этом они не вмешиваются в предпринимательскую и (или) иную деятельность других субъектов инвестиционной деятельности, если иное не предусмотрено договором между ними. Заказчиками могут быть инвесторы. [4, ст. 4]

Подрядчики – это физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда и (или) государственному контракту, заключаемым с заказчиками в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации.

Пользователи объектов инвестиционной деятельности — это юридические, физические лица, государственные и муниципальные органы власти, иностранные государства, международные объединения и организации, использующие объекты инвестиционной деятельности. [4, ст. 4]

Если рассматривать инвестиции со стороны объектов инвестирования, носят двойственный характер. С одной стороны, они выступают как инвестиционные ресурсы, отражающие величину неиспользованного для потребления дохода; с другой стороны, инвестиции представляют собой вложения (затраты) в объекты предпринимательской или иной деятельности. В процессе воспроизводства осуществляется постоянная трансформация объекта инвестиций, отражающая его двойственную природу: ресурсы преобразуются во вложения, в результате использования вложений формируется доход, являющийся источником инвестиционных ресурсов следующего цикла, и т.д.

Объектами инвестиций могут быть:

1. производство новых изделий (услуг) на имеющихся производственных площадях в рамках действующих производств и организаций;
2. строящиеся или реконструируемые предприятия, здания, сооружения (основные фонды), предназначенные для производства новых товаров и услуг;
3. комплексы строящихся или реконструируемых производств, ориентированных на выполнение некоторой программы (задачи). В этом случае объектом инвестирования могут быть программы федерального, регионального или иного уровня;
4. ценные бумаги;
5. экономика регионов, городов и др. [15, с. 37]

Естественно, что все эти объекты различаются между собой по масштабам, эффективности использования вкладываемых средств, социальной значимости, степени участия государства, и, конечно же направленности проектов.

Специфика объектов во многом определяет и формы инвестиций:

1. денежные средства и их эквиваленты (целевые вклады, оборотные средства, паи и доли в уставных капиталах предприятий, ценные бумаги — акции или облигации; кредиты, займы, залоги и т.п.);
2. земля;
3. здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и испытательные средства, оснастка и инструмент, любое другое имущество, используемое в производстве или обладающее ликвидностью;
4. имущественные права, оцениваемые, как правило, денежным эквивалентом (секреты производства, лицензии на передачу прав промышленной собственности, патенты на изобретения, свидетельства на полезные модели и промышленные образцы, товарные знаки и

фирменные наименования, сертификаты на продукцию и технологию производства);

5. права землепользования и др. [15, с. 38]

Объектами капитальных вложений в Российской Федерации являются находящиеся в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности различные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого имущества, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами. [4, ст.3]

Итак, в данном параграфе мы рассмотрели основные теоретические аспекты инвестиционной деятельности и её отдельных категорий. Стало ясно, что в целом инвестиции определяются как процесс, в ходе которого осуществляется преобразование ресурсов в затраты с учетом целевых установок инвесторов — получения дохода (эффекта). Иначе говоря, инвестиционная деятельность, как и любая экономическая деятельность субъекта экономики, направлена на получение прибыли. Инвестиции имеют особое значение и для социально-экономического развития страны в целом. Инвестиционная деятельность не может полностью регулироваться лишь невидимой рукой рынка, государство должно проводить контроль и регулирование данного вида деятельности со своей стороны, но, разумеется, в разумных пределах. Это может выражаться в разработке необходимой законодательной базы, проведении стимулирующих мероприятий для привлечения инвесторов, а так же в постоянном анализе и мониторинге инвестиционного климата в каждом регионе страны. И в следующем параграфе данной работы мы докажем необходимость государственного регулирования инвестиционной деятельности.

1.2 Инвестиционный портфель предприятия

Инвестиции связаны с формированием портфеля и представляют собой диверсифицированную совокупность вложений в различные виды активов, что представляет собой структуру инвестиционного портфеля (рис. 1.1).

Портфель - собранные воедино различные инвестиционные ценности, служащие инструментом для достижения конкретной инвестиционной цели вкладчика. Формируя портфель, инвестор исходит из своих "портфельных соображений". "Портфельные соображения" – это желание владельца средств иметь их в такой форме и в таком месте, чтобы они были безопасными, ликвидными и высокодоходными [12, с. 47].

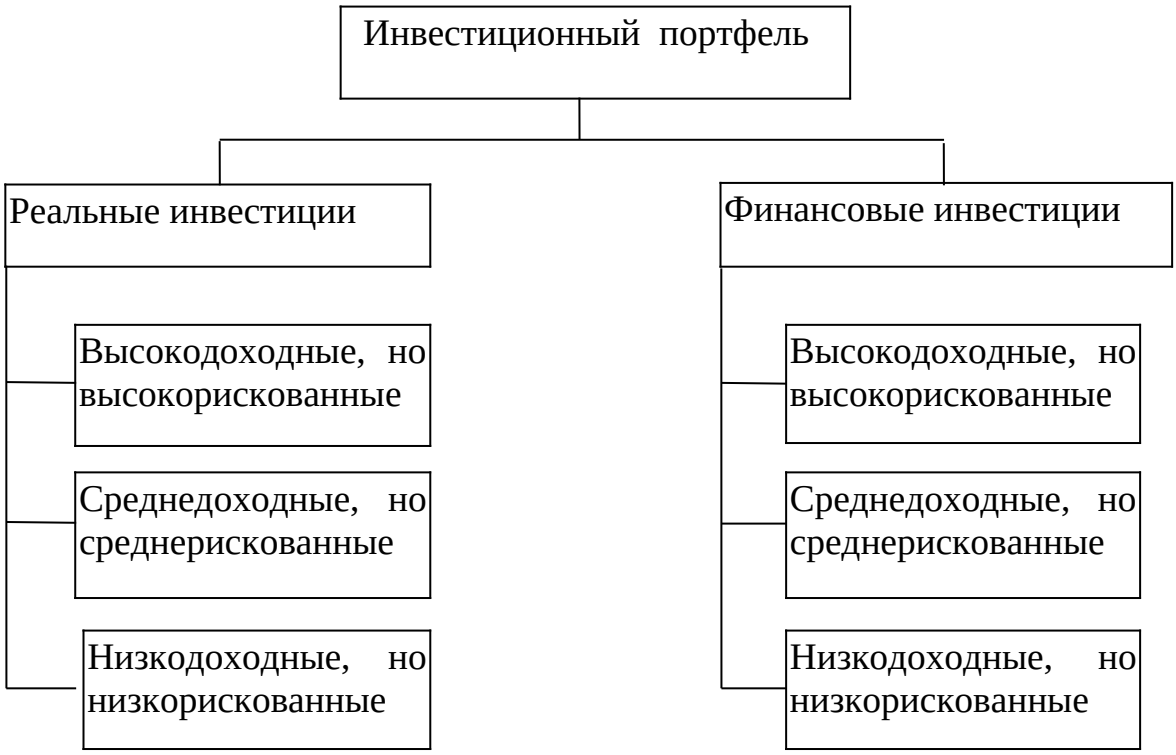


Рис. 1.1. Структура инвестиционного портфеля

Принципами формирования инвестиционного портфеля являются безопасность и доходность вложений, их стабильный рост, высокая ликвидность. Под безопасностью понимаются неуязвимость инвестиций от потрясений на рынке инвестиционного капитала и стабильность получения

дохода. Ликвидность инвестиционных ценностей – это их способность быстро и без потерь в цене превращаться в наличные деньги. Как правило, наиболее низкой ликвидностью обладает недвижимость.

Ни одна из инвестиционных ценностей не обладает всеми перечисленными выше свойствами. Поэтому неизбежен компромисс. Если ценная бумага надежна, то доходность будет низкой, так как те, кто предпочитает надежность, будут предлагать высокую цену. Главная цель при формировании портфеля состоит в достижении наиболее оптимального сочетания между риском и доходом для инвестора. Иными словами, соответствующий набор инвестиционных инструментов призван снизить риск потерь вкладчика до минимума и одновременно увеличить его доход до максимума.

Оптимальное количество элементов портфеля зависит от возможностей инвестора, наиболее распространенная величина – от 8 до 20 различных элементов инвестиционного портфеля [22, с. 97].

Рассматривая вопрос о формировании портфеля, инвестор должен определить для себя значения основных параметров, которыми он будет руководствоваться. К основным параметрам инвестиционного портфеля относятся:

- тип портфеля;
- сочетание риска и доходности портфеля;
- состав портфеля;
- схема управления портфелем.

Существует два типа портфелей:

а) портфель, ориентированный на преимущественное получение дохода за счет высокого уровня прибыли от инвестиционных проектов, а также процентов и дивидендов по ценным бумагам;

б) портфель, направленный на увеличение объемов производства по видам продукции, а также преимущественный прирост курсовой стоимости входящих в него ценных бумаг.

В портфель обязательно должны входить различные по риску и доходности элементы. Причем, в зависимости от намерений инвестора, доли разно доходных элементов могут варьироваться. Эта задача вытекает из общего принципа, который действует на инвестиционном рынке: чем более высокий потенциальный риск несет инструмент, тем более высокий потенциальный доход он должен иметь, и, наоборот, чем ниже риск, тем ниже ставка дохода.

Первоначальный состав портфеля определяется в зависимости от инвестиционных целей вкладчика – возможно формирование портфеля, предлагающего больший или меньший риск. Исходя из этого инвестор может быть агрессивным или консервативным.

На практике существует несколько схем управления, каждая из которых определяет поведение инвестора в той или иной ситуации [16, с. 49].

Первая схема управления инвестиционным портфелем заключается в следующем. Инвестор заранее определяет границы, в рамках которых происходит разделение инструментов по риску, сроку и доходности, таким образом формируются корзины с определенными характеристиками. Состав корзин может меняться под воздействием различных факторов:

- макроэкономической ситуации;
- изменения критериев инвестора;
- изменений произошедших с проектом или ценной бумагой.

Вторая схема управления инвестиционном портфелем, состоит в том, что инвестор придерживается гибкой шкалы весов корзин в инвестиционном портфеле. И та, и другая схема управления портфелем подразумевает иерархический подход к анализу и отбору как элементов корзин, так и элементов портфеля. Суть иерархического подхода показана на рис. 2.2.

Руководитель группы или инвестиционного отдела выполняет функцию управления составом портфеля: определяет критерии распределения инструментов по корзинам, определяет веса корзин в портфеле, осуществляет координацию действий в случае перераспределения инструментов между корзинами [25, с. 132].

Каждый подчиненный, как правило, занимается или "ведет" одну или несколько корзин. Определяет состав, отслеживает текущую информацию по элементам, проводит анализ соответствия того или иного инструмента критериям своей корзины.



Рис. 1.2. Функции управления инвестиционным портфелем в иерархической системе управления

Таким образом, на формирование инвестиционного портфеля предприятия влияет множество объективных и субъективных факторов, от учета которых зависит эффективность инвестиционной деятельности.

1.3. Способы привлечения и источники инвестиций

Существуют различные способы финансирования предприятия. Прежде всего, предстоит выбор между внутренним финансированием (за счет собственных средств) и внешним финансированием (см. Приложение 3). Принятие инвестиционного решения дается нелегко и во многом определяются финансовой стратегией, избранной руководством компании. Другим важным фактором являются внешние условия, в которых функционирует предприятие, в том числе уровень процентных ставок, текущее и прогнозируемое состояние фондового рынка, наличие альтернативных финансовых инструментов, качество предоставляемых банковских услуг и т.п. Принципиально важным при этом является то, чтобы характер привлекаемых инвестиций соответствовал стратегии развития предприятия, например, его планам выхода на новые рынки сбыта или поглощения компаний, а также учитывал готовность руководства предприятия принимать на себя риски, связанные с реализацией того или иного инвестиционного решения. Внутренние источники финансирования формируются за счет нераспределенной прибыли компании. Прибыль и денежные потоки компании являются наиболее распространенным источником внутреннего финансирования. [13, 88].

Наряду с этим, руководству компании следует регулярно проводить ревизию своей политики в отношении кредиторской и дебиторской задолженности с целью мобилизации в первую очередь внутренних резервов и снижения потребностей во внешнем финансировании. Что касается кредиторской задолженности, то здесь предприятие в числе прочих мер может обсудить с поставщиками возможность увеличения сроков погашения кредита

за поставленную продукцию, пересмотреть размер скидок в зависимости от условий платежа и объема закупок, а также должно определиться с тем, какой объем производственных запасов для предприятия является оптимальным. Управление дебиторской задолженностью предполагает контроль за своевременностью погашения задолженности дебиторами и гибкое использование методов ценовой политики, например, предоставление скидок за оперативную оплату и начисление штрафов за задержку платежей.

В течение последних 20 лет с развитием фондовых рынков и инвестиционной деятельности в промышленно развитых странах появилось множество новых сложных финансовых инструментов. Поэтому выбор из имеющегося многообразия наиболее подходящего инструмента достаточно важная и сложная задача, решение которой зачастую требует квалифицированного содействия со стороны инвестиционного банка или финансового консультанта.

Российским предприятиям могут быть доступны следующие иностранные и отечественные источники финансирования: [22, с. 76].

- российские и иностранные банки в основном как источники кредитных ресурсов;

- иностранные и российские стратегические и портфельные (финансовые) инвесторы, вкладывающие деньги в акции предприятий;

- фондовые биржи как посредники при открытом размещении акций и облигаций;

- международные финансовые организации (например, Международная финансовая корпорация, Европейский банк реконструкции и развития), предоставляющие финансирование как в виде кредитов, так и инвестиций в акции предприятий;

- международные рынки капитала (доступны лишь для лучших российских предприятий, которые удовлетворяют жестким требованиям

международных инвесторов и могут позволить себе высокие издержки, связанные с выходом на международные рынки);

- частные инвесторы.

Очевидно, что характер и условия финансирования будут различаться в зависимости от того, к какому из вышеперечисленных источников прибегнет предприятие в поисках инвестиций. Выбор предприятием источника финансирования будет, помимо всего прочего, зависеть от его финансового положения, долгосрочных целей развития, личных предпочтений и интересов высшего руководства, а также от внешних экономических условий. Чтобы сделать правильный выбор, менеджмент компании должен проанализировать следующие факторы:

- наличие на рынке необходимых финансовых продуктов;
- стоимость финансирования;
- сроки и условия финансирования;
- временные рамки;
- обеспечение, необходимое для привлечения средств;
- сроки, необходимые для организации и получения финансирования;
- вопросы контроля над предприятием в зависимости от выбранного источника финансирования.

Однако далеко не каждый финансовый инструмент может быть доступен или приемлем для данного российского предприятия, поскольку на российском рынке существует ряд условий, ограничивающих приток и предложение капитала. Среди них: [20, с. 97].

- узость и слабое развитие рынка капитала в России, недостаточное для обеспечения необходимого объема финансирования как в рублях, так и в иностранной валюте;
- отсутствие надежных механизмов защиты инвесторов, что является серьезным сдерживающим фактором для иностранных инвесторов;

-недостаточная поддержка правительством инвестиционных процессов и мер по созданию благоприятного инвестиционного климата в России;

- относительно высокие процентные ставки и уровень инфляции, и низкая эффективность финансово-банковского сектора;

- нехватка долгосрочного финансирования как следствие общей нестабильности и неустойчивости рынка.

Среди традиционных видов внешнего финансирования, доступных для российских предприятий, следует отметить заемный (долговое финансирование) и акционерный (долевое финансирование) капитал. Источниками заемного капитала обычно выступают банки и фондовый рынок. Банки могут предоставлять овердрафты (в случаях, когда компании нуждаются в краткосрочном финансировании оборотного капитала) или кредиты с фиксированными условиями. Фондовый рынок предлагает возможности по привлечению заемных средств путем выпуска облигаций, реализуемых среди институциональных и индивидуальных инвесторов (см. Приложение 4).

Акции являются средством привлечения долгосрочного финансирования, не требующего – в случае обыкновенных акций – погашения или выплаты процентов. Выпуск акций может использоваться для финансирования таких долгосрочных проектов, которые не могут быть профинансированы при помощи долговых инструментов (см. Приложение 5).

Для финансирования проектов и активов на меньшие сроки существуют также такие формы, как финансирование экспортно-импортных операций, лизинг и факторинг [18, с. 69].

Среди прочих источников финансирования можно отметить бюджетное финансирование и целевые субсидии правительства, а также займы, предоставляемые иностранными правительствами и международными финансовыми организациями.

Таким образом, предприятие, стремящееся привлечь инвестиции, должно четко представлять себе, насколько тот или иной источник финансирования приемлем и реально доступен для него в данной ситуации.

Привлекая заемный капитал, предприятие принимает на себя обязательство регулярно выплачивать определенный процент, а также погасить основную сумму долга по окончании срока займа (или в соответствии с согласованным графиком платежей). На практике, большинство предприятий в поисках дополнительных средств чаще всего обращаются к коммерческим банкам, и банковские кредиты являются для них наиболее знакомой и доступной формой финансирования.

К долговым (заемным) инструментам относятся банковские кредиты, облигации, коммерческие бумаги или векселя, а также проектное финансирование. Ниже каждый из перечисленных инструментов рассматривается подробнее [20, с. 117].

Срочные банковские займы зачастую являются наиболее доступным средством привлечения дополнительных ресурсов в странах с развитой банковской системой. При этом уровень процентных ставок по кредитам, в числе прочих факторов, определяется конъюнктурой финансового рынка, спросом хозяйствующих субъектов на кредитные ресурсы, наличием альтернативных предложений финансовых средств и сопутствующими рисками. Условия, на которых предоставляется кредит, должны обеспечивать приемлемую для банка норму прибыли с учетом существующего уровня риска по кредитованию данного предприятия. Кредиты принято подразделять на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. В России в силу существующих экономических условий кредиты предоставляются, как правило, на срок не более одного года и под достаточно высокую процентную ставку.

Краткосрочные займы привлекаются предприятиями для погашения текущих обязательств, главным образом кредиторской задолженности перед

поставщиками и подрядчиками. В самом общем виде краткосрочные займы помогают предприятиям сбалансировать текущие активы и текущие обязательства.

К разряду краткосрочных долговых инструментов относятся также коммерческие бумаги, выпускаемые на срок менее одного года. На практике этот финансовый инструмент широко используется в странах с развитым межбанковским и финансовым рынком.

Среднесрочные и долгосрочные займы обычно используются для финансирования масштабных и долгосрочных капитальных проектов. Проектное финансирование представляет собой долгосрочный проект, финансируемый с привлечением кредитов и инвестиций в акционерный капитал. При этом выплаты по кредитам осуществляются за счет денежных поступлений от проекта, изолированного от основной компании, что представляет собой дополнительное обеспечение для кредитора.

Корпоративные облигации являются долговыми эмиссионными ценными бумагами. Облигации могут обращаться на бирже или на внебиржевом рынке. Существует большое разнообразие облигаций в зависимости от условий их выпуска, размещения, обращения, выплаты дохода и погашения. Например, облигации могут быть средне - и долгосрочными, конвертируемыми или неконвертируемыми, с фиксированным или переменным купоном.

Акции являются выражением права собственности на долю в капитале акционерного общества. Компании выпускают акции с целью мобилизации долгосрочного капитала для развития бизнеса. Инвесторы, приобретающие акции, становятся совладельцами компании и всех ее активов за вычетом требований кредиторов.

Важно, чтобы предприятие, планирующее привлекать инвестиции с помощью выпуска акций, имело долгосрочный план развития компании с указанием направлений использования привлеченных средств. При этом

менеджмент компании должен осознавать факт создания своеобразного партнерства с новыми акционерами.

Особенности различных видов акций имеют свои положительные и отрицательные моменты как для эмитента, так и для инвестора. Поэтому при принятии непростого решения о выпуске того или иного вида акций необходимо предварительно проконсультироваться с финансовым консультантом или инвестиционным банком.

Среди преимуществ долговых инструментов как способа привлечения инвестиций можно отметить следующие:

- руководство компании сохраняет полный контроль над компанией;
- выплаты процентов по заемным средствам, как правило, относятся на себестоимость;
- сроки и условия обязательства известны заранее;
- кредитор не участвует в распределении прибыли предприятия [26, с. 91].

К недостаткам использования заемных средств (кредитов) российскими предприятиями относятся:

- получившие наибольшее распространение в настоящих российских условиях краткосрочное кредиты не могут использоваться для финансирования долгосрочных потребностей российских предприятий;
- высокая стоимость заемных средств в России;
- сложности с получением кредитов на российском рынке;
- обязательное наличие гарантий и обеспечения, значительно превышающих размер предоставляемых заемных средств;
- обслуживание обязательств по займам требует наличия постоянных источников поступления денежных средств;
- существует риск невыполнения обязательств по займу (риск дефолта).

Следует отметить, что в России объем прямых иностранных инвестиций со стороны стратегических инвесторов достаточно низок. Стратегические

инвесторы крайне настороженно относятся к инвестициям в Россию в связи с нестабильностью политической и экономической ситуации в стране, а также отсутствием надежных механизмов защиты прав инвесторов и высоким уровнем коррупции. Поэтому для большинства российских предприятий нахождение стратегического инвестора остается маловероятной задачей.

Говоря о финансовых инвесторах, следует отметить их следующие положительные особенности:

- финансовые инвесторы обычно не вмешиваются в вопросы оперативного управления предприятием;

- финансовые инвесторы являются источником среднесрочного капитала для предприятия;

- финансовый инвестор обычно владеет небольшой долей в акционерном капитале компании, что позволяет ее руководству сохранять контроль над предприятием [23, с. 112].

Вместе с тем, необходимо отметить негативные особенности данной категории инвесторов:

- финансовый инвестор не является специалистом в данной отрасли и поэтому не может являться источником технических знаний (ноу-хау) для предприятия;

- финансовые инвесторы требуют высокой нормы отдачи от инвестиций;

- осуществление инвестиций финансовым инвестором сопровождается длительным подготовительным этапом, в течение которого проводятся оценка инвестиционного предложения и качества менеджмента, проверка должной добросовестности (due diligence), анализ финансовой отчетности, рынка и продукции предприятия.

Поиск и согласование условий с портфельным инвестором является длительным и дорогостоящим мероприятием, при этом затраты на первоначальном этапе поиска инвестора вынуждено нести само предприятие.

Выбирая способ финансирования, руководству компании следует подробно изучить все реально существующие варианты, принимая во внимание размер предприятия, стратегию его развития, а также прогнозы на будущее. Необходимо выяснить, какой из возможных вариантов в наибольшей степени соответствует потребностям компании и финансовой политике, поддерживаемой большинством акционеров.

Согласно нормативному документу «Положение по бухгалтерскому учёту долгосрочных инвестиций» затраты на создание, увеличение размеров, а также приобретение вне оборотных активов длительного пользования (свыше одного года), не предназначенных для продажи, за исключением долгосрочных финансовых вложений в государственные ценные бумаги, ценные бумаги и уставные капиталы других организаций называются долгосрочными инвестициями.

По перечисленным терминам, характеризующих инвестиционный процесс можно отметить следующее: в сравнении с термином «долгосрочные инвестиции» выражение «инвестиции в нефинансовые активы» более точно отражает пообъектный состав вложений, а термин «капитальные вложения (или капиталовложения)» более корректен, так как обобщающей характеристикой инвестиционного процесса выступает понятие «капитал». [14, с. 23].

Таким образом, в первой главе мы рассмотрели теоретические аспекты и основы организации инвестиционной деятельности предприятия, а также способы привлечения и источники инвестиций в деятельности предприятия.

ГЛАВА 2. КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ТЕРМО КИНГ ВОРОНЕЖ»

2.1. Характеристика ООО «Термо Кинг Воронеж»

Корпорации Thermo King [39] американская корпорация действует через сеть подразделений, расположенных по всему миру. Головная компания находится в США, в Миннеаполисе. Корпорация Thermo King является дочерней по отношению к компании Ingersoll Rand.

Компания Ingersoll Rand – ведущий поставщик инновационных решений для глобального рынка климатического и холодильного оборудования, малогабаритной строительной техники и транспортных средств, промышленных и строительных машин, систем безопасности. Опираясь на более чем столетний опыт разработки инновационных технологий, помогает другим компаниям наращивать производство, повышать экономическую эффективность, внедрить прогрессивные решения. Инновационная деятельность - это используемые во всем мире криогенные установки, позволяющие хранить сельскохозяйственную продукцию, биометрические системы безопасности в аэропортах, на предприятиях и в государственных учреждениях.

Компания Ingersoll Rand - это лидирующие в своих отраслях предприятия и всемирно известные бренды, задача которых – глобальное обслуживание заказчиков, работающих в сфере производства и торговли. Ей принадлежат известные и признанные во всем мире бренды, такие как:

Bob cat – минипогрузчики, миниэкскаваторы, гусеничные минипогрузчики, навесное оборудование.

Club car – электромобили и миниавтомобили для игроков в гольф, вездеходы, малогабаритные транспортные средства.

Hussman – холодильные витрины и прилавки, охладители для напитков, холодильные и морозильные камеры.

Ingersoll Rand - строительная техника и дорожно-строительное оборудование, промышленное оборудование.

Schlage – механические замки для жилых и торговых помещений, врезные замки, запатентованные системы ключей.

THERMO KING – рефрижераторные установки для грузовых автомобилей, прицепов, легковых и морских контейнеров; системы отопления вентиляции и кондиционирования воздуха для автобусов и пассажирских железнодорожных вагонов.

Корпорация Thermo King известна на мировом рынке с 1938 года и сегодня является лидером в производстве:

- холодильно-отопительного оборудования для всех видов автомобильного транспорта;

- кондиционеров для различных видов автобусов;

- морских контейнеров;

- морозильного оборудования для складских помещений.

Корпорация Thermo King на сегодня производит две трети мирового объема рефрижераторного оборудования. Заводы Thermo King расположены в Великобритании, Испании, Ирландии, Бразилии, Пуэрто-Рико, США и Чехии. На всех континентах можно встретить транспорт с фирменной символикой Thermo King. Этой марке доверяют во всем мире.

Корпорация Thermo King всегда рассматривала Российскую Федерацию в качестве стратегического рынка сбыта. В 1991 году в Москве было открыто представительство компании. На сегодняшний день дилерская и сервисная сеть Thermo King в России насчитывает 29 пунктов. Через московское подразделение осуществляются поставки холодильного оборудования в регионы России.

ООО «Термо Кинг Воронеж» по сертификату на продажу холодильного оборудования, полученному в США также, является дилером транснациональной компании THERMO KING и осуществляет продажу, установку и ремонт рефрижераторов этой компании в регионах Центрально-черноземного района. Для открытия дилерского центра в Воронеже необходимо было выполнить целый ряд условий.

В соответствии с подписанным договором между российской стороной с руководством американской корпорации Thermo King размещение их представительств в России предусматривало выполнение, например, таких условий как:

- расположение их должно быть на окраине города вблизи автомагистрали с высокой проходимостью большегрузных машин;

- филиалы компании должны находиться друг от друга на расстоянии не менее 600 км;

- запрещено распространять продукцию конкурентов, но разрешено проводить её сервисное обслуживание.

В 1998 году ООО “Термо Кинг Воронеж” начало свою историю в небольшом сервисном помещении. Здесь устанавливали и ремонтировали автосигнализации на отечественных автомобилях и иномарках. Обществом с ограниченной ответственностью создано его учредителем Донских Сергеем Ивановичем в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации №14 от 08.02.1998 г. Полное фирменное наименование общества – общество с ограниченной ответственностью «Термо Кинг Воронеж» [40].

После двух лет работы и по мере приобретения опыта это общество стало расширяться. Помимо установки автосигнализаций работники также стали заниматься установкой и обслуживанием автокондиционеров, что помогло ООО уверенно встать на ноги.

В начале 1999 года ООО «Термо Кинг Воронеж» стала филиалом дилера Thermo King.

Роль дилера и увеличение объема работ потребовало от руководителей воронежского предприятия расширения производственной базы, улучшения условий труда работающих. Проделанная работа позволила ему в начале 2000 года повысить свой статус и стать сервисным центром компании «Thermo King».

В настоящее время для решения задач, поставленных в свое время американской корпорацией, воронежские предприятия имеют в своем распоряжении:

- достаточно современную по оснащению собственную производственную базу;

- специальное оборудование и инструменты в основном импортного производства;

- большой ассортимент различных моделей холодильных установок «THERMO KING» на складе;

- значительный запас запасных частей для установок «THERMO KING» и «Carrier»;

- воздушные и предпусковые подогреватели WEBASTO, Eberspaecher в необходимом количестве и запасные части к ним.

Необходимо отметить, что и в последующие годы на собственной производственной территории постоянно происходят обновления и улучшения, как самих производственных помещений, так и технологических процессов и условий труда работников. Специалисты ежегодно проходят обучение и стажировку в московском учебном центре.

Не случайно в 2005 году ООО «Темо Кинг Воронеж» также становится официальным дилером южнокорейской транснациональной компании Hyundai. Для обеспечения этого направления работы при ООО «Термо Кинг Воронеж»»

было создано новое предприятие ООО «Дока», ставшее дилером компании Hyundai. В последующие годы в группе предприятий ООО «Термо Кинг Воронеж»» появилось новое предприятие – И.П. Донских С.И. техпомощь «Ангел» для оказания технической помощи автотранспортным средствам на линии.

В результате проделанной работы ООО "Термо Кинг Воронеж" и его дочерние предприятия функционируют как официальные дилеры сразу пяти иностранных компаний: **Thermo King, Hyundai, Renault Trucks, Webasto и Eberspaeher.**

Компании Webasto и Eberspaeher занимаются производством автономных отопителей для автотранспорта. Webasto в течение десятилетий сохраняет лидирующие позиции в производстве предпусковых жидкостных подогревателей и накрышных люков для всех видов автотранспорта, а также кондиционеров и автономных воздушных отопителей для коммерческих автомобилей и автобусов.

Сегодня воронежский сервисный центр - крупнейший центр не только в Центрально-Черноземном регионе, но и России по продаже и сервису холодильно-отопительного оборудования для автотранспорта.

Организационная структура предприятия приведена на рисунке 2.1.

Отдел продаж формирует коммерческие предложения клиентам, исходя из ситуации на рынке. Профиль деятельности подразделения специфичен, поскольку реализация спецтехники - рефрижераторов, холодильных установок – зависит от сезонных факторов. В зимний период меньше спрос на эту технику, летом он резко возрастает. Также в функциональные обязанности работы отдела отнесено проведение переговоров с клиентами и поставщиками, заключение договоров, составление заявок на участие в выставках, как на региональном, так и на международном уровне. Бухгалтерия контролирует все финансовые потоки денежных средств, контактирует по этим вопросам с

налоговыми органами, банковскими и другими инвестиционными структурами, на основе выводов о текущей финансовой деятельности подразделения составляет прогнозы его перспективного развития.



Рис. 2.1 Организационная структура ООО «Термо Кинг Воронеж»

Работники сервисного отдела курируют вопросы, связанные с ремонтом, монтажом холодильного оборудования, а также осуществляют надзор за технической помощью в ремонте большегрузных автомобилей.

Специалисты отдела запчастей выполняют функцию обеспечения необходимыми запчастями и деталями. Склад традиционно предназначен для хранения запасных частей и расходных материалов для продаваемых и обслуживаемых автотранспортных средств.

Производственный цех создан с целью производства запасных частей к холодильным установкам.

Таким образом, проанализировав работу этого предприятия, можно отметить, что такая структура проста и экономична, обеспечивает конечную ответственность, дает возможность соблюдения баланса власти и ответственности.

2.2 Анализ финансово – хозяйственной деятельности ООО «Термо Кинг Воронеж»

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение, использование финансовых ресурсов предприятия и всю производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

Основной целью финансового анализа является получение ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, а так же определения инвестиционных возможностей предприятия. Для решения вышеперечисленных задач была использована годовая бухгалтерская отчетность ООО «Термо Кинг Воронеж» за 2016-2017 гг. (см. приложение 1).

При проведении анализа финансового состояния использовались следующие приемы и методы: горизонтальный и вертикальный анализы; анализ коэффициентов (относительных показателей); сравнительный анализ.

Первым этапом анализа финансового положения предприятия, является оценка имущественного положения на основе бухгалтерского баланса с использованием вертикального и горизонтального анализов, которые дают наиболее общее представление о качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамики этих изменений.

На начало 2017 года валюта баланса ООО «Термо Кинг Воронеж» составляла 1874517,0 тыс. руб., на конец 2017 года - 1442218 тыс. руб. Увеличение валюты баланса на 29,9 % произошло за счет уменьшения величины запасов на 25084,0 тыс. руб., уменьшения дебиторской задолженности на 368063 тыс. руб. и основных средств на 3230 тыс. руб.

Также у предприятия появилась чистая прибыль. В 2017 году она составила 61993 тыс. руб., а в 2016 году - 3914 тыс. руб.

За анализируемый отчетный период внеоборотные активы предприятия уменьшились на 13431 тыс. руб. и составили на конец года 407453,0 тыс. руб.

К концу периода удельный вес основных средств и других внеоборотных активов предприятия увеличился в общей стоимости имущества предприятия на 5,8 % и составил 28,3 %.

Удельный вес материальных запасов увеличился на 3,1 %, составив к концу 2017 года 7,4 %. На 8,9 % уменьшился к концу отчетного периода удельный вес дебиторской задолженности и прочих активов, составивших в итоге 46,7 %.

Уменьшение стоимости имущества предприятия на 432299,0 тыс. руб. произошло в силу уменьшения краткосрочных пассивов 499594,0 тыс. руб., увеличения капитала предприятия (нераспределенной прибыли (непокрытого убытка)) на 61993 тыс. руб. и увеличения долгосрочных обязательств на 5302,0 тыс. руб.

В кредиторской задолженности предприятия наибольший удельный вес в общей стоимости имущества занимают в 2016 году - прочие кредиторы

(469323 тыс. руб. или 25,0 %), а в 2017 году - поставщики и подрядчики (109682 тыс. руб. или 7,6 %).

Наблюдаются значительные задолженности обязательств по распределению, и именно:

- задолженность перед персоналом организации составила 24202 тыс. руб.;

- задолженность перед государственными внебюджетными фондами составила 11772 тыс. руб.;

- задолженность по налогам и сборам составила - 52474 тыс. руб.

Анализ ликвидности баланса производится для оценки кредитоспособности предприятия (способности рассчитываться по своим обязательствам). Ликвидность определяется покрытием обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Порядок и результаты расчета для анализа ликвидности баланса приведены в таблице 2.1.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия:

А1 >,= П1;

А2>,=

П2;

А3>,=

П3;

А4 <,= П4.

Результаты расчетов по данным ООО «Термо Кинг Воронеж» показывают, что в этой организации сопоставление итогов групп по активу и пассиву на конец 2016 года имеет следующий вид:

Таблица 2.1

Расчет коэффициентов ликвидности баланса ООО «Термо Кинг Воронеж»

Актив, в тыс. руб.	2016г	2017г	Пассив, в тыс. руб.	2016г	2017г	Платежный излишек или недостаток (+,-)	
						2016г	2017г
1	2	3	4	5	6	7	8
Наиболее ликвидные активы (А 1)	141393	31975	Наиболее срочные обязательства (П1)	598455	230992	457062	199017
Быстро реализуемые активы (А2)	1042506	674413	Краткосрочные пассивы (П2)	282413	150440	+ 760093	+ 523973
Медленно реализуемые активы (А3)	269734	328377	Долгосрочные обязательства (П3)	409056	414200	139322	85823
Трудно реализуемые активы (А4)	420884	407453	Постоянные пассивы (П4)	584593	646586	163709	239133
Баланс	1874517	1442218	Баланс	1874517	1442218	-	-

А1 <П1;

А2 > П2;

А3 < П3;

А4 < П4.

Исходя из полученных соотношений, можно охарактеризовать ликвидность баланса как недостаточную.

Сопоставление первого неравенства свидетельствует о том, что в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени организации не удастся поправить свою платежеспособность. Однако к концу 2017 года снижается платежный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

В условиях рынка потребность в анализе ликвидности баланса возникает в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки кредитоспособности организаций-заемщиков, которыми является любая организация.

Анализ ликвидности текущих активов и платежеспособности организации подразумевает расчет коэффициентов ликвидности (относительных показателей ликвидности), в основе расчетов которых лежит отношение оборотных активов и краткосрочных обязательств.

Расчет и оценка финансовых коэффициентов платежеспособности приведены в таблице 2.2.

Анализ показателей таблицы показывает, что фактические значения финансовых коэффициентов платежеспособности в большинстве случаев значительно отклоняются от оптимальных значений, что свидетельствует о том, что восстановить платежеспособность для анализируемого предприятия в ближайшее время не удастся.

Как видно из приведенных в таблице показателей, коэффициент абсолютной ликвидности в 2017 году на 0,08 ниже нормы.

Коэффициент критической оценки превышает нормативный показатель.

Как положительный факт, необходимо отметить, что коэффициент обеспеченности собственными средствами превышает нормативный показатель.

В качестве недостатка надо отметить то, что доля оборотных средств в активах остается ниже нормативных показателей, вместе с тем общий показатель платежеспособности выглядит достаточно надежно.

Таблица 2.2

Расчет коэффициентов платежеспособности

Показатели	Норм, ограничение	2016	2017	Изменение (+,-)
1	2	3	4	5
Коэффициент абсолютной ликвидности L2	L2 > 0.2-0.5	0,16	0,08	-0,08
Коэффициент критической оценки L3	L3 = 0.7-1.0	1,34	1,85	+0,51
Коэффициент текущей ликвидности L4	L 4 = 1.5-3.5	1,65	32,4	+30,75
Коэффициент маневрен-ности функционирующего капитала L5	Уменьшение в динамике - положительный факт	0,47	0,50	+0,03
Доля оборотных средств в активах L6	L6 > 0.5	0,77	0,72	-0,05
Коэффициент обеспеченности собственными средствами L7	L7 > 0.	0,11	0,23	+0,12
Общий показатель платежеспособности L1	L1 > 1	0,86	1,09	+0,23

Анализ финансовых результатов, рентабельности является важной составной частью анализа эффективности хозяйственной деятельности ООО «Термо Кинг Воронеж». Задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия является оценка динамики показателей прибыли и рентабельности предприятия (таблица 2.3).

Таблица 2.3- Уровень и динамика прибыли и рентабельности

Показатели	Абсолютные величины, тыс. руб.		Удельные веса,%		Изменения		Темп роста ,%
	2016	2017	2016	2017	Абс величин	Уд вес	
1	3	4	5	6	7	8	9
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, (без НДС)	1240907	1505335	100	100	+264428	-	121,3
Себестоимость проданных товаров, продукции	696158	771717	56,1	51,3	+75559	-4,8	110,8
Валовая прибыль	544749	733618	43,9	48,7	+188869	+4,8	134,7
Управленческие расходы	305293	387112	24,6	25,7	+81819	+1,1	126,8
Коммерческие расходы	53025	83874	4,2	5,6	+30849	+1,4	158,2
Прибыль (убыток) от продаж	186431	262632	15,0	17,4	+76201	+2,4	140,9
Проценты к получению	22663	32747	1,8	2,2	+10084	+0,4	144,5
Проценты к уплате	76248	97634	6,1	6,5	+21386	+0,4	123,2
Прочие доходы	229364	203207	18,5	13,5	-26157	-5,0	88,6
Прочие расходы	343187	284419	27,7	18,9	-58768	-8,8	82,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	19023	116533	1,5	7,7	+97510	+6,2	612,6
Отложенные налог, активы	232	195	0,00	0,00	-37	-	84,0
Отложенные налоговые обязательства	3542	5050	0,2	0,3	+1508	+0,1	142,6
Текущий налог на прибыль	11134	51663	0,9	3,4	+40529	+2,5	464,0
Налоговые санкции и иные платежи	665	1978	0,00	0,1	+1313	+0,1	297,4
Чистая прибыль (убыток)	3914	61993	0,3	4,1	+58079	+3,8	1583, 9
Постоянные налоговые обязательства (активы)	8968	28216	0,7	1,9	+19248	+1,2	314,6
Рентабельность продаж, в %	15,02	17,4	-	-	+2,38	-	115,8
Рентабельность обычной деятельности	1,5	7,7	-	-	+6,2		513,3

Увеличение рентабельности продаж в 2017 году составило +2,38%. Прибыль до налогообложения увеличилась в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 97510 тыс. руб., а рентабельность обычной деятельности ООО «Термо Кинг Воронеж» увеличилась на 6,2%.

В целом можно охарактеризовать финансовое состояние ООО «Термо Кинг Воронеж» на конец 2017 года как не очень устойчивое, сопряженное с нарушением платежеспособности. Тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет дальнейшего пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств. Это позволит расширить инвестиционные возможности предприятия.

ГЛАВА 3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ТЕРМО КИНГ ВОРОНЕЖ»

3.1. Оценка эффективности инвестиционной деятельности ООО «Термо Кинг Воронеж»

В 2016 году с целью повышения эффективности производственной деятельности ООО «Термо Кинг Воронеж» приняло решение о покупке автоматизированной линии по производству запасных частей к автомобильным кондиционерам взамен, ранее поставляемых, импортных. Стоимость оборудования составила 17,5 млн. руб., а установка и монтаж такую же сумму - 17,5 млн. руб.

Закупка оборудования производится в 2016 году, установка и монтаж в начале 2017 года. Ввод в эксплуатацию – июль 2017 года. Данные проекта таковы:

- проектная мощность оборудования – 1 400 шт./год;
- цена реализации – 73 тыс. руб./шт.;
- срок работы до капитального ремонта – 5 лет;
- ремонт запланирован на июль – сентябрь 2021 года и будет производиться собственными силами.

Упрощения, принятые в данном проекте:

- финансовая деятельность не ведется;
- инфляционный процесс отсутствует;
- дебиторская и кредиторская задолженности отсутствуют;
- потребность в запасах и материалах отсутствует;
- рассматривается только один сценарий;
- бюджетное финансирование проекта отсутствует.

Параметры расчета:

- период расчета - 6 лет;

- шаг расчета – 1 год;

- налоги:

- на прибыль – 20 %; на пользователей автодорог – 1 % от выручки без НДС;

- на имущество – 1 % от среднегодовой стоимости имущества;

- НДС – 20 %;

- ЕСН – 35,6 % от фонда оплаты труда.

- без рисковая ставка определена как средняя ставка по депозитам в банках высшей категории надежности – 13,2 %;

- налог на безрисковый доход – 24 %;

- премия за риск – 10 %.

На основе расчета и анализа интегральных показателей экономической эффективности следует определить целесообразность принятия данного инвестиционного проекта. Для этого составим инвестиционный план (см. табл. 3.1).

Таблица 3.1 - Инвестиционный план

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	2016	2017	2018	2019	2020	2021
			0	1	2	3	4	5
1	Затраты на приобретение оборудования	тыс. руб.	17500					
2	Монтажные работы	тыс. руб.		17500				
3	Итого затрат по проекту	тыс. руб.	17500	17500				
4	в т.ч. НДС	тыс. руб.	2916,7	2916,7				

В таблице 3.1 содержится информация по рассматриваемому инвестиционному проекту: затраты на приобретение производственной линии и оплата необходимых услуг по ее установке и монтажу.

Также приведена общая сумма затрат по проекту, включая НДС.

Теперь рассмотрим состав и структуру основных средств по пусковым комплексам (см. табл.3.2).

Таблица 3.2 - Состав и структура основных средств по пусковым комплексам

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	2016	2017	2018	2019	2020	2021
			0	1	2	3	4	5
1	Балансовая стоимость	тыс. руб.		29167,0	27708,7	24792,0	21875,3	18958,6
2	Нормативный срок службы	лет		10,0				
3	Планируемый срок службы	лет		8,0				
4	Амортизация (для целей налогообложения)	тыс. руб.		1 458,4	2 916,7	2916,7	2 916,7	2 916,7
5	Фактический износ (%), накопительным итогом	тыс. руб.		6,3	18,8	31,3	43,8	56,3
6	Остаточная балансовая стоимость, тыс. руб.	тыс. руб.		27 708,7	24 792,0	21875,3	18958,6	16041,9
7	Остаточная фактическая стоимость, тыс. руб.	тыс. руб.		27 344,1	23 698,2	20 052,3	16406,4	12760,6

Данная таблица позволяет провести анализ состава и структуры основных средств по пусковым комплексам. Общие затраты по приобретению производственной линии без НДС в момент ввода оборудования в эксплуатацию, включая стоимость самого оборудования, а также стоимость монтажных работ на месте эксплуатации, в 2017 году составят 29 167 тыс. руб. однако основные средства, как известно, подвержены износу, денежным выражением которого является амортизационный фонд. В данном случае используется линейная система начисления амортизации, исходящая из предположения о том, что процесс износа основного капитала будет происходить равномерно в течение всего срока его

службы. Поэтому величина ежегодного амортизационного фонда является величиной постоянной и равна 2 916,7 тыс. руб.

Поскольку производственная линия начала действовать с июля 2017 года, то стоимость амортизации за данный период будет рассчитываться за полгода и составит 50 % от годовой величины, а именно 1 458,4 тыс. руб.

С течением времени фактический износ увеличивается, уменьшая тем самым остаточную фактическую стоимость оборудования, которая к концу срока службы до капитального ремонта (в 2021 году) составит 12 760,6 тыс. руб.

Теперь осуществим расчет ликвидационной стоимости в 2021 году, на который запланирован капитальный ремонт оборудования закупленной линии (см. табл. 3.3).

Рассчитанный показатель чистой ликвидационной стоимости оборудования в 2021 году равен рыночной стоимости (остаточной фактической в конце срока службы) и составляет 12 760,56 тыс. руб. это происходит из-за того, что при расчете ликвидационной стоимости был получен убыток от прироста стоимости оборудования.

Таблица 3.3 - Расчет ликвидационной стоимости в 2021 году

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	Земля	Здания	Оборудо-вание	Нематери-альные активы	Итого
1	Рыночная стоимость	тыс.руб.			12760,56		12 760,56
2	Первоначальная балансовая						
	стоимость	тыс.руб.			29 167,00		29 167,00
3	Начислено амортизации	тыс.руб.			13 125,15		13 125,15
4	Остаточная балансовая						
	стоимость	тыс.руб.			16 041,85		16 041,85
5	Затраты по ликвидации	тыс.руб.			4 331,30		4 331,30
6	Доход / убыток от прироста						
	стоимости	тыс.руб.			-3 281,29		-3 281,29
7	Операционный доход / убыток	тыс.руб.			-7 612,59		-7 612,59
8	Налоги	тыс.руб.			0,00		0,00
9	Чистая ликвидационная стоимость	тыс.руб.			12 760,56		12 760,56

Далее необходимо рассчитать прирост оборотных активов за период 2016 – 2021 гг. (см. табл. 3.4).

Таблица 3.4- Расчет прироста оборотных активов (НДС к возмещению)

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	2016	2017	2018	2019	2020	2021
			0	1	2	3	4	5
1	Входящий остаток по НДС к возмещению	тыс. руб.	0,0	2 916,7	2 105,9	0,0	0,0	0,0
2	НДС к возмещению по основным фондам	тыс. руб.	2916,7	2 916,7	0,0	0,0	0,0	0,0
3	НДС к уплате	тыс. руб.	0,0	7 543,3	14600,0	15208,3	15 816,7	16425,0
4	НДС к возмещению	тыс. руб.	0,0	3 815,8	6 743,9	6 989,5	7 239,0	7 491,4
5	НДС, уплаченный в бюджет	тыс. руб.	0,0	0,0	5 750,2	8 218,8	8 577,7	8 933,6
6	Исходящий остаток по НДС	тыс. руб.	2916,7	2 105,9	0,0	0,0	0,0	0,0
7	Прирост оборотных активов	тыс. руб.	2916,7	-810,8	-2105,9	0,0	0,0	0,0

Баланс НДС включает следующие показатели:

НДС к уплате – 16425,0 тыс. руб.;

НДС к возмещению – 7491,4 тыс. руб.;

НДС, уплаченный в бюджет – 8933,6 тыс. руб.

Следующий шаг – расчет затрат на производство и сбыт произведенной продукции без учета НДС (см. табл. 3.5).

В данной таблице представлены переменные, постоянные и общие издержки по производству и реализации продукции без НДС.

Переменные издержки непосредственно зависят от объема производства и включают в себя ФОТ, ЕСН, сырье, вспомогательные материалы, расходы на

топливо и энергию, текущие расходы, а также налог на пользователей автодорог, составляющий 1 % от общей выручки от реализации без НДС.

Таблица 3.5 - Затраты на производство и сбыт продукции без НДС

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	2016	2017	2018	2019	2020	2021
			0	1	2	3	4	5
1	Переменные затраты	тыс. руб.	0,0	32765,4	57726,1	59964,5	62 219,1	64497,4
2	Постоянные затраты	тыс. руб.	0,0	2 027,1	3 441,7	3 383,4	3 325,0	3 266,7
3	Итого затрат, в т.ч.	тыс. руб.	0,0	34792,5	61167,8	63347,9	65 544,1	67764,1
4	Налоги	тыс. руб.	0,0	1 212,9	1 732,0	1 723,7	1 715,4	1 708,8

Наибольшее значение переменных издержек наблюдается в 2021 году (64 497,4 тыс. руб.) при максимальном за рассматриваемый период объеме производства (1 350 шт./год).

Постоянные издержки не зависят от объема производства и включают в себя налог на имущество и амортизацию.

В таблице также приведены общие затраты, полученные путем суммирования переменных и постоянных издержек, из которых налоги (налог на пользователей автодорог и налог на имущество) составляют, например, в 2021 году 1 708,8 тыс. руб., т.е. 2,5 % от общей величины затрат.

После определения затрат на производство и сбыт без НДС перейдем к расчету денежного потока инвестиционного проекта.

От того, насколько точно рассчитан экономический эффект инвестиционного проекта, во многом зависит будущий успех компании. При этом одной из самых сложных задач является правильная оценка ожидаемого денежного потока. Если его рассчитать неправильно, то любой метод оценки инвестиционного проекта даст неверный результат, из-за чего эффективный проект может быть отвергнут как убыточный, а экономически невыгодный

принят за сверхприбыльный. Именно поэтому важно грамотно составить план денежного потока компании.

Под денежным потоком (cash flow) инвестиционного проекта понимают поступления и выплаты денежных средств, связанные исключительно с реализацией этого проекта.

Денежный поток проекта всегда разбивается по временным периодам (месяцам, кварталам, годам).

Информация о денежных потоках по проекту обычно представляется в виде плана, который называется прогнозным отчетом о движении денежных средств. На основе этого плана, который составляется за каждый период отдельно, и формируется денежный поток всего инвестиционного проекта.

План денежного потока, или прогнозный отчет о движении денежных средств, состоит из трех частей: денежные потоки от операционной (текущей) деятельности предприятия, от инвестиционной деятельности и связанные с финансовой деятельностью.

В первой части отражаются поступления денежных средств от реализации товаров, работ и услуг, а также авансов от покупателей и заказчиков. В качестве оттока денежных средств показывается платежи за сырье, материалы, коммунальные платежи, выплаты заработной платы, уплаченные налоги и сборы и т.д.

Во второй части показываются денежные потоки, связанные с приобретением и продажей имущества долгосрочного пользования, то есть основных средств и нематериальных активов.

Финансовая деятельность предполагает притоки и оттоки денежных средств по кредитам, займам, эмиссии ценных бумаг и т.д.

Чистый денежный поток – это сумма денежных потоков от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Другими словами, это разница между суммой всех поступлений денежных средств и суммой всех

платежей за один и тот же период. Именно чистые денежные потоки различных периодов дисконтируются при оценке эффективности проекта.

В нашем случае поток от операционной деятельности положительный, что свидетельствует о том, что доходы от производства превосходят расходы. Что касается потоков инвестиционной деятельности, то на первых шагах он отрицателен, а затем, начиная с 2017 года, приобретает положительное значение. Однако суммарный инвестиционный поток отрицателен. Следовательно, первоначально вложенные инвестиции не окупаются за счет ликвидационной стоимости оборудования.

Как видно из таблицы, накопленные денежные средства положительны начиная с 2019 года.

Для оценки эффективности инвестиционных проектов, как правило, применяются стандартные методы расчета: чистой приведенной (дисконтированной) стоимости – NPV (net present value), срока окупаемости - PB (payback period) и внутренней нормы доходности – IRR (internal rate of return). Названные показатели вычисляются на основе плана денежного потока инвестиционного проекта.

Наиболее надежным и часто используемым является метод чистой приведенной стоимости (NPV).

Он показывает разницу между суммой всех дисконтированных денежных потоков и начальными инвестициями. Согласно теории, проект принимается, если значение NPV положительное, и отвергается, если NPV отрицательное.

В табл. 3.6 произведен расчет чистого дисконтированного дохода (NPV).

Таблица 3.6 - Расчет показателей эффективности

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Итого:
			0	1	2	3	4	5	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Операционный денежный поток	тыс. руб.	0,00	3 680,73	11909,14	12563,96	13206,50	13831,00	55191,34
2	Инвестиционный денежный поток	тыс. руб.	-17500,03	-13772,49	2 105,85	0,00	0,00	8 429,26	-20737,40
3	Денежный поток по проекту	тыс. руб.	-17 500,03	-10 091,76	14 015,00	12563,96	13206,50	22260,27	34453,93
4	Денежный поток нарастающим итогом	тыс. руб.	-17 500,03	-27 591,79	-13576,79	-1012,84	12193,67	34453,93	
5	Срок окупаемости	лет					3,08		
6	Ставка дисконтирования		20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	
7	Коэффициент дисконтирования		1,00	0,83	0,69	0,58	0,48	0,40	
8	Дисконтированный поток	тыс.руб.	-17 500,03	-8 409,80	9 732,64	7270,81	6368,88	8 945,90	6 408,39
9	Чистый дисконтированный доход (NPV)	Ты руб.	-17 500,03	-25 909,83	-16177,20	-8906,39	-2537,51	6 408,39	
10	Дисконтированный срок окупаемости	лет						4,28	
11	Внутренняя норма доходности	%						28,93	28,93
12	Дисконтированные и инвестиции	тыс. руб.	17 500,00	14 583,33	0,00	0,00	0,00	0,00	32 083,33
13	Денежный поток без инвестиций, реинвестированный по ставке дисконтирования	тыс. руб.			29 061,50	21710,52	19017,37	26 712,32	
14	Дисконтированный денежный поток по операционной деятельности CFOdt	тыс. руб.	0,00	3 067,27	8 270,24	7 270,81	6 368,88	5 558,37	
15	Индекс доходности дисконтированных инвестиций (InvR)		0,00	0,10	0,35	0,78	1,2	1,45	
16	Дисконтированные притоки (PV gains)	тыс. руб.	0,00	31 430,56	50 694,44	44005,59	38138,18	38 132,38	202401,16
17	Дисконтированные оттоки (PV exp)	тыс. руб.	17 500,03	39 840,36	40 961,81	36734,79	31769,30	29 186,48	195992,76
18	Индекс доходности дисконтированных затрат (Exp R)		0,00	0,79	1,24	1,20	1,20	1,31	1,03

Это величина положительна и составляет 6 408,39 тыс. руб. Следовательно, выполняется необходимое условие эффективности проекта (NPV>0), означающее превышение приведенных результатов над приведенными затратами.

Таким образом, в результате реализации проекта ценность фирмы возрастает, а проект считается приемлемым.

Под внутренней нормой доходности (IRR) понимают ставку, при которой чистый дисконтированный доход равен 0. Экономический смысл данного показателя заключается в следующем. IRR показывает ту норму доходности инвестиций, при которой для инвестора не имеет значения – инвестировать средства в проект или нет. В нашем случае внутренняя норма доходности составила 28,93%.

Самый популярный метод оценки инвестиций – срок окупаемости (PB). Он показывает, через сколько лет окупятся затраты на проект. Срок окупаемости составляет 3 года и 30 дней, то есть по данному проекту понадобиться 3 года и 30 дней для возмещения суммы первоначальных инвестиций без учета дисконтирования. Иногда сроки окупаемости рассчитываются с учетом временной стоимости капитала, то есть с использованием дисконтирования. В нашем случае, сумма дисконтированных чистых доходов перекрывает сумму дисконтированных инвестиций (примет положительное значение) через 4 года и 103 дня. Таким образом, необходимо ждать больше 4 лет, чтобы проект окупился.

Из таблицы видно, что индекс доходности имеет положительную динамику, к 2021 году на вложенные 100 руб. мы будем получать 145 руб. В свою очередь, индекс доходности дисконтированных затрат составил в конце срока 1,31, это свидетельствует о превышении денежных оттоков над денежными притоками в 1,31 раза.

Основываясь на вышеперечисленных показателях, инвестор может принять решение о нецелесообразности инвестиционных вложений в данное предприятие.

Проанализируем чувствительность проекта (см. табл. 3.7).

Таблица 3.7 - Исходные данные для анализа чувствительности

№ п/п	Показатели	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Итого
		0	1	2	3	4	5	
1	Объем производства, ед. (Q)	0	620,00	1200,00	1250,00	1300,00	1 350,00	5 720,00
2	Цена единицы продукции без НДС (P)	0	60,83	60,83	60,83	60,83	60,83	
3	Переменные затраты на единицу продукции (Cvar)	0	52,85	48,11	47,97	47,86	47,78	
4	Маржинальный доход (Mn)	0	7,99	12,73	12,86	12,97	13,06	
5	Постоянные затраты (Cfix)	0	2 027,11	3441,71	3383,37	3325,04	3 266,70	
6	Ставка налога на прибыль (tax),%	0	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	
7	Амортизация (D)	0	1 458,35	2916,70	2916,70	2916,70	2 916,70	13 125,15
8	Дисконтированный операционный поток (CFOdt)	0	3 067,27	8270,24	7270,81	6368,88	5 558,37	30 535,57
9	Дисконтированный инвестиционный поток (CFIdt)	-17500,03	-11477,07	1462,40	0,00	0,00	3 387,53	-24127,18
10	Ликвидационная стоимость (LA)						12760,56	
11	Затраты по ликвидации (LE)						4 331,30	
12	Ставка дисконтирования (d)	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	
13	Коэффициент дисконтирования (PVC)	1,00	0,83	0,69	0,58	0,48	0,40	
14	Сумма коэффициент --ов дисконтирования (PVF)							2,99

Анализ чувствительности проекта проводится с целью определения критичных значений контрольных показателей инвестиционного проекта, превышение которых приводит к убыточности проекта (с учетом дисконтирования).

Определяется степень влияния этих показателей на экономическую эффективность. Расчеты осуществляются без учета финансовой деятельности.

Основные исходные данные для анализа чувствительности проекта были перенесены из расчетных таблиц.

Исключением является показатель маржинального дохода, получаемого путем вычитания из цены единицы продукции без НДС переменных затрат в расчете на единицу продукции.

Для дальнейшего анализа чувствительности проекта были рассчитаны средневзвешенные значения (см. табл. 3.8) следующих показателей:

Таблица 3.8 - Расчет средневзвешенных показателей

№ п/п	Показатели	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Итого
		0	1	2	3	4	5	
1	Объем производства, ед. (Q)	0	516,67	833,33	723,38	626,93	542,53	1084,56
2	Цена единицы продукции (Pa)	0	50,69	42,25	35,20	29,34	24,45	60,85
3	Переменные затраты на единицу продукции (Cvar a)	0	44,04	33,41	27,76	23,08	19,20	49,33
4	Маржинальный доход (Mn a)	0	6,65	8,84	7,44	6,26	5,25	11,52
5	Постоянные затраты (Cfix a)	0	1689,26	2390,07	1957,97	1603,51	1312,82	2994,52
6	Ставка НП (taxa), %	24	24	24	24	24	24	
7	Амортизация (Da)	0	1215,29	2025,49	1687,91	1406,59	1172,16	2510,85

- объем производства;
- цена единицы продукции;
- переменные затраты на единицу продукции;

- постоянные затраты на единицу продукции;

- величина амортизации;

- величина налога на прибыль.

При проведении анализа чувствительности (см. табл. 3.9) рассчитываются значения следующих контрольных показателей и степень их отклонения от соответствующих прогнозных значений:

- безубыточный объем производства;

- безубыточная цена;

- безубыточные переменные затраты на единицу продукции;

- безубыточные постоянные затраты;

- предельная величина инвестиционных затрат;

- максимальная ставка налога на прибыль;

- безубыточная ставка дисконтирования.

Полученные показатели характеризуют точки безубыточности, значения которых не следует уменьшать во избежание получения компанией убытков.

Таблица 3.9

Расчет контрольных показателей

№ п/п	Показатели	
1	Безубыточный объем производства (Qr)	894,92
2	Безубыточная цена продукции (Pr)	58,83
3	Безубыточные переменные затраты (Cvar r)	56,86
4	Безубыточные постоянные затраты (Cfix r)	5 178,92
5	Предельная величина инвестиций (Ir)	149 891,84
6	Максимальная ставка НП (Tr),%	41,48
7	Безубыточная ставка дисконтирования (%)	28,93

Теперь осуществим расчет показателей запаса прочности проекта. Показатели размещены в табл. 3.10.

Таблица 3.10 - Расчет показателя запаса прочности

№ п/п	Показатели	Безубыточные значения	Средневзвешенные значения	Запас прочности
1	Объем производства, ед.	894,92	1 084,56	0,175
2	Цена единицы продукции	58,83	60,85	0,033
3	Переменные затраты на единицу продукции (Cvar a)	56,86	49,33	0,153
4	Постоянные затраты	5 178,92	2 994,52	0,729
5	Ставка НП, %	41,48	24,00	0,728
6	Ставка дисконтирования	28,93	20,00	0,447
7	Дисконтированные инвестиции	149 891,84	32 083,33	3,672

Анализируя полученные показатели запаса прочности, сделаем основные выводы по поводу чувствительности и эффективности инвестиционного проекта. Снижение объема производства на 17,5%, приведет проект в состояние равновесия, т.е. инвестиционный план не будет приносить не прибыли, ни убытка, т.е. внесенная сумма денег полностью возвращена, но еще не принесла прибыли. Следовательно объем производства кондиционеров можно максимально снижать только на 17,5%. С одной стороны, снижая объем производства, мы снижаем получаемую прибыль, однако, с другой стороны, процент сокращения переменных затрат более чем вдвое превосходит процент уменьшения объема производства, что является довольно положительным аспектом.

Повышение переменных издержек, не приводящее к убыточности проекта, допустимо не более чем на 15,3%.

Рассчитанный запас прочности цены единицы продукции свидетельствует о том, что инвестиционный план позволяет понизить цену единицы продукции на 3,3%, дальнейшее снижение цены будет приводить к убыткам.

Что касается постоянных затрат (налог на имущество и амортизация), то их запас прочности составляет 72,9%. Таким образом, увеличение постоянных

затрат меньше, чем на 72,9% будет еще приносить прибыль. Если же затраты снизится ровно на значение запаса прочности, то мы окажемся в точке равновесия прибыли и убытка.

Показатель запаса прочности ставки налога на прибыль в нашем случае составляет 72,8%. Таким образом, если законодательством будет предусмотрено повышения налога на прибыль на 72,8%, т.е. до ставки 41,48%, то компания нести убытки не будет. Дальнейшее же увеличение ставки налога на прибыль очень опасно для компании и, скорее всего, приведет к убыточной ситуации.

Рассматривая значение показателя ставки дисконтирования, можно отметить, что под 20% можно разместить денежные средства без риска. Увеличив ставку на 44,7% предприятие окажется в точке безубыточности (ставка дисконтирования равна 28,93%).

Полученное значение дисконтированных инвестиций свидетельствует о том, что при максимальном увеличении объема вложенных средств, превышающий начальный уровень в 3,67 раза, инвестор окажется в точке безубыточности. Таким образом, ему нецелесообразно вкладывать больший объем средств, так как прибыль его от этого не увеличится. Следовательно, при желании увеличить размер инвестируемых денежных средств повышение дисконтированных инвестиций не больше, чем в 3,67 раза наиболее оптимально для инвестора.

Проведенный анализ интегральных показателей экономической эффективности и чувствительности инвестиций позволяет сделать вывод о том, что рассмотренный инвестиционный план по закупке оборудования для производства кондиционеров является достаточно привлекательным для инвестора и его следует рекомендовать для принятия и дальнейшего применения на практике с целью получения дохода.

3.2 Пути совершенствования инвестиционной деятельности ООО «Термо Кинг Воронеж»

Для того чтобы повысить экономическую эффективность экономической деятельности предприятия, на наш взгляд, необходимо пересмотреть инвестиционный портфель и выбрать то направление, которое даст максимальный экономический эффект.

Прежде всего, необходим правильный выбор ассортимента. Как уже упоминалось выше, ООО «Термо Кинг Воронеж» имеет несколько направлений деятельности. Удельный вес каждого направления деятельности предприятий в общем объеме продаж в 2013-2017 гг. отражен в табл. 3.11.

Таблица 3.11 – Удельный вес направления в общем объеме продаж

	2013	2014	2015	2016	2017
Направления деятельности	Удел-ый вес, %	Удел-ый вес, %	Удел-ый вес, %	Удел-ый вес, %	Удел-ый вес, %
1.Продажа автомобилей	13,7	53,2	61,6	76,7	58,7
2. Продажа ХОУ	40,8	18,1	14,6	6,5	4,8
3. Продажа отопителей	1,1	2,7	2,0	0,9	0,7
4. Продажа кондиционеров	3,7	1,9	2,4	1,2	18,4
5. Установка дорожных знаков	16,9	2,9	3,1	1,8	0,7
6. Сервисное обслуживание	16,4	15,9	12,8	10,2	10,6
7. Продажа запчастей	0,8	1,7	1,6	1,4	3,1
8.Установка сигнализации	0,4	0,4	0,1	0,1	-
9.Эвакуация автомобилей	6,2	3,2	1,8	1,2	3,0
Итого:	100	100	100	100	100

Как видно из приведенных данных, основными направлениями деятельности за последний год являются: продажа машин – 58,7%, продажа кондиционеров 18,4 % и сервисное обслуживание – 10,6%. На эти три вида из девяти перечисленных приходится в общей сложности 87,7 % общего объема продаж. Надо иметь ввиду, что к 2021 году полностью окупится автоматизированная линия по производству запасных частей к автомобильным кондиционерам взамен, ранее поставляемых, импортных, которую ввели в эксплуатацию в 2017 году. А это значит, что с 2021 года резко увеличится эффективность этого оборудования и вырастет его доля в общем объеме прибыли предприятия.

Чтобы грамотно выстроить инвестиционную политику надо, прежде всего, повысить эффективность управленческой деятельности. Как нам представляется, в ООО «Термо Кинг Воронеж» и его дочерних предприятиях необходима коренная реконструкция организационной структуры. Поскольку ООО «Термо Кинг Воронеж» начинало свою деятельность, как небольшое предприятие, занимающееся установкой сигнализаций в 1998 году. На тот момент времени это было единственным направлением деятельности. Прошло более 20 лет, сегодня в рамках ООО функционируют пять всемирно известных брендов, такиих как Hyundai, Thermo King, Renault, Eberspaeher, Webasto, значительно расширен спектр реализуемых товаров и предоставляемых услуг. Произошли изменения и в направлении установки сигнализации.

Предприятию необходимо обратить особое внимание на организационную структуру, систему управления. Отсутствие некоторых служб негативно влияет на эффективность инвестиционной деятельности предприятия ООО «Термо Кинг Воронеж».

Анализ деятельности группы предприятий ООО "Термо Кинг Воронеж" за последние годы показывает, что сегодня наступило время, когда на основе общества необходимо создать Управляющую компанию, оставив за ней уже

достаточно известное в регионе брендовое наименование Управляющая компания группы предприятий ООО «Термо Кинг Воронеж», должна взять на себя функции управления своими дочерними предприятиями, сосредоточив в своем подчинении общие для всех службы, такие как: юридическая, кадровая, бухгалтерия, руководителей по предприятиям и службам, сократив тем самым дублирование и параллелизм в работе предприятий компании. Это повысит оперативность и сэкономит средства, которые можно будет инвестировать в развитие производства.

Возникает также необходимость выделить в обособленную структуру - отдел (служба) по внешним экономическим связям (ОВЭС). Данная структура должна заниматься вопросами организации внешнеэкономической деятельности предприятий компании напрямую, максимально обходиться в ведении ВЭД без использования услуг посредников. Такая организационная структура могла бы выглядеть в следующем виде (см. Приложение 2).

По нашему мнению, основными задачами такого отдела должны стать:

- поиски рынков сбыта для импортной продукции компании ООО «Термо Кинг Воронеж»;

- организация и обеспечение логистических и складских условий доставки и хранения поступающей продукции;

- поиски новых предложений иностранных компаний;

- подготовка, оформление и организация выполнения контрактов на поставки импортной продукции

В соответствии с возложенными на него задачами отдел будет выполнять следующие функции.

1. Проведение маркетинговых исследований рынков сбыта импортной продукции компании ООО «Термо Кинг Воронеж».
2. Организация договорных отношений с зарубежными компаниями.
3. Работа с организациями-посредниками.

4. Участие в переговорах, разработка и оформление контрактов на поставку комплектной продукции, отдельных узлов и деталей и запасных частей.

5. Организация обеспечения доставки и сохранности импортных заказов совместно с другими и службами компании ООО «ЛОС».

6. Осуществление лицензирования и декларирования грузов.

7. Совместно с дочерними предприятиями и службами управляющей компании ООО «Термо кинг Вронеж» осуществление контроля за ходом выполнения импортных заказов, соблюдением сроков отгрузки согласно заключенным контрактам.

8. Контроль за своевременной оплатой счетов в КБ и поступлением валюты на счета иностранных поставщиков и посредников.

9. Контроль обеспечения расчетов с другими организациями за проведение операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью.

10. Участие в планировании ВЭД.

11. Организация и обеспечение своевременного составления отчетной документации по внешнеэкономическим связям.

12. Организация протокольной работы с представителями фирм, иностранными специалистами, прибывающими на предприятия компании.

13. Организация рекламы продукции.

14. Организация повышения квалификации работников отдела.

В ходе выполнения данных функций ОВЭС взаимодействует с дочерними предприятиями, другими отделами и службами общества:

- дочерними предприятиями по вопросам формирования портфеля импортных заказов, ценообразования и другим экономическим вопросам.

- бухгалтерией по вопросам расчетных операций, идентификации валютных средств;

- службой по труду и кадрам по вопросам комплектования и подготовки

кадров, организации труда и социальным вопросам:

- сервисным отделом и центральным складом по вопросам объема и сроков импорта;

- юридической службой по правовым вопросим:

- сторонними организациями по вопросам внешнеэкономической деятельности в пределах своей компетенции

Отдел по ВЭС является самостоятельным структурным подразделением и подчиняется заместителю генерального директора Управляющей компании по службам, который назначается на должность и освобождается от неё генеральным директором. Цель деятельности зама генерального директора по службам - организация прямого выхода компании на зарубежные рынки, обеспечение экспертизы экономической эффективности заключения внешнеторговых сделок и принятие решений о целесообразности подписания контрактов с иностранными фирмами.

В случае приема наших предложений по совершенствованию нынешней организационной структуры, на наш взгляд, резко повысится оперативность и эффективность хозяйственной деятельности.

Инвестиции, направленные на совершенствование ВЭД предприятия окажут положительное воздействие на процессы подготовки и реализации внешнеэкономических операций, ориентированное на получение прибыли, повышение рентабельности посредством участия в международном разделении труда.

Сущность управления ВЭД, как и всей экономической деятельности реализуется в его функциях: планировании, организации, координации, стимулировании, контроле.

Предприятие заинтересовано в такой организации ВЭД, которая обеспечивала бы максимизацию объема продаж при минимизации затрат времени и средств на единицу реализуемой продукции. Критерии выбора

оптимальной организационной структуры внешнеторгового аппарата весьма разнообразны: размер фирмы, характер ее производственной специализации, принципиальная схема организационного устройства и принятая форма управления, совокупность внешних условий функционирования, уровень развития экспорта.

Часто функции по взаимодействию с международными рынками выносили в небольшое структурное подразделение, которое к тому же не обладало ни ресурсами, ни опытом, ни полномочиями в системе управления предприятием. Такая форма взаимоотношений предприятий и международных рынков была создана в конце 80-х и начале 90-х годов, когда самой важной проблемой являлся вопрос сбыта продукции, которая не могла быть реализована на внутреннем рынке. Подразделения ВЭД превращались в сбытовые отделы на внешние рынки, становясь своеобразным «буфером» между мировым рынком и его субъектами (внешней средой) и внутренней системой управления предприятия, которая практически не изменялась в новых условиях хозяйствования.

Таким образом, переносом всех функций по взаимодействию с внешними контрагентами в одно подразделение, предприятие могло не менять собственную систему управления, созданную при старых методах функционирования экономики.

Практика показывает, что сегодня малые и средние предприятия для осуществления ВЭД в своей управленческой структуре образовывают сектор, так называемый встроенный экспортный отдел, который обычно состоит из двух-трех сотрудников, занимающихся подготовкой внешнеторговых контрактов, таможенной, кредитной и другой документации. Собственно сделки по купле-продаже товаров указанные предприятия осуществляют, как правило, через торговых посредников.

Крупные предприятия имеют для проведения своей ВЭД специальный внешнеторговый аппарат. В нем создаются службы и специализированные отделы, которые выполняют организационные, транспортные, рекламные, аналитические и другие функции. Этот аппарат в зависимости от предприятия-производителя может быть создан в качестве крупного внутрифирменного подразделения или в виде относительно самостоятельной внешнеторговой фирмы (ВТФ).

Внешнеторговая фирма получает статус юридического лица с собственным балансом и обслуживает не только учредившее его предприятие, а превращается во внешнеторгового посредника. Предприятие-учредитель строит свои взаимоотношения с этой фирмой на основе договоров поручения или комиссии. Российский опыт формирования таких служб показал, что создавать ВТФ с правами юридического лица можно, если экспортно-импортные операции проводятся регулярно и объем их составляет не менее 30% от всего товарного производства.

Внешнеторговый аппарат монополистических объединений, как правило, включает сбытовые подразделения, интегрированные в производственную сеть в стране базирования и за рубежом, экспортные дочерние предприятия и филиалы, а также специальное международное отделение для управления всем комплексом зарубежных операций. Как организационно-экономический центр управления, оно разрабатывает общие направления и конкретные цели функционирования и развития внешнеторгового аппарата в целом и его отдельных подразделений, определяет формы и методы достижения этих целей, осуществляет контроль за выполнением своих решений, вносит коррективы в систему приоритетов деятельности аппарата. Поток управляющих воздействий разделяется на несколько составляющих в соответствии с количеством отделений, образованных по региональному (географическому) или товарному (продуктовому) принципу.

Использование «смешанного» принципа организации, учитывающего одновременно оба подхода к управлению международной деятельностью, привело к созданию так называемых матричных структур, позволяющих осуществлять оперативное управление товарными потоками в двух измерениях – продуктовом и географическом. Организационно матричные структуры могут быть представлены стратегическими коммерческими центрами, основное предназначение которых – ориентация деятельности на определенный сегмент рынка.

Как известно управленческая деятельность предприятия охватывает комплекс сфер: производство, качество, персонал, НИОКР, финансы, инвестиционная деятельность, складское и транспортное хозяйство.

Формирование механизма управления ВЭД предприятия предусматривает реализацию следующих этапов:

1. Анализ действующей системы управления ВЭД, в рамках которого целесообразно провести структурный анализ подразделений, занимающихся ВЭД, проанализировать систему финансового и аналитического учета предприятия.

2. Разработка стратегии ВЭД на предприятии, этот этап включает анализ маркетинговой информации, возможных направлений деятельности предприятия, оценку стратегических альтернатив ВЭД.

3. Разработка текущих мероприятий повышения эффективности ВЭД в рамках принятой стратегии, представленная в виде организационно-функциональной программы.

Данная программа содержит, как правило, следующие основные направления:

- конъюнктурно-ценовая работа и ее оптимизация;

- маркетинг, охватывающий и технологическую проработку новой продукции;

- оперативно-коммерческая работа.

Формирование системы управления ВЭД с целью реализации стратегии ВЭД, основными структурными элементами которой являются:

- управление себестоимостью экспортной продукции;

- внешний маркетинг;

- управление ассортиментом экспортных поставок;

- логистика и управление поставками;

- управление финансами.

Функциональные отделы и службы, содействующие работе специализированных фирм и ВТО, можно условно разделить на три группы.

Группа отделов и служб, осуществляющих планирование:

- планово-экономический отдел – планирование внешнеторговой деятельности и контроль выполнения плана, анализ хозяйственной деятельности ВТО;

- валютно-финансовый отдел – валютное планирование и контроль за банковскими, валютными, кредитными и расчетными операциями, соблюдение интересов ВТО при внешнеторговых сделках;

- транспортный отдел – планирование и обеспечение перевозок экспортных и импортных грузов;

- бухгалтерия ВТО – учет и отчетность, расчеты с банками, поставщиками и сторонними организациями, расчет и выплата заработной платы, анализ (совместно с плановым отделом) результатов финансовой деятельности по объединению и рекомендации по ее улучшению.

Группа отделов, занимающихся непосредственно маркетингом:

Отдел конъюнктуры и цен – исследование спроса, предложения, динамики цен, структуры рынков, систематизация конъюнктурных материалов, координация работы фирм с общими иностранными агентами, методическое руководство и контроль правильности расчетов и применения цен фирмами при

подготовке и заключении контрактов, другая работа по исследованию конъюнктуры рынков.

Отдел рекламы и выставок – обеспечение рекламной деятельности ВТО, организация участия специализированных фирм в международных выставках и ярмарках.

Инженерно-технический отдел – изучение действующих на мировом рынке технических требований к товарам, информирование о них непосредственных производителей товаров, анализ технического уровня и качества продукции, ее конкурентоспособности, подготовка соответствующих заключений и рекомендаций специализированным фирмам по этим вопросам.

Отдел совместных предприятий – координация планирование и контроль деятельности совместных предприятий, созданных с участием иностранного капитала на территории России, и смешанных обществ, созданных с участием объединения за рубежом, создание новых смешанных обществ за рубежом и ликвидация их.

Отдел технического обслуживания и запчастей – организация гарантийного и послегарантийного технического обслуживания экспортируемых объединением товаров в зарубежных странах, обеспечение технических центров и зарубежных агентов объединения необходимыми запасными частями, ремонтным оборудованием и транспортом.

Группа отделов, обеспечивающих принятие и исполнение управленческих решений:

- отдел развития – совершенствование организационной структуры объединения;

- отдел АСУ (ВЦ) – автоматизация расчетов, внедрение экономико-математических методов и ЭВМ в практику работы объединения и фирмы, создание совместно с другими отделами и фирмами баз данных и ведение их;

- отдел кадров – вопросы подбора и расстановки кадров, ведение личных дел работников;

- отдел загранкомандировок – оформление виз и командировок за границу;

- канцелярия – регистрация и контроль организационно-распорядительной документации и переписки;

- административно-хозяйственный отдел – снабжение необходимыми для работы объединения материалами и оборудованием, ответственность за эксплуатацию здания, другая хозяйственная работа;

- юридический отдел – помощь в составлении условий контрактов и соглашений, консультация фирм по вопросам презентаций и рекламаций, разногласий, защита интересов ВТО в судах и арбитражах, правовое обеспечение;

- протокольный отдел – выполнение поручений руководства ВТО и фирм по встречам, приему и проводам представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями.

В настоящее время создание такой разветвленной структуры управления ВЭД характерно для предприятий независимо от их организационно-правовой формы, когда их деятельность целиком и полностью сосредоточена на внешних рынках.

На основании проведенного анализа нами вносятся следующие предложения по повышению эффективности инвестиционной деятельности ООО «Термо Кинг Воронеж»:

- при осуществлении инвестиционной деятельности предприятие должно обратить внимание на увеличение производительности труда за счет повышения квалификации персонала и подготовки ведущих менеджеров;

- для сокращения срока окупаемости инвестиций предприятию следует обратить первостепенное внимание на улучшение сбытовой политики. С этой целью на предприятии целесообразно пересмотреть структуру управления;

- учитывая ограниченные финансовые возможности, можно рекомендовать предприятию для технического переоснащения производства шире использовать международный лизинг;

- для увеличения объемов сбыта выпускаемой продукции предприятию необходимо значительно разнообразить и расширить границы рекламной деятельности расширить рынок сбыта своей продукции не только в Центральном регионе, но и за рубежом, особенно в странах СНГ;

- увеличить объем инвестирования, необходимый для создания и разработки новой продукции, в том числе за счет привлечения заемных средств;

- улучшить состояние производственных фондов предприятия, так как основное оборудование предприятия закупалось более двадцати лет назад;

- необходимо задействовать пустующий цех для увеличения объема производства услуг. Данный фактор может иметь очень важное стратегическое значение в долгосрочной перспективе в связи с прогнозируемым расширением предприятия.

- требуется разработка перспективного плана развития инвестиционной деятельности предприятия, для чего, на наш взгляд, необходимо привлечь опытных специалистов.

- рассмотрев организационную структуру группы предприятий ООО «Термо Кинг Воронеж» необходимо отметить, что на данном этапе нынешняя структура не приемлема.

- выработать определённую более современную конкурентную стратегию предприятий ООО «Термо Кинг Воронеж».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По итогам проведенного исследования можно сделать следующие выводы и предложения:

1. Инвестиции – это долгосрочные вложения частного или государственного капитала в различные отрасли национальной (внутренние инвестиции) или зарубежной (заграничные инвестиции) экономики с целью получения прибыли.

2. Определение инвестиционных возможностей является отправной точкой для деятельности, инвестиционная деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности и риска, степень которой может значительно варьироваться.

3. Особое значение для развития предприятия играют реальные инвестиции; производственные (реальные, прямые) инвестиции – это вложение капитала частной фирмой или государством в основные производственные фонды какой-либо продукции.

4. Важную роль в развитии предприятия играют финансовые инвестиции. Финансовые инвестиции - это вложения в финансовые институты, т.е. вложения в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными компаниями или государством, а также в объекты тезаврации, банковские депозиты.

5. От качества управления инвестиционной портфелем зависит эффективность деятельности предприятия в условиях рынка.

6. Главным в оценке привлекательности инвестиционного проекта является следующее:

а) Инвестиционная политика на предприятиях должна вытекать из стратегических целей их бизнес-планов, т. е. из перспективы, а в конечном итоге она должна быть направлена на обеспечение финансовой устойчивости

предприятий не только на сегодня, но и на будущее. Если этого плана нет, то ни о какой инвестиционной политике не может быть и речи.

б) При разработке инвестиционной политики на предприятиях необходимо придерживаться следующих принципов:

- нацеленность инвестиционной политики на достижение стратегических планов предприятий и их финансовую устойчивость;
- учет инфляции и фактора риска;
- экономическое обоснование инвестиций;
- формирование оптимальной структуры портфельных и реальных инвестиций;
- ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности реализации исходя из имеющихся ресурсов и с учетом привлечения внешних источников;
- выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций.

в) Учет этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики на предприятиях.

7. От того, насколько точно рассчитан экономический эффект инвестиционного проекта, во многом зависит будущий успех компании. При этом одной из самых сложных задач является правильная оценка ожидаемого денежного потока. Если его рассчитать неправильно, то любой метод оценки инвестиционного проекта даст неверный результат, из-за чего эффективный проект может быть отвергнут как убыточный, а экономически невыгодный принят за сверхприбыльный. Именно поэтому важно грамотно составить план денежного потока компании.

9. Проведенный нами анализ инвестиционного проекта по закупке нового оборудования показывает, что реализация данного проекта способствует

увеличению объемов производства продукции и приводит к уменьшению постоянных и переменных затрат, а также затрат на единицу продукции.

В результате освоения выпуска продукции предприятие добьется значительного снижения точки безубыточности, что позволит снижать объем производства без убытков для предприятия, в результате реализации проекта ценность фирмы возрастает. Поэтому проект считается приемлемым.

Предложения по повышению эффективности инвестиционной деятельности:

1. При осуществлении инвестиционной деятельности предприятие должно обратить внимание на увеличение производительности труда за счет повышения квалификации персонала и подготовки ведущих менеджеров.

2. Для сокращения срока окупаемости производственной линии, сроки окупаемости которой составили более 5 лет, предприятию следует обратить первостепенное внимание на улучшение сбытовой политики. С этой целью на предприятии целесообразно создать отдел маркетинга, в функции которого должны войти задачи исследования отечественных и зарубежных рынков, а это в свою очередь увеличит прибыль.

3. Учитывая ограниченные финансовые возможности, можно рекомендовать предприятию для технического переоснащения производства шире использовать международный лизинг.

4. Для увеличения объемов сбыта выпускаемой продукции предприятию необходимо значительно разнообразить и расширить границы рекламной деятельности.

5. Обратить серьезное внимание на расширение рынка сбыта своей продукции не только в Центральном регионе, но и за рубежом, особенно в странах СНГ и дальнего зарубежья.

Основными путями совершенствования инвестиционной деятельности ООО «Термо Кинг Воронеж» являются:

1. Увеличить объем инвестирования, необходимый для создания и разработки новой продукции.

2. Улучшить состояние производственных фондов предприятия, так как основное оборудование предприятия закупалось более двадцати лет назад.

3. Разработать мероприятия по увеличению объема собственных инвестиционных ресурсов.

4. Рассмотреть возможность привлечения зарубежных инвестиций с целью расширения ассортимента и улучшения качества предоставляемых услуг.

5. Необходимо задействовать пустующий цех для увеличения объема производства услуг. Данный фактор может иметь очень важное стратегическое значение в долгосрочной перспективе в связи с прогнозируемым расширением предприятия.

6. Повысить уровень организации механизма управления инвестиционной деятельности для чего необходима разработка перспективного плана развития инвестиционной деятельности предприятия.

7. Предусмотреть следующие этапы формирования механизма управления ВЭД предприятия:

а) осуществить анализ действующей системы управления ВЭД, в рамках которого целесообразно провести структурный анализ подразделений, занимающихся ВЭД, проанализировать систему финансового и аналитического учета предприятия;

б) разработать стратегию ВЭД на предприятии;

в) осуществить текущие мероприятия по повышению эффективности ВЭД в рамках принятой стратегии.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно – правовые акты

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.93 - М., 2003. – 36с.

2. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.94. №51-ФЗ (офиц. текст по сост. на 02.02.06.) // СЗ РФ-1994. - №32.

3. Налоговый кодекс РФ. Общая часть. - М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996.-656с.

4.Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений. Федеральный закон Российской Федерации от 25 февраля 1999 года; № 39-ФЗ // "Российская газета", N 41-42, 04.03.1999.

5. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации. Федеральный закон N 160-ФЗ 9 июля 1999 г.// "Российская газета", N 134, 14.07.1999.

6. Об инвестиционной деятельности в РСФСР (с изменениями на 19.06.95 г.) Закон РСФСР от 26.06.91 г. N 1488-1 //"Ведомости СНД и ВС РСФСР", 18.07.1991, N 29, ст. 1005.

7. О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности: Указ Президента от 17 сентября 1994г. № 1929// Российская газета, N 180.

Научная литература

8. Беренс В., Хавранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер. с англ. - Изд. перераб. и доп.-М.:ИНФРА-М,2015.-528 с.

9. Бизнес-план инвестиционного проекта: Отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация: Учебное пособие / Под ред. В.М. Попова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005.-68с.

10. Бизнес-планирование и инвестиционное проектирование: Учеб. -метод. пособие для выполнения курсовых и дипломных работ(проектов) и составления отчетов о практике/ Воронеж. гос. аграр. ун-т; Сост. В.И.Белоусов, Д.А.Литвинов, И.М.Четвертаков,В.В.Руднев.-Воронеж, 2015.-59с.

11. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов: Пер. с англ. / Под ред. Л. П. Белых. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012.

12. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций: Учеб. пособие.- М.:Финансы:ЮНИТИ-ДАНА,2003.-254с.

13. Вельяминов Г.М. Международное правовое регулирование иностранных инвестиций. М. 2016 г. С.160

14. Воронцовский А.В. Инвестиции и финансирование: Методы оценки обоснования. – СП-б.: Изд-во С.-Петербург.ун-та,2015. - 528с.

15. Гиляровская Л.Т., Ендовицкий Д.А. Финансово-инвестиционный анализ и аудит коммерческих организаций. - Воронеж: Издательство Воронежского государственного университета, 2017.-376 с.

16. Идрисов А.Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. - М., 2014.

17. Инвестиции и инновации: Словарь-справочник от А до Я/Бор М.З., Артемова Л.В., Денисов А.Ю. и др.; Под ред. Бора М.З., Денисова А.Ю.- М.:ДИС,2014.- 208с.

18. Идрисов А.Б. и др. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций/ Идрисов А.Б., Картышев С.В., Постников А.В.-2- е изд.,стер.-М.:Филинъ, 2016.-272с.

19. Инвестиционный, бюджетный, налоговый кризис: Сб. лучших газетных публикаций/ Сост.: Русаков В.Ф., Фофанова Н.М.- СПб.: Норма,2016.- 96с.

20. Ипотечно - инвестиционный анализ: Учеб. пособие / Есипов В.Е., Попов А.В., Маховикова Г.А. и др.; Под ред. В.Е. Есипова.-СПб.,2016.-207с.

21. Кирин А.В., Бакатин Д.В., Хорошилова А.В. Регулирование иностранных инвестиций в экономически развитых странах. – М.: Изд-во МГУ, 2066.- 72 с.

22. Крюков СВ. Методы и модели оценки и выбора инвестиционных проектов. — Ростов н/Д: РГЭУ, 2015.

23. Коллективные инвестиции: Акционерные инвестиционные фонды. Паевые инвестиционные фонды. Негосударственные пенсионные фонды. Кредитные потребительские кооперативы (кредитные союзы). Инвестиционные банки./Сост. и ред. Бойко Т.-СПб: Норма, 2077.-96с.

24. Концепция государственной инвестиционной политики на период до 2020 года. Приложение N1, январь 2012.- С.112-123.

25. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа:Учебно-справ.пособие.-М.:БЕК,2014.-304с

26. Мелкумов Я. С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирование инвестиционных проектов. — М.: ИКЦ «ДИС», 2017.
. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. М.: Экономика, 2010.

27. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ. - М.: ИД ФБК Пресс, 2014.

28. Мелкумов Я. С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирование инвестиционных проектов. — М.: ИКЦ «ДИС», 2009.

29. Меккримон К., Вехрунг Д. Предпринимательский риск: менеджмент неопределенности // ЭКО. - 2017. - №10. - С.203-213.

30. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Учеб.-практ. пособие/ Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р., Смоляк С.А.-М.:Дело, 2013.-248с.

31. Поршнев А. Г. Управление инновациями в условиях перехода .к рынку. - М.: РИЦАО «Мегаполис-Контакт», 2014. – 182 с.

32. Савчук В.П. и др. Анализ и разработка инвестиционных проектов: Учеб. пособие/Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко Е.Г.- Киев: Абсолют-В:Эльга, 2015. - 304с.

33. Сахарнов Ю. Инвестиции в России: тревога и надежда: Учеб.пособие.-М.:Финиздат, 2008. -144с.

34. Саршнев А. Г. Управление инновациями в условиях перехода к рынку. - М.: РИЦАО «Мегаполис-Контакт», 2017. – 182 с.

35. Сенищев В.П. и др. Анализ и разработка инвестиционных проектов: Учеб. пособие/Ссенищев В.П., Пилипко С.И., Величко Е.Г.- Киев: Абсолют-В:Эльга, 2015. - 304с.

36. Управление инвестициями. В 2-х т. / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 2014. – 312 с.

37. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. с 2-го изд. - М.: «Дело ЛТД», 2013. - 864 с.

38. Четыркин Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций. - М.: Дело, 2015.- 234 с.

Интернет-ресурсы

39. http://www. ingersollrand/com - официальный сайт корпорации Ingersoll Rand

40. http:// www.thermoking-v.ru - официальный сайт компании Термо Кинг Воронеж.

41. Global Innovation Index – 2016 [Электронный ресурс] URL: https://www.globalinnovationindex.org (дата обращения 10. 04.2018).

42. III Форум регионов России «Институты модернизации» 13 марта 2012, Москва [Электронный ресурс] URL: http://www.talk-s.ru/projects/iii-frr/files/presentations/0_innov.pdf (дата обращения 19.04.2018).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

АКТИВ	Код	Абсолютные величины в тыс. руб.		Удельные веса, %		Изменения, +,-		
		2016	2017	2016	2017	Абс. величина	Уд. весов	В % на нач. года
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. НЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Нематериальные активы	110	11105	14250	0,6	1,0	+3145	+0,4	+28,3
Основные средства	120	298984	295754	15,9	20,5	-3230	+4,6	-1Д
Незавершенное строительство	130	86356	63601	4,6	4,4	-22755	-0,2	-26,4
Долгосрочные финансовые вложения	140	24020	33235	1,3	2,3	+9215	+1,0	+38,3
Отложенные налоговые активы	145	419	613	од	од	+194	-	+46,3
ИТОГО по разделу I	190	420884	407453	22,5	28,3	-13431	+5,8	-3,2
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Сырье, материалы и другие матер, ценности	211	81053	106137	4,3	7,4	+25084	+3Д	30,9
Инвентарь	212	44	23	0,00	0,00	-21,0	-	47,7
Незавершенное производство	213	13008	10117	0,7	0,7	-2891	-	22,2
Готовая продукция и товары для перепродажи	214	113910	138252	6,1	9,6	+24342	+3,5	+0,2
Расходы будущих периодов	216	28316	21777	1,5	1,5	-6539	-	-0,2
НДС по приобретенным ценностям	220	32179	50744	1,7	3,5	+18565	+1,8	57,7
Дебиторская задолженность с платежами более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	-	-	-	-	-	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	1042506	674413	55,6	46,7	-368093	-8,9	-35,3
В том числе покупатели и заказчики	241	434754	576861	23,1	40,0	-465645	+16,9	-107,1
Краткосрочные финансовые вложения	250	140435	31533	7,5	2,2	-108902	-5,3	77,5
Денежные средства	260	958	442	0,1	0,0	-516	-од	53,9
Прочие оборотные активы	270	1224	1320	од	ОД	+96	-	+7,8
ИТОГО по разделу II	290	1453633	1034765	77,5	71,7	-418868	-5,8	-28,8

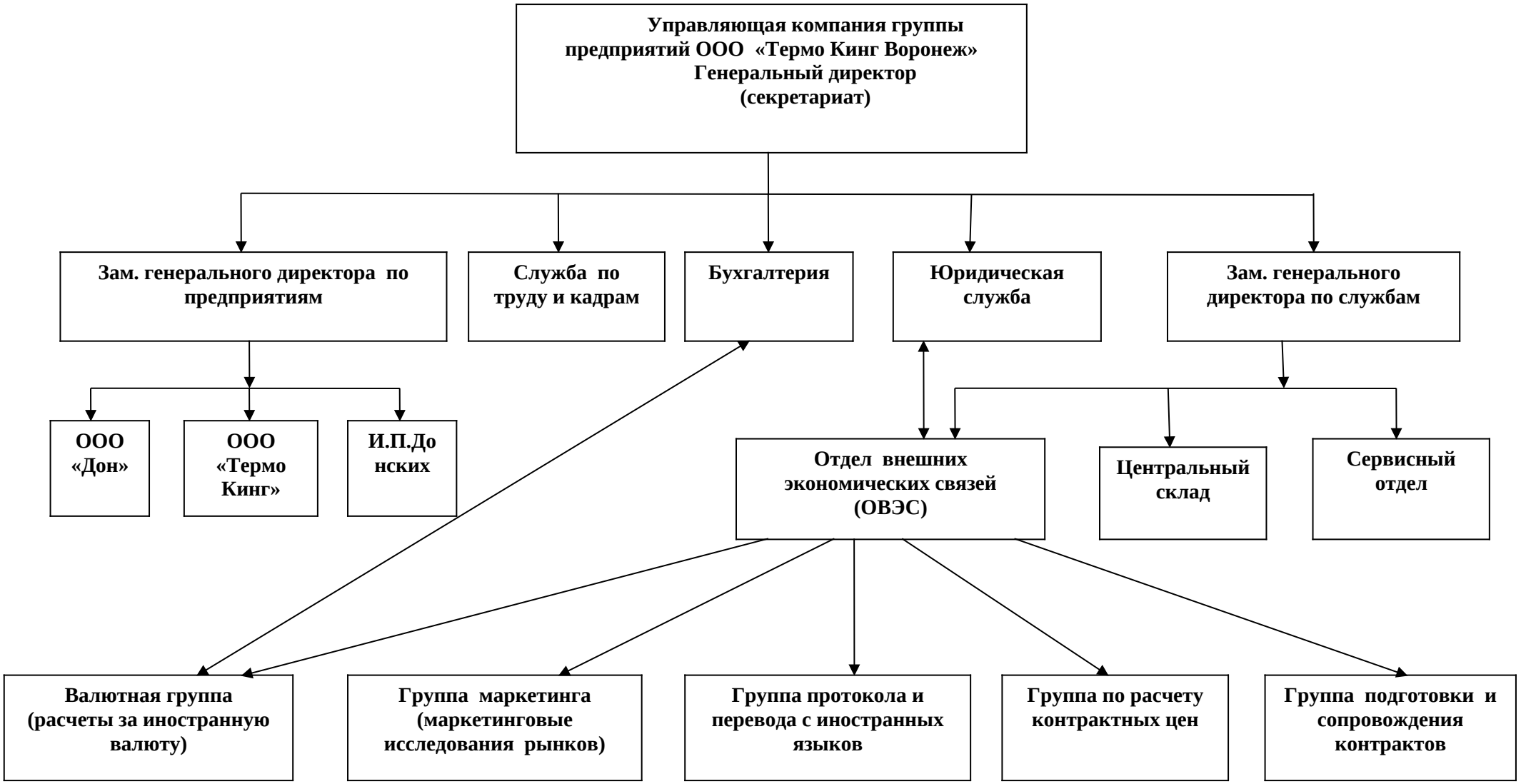
БАЛАНС	300	1874517	1442218	100	100	-432299	-	23,1

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПАССИВ								
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ								
Уставный капитал	410	10	10	0,00	0,00	-	-	-
Добавочный капитал	420	11	11	0,00	0,00	-	-	-
Резервный капитал	430	2	2	0,00	0,00	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	584570	646563	31,2	44,8	+61970	+13,6	+10,6
ИТОГО по разделу III	490	584593	646586	31,2	44,8	+61970	+13,6	+10,6
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Займы и кредиты	510	395906	396157	21,1	27,5	+251	+6,4	+0,00
Отложенные налоговые обязательства	515	12139	17190	0,6	1,2	+5051	+0,96	+41,6
ИТОГО по разделу IV	590	408045	413347	21,8	28,7	+5302	+6,9	0,00
V.КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Займы и кредиты	610	232846	92135	12,4	6,4	-140711	-6,0	+60,0
Кредиторская задолженность	620	598455	230992	31,9	16,0	-367463	-15,9	+61,4
в том числе поставщики и подрядчики	621	76606	109682	4Д	7,6	+33076	+3,5	+43,2
Задолженность перед персоналом организации	622	29283	24202	1,6	1,7	-5081	+0,1	+17,3
Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	10899	11772	0,6	0,8	+873	+0,2	+8,0
Задолженность по налогам и сборам	624	12344	52474	0,6	3,6	+40130	+3,0	325,1
Прочие кредиторы	625	469323	32862	25,0	2,3	-436461	-22,7	-93,0
Доходы будущих периодов	640	1011	853	0,1	0,1	-158	-	-15,6
Прочие краткосрочные обязательства	660	49567	58305	2,6	4,0	+8738	+1,4	17,6
ИТОГО по разделу V	690	881879	382285	47,0	26,5	-499594	-20,5	-56,6

БАЛАНС	700	1874517	1442218	100	100	-432299	-	-23,1

Приложение 2



Приложение 3

Статистическая модель финансирования активов



Приложение 4



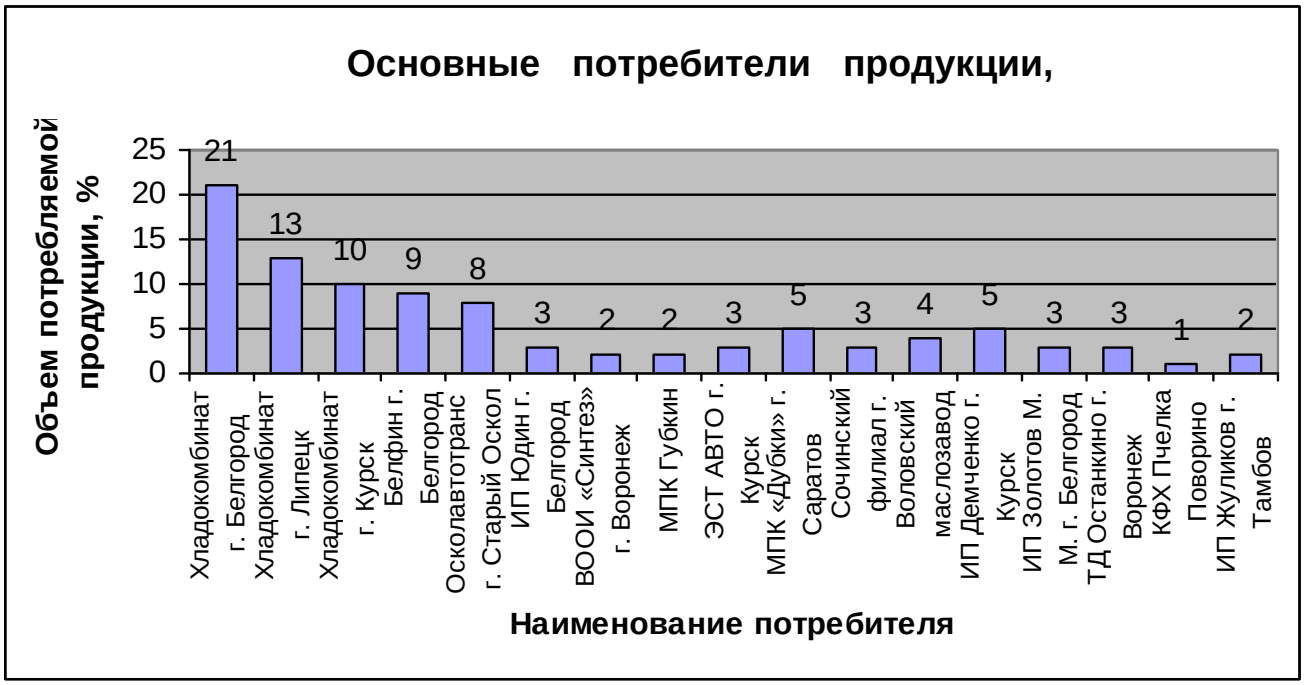
Экономическая трактовка ценных бумаг

Приложение 5

Классификация акций

Признак классификации	Вид акции	Разновидность акции
Привлечение средств на развитие предприятия	Трудового коллектива Предприятий	
Тип акционерного общества	Публичных акционерных обществ Непубличных акционерных обществ	
Отражение в уставе АО	Размещенные Объявленные	
Характер распоряжения	На предъявителя Именные	
Объем прав	Обыкновенные Привилегированные	Кумулятивные Конвертируемые Отзывные (возвратные) С долей участия С плавающей ставкой дивиденда (размер дивиденда по которым не определен) Гарантированные Типа А Типа Б Акции, имеющие преимущества в очередности получения дивидендов
Форма существования	Документарные Бездокументарные	
Контроль государства	«Золотая акция»	

Приложение 6



Основные потребители продукции ООО «Термо Кинг Воронеж»