Министерство образования и науки Российской Федерации

Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия.

Факультет экономики и управления

Кафедра маркетинга и основ менеджмента

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ

РАБОТА БАКАЛАВРА

(по направлению 080500 «Менеджмент»)

«Место и роль бизнес-планирования в процессе управления предприятием

Выполнила

Ужвенко О. П

Руководитель

Шейнова И.П

Санкт-Петербург 2010г.

Введение

В процессе управления предприятием и бизнесом важную роль играет бизнес-планирование. Актуальность данной темы заключается в том, что, начиная свою деятельность, руководитель должен ясно представлять потребность на будущее в финансовых, материальных и трудовых ресурсах, а также уметь четко рассчитывать эффективность их использования в процессе работы фирмы. Разработка стратегии и тактики производственно-хозяйственной деятельности фирмы является важнейшей задачей для любого предпринимателя. К числу основных целей бизнес-планирования относятся: создание стратегии развития бизнеса, определение тенденций развития предприятия, совершенствование какого-либо продукта, работ или услуг и в конечном итоге технологических и управленческих процессов, моделирование бизнес-процессов.

Общепризнанной формой разработки стратегии и тактики является бизнес-план. Целью разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайшие и отдаленные периоды, в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. Бизнес-план - это развернутое обоснование проекта, дающее возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий и ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект. Бизнес-план составляется для внутренних и внешних целей.

**Внешние цели**, для которых составляется бизнес-план - обоснование необходимости привлечения дополнительных инвестиций или заемных средств, демонстрация имеющихся у фирмы возможностей и привлечение внимания со стороны инвесторов и банка, убеждение их в достаточном уровне эффективности инвестиционного проекта и высоком уровне менеджмента предприятия. Внутренние цели - проверка знаний управляющего персонала, понимания ими рыночной среды и реального положения предприятия на рынке. Очень важны достижение понимания инвестором и администрацией предприятия стратегических целей, характеристик, конкурентной среды, слабых и сильных сторон конкретного инвестиционного проекта, его возможной эффективности при заданных условиях

Целью выпускной работы является изучение теоретических основ бизнес-планирования, рассмотрение инвестиционной деятельности предприятия и составление финансового раздела бизнес-плана. Объектом исследования является ЗАО «Вентиляционный завод «Лиссант».

В процессе работы должны быть рассмотрены следующие вопросы:

- роль бизнес-планирования в управлении предприятием,

- цели, объекты и задачи бизнес-планирования,

- сущность инвестиций и инвестиционного процесса,

- источники инвестирования,

- субъекты и объекты инвестиционной деятельности,

- структура бизнес-плана

- методы оценки эффективности бизнес-проекта

Кроме того, должны быть решены следующие задачи: проведен анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия, обоснование бизнес-проекта предприятия, выполнена оценка экономической эффективности бизнес-проекта.

Глава 1. Теоретические основы бизнес-планирования в управлении предприятием

* 1. Роль бизнес-планирования в управлении предприятием

Успешное составление бизнес-плана играет важную роль для эффективной деятельности предприятия. Поэтому данной теме посвящены различные книги таких авторов как В. М. Попов, С. И. Ляпунов, И. Ю. Криночкин, О. В. Поляков, В. З. Черняк, Ю. П. Анискин и др. В их работах подробно рассматриваются наиболее важные вопросы, касающиеся бизнес-планирования, а именно: понятие, сущность, стратегия развития бизнес-планирования, механизм его формирования, разъясняются принципы, порядок, методы и приемы составления основных разделов бизнес-плана, раскрывается процесс его реализации с учетом возможных рисков, а также указываются формы финансирования инвестиционных проектов.

Далее изложены основные положения, касающиеся основ бизнес-планирования на основании указанных выше источников.

Успех любого бизнеса в первую очередь зависит от того, насколько удачно выбрана сфера предпринимательства, правильно оценена рыночная конъюнктура, выбрана стратегия и разработана тактика ее реализации. При этом необходимо учитывать, что современные проекты требуют, как правило, крупных капиталовложений (инвестиций), не всегда имеющихся у предприятия.

Принятие решения об инвестициях (как внутренних, так и внешних) является стратегической задачей, одной из наиболее важных и сложных задач менеджмента фирмы. При этом следует учитывать, что в сфере интересов потенциального инвестора оказываются практически все аспекты экономической деятельности предприятия, начиная от окружающей социально-экономической макросреды, показателей инфляции, условий налогообложения, состояния и перспектив развития целевых рынков, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта.

При привлечении внешних инвестиций предпринимателю необходимо учитывать, что потенциальных кредиторов (инвесторов) фирмы в первую очередь интересуют ответы на два самых главных для них вопроса: «Что они получат при успешной реализации проекта?» и «Каков риск потери ими вложенных денег?» Следовательно, предприниматель должен показать инвестору или партнеру суть своего бизнеса, подготовив ряд вариантов, демонстрирующих им преимущества предлагаемого партнерства и, самое главное, доходы (минимальные, наиболее вероятные и максимальные), которые они получат.

Комплексность данной задачи предъявляет особые требования к создаваемому руководством фирмы хозяйственному механизму, который должен обеспечить наиболее быструю адаптацию деятельности фирмы к изменяющимся внешним условиям макро- и микросреды за счет применения современных методов стратегического планирования [5].

Стратегическое планирование - это управленческая деятельность по созданию и поддержанию стратегического соответствия между целями фирмы, ее потенциальными материальными и технологическими возможностями и шансами в сфере маркетинга и по достижению стратегического преимущества перед конкурентами.

Одним из ключевых элементов стратегического планирования является бизнес-план.

Бизнес-планирование позволяет менеджерам и экономистам не только обосновать необходимость разработки того или иного инновационного проекта, но и возможность его реализации в действующих рыночных условиях.

Бизнес-планирование – это объективная оценка собственной предпринимательской деятельности предприятия, фирмы и в то же время необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией хозяйствования.

Бизнес-планирование предусматривает решение стратегических и тактических задач, стоящих перед предприятием.

Оно организует и координирует менеджмент предприятия, обеспечивает разработку программы действий от начала до ее завершения. Независимо от того, какие коммерческие процессы реализуются, планирование бизнеса – это систематическая методология достижения успеха для любого типа деловых операций при сохранении приемлемых уровней рисков.

Основные причины, вызывающие потребности в разработке бизнес-плана деятельности предприятия:

1) обеспечение объективной оценки бизнеса, учитывающей среднесрочные и долгосрочные цели менеджмента;

2) приведение менеджмента предприятия к успеху в результате использования методологии бизнес-планирования и его мониторинга;

3) создание условий на предприятии, при которых внедряемые менеджментом идеи в наиболее доступном и целостном виде доводятся до других и обеспечивается привлечение часто необходимых финансовых ресурсов.

1.2 Цели, объекты и задачи бизнес-планирования

Бизнес-планирование — это процесс, предоставляющий не единичные решения проблемы, а совокупность выборов.

Основными этапами этого процесса являются:

1. 1.оценка осуществимости (отыскание комплекса поддающихся осуществлению концепций);
2. 2. отбор и разработка оптимальной концепции;
3. 3. описание стратегии извлечения прибыли;
4. 4. оценка и изменение концепции в соответствии с требованиями внешней и внутренней среды.

В целях эффективного управления и планирования бизнеса составляется бизнес-план, который является одним из основных инструментов правления предприятием, определяющих эффективность его деятельности. В условиях рынка и жестокой конкурентной борьбы предприятие должно уметь быстро и адекватно реагировать на изменения, происходящие во внешней среде и внутри самого предприятия.

Это становится возможным, когда выполняется несколько условий:

-администрация и инвестор правильно оценивают реальное финансовое положение предприятия и его место на рынке;

-существуют конкретные цели, к достижению которых должно стремиться предприятие;

-планируется и выполняется каждый шаг по достижению этих целей;

-администрация предприятия и инвестор понимают суть процессов происходящих на рынке, во внешней среде и внутри самой организации [7].

Бизнес-планирование осуществляется для внутренних и внешних целей. В подавляющем большинстве случаев бизнес-план начинают составлять, когда необходимо привлечь инвестиции.

Внешние цели, для которых составляется бизнес-план - обоснование необходимости привлечения дополнительных инвестиций или заемных средств, демонстрация имеющихся у фирмы возможностей и привлечение внимания со стороны инвесторов и банка, убеждение их в достаточном уровне эффективности инвестиционного проекта и высоком уровне менеджмента предприятия. Каждый инвестор захочет оценить выгодность инвестирования в предлагаемый инвестиционный проект и оценить соотношение возможной отдачи от проекта и рискованности вложений, а лучший способ для этого - изучить и проанализировать бизнес-план инвестиционного проекта. Бизнес-план дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект и при каких условиях он будет наиболее эффективен при допустимой для инвестора степени риска и верности допущений, сделанных разработчиком инвестиционного проекта.

Обязательным условием получения банковского кредита является предоставленный банку грамотно составленный бизнес-план инвестиционного проекта. Если у заемщика он отсутствует, это говорит о низком профессиональном уровне администрации предприятия и делает получение банковского кредита невозможным, кроме того, в будущем банк будет оценивать выдачу кредита такому предприятию, как более высокорисковую операцию, что обязательно повлияет на величину процентов по кредиту в сторону увеличения.

Гораздо более важными для предприятия являются внутренние цели, для которых составляется бизнес-план. Внутренние цели - проверка знаний управляющего персонала, понимания ими рыночной среды и реального положения предприятия на рынке. Очень важны достижение понимания инвестором и администрацией предприятия стратегических целей, характеристик, конкурентной среды, слабых и сильных сторон конкретного инвестиционного проекта, его возможной эффективности при заданных условиях.

Бизнес-планы разрабатываются на инновационные объекты или процессы, связанные с разработкой и поставкой на рынок новых товаров и услуг, реконструкцией предприятия и расширением выпуска продукции, совершенствованием технологии и организации производства, повышением качества товаров, расширением производства, проектированием или созданием нового предприятия или его подразделений. В этих планах обосновывается определенная социально-экономическая цель: рост прибыли, увеличение доли рынка, удовлетворение требований покупателей, ускорение оборота продукции, создание новых рабочих мест и т.д. Бизнес-план характеризуется как деловой план. Бизнес-план разрабатывается с целью обоснования экономической целесообразности направлений развития предприятия — стратегии, концепции, проектов, расчета ожидаемых финансовых результатов деятельности, в том числе объемов продаж, прибыли, доходов предприятия, определения источника финансирования реализации выбранной стратегии. Наиболее активно бизнес-план используется при поиске инвесторов.

Бизнес-планирование существенно отличается от внутрихозяйственного технико-экономического планирования (ТЭП), что связано с объектами и целями этих видов планирования, а также от технико-экономического обоснования (ТЭО) проектов.

Основные черты бизнес-плана

1. Бизнес-план в отличие от стратегического планирования включает не весь комплекс общих целей предприятия, а только одну из них, определяющую конкретное содержание планирования нового вида деятельности предприятия или проекта.

2. Бизнес-план имеет четко очерченный временной период, по истечении которого цель и задачи, определенные этим планом, должны быть выполнены в отличие от ТЭП, осуществляемого непрерывно на всех уровнях управления предприятием.

3. Бизнес-план в основном предназначен для обоснования инновационного проекта с целью привлечения инвесторов, т.е. имеет не только внутреннюю, как ТЭП, но и внешнюю направленность. Поиск надежных инвесторов требует наиболее тщательного обоснования многих финансовых показателей с учетом существующей степени риска не только во внутренней производственно-хозяйственной деятельности, но и во внешних кредитно-финансовых и банковских структурах.

4. Бизнес-план разрабатывается под руководством и при личном участии руководителя предприятия, в то время как ТЭП занимаются профессиональные экономисты-менеджеры и плановики линейных и функциональных подразделений предприятия. Личное участие руководителя (или предпринимателя) в разработке делового плана способствует выработке стратегической и оперативной цели и обеспечивает в будущем наиболее совершенную организацию выполнения бизнес-плана на основе соизмерения затрат и результатов.

5. В бизнес-плане в отличие от ТЭО проекта освещаются как технические и производственно-экономические аспекты, так и коммерческие и рыночные. Бизнес-планированию присуще решение следующих вопросов:

— оценка степени жизнеспособности и устойчивости предприятия, снижение риска предпринимательской деятельности;

— конкретизация перспектив развития деятельности предприятия в виде системы количественных и качественных показателей;

— создание основ для привлечения внимания, интереса и обеспечения поддержки со стороны потенциальных инвесторов.

Бизнес-план необходим при ведении переговоров с банками, органами государственного управления, крупными фирмами, которые могут инвестировать или кредитовать предусмотренную планом деятельность предприятия.

Бизнес-план помогает решить следующие основные задачи:

* определить конкретное направление деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
* сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегии и тактики их достижения;
* выбрать номенклатуру и определить показатели товаров и услуг, которые будут предлагаться фирмой потребителям, а также, оценить издержки по их созданию и реализации;
* оценить соответствие кадров фирмы и условий мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей;
* определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, организации рекламы, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и т. п.;
* обеспечить жизнеспособность своей фирмы в условиях жесткой конкуренции;
* добиться максимизации прибыли в конкретных условиях;
* оценить материальное и финансовое положение фирмы.

1.3 Инвестиции и инвестиционная деятельность в процессе бизнес планирования

1.3.1 Сущность инвестиций и инвестиционного процесса

Процесс принятия инвестиционных решений является неотъемлемой частью стратегического планирования, которое должно обеспечить согласование долгосрочных целей предприятия и использование ресурсов, направляемых на достижение целей.

Поскольку инвестиции подразумевают долгосрочное вложение ресурсов, то инвестиционные решения должны быть ориентированы на долгосрочную перспективу.

Реализация стратегии предприятия, как правило, связана с инвестициями, особенно если речь идет о стратегиях роста. Под инвестициями понимаются ресурсы, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли или социального эффекта.

Различают финансовые инвестиции (покупка ценных бумаг) и реальные (вложения капитала в промышленность, сельское хозяйство, строительство, образование и др.).

Инвестиции в реальный капитал представляют собой вложение капитала непосредственно в средства производства и предметы потребления какой-либо отрасли экономики или предприятия, результатом чего является образование нового капитала или приращение наличного капитала (земля, здания, оборудование, товароматериальные запасы и т.д.). Реальные инвестиции ведут к воспроизводству и обновлению основного капитала. При этом может быть использован также заемный капитал, в том числе кредит банка. В таком случае банк также становится инвестором, осуществляет реальное инвестирование. В странах с развитой корпоративной собственностью практически все долгосрочные вложения осуществляются посредством ценных бумаг, в первую очередь акций. Поэтому реальные инвестиции являются в основном сферой деятельности коммерческих банков.

Что касается инвестиций в денежный капитал (вложения финансовых средств в виде кредитов и в ценные бумаги), то здесь прироста реального капитала не происходит, происходит лишь покупка, передача титула собственности. Говоря по-другому, инвестиции в денежный капитал – это средства для будущего инвестирования в реальный капитал страны, часть из которых в таковой может и не превратиться [6].

Необходимость инвестиций при реализации стратегии предприятия может быть обусловлена различными причинами, которые можно объединить в следующие группы:

1. обновление материально-технической базы предприятия,
2. увеличение объемов и масштабов производственно-хозяйственной деятельности,
3. освоение новых видов деятельности,
4. повышение качества продукции.

Планирование инвестиций относится к наиболее сложной и ответственной области принятия решений, что обусловлено следующими факторами: различными видами инвестиций и стоимостью инвестиционных проектов; множественностью альтернативных вариантов инвестиционных проектов; ограниченностью ресурсов; огромным риском, связанным с принятием инвестиционных решений; необходимостью скорейшего получения отдачи от инвестиций и т. п. Проблема состоит в том, что степень риска и ответственности за принятие инвестиционного решения может быть различной. Например, если речь идет о замене имеющихся производственных мощностей, то решение может быть найдено достаточно просто и принято безболезненно, поскольку альтернативные варианты решений обусловлены техническими параметрами оборудования и требованиями продукции. Сложность здесь состоит только в том, чтобы обеспечить их соответствие. Иначе выглядит задача, если необходимо инвестировать процесс освоения новых видов деятельности. В данном случае при принятии решения необходимо учесть целый ряд трудно поддающихся оценке факторов: возможность освоения рынка; изменение положения фирмы на рынке; цену товара, объем продаж, финансовое положение и многое другое.

Работа предприятия по формированию и реализации инвестиционных ресурсов называется инвестиционной деятельностью.

Объектами инвестиционной деятельности в Российской Федерации являются:

- вновь создаваемые и реконструируемые основные фонды,

- оборотные средства во всех отраслях народного хозяйства;

- ценные бумаги (акции, облигации и др.);

- целевые денежные вклады;

- научно-техническая продукция и другие объекты собственности;

- имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Понятие инвестиционных ресурсов охватывает все произведенные средства производства, т.е. все виды инструмента, машины, оборудование, фабрично-заводские, складские, транспортные средства и сбытовую сеть, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их к конечному потребителю. Процесс производства и накопления этих средств производства называется инвестированием.

Инвестиционные товары (средства производства) отличаются от потребительских товаров тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров. Фактически, по своему содержанию, инвестиции представляют тот капитал, при помощи которого умножается национальное богатство. При этом следует иметь в виду, что термин «капитал» не подразумевает деньги, ведь деньги, как таковые, ничего не производят, а, следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом. Реальный капитал – инструмент, машины, оборудование, здания и другие производственные мощности – это экономический ресурс, деньги, или финансовый капитал, таким ресурсом не являются.

Таким образом, под инвестициями понимаются те экономические ресурсы, которые направляются на увеличение реального капитала общества, то есть на расширение или модернизацию производственного аппарата [6, 8].

Инвестиции различаются между собой по нескольким признакам, которые представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Классификация инвестиций

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Инвестиции | | | | | | | | | | | | | | | |
| По объектам вложения средств | | По характеру участия в инвестировании | | По периоду инвестирования | | | По формам собственности | | | | | По источникам инвестирования | | По способу учета средств | |
| реальные | портфельные | прямые | косвенные | краткосрочные | среднесрочные | долгосрочные | частные | государственные | смешанные | иностранные | совместные | внутренние | внешние | валовые | чистые |

Реальные инвестиции – вложения денег в реальные материальные и нематериальные активы (основной и оборотный капитал, интеллектуальную собственность).

Портфельные инвестиции – вложения денег в различные финансовые инструменты (ценные бумаги, банковские депозиты, валюту, драгоценные металлы и камни). Портфель – это совокупность собранных воедино различных инвестиционных ценностей.

Прямые инвестиции – непосредственно участвуют в производственном процессе, например, вложение средств в здания, сооружения, оборудование, товарно-материальные запасы и др.

Косвенные инвестиции – когда вложение средств опосредствуется другими лицами (инвестиционными фирмами и компаниями, паевыми инвестиционными фондами, другими финансовыми учреждениями).

Краткосрочные инвестиции – вложения капитала на период не более одного года.

Среднесрочные инвестиции – вложения капитала на период от 1 до 5 лет.

Долгосрочные инвестиции – вложения капитала на срок свыше 5 лет.

Частные инвестиции – вложения средств, осуществляемые гражданами и частными организациями (фирмами и компаниями).

Государственные инвестиции – вложения, которые производятся центральными и местными органами власти и управления за счёт бюджетных, внебюджетных и заёмных средств, а также унитарными предприятиями, учреждениями и организациями путём мобилизации собственных финансовых источников.

Смешанные инвестиции – долевое вложение средств при участии государства, регионов, муниципальных образований, а также юридических и физических лиц.

Иностранные инвестиции – вложения, осуществляемые иностранными государствами, физическими и юридическими лицами.

Совместные инвестиции – вложения, осуществляемые субъектами данной страны и иностранных государств.

Внутренние инвестиции – вложения средств в объекты инвестирования, расположенные в границах той или иной территории страны.

Внешние инвестиции – вложения средств в объекты инвестирования за рубежом.

Валовые инвестиции – общий объём вкладываемых средств в новое строительство, приобретение средств и предметов труда, прирост товарно-материальных запасов и интеллектуальных ценностей.

Чистые инвестиции – вся сумма валовых инвестиций за вычетом амортизационных отчислений.

Инвестирование в наиболее широком употреблении представляет собой эффективное вложение капитала в ту или иную сферу хозяйственной деятельности. Инвестиции также различаются по уровню инвестиционного риска:

* безрисковые
* низкорисковые
* среднерисковые
* высокорисковые (венчурные)
* спекулятивные

Классификация рисков по источнику возникновения представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Классификация рисков по источнику возникновения

|  |  |
| --- | --- |
| 1) Систематический (рыночный) | возникает для всех участников инвестиционной деятельности и форм инвестирования;  определяется:  -сменой стадий экономического цикла развития страны или конъюнктурных циклов развития инвестиционного рынка;  -значительными изменениями налогового законодательства в сфере инвестирования;  - другими факторами, на которые инвестор не может повлиять при выборе объектов инвестирования |
| 2) Несистематический | возникает для конкретного объекта инвестирования или деятельности конкретного инвестора  связан с:  -неквалифицированным руководством компанией - объектом инвестирования;  - усилением конкуренции в отдельном сегменте инвестиционного рынка;  -нерациональной структурой инвестируемых средств;  - другими факторами, отрицательные последствия которых можно предотвратить за счет эффективного управления инвестиционным процессом. |

В отдельных источниках также выделяют также следующие риски:

1. Коммерческий риск - возникает при реализации товаров и услуг.

Истоки: снижение объема реализации, повышение закупочной цены товаров, рост издержек обращения, потери товара в процессе обращения.

2. Финансовый риск - возникает в области отношений предприятия с банками и кредиторами. Он определяется отношением заемных средств к собственным. Чем выше это отношение, тем выше финансовый риск (пример: инфляционный риск - риск обесценивания денег, риск упущенной выгоды, риск снижения доходности проекта).

3. Производственный риск связан с производством продукции и оказанием услуг. Причины риска: снижение размеров производства, рост затрат, уплата повышенных процентов, налогов и отчислений, риск возврата или отказа покупателя от полученной и оплаченной продукции, рост издержек обращения.

4. Социальный риск (угроза забастовки, недостаточный уровень зарплаты, текучесть кадров, снижение производительности труда, низкая квалификация кадров).

5. Технический риск (изношенность оборудования, уменьшение объемов производства из-за переналадки оборудования, снижение качества продукции, новая технология, увеличение затрат на освоение, снижение объемов производства).

6. Экологические риски (выбросы в атмосферу и сбросы в воду, затраты на очистные сооружения и оборудование.)

7. Систематический риск (появление конкурирующих объектов; введение ограничений, связанных с защитой окружающей среды). Он является преобладающим.

Меры по профилактике и нейтрализации рисков

1). Диверсификация - распределение капитала между разными видами деятельности, результаты которых не связаны между собой.

2). Страхование - передача определенных рисков страховой компании

3). Лимитирование - установление лимита или определенных сумм расходов по отделам и подразделениям, продажи товаров в кредит, вложения капитала

4). Резервирование средств - установление соотношения между потенциальными рисками и размерами расходов, необходимыми для преодоления последствий этих рисков

5). Распределение риска - разделение его между участниками проекта

Основные принципа снижения риска.

1. Не рисковать больше чем собственным капиталом.

2. Не забывать о последствиях рисков.

3. Не рисковать всем ради малого.

Так как инвестиционный риск характеризует вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь, его уровень при оценке определяется как отклонение ожидаемых доходов от инвестирования от средней или расчетной величины. Поэтому оценка инвестиционных рисков всегда связана с оценкой ожидаемых доходов и их потерь. Однако, оценка риска — процесс субъективный. Сколько бы ни существовало математических моделей расчета кривой риска и точной его величины, в каждом конкретном случае инвестор сам должен определить риск вложений в данное предприятие.

1.3.2 Источники инвестирования

Все источники инвестиций подразделяются на собственные (внутренние) и внешние.

Виды внешних инвестиций

Уставный капитал. Формирование уставного капитала зависит от организационно-правовой формы предприятия. В обществах с ограниченной ответственностью уставный капитал формируется за счет вкладов учредителей. Уставный капитал акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Номинальная стоимость всех обыкновенных акций общества должна быть одинаковой. Уставный капитал общества определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов.

В оплату уставного капитала могут поступать: денежные средства; имущественные взносы; имущественные права; ценные бумаги; средства в иностранно валюте для акционерных обществ, создаваемых с участием иностранного капитала.

По опыту зарубежных стран, а также по имеющемуся опыту нашей страны большой размер уставного капитала положительно влияет на инвестиции. То есть инвестор с большей уверенностью вкладывает свои средства в инвестиционный проект, так как у предприятия, в которое он вкладывает средства есть возможность возместить ему ущерб, в случае провала или неудовлетворительного результата реализации инвестиционного проекта. В этом случае уставный капитал играет роль гаранта надежности предприятия.

Коммерческий кредит. Коммерческий кредит можно охарактеризовать как кредит, предоставляемый в товарной форме продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары. Он предоставляется под обязательства должника (покупателя) погасить в определенный срок, как сумму основного долга, так и начисляемые проценты.

Применение коммерческого кредита требует наличия у производителя достаточного резервного капитала на случай замедления поступлений от должников.

Кредит. Кредит – предоставление денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов; стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений. Другими словами кредит - это экономические отношения, возникающие между кредитором и заемщиком по поводу стоимости, предаваемой во временное пользование.

Кредит в экономике страны, выполняет определённые функции:

- облегчает перераспределение капиталов между отраслями хозяйства и тем самым способствует образованию средней нормы прибыли;

- стимулирует эффективность труда;

- расширяет рынок сбыта товаров;

- ускоряет процесс реализации товаров и получения прибыли;

- является мощным орудием централизации капитала;

- ускоряет процесс накопления и концентрации капитала;

- обеспечивает сокращение издержек обращения, связанных с обращением денег и товаров.

У предприятий всех форм собственности все чаще возникает потребность привлечения заемных средств для осуществления своей деятельности и извлечения прибыли. Наиболее распространенной формой привлечения средств является получение банковской ссуды, по кредитному договору.

Лизинг - форма кредитно-финансовых отношений, состоящая в долгосрочной аренде промышленными, транспортными и другими предприятиями машин и оборудования либо у предприятий, производящих их, либо у специально создаваемых лизинговых компании. В лизинговой сделке помимо указанных сторон участвуют так же страховые компании, коммерческие или инвестиционные банки, способные мобилизовать необходимые для этого денежные средства в финансирование операций.

В условиях дефицита финансовых средств, направляемых на инвестиционные цели, важным средством активизации инвестиционной деятельности является лизинг.

Внутренние (собственные) источники инвестирования

Самофинансирование - обязательное условие успешной хозяйственной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. Этот принцип базируется на полной окупаемости затрат по производству продукции и расширению производственно - технической базы предприятия, он означает, что каждое предприятие покрывает свои текущие и капитальные затраты за счет собственных источников.

Смысл инвестирования средств в производство продукции состоит в получении чистого дохода, и если выручка превышает себестоимость, то предприятие получает его в виде прибыли. Прибыль и амортизационные отчисления являются результатом кругооборота средств, вложенных в производство, и относятся к собственным финансовым ресурсам предприятия, которыми они распоряжаются самостоятельно. Оптимальное использование амортизационных отчислений и прибыли по целевому назначению позволяет возобновить производство продукции на расширенной основе.

Прибыль как источник инвестиций. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия - это многоцелевой источник финансирования его потребностей, но основные направления ее использования можно определить как накопление и потребление. Пропорции распределения прибыли на накопление, и потребление определяют перспективы развития предприятия.

Недостаток финансовых ресурсов предприятия пытаются восполнить за счет повышения цен на свою продукцию. Правительством принимаются меры, которые облегчат предприятиям формирование необходимых финансовых ресурсов для производственного развития, тем более что сегодня они являются одним из основных источников капиталовложений в экономику.

Амортизационные отчисления - денежные средства, предназначенные для возмещения износа предметов, относящихся к основным средствам предприятия (основным фондам). Сумма амортизационных отчислений включается в издержки производства (себестоимость) продукции и тем самым переходит в цену

Назначение амортизационных отчислений - обеспечивать воспроизводство основных производственных фондов и нематериальных активов.

Амортизационные отчисления являются устойчивым источником финансовых ресурсов. Амортизационные отчисления производятся только до полного переноса балансовой стоимости фондов на себестоимость продукции (работ, услуг) и издержки обращения. Они могут начисляться равномерным или ускоренным методами. Амортизационные отчисления и часть прибыли, направляемая на накопление, составляют денежные ресурсы предприятия, используемые на его производственное и научно - техническое развитие, формирование финансовых активов - приобретение ценных бумаг, вклады в уставной капитал других предприятий и т. п. Другая часть прибыли, используемая на накопление, направляется на социальное развитие предприятия. Часть прибыли используется на потребление, в результате чего возникают финансовые отношения между предприятием и лицами, как занятыми, так и не занятыми на предприятии.

Фонд накопления. Этот фонд представляет собой источник средств хозяйствующего субъекта, аккумулирующий прибыль и другие источники для создания нового имущества, приобретения основных фондов, оборотных средств и т.п. Фонд накопления показывает рост имущественного состояния хозяйствующего субъекта, увеличение собственных его средств. Вместе с тем операции по приобретению и созданию нового имущества хозяйствующего субъекта не затрагивают фонд накопления.

Резервный фонд. Резервный фонд создается хозяйствующими субъектами на случай прекращения их деятельности для покрытия кредиторской задолженности. Образование резервного фонда является обязательным для акционерного общества, кооператива, предприятия с иностранными инвестициями. Отчисления в резервный фонд и другие, аналогичные по назначению фонды производятся до достижения размеров этих фондов, установленных учредительными документами.

Бюджетное финансирование. Дефицит государственного бюджета не позволяет рассчитывать на решение инвестиционных проблем за счет централизованных источников финансирования. При ограниченности бюджетных ресурсов как потенциального источника инвестиций государство будет вынуждено перейти от безвозвратного бюджетного финансирования к кредитованию. Уже сейчас ужесточился контроль за целевым использованием льготных кредитов.

Для обеспечения гарантий возврата кредита внедряется система залога имущества в недвижимости, в частности земли. Законодательная база поэтому создана Законом о залоге. Государственные централизованные вложения обычно направляют на реализацию ограниченного числа региональных программ, создание особо эффективных структурообразующих объектов, поддержание федеральной инфраструктуры, преодоление последствий стихийных бедствий, чрезвычайных ситуаций, решение наиболее острых социальных и экономических проблем.

На этапе выхода из кризиса приоритетными направлениями с точки зрения бюджетного финансирования будут:

- выделение государственных инвестиций для стимулирования развития опорных сырьевых и аграрных районов, обеспечивающих решение продовольственной и топливно-энергетической проблем;

- поддержание научно-производственного потенциала;

- выделение субсидий на социальные цели слаборазвитым районам с чрезмерно низким уровнем жизни населения, не имеющим возможности приостановить его падение собственными силами.

Средства населения. Привлечение средств населения в инвестиционную сферу путём продажи акций приватизированных предприятий и инвестиционных фондов, в частности, могло бы рассматриваться не только как источник капиталовложений, но и как один из путей защиты личных сбережений граждан от инфляции. Стимулировать инвестиционную активность населения можно путем установления в инвестиционных банках более высоких по сравнению с другими банковскими учреждениями процентных ставок по личным вкладам, привлечение средств населения на жилищное строительство, предоставление гражданам, участвующим в инвестировании предприятия, первоочередного права на приобретение его продукции по заводской цене и т.п.

1.3.3 Субъекты и объекты инвестиционной деятельности

Субъекты и объекты инвестиционной деятельности представлены в таблице 1.3

Таблица 1.3 - Субъекты и объекты инвестиционной деятельности

|  |  |
| --- | --- |
| Субъекты | Объекты |
| - государственные органы,  - органы местного самоуправления,  - физические и юридические лица РФ,  - иностранные физические и юридические лица,  - иностранные государства,  - международные объединения и организации | - вновь создаваемые, модернизируемые основные фонды,  - оборотные средства,  - ценные бумаги,  - целевые денежные вклады,  - научно-техническая продукция,  - другие объекты собственности, |

Инвестор (субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий вложение собственных заемных или привлеченных средств в форме инвестиций) самостоятельно определяет объемы, направления, размеры и эффективность инвестиций, и по своему усмотрению привлекает физических и юридических лиц, необходимых ему для реализации инвестиций.

Основным правовым документом, регулирующим производственно-хозяйственные и другие взаимоотношения субъектов инвестиционной деятельности, служит договор.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется в соответствии с государственными инвестиционными программами прямым управлением государственными инвестициями введением системы налогов с дифференцированием налоговых ставок и льгот предоставлением финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций, проведением финансовой и кредитной политики, политики ценообразования, выпуском в обращение ценных бумаг, амортизационной политики.

1.3.4 Правила инвестирования

Наиболее общими условиями успеха во всех формах инвестирования являются:

• сбор необходимой информации;

• прогнозирование перспектив рыночной конъюнктуры по интересующим объектам (спроса и предложения на инвестиционные товары);

• гибкая текущая корректировка инвестиционной тактики, а часто и стратегии.

На первоначальном этапе целесообразно определить, куда выгоднее вкладывать средства: в производство, ценные бумаги, приобретение недвижимости, товаров или валюты. Поэтому при инвестировании рекомендуется соблюдать следующие правила:

1) чистая прибыль от данного вложения должна превышать ее величину от помещения средств на банковский депозит;

2) рентабельность инвестиций, исчисленная как отношение чистой прибыли к их общему объему, выше темпов роста инфляции;

3) рентабельность данного проекта с учетом фактора времени (временной стоимости денег) выше рентабельности альтернативных проектов;

4) рентабельность активов предприятия как отношение чистой прибыли к их общему объему после реализации проекта увеличивается и в любом случае превышает среднюю ставку банковского процента по заемным средствам;

5) рассматриваемый проект соответствует главной стратегии поведения предприятия на рынке товаров и услуг с точки зрения рациональной ассортиментной структуры производства, сроков окупаемости затрат, наличие финансовых источников покрытия издержек производства и обеспечения стабильности поступлений доходов от реализации проекта [2,8].

1.4 Содержание бизнес-плана

В настоящее время трудно найти определенные правила составления бизнес-плана, хотя существует определенная структура, которой следует придерживаться и которая соответствует стандартам бизнес-планирования UNIDO (United Nations Industrial Development Organization). UNIDO – организация, борющаяся за глобальное процветание, поддерживая индустриальное развитие развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Основные разделы бизнес-плана:

1. Резюме

2. Описание предприятия и отрасли

3. Описание товара или услуги

4. План маркетинга

5. Производстводственный план

6. Организационный план

7. Финансовый план

8. Оценка риска и страхование

Краткое описание разделов бизнес-плана представлено в таблице 1.4

Таблица 1.4 – Содержание бизнес-плана

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование раздела | Краткое содержание раздела |
| 1. Резюме | Информация, дающая представление о фирме, а также данные, характеризующие ее коммерческую деятельность. |
| 2. Описание предприятия и отрасли | Основные сведения о предприятии, финансово-экономические показатели, структура управления и кадрового состава, направление деятельности организации, целевые рынки и место фирмы на этих рынках, отрасль экономики и её перспективы, связи с партнерами и описание социальной активности. |
| 3. Описание товара или услуги | Описание товаров или услуг, предлагаемых фирмой, их общая характеристика, технология, преимущества, важные для потребителей |
| 4.План маркетинга | Основные параметры маркетингового плана, а именно: ценообразование, схема, каналы распределения, описание рекламы, способы увеличения объема продаж, организация послепродажного сервиса, имидж. |
| 5. Производственный план | План включает: описание схемы производственных потоков по фирме, на которой должно быть указано движение всех видов сырья и комплектующих изделий, в каких цехах, по каким технологиям они будут перерабатываться в продукцию, как и куда эта продукция будет поставляться. Описывается расположение производственных площадей и оборудования. Указывается, на каких стадиях технологического процесса, каким способом будет производиться контроль качества |
| 6. Организационный план | План содержит организационную схему фирмы, в которой должно быть указано: организационная структура фирмы, организационная схема управления фирмой, состав служб, подразделений и их функции,  организация координирования и взаимодействия служб и подразделений фирмы в нештатных и сбойных ситуациях.  Дается характеристика кадровой политике фирмы |
| 7. Финансовый план | Составляется на срок реализации проекта и включает в себя: 1. план доходов и расходов  2.план денежных поступлений и выплат;  3.анализ состояния потока реальных денег (наличности);  4. балансовый план; |
| 8. Оценка риска и страхование | Количественно определяется возможный риск, сравнивается величина риска и выбирается тот вариант, который больше всего соответствует выбранной предприятием стратегии риска. |

Рассмотрим подробнее финансовый раздел бизнес-плана.

Финансовый план составляется на срок реализации проекта и включает в себя:

1. план доходов и расходов;
2. план денежных поступлений и выплат;
3. анализ состояния потока реальных денег (наличности);
4. балансовый план.

Прогноз доходов и расходов

Этот прогноз составляется, минимум на первые три года. Он включает такие показатели, как ожидаемый объем продаж, себестоимость реализованных товаров и различные статьи расходов.

Поскольку основным источником доходов большинства фирм являются продажи, составление финансового плана начинается с прогнозирования продаж. Объемы продаж у новых предпринимателей обычно нарастают постепенно, а себестоимость реализованной продукции может меняться и в некоторые месяцы быть несоизмеримо высокой или низкой. Все будет зависеть от ситуации, складывающейся в тот или иной момент на рынке.

Помимо этого планы должны содержать прогнозные данные на конец второго и третьего года. При прогнозировании эксплуатационных расходов на второй и третий год рекомендуется начать с тех статей, расходы по которым, по всей вероятности, не будут меняться. Расходы по таким статьям, как амортизационные отчисления, коммунальные услуги, аренда и т.д. нетрудно подсчитать исходя из объема продаж на второй и третий год.

План денежных поступлений и выплат

Этот план, как и план доходов и расходов, строится на определенных предположениях, которые представляются реалистическими на момент составления прогноза, но со временем могут и не подтвердится. В этом случае в планы необходимо внести соответствующие коррективы. Все предложения и допущения должны быть четко сформулированы в тексте бизнес-плана, чтобы потенциальный инвестор смог понять, как была получена та или иная цифра. Если для какого-то месяца окажется, что выплаты превышают поступления, предприниматель должен заранее позаботится и взять на этот период деньги в долг. Если в другом месяце поступления превысят выплаты, то лишние деньги можно отдать в краткосрочную ссуду или положить на банковский счет до того времени, когда выплаты вновь будут превышать поступления.

Прогноз потока реальных денег (наличности)

Такой прогноз строится на основании плана денежных поступлений и выплат. Разные счета оплачиваются в разные сроки, поэтому определение потребностей в денежной наличности является важным моментом, особенно для первого года. Доходы могут различаться из месяца в месяц, да и деньги, вырученные от продаж, поступают на банковский счет фирмы не мгновенно, поэтому даже если продукция расходится хорошо, может возникнуть необходимость в краткосрочных займах для покрытия постоянных затрат, например, для выплаты заработной платы или за коммунальные услуги. Именно прогноз потока наличности и выявляет эти условия.

Балансовый план

В этом разделе отражаются активы и пассивы фирмы, средства, вложенные в развитие производства самим предпринимателем и его партнерами, и нераспределенная прибыль. К составлению балансового плана на конец первого года приступают, когда составлены план доходов и расходов и план денежных поступлений их выплат. Балансовый план представляет собой счет активов (денежные средства, оборудование, здания, сооружения, земля и др.) и пассивов (обязательства перед кредиторами), разность которых представляет собой собственный капитал предприятия, к которому относятся средства, вложенные партнерами, и прибыль, остающаяся после вычета налогов. Теперь, после анализа финансового состояния фирмы, можно приступить к составлению последнего раздела бизнес-плана.

1.5 Оценка эффективности бизнес - проекта

1.5.1 Планирование эффективности инвестиций

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений.

Общая логика анализа с использованием формализованных критериев в принципе достаточно очевидна - необходимо сравнивать величину требуемых инвестиций с прогнозируемыми доходами. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам времени, ключевой проблемой здесь является их сопоставимость. Относиться к ней можно по-разному в зависимости от существующих объективных и субъективных условий: темпа инфляции, размера инвестиций и генерируемых поступлений, горизонта прогнозирования, уровня квалификации-аналитика и т.п.

К критическим моментам в процессе оценки единичного проекта или составления бюджета капиталовложений относятся:

а) прогнозирование объемов реализации с учетом возможного спроса на продукцию (поскольку большинство проектов связано с дополнительным выпуском продукции);

б) оценка притока денежных средств по годам;

в) оценка доступности требуемых источников финансирования;

г) оценка приемлемого значения цены капитала, используемого в том числе и в качестве коэффициента дисконтирования.

Эффективность инвестиций характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов применительно к интересам его участников. Оценка предстоящих затрат и результатов при определении эффективности инвестиций осуществляется в пределах расчетного периода, продолжительность которого как правило ограничена сроком инвестиционной деятельности.

Расчетные цены могут выражаться в рублях или устойчивой валюте (доллары США, ЕВРО т. п.).

При оценке эффективности инвестиций соизмерение разновременных показателей осуществляется путем приведения (дисконтирования) их к ценности в начальном периоде, для приведения разновременных затрат, результатов, эффектов используется норма дисконта (Е), равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал.

Технически приведение к базисному моменту времени затрат, результатов и эффектов, имеющих место на t-ом шаге расчета реализации проекта, удобно производить путем их умножения на коэффициент дисконтирования для постоянной нормы дисконта Е, который определяется по формуле 1.1.

αt = (1.1)



где t— номер шага расчета ( = 0, 1,2,... Т), Т — горизонт расчета.

1.5.2 Методы оценки эффективности инвестиционного проекта

Инвестиционные проекты, анализируемые в процессе составления бюджета капитальных вложений, имеют определенную логику. С каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток (Cash Flow), элементы которого представляют собой либо чистые оттоки (Net Cash Outflow), либо чистые притоки денежных средств (Net Cash Inflow). Под чистым оттоком в k-м году понимается превышение текущих денежных расходов по проекту над текущими денежными поступлениями (при обратном соотношении имеет место чистый приток). Денежный поток, в котором притоки следуют за оттоками, называется ординарным. Если притоки и оттоки чередуются, денежный поток называется неординарным.

Чаще всего анализ ведется по годам, хотя это ограничение не является обязательным. Анализ можно проводить по равным периодам любой продолжительности (месяц, квартал, год и др.). При этом, однако, необходимо помнить о сопоставимости величин элементов денежного потока, процентной ставки и длины периода.

Предполагается, что все вложения осуществляются в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, хотя в принципе они могут осуществляться в течение ряда последующих лет.

Приток (отток) денежных средств относится к концу очередного года.

Коэффициент дисконтирования, используемый для оценки проектов с помощью методов, основанных на дисконтированных оценках, должен соответствовать длине периода, заложенного в основу инвестиционного проекта (например, годовая ставка берется только в том случае, если длина периода - год).

Необходимо особо подчеркнуть, что применение методов оценки и анализа проектов предполагает множественность используемых прогнозных оценок и расчетов. Множественность определяется как возможность применения ряда критериев, так и безусловной целесообразностью варьирования основными параметрами. Это достигается использованием имитационных моделей в среде электронных таблиц.

Критерии, используемые в анализе инвестиционной деятельности, можно разделить на две группы в зависимости от того, учитывается или нет временной параметр:

1.Методы, основанные на дисконтированных оценках «динамические»методы):

* Чистая приведенная стоимость - NPV (Net Present Value);
* Индекс рентабельности инвестиций - PI (Profitability Index);
* Внутренняя норма прибыли - IRR (Internal Rate of Return);
* Модифицированная внутренняя норма прибыли- MIRR (Modified Internal Rate of Return);
* Дисконтированный срок окупаемости инвестиций - DPP (Discounted Payback Period).

2. Методы, основанные на учетных оценках («статистические» методы):

* Срок окупаемости инвестиций - РР (Payback Period);
* Коэффициент эффективности инвестиций - ARR (Accounted Rate of Return).

Чистая приведенная стоимость (NPV).Этот метод основан на сопоставлении величины исходной инвестиции (IС) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока. Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента r, устанавливаемого аналитиком (инвестором) самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый им капитал.

Допустим, делается прогноз, что инвестиция (IС) будет генерировать в течение n лет, годовые доходы в размере Р1, Р2, …, Рn. Общая накопленная величина дисконтированных доходов (PV) и чистый приведенный эффект (NPV) соответственно рассчитываются по формулам (1.2) и (1.3)

(1.2)



(1.3)



где Pk – годовые доходы, r - коэффициент дисконтирования, устанавливаемый инвестором, n – количество лет, в течении которых генерируют инвестиции

Если NPV > 0, то проект следует принять;

NPV < 0, то проект следует отвергнуть;

NPV = 0, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

При прогнозировании доходов по годам необходимо по возможности учитывать все виды поступлений как производственного, так и непроизводственного характера, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Так, если по окончании периода реализации проекта планируется поступление средств в виде ликвидационной стоимости оборудования или высвобождения части оборотных средств, они должны быть учтены как доходы соответствующих периодов.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение m лет, то формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

(1.4)



где i — прогнозируемый средний уровень инфляции.

Расчет с помощью приведенных формул вручную достаточно трудоемок, поэтому для удобства применения этого и других методов, основанных на дисконтированных оценках, разработаны специальные статистические таблицы, в которых табулированы значения сложных процентов, дисконтирующих множителей, дисконтированного значения денежной единицы и т. п. в зависимости от временного интервала и значения коэффициента дисконтирования.

Необходимо отметить, что показатель NPV отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта. Этот показатель аддитивен во временном аспекте, т. е. NPV различных проектов можно суммировать. Это очень важное свойство, выделяющее этот критерий из всех остальных и позволяющее использовать его в качестве основного при анализе оптимальности инвестиционного портфеля.

Область применения и трудности NPV-метода. При помощи NPV-метода можно определить не только коммерческую эффективность проекта, но и рассчитать ряд дополнительных показателей. Столь обширная область применения и относительная простота расчетов обеспечили NPV-методу широкое распространение, и в настоящее время он является одним из стандартных методов расчета эффективности инвестиций, рекомендованных к применению ООН и Всемирным банком.

Однако корректное использование NPV-метода возможно только при соблюдении ряда условий: объем денежных потоков в рамках инвестиционного проекта должен быть оценен для всего планового периода и привязан к определенным временным интервалам. Денежные потоки в рамках инвестиционного проекта должны рассматриваться изолированно от остальной производственной деятельности предприятия, т.е. характеризовать только платежи и поступления, непосредственно связанные с реализацией данного проекта. Принцип дисконтирования, применяемый при расчете чистого приведенного дохода, с экономической точки зрения подразумевает возможность неограниченного привлечения и вложения финансовых средств по ставке дисконта. Использование метода для сравнения эффективности нескольких проектов предполагает использование единой для всех проектов ставки дисконта и единого временного интервала (определяемого, как правило, как наибольший срок реализации из имеющихся).

При расчете NPV, как правило, используется постоянная ставка дисконтирования, однако в зависимости от обстоятельств (например, ожидается изменение уровня процентных ставок) ставка дисконтирования может дифференцироваться по годам. Если в ходе расчетов применяются различные ставки дисконтирования, то, во-первых, формулы (1.2) и (1.3) неприменимы и, во-вторых, проект, приемлемый при постоянной ставке дисконтирования, может стать неприемлемым.

Индекс рентабельности инвестиций (РI). Этот метод является, по сути, следствием метода чистой теперешней стоимости. Индекс рентабельности (PI) рассчитывается по формуле:

(1.5)



Если PI > 1, то проект следует принять;

PI< 1, то проект следует отвергнуть;

PI = 1, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Логика критерия PI такова: он характеризует доход на единицу затрат; именно этот критерий наиболее предпочтителен, когда необходимо упорядочить независимые проекты для создания оптимального портфеля в случае ограниченность сверху общего объема инвестиций.

В отличие от чистого приведенного эффекта индекс рентабельности является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV. либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением NPV.

Внутренняя норма прибыли инвестиций(IRR). Вторым стандартным методом оценки эффективности инвестиционных проектов является метод определения внутренней нормы рентабельности проекта (internal rate of return, IRR), т.е. такой ставки дисконта, при которой значение чистого приведенного дохода равно нулю. IRR = г, при котором NPV = f(r) = 0.

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает проект убыточным.

На практике любое предприятие финансирует свою деятельность, в том числе и инвестиционную, из различных источников. В качестве платы за пользование авансированными в деятельность предприятия финансовыми ресурсами оно уплачивает проценты, дивиденды, вознаграждения и т.п., т.е. несет некоторые обоснованные расходы па поддержание своего экономического потенциала. Показатель, характеризующий относительный уровень этих расходов, можно назвать «ценой» авансированного капитала (СС). Этот показатель отражает сложившийся на предприятии минимум возврата на вложенный в его деятельность капитал, его рентабельность и рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной.

Экономический смысл этого показателя заключается в следующем: предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя СС (или цены источника средств для данного проекта, если он имеет целевой источник). Именно с ним сравнивается показатель IRR, рассчитанный для конкретного проекта, при этом связь между ними такова:

если: IRR > СС, то проект следует принять;

IRR < СС, то проект следует отвергнуть;

IRR = СС, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Практическое применение данного метода осложнено, если в распоряжении аналитика нет специализированного финансового калькулятора.

Область применения и трудности IRR-метода. При анализе условий применения IRR-метода в литературе выделяются два типа инвестиционных проектов: изолированно проводимые, или чистые инвестиции (pure investments), и смешанные (mixed investments).

Под чистыми инвестициями понимаются инвестиции, которые не требуют промежуточных капиталовложений, а полученные от реализации проекта средства направляются на амортизацию вложенного капитала и в доход. Нормальным признаком чистых инвестиций является характер динамики сальдо денежных потоков: до определенного момента времени только отрицательные сальдо (т.е. превышения расходов над доходами), а затем - только положительные сальдо (чистый доход), причем итоговое сальдо денежных потоков должно быть неотрицательным (т.е. проект должен быть номинально прибыльным).

Формальным признаком смешанных инвестиций является чередование положительных и отрицательных сальдо денежных потоков в ходе реализации проекта. Однозначное определение показателя IRR становится невозможным, а применение IRR-метода для анализа смешанных инвестиций нецелесообразным. Эффективность смешанных инвестиций рассчитывается при помощи применения NPV-метода или одного из специальных методов расчета эффективности. Поэтому, говоря далее об IRR-методе, будет иметься в виду анализ только чистых инвестиций.

Для определения эффективности инвестиционного проекта при помощи расчета внутренней нормы рентабельности используется сравнение полученного значения с базовой ставкой процента, характеризующей эффективность альтернативного использования финансовых средств. Проект считается эффективным, если выполняется следующее неравенство: IRR > i, где i - некоторая базовая ставка процента.

Этот критерий также ориентирован в первую очередь на учет возможностей альтернативного вложения финансовых средств, поскольку он показывает не абсолютную эффективность проекта как таковую (для этого было бы достаточно неотрицательной ставки IRR), а относительную - по сравнению с операциями на финансовом рынке.

Показатель IRR может применяться также и для сравнения эффективности различных инвестиционных проектов между собой. Однако здесь простого сопоставления значений внутренней нормы рентабельности сравниваемых проектов может оказаться недостаточно. В частности, результаты, полученные при сравнении эффективности инвестиционных проектов при помощи NPV- и IRR-методов, могут привести к принципиально различным результатам. Это обусловлено следующими обстоятельствами: для достижения абсолютной сопоставимости проектов необходимо применение т.н. дополнительных инвестиций, позволяющих устранить различия в объеме инвестированного капитала и сроках реализации проектов. При использовании NPV-метода предполагается, что дополнительные инвестиции также дисконтируются по базовой ставке процента i, в то время как использование IRR-метода предполагает, что дополнительные инвестиции также обладают доходностью, равной внутренней норме рентабельности анализируемого проекта и которая заведомо выше, чем базовая ставка дисконта.

В целом по сравнению с NPV-методом использование показателя внутренней нормы рентабельности связано с большими ограничениями.

Во-первых, для IRR-метода действительны все ограничения NPV-метода, т.е. необходимость изолированного рассмотрения инвестиционного проекта, необходимость прогнозирования денежных потоков на весь период реализации проекта и т.д.

Во-вторых, сфера применения IRR-метода ограничена только областью чистых инвестиций.

Срок окупаемости инвестиций (РР). Этот метод - один из самых простых и широко распространен в мировой практике, не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений. Алгоритм расчета срока окупаемости (РР) зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими. При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом.

Показатель срока окупаемости инвестиций очень прост в расчетах, вместе с тем он имеет ряд недостатков, которые необходимо учитывать в анализе.

Во-первых, он не учитывает влияние доходов последних периодов. Во-вторых, поскольку этот метод основан на не дисконтированных оценках, он не делает различия между проектами с одинаковой суммой кумулятивных доходов, но различным распределением их по годам.

Существует ряд ситуаций, при которых применение метода, основанного на расчете срока окупаемости затрат, может быть целесообразным. В частности, это ситуация, когда руководство предприятия в большей степени озабочено решением проблемы ликвидности, а не прибыльности проекта - главное, чтобы инвестиции окупились как можно скорее. Метод также хорош в ситуации, когда инвестиции сопряжены с высокой степенью риска, поэтому, чем короче срок окупаемости, тем менее рискованным является проект. Такая ситуация характерна для отраслей или видов деятельности, которым присуща большая вероятность достаточно быстрых технологических изменений.

Коэффициент эффективности инвестиций (ARR). Этот метод имеет две характерные черты: он не предполагает дисконтирования показателей дохода; доход характеризуется показателем чистой прибыли PN (балансовая прибыль за вычетом отчислений в бюджет). Алгоритм расчета исключительно прост, что и предопределяет широкое использование этого показателя на практике: коэффициент эффективности инвестиции (ARR) рассчитывается делением среднегодовой прибыли PN на среднюю величину инвестиции (коэффициент берется в процентах). Средняя величина инвестиции находится делением исходной суммы капитальных вложений на два, если предполагается, что по истечении срока реализации анализируемого проекта все капитальные затраты будут списаны; если допускается наличие остаточной стоимости (RV), то ее оценка должна быть исключена. Далее приведена формула для расчета коэффициента эффективности инвестиций.

(1.6)



Данный показатель сравнивается с коэффициентом рентабельности авансированного капитала, рассчитываемого делением общей чистой прибыли предприятия на общую сумму средств, авансированных в его деятельность (итог среднего баланса нетто).

Так же для оценки инвестиционных проектов используются специальные методы, основанные на определении конечной стоимости инвестиционного проекта, и методы представляющие собой модификацию традиционных схем расчета.

Принятие решения по инвестиционной стратегии

После расчета значений всех необходимых показателей и моделирования максимальной эффективности принимается решение о принятии или отклонении инвестиционного решения.

В деловой практике инвестиционные инструменты анализируются в следующем порядке:

1. сравнивается среднегодовая рентабельность инструментов со средней ставкой банковского процента.

2. инструменты сравниваются с точки зрения страхования от инвестиционных потерь.

3. сравниваются периоды окупаемости инвестиций.

4. сравниваются размеры требуемых инвестиций.

5. инвестиционные инструменты рассматриваются с точки зрения стабильности денежных поступлений.

6. сравнивается рентабельность инструмента в целом за весь срок осуществления инвестиций.

7. сравнивается рентабельность инвестиций в целом с учетом дисконтирования.

Таким образом, можно выделить следующие критерии принятия инвестиционных решений:

1. отсутствие более выгодных альтернатив,
2. минимизация риска потерь от инфляции,
3. краткость срока окупаемости затрат,
4. относительно небольшая по отношению к стоимости инвестиционного портфеля сумма инвестиций,

5. обеспечение концентрации (стабильности) поступлений.

6. высокая рентабельность с учетом дисконтирования.

* 1. Реализация бизнес-плана

Реализовать бизнес-план - значит, выполнить все рабочие задачи на фирме и вне ее, необходимые для того, чтобы перевести бизнес-проект из стадии бизнес-плана в реальную производственную стадию. Необходимо составить реальный график для различных стадий внедрения проекта. Такой график должен первоначально определить различные стадии реализации и продолжительность каждой стадии.

План реализации должен содержать график, объединяющий различные стадии реализации в последовательную схему действий.

Рассмотрим участников бизнес-проекта.

Состав участников проекта, их роли, распределение функций и ответственности зависят от типа, вида, масштаба и сложности проекта, а также от фаз его жизненного цикла.

Таким образом, постоянными являются функции по реализации проекта на протяжении его жизненного цикла, а состав участников, их роли, распределение ответственности и обязанностей могут меняться. Здесь не существует общепринятых жестких регламентов.

1.6.1 Основные участники бизнес-проекта и их функции

Инициатор - сторона, являющаяся автором главной идеи проекта, его предварительного обоснования и предложений по осуществлению проекта.

Заказчик - главная сторона, заинтересованная в осуществлении проекта и достижении его результатов, будущий владелец и пользователь результатов проекта. Он определяет основные требования и масштабы проекта, обеспечивает финансирование проекта за счет своих средств или средств привлекаемых инвесторов, заключает контракты с основными исполнителями проекта, несет ответственность по этим контрактам, управляет процессом взаимодействия между всеми участниками проекта, несет ответственность за проект в целом перед обществом и законом.

Инвесторы – стороны, вкладывающие инвестиции в проект, например, посредством кредитов. Цель инвесторов - максимизация прибыли на свои инвестиции от реализации проекта. Инвесторы являются полноправными партнерами проекта и владельцами всего имущества, которое приобретается за счет их инвестиций, пока им не будут выплачены все средства по контракту с заказчиком или кредитному соглашению.

Руководитель проекта — лицо, которому заказчик и инвестор делегируют полномочия по руководству работами по осуществлению проекта: планированию, контролю и координации работ всех участников проекта, мониторингу на протяжении жизненного цикла проекта до достижения определенных в проекте целей и результатов при соблюдении установленных сроков, бюджета и качества.

Команда проекта - специфическая организационная структура, возглавляемая руководителем проекта и создаваемая на период осуществления проекта. Задача команды проекта состоит в осуществлении функций управления проектом до эффективного достижения целей проекта.

Различные консалтинговые, инжиниринговые, юридические организации, вовлеченные в процесс осуществления проекта

Для определения полного состава участников проекта, построения его функциональной и организационной структур для каждого проекта на стадии разработки его концепции необходимо определить:

• предметную область - цели, задачи, работы и основные результаты (т. е. что нужно сделать, чтобы реализовать проект), а также его масштабы, сложность, допустимые сроки;

• отношение собственности, вовлеченной в процесс осуществления проекта

• основные идеи реализации проекта (Как сделать?);

• основных активных участников проекта (Кто будет делать?);

• основных пассивных участников проекта (Кого касается проект?);

• мотивации участников проекта (возможный доход, ущерб, риск)

1.6.2 Стадии реализации бизнес-плана

Назначение команды реализации бизнес-проекта. Главная цель назначения команды проекта - дать гарантию тому, что выполнение всех работ находится в соответствии с планом и бюджетом реализации и что имеется возможность проведения соответствующих контрмер в случае, если работы по реализации и издержки отклоняются от плана.

Правительственное санкционирование. Во многих случаях правительственное одобрение требуется для того, чтобы импортировать машины, оборудование и проводить меры по обеспечению технологией.

Организация и менеджмент. План и график реализации, подготовленные в бизнес-плане, обычно формируют основу будущей работы команды внедрения.

Организационное построение. График пополнения зависит от типа производства и доступности нужных работников.

Приобретение и передача технологии. Приобретение технологии -ключевой элемент фазы реализации бизнес-плана.

Детальный инжиниринг и заключение контрактов. Окончательные планировка предприятия и его дизайн, подготовленные в бизнес-плане, являются отправной точкой для детального инжиниринга. Во время фазы реализации тщательно разрабатывают полную документацию подготовки площадки, заказывают машины и заводское оборудование, для чего привлекают инженеров, архитекторов и плановиков, совместная работа которых требует эффективной координации.

Представление предложений, переговоры и заключение контрактов. Эта стадия включает: определение подрядчиков, консультантов и поставщиков; подготовку, представление и оценку предложений; переговоры и заключение контрактов.

Приобретение земли. Возможности для приобретения земли могут быть рассмотрены на ранней стадии, но следует иметь в виду, что для каждой возможной площадки должен быть приготовлен всесторонний план использования, предусмотрен надлежащий доступ на участок предприятия, а транспортные пути разработаны так, чтобы выдерживать нагрузку интенсивного движения во время строительства и перевозки товаров, произведенных на предприятии.

Строительство и монтаж оборудования. При составлении графика строительных и монтажных работ необходимо учитывать, что они могут начаться только тогда, когда будет подготовлен окончательный макет предприятия (участка), приобретена выбранная площадка и получены все необходимые разрешения от местных властей. Необходимо тщательно определить последовательность гражданских работ и строительной деятельности в соответствии с требованиями инфраструктуры и ее доступностью, а также графиком поступления и установки различных типов оборудования.

Обеспечение сырьем и обслуживанием. Во время реализации бизнес-плана необходимо завершить мероприятия по поставке основных производственных материалов.

Предпроизводственный маркетинг. Подготовка рынка продаж должна начинаться заблаговременно, с тем, чтобы продукция могла быть продана в запланированные сроки. Подготовка рынка заключается в рекламе и обучении продавцов и дилеров, а также в организации сети сбыта и обеспечения специальным оборудованием по продаже товаров.

При реализации бизнес-плана важно, чтобы руководители организации четко представляли цели, которые они могут достигнуть в конкретной ситуации. Это позволит руководителю оценить, а при необходимости и уточнить исходные стратегические позиции.

бизнес планирование инвестиционный

Глава 2. Бизнес-планирование на ЗАО «Вентиляционный завод ЛИССАНТ»

2.1 Краткая характеристика ЗАО «»Вентиляционный завод ЛИССАНТ»

**ЗАО «Вентиляционный завод Лиссант»** образовался в результате распада компании «Сантехоборудование», в результате чего образовались три независимые компании Совплим, Сантех и **завод «Лиссант».**

Дата образования – 14.07.2003г. ЗАО «ВЗЛ» создано путем реорганизации в форме слияния ЗАО «Лиссант» и ЗАО «Лиссант и Ко» на основании решения внеочередного общего собрания акционеров ЗАО «Лиссант» и решения внеочередного общего собрания акционеров ЗАО «Лиссант и Ко», зарегистрировано 14.07.2009 г. ИМНС РФ по Красногвардейскому району Санкт-Петербурга за основным государственным регистрационным номером 1037816048115. Общество учреждено на неограниченный срок деятельности.

Органами общества являются:

1. Общее собрание акционеров

2. Совет директоров

3. Генеральный директор

Руководитель организации – генеральный директор Сомов А. М.

Лица, распределяющие прибыль и активы – 7 акционеров

Уставный фонд – 116 тыс. руб.

Количество работающих – 729 человек, в т. ч. ИТР - 256

**ЗАО “Вентиляционный завод Лиссант»** специализируется в области изготовления и монтажа систем вентиляции в промышленном и гражданском строительстве.

Отрасль производства, вид деятельности, продукция (услуги), выпускаемая (предоставляемые) организацией в настоящее время: промышленная вентиляция, сендвич-панели, металлочерепица, профиль, кровельные панели, стойки-прогоны, вентиляторы.

Продукция завода пользуется устойчивым потребительским спросом. Оборудование и технология, которыми обладает завод «Лиссант», позволяют изготавливать системы вентиляции, соответствующие европейскому стандарту **«Evrovent».**

Сегодня завод имеет разветвленную сеть дилеров на территории РФ и ближнего зарубежья и более 800 сотрудников. Головной офис, а также крупнейшее производство, расположены в Санкт-Петербурге и занимают площадь около 40 000 м2. Объем инвестиций в развитие на заводе «Лиссант» составляет 12 % от годового оборота.

Продукция соответствует всем запросам рынка. Завод постоянно совершенствует качество продукции. Главная цель – высокое качество, точное соответствие заявленным техническим характеристикам и гарантия быстрой доставки продукции.

Строительно-монтажное управление завода предлагает широкий спектр услуг. Профессиональный монтаж обеспечивает надежность работы системы вентиляции. От специалистов требуется знание специфики и многих тонкостей монтажа, необходимо наличие навыков и специальных инструментов.

Все работы по монтажу имеют соответствующие сертификаты и лиценции.

Завод осуществляет комплекс работ также по проектированию систем вентиляции по объектам любого уровня.

Завод «Лиссант» получил сертификат соответствия стандартам ISO 9001. Благодаря системе контроля качества постоянно совершенствуется организация производственных процессов. Организация поддерживает высокое качество производимой продукции, используя комплектующие известных западных производителей.

Миссия заключается в том, чтобы отвечать требованиям рынка и предоставлять полный спектр оборудования по системам вентиляции и кондиционированию воздуха, в соответствии с принципом комплексности и быстроты облуживания клиентов.

Организация стремится решать любые проблемы, с которыми сталкиваются клиенты на рынке систем вентиляции и строительства, предоставляя ему дополнительно сопутствующие услуги от проектирования до монтажа.

Основными поставщиками ЗАО «ВЗЛ» являются: ООО «Техно-Юнион», ООО «Изопол-кемикал», ООО «Санторио», ООО «Оксервис», ООО «Эластокам», ООО «Сервопривод Белимо», ООО «Прайн», Завод Этон, Могилевский завод «Электродвигатель», ОАО «Петербургская сбытовая компания», ООО «Регион», ООО «Рубеж», ЗАО «СПб Метком».

Основные потребители: ЗАО «НЭПТ», ЗАО «СовПлим», ООО «АСМ технология», ООО «Интерстрой», ООО «Оргтехстрой», «Лиссант-комплект», «Климат-проф», «СКС», «Виско», «Юнивент», ЗАО «Балтик мастер», ООО «Интерстрой», ООО «Ирест Строй», ООО «Лайт», ЗАО «Невские берега», ЗАО «РСУ Северное», ООО «Строитель», ООО «Строймаркет», ООО «ТрейдКом».

Монтажное управление завода выполняет весь комплекс работ по инженерному обеспечению зданий. Системами вентиляции оснащены такие компании как Gillette, Coca Cola, Wrigley, Ледовый Дворец, фабрика Госзнака, терминал «Пулково-2», Сенной рынок, Ледовый дворец спорта, стройбаза Рыбинская, Банк Петровский, Константиновский дворец в Стрельне, завод Nokian во Всеволожске и др. [10].

Главной целью ЗАО «Вентиляционный завод «Лиссант» является получение максимальной прибыли путем совершенствования технологических процессов, использования современного оборудования, увеличения объема продаж, улучшения качества продукции и технического обслуживания. В настоящее время завод ведет активное расширение производства.

Продукция ЗАО «ВЗЛ» соответствует всем стандартам качества, что подтверждено соответствующими сертификатами и лицензиями.

На заводе налажено массовое производство по следующим направлениям: **вентиляция, строительство, производство сэндвич-панелей из пенополиуретана.**

Исследовательские подразделения проводят постоянно измерения и проверки выпускаемой продукции по аэродинамическим, акустическим, тепловым и другим характеристикам. Все измерения проводятся согласно требованиям стандартов ISO.

ЗАО «Вентиляционный завод «Лиссант» изготавливает вентиляторы различных модификаций, которые используются для вывода из помещения загрязненного воздуха. Производятся также вентиляторы, предназначенные для надувания батутов. Они пользуются большим спросом, так как в настоящее время детские аттракционы в виде батутов широко распространены. Для изготовления вентиляторов используются высококачественные материалы и комплектующие, обеспечивающие надежную работу оборудования на долгие годы. Вентиляторы комплектуются электродвигателями со встроенной термозащитой для надежной защиты от перегрева. Все оборудование проходит пооперационный контроль качества [10].

ЗАО «ВЗЛ» является самым крупным заводом в России по производству сэндвич-панелей.

В 2001 году завод запустил производство сэндвич-панелей с наполнителем из пенополиуретана. Сотрудничество с ведущими мировыми фирмами (BASF, Dow и др.) позволило достигнуть высочайшего качества продукции. Высокое качество и оптимальные цены продукции нашли признание со стороны клиентов по всей России от Владивостока до Калининграда.  
 Летом 2004 года завод осуществил запуск линии по производству сэндвич-панелей непрерывным способом. Оборудование закуплено у итальянской фирмы Cannon. Cannon – это мировой лидер по производству оборудования по переработке пенополиуретана. Сеть дилеров и представительств делает сотрудничество с заводом максимально удобным для клиентов в любой точке России.

ЗАО «ВЗЛ » активно развивает направление строительство.

На заводе производится разнообразная продукция, что позволяет предложить клиентам оптимальное по цене, качественное и сбалансированное решение в области вентиляции, кондиционирования и строительства. С 2000 года на заводе изготавливается металлочерепица, профнастил и легкие балки для строительства.

На заводе производятся беcкаркасные арочные сооружения из рулонной оцинкованной стали. **Уникальность проекта –** автоматизированный строительный комплекс, производящий металлические арочные здания непосредственно на строительной площадке из оцинкованной рулонной стали толщиной 0.9-1.7 мм. Преимущества данной технологии:

Быстрота:

- возводится без опорных конструкций, балок, ферм, опор

- панели сооружения формируются на месте

- не требуется возведения дорогостоящих фундаментов

- высокие темпы строительства

- пролет ангара от 6 до 40 метров и неограниченной длины

Качество:

- применяется оцинкованная рулонная сталь

- высокая герметичность на долгие годы, так как исключено применение - болтов, гаек, заклепок и уплотнительных материалов

- высокая прочность здания выдерживают снеговую нагрузку до 180 кг/кв.м. и ветровую до 30 м/с

**- полезный срок службы 30-40 лет.**

**Низкая цена.** Низкая себестоимость ввиду отсутствия каркасов, ферм, балок и несущих элементов. Здания и сооружения могут быть смонтированы как в холодном, так и в теплом варианте. В качестве утеплителя используются минеральная вата и напыление пенополиуретаном, толщина утепления от назначения сооружения и от климатических условий региона. Комплекс автономный не требует внешних источников подключения.

**Услуги.** Предлагается полный набор услуг по проектированию и инженерному оформлению зданий, конструкторские детали, инженерные сети.

Технология бескаркасного арочного строительства не имеет ограничений.

**Примеры сооружений:** холодильные камеры, торговые центры, крытые и открытые рынки, выставочные павильоны, спортивные сооружения, плавательные бассейны, гаражи и автостоянки автобусные станции, заводские корпуса, склады, зерно и овоще хранилища, школы, казармы, самолетные ангары

По расходу металла и срокам строительства такие здания значительно экономичнее, чем их аналоги (зарубежные и отечественные) из металлических конструкций каркасного типа. Высокая мобильность панелеформовочной машины позволяет вести работы в любых доступных автотранспорту местах. Прочный и герметичный шов между панелями обеспечивает полную гидроизоляцию от атмосферных осадков.

Завод выпускает легкие несущие балки для строительства, которые широко применяются в качестве балок фахверка наружных и внутренних стен при каркасном строительстве, а также как самостоятельные несущие конструкции стен и кровли. На заводе также налажено производство металлочерепицы и профнастила.

Преимущества металлочерепицы ЗАО «ВЗЛ»:

- простота монтажа

- пожаробезопасность

- экологическая чистота

- небольшой вес от 4,63 - 4,73 кг/м2

- высокая производительность при укладке

- возможность работы с материалом при отрицательной температуре

- надежность

- экономия материала для обрешетки

- механическая прочность

- разнообразная цветовая гамма

ЗАО «Лиссант» успешно производит металлические кровли, широко применяющиеся для общественных зданий, производственных сооружений и малоэтажных домов. Металл закупается у европейских производителей и соответствует всем стандартам качества.

Преимущества профнастила ЗАО "ВЗЛ":

- долговечность

- простота монтажа

- удобство транспортировки

- небольшой вес 4,4-4,5 кг

- низкие эксплуатационные расходы

- эстетичный внешний вид

ЗАО «ВЗЛ» производит профилированный лист марки ПН-13;

Профнастил применяется в кровельных, фасадных, облицовочных работах на объектах различного назначения и является на сегодня одним из самых популярных строительных материалов.

Дома эконом-класса. В рамках развития всероссийской программы «доступное жилье» заводом «Лиссант» разработана технология строительства домов коттеджного типа из сэндвич-панелей собственного производства.

Использование каркасной технологии и отсутствие «мокрых» процессов позволяет вести строительство в любое время года. Малый вес деталей дает возможность собирать дома без подъемного крана. Дома из пенополиуретановых сэндвич-панелей обладают прекрасной звукоизоляцией. Такие здания строятся в Европе уже более тридцати лет и являются экологически безопасными для здоровья человека. В настоящее время полиуретан широко применяется в изготовлении одежды, предметов гигиены, мебели, детских игрушек, пластиковой посуды, ортопедических товаров для сна (подушки, матрацы), автомобилей, бытовой техники. При этом по данным ученых-экологов из-за выпыливания сухих строительных материалов загрязненность воздуха в городских квартирах в четыре раза выше, чем на улице. Пенополиуритан не подвержен выпыливанию, не впитывает влагу, сохраняя свою структуру и свойства в течение долгих лет.

**Преимущества технологии строительства домов Завода «Лиссант»:**

Скорость строительства из сэндвич-панелей в 80 раз выше, чем из кирпича. Дом из сэндвич-панелей возводится в течение двух – четырех недель.

Стена из сэндвич-панелей толщиной всего 100мм делает дом таким же теплым, как и кирпичная кладка толщиной 2 метра, а значит и стоимость стен снижается на 30-50%, транспортные расходы уменьшаются в 50 раз.

Малый вес здания не требует массивной несущей конструкции и фундамента, что позволяет сэкономить только на стоимости фундамента 30-50%. Благодаря уникальным теплоизоляционным свойствам пенополиуретана, на обогрев дома из сэндвич-панелей «Лиссант» потребуется в 2-3 раза меньше энергии, чем аналогичных строений из кирпича. Эстетичный внешний вид не требует дополнительной отделки и расходов на обслуживание фасадов.

Стоимость одного квадратного метра городского жилья значительно выше чем у коттеджа из сэндвич-панелей «Лиссант».

Строительно-монтажное управление завода предлагает широкий спектр услуг. Профессиональный монтаж обеспечивает надежность работы системы вентиляции. От специалистов требуется знание специфики и многих тонкостей монтажа, необходимо наличие навыков и специальных инструментов.

Все работы по монтажу имеют соответствующие сертификаты и лицензии.

Завод осуществляет комплекс работ также по проектированию систем вентиляции по объектам любого уровня.

Один из дополнительных видов деятельности организации - предоставление услуг в сфере **автотранспортных грузоперевозок** в городском и междугородном сообщении в пределах РФ. Автопарк «Лиссант» — это большой выбор автомобилей — от «Газели» до «Еврофуры», которые доставят товар в оговоренные сроки [10].

Большое внимание компания уделяет не только качеству продукции, но и качественному техническому обслуживанию, удобному и быстрому сервису для покупателей, мотивации продавцов и дистрибьюторов. Как результат - полная вовлеченность и слаженная работа всех подразделений компании, начиная от отдела проектирования, отдела логистики, администрации до коммерческой службы.

Производственные мощности **ЗАО «Вентиляционный завод Лиссант»** позволяют выпускать вентиляционное оборудование в комплексе, включая и предоставление таких дополнительных сервисов как проектирование и монтаж.

В настоящее время **ЗАО “Вентиляционный завод Лиссант»** поставляет любое оборудование для систем кондиционирования и вентиляции, позволяющее полностью укомплектовать объект.

**ЗАО «ВЗЛ»** имеет государственную лицензию на осуществление строительной деятельности, которая позволяет решать вопросы заказчиков от консультирования и проектирования до поставки, монтажа и сервисного обслуживания; с 2000 года - лицензии на право конструирования и изготовления вентиляционного оборудования.

В мае 2002 года система управления качеством **ЗАО «Вентиляционный завод Лиссанта»** сертифицирована в соответствии с международным стандартом ИСО 9001. Оборудование **ЗАО «Вентиляционный завод Лиссант»** имеет сертификаты соответствия Госстандарта России.

В течение трех лет подряд, начиная с 2003 года, фирма является обладателем диплома "Лучшей строительной организации".

**ЗАО «Вентиляционный завод Лиссант»** - член Российской Ассоциации вентиляции, отопления и кондиционирования (АВОК Северо-Запад).

Продукция поставляется во все регионы России и СНГ. Заказчиками являются более 5000 фирм.

2.2 Анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Рассмотрим динамику прибыли и источников ее формирования за 2005- 2008 гг. Оценка и анализ изменения показателей производятся в таблице 2.1

Таблица 2.1 - Динамика экономических показателей предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ед. изм. | Значение экономического показателя | | | |
| 2005 г. | 2006г. | 2007г. | 2008г. |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг | тыс. руб. | 835 534 | 1 223 773 | 1 522 383 | 1 880 278 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | тыс. руб. | 736 295 | 1 023 031 | 1 313 266 | 1 632 440 |
| Валовая прибыль | руб./руб. | 99 239 | 200 742 | 209 117 | 247 828 |
| Затраты на рубль выручки | руб./ руб. | 0,88 | 0,84 | 0,86 | 0,85 |
| Прибыль (убыток) от продаж | тыс. руб. | 37 240 | 111 825 | 136 607 | 151 093 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | тыс. руб. | 27 450 | 71 995 | 89 376 | 90 997 |
| Чистая прибыль (убыток) | тыс. руб. | 20 540 | 51 926 | 61 280 | 67 040 |
| Численность производственного персонала | чел | 564 | 529 | 495 | 473 |
| Производительность труда 1 работника за год | тыс. руб./ чел. | 1481,44 | 2313,37 | 3075,52 | 3975,22 |
| Стоимость основных производственных фондов | тыс. руб. | 66181 | 70307 | 96843 | 115282 |
| Фондоотдача | руб./руб. | 12,62 | 17,41 | 15,72 | 16,31 |
| Рентабельность продукции | % | 5,06 | 10,93 | 9,26 | 10,40 |

Далее проанализируем изменение показателей за последние два года, представленных в таблице 2.2

Таблица 2.2 – Анализ экономических показателей предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ед. изм. | Значение показателя | | Отклонение | |
| 2007г. | 2008г. | абсолют. | относит, % |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг | тыс. руб. | 1522383 | 1880278 | 357895 | 123,5 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | тыс. руб. | 1313266 | 1632440 | 319174 | 124,3 |
| Затраты на рубль выручки | руб./руб. | 0,86 | 0,85 | -0,01 | 0,99 |
| Валовая прибыль | тыс. руб. | 209 117 | 247 828 | 38711 | 118,5 |
| Прибыль (убыток) от продаж | тыс. руб. | 136 607 | 151 093 | 14486 | 110,6 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | тыс. руб. | 89 376 | 90 997 | 1621 | 101,8 |
| Чистая прибыль (убыток) | тыс. руб. | 61 280 | 67 040 | 5760 | 109,4 |
| Численность производственного персонала | чел | 495 | 473 | -22 | 95,6 |
| Производительность труда 1 работника за год | тыс. руб. / чел. | 3075,52 | 3975,22 | 899,7 | 129,3 |
| Стоимость основных производственных фондов | тыс. руб. | 96843 | 115282 | 18439 | 119,0 |
| Фондоотдача | руб./руб. | 15,72 | 16,31 | 0,6 | 103,8 |
| Рентабельность продукции | % | 9,26 | 10,40 | 1,14 | 1,12 |

За последние 2 года заметно увеличились такие важные показатели как выручка от реализации, чистая прибыль, производительность труда, фондоотдача, и в то же время снизилась себестоимость продукции.

Рассмотрим подробнее наиболее значимые для предприятия показатели, которые были приведены в таблице (2.1).

Динамика выручки, чистой прибыли и производительности труда показана на рисунках (1), (2), (3).



Рисунок 1 – Динамика изменения выручки от реализации



Рисунок 2 – Динамика изменения чистой прибыли



Рисунок 3 – Динамика изменения производительности труда

Приведенные выше данные свидетельствуют о том, что предприятие находится на стадии роста. С каждым годом увеличивается выручка от реализации и чистая прибыль, а значит, растет объем произведенной и проданной продукции, повышается спрос на товары и снижается себестоимость. Повышение производительности труда показывает, что улучшается эффективность производства за счет экономии затрат труда (рабочего времени) на изготовление единицы продукции, а следовательно сокращения текущих издержек на производство единицы продукции по статье «Заработная плата основных производственных рабочих» или за счет дополнительного количества произведенной продукции в единицу времени. Значительное влияние на рост производительности труда оказывает также внедрение достижений научно-технического прогресса, которое проявляется в использовании экономичного оборудования и современных технологий.

2.3 Обоснование бизнес-проекта предприятия

В связи с приведенным анализом можно сделать вывод, что предприятие имеет резервы по улучшению своей деятельности.

Ежегодный рост выручки говорит об увеличении объема продаж, а это означает, что спрос на продукцию и услуги ЗАО «Вентиляционный завод «ЛИССАНТ» возрастает. Для большего увеличения объема производства необходимо расширение предприятия. Поскольку собственных средств организации не достаточно для строительства новых цехов и покупки оборудования, то оправдано привлечение инвестиций со стороны и лизинга.

Для обоснования бизнес-проекта рассмотрим подробнее план маркетинга и производственный план.

План маркетинга предусматривает, во-первых, изучение рынка, что позволит определить реальных и потенциальных потребителей, во-вторых, возможные цены на производимую продукцию, в-третьих, необходимо определить форму рекламы и способы её распространения. Кроме того, рассматриваются каналы распределения продукции, а также организация послепродажного сервиса.

На основании полученных данных можно сказать, что ЗАО «ВЗЛ» охватывает северо-запад и центральную часть России. Продукция предприятия распространяется во многие города за счет региональных сбытовых сетей и посредников. Для освоения южной части страны и для уменьшения издержек на транспортировку в 2005 году в городе Армавир построился новый филиал компании.

В качестве рекламы предприятие использует статьи в специализированных журналах, интернет-статьи, а также различные выставки.

Для увеличения доли рынка ЗАО «ВЗЛ» планируется строительство цеха по производству вентиляторов. Целесообразность проекта обуславливается тем, что **ежегодный рост рынка вентиляционного оборудования для нужд промышленного и гражданского строительства оценивается в 20–25%. В настоящее время широко распространено строительство торговых центров, гипермаркетов, продуктовых сетевых магазинов,** вследствие чего возрастают продажи вентиляторов и вентиляционных систем всех предприятий-производителей данного вида продукции, в частности ЗАО «ВЗЛ». Именно благодаря растущему спросу вентиляционный рынок становится привлекательным для инвестирования в производство.

Главной задачей производственного плана является доказательство партнерам и инвесторам эффективности будущего проекта. Другими словами, в данном разделе необходимо привести данные, которые подтвердят, что компания будет в состоянии реально производить необходимое количество товаров требуемого качества в нужные сроки. Расчеты по возможности должны быть приведены в перспективе на 5-6 лет. Здесь же указываются источники сырья, материалов и комплектующих деталей.

Размер цеха на ЗАО «ВЗЛ» не позволяет приобрести и установить новое оборудование для более активного увеличения объема производства. Поэтому планируется за 2 года построить новый цех и ввести в эксплуатацию усовершенствованное оборудование аналогичное уже существующему на предприятии.

Планируемые затраты при этом составят 153 023 тыс. руб., 18023 тыс. руб. из которых – собственные средства предприятия, направленные в оборотный капитал, а 135000 тыс. руб. – заемные средства в виде банковского кредита. Из них сумма активов составляет 120150 тыс. руб., а затраты на строительно-монтажные работы 14850 тыс. руб. Предполагаемый объем продаж в третьем году освоения проекта равен 8571 шт., а начиная с четвертого года – 17143 шт. Планируемая рентабельность выпускаемой продукции 30% к себестоимости, тогда как себестоимость будет составлять в третьем году 215000 тыс. руб., а в четвертом соответственно в два раза больше. Средняя оптовая цена, по которой будут продаваться вентиляторы – 35 тыс. руб./шт. Ожидаемая выручка при этом будет равна 600 000 тыс. руб.

2.4 Бизнес-проект по введению в строй нового цеха

Объем выпускной работы не позволяет подробно разработать все разделы бизнес-плана. Поэтому на основании указанных выше данных рассмотрим финансовый план, связанный с построением нового цеха по производству вентиляторов и введением в эксплуатацию современного оборудования.

Для выплат сумм по кредиту используются собственные средства (прибыль) в размере 18023 тыс. руб., а также заемные средства в размере 135000 тыс. руб.

Условия кредитования и выплаты по кредитам:

1. Сумма кредита = 135000 тыс. руб.
2. Номинальная процентная ставка 13%
3. Срок погашения 2 года
4. Условия погашения – ежегодно равномерными выплатами

Далее в таблице (2.3) и (2.4) представлена сумма инвестиций по годам освоения выплат по кредиту.

Таблица 2.3 – Сумма инвестиций по годам освоения проекта

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование позиции | Общая сумма инвестиций, тыс. руб. | t0 | t1 | t2 | t3 | t4 |
| Всего инвестиций, в т.ч. | 135000 | 135000 | 45000 | 90000 | 0 | 0 |
| капитальные затраты, в т. ч. строит - монтажные работы | 120150  14850 | 120150  14850 | 40050  4950 | 80100  9900 | 0  0 | 0  0 |
| оборотный капитал | 18 023 | 0 | 0 | 0 | 6008 | 12015 |

Таблица 2.4 – Выплаты по кредиту

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование позиции | t0 | t1 | t2 |
| 1. Получение кредита, тыс. руб. | 135000 | - | - |
| 2. Погашение кредита, тыс. руб. |  | 67500 | 67500 |
| 3. Задолженность на конец года, тыс. руб. | 135000 | 67500 | - |
| 4. Процент за пользование кредитом,% | - | 17550 | 8775 |
| 5. Итого выплаты по кредиту, тыс. руб. | - | 85050 | 76275 |

Для оценки финансовой самостоятельности инвестиционного проекта определяется прогноз прибыли и прогноз движения денежных средств по каждому шагу расчетов.

Назначение прогноза прибыли – сопоставление доходов, полученных в процессе производственной деятельности предприятия с расходами, произведенными в тот же период. Прогноз прибыли необходим для оценки текущей хозяйственной деятельности предприятия. При выполнении прогноза последовательно определяются:

* прибыль от реализации продукции, как разность между выручкой от реализации, исчисленной без налога на добавленную стоимость и налога с продаж, и эксплуатационными затратами;
* прибыль от финансово-хозяйственной деятельности, которая меньше прибыли от реализации продукции на финансовые обязательства по кредиту и перед бюджетом. Финансовые обязательства по кредиту – проценты за пользование кредитом, финансовые обязательства перед бюджетом – налог на имущество, исчисляемый в размере 2 % от стоимости собственности предприятия;
* налогооблагаемая прибыль, которая совпадает с прибылью от финансово-хозяйственной деятельности;
* чистая прибыль, как разность между налогооблагаемой прибылью и величиной налога на прибыль, который составляет 24% [9].

Прогноз денежных средств показывает соотношение источников и направлений использования финансовых ресурсов проекта. Наличие прибыли не является единственным критерием эффективности инвестиционных проектов. Необходимость данного раздела диктуется тем, что понятия доходов и расходов, используемые в предыдущем разделе, не совпадают с движением денежных средств.

Кроме того, прогноз движения денежных средств шире, чем прогноз прибыли за счет того, что в нем освящается не только операционная, но и финансовая и инвестиционная деятельности предприятия.

К притоку денежных средств относятся:

* выручка от реализации продукции,
* привлечение кредита,
* привлечение средств сторонних инвесторов,
* амортизационные отчисления.

К оттоку денежных средств относятся:

* инвестиции в постоянные активы и на пополнение оборотных средств,
* эксплуатационные издержки, связанные с осуществлением текущей деятельности предприятия,
* кредитные издержки,
* расчеты с бюджетом (налоговые изъятия) [9].

Расчет эффективности бизнес-проекта будет выполнен в третьей главе.

Таблица 2.5 – Прогноз прибыли

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Горизонт расчета, год | | | | | | | | | |
|  | t0 | t1 | t2 | t3 | t4 | t5 | t6 | t7 | t8 | t9 |
| 1. Объем продаж, шт. | - | - | - | 8571,4 | 17142,9 | 17142,9 | 17142,9 | 17142,9 | 17142,9 | 17142,9 |
| 2. Оптовая цена, тыс. руб. | - | - | - | 35 | 35 | 35 | 35 | 35 | 35 | 35 |
| 3. Выручка, тыс. руб. | - | - | - | 300000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 |
| 4. Эксплуатационные затраты, тыс. руб. | - | - | - | 215000 | 430000 | 430000 | 430000 | 430000 | 430000 | 430000 |
| в т. ч. амортизационные отчисления | - | - | - | 24030 | 19224 | 15379,2 | 12303,36 | 9842,69 | 7874,15 | 6299,32 |
| 5. Прибыль от реализации | - | - | - | 85000 | 170000 | 170000 | 170000 | 170000 | 170000 | 170000 |
| 6. Проценты по кредиту | - | - | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 7. Налог на имущество | - | - | - | 2403 | 2354,9 | 2307,8 | 2261,7 | 2216,5 | 2172,1 | 2128,7 |
| 8. Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности | - | - | - | 82597 | 167645,1 | 167692,2 | 167738,3 | 167783,5 | 167827,9 | 167871,3 |
| 9. Налогооблагаемая прибыль | - | - | - | 82597 | 167645,1 | 167692,2 | 167738,3 | 167783,5 | 167827,9 | 167871,3 |
| 10. Налог на прибыль (24 %) | - | - | - | 19823,28 | 40234,824 | 40246,13 | 40257,19 | 40268,04 | 40278,7 | 40289,112 |
| 11. Чистая прибыль | - | - | - | 62773,72 | 127410,28 | 127446,1 | 127481,1 | 127515,5 | 127549,2 | 127582,19 |
| 12. Накопленная ЧП | - | - | - |  | 190184 | 317630,1 | 445111,2 | 572626,6 | 700175,8 | 827758,03 |

Таблица 2.6 – Прогноз движения денежных средств

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | t0 | t1 | t2 | t3 | t4 | t5 | t6 | t7 | t8 | t9 |
| Приток денежных средств |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Собственные средства | - | 85050 | 76275 | 6008 | 12015 | - | - | - | - | - |
| 2. Заемные средства | 135000 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 3. Выручка от продаж | - | - | - | 300000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 | 600000 |
| 4. Амортизационные отчисления | - | - | - | 24030 | 19224 | 15379,2 | 12303,36 | 9842,69 | 7874,15 | 6299,32 |
| Итого: | 135000 | 85050 | 76275 | 330038 | 631239 | 615379,2 | 612303,4 | 609842,7 | 607874,2 | 606299,32 |
| Отток денежных средств |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Инвестиции в активы | 135000 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2. Эксплуатационные затраты | - | - | - | 215000 | 430000 | 430000 | 430000 | 430000 | 430000 | 430000 |
| 3. Кредитные издержки | - | 85050 | 76275 | - | - | - | - | - | - | - |
| 4. Налоги | - | - | - | 19823,28 | 40234,824 | 40246,13 | 40257,19 | 40268,04 | 40278,7 | 40289,112 |
| Итого: | 135000 | 85050 | 76275 | 234823,28 | 470234,82 | 470246,1 | 470257,2 | 470268 | 470278,7 | 470289,11 |
| Сальдо денежного потока | 0 | 0 | 0 | 95214,72 | 161004,18 | 145133,1 | 142046,2 | 139574,7 | 137595,5 | 136010,21 |

Глава 3. Оценка экономической эффективности бизнес-проекта

Для подтверждения экономической эффективности инвестиций рассчитываются такие интегральные показатели как чистый дисконтированный доход и чистая текущая стоимость.

Коэффициент дисконтирования учитывает норму дисконта Е = 25%, в том числе:

* процентная ставка за пользование кредитом – 13%;
* инфляционные ожидания – 7%;
* страхование коммерческих рисков – 5%

Таблица 3.1 – Расчет ЧДД

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Шаги расчета | Чистый приток средств | Чистый отток средств | Дисконтирование при n = 25% | ЧДД по каждому шагу расчета | ЧДД нарастающим итогом |  |
|  |  |  | притоков | оттоков |  |  |
| t0 | - | -135000 | - | -135000 | -135000 | -135000 |
| t1 | - | - | - | - | - | -135000 |
| t2 | - | - | - | - | - | -135000 |
| t3 | 86803,7 | - | 44443,5 | - | 44443,5 | -90556 |
| t4 | 146634 | - | 60061,4 | - | 60061,4 | -30495 |
| t5 | 142825 | - | 46803,84 | - | 46803,84 | 16308,7 |
| t6 | 139784 | - | 36637,51 | - | 36637,51 | 52946,3 |
| t7 | 137358 | - | 28804 | - | 28804 | 81750,3 |
| t8 | 135423 | - | 22656,33 | - | 22656,33 | 104407 |
| t9 | 133882 | - | 17966,9 | - | 17966,9 | 122373 |
| Итого: | 653406 | -135000 | 216750,3 | -135000 | 122373 |  |

Индекс доходности

ИД = 216750,3 / 135000 = 1,61 = 61%

Срок окупаемости инвестиций

Как видно из таблицы 3.1 срок окупаемости инвестиций наступает на пятом году осуществления проекта. Более точное определение срока окупаемости:

Т ок = 5+30495/46803,84 = 5,5 года

Нормированный срок окупаемости:

Т окнорм = 135000/127582,2 = 1,05

Проведенные расчеты показали, что предлагаемый проект является эффективным. Срок окупаемости инвестиций равен пяти годам с учетом того, что в течение двух лет будет идти строительство цеха.

Заключение

В данной работе были рассмотрены теоретические аспекты бизнес-планирования, структура бизнес-плана, инвестиционная деятельность в процессе бизнес-планирования, инвестиции, субъекты и объекты инвестирования, определены главные цели, объекты и задачи бизнес-планирования.

В ходе работы были решены следующие задачи:

- проведен анализ производственно-хозяйственной деятельности, который показал, что предприятие находится на стадии роста, о чем свидетельствует ежегодный рост таких экономических показателей, как выручка, чистая прибыль, производительность труда, фондоотдача;

- обоснована необходимость осуществления бизнес-проекта на ЗАО «Вентиляционный завод «Лиссант»;

- выполнена оценка экономической эффективности бизнес-проекта, на основании которой можно сделать вывод о целесообразности привлечения заемных средств в виде кредита на строительство нового цеха по производству вентиляторов и установку усовершенствованного оборудования.

Таким образом, цель выпускной бакалаврской работы была достигнута.

Список использованных источников

1. Ляпунов С. И., Попов В. М. Бизнес-планирование: Учебник – М.: Издательство «Финансы и статистика», 2003.- 672 с.
2. Черняк В.З. Бизнес-планирование: Учебник – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 470 с.
3. Анискин Ю.П., Павлова А. М. Планирование и контролинг: Учебник – М.: Омега – Л, 2003. - 280с.
4. Поляков О. В. Бизнес-планирование: Уч. пособие – М.: ММИЭИФП, 2005. – 170 с.
5. Попов В. М. Бизнес-план инвестиционного проекта предпринимателя: Учебно-практическое пособие/ С. И. Ляпунов, И. Ю. Криночкин – М.: Издательство «КноРус», 2005. – 480 с.
6. Попов В. М., Ляпунов С. И. Финансовый бизнес-план – М.: Издательство «Финансы и статистика», 2007. – 464 с.
7. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: Уч. пособие - М.: ИКЦ «Март», 2003. – 592 с.
8. Головань С. И., Спиридонов М. А. Бизнес-планирование и инвестирование – М.: Издательство Феникс, 2008. – 358 с.
9. Евдокимова М. А. Разработка бизнес-плана организации нового целлюлозно-бумажного производства: Методические указания – С - Пб., 2000. – 52 с.