**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1 Теоретические основы деятельности хозяйствующего субъекта

1.1 Понятие и сущность инвестиций предприятия, их классификация

1.2 Управление инвестициями предприятия: понятие и основные задачи

1.3 Основные принципы и этапы управления инвестиционной деятельностью предприятия

ГЛАВА 2 Анализ инвестиционной деятельности ООО "Парнас-Плюс"

2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «Парнас – Плюс»

2.2 Оценка инвестиционной деятельности ООО «Парнас – Плюс»

ГЛАВА 3 Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта ООО "Парнас-Плюс" как ключевого элемента диверсификации деятельности предприятия

3.1 Краткое описание инвестиционного проекта ООО «Парнас – Плюс»

3.2 Маркетинговое обоснование производства систем видеонаблюдения

3.3 Организационно – экономическое обоснование производства систем видеонаблюдения

3.4 Разработка финансового плана ООО «Парнас – Плюс» по производству систем видеонаблюдения

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

# ВВЕДЕНИЕ

Проблема активизации инвестиционного процесса является ключевой для российской экономики. Неблагоприятный в течение достаточно долгого времени инвестиционный климат, сложившийся в стране в переходный период, был связан с низкими темпами воспроизводства, недостатком оборотных средств, инфляцией и ухудшением финансовых результатов и финансового состояния, сокращением инвестиционных ресурсов предприятий и отраслей. Поэтому в настоящее время основные направления развития экономики связаны, прежде всего, со структурной перестройкой, включая ускоренное развитие приоритетных и эффективных отраслей, повышение конкурентоспособности, рост инвестиций в производство и сферу услуг.

Инвестиционная деятельность, в той или иной степени, присуща любому предприятию, поскольку она представляет собой один из наиболее важных аспектов его функционирования. Круг вопросов, решаемых этим видом функционального управления предприятием обширен, так как инвестиционные решения неразрывно связаны со всеми остальными видами деятельности предприятия и всеми стадиями его жизненного цикла, формируют его перспективную организационную структуру и инвестиционную культуру.

Актуальность настоящего исследования определяется насущной потребностью в научно-методических материалах и практических рекомендациях по построению инвестиционной деятельности предприятий в условиях ограниченности финансовых ресурсов.

Зарубежными и отечественными учеными проведена значительная работа в области создания фундаментальных основ и практического решения задач стратегического управления инвестиционной деятельностью. Среди зарубежных ученых следует выделить работы Г. Александера, В. Беренса, Г. Бирмана, Г. Бэйли, Л. Гитмана, М. Джонка, А. Зеля, Д. Норкотта, Н. Ордуэй, К. Рэдхэда, Д. Фридмана, П. Хавранека, Р. Холта, Дж. К. ван Хорна, С. Хьюиса, У. Шарпа, С. Шмидта. Из отечественных авторов ведущее место занимают исследования СИ. Абрамова, Ю.П. Анисимова, И.Т. Балабанова, И.А. Бланка, В.В. Бочарова, Л.Т. Гиляровской, Ю.В. Журавлева, Д.А. Ендовицкого, А.Б. Идрисова, В.В. Ковалева, М.А. Лимитовского, И.В. Липсица, Я.С. Мелкумова, А.И. Хорева, Е.М. Четыркина.

Несмотря на большой вклад ученых в формирование теории стратегического управления инвестиционной деятельностью в выполненных исследованиях не нашли достаточного отражения вопросы, связанные со спецификой управления инвестиционной деятельностью предприятий в условиях ограниченности финансовых ресурсов, отсутствует четкость в определении последовательности действий по разработке инвестиционной стратегии и программ реализации данной стратегии.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в исследовании особенностей инвестиционной деятельности предприятия и ключевых направлений повышения ее эффективности на современном этапе развития.

Для достижения сформулированной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- определить содержание и место инвестиционной стратегии в системе стратегий предприятия;

- выявить факторы, определяющие инвестиционную привлекательность предприятия при ограниченности финансовых ресурсов, и оценить их приоритетность;

- выделить ключевые принципы и этапы стратегического управления инвестициями предприятия;

- проанализировать инвестиционную деятельность предприятия, функционирующего на строительном рынке;

- обосновать инвестиционный проект как ключевой элемент стратегии развития предприятия.

Объектом настоящего исследования является производственное предприятие г. Новосибирска – ООО «Парнас-Плюс», осуществляющие активную инвестиционную деятельность на региональном строительном рынке.

В качестве предмета исследования выступают экономические отношения, возникающие в процессе разработки инвестиционной деятельности предприятий в условиях ограниченности финансовых ресурсов.

Теоретической и методологической базой выпускной квалификационной работы явились труды отечественных и зарубежных ученых, работающих в области управления инвестиционной деятельностью предприятий, а также материалы и рекомендации научно-практических конференций и семинаров. В процессе работы применялись приемы системного исследования, абстрактно-логического, сравнительного, экономического и инвестиционного анализа. В качестве инструментов исследования использованы методы сравнения, экспертных оценок, статистического анализа.

Структура выпускной квалификационной работы обусловлена целями и задачами исследования. Настоящая работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений. Первая глава описывает общий круг вопросов, включаемых в сферу инвестиционной деятельности предприятия. Вторая глава представляет собой анализ инвестиционной деятельности объекта исследования и перспектив его развития. Третья глава исследования включает в себя бизнес-план развития предприятия, как ключевого элемента инвестиционной деятельности производственного предприятия на региональном строительном рынке. Заключение содержит выводы, сделанные на основе разработки темы.

# ГЛАВА 1 Теоретические основы деятельности хозяйствующего субъекта

## 1.1 Понятие и сущность инвестиций предприятия, их классификация

Эффективная деятельность предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их стратегического развития и повышения конкурентоспособности в условиях рыночной экономики в значительной мере определяется уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности.

Инвестиции – это вложения денежных или материальных средств, интеллектуальных ресурсов во все сферы экономики с целью получения последующего дохода.

В экономической литературе понятия «сбережения» и «инвестиции» стоят обычно рядом: одно неизбежно предлагает другое. Так, по мнению Дж. Кейнса, сбережения и инвестиции «должны быть равны между собой, поскольку каждая из них равна превышению дохода над потреблением» [25, с. 113].

Сбережения являются лишь необходимым звеном инвестиционного процесса. Инвестиции предполагают сбережения. Но не все сбережения становятся инвестициями. Например, если денежные средства не используются своим владельцем на потребление, то они являются сбережениями. Однако, оставаясь у своего владельца без движения, они не становятся инвестициями. Инвестициями становятся те сбережения, которые прямо или косвенно используются для расширения производства с целью извлечения дохода в будущем (иногда через несколько лет).

В отечественной литературе советского периода инвестиции рассматривались в основном под углом зрения капиталовложений, и поэтому категория «инвестиции» по существу отожествлялись с категорией «капиталовложения». Под капиталовложениями понимались «затраты на воспроизводство основных фондов, их увеличение и совершенствование»

Что касается инвестиций, то они трактовались как «долгосрочное положение капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли народного хозяйства» [26, с. 62].

Из приведенных высказываний следует, что по существу инвестиции не только отожествлялись с капитальными вложениями, но и подчеркивался долгосрочный характер этих вложений.

Подобные взгляды были характерны вплоть до недавнего времени. С началом осуществления в нашей стране рыночных реформ точка зрения на содержание категории «инвестиции» стала изменяться, что получило отражение в действующем законодательстве.

Так, в законодательстве Российской Федерации инвестиции определены как «денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта» [1, с. 1].

Обобщая представленные выше подходы к определению понятия инвестиции, можно выделить следующие признаки инвестиций, являющиеся наиболее существенными:

- потенциальная способность инвестиций приносить доход;

- процесс инвестирования, как правило, связан с преобразованием части накопленного капитала в альтернативные виды активов экономического субъекта (предприятия);

- в процессе осуществления инвестиций используются разнообразные инвестиционные ресурсы, которые характеризуются спросом, предложением и ценой;

- целенаправленный характер вложения капитала в какие – либо материальные и нематериальные объекты (инструменты);

- наличие срока вложения (этот срок всегда индивидуален и определять его заранее неправомерно);

- вложения осуществляются лицами, называемыми инвесторами, которые преследуют свои индивидуальные цели, не всегда связанные с извлечением непосредственной экономической выгоды;

- наличие риска вложения капитала, означающее, что достижение целей инвестирования носит вероятностный характер.

Инвестиции предприятия представляют собой вложение капитала во всех его формах в различные объекты (инструменты) его хозяйственной деятельности с целью обеспечения роста его рыночной стоимости, а также достижения иного экономического или внеэкономического эффекта.

Как объект стратегического управления инвестиции предприятия классифицируются следующим образом (таблица 1.1) [7, с. 48].

Рассмотрим более подробно отдельные виды инвестиций предприятия в соответствии с приведенной их классификацией по основным признакам.

По объектам вложения капитала разделяют реальные и финансовые инвестиции предприятия.

Реальные (или капиталообразующие) инвестициихарактеризуют вложения капитала в воспроизводство основных средств, в инновационные нематериальные активы (инновационные инвестиции), в прирост запасов товарно-материальных ценностей и другие объекты инвестирования, связанные с осуществлением операционной деятельности предприятия или улучшением условий труда и быта персонала.

Таблица 1.1 - Классификация инвестиций предприятия по основным признакам

|  |  |
| --- | --- |
| Признак классификации | Виды инвестиций |
| По объектам вложения капитала | Реальные инвестиции |
| Финансовые инвестиции |
| По характеру участия в инвестиционном процессе | Прямые инвестиции |
| Непрямые инвестиции |
| По воспроизводственной направленности | Валовые инвестиции |
| Реновационные инвестиции |
| Чистые инвестиции |
| По степени зависимости от доходов | Производные инвестиции |
| Автономные инвестиции |
| По отношению к предприятию инвестору | Внутренние инвестиции |
| Внешние инвестиции |
| По периоду осуществления | Краткосрочные инвестиции |
| Долгосрочные инвестиции |
| По совместимости осуществления | Независимые инвестиции |
| Взаимозависимые инвестиции |
| Взаимоисключающие инвестиции |
| По уровню доходности | Высокодоходные инвестиции |
| Среднедоходные инвестиции |
| Низкодоходные инвестиции |
| Бездоходные инвестиции |
| По уровню инвестиционного риска | Безрисковые инвестиции |
| Низкорисковые инвестиции |
| Среднерисковые инвестиции |
| Высокорисковые инвестиции |
| По уровню ликвидности | Высоколиквидные инвестиции |
| Среднеликвидные инвестиции |
| Низколиквидные инвестиции |
| Неликвидные инвестиции |
| По формам собственности инвестируемого капитала | Частные инвестиции |
| Государственные инвестиции |
|  |
| Смешанные инвестиции |
| По характеру использования капитала в инвестиционном процессе | Первичные инвестиции |
| Реинвестиции |
| Дезинвестиции |
| По региональным источникам привлечения капитала | Отечественные инвестиции |
| Иностранные инвестиции |
| По региональной направленности инвестируемого капитала | Инвестиции на внутреннем рынке |
| Инвестиции на международном рынке |
| По отраслевой направленности | Инвестиции в разрезе отраслей и сфер деятельности в соответствии с их классификатором |

Финансовые инвестициихарактеризуют вложения капитала в различные финансовые инструменты инвестирования, главным образом в ценные бумаги, с целью получения дохода.

По характеру участия в инвестиционном процессе выделяют прямые и непрямые инвестиции.

Прямые инвестицииподразумевают прямое участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложении капитала. Обычно прямые инвестиции осуществляются путем непосредственного вложения капитала в уставные фонды других предприятий. Прямое инвестирование осуществляют в основном подготовленные инвесторы, имеющие достаточно точную информацию об объекте инвестирования и хорошо знакомые с механизмом инвестирования.

Непрямые инвестициихарактеризуют вложения капитала инвестора, опосредованное другими лицами (финансовыми посредниками).

По воспроизводственной направленности выделяют валовые, реновационные и чистые инвестиции.

Валовые инвестициихарактеризуют общий объем капитала, инвестируемого в воспроизводство основных средств и нематериальных активов в определенном периоде. В экономической теории понятие валовых инвестиций связывается, как правило, с вложением капитала в реальный сектор экономики. На уровне предприятия под этим термином часто понимают общий объем инвестированного капитала в том или ином периоде.

Реновационные инвестициихарактеризуют объем капитала, инвестируемого в простое воспроизводство основных средств и амортизируемых нематериальных активов. В количественном выражении реновационные инвестиции приравниваются обычно к сумме амортизационных отчислений в определенном периоде.

Чистые инвестициихарактеризуют объем капитала, инвестируемого в расширенное воспроизводство основных средств и нематериальных активов. В экономической теории под этим термином понимается чистое капиталообразование в реальном секторе экономики. В количественном выражении чистые инвестиции представляют собой сумму валовых инвестиций, уменьшенную на сумму амортизационных отчислений по всем видам амортизируемых капитальных активов предприятия в определенном периоде.

По степени зависимости от доходов разделяют производные и автономные инвестиции.

Производные инвестициипрямо коррелируют с динамикой объема чистого дохода (прибыли) через механизм его распределения на потребление и сбережение.

Автономные инвестициихарактеризуют вложение капитала, инициированное действием факторов, не связанных с формированием и распределением чистого дохода (прибыли), например, технологическим прогрессом, необходимостью осуществления природоохранных мероприятий и других.

По отношению к предприятию инвестору выделяют внутренние и внешние инвестиции.

Внутренние инвестициихарактеризуют вложение капитала в развитие операционных активов самого предприятия-инвестора.

Внешние инвестициипредставляют собой вложение капитала в реальные активы других предприятий или в финансовые инструменты инвестирования, эмитируемые другими субъектами хозяйствования.

По периоду осуществления выделяют краткосрочные и долгосрочные инвестиции предприятия.

Краткосрочные инвестициихарактеризуют вложения капитала на период до одного года. Основу краткосрочных инвестиций предприятия составляют его краткосрочные финансовые вложения.

Долгосрочные инвестициихарактеризуют вложения капитала на период более одного года. Основной формой долгосрочных инвестиций предприятия являются его капитальные вложения в воспроизводство основных средств.

По совместимости осуществления различают инвестиции независимые, взаимозависимые и взаимоисключающие.

Независимые инвестициихарактеризуют вложения капитала в такие объекты инвестирования (инвестиционные проекты, финансовые инструменты), которые могут быть реализованы как автономные (независящие от других объектов инвестирования и не исключающие их) в общей инвестиционной программе (инвестиционном портфеле) предприятия.

Взаимозависимые инвестициихарактеризуют вложения капитала в такие объекты инвестирования, очередность реализации или последующая эксплуатация которых зависит от других объектов инвестирования и может осуществляться лишь в комплексе с ними.

Взаимоисключающие инвестицииносят, как правило, аналоговый характер по целям их осуществления, характеру технологии, номенклатуре продукции и другим основным параметрам и требуют альтернативного выбора.

По уровню доходности выделяют следующие виды инвестиций:

Высокодоходные инвестиции*.* Они характеризуют вложения капитала в инвестиционные проекты или финансовые инструменты, ожидаемый уровень чистой инвестиционной прибыли по которым существенно превышает среднюю норму этой прибыли на инвестиционном рынке.

Среднедоходные инвестиции*.* Ожидаемый уровень чистой инвестиционной прибыли по инновационным проектам и финансовым инструментам инвестирования этой группы, примерно соответствует средней норме инвестиционной прибыли, сложившейся на инвестиционном рынке.

Низкодоходные инвестиции*.* По этой группе объектов инвестирования ожидаемый уровень чистой инвестиционной прибыли обычно значительно ниже средней нормы этой прибыли.

Бездоходные инвестиции*.* Они представляют группу объектов инвестирования, выбор и осуществление которых инвестор не связывает с получением инвестиционной прибыли. Такие инвестиции преследуют, как правило, цели получения социального, экологического и других видов внеэкономического эффекта.

По уровню инвестиционного риска выделяют следующие виды инвестиций:

Безрисковые инвестиции*.* Они характеризуют вложения средств в такие объекты инвестирования, по которым отсутствует реальный риск потери капитала или ожидаемого дохода и практически гарантировано получение расчетной реальной суммы чистой инвестиционной прибыли.

Низкорисковые инвестиции*.* Они характеризуют вложения капитала в объекты инвестирования, риск по которым значительно ниже среднерыночного.

Среднерисковые инвестиции*.* Уровень риска по объектам инвестирования этой группы примерно соответствует среднерыночному.

Высокорисковые инвестиции*.* Уровень риска по объектам инвестирования этой группы обычно существенно превышает среднерыночный. Особое место в этой группе занимают так называемые спекулятивные инвестиции,характеризующиеся вложением капитала в наиболее рисковые проекты или инструменты инвестирования, по которым ожидается наивысший уровень инвестиционного дохода.

По уровню ликвидности инвестиции предприятия подразделяются на следующие основные виды:

Высоколиквидные инвестиции*.* К ним относятся такие объекты (инструменты) инвестирования предприятия, которые быстро могут быть конверсированы в денежную форму (как правило, в срок до одного месяца) без ощутимых потерь своей текущей рыночной стоимости. Основным видом высоколиквидных инвестиций предприятия являются краткосрочные финансовые инвестиции.

Среднеликвидные инвестиции*.* Они характеризуют группу объектов (инструментов) инвестирования предприятия, которые могут быть конверсированы в денежную форму без ощутимых потерь своей текущей рыночной стоимости в срок от одного до шести месяцев.

Низколиквидные инвестиции*.* К ним относятся объекты (инструменты) инвестирования предприятия, которые могут быть конверсированы в денежную форму без потерь своей текущей рыночной стоимости по истечении значительного периода времени (от полугода и выше). Основным видом низколиквидных инвестиций являются незавершенные инвестиционные проекты, реализованные инвестиционные проекты с устаревшей технологией, некотируемые на фондовом рынке акции отдельных малоизвестных предприятий.

Неликвидные инвестиции.Они характеризуют такие виды инвестиций предприятия, которые самостоятельно реализованы быть не могут (они могут быть проданы на инвестиционном рынке лишь в составе целостного имущественного комплекса).

По формам собственности инвестируемого капитала выделяют частные, государственные и смешанные инвестиции.

Частные инвестициихарактеризуют вложения капитала физических лиц, а также юридических лиц негосударственных форм собственности.

Государственные инвестициихарактеризуют вложения капитала государственных предприятий, а также средств государственного бюджета разных его уровней и государственных внебюджетных фондов.

Смешанные инвестициипредполагают вложения как частного, так и государственного капитала в объекты инвестирования предприятия.

По характеру использования капитала в инвестиционном процессе выделяют первичные инвестиции, реинвестиции и дезинвестиции.

Первичные инвестициихарактеризуют использование вновь сформированного для инвестиционных целей капитала за счет как собственных, так и заемных финансовых ресурсов.

Реинвестиции представляют собой повторное использование капитала в инвестиционных целях при условии предварительного его высвобождения в процессе реализации ранее выбранных инвестиционных проектов, инвестиционных товаров или финансовых инструментов инвестирования.

Дезинвестициипредставляют собой процесс изъятия ранее инвестированного капитала из инвестиционного оборота без последующего его использования в инвестиционных целях (например, для покрытия убытков предприятия). Их можно охарактеризовать как отрицательные инвестиции предприятия.

По региональным источникам привлечения капитала выделяют отечественные и иностранные инвестиции.

Отечественные инвестициихарактеризуют вложения национального капитала (домашних хозяйств, предприятий или государственных органов) в разнообразные объекты инвестирования резидентами данной страны.

Иностранные инвестициихарактеризуют вложения капитала нерезидентами (юридическими или физическими лицами) в объекты (инструменты) инвестирования данной страны.

По региональной направленности инвестируемого капитала различают инвестиции на внутреннем и международном рынках.

Инвестиции на внутреннем рынке характеризуют вложения капитала как резидентов, так и нерезидентов на территории данной страны.

Инвестиции на международном рынке (или международные инвестиции*)* характеризуют вложения капитала резидентов данной страны за пределами внутреннего ее рынка.

По отраслевой направленности инвестиции разделяются в разрезе отдельных отраслей и сфер деятельности в соответствии с их классификатором. Такая форма классификации инвестиций связана с государственным регулированием инвестиционного процесса в масштабах страны, а также оценкой инвестиционной привлекательности отдельных отраслей (сфер деятельности) в процессе реального и финансового инвестирования предприятия.

Несмотря на довольно значительный перечень рассмотренных классификационных признаков, он, тем не менее, не исчерпывает всего многообразия видов инвестиций предприятия, используемых в научной терминологии и практике инвестиционного менеджмента. Ряд из этих терминов будут дополнительно рассмотрены в процессе изложения конкретных вопросов управления инвестициями предприятия.

С учетом изложенной классификации строится процесс стратегического управления инвестициями предприятия.

## 1.2 Управление инвестициями предприятия: понятие и основные задачи

Управление инвестициями представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с осуществлением различных аспектов инвестиционной деятельности предприятия. Оно органически входит в общую систему стратегического финансового менеджмента, являясь одной из основных функциональных его подсистем, обеспечивающей реализацию преимущественно долгосрочных финансовых решений.

Главную цель финансовой стратегии предприятия — обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия путем формирования эффективных направлений роста его рыночной стоимости — стратегическое управление инвестициями реализует наиболее активным способом и в наиболее широком диапазоне параметров. Основные направления обеспечения роста рыночной стоимости предприятия в результате осуществления эффективной инвестиционной деятельности в стратегическом периоде представлены на рисунке 1.1 [7, с. 80].

1. Возрастание суммы чистой прибыли предприятия*.* Одним из основных результатов эффективной инвестиционной деятельности предприятия является возрастание эффекта его хозяйственной деятельности, выражаемого приростом суммы чистой прибыли. В процессе реального инвестирования этот эффект достигается за счет роста операционной прибыли предприятия от реализации его продукции, а в процессе финансового инвестирования — за счет доходности портфеля финансовых инструментов. Рост прибыльности предприятия в результате инвестиционной деятельности является важнейшим направлением повышения его рыночной стоимости.

2. Прирост собственного капитала предприятия*.* За счет инвестиционных факторов роста чистой прибыли предприятие получает возможность капитализировать большую ее сумму даже не изменяя своей дивидендной политики (политики распределения чистой прибыли). Это обеспечивает рост чистых активов предприятия за счет внутренних его резервов, что автоматически повышает его рыночную стоимость (курсовую стоимость его акций).

3. Обеспечение эффекта синергизма*.* Основные направления инвестиционной деятельности предприятия направлены на диверсификацию его продукции, разнообразные формы отраслевой диверсификации, развитие специализированной его инфраструктуры и другие ее формы, обеспечивающие эффект синергизма. Формирование такого эффекта существенно влияет на рост рыночной стоимости предприятия.

4. Повышение имиджа предприятия*.* Активная инвестиционная деятельность формирует представление о предприятии как успешно развивающемся хозяйствующем субъекте, что позволяет ему расширять круг своих коммерческих связей, обеспечивать формирование финансовой гибкости и т.п.

В процессе реализации своей цели управление инвестиционной деятельностью предприятия направлено на решение основных задач обеспечения достаточной инвестиционной поддержки высоких темпов развития операционной деятельности предприятия, представленных на рисунке 1.2 [7, с. 83]. Эта задача реализуется следующим образом:

- определение потребности в объемах инвестирования для решения стратегических целей развития операционной деятельности предприятия на отдельных его этапах; обеспечения высоких темпов расширенного воспроизводства внеоборотных операционных активов;

- формирование эффективной и сбалансированной инвестиционной программы предприятия на предстоящий период;

- обеспечение максимальной доходности (прибыльности) отдельных реальных и финансовых инвестиций и инвестиционной деятельности предприятия в целом при предусматриваемом уровне инвестиционного риска. Максимизация доходности инвестиций достигается за счет выбора предприятием наиболее эффективных (по показателю чистой инвестиционной прибыли) инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования. Решая эту задачу, необходимо иметь в виду, что максимизация уровня доходности (чистой инвестиционной прибыли) достигается, как правило, при существенном возрастании уровня инвестиционных рисков, так как между этими двумя показателями существует прямая связь. Поэтому максимизация уровня доходности (прибыльности) инвестиций должна обеспечиваться в пределах допустимого инвестиционного риска;

- обеспечение минимизации инвестиционного риска отдельных реальных и финансовых инвестиций и инвестиционной деятельности предприятия в целом при предусматриваемом уровне их доходности (прибыльности). Если уровень доходности (прибыльности) инвестиций задан или спланирован заранее, важной задачей является снижение уровня инвестиционного риска отдельных видов инвестиций и инвестиционной программы (инвестиционного портфеля) в целом, обеспечивающих достижение этой доходности (прибыльности). Такая минимизация уровня инвестиционного риска может быть обеспечена путем диверсификации инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования; избежания отдельных видов инвестиционных рисков и их передачи партнерам по инвестиционной деятельности; эффективных форм их внутреннего и внешнего страхования;

- обеспечение оптимальной ликвидности инвестиций и возможностей быстрого реинвестирования капитала при изменении внешних и внутренних условий осуществления инвестиционной деятельности. Меняющийся инвестиционный климат страны, изменения конъюнктуры инвестиционного рынка в целом или отдельных его сегментов, изменение стратегических целей развития или финансового потенциала предприятия могут привести к снижению ожидаемого уровня доходности (прибыльности) отдельных инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования. В связи с этим важную роль приобретает своевременное реинвестирование капитала в наиболее доходные (прибыльные) объекты инвестирования, обеспечивающие необходимый уровень эффективности инвестиционной деятельности в целом. Важнейшим условием обеспечения возможностей такого реинвестирования капитала выступает оптимизация уровня ликвидности сформированной предприятием инвестиционной программы (инвестиционного портфеля) в разрезе составляющих ее инвестиционных проектов (финансовых инструментов инвестирования). В данном случае речь идет об оптимизации, так как максимизация уровня ликвидности инвестиционной программы (портфеля), как правило, сопровождается снижением эффективности инвестиционной деятельности, а его минимизация приводит к снижению возможностей инвестиционного маневра и потере платежеспособности при нарушении финансового равновесия предприятия в процессе инвестирования.

- обеспечение формирования достаточного объема инвестиционных ресурсов в соответствии с прогнозируемыми объемами инвестиционной деятельности. Эта задача решается путем сбалансирования объема привлекаемых инвестиционных ресурсов во всех их формах (денежной, товарной, нематериальной) с прогнозируемыми объемами инвестиционной деятельности предприятия в сфере реального и финансового инвестирования. Важную роль в реализации этой задачи играет обоснование схем финансирования отдельных реальных проектов и оптимизация структуры источников привлечения капитала для осуществления инвестиционной деятельности предприятия в целом, а также разработка системы мероприятий по привлечению различных форм инвестируемого капитала из предусматриваемых источников.

- поиск путей ускорения реализации действующей инвестиционной программы предприятия. Намеченные к реализации инвестированные проекты, входящие в состав инвестиционной программы предприятия, должны выполняться как можно быстрее исходя из следующих мотивов: прежде всего, высокие темпы реализации каждого инвестиционного проекта способствуют ускорению экономического развития предприятия в целом; кроме того, чем быстрее реализован тот или иной инвестиционный проект, тем быстрее начинает формироваться дополнительный чистый денежный поток предприятия в виде чистой инвестиционной прибыли и амортизационных отчислений; ускорение реализации инвестиционной программы предприятия сокращает сроки использования кредитных ресурсов (в частности по тем инвестиционным проектам, которые финансируются с привлечением заемного капитала); наконец, быстрая реализация инвестиционных проектов, входящих в состав инвестиционной программы предприятия, способствует снижению уровня инвестиционных рисков, генерируемых изменением конъюнктуры инвестиционного рынка, ухудшением инвестиционного климата в стране, инфляцией и другими факторами;

- обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе осуществления инвестиционной деятельности. Такое равновесие характеризуется высоким уровнем финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия на всех этапах его развития. Оно является одним из важнейших условий осуществления предприятием эффективной инвестиционной деятельности. Это связано со значительным отвлечением в процессе инвестирования финансовых ресурсов в больших размерах и, как правило, на длительный период. Кроме того, денежные потоки по инвестиционной деятельности отличаются существенной неравномерностью. Поэтому, осуществляя инвестиционную деятельность во всех ее аспектах, предприятие должно заранее прогнозировать, какое влияние она окажет на уровень финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, а также оптимизировать в этих целях структуру инвестируемого капитала и инвестиционные денежные потоки.

Все рассмотренные задачи управления инвестиционной деятельности предприятия теснейшим образом взаимосвязаны, хотя отдельные из них носят разнонаправленный характер (например, обеспечение максимизации доходности инвестиций при минимизации инвестиционного риска). Поэтому в процессе стратегического управления инвестициями предприятия отдельные задачи должны быть оптимизированы между собой для эффективной реализации его главной цели. Ранжирование отдельных задач стратегического управления инвестициями осуществляется путем определения значимости (задания весов) каждой из них исходя из приоритетности с позиций развития предприятия и роста его рыночной стоимости.

## 1.3 Основные принципы и этапы управления инвестиционной деятельностью предприятия

Процесс разработки системы управления инвестиционной деятельностью предприятия должен базироваться на принципах стратегического менеджмента. Стратегическое управление инвестициями предприятия охватывает следующие основные этапы, представленные на рисунке 1.3 [7, с. 91].

1. Анализ инвестиционной деятельности предприятия в предшествующем периоде. Основной целью такого анализа является всесторонняя оценка внутреннего инвестиционного потенциала предприятия и эффективности его инвестиционной деятельности. На первой стадии анализа изучаются общий объем инвестиционной деятельности предприятия по отдельным этапам рассматриваемого периода, темпы динамики этого показателя в сопоставлении с темпами развития совокупной суммой операционных активов, собственного капитала и объема реализации продукции. На второй стадии анализа исследуются соотношение отдельных направлений инвестиционной деятельности предприятия — объемов его реального и финансового инвестирования. Темпы динамики этих объемов инвестирования сопоставляются между собой, определяется удельный вес каждого из направлений инвестирования, исследуются их роль в развитии предприятия.

На третьей стадии анализа рассматривается уровень диверсификации инвестиционной деятельности предприятия в отраслевом и региональном разрезах, определяется степень соответствия этого уровня отраслевой и региональной политике развития операционной его деятельности. На четвертой стадии анализа определяется эффективность инвестиционной деятельности предприятия в рассматриваемом периоде. С этой целью используется система показателей рентабельности инвестиционной деятельности в целом, в том числе по направлениям инвестирования; производится сравнение этих показателей с рентабельностью активов и собственного капитала; рассматриваются показатели оборачиваемости инвестиционных ресурсов; методами факторного анализа устанавливается степень влияния отдельных показателей эффективности инвестиционной деятельности на рост рыночной стоимости предприятия.

2.Исследование и учет условий внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка. В процессе такого исследования изучаются правовые условия инвестиционной деятельности в целом и в разрезе отдельных форм инвестирования ("инвестиционный климат"); анализируются текущая конъюнктура инвестиционного рынка и факторы ее определяющие; прогнозируется ближайшая конъюнктура инвестиционного рынка в разрезе отдельных его сегментов, связанных с деятельностью предприятия. В процессе исследования конъюнктуры инвестиционного рынка следует учесть, что он состоит не только из отдельных видов финансового рынка, но также из отдельных видов рынка объектов реального инвестирования. Исследование внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка осуществляется методами стратегического, технического и фундаментального анализа.

3. Учет стратегических целей развития предприятия, обеспечиваемых его предстоящей инвестиционной деятельностью*.* Характер целей корпоративной и финансовой стратегий предприятия, требующих инвестиционной поддержки, следует рассматривать как систему стратегических целей инвестиционной деятельности, которая должна быть отражена в его инвестиционной политике. При этом следует иметь в виду, что объективным фактором, определяющим направленность инвестиционной политики предприятия, выступает стадия жизненного цикла, в которой находится предприятие. Характер дифференциации целей инвестиционной стратегии предприятия в зависимости от конкретных стадий его жизненного цикла может быть проиллюстрирован данными таблицы 1.2.

4. Обоснование определяющего типа инвестиционной политики по целям вложения капитала с учетом рисковых предпочтений. На этом этапе формирования инвестиционной стратегии предприятия определяется целевая функция его инвестиционной деятельности по критерию соотношения уровня ее доходности и риска.

Таблица 1.2 - Дифференциация стратегических целей инвестиционной стратегии в зависимости от стадий жизненного цикла предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Стадии жизненного цикла предприятия | Основные стратегические цели |
| 1. "ДЕТСТВО" | обеспечение высоких темпов реального инвестирования; |
| обеспечение безубыточности инвестиционной деятельности; |
| 2. "ЮНОСТЬ" | расширение объемов реального инвестирования; |
| диверсификация направлений реального инвестирования; |
| обеспечение минимальной нормы текущей инвестиционной прибыли. |
| 3. "РАННЯЯ ЗРЕЛОСТЬ" | обеспечение выхода на "критическую массу инвестиций"; |
| диверсификация форм реального инвестирования; |
| формирование портфеля финансовых инвестиций; |
| обеспечение необходимых темпов прироста инвестируемого капитала. |
| 4. "ОКОНЧАТЕЛЬНАЯ ЗРЕЛОСТЬ" | поддержание "критической массы инвестиций"; |
| обширная диверсификация форм реального и финансового инвестирования; |
| обеспечение средней нормы инвестиционного дохода |
| развитие реальных инвестиций, преследующих внеэкономические цели. |
| 5. "СТАРЕНИЕ" | обеспечение своевременной реновации амортизируемых активов; |
| "сжатие" портфеля финансовых инвестиций с целью повышения уровня его доходности; |
| дезинвестирование капитала из низкорентабельных инвестиционных объектов с обеспечением минимальных его потерь. |
| реинвестирование капитала с целью поддержания необходимого объема операционной деятельности. |

Такой критерий базируется на общей философии финансового управления предприятием, входящей в состав его стратегического набора. В теории стратегического финансового менеджмента выделяют обычно три типа инвестиционной политики предприятия по критерию рисковых предпочтений инвестора — консервативную, умеренную и агрессивную. Консервативная инвестиционная политика направлена на минимизацию инвестиционного риска как приоритетной цели. При осуществлении этой политики инвестор не стремится ни к максимизации размера текущего дохода от инвестиций, ни к максимизации прироста капитала (и соответственно к максимизации рыночной стоимости предприятия), а заботится лишь о безопасности вложений капитала. Формой реализации такой политики является формирование консервативной инвестиционной программы (консервативного инвестиционного портфеля). Умеренная (компромиссная) инвестиционная политика направлена на выбор таких объектов инвестирования, по которым уровень текущей доходности, темпы роста капитала и уровень риска в наибольшей степени приближены к среднерыночным. При реализации этой политики предприятие не стремится к максимизации своего инвестиционного дохода и избегает вложений капитала в высокорисковые объекты инвестирования, одновременно отвергая низкодоходные инвестиционные проекты и финансовые инструменты инвестирования. Формой реализации такой политики является создание умеренной инвестиционной программы (умеренного инвестиционного портфеля). Агрессивная инвестиционная политика направлена на максимизацию текущего дохода от вложений капитала в ближайшем периоде. При осуществлении этой политики оценке и учету уровня инвестиционного риска и возможностям роста рыночной стоимости предприятия в отдаленной перспективе отводится вспомогательная роль. Соответственно, при такой инвестиционной политике предприятие избегает вложений капитала в реальные проекты с большим инвестиционным циклом, в акции с низким уровнем дивидендов, в облигации с отдаленным периодом погашения и т. п. Такая политика реализуется путем формирования агрессивной инвестиционной программы (агрессивного инвестиционного портфеля).

Выбор конкретного типа инвестиционной политики предприятия по целям вложения капитала с учетом рисковых предпочтений его собственников и менеджеров осуществляется с учетом следующих факторов:

- финансовой философии предприятия;

- избранного типа корпоративной и финансовой стратегии предприятия;

- наличием необходимого выбора на инвестиционном рынке соответствующих реальных инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования;

- финансового состояния предприятия.

5. Формирование инвестиционной политики предприятия по основнымнаправлениям инвестирования. На этом этапе формирования инвестиционной стратегии предприятия определяется соотношение объемов реального и финансового инвестирования в процессе предстоящей его инвестиционной деятельности.

6. Формирование инвестиционной политики предприятия в отраслевом и региональном разрезе служит основой распределения инвестиционных ресурсов в разрезе его стратегических центров хозяйствования. В основе этого формирования лежит оценка инвестиционной привлекательности отдельных отраслей и регионов страны.

7. Взаимоувязка основных направлений инвестиционной стратегии предприятия*.* В процессе этого этапа обеспечивается согласованность отдельных направлений инвестиционной стратегии предприятия по объемам, срокам реализации и другим параметрам.

Таким образом, процесс разработки инвестиционной стратегии предприятия включает в себя определение общего периода формирования инвестиционной стратегии; формирование стратегических целей инвестиционной деятельности; обоснование стратегических направлений и форм инвестиционной деятельности; определение стратегических направлений формирования инвестиционных ресурсов; формирование инвестиционной политики по основным направлениям инвестиционной деятельности и оценку результативности разработанной инвестиционной стратегии.

При больших объемах инвестиционной деятельности предприятия его инвестиционная стратегия дифференцируется в разрезе реального и финансового инвестирования.

# ГЛАВА 2 Анализ инвестиционной деятельности ООО «ПАРНАС – ПЛЮС»

## 2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «Парнас – Плюс»

Общество с ограниченной ответственностью «Парнас-Плюс» было создано 25 мая 1999 года. Основным видом деятельности ООО «Парнас-Плюс» является строительство объектов недвижимости (офисные помещения, гаражи и т. д.) в городе Новосибирске. Кроме этого, организация занимается производством пластиковых окон. На сегодняшний день компания, при желании заказчика, способна осуществить весь комплекс работ, связанных со строительством: от создания архитектурной концепции до сдачи объекта под ключ.

Строительство - это всегда сложный процесс решения различных взаимосвязанных задач. ООО «Парнас-Плюс» может взять на себя проектирование, изготовление, поставку и монтаж любого здания, что экономит время, силы и деньги заказчика. В настоящий момент ООО «Парнас-Плюс» выступает в роли застройщика и генерального подрядчика ряда общественных и промышленных зданий.

В настоящее время, на строительном рынке Новосибирска наблюдается отсутствие явного лидера в жилищном строительстве, что является абсолютно нетипичной картиной для крупных сибирских городов. «Топовые» компании меняются на нем год от года, что связано с «выплесками» объемов вводимых квадратных метров. И все же 2007 год показал, что в Новосибирске постепенно формируется группа «локомотивов» строительства. Большинство компаний, попавших в лидерскую группу, работает на строительном рынке Новосибирска не первый десяток лет, а часть их них когда-то входила в составы советских строительных холдингов. Например, компания «Союз-10» до прошлого года носила название «СМУ-2», и только в 2005 году возвела два жилых дома, школу и здание банка «Сибирское соглашение». Лидеры строительных компаний представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Строительные компании-подрядчики, в 2007 году сдавшие наибольшее количество жилья (тыс. кв. м) (по данным Мэрии г. Новосибирска)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование строительной организации | Кол-во жилья |
| Концерн «Сибирь» | 80 |
| «Энергомонтаж» | 68 |
| «СУ-9» | 52 |
| УКС СО РАН | 42 |
| «Союз-10» | 39 |
| «Парнас-Плюс» | 35 |
| «МонтажТЭЦстрой» | 28 |
| СМУ-3 | 27 |
| «Струг» | 25 |
| ПСК «Грин» | 21 |
| Прочие | 501,4 |
| ИТОГО: | 918,4 |

Лидером рынка является концерн «Сибирь», который присутствует на строительном рынке Новосибирска почти 40 лет и имеет лицензии на все виды строительной деятельности. ООО «Парнас-Плюс», также являясь одним из лидеров рынка, как было отмечено выше, работает на рынке с 1999 года и ранее входило в число предприятий «Сибакадемстроя».

По мнению специалистов, на новосибирском строительном рынке пока наблюдается дефицит крупных девелоперских компаний, ведущих полные циклы строительных работ сразу на многих площадках, своеобразным конвейером. Для этого у строителей пока не хватает «дешевых» и «длинных» денег.

Ситуация, когда лидеры строительной отрасли ежегодно меняются, характерна именно для Новосибирска. В Томске и Красноярске работают крупные компании, такие как Томская домостроительная компания или красноярский «Монолит», которые стабильно, из года в год удерживают лидерские позиции по объему строительно-монтажных работ. В Новосибирске же явного лидера нет, но есть большое число «компаний-середняков».

И все же, несмотря на такую динамику, специалисты отмечают, что строительный рынок Новосибирска с каждым годом становится более упорядоченным. В городе насчитывается более 200 строительных компаний, но лидерами являются стабильно работающие фирмы, известные качеством своих работ.

Итак, ООО «Парнас-Плюс» является высококонкурентной компанией на рынке строительных технологий; ее основными преимуществами являются:

- использование новейших строительных технологий;

- возможность выполнения не только строительного этапа, но и выполнение комплекса строительно-монтажных работ;

- использование материалов высокого качества;

- высокий уровень качества строительного объекта и послепродажного сервиса.

Для потребностей предприятия наиболее приемлемой является интегральная (линейно-функциональная) структура управления (рисунок 2.1). Каждый работник предприятия подчинен только одному руководителю и, следовательно, связан с вышестоящим органом через него. В данной структуре разделение системы управления на составные части осуществляются по производственному признаку с учетом степени концентрации и специализации производства, а также технологических особенностей.

Строительная организация ООО «Парнас-Плюс» находится на рынке строительных услуг не одно десятилетие и обладает оборудованием, технологиями и соответствующем квалифицированным персоналом для выполнения самого разного спектра работ.

Руководство предприятия в своей деятельности ориентируется на изучение запросов потребителей обслуживаемого сегмента рынка. Основными конкурентными преимуществами ООО «Парнас-Плюс» являются качество, надежность, высокая технологичность, позволяющая существенно сократить сроки работ при обеспечении требуемого уровня качества строительно-монтажных работ, а также относительно низкие цены, что позволяет ей успешно конкурировать с другими фирмами.

Строительный рынок Новосибирска растет на зависть большинству других сфер экономики. При этом многие наблюдатели считают, что пик роста, настоящий строительный бум еще впереди, именно поэтому в настоящее время, ООО «Парнас-Плюс» заинтересовано в расширении и диверсификации бизнеса, которая является одной из ключевых стратегических целей компании.

## 

## 2.2 Оценка инвестиционной деятельности ООО «Парнас – Плюс»

Для оценки основных показателей инвестиционной деятельности предприятия рассмотрим годовой баланс ООО «Парнас-Плюс» за 2007 год. Баланс ООО «Парнас-Плюс» (ф.№1, ф.№2, ф.№3) представлен в приложениях А – В.

Рассмотрим кратко динамику ключевых показателей деятельности предприятия в период 2006-2007 годов.

За 2007 год общая стоимость имущества ООО «Парнас-Плюс» увеличилась на 288 тыс. руб. или на 1%: на 11% сократилась стоимость основных фондов – это произошло в результате их выбытия, дополнительных фондов не приобреталось. Стоимость иммобилизованых основных и прочих внеоборотных активов, в результате снижения стоимости основных средств также сократилась на 1565 тыс. руб. (11%). Стоимость оборотных средств стала выше на 1853 тыс. руб. – на 18%: такой прирост стал следствием роста краткосрочной дебиторской задолженности на 128 тыс. руб. или на 21% и роста величины собственных денежных средств - на 15% (85 тыс. руб.).

Экономическая интерпретация активов:

Анализ структуры и динамики внеоборотных активов. Активы предприятия состоят из внеоборотных и оборотных активов. Для того, чтобы наиболее наглядно представить структуру внеоборотных активов составим таблицу 2.2. По данным таблицы 2.2, можно сделать вывод, что стоимость внеоборотных активов за рассматриваемый год уменьшилась на 1565 тыс. руб. - 11%, такое снижение вызвано уменьшением стоимости основных средств – на 1573 тыс. руб. (11%), что связано с выбытием основных средств, посредством окончания срока жизни.

Таблица 2.2 - Анализ структуры и динамики внеоборотных активов ООО «Парнас-Плюс» за 2006-2007 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 | 2007 | Удельный вес в 2006 году | | Удельный вес в 2007 году | | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | Темп роста, % |
| в разделе | к валюте баланса | в разделе | к валюте баланса |
| 1. Всего активы предприятия | 24967 | 25255 | - | - | - | - | 288 | 101,15 |
| 2. Стоимость имущества | 24967 | 25255 | 100 | 100 | 100 | 100 | 288 | 101,15 |
| 2.1 Внеоборотные активы, в т.ч. | 14683 | 13118 | 100 | 58,81 | 100 | 51,94 | -1 565 | 89,34 |
| 2.1.1Нематериальные активы | 90 | 98 | 0,61 | 0,36 | 0,75 | 0,39 | 8 | 108,89 |
| 2.1.2 Основные средства | 14590 | 13017 | 99,37 | 58,44 | 99,23 | 51,54 | -1 573 | 89,22 |
| 2.1.3 Незавершенное строительство | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2.1.4 Доходные вложения в материальные ценности | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2.1.5 Долгосрочные финансовые вложения | 3 | 3 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0 | 100 |
| 2.1.6Прочие внеоборотные активы | - | - | - | - | - | - | - | - |

Стоимость нематериальных активов за рассматриваемый период незначительно увеличилась – на 9% (8 тыс. руб.). Вследствие незначительного изменения данной строки баланса, внеоборотные активы предприятия не претерпели никаких структурных сдвигов.

В результате столь незначительной динамики стоимости внеоборотных активов в течение периода, их удельный вес в стоимости всего имущества предприятия снизился с 58,9% до 51,9%, так как темп суммарного роста всех активов предприятия составил 1,1%, соответственно, прирост стоимости активов произошел за счет увеличения доли оборотных средств.

Теперь рассмотрим эффективность использования в аптеке внеоборотных активов. Фактические и расчетные данные представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Показатели эффективности использования внеоборотных активов в ООО «Парнас-Плюс» в течение 2007 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название | 2006 | 2007 |
| Стоимость основных средств, т.р. | 13 990 | 13 804 |
| Начисленный износ, т.р. | 552 | |
| Коэффициент износа, % | -4,29 | -0,35 |
| Коэффициент ввода, % |  |  |
| Коэффициент выбытия, % | -11,40 | |
| Фондоотдача ОФ | 2,06 | 2,80 |
| Фондоемкость ОФ | 0,49 | 0,36 |

В таблице 2.3 приведены основные показатели использования внеоборотных активов предприятия, т.е. основных средств, незавершенного строительства и нематериальных активов.

В течение 2007 года на предприятии не было отмечено поступления основных средств, а только выбытие, поэтому мы можем рассчитать только коэффициент выбытия основных фондов по формуле (2.1).

Квыб= Фвыб / Фср.г, (2.1)

где Кизн – коэффициент выбытия основных средств;

Фвыб – сумма фондов, выбывших в течение периода.

В течение 2007 года сумма выбывших основных фондов составила 1565 т.р., соответственно, коэффициент выбытия – (- 11,4%), это достаточно высокий показатель выбытия основных средств, что может означать для предприятия необходимость выделения финансовых ресурсов для приобретения нового, взамен изношенного, оборудования и прочих основных средств.

Конечная эффективность использования основных фондов характеризуется показателями фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности, относительной экономии фондов, повышения объема продукции, повышения производительности труда, снижения себестоимости продукции и затрат на воспроизводство основных фондов, увеличения сроков службы средств труда.

Фондоотдача является обобщающим показателем использования производственных основных фондов. Фондоотдача определяется исходя из объема выручки продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости основных фондов в формуле (2.2).

fо = В / Фср.г, (2.2)

где fо – фондоотдача основных фондов;

В – выручка от продажи товаров.

Показатель фондоемкости представляет из себя величину, обратную показателю фондоотдачи – он показывает сколько рублей основных фондов потребуется для получения 1 рубля выручки, как показано в формуле (2.3).

fе = 1 / fo, (2.3)

где fе – фондоемкость основных фондов

Таким образом, анализ таблицы 2.3 позволяет сделать вывод, что фондоотдача основных фондов в течение года стала несколько выше - на 0,74 пункта, что свидетельствует о некотором повышении эффективности использования основных средств (темп снижения выручки за данный период превысила темп сокращения основных средств) – в чем скрывается причина падения выручки, можно выяснить, только проведя тщательный анализ ее структуры. В противовес фондоотдаче, показатель фондоемкости – уменьшился, что также положительно характеризует использование основных фондов, более низкая фондоемкость приводит к сокращению издержек торгового предприятия.

Анализ структуры и динамики оборотных средств.Для того, чтобы наиболее наглядно представить структуру оборотных активов составим таблицу 2.4.

Таблица 2.4 - Анализ структуры и динамики оборотных активов ООО «Парнас - Плюс» за 2006-2007 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | | 2006 | | 2007 | | Удельный вес в 2006 году | | | Удельный вес в 2007 году | | | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | | Темп роста, % | |
| в разделе | | к валюте баланса | в разделе | к валюте баланса | |
| 1. Всего активы предприятия | | 24967 | | 25255 | |  | | 100 |  | 100 | | 288 | | 101,15 | |
| 2.. Стоимость имущества предприятия | | 14683 | | 13118 | |  | | 58,81 |  | 51,94 | | -1565 | | 89,34 | |
| 3. Оборотные активы | | 10 284 | | 12 137 | | 100,00 | | 41,19 | 100,00 | 48,06 | | 1 853 | | 118,02 | |
| 3.1 Производственные запасы | | 6 378 | | 8 064 | | 62,02 | | 26 | 66,44 | 31,93 | | 1 686 | | 126,43 | |
| 3.1.1 в т.ч. сырье, материалы | | 0 | | 0 | | 0,00 | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0 | |  | |
| 3.1.2 МБП | |  | |  | |  | |  |  |  | |  | |  | |
| 3.1.3 НЗП | | 0 | | 0 | | 0,00 | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0 | |  | |
| 3.1.4 ГП и товары | | 6 378 | | 8 064 | | 62,02 | | 25,55 | 66,44 | 31,93 | | 1 686 | | 126,43 | |
| 3.1.5 Товары отгруженные | |  | |  | |  | |  |  |  | |  | |  | |
| 3.1.6 Расходы будущих периодов |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  | |
| 3.1.7 Прочие запасы и затраты |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  | |
| 3.2 НДС по приобретенным ценностям | 2 734 | | 2 688 | | 26,58 | | 10,95 | | 22,15 | | 10,64 | -46 | 98,32 | |
| 3.3 ДЗ более 12 месяцев |  | |  | | 0,00 | |  | | 0,00 | |  |  |  | |
| 3.4 ДЗ менее 12 месяцев | 601 | | 729 | | 5,84 | | 2,41 | | 6,01 | | 2,89 | 128 | 121,30 | |
| 3.5 Краткосрочные финансовые вложения | 0 | | 0 | | 0,00 | | 0,00 | | 0,00 | | 0,00 | 0 |  | |
| 3.6 Денежные средства | 571 | | 656 | | 5,55 | | 2,29 | | 5,40 | | 2,60 | 85 | 114,89 | |
| в т.ч. касса | 274 | | 407 | | 2,67 | | 1,10 | | 3,35 | | 1,61 | 133 | 148,39 | |
| расчетный счет | 297 | | 249 | | 2,89 | | 1,19 | | 2,05 | | 0,99 | -48 | 83,96 | |
| прочие денежные средства |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  | |
| 3.7 Прочие оборотные активы |  | |  | |  | |  | |  | |  |  |  | |

Построенная таблица 2.4, говорит о том, что вложения предприятия в оборотные средства за рассматриваемый период возросли на 1853 тыс. руб. – на 18%. Основная часть прироста сложилась в результате увеличения средств, находящихся в готовой продукции, темп роста данной статьи оборотных активов составил 26,4 %. Такой прирост по строке готовой продукции и товарам означает избыточно выработанную продукцию, выполненные работы, услуги, что приводит к затовариванию склада, что отрицательно характеризует организацию управления запасами предприятия, т.к. излишний товар приводит к снижению оборачиваемости и росту суммарной себестоимости готовой продукции, а, следовательно, увеличивает издержки обращения ООО «Парнас-Плюс». Также, достаточно высокий темп роста отмечен в 2007 году по дебиторской задолженности – 21 %, причем дебиторская задолженность носит краткосрочный характер (срок погашения задолженности менее 12 месяцев после отчетного периода).

Высокий прирост дебиторской задолженности сложился в результате проведения предприятием стратегии товарных ссуд, т.е. кредитования потребителей своей продукции (мелкооптовые покупатели). Такая стратегия выбрана предприятием, вследствие тяжелой сбытовой ситуации, когда в условиях хронических неплатежей, предприятие все же обязано выполнять свою главную задачу – максимизировать прибыль.

Следующим этапом анализа оборотных активов предприятия является оценка эффективности их использования. Результаты расчетов сгруппированы в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Показатели эффективности использования оборотных активов в ООО «Парнас-Плюс» в течение 2007 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Значение показателя | | Отклонение | |
| 2006 | 2007 | абсолютное, т.р. | относительное, % |
| Чистый оборотный капитал, тыс. руб. | 7 302 | 10 560 | 3 258 | 144,62 |
| Оборачиваемость оборотного капитала, раз | 3,54 | 2,48 | -1,07 | 69,84 |
| Период оборота ОА, дней | 103 | 147 | 44 | 143,19 |
| Оборачиваемость ТМЦ, раз | 4,08 | 2,66 | -1,42 | 65,19 |
| Период оборота ТМЦ, дней | 89,42 | 137 | 48 | 153,40 |
| Оборачиваемость ДЗ, раз | 60,65 | 41,21 | -19 | 67,95 |
| Период оборота ДЗ, дней | 6 | 9 | 3 | 147,17 |

Данная таблица включает несколько показателей, рассмотрим последовательно каждый из них.

Чистый оборотный капитал – это величина оборотных средств предприятия, остающихся в распоряжении предприятия после удовлетворения всех его краткосрочных обязательств, как показано в формуле (2.4).

ЧОК = ОК - Зк, (2.4)

где ЧОК – чистый оборотный капитал;

ОК – оборотный капитал;

Зк – краткосрочная задолженность.

Т.к., прирост оборотных активов предприятия за период значительно выше, чем прирост его краткосрочной задолженности, то величина чистого оборотного капитала выросла к концу полугодия 2007 года на 3258 тыс. руб. (на 44,6%), соответственно, выросла и его доля в имуществе предприятия – с 70 до 92,5 %, что говорит о том, что основная часть активов предприятия – это оборотные средства, стоимость собственного имущества – минимальна (что обусловлено видом деятельности рассматриваемого предприятия).

Следующим расчетным показателем является оборачиваемость оборотного капитала, представленая в формуле (2.5)

Оок = В / ОС, (2.5)

где Оок – оборачиваемость оборотного капитала;

В – выручка;

ОС – оборотные средства.

Показатель оборачиваемости оборотного капитала за период ощутимо снизися и составил 2,5 раз, вместо 3,5 – на начало периода, т.е. к концу 2007 года оборачиваемость существенно замедлилась, что крайне отрицательно характеризует эффективность деятельности ООО «Парнас-Плюс».

Такое же положение дел должен отразить показатель периода оборота, характеризующий его длительность, представленный в формуле (2.6).

Ток = 365 / Оок, (2.6)

где Ток – период оборота оборотного капитала;

365 – количество дней в году.

Длительность оборота оборотного капитала, соответственно, стала намного больше – 147 дней, вместо 103 – на начало года. Следовательно, за 2007 год, в результате влияния различных факторов, предприятие было вынуждено значительно нарастить товрные запасы и дебиторскую задолженность, при этом, не увеличив реализационную выручку.

Следующим расчетным показателем таблицы 8 является оборачиваемость товарно-материальных ценностей, представленная в формуле (2.7).

Отмц = С / ТМЦ, (2.7)

где Отмц – оборачиваемость оборотного капитала;

С – себестоимость продукции;

ТМЦ – оборотные средства.

Показателем, характеризующим длительность оборота, является период оборота товарно-материальных ценностей, он представлен в формуле (2.8).

Ттмц = 365 / Отмц, (2.8)

где Ттмц – период оборота товарно-материальных ценностей.

Расчет оборачиваемости готовой продукции и товаров показал, что оборачиваемость данного вида оборотных средств снизилась в степени, сравнимой с динамикой данного показателя по оборотному капиталу – она составила 2,73, вместо 4,1 – на начало периода. Период оборота, при этом, увеличился до 48 дней, что говорит о нерациональном использовании оборотных средств, по статье готовой продукции – предприятие заморозило денежные средства в закупленных материалах, которую оно не может реализовать по различным причинам.

Рассчитаем показатель оборачиваемости еще одной составляющей оборотных средств – дебиторской задолженности, представленный в формуле (2.9).

Одз = В / ДЗ, (2.9)

где Одз – оборачиваемость дебиторской задолженности;

ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности.

Длительность оборота рассчитывается по аналогичной формуле 2.8 схеме.

Итоги расчета показывают, что и оборачиваемость дебиторской задолженности в течение периода также замедлилась. Длительность оборота возросла на 3 дня, что составляет прирост в размере 47% к аналогичному показателю на начало рассматриваемого года.

Таким образом, проанализировав структуру и динамику оборотных активов, можно сделать вывод, что предприятие в 2007 году использовало собственные оборотные ресурсы, крайне неэффективно.

Экономическая интерпретация пассивов.

Оценка пассивов предприятия включает в себя изучение структуры и динамики источников формирования его имущества. К источникам имущества относятся собственные, заемные и привлеченные средства. Для наглядности представления пассивной части баланса предприятия составим таблицу 2.6.

По расчетным данным таблицы 2.6 наблюдается прирост собственных средств предприятия в размере 1692 т.р. или 7,7%, соответственно, предприятие приобрело за истекший год большую финансовую устойчивость.

Таблица 2.6 - Анализ структуры и динамики источников

ООО «Парнас-Плюс» за 2006-2007 гг. тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 | 2007 | Удельный вес в 2006 году | | Удельный вес в 2007 году | | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | Темп роста, % |
| в разделе | к валюте баланса | в разделе | к валюте баланса |
| 1. Всего источников средств предприятия | 24 967 | 25 255 |  | 100 |  | 100 | 288 | 101,15 |
| 1.1 Собственные средства предприятия | 21 886 | 23 578 | 733,94 | 87,66 | 1495,12 | 93,36 | 1 692 | 107,73 |
| 1.2 Долгосрочные обязательства | 99 | 100 | 3,32 | 0,40 | 6,34 | 0,40 | 1 | 101,01 |
| 1.3 Краткосрочные обязательства | 2 982 | 1 577 | 100,00 | 11,94 | 100,00 | 6,24 | -1 405 | 52,88 |
| 1.3.1 Займы и кредиты | 130 | 0 | 4,36 | 0,52 | 0,00 | 0,00 | -130 |  |
| 1.3.2 Кредиторская задолженность | 1 462 | 1 332 | 49,03 | 5,86 | 84,46 | 5,27 | -130 | 91,11 |
| в т.ч.перед предприятиями-кредиторами | 830 | 524 | 27,83 | 3,32 | 33,23 | 2,07 | -306 | 63,13 |
| по оплате труда | 556 | 728 | 18,65 | 2,23 | 46,16 | 2,88 | 172 | 130,94 |
| по социальному страхованию и обеспечению |  |  |  |  |  |  |  |  |
| задолженность перед бюджетом |  |  |  |  |  |  |  |  |
| прочие кредиторы | 76 | 80 | 2,55 | 0,30 | 5,07 | 0,32 | 4 | 105,26 |
| 1.3.3 Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.3.4 Прочие краткосрочные пассивы | 1 390 | 245 | 46,61 | 5,57 | 15,54 | 0,97 | -1 145 | 17,63 |

При этом, темп роста показателя заемных средств (кредиторской задолженности) также отрицателен, его величина уменьшилась на 9%. Суммарная доля обязательств предприятия в итоговой сумме источников снизилась в течение 2007 г. с 12,3% до 6,6%. Доля собственных средств финансирования, соответственно, выросла на 6%. Долгосрочная кредиторская задолженность за рассматриваемый период незначительно возросла на 1 тыс. руб. Основная часть краткосрочных обязательств сократилась в результате снижения прочей краткосрочных пассивов; темп роста данного показателя составил 17,6% (т.е. сокращение данной статьи пассивов ООО «Парнас-Плюс» составило 82,4%).

Таким образом, снижая величину заемных средств, предприятие снижает собственные финансовые риски по своим обязательствам.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности определяется по аналогичной формуле (2.9) схеме, а длительность оборота - по формуле (2.8).

Таким образом, оборачиваемость кредиторской задолженности составила:

на начало года - Окз = 36449 / 2982 = 12,22;

на конец года - Окз = 30042 / 1577 = 19,05.

А длительность оборота:

на начало года - Ткз = 365 / 12,22 = 30 дней;

на конец года - Ткз = 365 / 19,05 = 19.

В отличие от оборачиваемости собственного капитала и прочих, ранее рассмотренных показателей, оборачиваемость кредиторской задолженности за период стала выше, а длительность оборота – снизилась на 11 дней. Что говорит о стремлении предприятия к сокращению собственной финансовой зависимости.

Теперь можно приступить к оценке инвестиционного потенциала предприятия, первым этапом которого является анализ его инвестиционной деятельности в предшествующем периоде. Основной целью такого анализа является всесторонняя оценка внутреннего инвестиционного потенциала предприятия и эффективности его инвестиционной деятельности.

Определим общий объем инвестиционной деятельности ООО «Парнас-Плюс» по отдельным этапам рассматриваемого периода, темпы динамики этого показателя в сопоставлении с темпами развития совокупной суммой операционных активов, собственного капитала и объема реализации продукции в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Динамика объема инвестиционной деятельности ООО «Парнас-Плюс» в течение 2006 - 2007 годов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Сумма, тыс. руб. | | Изменение | |
| 2006 | 2007 | Абсолютное, +/- | Относительное, % |
| Объем инвестиционной деятельности | -7 461 | 20 039 | 27 500 | 268,57 |
| Величина операционных активов предприятия | 14 683 | 13 118 | -1 565 | 89,34 |
| Собственный капитал | 21 886 | 23 578 | 1 692 | 107,73 |
| Объем реализации продукции | 36 449 | 30 042 | -6 407 | 82,42 |

Анализ таблицы 2.7 позволяет сделать вывод, что в 2007 году объем инвестиционной деятельности существенно вырос – на 27500 тыс. руб. (на 168,6%), что стало следствием реализации некоторой части устаревших основных фондов и нематериальных активов ООО «Парнас-Плюс». При этом величина операционных активов предприятия характеризуется отрицательным приростом (- 10,7%), поскольку нового оборудования взамен реализованного в 2007 году приобретено не было.

Прирост инвестиционной деятельности ООО «Парнас-Плюс» сопровождался снижением объема реализации на 6407 тыс. руб. или 17,6%, что стало следствием сокращения выполняемых подрядных работ, вследствие недостаточного парка оборудования (которое ООО «Парнас-Плюс» в рассматриваемом периоде было вынуждено использовать на условиях договора аренды).

Такая динамика основных показателей деятельности компании значительно снижает эффективность его деятельности на строительно-монтажном рынке г. Новосибирска.

Второй этап анализа инвестиционной деятельности заключается в исследовании соотношения отдельных направлений инвестиционной деятельности ООО «Парнас-Плюс» — объемов его реального и финансового инвестирования. Но, поскольку ООО «Парнас-Плюс» не осуществляет финансового инвестирования, то все 100% инвестиций компании направляются на реальное инвестирование; именно инвестиции в различные инновационные проекты играют значительную роль в развитии ООО «Парнас-Плюс», способствуя повышению его конкурентоспособности на динамично развивающемся строительном рынке города и области. Представляется целесообразным также определить эффективность инвестиционной деятельности предприятия в рассматриваемом периоде. Для этого в ООО «Парнас-Плюс» используют систему показателей рентабельности инвестиционной деятельности. Рентабельность инвестиционных активов организации представляет собой соотношение прибыли от инвестиционной деятельности (дивиденды, премии по облигационному займу, прибыль от совместной деятельности, арендный доход, доходы от выданных займов) со средней стоимостью активов инвестиционного характера. В соответствии с международными стандартами рентабельность инвестиций (ROI) — показатель эффективности инвестиционной деятельности компании устанавливает желательность инвестиций в терминах доходности к первоначальному вложению; другими словами, это перевернутая формула окупаемости. Рассчитывается показатель как отношение среднегодовой прибыли после налогов к чистым инвестициям.

Анализ рентабельности инвестиционной деятельности ООО «Парнас-Плюс» представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Оценка рентабельности инвестиционной деятельности ООО «Парнас-Плюс» за 2006 - 2007 годы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Значение показателя, % | | Прирост рентабельности, +/- |
| 2006 | 2007 |
| Рентабельность инвестиционной деятельности | -7,84 | 2,05 | 9,89 |
| Рентабельность активов | 2,34 | 1,63 | -0,71 |
| Рентабельность операционных активов | 3,98 | 3,14 | -0,85 |
| Рентабельность собственного капитала | 2,67 | 1,75 | -0,93 |
| Коэффициент оборачиваемости инвестиционных ресурсов, раз | 2,48 | 2,29 | -0,19 |

В таблице 2.8 были использованы следующие показатели рентабельности предприятия:

**- рентабельность активов предприятия (о**пределяется как отношение чистой прибыли ко всем активам предприятия), определяемые по формуле (2.11).

, (2.11)



где **ЧП -** чистая прибыль;

**ВБ -** валюта баланса

**- рентабельность операционных активов, которая о**пределяется как отношение чистой прибыли (прибыли после налогообложения) к операционным активам предприятия по формуле (2.12).

Rоа = ЧП / ОА, (2.12)

где **ОА -** среднегодовая стоимость операционных активов.

Этот показатель отражает возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым внеоборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются основные средства и нематериальные активы организации)

- рентабельность собственного капитала определяется формулой (2.13).

Rоа = ЧП / СК, (2.13)

где СК - среднегодовая стоимость собственного капитала предприятия.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования капитала и показывает, сколько предприятие имеет чистой прибыли с рубля авансированного в капитал.

Коэффициент оборачиваемости инвестиционных ресурсов был рассчитан по формуле (2.14).

Кок = В / Ринв, (2.14)

где В – выручка от реализации;

Ринв – величина инвестиционных ресурсов.

Анализ представленной таблицы 2.8 позволяет сделать вывод о том, что рентабельность инвестиционной деятельности ООО «Парнас-Плюс» в отчетном периоде составила 2%, что выше, чем в 2006 году на 9,9 процентных пункта. Рост данного показателя наблюдается на фоне снижения рентабельности активов и собственного капитала компании, а также оборачиваемости инвестиционных ресурсов ООО «Парнас-Плюс», что, прежде всего, связано с сокращением величины чистой прибыли предприятия.

Соответственно, поскольку отмечен рост рентабельности инвестиционной деятельности предприятия, необходимо повысить эффективность инвестиционной деятельности ООО «Парнас-Плюс», что приведет к увеличению финансового результата деятельности компании.

Далее при помощи методологии факторного анализа определим степень влияния отдельных показателей эффективности инвестиционной деятельности на рост рыночной стоимости предприятия.

При использовании метода чистых активов, рыночная стоимость предприятия определяется величиной его собственного капитала, соответственно, основными факторами, влияющими на его динамику являются:

- изменение величины инвестиционных ресурсов;

- изменение рентабельности инвестиционной деятельности;

- изменение рентабельности собственного капитала предприятия.

Определим величину влияния каждого из показателей эффективности инвестиционной деятельности на рост рыночной стоимости предприятия.

В результате роста объемов инвестиционной деятельности ООО «Парнас-Плюс», величина рыночной стоимости компании изменилась на:

ΔРСид = (-7,84 \* 20039)/2,67 - (-7,84 \* (-7461))/2,67 = - 80665,8 тыс. руб.

В результате роста рентабельности инвестиционной деятельности ООО «Парнас-Плюс», величина рыночной стоимости компании изменилась на:

ΔРСRинв = (2,05 \* 20039)/2,67 - (-7,84 \* 20039)/2,67 = 74178,5 тыс. руб.

В результате снижение рентабельности собственного капитала ООО «Парнас-Плюс», величина рыночной стоимости компании изменилась на:

ΔРСид = (2,05 \* 20039)/1,75 – (2,05 \* 20039)/2,67 = 8179,2 тыс. руб.

Таким образом, положительное влияние на рост рыночной стоимости строительной компании оказал рост рентабельности инвестиционных активов организации на 9,9 процентных пунктов: в результате влияния данного фактора величина собственного капитала предприятия стала выше на 74,2 тыс. руб.; также снижение показателя рентабельности собственного капитала ООО «Парнас-Плюс» оказало положительное влияние на рост рыночной стоимости предприятия – на 8179,2 тыс. руб.

В таблице 2.9 сгруппированы результирующие данные о влиянии инвестиционной деятельности на динамику рыночной стоимости предприятия.

Таблица 2.9 - Факторный анализ рыночной стоимости ООО «Парнас-Плюс» за 2008, 2009годы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование фактора | Изменение рыночной стоимости компании под влиянием фактора, тыс. руб. | Доля влияния фактора, % |
| Изменение величины инвестиционных ресурсов | -80665,8 | -4767,5 |
| Изменение рентабельности инвестиционной деятельности; | 74178,5 | 4384,1 |
| Изменение рентабельности собственного капитала предприятия | 8179,2 | 483,4 | |
| Совокупное влияние факторов | 1692 | 100,0 | |

Таким образом, наиболее велико влияние на рыночную стоимость предприятия факторов, характеризующих инвестиционную деятельность ООО «Парнас-Плюс».

Анализ показателей инвестиционной деятельности предприятия позволяет сделать вывод, что для повышения эффективности деятельности ООО «Парнас-Плюс» необходимо расширять инвестиционную деятельность компании, поскольку устойчивый экономический рост и повышение инвестиционного потенциала предприятия, функционирующего на строительном рынке г. Новосибирска, могут быть обеспечены лишь при проведении эффективной инвестиционной политики, что обусловлено, прежде всего, значительным уровнем конкуренции в данной отрасли в региональном аспекте.

Основной целью инвестиционной политики ООО «Парнас-Плюс» должно стать создание условий для привлечения инвестиций в эффективные и конкурентоспособные инвестиционные проекты предприятия, на основе которых возможен рост собственного инвестиционного потенциала компании.

При осуществлении инвестиционной политики целесообразно развивать приоритетные направления в технологической инновационной деятельности и концентрировать для этого в данных направлениях существенную часть привлекаемых инвестиционных ресурсов, продвигая те инвестиционные проекты, которые в наибольшей степени связаны с рынком высоких технологий в отрасли строительства.

В следующей главе дипломной работы представлено технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта, направленного на повышение эффективности деятельности ООО «Парнас-Плюс».

# ГЛАВА 3 Разработка бизнес – плана инвестиционного проекта ООО «Парнас – Плюс» как ключевого элемента диверсификации деятельности предприятия

## 3.1 Краткое описание инвестиционного проекта ООО «Парнас – Плюс»

Проведенный анализ инвестиционной деятельности ООО «Парнас-Плюс» позволил сделать вывод, что основой повышения эффективности деятельности предприятия на строительном рынке г. Новосибирска в настоящее время, является рост его инвестиционной активности, который может быть достигнут в результате диверсификации бизнес - портфеля компании.

Для того, чтобы оставаться конкурентоспособным в отрасли выполнения строительно-монтажных работ необходимо владеть наиболее современными технологиями возведения различных строительных конструкций, управления крупной компанией, мощным оборудованием и т.д. Являясь капиталоемким, бизнес в сфере строительных технологий, предполагает постоянное внедрение различных инноваций. Именно поэтому, в настоящее время ООО «Парнас-Плюс» для обеспечения потребности в финансовых ресурсах, которые предполагается направить на диверсификацию бизнес - портфеля компании, разработало технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта.

Строительный рынок Новосибирска в докризисный период рос очень высокими темпами. Не смотря на множество замороженных в настоящее время строительных объектов в Новосибирске, специалисты рынка считают, что период стагнации будет непродолжительным, а пик роста, настоящий строительный бум еще впереди, именно поэтому в настоящее время, ООО «Парнас-Плюс» заинтересовано в расширении и диверсификации бизнеса.

Фирма ООО «Парнас-Плюс» предлагает проект организации производства цифровых систем видеонаблюдения, отличающихся значительными качественными характеристиками, являющихся инновацией на рынке современных систем безопасности, данный рынок в настоящее время развивается параллельно со строительным рынком, поскольку большинство строящегося современного жилья оснащается современными системами видеонаблюдения.

Цель работы фирмы – более полное удовлетворение потребностей рынка систем безопасности в качественном и новом продукте ХХI века. Данный проект предполагается осуществить на базе привлеченных инвестиций (общая сумма инвестиций составила 1246500 тыс. руб.).

Предприятие организовывается на базе действующего на строительном рынке ООО «Парнас-Плюс», производственное помещение является арендуемым, полностью готовым для начала производства – не требующем дополнительных затрат на капитальное строительство и реконструкцию здания. Санитарно-гигиенические характеристики также соответствуют предъявляемым требованиям.

В стоимость проекта входят производственное оборудование, которое дополняет уже имеющееся, комплект оргтехники для организации деятельности управленческого звена, комплект офисной мебели, также для организации выпуска цифровых систем видеонаблюдения необходимо получение сертификата.

Главной целью фирмы является удовлетворение потребности рынка города Новосибирска в средствах безопасности, которыми, по сути, являются охранные системы. Применение нового поколения технологий, основанное, при этом на использовании компонентов российского производства, позволяют с уверенностью говорить о благоприятных перспективах данного изделия на рынке систем безопасности. Анализ сильных и слабых сторон конкурентов – ООО «Хранитель» и ООО «Охрана» по бальному методу оценок приведен в приложении Г.

## 3.2 Маркетинговое обоснование производства систем видеонаблюдения

Учитывая ориентированность ООО «Парнас-Плюс», при осуществлении основной деятельности, прежде всего, на конечного потребителя, сотрудниками компании были предложены разработки систем безопасности нового поколения с использованием цифровых технологий.

Использование цифровых технологий в создании систем видеонаблюдения играет ключевую роль для повышения качества и возможностей систем обеспечения безопасности, так как позволяет реализовать значительно больше функций автоматизации и управления процессом наблюдения контролируемых объектов по сравнению с аналоговыми системами. Кроме того, новые интеллектуальные системы наблюдения могут сами принимать решения на базовом и среднем уровнях, аккумулируя и анализируя информацию, оставляя за оператором принятие решений только на самом высоком уровне.

Таким образом, данная разработка, внедренная в производственный процесс, по оценкам независимых экспертов, является значимым фактором конкурентоспособности ООО «Парнас-Плюс».

Сжатый анализ преимуществ продукта, предполагаемого к производству приведен в приложении Д.

Оценим рынок охранных систем. Сегодня рынок, на котором предстоит работать ООО «Парнас-Плюс», представлен строящимися в настоящее время (и уже возведенными ранее) ООО «Парнас-Плюс» объектами, которые можно разделить на следующие сегменты:

- владельцы коттеджей и загородных домов;

- владельцы престижных квартир;

- престижные магазины и салоны;

- малые производственные предприятия;

- офисы компаний;

- банки, финансовые компании;

- крупные промышленные предприятия.

В совокупность сегментов, на которые должно ориентироваться производство систем видеонаблюдения, включены также объекты, построенные другими строительными компаниями, действующими на новосибирском рынке, но нуждающиеся в оснащении современными системами безопасности.

В связи со значительным ростом, в последние годы, инфраструктуры города, а также жилого сектора (в том числе и загородного жилья), емкость рынка, на котором работает компания имеет положительные тенденции роста.

Даже не смотря на приостановку, в результате воздействия мирового финансового кризиса, роста рынка строительства, рынок установки систем видеонаблюдения по-прежнему, динамично развивается, поскольку стадия насыщения рынка еще не наступила (значительное количество объектов, нуждающихся в установке систем видеонаблюдения, требует постоянной модернизации используемого сигнализационного оборудования, в соответствие с технологическим прогрессом). В настоящее время, специалистами емкость рынка оценивается в 512000 объектов.

На всех сегментах рынка интеллектуальных средств видеоконтроля фирма имеет несколько конкурентов, но одними из сильнейших, как мы уже говорили выше, являются “Охрана” и “Хранитель”.

Базируясь на анализе собственной деятельности, а также проведенном маркетинговом исследовании (SWOT-анализе), специалистами компании были выделены основные сегменты рынка, на которых необходимо появление инновационного продукта:

- наиболее перспективным является сегмент владельцев загородных домов, т.к. именно он имеет значительные тенденции развития на ближайшие 10-15 лет;

- остальные сегменты рынка примерно равнозначны по чувствительности.

Таблица 3.1 содержит данные по емкости рынка систем безопасности. Более объемный перечень вопросов для сравнения конкурентов приведен в приложении Е.

Таблица 3.1 - Доля рынка, занимаемого каждой фирмой

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Местонахождения ООО «Парнас-Плюс» - Новосибирск | Населенные пункты в радиусе 100 км | Рынки, удаленные за 100 км |
| Уровень спроса | высокий | высокий | низкий |
| Степень удовлетворения спроса | Происходит за счет менее технологичной продукции | Происходит за счет менее технологичной продукции | Происходит за счет менее технологичной продукции |
| Уровень конкуренции | Олигополистический тип рынка | Олигополистический тип рынка | Олигополистический тип рынка |
| Доля потребителей готовых купить продукцию, % | 87 | 72 | 34 |

В настоящее время ООО «Парнас-Плюс» может занять на рынке систем безопасности 24% от общей емкости, которые могут быть обеспечены уже имеющейся клиентской базой ООО «Парнас-Плюс», но объем продаж будет ежегодно повышаться за счет приобретения новой клиентуры. ООО «Парнас-Плюс» в качестве основного канала распределения предполагает использование вторичных средств коммуникации, так называемую «людскую молву», которая подкрепляется устойчивым имиджем компании, как надежного партнера.

В настоящее время ООО «Парнас-Плюс» может занять на рынке систем безопасности 24% от общей емкости, которые могут быть обеспечены уже имеющейся клиентской базой ООО «Парнас-Плюс», но объем продаж будет ежегодно повышаться за счет приобретения новой клиентуры. ООО «Парнас-Плюс» в качестве основного канала распределения предполагает использование вторичных средств коммуникации, так называемую «людскую молву», которая подкрепляется устойчивым имиджем компании, как надежного партнера.

Вводимая в производство инновационная разработка сотрудников предприятия, посредством, значительных качественных преимуществ перед существующими системами, предполагает увеличить долю присутствия компании на рассматриваемом рынке. Начальный объем предлагаемых систем включает 3 основные позиции систем видеонаблюдения, различающихся уровнем оснащенности. Базовый объем реализации продукции составляет 34 тыс. ед., но уже в первый год работы проекта предполагается произвести 49,6 тыс. ед. Расчет изменения объемов реализации, вследствие роста покупательского спроса по мере узнавания предлагаемой продукции, в течение трехлетнего периода, представлен в приложении Ж.

## 3.3 Организационно – экономическое обоснование производства систем видеонаблюдения

Данный раздел разработки коммерческого предложения включает все основные расчеты по организации производственного процесса по выпуску и сбыту продукта, в соответствии с намеченными целями бизнес - проекта.

Структура организационно-экономического обоснования производства товара выглядит следующим образом:

- производственный план;

- маркетинговый план;

- управление и организация;

- план по рискам.

Рассмотрим последовательно каждый элемент организационно-экономического обоснования.

Производственный план

В данном разделе описываются все производственные аспекты, в частности месторасположение, режим работы, объем выпуска и другие моменты, связанные с производством.

Производственный план, в соответствие с рассчитанным ранее объемом реализации, на ближайшие три года – 2009 - 2011 представлен в приложении И.

Место для расположения производства – отдельно стоящее здание, располагающееся на одной из площадок, принадлежащей ООО «Парнас-Плюс».

В настоящий момент ООО «Парнас-Плюс» обладает значительным количеством оборудования, которое может быть использовано для производства современных охранных систем (ООО «Парнас-Плюс», в 2007 году производило закупку оборудования на подобный проект, но он так и не был осуществлен, вследствие форс-мажорных обстоятельств), но т.к. внедряемая разработка представляет собой цифровую систему, то ООО «Парнас-Плюс» требуется закупить соответствующее оборудование.

На рынке страны сейчас очень большой ассортимент предложений по продаже производственного оборудования. В результате, после проведения анализа рынка предложения оборудования, выбор специалистов компании был остановлен на корейском производителе – «Shisuki», который предоставляет полный комплекс оборудования с необходимым уровнем сопровождения (сервиса). Комплекс оборудования обеспечивает производство систем видеонаблюдения, обозначенных в производственной программе.

Техническое описание комплекса достаточно сложное, поэтому в данной работе, для наиболее доступного изображения выделим основные узлы, которые позволяет выпускать данный комплекс:

- компрессор видеоизображений; система видеоархива; распределитель видеоданных; детектор движения.

Остальные составляющие цифровой системы безопасности являются для ООО «Парнас-Плюс» комплектующими и приобретаются на российском рынке.

Мощность приобретаемого оборудования достаточно высока и в настоящий момент времени значительно превышает требуемые нормы.

Помимо производственного оборудования, каждое предприятие неизбежно несет административные затраты, соответственно, для обслуживания производства необходимо приобрести дополнительную оргтехнику и офисную мебель, что является результатом, вследствие внедрения проекта, появления новых рабочих мест.

Оргтехнику предполагается приобрести у уже зарекомендовавшего себя партнера – ООО «ТехноСити» - стоимость одного полного комплекта 18200 руб.; офисная мебель также приобретена у известного поставщика – ООО «Кара-Даг», в количестве двенадцати комплектов. Потребность в основных производственных фондах (ОПФ) и ее динамика в течение рассматриваемого периода приведена в приложении 8, т.е. оно содержит первоначальную величину инвестиций, необходимых на приобретение комплекса оборудования для производства систем видеоконтроля, а также последующие капиталовложения.

Кроме приведенных затрат на покупку основных фондов, ООО «Парнас-Плюс» необходимо сертифицировать системы видеонаблюдения, для этого необходимо изготовить пробные образцы продукции, которые должны быть направлены в сертифицирующий орган, только после завершения процедуры сертифицирования, предприятие имеет право на реализацию систем видеонаблюдения. Однако процедуру подтверждения сертификата необходимо повторять не реже одного раза в год.

Величина единовременных капитальных затрат ООО «Парнас-Плюс» представлена в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Единовременные капитальные затраты на осуществление проекта тыс. руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование статьи капитальных вложений | Стоимость |
| Комплект производственного оборудования | 1200 |
| Офисный компьютер + принтер | 218,4 |
| Офисная мебель | 55,08 |
| Санитарно-гигиеническое заключение | 18 |
| ВСЕГО: | 1491,48 |

Кроме того, чтобы рассчитать, помимо необходимых основных фондов, потребность в материалах и комплектующих, построим таблицу 3.4.

Примечание к таблице 3.4: в графу прочие включены также расходы на обеспечение производства электроэнергией, топливом, водой, теплом и т.п. При расчете стоимости сырья и вспомогательных материалов на последующие годы заложен инфляционный коэффициент в размере 7%.

Таким образом, для производства обозначенного производственной программой количества систем видеонаблюдения, необходимо получить от инвестора 1500 тыс. руб. на приобретение основного и вспомогательного оборудования, а также, 1245000 тыс. руб., на приобретение материалов, требующихся для годового производства цифровых систем видеонаблюдения. Т.е., для полного оснащения производства и его запуска потребуется сумма инвестиций в размере 1246500 тыс. руб.

Организационный цикл производства цифровых систем видеонаблюдения требует расчета необходимого штата работников, а также фонда оплаты труда (ФОТ) и отчислений во внебюджетные фонды. Подробный расчет и динамика численности персонала и оплаты труда приведена в приложении К.

Целью организации любого производства является получение прибыли. Составляющим прибыль показателем является выручка от реализации готовой продукции, уменьшенная на себестоимость продукции. Чтобы оценить рентабельность вновь создаваемого производства, рассчитаем калькуляцию себестоимости. Формирование данного показателя, а также его динамика, в течение рассматриваемого периода представлена в приложении Л.

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод, что с ростом объема производства и реализации прибыль предприятия постепенно увеличивается. Это, прежде всего, связано с ростом производства, а также с делением издержек на постоянные и переменные (рассматриваемое производство не является материалоемким, т.к. основная часть затрат приходится на сырьевые компоненты, следовательно доля постоянных затрат в результирующей сумме невелика). Для производства видеосистем постоянными будут являться: амортизационные отчисления, арендная плата и оплата услуг санитарно-гигиенической службы. Все остальные затраты, включаемые в себестоимость продукции являются переменными. Суммарный удельный вес постоянных затрат в выручке предприятия от реализации в 2010 году по сравнению с 2008 снизится в полтора раза: 0,09 % - в 2008 г., а в 2010 уже – 0,06%. Динамика показателей удельных весов приведена в приложении 10/1 (там же рассчитан показатель рентабельности – так называемой затратной рентабельности, т.е. прибыль, приходящаяся на каждый рубль издержек).

Как видно из приложения Л, данное производство характеризуется значительной положительной динамикой, выпуск цифровых систем видеонаблюдения имеет очень высокий показатель рентабельности, что позволяет получить очень высокую отдачу, и, соответственно, вернуть инвестированные средства.

Рост реализации, а вслед за ним и составляющих ее показателей – себестоимости и чистой прибыли показан в приложении Л. Из приведенных данных видно, что рост чистой прибыли превышает рост себестоимости производства продукции, следовательно, наибольший темп роста принадлежит показателю рентабельности, что положительно характеризует рассматриваемое производство; рост чистой прибыли является фундаментом финансовой устойчивости ООО «Парнас-Плюс».

План маркетинговой деятельности. Рассмотрим в данном разделе стратегию маркетинга, направляющими которой являются решения вопросов выбора системы распространения, политики ценообразования, а также сбыта готовой продукции.

Учитывая специфику продукта и основываясь на проведенном анализе, при реализации проекта для достижения максимального результата необходимо сосредоточить основные усилия на прямом маркетинге. Такой маркетинг не требует больших финансовых ресурсов, однако нуждается в хорошей координации работ. Основной упор будет делаться на прямую почтовую рассылку предложений потенциальным клиентам. Сотрудники компании будут регулярно посещать коттеджные поселки, расположенные в окрестностях города и предлагать потенциальным клиентам ознакомиться с системой.

В течение первого года большинство продаж будет осуществляться непосредственно сотрудниками фирмы. Однако потенциальными и действующими дилерами систем являются фирмы, осуществляющие монтаж и наладку систем безопасности, соответствующие подразделения МВД, объем продаж через которых будет возрастать.

Одним из наиболее сильных стимулирующих факторов является возможность предложения клиенту базовой комплектации системы с широким набором дополнительных опций. По мере развития проекта и создания дистрибьюторской сети в объеме продаж будет возрастать доля процессорных блоков данной системы. Это потребует перехода на более широкую и агрессивную рекламу в различных средствах массовой информации. Т.е., все управленческие силы предприятия в период с 2009 по 2011 год будут направлены на усиление финансовой устойчивости предприятия и на максимизацию финансового результата.

Политика ценообразования на продукцию заключается в ориентации на потребителя. Базируясь на опыте работы ООО «Парнас-Плюс» на строительном рынке и, зная темпы роста сопутствующих рынков, на продукцию, предлагаемую к производству данным планом, новое подразделение ООО «Парнас-Плюс» может заложить достаточно высокий норматив прибыльности (высокий в сравнении с большинством стандартных предложений, но не для сферы инновационных разработок). Ценовая политика – основные ее вопросы отражены в приложении М.

Данный бизнес-план не предусматривает появления отдельно выделенной службы формирования спроса и стимулирования сбыта, т.к. планируемое производство является структурным подразделением действующего предприятия, в структуре которого эти функции выполняются группой специалистов по продажам.

Управление и организация. Форма организационно-правовой деятельности предприятия – общество с ограниченной ответственностью. В плане персонала рассмотрено штатное расписание. Для потребностей подразделения наиболее приемлемой является линейно-функциональная структура управления, представленная на рисунке 3.1.

План по рискам. Он должен предусматривать конкретные решения руководителя вследствие возникновения причин, отрицательно влияющих на финансовый результат деятельности предприятия.

Наиболее значимым риском для ООО «Парнас-Плюс» является законодательный риск – он обусловлен возможностью резкого изменения различных законодательных актов, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Как со стороны изменения налогового бремени, так и со стороны снижения дотирования отдельных отраслей народного хозяйства, особенно отрасли сельского хозяйства (т.к. предприятия зависит от сырьевой обеспеченности). Влияние прочих рисков – ничтожно в сравнении с вышеуказанным. А влияние законодательного риска наиболее трудно предсказуемое в условиях России.

Также весомым риском для предприятия является риск отсутствия потребительского спроса. Но для устранения этого риска, предприятию необходимо разработать грамотную стратегию продвижения товара.

## 3.4 Разработка финансового плана ООО «Парнас – Плюс» по производству систем видеонаблюдения

Финансовый план является завершающим этапом разработки бизнес-плана. Сначала рассмотрим вопрос распределения чистой прибыли. Из чистой прибыли формируются фонд накопления и фонд потребления. Пропорция распределения – 85% и 15%, соответственно. Такое соотношение продиктовано необходимостью пополнения оборотных средств предприятия, а также необходимостью возврата инвестированных средств (общая сумма инвестиций составила 1246500 тыс. руб.). График погашения задолженности приведен в таблице 3.5. Пути расходования чистой прибыли отражены в приложении Н.

Для того, чтобы оценить денежные потоки и остатки средств на начало и конец периода составляется баланс движения денежных средств, в нем отражаются все поступающие на предприятие средства, и все платежи, производимые им. Баланс движения денежных средств представлен в приложении П.

Таблица 3.5 - Погашение кредита ООО «Парнас-Плюс»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Период погашения, г. | 2010 | 2011 | 2012 |
| Сумма, т.руб. | 200000 | 500000 | 546500 |
| Проценты за пользование капиталом, т.руб. | 62250 | 62 250 | 62 250 |

Примечание к таблице 3.5: проценты за пользование капиталом составляют 5% от суммы инвестиции. Поскольку ООО «Парнас-Плюс» является одним из наиболее крупных клиентов ОАО «Хантымансийский банк», имеющего хорошую кредитную историю, то проценту по кредиту – невелики.

Данные ООО «Парнас-Плюс» показывают, что плановый баланс денежных средств положительный, т.е. предприятие не будет ощущать дефицита денежных средств в течение планируемого периода. В 2010 г. для осуществления основной деятельности необходимо 2821456 тыс. руб., причем эта потребность возрастает до – 3623864 в 2011 г., что объясняется ростом объемов производства. Но т.к. имеется и остатки денежных средств после всех выплат, причем наблюдается положительная динамика их увеличения, то можно сделать вывод, что для ООО «Парнас-Плюс» нет необходимости в привлечении дополнительных средств в виде краткосрочного кредита. Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «Парнас-Плюс» является самостоятельным финансово-устойчивым предприятием в ходе реализации проекта.

Следующим этапом финансового плана является расчет показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия – приложение Р. Помимо показателей выручки и прибыли от реализации, в нем приведены показатели рентабельности производства продукции и показатель рентабельности продаж. Первый представляет собой отношение чистой прибыли к полной производственной себестоимости, а рентабельность продаж показывает долю чистой прибыли в каждом рубле выручки от реализации. План доходов и расходов на 3 года в соответствии с прогнозом тенденций развития отрасли отражает, что в течение 2009-2011 гг. предприятие, несмотря на рост издержек, будет получать устойчивую прибыль, рентабельность продукции и продаж в динамике увеличивается, что является положительной тенденцией.

Для того, чтобы проверить правильность учета планируемых источников средств и их распределения составляется финансовый план, т.е. баланс доходов и расходов – «шахматка» (приложение С), в которой по горизонтали отражаются возможные источники средств (прибыль, амортизация и др.), а по вертикали – направление использования средств (платежи в бюджет, арендная плата и др.) Таким образом, столбцы по вертикали показывают распределение средств по каждой статье доходной части финансового плана, а строки по горизонтали – величину поступлений средств из различных источников, направленных на покрытие отдельных статей расходов. Финансовый план ООО «Парнас-Плюс» на 2009-2011 гг. составлен правильно, т.к. общий итог по горизонтали равен общему итогу по вертикали и составил 19792047 тыс. руб. Далее необходимо рассчитать точку безубыточности проекта, для этого нужно построить таблицу 3.6 с показателями финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Таблица 3.6 - Показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Парнас-Плюс», тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2009 | 2010 | 2011 |
| 1. Цена еденицы, (без НДС) | 61,82 | 67,01 | 74,96 |
| 2. Полная себестоимость, ВСЕГО | 1 248 431 | 1 629 568 | 1 894 475 |
| - в т.ч. условно-постоянные затраты | 1 125 | 1 135 | 1 140 |
| - в условно-переменные затраты | 1 247 306 | 1 628 432 | 1 893 335 |
| 3. Объем реализации, ед. | 49 602 | 57 234 | 61 259 |
| 4. Функция затрат на производство продукции | 1 248 431 | 1 629 568 | 1 894 475 |
| 5. Функция выручки | 3 066 427 | 3 835 324 | 4 591 880 |
| 6. Значение критического объема производства | 18 | 17 | 15 |
| 7. Выручка при критическом объеме производства | 1 126 | 1 136 | 1 140 |
| 8. Запас финансовой прочности | 1 247 305 | 1 628 432 | 1 893 334 |

Критический объем производства (Vкр) определен по формуле (3.1).

Vкр = УПЗ / ( Ц-УППЗ), (3.1)

где УПЗ – сумма условно-постоянных затрат;

Ц – цена единицы продукции предприятия;

УППЗ – сумма условно-переменных затрат на единицу продукции.

Запас финансовой прочности определяется как разница между планируемым размером выручки и размером пороговой выручки и отражает, до какого размера можно снижать объем производства и не нести при этом убытков.

По данным таблицы 3.6, объем выпуска продукции на предприятии с начала производства больше критического объема, соответственно, предприятие имеет и запас финансовой прочности. Производство предприятия не является капиталоемким, поэтому запас финансовой прочности очень высок.

Для расчета даты, когда проект начнет приносить прибыль необходимо сопоставить критический объем производства с однодневным выпуском продукции: 50 / (49602 / 360) = 0,36 дней. Т.е., по прошествии 0,36 дней от начала запуска производства цифровых систем видеонаблюдения, каждая проданная система уже начнет приносить прибыль (т.е. срок окупаемости, ввиду нефондоемкости данного проекта – ничтожен).

На основании данных, представленных в таблице 3.6, построим график безубыточности, представленный на рисунке 3.2, с целью определения критического объема производства и запаса финансовой прочности ООО «Парнас-Плюс».

Представленное графическое изображение динамики показателей реализации проекта позволяет сделать вывод, что производство цифровых систем видеонаблюдения является очень перспективным проектом, т.к. срок окупаемости из-за малой величины постоянных затрат ничтожно мал.

Основными показателями оценки инвестиционного проекта являются:

1) чистый дисконтированный доход;

2) индекс рентабельности инвестиций;

3) внутренняя норма доходности.

Показатель чистого приведенного дохода сопоставляет величину капитальных вложений (IC) с общей суммой чистых денежных поступлений, генерируемых ими в течение прогнозного периода, и характеризует современную величину эффекта от будущей реализации инвестиционного проекта. Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента r.

Допустим, что инвестированный капитал (IС) будет генерировать в течение n лет годовые доходы в размере P1, P2, ..., Pn . Тогда NPV можно рассчитать по формуле (3.2).

, (3.2)



где Pk – денежный поток в k-м году реализации проекта;

r – ставка дисконтирования;

IC – величина исходной инвестиции;

n – срок реализации проекта.

Очевидно, что если: NPV > 0, то проект следует принять; NPV< 0, то проект следует отвергнуть.

Внутренняя норма прибыльности — это такое значение показателя дисконта, при котором современное значение инвестиции равно современному значению потоков денежных средств за счет инвестиций, или значение показателя дисконта, при котором обеспечивается нулевое значение чистого настоящего значения инвестиционных вложений.

Экономический смысл внутренней нормы прибыльности состоит в том, что это такая норма доходности инвестиций, при которой предприятию одинаково эффективно инвестировать свой капитал под IRR% в какие-либо финансовые инструменты или в реальные активы, генерирующие денежный поток, каждый элемент которого, в свою очередь инвестируется под IRR%:

- если значение IRR выше или равно стоимости капитала, то проект принимается;

- если значение IRR меньше стоимости капитала, то проект отклоняется.

Таким образом, IRR является как бы «барьерным показателем»: если стоимость капитала выше значения IRR, то «мощности» проекта недостаточно, чтобы обеспечить необходимый возврат и отдачу денег и, следовательно, проект следует отклонить.

Метод расчета индекса прибыльности (рентабельности) инвестиций (PI) рассчитывается по формуле (3.3).

. (3.3)



Очевидно, что если:

PI>1, то проект следует принять;

PI<1, то проект следует отвергнуть;

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

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

На базе таблицы 3.6 построим таблицу 3.7, в которой рассчитаем чистый дисконтированный доход инвестиционного проекта ООО «Парнас-Плюс».

Таблица 3.7 - Чистый дисконтированный доход инвестиционного проекта ООО «Парнас-Плюс» (коэффициент дисконтирования равен 12%)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2009 | 2010 | 2011 |
| 1. Выручка от реализации | 3 066 427 | 3 835 324 | 4 591 880 |
| 2. Полная себестоимость | 1 248 431 | 1 629 568 | 1 894 475 |
| 3. Денежный поток | 1 817 996 | 2 205 757 | 2 697 406 |
| 4. Инвестиции | 1 246 500 |  |  |
| 5. Дисконтированный доход | 1 623 211 | 1 758 416 | 1 919 960 |
| 5. Чистый дисконтированный доход | 376 711 | 2 135 127 | 4 055 087 |

Таким образом, чистый дисконтированный доход проекта значительно выше нуля. Тогда индекс рентабельности инвестиций составит:

PI = (1623211 + 1758416 + 1919960) / 1246500 = 3,25.

IRR проекта очень высокая, срок окупаемости незначительный – 0,36 дня, вследствие чего расчет IRR нецелесообразен.

С целью оценки финансово-экономических результатов проекта составляется прогнозный баланс активов и пассивов предприятия ООО «Парнас-Плюс» на 2009-2011 г. (приложение Т). Для вновь проектируемого проекта, которым является производство цифровых систем видеонаблюдения прогнозный баланс составлен методами прямого счета и «пробки» (для балансирования сумм по активу и пассиву баланса). Анализируя данные приложения 15, можно сделать вывод, что «пробка» весь планируемый период расположена в пассиве баланса. Это говорит о том, что необходимо изыскивать средства для дополнительного финансирования проекта.

Учитывая график погашения инвестиций, можно утверждать, что в следующем, превышающем срок проекта, – 2012 году, ООО «Парнас-Плюс» может зарабатывать средства для дальнейшего расширения бизнеса и внедрения новых проектов, т.к. отрасль, в которой сосредоточены интересы компании имеет очень высокую степень прогресса.

Таким образом, поскольку показатели проекта позволяют говорить о высокой рентабельности нового производства, то можно утверждать, что стабильный поток денежных ресурсов, генерируемый проектом, является гарантом повышения общего уровня эффективности деятельности ООО «Парнас-Плюс».

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель выпускной квалификационной работы заключалась в исследовании особенностей инвестиционной деятельности предприятия и ключевых направлений повышения ее эффективности на современном этапе развития.

Инвестиционная деятельность предприятия на современном этапе развития менеджмента базируется на принципах стратегического управления. Инвестиционная стратегия, является эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью предприятия, представляет собой концепцию ее развития и в качестве генерального плана осуществления инвестиционной деятельности предприятия определяет: приоритеты направлений инвестиционной деятельности; формы инвестиционной деятельности; характер формирования инвестиционных ресурсов предприятия; последовательность этапов реализации долгосрочных инвестиционных целей предприятия; границы возможной инвестиционной активности предприятия по направлениям и формам его инвестиционной деятельности; систему формализованных критериев, по которым предприятие моделирует, реализует и оценивает свою инвестиционную деятельность.

Во второй главе работы был проведен анализ инвестиционной деятельности ООО «Парнас-Плюс», которая находится на рынке строительных услуг не одно десятилетие и обладает оборудованием, технологиями и соответствующем квалифицированным персоналом для выполнения самого разного спектра строительно-монтажных работ.

Анализ показателей инвестиционной деятельности предприятия позволил сделать вывод, что для повышения эффективности деятельности ООО «Парнас-Плюс» необходимо повысить инвестиционную активность компании. Основной целью инвестиционной политики ООО «Парнас-Плюс» должно стать создание условий для привлечения инвестиций в эффективные и конкурентоспособные инвестиционные проекты предприятия, на основе которых возможен рост собственного инвестиционного потенциала компании.

В результате чего, в третьей главе дипломного исследования на основе проведенного анализа инвестиционного потенциала ООО «Парнас-Плюс», представлена разработка инвестиционного проекта организации производства цифровых систем видеонаблюдения, который является ключевым направлением повышения эффективности деятельности предприятия на современном этапе его развития в результате диверсификации его бизнес-портфеля.

Цель работы фирмы – более полное удовлетворение потребностей рынка систем безопасности в качественном и новом продукте ХХI века. Данный проект предполагается осуществить на базе привлеченных инвестиций в ОАО «Хантымансийский банк» (общая сумма испрашиваемого кредита 1246,5 млн. руб.).

Разработанное технико-экономическое обоснование проекта содержит все основные показатели, характеризующие предлагаемое производство систем видеонаблюдения. Производство систем видеонаблюдения обладает очень высокой привлекательностью для инвесторов, поскольку представленный бизнес-проект генерирует высокие показатели прибыльности и рентабельности (1381 тыс. руб. и 82% - уже в первый год реализации проекта), имеющие существенные тенденции к росту, начиная с самого начала реализации проекта, такой прогноз является следствием устойчивого спроса на продукцию ООО «Парнас-Плюс».

Проведенный расчет показателей проекта позволяет говорить о высокой рентабельности нового производства, вследствие чего можно утверждать, что стабильный поток денежных ресурсов, генерируемый проектом, является гарантом повышения общего уровня инвестиционной привлекательности ООО «Парнас-Плюс».

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N 39-ФЗ (в ред. от 24.07.2007)//Российская газета. –1999. – 04 марта.
2. Берзон Н. Формирование инвестиционного климата в экономике.// Вопросы экономики. – 2008. - №7. – С. 50 – 55.
3. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. - М., 1996. – 402 с.
4. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 488 с.
5. Бизнес-планирование: Учеб. для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / Рос. Экон. Акад. им. Г. В. Плеханова; Под ред. В. М. Попова, С. И. Лямупова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 671 с.
6. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия. / Киев: Ника – Центр, Эльга, 2008. – 480 с. – («Энциклопедия финансового менеджмента»; Вып. 3).
7. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. - Киев: Ника – Центр, Эльга, 2004. – 720 с.
8. Бобылева А. З. Финансовые управленческие технологии: Учебник – М.: ИНФРА – М, 2004. – 492 с.
9. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2006. - 308с.
10. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2004. – 400 с.
11. Воронцовский А. В. Инвестиции и финансирование. – СПб.: С.-Петербургский университет, 2004. – 154 с.
12. Гинзбург А. И. Экономический анализ. - Спб.: Питер, 2008. – 348 с.
13. Гитманк, Джонк Основы инвестирования. - Спб.: Феникс, 2002. - 412 с.
14. Грибалев Н. П., Игнатьева И. П. Бизнес-план. Практическое руководство по составлению. - СПб.: Питер, 2004. – 326 с.
15. Ефремов В. С. Стратегическое планирование в бизнес - системах. – М.: Финпресс, 2004. – 238с.
16. Золотаренко С. Г., Юхименко Ю. М., Левченко В. М., Коява Л. В., Горская О. В. Инвестиции: Учебно – методический комплекс. – Новосибирск: НГУЭУ, 2005. – 164 с.
17. Игонина Л. Л. Инвестиции: Учебное пособие / Под ред. Д-ра экон. Наук, прф. В. А. Слепова. – М.: Юристъ, 2002. – 480 с.
18. Инвестиционный анализ: теория выбора (оценка инвестиционных проектов). // Инвестиции в России.- 2006. - №2. – С. 12-18
19. Инвестиционное проектирование. // Деньги и кредит. – 2008. - №1. – С. 22-26.
20. Итоги социально-экономического развития СФО в 2007 году. // Губернский информационный бюллетень. - 2008. - №3. – С. 16-24.
21. Итоги социально-экономического развития СФО в I квартале 2000 года. // ГИБ. – 1999. - №5. – С. 33-38.
22. Инвестиции. Формы и методы их привлечения. - М.: Алгоритм, 2006. – 384с.
23. Инвестиции: Учебник. / Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова. – М.: ООО «ТК Велби», 2008. – 440 с.
24. Инвестиции: Учебник. / Под ред. В.В. Ковалева, С. Валдайцева. М., 2005. – 450 с.
25. Инвестиции и инновации: Словарь – справочник от А до Я. /Под ред. Бора М.З., Денисова А.Ю. – М.: Дис, 1998. - 208 с.
26. Инвестиционная деятельность в России. / Матеров И.С. и др. – М.:ТЕис, 2006. – 310с.
27. Караваев В. Региональная инвестиционная политика. // Инвестиции в Россию. – 2008. - №2. – С. 8-14.
28. Кейнс Д. М., Избранные произведения. - М.: Экономика, 2007. – 544 с.
29. Колтынюк Б. А. Инвестиции: Учебник. – СПб., 2008. – 848с.
30. Критерии оценки инвестиционной привлекательности проектов. // Финансы. – 2002. - №3. – С.13-18.
31. Крылов, В. М. Власова, М. Г. Егорова Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 192 с.
32. Лахметкина Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия: Учебное пособие. - 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2008. – 184 с.
33. Москвин В.А. Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта // Банковское дело. – 2009. -№3. – С.77-80.
34. Семченко О. Развитие строительного рынка в сибирском регионе. // Коммерсантъ. – 2008. - №3. – С.65-79.
35. Финансы предприятия: Учебное пособие. /Под ред. М.В. Романовского. – СПб.: Бизнесс-Пресса, 2007. – 642 с.
36. Финансы предприятия / Под ред. Шуляк П.Н. – М.: Дашков и Ко, 2006. – 288 с.
37. Чиркова М.Б. Некоторые вопросы анализа кредитоспособности заемщиков. / Бухгалтерия и банки. – 2004. - №8. – С. 21-27.
38. Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятий. – М.: Экономика, 1990. – 268с.
39. Шеремет А.Д.. Сайфуллин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа предприятия. - М., 2005. – 245 с.
40. Шеремет А.Д. Сайфуллин Р.С. Методика финансового анализа. - М., 2007. – 297 с.
41. Экономика предприятия: Учебное пособие. / Под ред. О.И. Волкова. – М., 2008. – 312 с.