ГОУ ВПО "Санкт-Петербургский Государственный

Университет Сервиса и Экономики"

Кафедра: "Менеджмент и Коммерция"

Курсовая работа

по дисциплине:

"Менеджмент торговых предприятий"

Тема: "Анализ процесса управления инвестициями коммерческой организации"

Студент

Чурмасова Ника Владимировна

Специальность 080507

Группа 0611 МТП

Шифр З6.12.106

Курс 5

Принял

Санкт-Петербург 2011

Содержание

Введение

Глава 1. Теоретические основы понятие инвестиций предприятия

1. Понятие, виды и источники инвестиций предприятия

Глава 2. Теоретические основы управления инвестициями предприятий

2.1 Процесс управления инвестициями предприятий

2.2 Методы оценки эффективности инвестиций предприятия

Глава 3. Анализ управления инвестициями в магазине "Уют"

3.2 Общая характеристика инвестиционного проекта по переводу магазина в режим самообслуживания клиентов

3.3 Экономическое обоснование перевода магазина в режим самообслуживания клиентов

Заключение

Список литературы

# Введение

Инвестиции (капиталовложения) - это совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений собственного или заемного капитала. Согласно международным стандартам финансовой отчетности инвестиции представляют собой актив, который компания использует для увеличения своего богатства за счет различного рода доходов, полученных от объекта инвестирования, в виде процентов, дивидендов и арендной платы, а также в форме прироста стоимости капитала.

Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой коммерческой организации. Причинами, обусловливающими необходимость инвестиций, являются обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности.

Процесс инвестирования играет важную роль в экономике любой страны. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества. Поэтому проблема, связанная с эффективностью использования и оценкой инвестиций, заслуживает серьезного внимания. Значение экономической оценки для планирования и осуществления трудно переоценить. При этом особую важность имеет предварительная оценка, которая проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.

Все вышесказанное подчеркивает актуальность темы работы.

Объект исследования - магазин "Уют", предмет исследования - процесс управления инвестициями.

Цель работы - исследование процесса управления инвестициями.

Задачи работы:

инвестиция магазин самообслуживание клиент

* исследование теории понятия инвестиций, их видов, показателей эффективности;
* анализ общей характеристики предприятия и его экономических показателей;
* анализ эффективности показателей инвестиционного проекта.

Теоретическую и методическую базу работы составили труды отечественных и зарубежных ученых в области инвестиций и экономического анализа предприятия. Практические данные взяты из бухгалтерской отчетности.

Структура работы включает в себя введение, три главы и заключение.

Во введении обосновывается актуальность темы данной работы, ставится цель и задачи работы, обозначается объект и предмет исследования.

В первых двух главах исследуются теоретические основы управления инвестициями предприятий, исследуется понятие инвестиций, их виды, методы оценки, правовое регулирование, процесс управления инвестициями.

В третьей главе исследуется управление инвестициями объекта исследования, рассматривается его организационно-экономическая характеристика, исследуется инвестиционный проект.

В заключение приводятся выводы ко всей работе.

# Глава 1. Теоретические основы понятие инвестиций предприятия

# 1. Понятие, виды и источники инвестиций предприятия

Инвестиции, инвестиционная деятельность являются сравнительно новыми для российского права категориями, возникновение которых связано с развитием рыночных отношений. В рамках централизованной плановой экономики для обозначения прямых инвестиций в производство использовалось понятие "капитальные вложения", под которыми понимались все затраты на воспроизводство основных фондов, а рынок ценных бумаг отсутствовал вообще.

Предпринимательская деятельность, осуществляемая в Российской Федерации в различных направлениях и формах, нуждается в обеспечении ее финансовыми источниками. Поступательное развитие бизнеса возможно лишь при наличии инвестиционных вложений. Это особенно важно для нашей страны, экономика которой, по определению специалистов, характеризуется крупномасштабным инвестиционным кризисом. Его отличительными особенностями являются, во-первых, резкий спад объемов инвестиций и, во-вторых, переток инвестиций в сырьевые экспортно-ориентированные отрасли. Для того чтобы Россия смогла восстановить свои позиции в мировом хозяйстве в качестве индустриальной державы со средним уровнем экономического развития и удовлетворительными стандартами жизни населения, потребуются значительные инвестиции [1, с.156].

*Инвестициями* признаются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности с целью получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта в социальной, культурной, образовательной, научно-преподавательской деятельности или иных сферах общественной жизни.

Существует несколько подходов и критериев выделения различных видов инвестиций. Традиционно инвестиции классифицируют на портфельные и прямые. *Портфельные* инвестиции - это вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги, доли участия в хозяйственных обществах и товариществах. *Прямые* инвестиции - это вложения в приобретение, создание новых, реконструкцию и техническое перевооружение действующих производств; т.е. прямые инвестиции - это вложения непосредственно в производственный процесс. В экономике прямые инвестиции называют также капиталообразующими.

В литературе и законодательстве имеется также иной подход, наряду с приведенным выше, для разграничения портфельных и прямых инвестиций, в основе которого лежит критерий контроля, т.е. вид инвестиций определяется наличием или отсутствием контроля над компанией - эмитентом ценных бумаг. С этой точки зрения, инвестирование в ценные бумаги рассматривается как портфельное, если пакет акций, принадлежащий инвестору, не превышает определенного процента уставного капитала, либо как прямое, если пакет акций позволяет инвестору определять, или существенным образом влиять на принимаемые акционерным обществом - эмитентом решения.

В зависимости от целей инвестора, его ориентации на конечный результат применяется понятие стратегический инвестор. При осуществлении инвестиционных вложений стратегический инвестор не ставит перед собой задачи сиюминутного получения прибыли, его цель - приобретение права управления над инвестиционным объектом для обеспечения долгосрочной перспективы. Стратегический инвестор может вкладывать как портфельные, так и прямые инвестиции [4, с.121].

С точки зрения классификации инвестиций по объекту инвестирования инвестиции подразделяются на материальные (вещественные), финансовые и нематериальные. *Материальные* инвестиции предполагают создание или реконструкцию (модернизацию) конкретных имущественных объектов: зданий, сооружений, оборудования, а также вложения в оборотные средства (сырье, материалы, запасы), т.е. это инвестиции в объекты, непосредственно участвующие в производственном процессе.

*Нематериальные* инвестиции - это вложения в подготовку кадров, научные разработки, рекламу. Действительно, затраты на обучение, повышение квалификации, переквалификацию и другие направления развития персонала организации нужно рассматривать как инвестиции в развитие человеческих ресурсов организации, к чему уже готово большинство положительно позиционирующих себя на рынке российских предпринимателей. К нематериальным традиционно относятся инвестиции в объекты промышленной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы), в совершенствование технологии производства и управления, в создание других инноваций [17, с.266].

По субъекту инвестирования можно выделить институциональные (профессиональные) инвестиции, корпоративные и индивидуальные. *Институциональные* инвестиции осуществляют профессиональные участники фондового рынка, финансовые посредники, страховые компании и другие финансовые институты, имеющие своей целью привлечение средств других инвесторов. Институциональные инвесторы, как правило, должны иметь разрешение на осуществление соответствующей деятельности. К числу институциональных инвестиций следует, например, отнести инвестиции, осуществляемые акционерным инвестиционным фондом, действующим в соответствии с Федеральным законом от 29 ноября 2001 г. "Об инвестиционных фондах". Акционерный инвестиционный фонд на основании специального разрешения (лицензии) в виде исключительной деятельности осуществляет инвестирование имущества в ценные бумаги и иные объекты в соответствии с названным Законом. *Корпоративными* инвестициями признаются инвестиции, осуществляемые коммерческими организациями в собственное производство продукции (работ, услуг) для его расширенного воспроизводства. *Индивидуальными* называют инвестиции, осуществляемые гражданами самостоятельно, независимо от других, за счет собственных средств и для собственных нужд.

По критерию субъекта инвестирования выделяют также иностранные инвестиции - вложения, осуществляемые иностранным инвестором; внутренние инвестиции - осуществляемые российскими резидентами; смешанные инвестиции - вложения средств с привлечением иностранного элемента.

По форме собственности выделяют частные инвестиции, государственные инвестиции, инвестиции муниципальных образований, смешанные инвестиции, т.е. с участием различных форм собственности. Критерий выделения инвестиций по форме собственности не является вполне самостоятельным, поскольку лишь конкретизирует субъекта инвестиционной деятельности. По региональному признаку следует разграничить инвестиции внутри страны и за ее пределами. По периоду инвестирования выделяют долгосрочные (обычно свыше 5 лет), среднесрочные (от 1 до 5 лет), краткосрочные (до 1 года) инвестиции.

Приведенная классификация имеет, прежде всего, правовое значение, поскольку в соответствии с ней на законодательном уровне устанавливаются соответствующие правовые режимы осуществления тех или иных видов инвестиций, в том числе с точки зрения определения приоритетов и установления определенных ограничений и запретов [4, с.27].

С точки зрения правового режима инвестиций важно заметить, что они осуществляются на различных рынках: товарном, фондовом, финансовом, валютном, рынке труда - и подчиняются правилам, регулирующим соответствующие рынки.

Портфель инвестиций конкретной коммерческой организации состоит из различных видов инвестиций, структура которых влияет на эффективность ее предпринимательской деятельности. Важнейшей проблемой каждой организации является оптимизация портфеля инвестиций, заключающаяся в минимизации рисков инвестиционных вложений, максимизации прибыли или иного положительного экономического эффекта.

Под инвестиционной деятельностью понимают вложение инвестиций, и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Понятно, что инвестиционные вложения должны иметь определенные источники. *Источниками финансирования инвестиционной деятельности*, в частности, являются:

* собственные средства инвестора - амортизационные отчисления, прибыль, создающаяся в результате предпринимательской деятельности организации, накопления граждан;
* заемные финансовые средства инвесторов (банковские и бюджетные кредиты, другие средства);
* привлеченные финансовые средства инвестора (средства, получаемые от продажи акций, паевые и иные взносы граждан и юридических лиц) [2, с.219c].

Для крупных инвестиционных проектов даже при благоприятном финансово-экономическом состоянии коммерческой организации собственных источников бывает недостаточно. Самофинансирование организаций в любом случае является ограничением в их развитии. Инвестиционная деятельность, осуществляемая в значительных масштабах, нуждается в финансовых рынках, трансформирующих привлеченные средства в производственные инвестиции. Важнейшим ресурсом привлеченных средств в странах с развитой рыночной экономикой являются кредиты банков. К сожалению, в нашей стране банковский кредит пока не является существенной составляющей в объеме инвестиционных вложений. Долгосрочный кредит не получил должного распространения из-за маломощности многих российских банков, высокого банковского риска при неразвитой системе обеспечения кредитов (например, трудностей при обращении взыскания на заложенное имущество, в том числе на стадии исполнительного производства), финансовой несостоятельности многих российских организаций, нуждающихся в привлечении заемных средств. [21,229c]

Государственное кредитование особо важных инвестиционных проектов из-за ограниченности бюджетного финансирования также не может решить проблему обеспечения экономики инвестиционными ресурсами. При этом, как показывают исследования специалистов, для рыночной экономики должна быть характерна структура инвестиций с незначительной долей бюджетных вложений. Всей историей развития рыночных отношений доказано, что частные инвестиции используются эффективнее, чем бюджетные.

В обозначенной ситуации важное значение имеют, с одной стороны, меры государственной поддержки инвестиционной деятельности, с другой стороны - развитие ее новых форм, таких как лизинг, соглашения о разделе продукции и пр. Значительное место в обеспечении притока инвестиций наряду со стабильностью государственной политики является надлежащее правовое регулирование этой сферы предпринимательской деятельности. Следует отметить, что инвестиционная деятельность регулируется нормами различных отраслей законодательства: предпринимательского, гражданского, бюджетного, налогового, административного, таможенного, международного частного [3, с.189].

# Глава 2. Теоретические основы управления инвестициями предприятий

# 2.1 Процесс управления инвестициями предприятий

Управление инвестициями включает в себя:

* управление инвестиционной деятельностью на государственном уровне, что предполагает регулирование, контроль, стимулирование инвестиционной деятельности законодательными и регламентирующими методами;
* управление отдельными инвестиционными проектами, которое включает в себя планирование, организацию, координацию, контроль в течение жизненного цикла инвестиционного проекта путем применения системы современных методов и техники управления;
* управление инвестиционной деятельностью отдельного хозяйствующего субъекта - предпринимательской фирмы, которое предполагает выбор объектов инвестирования и контроль за протеканием процесса инвестирования [5,c.128].

*Государственное* регулирование инвестиционной деятельности, т.е. инвестиционная политика, осуществляется в соответствии с государственными инвестиционными программами следующими путями:

* прямое управление государственными инвестициями;
* введение системы налогов с дифференцированными налоговыми ставками и льготами;
* предоставление финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, бюджетных ссуд на развитие отдельных территорий, отраслей и производств;
* проведение соответствующей финансовой и кредитной политики, ценообразования (в том числе выпуск в обращение ценных бумаг), амортизационной политики;
* контроль за применением норм и стандартов, а также за соблюдением правил обязательной сертификации и т.д.

Государство в соответствии с законодательством, действующим на территории Российской Федерации, гарантирует защиту инвестиций, в том числе и иностранных, независимо от форм собственности. Инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы или реквизированы.

На уровне фирмы управление инвестиционной деятельностью направлено на обеспечение реализации наиболее эффективных форм вложения капитала.

*Первый этап* управления инвестициями на уровне предприятия - это анализ инвестиционного климата страны. Он включает в себя изучение следующих прогнозов:

* динамики валового внутреннего продукта, национального дохода и объемов производства промышленной продукции;
* динамики распределения национального дохода (накопление и потребление);
* развития приватизационных процессов;
* государственного законодательного регулирования инвестиционной деятельности;
* развития отдельных инвестиционных рынков, в особенности денежного и фондового.

*Второй этап* - выбор конкретных направлений инвестиционной деятельности фирмы с учетом стратегии ее экономического и финансового развития. На этом этапе фирма определяет отраслевую направленность своей инвестиционной деятельности, а также основные формы инвестирования на отдельных этапах деятельности. Для этого изучается инвестиционная привлекательность отдельных отраслей экономики - их конъюнктура, динамика и перспективы спроса на продукцию этих отраслей [7,c.276].

Инвестиционная привлекательность отраслей экономики оценивается в ходе индустриального анализа, состоящего из трех частей:

1) определение стадии жизненного цикла отрасли;

2) определение позиции отрасли в отношении делового цикла;

3) качественный анализ и прогнозирование перспектив развития отрасли.

Существуют следующие стадии жизненного цикла отрасли.

Пионерная стадия, характеризующаяся ростом объема продаж и прибылей с ускорением, высоким уровнем риска и конкуренции, наличием новых участников рынка и относительно низким уровнем капиталовложений.

Стадия расширения, основные черты которой - рост объема продаж без ускорения или с некоторым замедлением, прекращение роста цен или небольшое их снижение, резкий приток инвестиций и высокие затраты на создание, приобретение машин, оборудования, увеличение выплачиваемых дивидендов.

Стадия стабилизации - прекращается или замедляется рост продаж и прибылей, заканчивается модернизация продукции, ассортимент стабилизируется, останавливается рост капитальных затрат и наблюдается их снижение.

Стадия затухания, характеризующаяся уменьшением числа компаний, занятых в отрасли, прибылей, продаж и капиталовложений.

Для инвестора наиболее благоприятно вложение капитала в объекты тех отраслей, которые находятся в стадии расширения, когда наблюдается наибольший прирост курсовой стоимости их акций и четко просматриваются положительные перспективы бизнеса.

Оценка цикличности отрасли основана на сравнении ее динамики развития с общеэкономическими тенденциями. По этому признаку различают следующие виды отраслей.

Растущие отрасли, рост которых затушевывается общеэкономическим спадом, поэтому их выявляют путем сопоставления общего роста с отраслевым.

Защищенные отрасли, на которых не сказывается изменение состояния экономики в целом (производство продуктов питания).

Циклические отрасли, в которых колебания цен и объемов происходят в унисон с общеэкономическими изменениями (производство электроприборов).

Контрциклические отрасли, в первую очередь, - это добыча минерального сырья, особенно золота и нефти. Развитие этих отраслей часто достигает максимума во время относительно непродолжительных и неглубоких экономических спадов. Глубокая депрессия может привести к падению производства в любой отрасли, в том числе и в золотодобыче.

Отрасли, чувствительные к изменению доходности. В отраслях этой группы колебания происходят в зависимости от изменения процентных ставок (например, финансовое обслуживание).

Данный анализ позволяет предвидеть рост процентных ставок и возможные изменения общеэкономической конъюнктуры [13,c.119].

Качественный анализ, проводимый в заключение отраслевых исследований, проясняет следующие вопросы:

* исторический аспект развития отрасли в данной стране и в мире;
* условия конкуренции - наличие входных барьеров в отрасли, отношения между существующими конкурентами, возможность появления товаров-аналогов;
* производственный потенциал производителей и платежеспособность покупателей;
* законодательные положения, действующие в отрасли.

По указанным материалам делаются выводы о перспективности вложения средств в предприятия данной отрасли.

Основным показателем оценки инвестиционной привлекательности отраслей является уровень прибыльности используемых активов, который рассчитывается в двух вариантах:

1) прибыль от реализации продукции (товаров, услуг), отнесенная к общей сумме используемых активов;

2) балансовая прибыль, отнесенная к общей сумме используемых активов.

Кроме оценки инвестиционной привлекательности отраслей, в процессе управления инвестициями фирма проводит и оценку инвестиционной привлекательности регионов, так как продукция фирм одной отрасли, находящихся в различных регионах, имеет различную привлекательность. Привлекательность регионов формируется такими факторами, как:

* место расположения;
* развитие транспортной сети;
* характеристика социальных условий;
* развитие предпринимательской инфраструктуры;
* природно-климатические условия;
* наличие ресурсов и т.п.

Оценка инвестиционной привлекательности регионов РФ проводится по различным значимым факторам, и показатели региона сравниваются со средними показателями по РФ.

На основе полученных результатов предпринимательская фирма принимает решение о выборе конкретных направлений и форм инвестиций.

*Третий этап* - выбор конкретных объектов инвестирования, который начинается с анализа предложений на инвестиционном рынке. Затем отбираются отдельные реальные инвестиционные проекты и финансовые инструменты, соответствующие основным направлениям инвестиционной деятельности и экономической стратегии фирмы. Все отобранные объекты инвестирования анализируются с позиции их экономической эффективности. По результатам этого анализа проводится ранжирование объектов по критерию их эффективности - доходности - и из этого перечня отбираются к реализации те объекты, которые обеспечивают наибольшую эффективность [15,c.98].

*Четвертый этап* - определение ликвидности инвестиций. В процессе осуществления инвестиционной деятельности предпринимательские фирмы должны учитывать, что в результате изменения инвестиционного климата по отдельным объектам инвестирования ожидаемая доходность может значительно снизиться. Поэтому необходимо тщательно отслеживать все эти изменения и своевременно принимать решение о выходе из отдельных инвестиционных программ и реинвестировании капитала. С учетом возможности такой ситуации по каждому объекту инвестирования первоначально следует оценить степень ликвидности инвестиций и предпочтение отдать тем из них, которые имеют наибольший потенциальный уровень ликвидности.

*Пятый*, наиболее важный этап управления инвестициями - определение необходимого объема инвестиционных ресурсов и поиск источников их формирования. На этом этапе прогнозируется общая потребность в инвестиционных ресурсах, необходимых для осуществления инвестиционной деятельности предпринимательской фирмы в запланированных направлениях. Исходя из потребности в инвестиционных ресурсах, определяют источники их формирования. При недостатке собственных финансовых средств принимается решение о привлечении заемных средств. В результате осуществления всех перечисленных мероприятий формируется инвестиционный портфель, который представляет собой совокупность инвестиционных программ, осуществляемых фирмой.

Заключительный этап управления инвестициями - это управление инвестиционными рисками. На этом этапе необходимо вначале выявить риски, с которыми может столкнуться фирма в процессе инвестирования по всем объектам инвестирования, а затем разработать мероприятия по минимизации инвестиционных рисков [18,c.298].

# 2.2 Методы оценки эффективности инвестиций предприятия

В настоящее время существует ряд методов оценки эффективности инвестиций. Их можно разделить на две основные группы: методы оценки эффективности инвестиционных проектов, не включающие дисконтирование и включающие дисконтирование.

К методам, не включающим дисконтирование, относятся следующие:

а) метод, основанный на расчете сроков окупаемости инвестиций (срок окупаемости инвестиций);

б) метод, основанный на определении нормы прибыли на капитал (норма прибыли на капитал);

в) метод, основанный на расчете разности между суммой доходов и инвестиционными издержками (единовременными затратами) за весь срок использования инвестиционного проекта, который известен под названием Cash-flow или накопленное сальдо денежного потока;

г) метод сравнительной эффективности приведенных затрат на производство продукции;

д) метод выбора вариантов капитальных вложений на основе сравнения массы прибыли (метод сравнения прибыли).

Методы оценки эффективности, не включающие дисконтирование, иногда называют статистическими методами оценки эффективности инвестиций. Эти методы опираются на проектные, плановые и фактические данные о затратах и результатах, обусловленные реализацией инвестиционных проектов. При использовании этих методов в отдельных случаях прибегают к такому статистическому методу, как расчет среднегодовых данных о затратах и результатах (доходах) за весь срок использования инвестиционного проекта. Данный прием используется в тех ситуациях, когда затраты и результаты неравномерно распределяются по годам применения инвестиционного проекта [7,c.156].

В результате такого методического приема не в полной мере учитывается временной аспект стоимости денег, факторы, связанные с инфляцией и риском. Одновременно с этим усложняется процесс проведения сравнительного анализа проектных и фактических данных по годам использования инвестиционного проекта. Поэтому статистические методы оценки (методы, не включающие дисконтирование) наиболее рационально применять в тех случаях, когда затраты и результаты равномерно распределены по годам реализации инвестиционных проектов и срок их окупаемости охватывает небольшой промежуток времени - до пяти лет.

Однако, благодаря своей простоте, общедоступности для понимания большинством специалистов фирм, высокой скорости расчета эффективности инвестиционных проектов и доступности к получению необходимых данных, эти методы получили самое широкое распространение на практике. Основные их недостатки - охват краткого периода времени, игнорирование временного аспекта стоимости денег и неравномерного распределения денежных потоков в течение всего срока функционирования инвестиционных проектов.

Всю совокупность статистических методов оценки эффективности инвестиций можно условно разделить на две группы:

* методы абсолютной эффективности инвестиций;
* методы сравнительной эффективности вариантов капитальных вложений [25,c. 198].

К первой группе относятся метод, основанный на расчете сроков окупаемости инвестиций, и метод, основанный на определении нормы прибыли на капитал.

Ко второй группе - методам сравнительной оценки эффективности инвестиций - относятся:

* метод накопленного сальдо денежного потока (накопленного эффекта) за расчетный период;
* метод сравнительной эффективности - метод приведенных затрат;
* метод сравнения прибыли.

Теория абсолютной эффективности капитальных вложений исходит из предпосылки, что реализации или внедрению подлежит такой инвестиционный проект, который обеспечивает выполнение установленных инвестором нормативов эффективности использования капитальных вложений. К таким нормативам относится нормативный срок полезного использования инвестиционного проекта, или получение заданной нормы прибыли на капитал. Проект подлежит внедрению, если ожидаемое значение вышеназванных показателей будет равным или большим их нормативных значений.

Теория сравнительной эффективности капитальных вложений исходит из предпосылки, что внедрению (реализации) подлежит такой инвестиционный проект из нескольких (не менее двух), который обеспечивает либо минимальную сумму приведенных затрат, либо максимум прибыли, либо максимум накопленного эффекта за расчетный период его использования [9,c.102].

Дисконтирование - метод оценки инвестиционных проектов путем выражения будущих денежных потоков, связанных с реализацией проектов, через их стоимость в текущий момент времени Методы оценки эффективности инвестиций, основанные на дисконтировании, применяются в случаях крупномасштабных инвестиционных проектов, реализация которых требует значительного времени.

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов с учетом дисконтирования основаны на том, что в расчетах используются дисконтированные значения денежных потоков. На сегодняшний день известны следующие методы оценки:

* метод чистой приведенной стоимости (чистый дисконтированный доход);
* дисконтированный срок окупаемости;
* внутренняя норма доходности;
* индексы доходности дисконтированные;
* метод аннуитета.

Одним из самых популярных методов оценки эффективности инвестиционных проектов является метод расчета чистого дисконтированного дохода (ЧДД). Сегодня экономисты все больше оперируют понятием именно чистого дисконтированного дохода (ЧДД).

*Чистый дисконтированный доход* - сальдо дисконтированных денежных доходов и расходов за весь срок реализации инвестиционного проекта.

Следующим методом оценки эффективности инвестиционных проектов является расчет внутренней нормы доходности по проекту (ВНД).

Внутренняя норма доходности - это ставка дисконтирования, при которой дисконтированная стоимость доходов от проекта равна дисконтированной стоимости инвестиций и ЧДД равен нулю.

В настоящее время рассчитать точное значение внутренней нормы доходности проще с помощью компьютерной программы Excel.

Предприятию следует реализовывать инвестиционный проект в том случае, если для его финансирования используются собственные средства и ВНД больше нормы прибыли на капитал, исчисленной в целом по предприятию, или процентной ставки по депозитным вкладам в банке.

Еще одним популярным методом оценки эффективности инвестиционного проекта с учетом дисконтирования является метод расчета дисконтированного индекса доходности капитальных вложений. Индексом доходности капитальных вложений называется отношение сумы чистого дохода от операционной деятельности за весь срок реализации инвестиционного проекта к сумме инвестиционных вложений на реализацию данного инвестиционного проекта.

Метод равномерного распределения общей суммы платежей по годам использования инвестиционного проекта называется аннуитетом. Иначе его называют методом ежегодного взноса в счет погашения долга. Аннуитет - это периодическая последовательность равных по величине денежных платежей (annual - годовой). Рассматриваемые платежи могут быть как поступлениями, или притоками, так и платежами, или оттоками.

При оценке эффективности инвестиционных проектов метод аннуитета практически не используется. Коэффициент аннуитета чаще всего применяется при расчете ежегодных платежей в счет погашении долга при возврате потребительских кредитов. Такой расчет удобен и покупателям-дебиторам, которые заранее знают ежемесячную или ежегодную сумму платежа, и кредиторам [8,c.226].

# Глава 3. Анализ управления инвестициями в магазине "Уют"

**23.1** Организационно-экономическая характеристика магазина "Уют"

Магазин "Уют" создан в январе 2004 года. Основной вид деятельности - розничная торговля обувью для всех групп населения. Место расположения - г. Санкт-Петербург. Общая торговая площадь, включая склад, составляет 130 кв. м.

Магазин "Уют" занимается розничной продажей обувью уже более шести лет. Он предлагает оптимальные цены на обувь в Санкт-Петербурге от ведущих производителей. Широкий ассортимент продукции позволяет выбрать обувь как модную, так и повседневную. Каждый сезон модельный ряд обновляется в зависимости от тенденций моды и востребованности на рынке.

В магазине "Уют" работают продавцы-консультанты, имеющие большой опыт работы в розничной торговле. Они всегда найдут индивидуальный подход к каждому клиенту, окажут помощь и проведут консультации в оптимальном выборе обуви.

Магазин "Уют" оформлен ИП Байзаковым А.А. Важной особенностью осуществления предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя является тот факт, что гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание. Статус ИП имеет следующие преимущества по сравнению с регистрацией собственного предприятия:

* упрощенность процессов создания и ликвидации бизнеса
* свободное использование собственной выручки.
* не платится налог на имущество, используемое в предпринимательской деятельности
* упрощенный порядок ведения учета результатов хозяйственной деятельности и предоставления внешней отчетности
* упрощенный порядок принятия решений (не требуется собраний, протоколов и т.п.)
* заработанные деньги, возможно, свободно тратить без дополнительного налогообложения (9% на дивиденды)
* индивидуальный предприниматель, применяющий ЕНВД, имеет фактическую возможность не вести учёт полученного дохода

Структура магазина "Уют" представлена ниже на рис.1.

Рис.1. Структура организации магазина "Уют"

Магазин "Уют" имеет линейно-функциональную организационную структуру управления. Линейно-функциональная структура управления представляет собой наиболее распространенный вид иерархической структуры. Ее основу составляют так называемый "шахтный" принцип построения и специализация управленческого процесса по функциональным подсистемам организации (маркетинг, производство, исследования и разработки, финансы, персонал и пр.).

Структура руководства предприятия имеет обычную для многих торговых предприятий модель. Во главе руководства стоит директор.

Генеральный директор несет ответственность за выполнение обществом: договорных обязательств; обязательств перед государственным бюджетом, перед коллективом и отдельными работниками общества; действующего законодательства; требований по представлению государственной отчетности; правил безопасности производства, санитарно-гигиенических норм, требований по защите здоровья работников предприятия, охране окружающей среды.

Старший продавец направляет работу коллектива на выполнение планов и заданий, повышение уровня доходности. Осуществляет контроль за торговым процессом в соответствии с заказами и ассортиментной специализацией подразделения.

Менеджер по персоналу осуществляет подбор кадров, расстановку работников в соответствии с квалификацией и их оперативное перемещение в зависимости от интенсивности производственного процесса.

Бухгалтерия учитывает и, фиксирует всю хозяйственную деятельность и, состоит из двух бухгалтеров, один из которых главный бухгалтер. Главный бухгалтер осуществляет ведение бухгалтерского и налогового учета. В его подчинении находится бухгалтерия. Их совместная работа заключается в ведении анализа и учета хозяйственной деятельности магазина "Уют", учета товаров розницы и расчета заработной платы работников предприятия.

Основное звено предприятия - это отдел продаж, в котором работают старший продавец и рядовые продавцы.

Структура численности представлена в таблице 1.

Таблица 1

Штатное расписание магазина "Уют"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Количество работников (конец 2009 г.)  | Количество работников (конец 2010 г.)  |
| Директор | 1 | 1 |
| Главный бухгалтер | 1 | 1 |
| Бухгалтер | 1 | 1 |
| Старший продавец  | 1 | 1 |
| Продавцы  | 4 | 4 |
| МОП | 2 | 2 |
| Всего  | 10 | 10 |

Из таблицы видно, что численность магазина осталась на прежнем уровне и составила 10 человек.

Далее на основе бухгалтерских данных проанализируем основные экономические показатели объемов реализации услуг в таблице 6.

Во всех таблицах расчет изменений:

+/ - абсолютный прирост пример 14600-10950=3650

% - относительный прирост пример 14600/10950\*100-100=33

Таблица 2

Показатели динамики изменения объема реализации товаров магазина "Уют" с 2009 года

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Ед.изм. | Год |
| 2009 | 2010 | Изменения |
| +/- | % |
| Выручка | тыс. руб.  | 10950 | 14600 | 3650 | 33 |
| Прибыль до налогообложения | тыс. руб.  | 564 | 1638 | 1074 | 190 |
| Прибыль после налогообложения | тыс. руб.  | 479,4 | 1392,3 | 912,9 | 190 |

За 2010 год магазин "Уют" увеличил выручку на 33% за счет увеличения объемов продаж обуви. Прибыль до и после налогообложения выросла на 190%.

Далее рассмотрим удельный вес ассортиментных групп услуг в объеме.

Таблица 3

Удельный вес ассортиментных групп в общем объеме реализованных товаров магазина "Уют" с 2009 года

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Системы деталей | Ед.изм.  | Год |
| 2009 | 2010 | Изменения |
| +/- | % |
| Туфли | % | 15 | 15 | 0 | 0 |
| Ботинки и полуботинки | % | 44 | 48 | 4 | 9 |
| Сапоги | % | 15 | 16 | 1 | 7 |
| Сапожки | % | 4 | 4 | 0 | 0 |
| Аксессуары | % | 4 | 8 | 4 | 100 |
| Прочие товары | % | 18 | 9 | -9 | -50 |
| Всего | % | 100 | 100 |  |  |

За2010 год деятельности удельный вес изменился в сторону увеличения продаж ботинок и полуботинок, сапог, аксессуаров. Удельных вес продаж прочих товаров упал на 9%, а удельный вес продаж по ассортиментной группе "сапожки" остался на прежнем уровне.

Переменными издержками для торгового предприятия являются покупная готовая продукция для последующей продажи и оплата труда сотрудников, так как она зависит от объема продаж. Постоянными будут все остальные затраты. Себестоимость представлена ниже в таблице 4.

Таблица 4

Структура себестоимости и ее изменение магазина "Уют" с 2009 года (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| НаименованиеЗатрат | 2009 год | 2010 год | Изменения |
| +/- | % |
| Переменные в т. ч.  | 9646 | 12217 | 2571 | 27 |
| Товары  | 9212,06 | 11652 | 2439,8 | 26 |
| Бонусная часть оплаты труда | 344,4 | 448,56 | 104,16 | 30 |
| Отчисления на соц. нужды | 89,544 | 116,63 | 27,082 | 30 |
| Постоянные в т. ч.  | 742 | 745 | 3 | 0 |
| Оклад | 600 | 600 | 0 | 0 |
| Амортизация | 78 | 80 | 2 | 3 |
| Текущий ремонт | 37 | 35 | -2 | -5 |
| Электроэнергия | 10 | 12 | 2 | 20 |
| Водоснабжение | 7 | 8 | 1 | 14 |
| Прочие затраты | 10 | 10 | 0 | 0 |
| Всего затрат | 10388 | 12962 | 2574 | 25 |

В 2010 году себестоимость увеличилась на 25%, главным образом, по причине увеличения переменных затрат.

Анализ финансовых результатов магазина "Уют" представлен в таблице 5.

Таблица 5

Анализ формирования финансовых результатов в магазине "Уют" (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| НаименованиеЗатрат | 2009 год | 2010 год | Изменения |
| +/- | % |
| Выручка от реализации товаров | 10950 | 14600 | 3650 | 33 |
| Себестоимость реализации товаров | 10388 | 12962 | 2574 | 25 |
| Коммерческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Управленческие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль (убыток) от реализации | 562 | 1638 | 1076 | 190 |
| Прочие внереализационные доходы | 3 | 1 | -2 | 33 |
| Прочие внереализационные расходы | 1 | 1 | 0 | 190 |
| Прибыль (убыток) отчетного периода | 564 | 1638 | 1074 | 190 |
| Налог при УСН | 84,6 | 245,7 | 161,1 | 190 |
| Нераспределенная прибыль отчетного года | 479,4 | 1392,3 | 912,9 | 190 |

В 2010 году прибыль увеличилась на 190%, главным образом, по причине увеличения выручки на 33%.

# 3.2 Общая характеристика инвестиционного проекта по переводу магазина в режим самообслуживания клиентов

Привлекательность проекта: Одним из прогрессивных методов торговли является самообслуживание. При введении метода самообслуживания в промтоварных магазинах самое главное - правильно определить ассортимент товаров, которые можно продавать без помощи продавца. Например, при продаже тканей или готового платья необходима консультация и помощь продавца. А такие товары, как обувь, постельное белье, игрушки, изделия из бумаги, обои, фарфорофаянсовая посуда, лаки и краски, предметы домашнего обихода, мужские сорочки, скатерти, салфетки, мыло, щетки, кухонная и столовая посуда, а также другие хозяйственные товары, чемоданы, детали и мелкие электротовары, раскладная мебель, книги, фаянсовые изделия, химикаты и удобрения, можно продавать по методу самообслуживания.

Организация и техника торговли по методу самообслуживания в промтоварных магазинах заключается в следующем.

Весь ассортимент товаров размещают по группам, видам и назначению, выкладывают на специальных прилавках островного типа и в пристенных шкафах. Для выкладки обуви и штучных текстильных товаров применяют, как правило, наклонные полки, а для посудохозяйственных товаров - горизонтальные. Все товары снабжают ценниками; в необходимых случаях в торговом зале устанавливаются специальные щиты, на которых указываются назначение и способы употребления товара. Покупатель может подойти ко всем товарам, имеющимся в магазине, самостоятельно осмотреть и отобрать нужный ему товар. Взяв отобранный товар, покупатель идет к рабочему месту контролера-кассира, находящемуся обычно у выхода из магазина. На рабочем месте контролера-кассира устанавливаются кассовые аппараты. Контролер-кассир выбивает чек, упаковывает товар и вручает его вместе с чеком покупателю.

Процесс продажи товаров в магазине самообслуживания требует четкой организации, а именно:

* в торговом зале необходимо постоянно иметь широкий ассортимент товаров. Все товары, имеющиеся в магазине, должны быть в продаже;
* на оборудовании для выкладки и показа товаров не должны находиться декоративные украшения. Выкладка должна обеспечить покупателю свободный отбор нужного товара;
* оборудование для выкладки и показа товара должно всегда быть заполненным, для этого выставочные и рабочие товарные запасы должны систематически пополняться;
* при совершении покупки товара покупателю должна быть предоставлена максимальная самостоятельность.

В магазине самообслуживания значительно сокращается время, затрачиваемое покупателем на приобретение товара. Поскольку потребитель обслуживает себя сам, быстрая покупка товаров обеспечивается при любом потоке покупателей.

В магазинах самообслуживания требуется меньший штат работников, следовательно, сокращаются расходы на заработную плату.

Более рационально используются площади магазинов, так как освобождается место, ранее занимаемое прилавками и проходами для продавцов.

Ускорение процесса продажи товаров дает возможность увеличить пропускную способность магазина в несколько раз.

Подсчитано, что перевод на самообслуживание приводит к увеличению объема продаж магазина как минимум на 20%.

***Необходимые шаги для осуществления мероприятия:***

1. Перевод магазина на систему самообслуживания (29 дней)

1.1 Поиск поставщиков оборудования и подрядчиков для переоборудования магазина (5 дней)

1.2 Заключение договора с поставщиками и подрядчиками (10 день)

1.3 Переоборудование магазина (14 день)

Результаты мероприятия:

1. Перевод магазина в систему самообслуживания

2. Сокращение затрат на оплату труда

3. Увеличение выручки

4. Увеличение прибыли

Распишем затраты на проведение данного мероприятия в следующей таблице.

Таблица 6

Затраты на инвестиционный проект на плановый год (тыс. руб.).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Статья затрат | Сумма |
| 1. Единовременные затраты |
| 1.1.1.2.1.3  | Стоимость оборудованияСтоимость услуг переоборудования магазинаПредставительские расходы | 54032030 |
| 2. Текущие затраты |
| 2.1  | - | - |
| Итого затрат  | 890 |

Источник финансирования - фонд нераспределенной прибыли магазина.

Стоимость оборудования и услуг переоборудования магазина указана по данным компании "ИнТОР" (г. Санкт-Петербург, ул. Седова, д.13). Предприятие "ИнТОР" является одним из крупных производителей торгового оборудования и офисной мебели в Санкт-Петербурге.

# 3.3 Экономическое обоснование перевода магазина в режим самообслуживания клиентов

Опыт аналогичных предприятий показал, что выявленная проблема отсутствия системы самообслуживания приводит к ежегодному уменьшению выручки как минимум на 20%, то естественно принять, что в результате внедрения мероприятий, решающего данную проблему, выручка увеличится на 20%.

Расчет показателей экономической эффективности по данному мероприятию представлен в таблице 7.

Таблица 7

Технико-экономические показатели эффективности инвестиционного проекта за планируемый год

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | НаименованиеПоказателя | Ед.изм.  | До проведения мероприятий | После внедрения мероприятий | Изменения |
| +/- | % |
| 1 | Выручка (без НДС)  | Тыс. руб.  | 14600 | 17520 | 2920 | 20 |
| 2 | Себестоимость | Тыс. руб.  | 12962 | 15405 | 2443,4 | 19 |
| 3 | Валовая прибыль (с.1 - с.2)  | Тыс. руб.  | 1638 | 2114,6 | 476,6 | 29 |
| 4 | Коммерческие и управленческие расходы | Тыс. руб.  | 0 | 0 | 0 | - |
| 5  | Прибыль от реализации | Тыс. руб.  | 1638 | 2114,6 | 476,6 | 29 |
| 6 | Прочие доходы | Тыс. руб.  | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 7 | Прочие расходы | Тыс. руб.  | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 8 | Прибыль до налогообложения | Тыс. руб.  | 1638 | 2114,6 | 476,6 | 29 |
| 9 | Налог на прибыль | Тыс. руб.  | 245,7 | 317, 19 | 71,49 | 29 |
| 10 | Чистая прибыль | Тыс. руб.  | 1392,3 | 1797,4 | 405,11 | 29 |

Постоянные затраты до проведения мероприятия 745 тыс. руб.

Переменные затраты до проведения мероприятия 12217 тыс. руб.

Выручка от реализации до проведения мероприятия 14600 тыс. руб.

После введения мероприятия выручка увеличится на 20% и составит 17520 тыс. руб.

Рассчитаем себестоимость после проведения мероприятия.

Постоянные затраты останутся прежними и составят 745 тыс. руб.

Планируемые переменные затраты после введения мероприятия увеличится на 20% и составит 14660,4 тыс. руб.

Таким образом, полная себестоимость составит 745+14660,4= 15405,4 тыс. руб.

Произведенные расчеты показывают, что вследствие введения данного мероприятия, произошло увеличение чистой прибыли - на 405,11 тыс. руб. или на 29%.

В целом, перевод магазина на систему самообслуживания является экономически эффективным мероприятием, так как повысится выручка, повысится прибыль, а отсюда повысится благосостояние предприятия.

Срок окупаемости проекта составит 890/405,11=2,2 года

# Заключение

Инвестиции, инвестиционная деятельность являются сравнительно новыми для российского права категориями, возникновение которых связано с развитием рыночных отношений. Государство в соответствии с законодательством, действующим на территории Российской Федерации, гарантирует защиту инвестиций, в том числе и иностранных, независимо от форм собственности. Инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы или реквизированы. В настоящее время существует ряд методов оценки эффективности инвестиций. Их можно разделить на две основные группы: методы оценки эффективности инвестиционных проектов, не включающие дисконтирование и включающие дисконтирование.

В данной работе была исследована деятельность магазина "Уют".

Магазин "Уют" создан в январе 2004 года. Основной вид деятельности - розничная торговля обувью для всех групп населения. Место расположения - г. Санкт-Петербург. Общая торговая площадь, включая склад, составляет 130 кв. м. Численность персонала 10 чел. За 2010 год магазин "Уют" увеличил выручку на 33% за счет увеличения объемов продаж обуви. Прибыль до и после налогообложения выросла на 290%.

В данной работе был проанализирован инвестиционный проект магазина "Уют" на внедрение системы самообслуживания клиентов. Ускорение процесса продажи товаров дает возможность увеличить пропускную способность магазина в несколько раз. Подсчитано, что перевод на самообслуживание приводит к увеличению объема продаж магазина как минимум на 20%.

Общие затраты составили 890 тыс. руб. Источник финансирования - фонд нераспределенной прибыли магазина.

Произведенные расчеты показали, что вследствие введения данного мероприятия, произошло увеличение чистой прибыли - на 405,11 тыс. руб. или на 29%.

В целом, перевод магазина на систему самообслуживания является экономически эффективным мероприятием, так как повысится выручка, повысится прибыль, а отсюда повысится благосостояние предприятия.

Срок окупаемости проекта составит 2,2 года

# Список литературы

1. Бизюкова И.В. Строительные услуги. Учеб. пособие. - М: Экономика, 2008. - 445с.
2. Веснин В.Р. Инвестиции. - М.: Юристъ, 2008. - 674с.
3. Виханских О. С, Наумов А.И. Менеджмент: Учебник - М.: Гардарики, 2008. - 524с.
4. Вудкок М., Френсис Д. Инвестиционная оценка. Пер. с англ. - М.: Дело, 2009. - 498с.
5. Десслер Г. Управление издержками: Пер. с англ. - М.: БИЦОМ, 2009. - 478с.
6. Кибанов А.Я. Управление затратами. Практикум: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 598с.
7. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство инвестиций. Учебник - М.: НОРМА, 2009. - 389с.
8. Кибанов А.Я. Управление строительными проектами. - М: Инфра-М, 2009. - 367с.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ. - М.: Наука, 2009. - 298с.
10. Лукичева Л.И. Разработка проектов: Практикум. - М.: МИЭТ, 2009. - 411с.
11. ЛукичеваЛ.И. Управление затратами инвестиционного проекта: Учебное пособие. - М.: МИЭТ, 2008. - 397с.
12. Магура М.И., Курбатова М.Б. Оценка работы предприятия. - М.: ЗАО Бизнес-школа 31. Интел-Синтез", 2008. - 490с.
13. Маслов Е.В. Менеджмент. М., 2009. - 394с.
14. Олегов Ю.Г., Журавлев П.В. Лизинг. М.: Финстатинформ, 2009. - 381с.
15. Романов А.Н., Лукасевич И.Я. Оценка коммерческой деятельности строительного предприятия. - М.: Экономика, 2008. - 467с.
16. Смирнов Б.М. Инвестиционные проекты. - М: ГАУ; Варяг, 2009. - 402с.
17. Попов С.А. Стратегическое управление инвестициями. М.: ИНФРА-М, 2008. - 325 с. Уткин Э.А. Финансовое управление. - М.: Акалис, 2009. - 402с.
18. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. - ИНФРА-М, 2009.505с.
19. Основы менеджмента / Под ред. Д.Д. Вачугова. М.: Высш. школа, 2008. - 602с.
20. Управление строительной организацией. / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина, Кибанова. М., 2009. - 376с.
21. Инвестиции. Под ред.Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина, М., 2008. - 487с.
22. Финансовый менеджмент: Учебник / под ред. Поляка Г.Б. - М.: Экономика, 2008. - 355с.
23. Экономика предприятия: Учебник / под ред. Швандара В.А. - М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 2008. - 567с.
24. Сумцова Н.В., Орлова Л.Г., Прапович В.В. Экономический анализ. Учебник для вузов. - М.: Юнити-Дана, 2009. - 633с.
25. Экономика предприятия /Под ред. Е.Л. Кантора. - СПБ.: Питер, 2009. - 562с.
26. Маркин Ю.П. Анализ хозяйственной деятельности предприятия // М: Финансы и статистика, 2009. - №7. - 198с.
27. Скобин Ю.Б., Скобин И.Ю. Инвестиции в торговле. // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. - №9. - 123с.
28. Иванов А.Е. Торговля. // Российский экономический журнал. - 2010. - №13. - 101с.
29. Глазова Е. Проблема развития торгового предприятия. // ЭЖ. - 2010. - №17. - 110с.
30. Скобин Ю.Б., Скобин И.Ю. Инвестиции в торговле. // Маркетинг в России и за рубежом. 2010. - №12. – 134 с.