**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**«инвестиционная деятельность предприятия»**

**СОДЕРЖАНИЕ**

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc163473752)

[1. ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ 5](#_Toc163473753)

[1.1 Экономический смысл обоснования инвестиций 6](#_Toc163473754)

[1.2 Основные разделы бизнес-плана инвестиционного проекта 8](#_Toc163473755)

[2. АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 12](#_Toc163473756)

[2.1 Организационно-экономическая структура предприятия ООО «Шани», г. Новополоцк 12](#_Toc163473757)

[2.3 Анализ рынков сбыта, стратегия маркетинга предприятия 15](#_Toc163473758)

[2.4 Производственный план 19](#_Toc163473759)

[2.5 Техническое обоснование 20](#_Toc163473760)

[3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА 23](#_Toc163473761)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 25](#_Toc163473762)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 28](#_Toc163473763)

ПРИЛОЖЕНИЯ

**ВВЕДЕНИЕ**

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования от инвестиционной деятельности предприятия. Поэтому забота об инвестициях является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования. В условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение.

**Актуальность темы** курсовой работы заключается в том, что профессиональное управление предприятием неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение инвестиций предприятия с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Инвестиции представ­ляют собой капитальные затраты в объекты предпринимательс­кой деятельности для получения дохода в краткосрочном или дол­госрочном периоде. Экономическая категория «инвестиции» исполь­зуется в рыночной экономике.

С экономической точки зрения инвестиции рассматриваются как накопление основного и оборотного капитала. С финансовой точки зрения инвестиции — это замораживание ресурсов с це­лью получения доходов в будущем периоде. С бухгалтерской точ­ки зрения инвестиции — это объединение произведенных капи­тальных затрат в одну или несколько статей активов и пассивов баланса.

 Инвести­ционная стратегия— это выбор пути развития предприятия на длительную перспективу при имеющихся собственных источни­ках финансирования и возможности получения заемных средств, а также прогнозирование объема и рентабельности совокупных активов. Стратегический план предполагает уточнение инвести­ционной стратегии с перечнем инвестиционных проектов и пла­ном долгосрочного финансирования инвестиций.

Выбор критериев эффективности инвестиционных проектов и их количественного выражения — одна из основных задач, сто­ящих перед руководителем предприятия при принятии решения об инвестировании. Финансовые показатели, которые будут дос­тигнуты в будущем, должны контролироваться и измеряться.

 Од­нако на выбор инвестиционного проекта оказывают влияние фак­торы, не поддающиеся количественной оценке. Высшее руководство фирмы, принимающее стратегическое решение об инвестициях, учитывает цели, задачи и риск потери вложенных средств. Руководители и специалисты имеют собственное пред­ставление о качественной и количественной характеристике ин­вестиций. Все это создает объективные и субъективные трудно­сти в выборе оптимального варианта инвестиционной деятельности предприятия.

**Целью курсовой** работы является изучить и проанализировать на практическом примере инвестиции предприятия.

В ходе работы следует выполнить ряд задач:

 - дать понятие понятию «инвестиции»;

 - выполнить анализ особенностей инвестиционной деятельности на примере предприятия;

 - разработать пути совершенствования инвестиционного проекта.

Объект курсовой работы ООО «Шани», г. Новополоцк.

Предметом курсовой работы является особенности эффективности инвестиционной деятельности данного предприятия.

В ходе работы следует выполнить следующие задачи:

**-** классификация инвестиций

- экономический смысл обоснования инвестиции

- основные разделы бизнес-плана инвестиционного проекта

- особенности эффективности инвестиционной деятельности.

- характеристика исследуемого предприятия

- производственная деятельность и выпускаемая продукция.

- анализ рынков сбыта, стратегия маркетинга.

- производственный план

- техническое обоснование.

- совершенствование инвестиционного проекта.

Объектом курсовой работы является швейная фирма «Шани» г.Новополоцк, Витебская обл.

Курсовая работа состоит из трех глав, последовательно раскрывающих тему работы, заключения-вывода, приложений и списка используемой литературы.

# 1. ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Экономическое развитие общества в целом и благополучие каждого человека определяется в конечном итоге успехами в осу­ществлении инвестиционных проектов. *Инвестиции* — *это вложе­ния в активы предприятия* с целью выпуска новой продукции, по­вышения ее качества, увеличения количества продаж и прибыли. Инвестиции предприятия обеспечивают простое и расширенное воспроизводство капитала, создание новых рабочих мест, при­рост зарплаты и покупательской способности населения, приток налогов в государственный и местный бюджет. Инвестиции несут в себе риск. Если прогноз прибыльности не подтвердится, то это грозит потерей вложенных в дело средств.

***Классификация инвестиций:***

* по натурально-вещественному воплощению инвестиции под­разделяются на материальные, нематериальные и финансовые;
* по назначению — прямые, направленные на приобретение основных и оборотных средств, и портфельные — для покупки ценных бумаг;
* по источникам финансирования— собственные (амортиза­ция, прибыль и выручка от реализации имущества) и заемные (кре­дит, лизинг и др.);
* по происхождению — национальные и иностранные;
* по цели — для получения прибыли, социальных или эколо­гических результатов;
* по срокам осуществления — краткосрочные, среднесроч­ные и долгосрочные;
* по объекту — производственные и непроизводственные;
* по направлению производственных инвестиций — для об­новления основного капитала, для прироста недвижимости и обо­ротного капитала, для создания новой и повышения качества вы­пускаемой продукции.

На предприятии важно согласовывать во времени инвестици­онные планы и финансовые возможности.[11 c.581]

***Инвестиционная деятельность*** предприятия включает сле­дующие составные части: инвестиционная стратегия, стратеги­ческое планирование, инвестиционное проектирование, анализ проектов и фактической эффективности инвестиций.

Инвестиционный проект может быть представлен в виде техни­ко-экономического обоснования или бизнес-плана. *Технико-эко­номическое* ***обоснование (ТЭО) инвестиционного проекта*** *—* это исследование технических, экономических, экологических и финансовых возможностей осуществления инвестиций с задан­ной рентабельностью. ТЭО включает геологические исследова­ния, технические проекты зданий и сооружений, техническую под­готовку производства, экологические исследования влияния на окружающую природную среду, маркетинговые исследования, расчет финансово-экономических показателей. Бизнес-план ин­вестиционного проекта — это стандартная форма представле­ния инвестиций, общепринятая для всех развитых стран. Мето­ды планирования и критерии оценки эффективности инвестиционных проектов — это экономический язык делового общения, обеспечивающий взаимопонимание собственников, предпринимателей, инвесторов, банкиров, служащих государ­ственных учреждений и международных финансовых организаций.

 Для крупных инвестиционных проектов ТЭО и бизнес-план отличаются степенью детализации исследований и набором со­проводительных документов. Для небольших инвестиций ТЭО и бизнес-план можно отождествлять. Далее эти понятия исполь­зуются как одинаковые.

Анализ эффективности инвестиционных проектов состоит из трех частей: общеэкономический, технико-экономический и фи­нансовый.

***Общеэкономический анализ*** представляет собой описание благоприятной или неблагоприятной национально-экономической обстановки и критериев народнохозяйственной значимости ин­вестиций. Основные критерии целесообразности инвестиций в социально-рыночной экономике: насыщение национального рын­ка товарами и услугами (формирование конкурентной среды); создание рабочих мест и потребительского спроса населения; налоги в государственный и местный бюджеты. ***Технико-эконо­мический анализ*** касается технической части проекта с доказа­тельством экономических преимуществ того или иного техничес­кого решения. ***Финансовый анализ*** инвестиций построен на исследовании денежных потоков капитальной и текущей стоимо­сти. ***Капитальная стоимость*** рассчитывается в проекте баланса инвестиций (активы и пассивы). ***Текущая стоимость*** — это вы­ручка от реализации товаров (услуг), себестоимость и налоги. По­токи наличности и финансовый анализ отражаются в финансовой части бизнес-плана инвестиционного проекта. [11 c.583]

**1.1 Экономический смысл обоснования инвестиций**

Количественная оценка экономической эффективности инве­стиций выражается соотношением прибыли и вложенного в дело капитала (рентабельность) или капитала и прибыли (срок возвра­та капитала).

Если рентабельность инвестиций выше процентной ставки банка, то это свидетельствует о целесообразности осуществле­ния инвестиционного проекта. Если рентабельность ниже, то луч­ше деньги положить в банк и ожидать дивиденды.

Есть два подхода к расчету эффективности инвестиций: пер­вый — метод расчета народнохозяйственной экономической эф­фективности, который применялся в плановой директивной эко­номике. Срок окупаемости рассчитывается путем деления капиталовложений на наибольшую годовую прибыль. Традиционный расчет показателей абсолютной и сравнительной народнохозяйственной эффективности произво­дится в статике, не учитывается динамика притока и оттока на­личности. [11 c.586]

Методология обоснования инвестиционных проектов, приня­тая в рыночной экономике, принципиально отличается. Она бази­руется на дисконтировании потоков денежной наличности. Дис­конт — это коэффициент увеличения или уменьшения стоимости, зависящий от процентной ставки по кредитам. Например, 50 млн. руб. положены в банк на 3 года (I = 3) под 20% годовых (К = 0,2). Через 3 года вклад составит 86,4 млн. руб. Расчет ведется с уче­том коэффициента дисконтирования наращивания стоимости по формуле:

* Кд = (1+В)'.
* К д = 1,2x1,2 х 1,2 = 1,728 (1.1)
* 50х(1+0,2)3=86,4.

Если сопоставить 50 млн. руб. прибыли третьего года с инвес­тициями первого года, то нужно воспользоваться коэффициен­том дисконтирования потери стоимости по формуле:

* Кд=1:(1 + Н)'
* Кд=1: (1,2x1,2x1,2) =0,5787 (1.2)
* 50x1 :(1 +0,2)3= 28,93.

 Приведенные цифры свидетельствуют о том, что прибыль бу­дущих периодов значительно меньше в сравнении с началом ин­вестиций.

Абсолютные цифры капиталовложений и доходов последую­щих лет несопоставимы, их необходимо дисконтировать. Дискон­тированная разница оттока и притока наличности, накопленная за период функционирования проекта, называется ***чистой теку­щей стоимостью (ЧТС).***

Расчеты срока окупаемости инвестиций по двум методикам расчета дают различные результаты. По методологии народно­хозяйственной экономической эффективности срок окупаемос­ти 1 год, при дисконтировании денежных потоков — срок воз­врата капитала 4 года Рентабельность инвестиций для четвертого года 6,16% (3,08 : 50), но не 100% (50 : 50).

Вычисление срока окупаемости инвестиционного проекта по динамике притока и оттока наличности с учетом пороговой нор­мы рентабельности капитала (или внутренней нормы рентабель­ности) является общепринятой мировой практикой рыночной эко­номики. [11 c.588]

 В некоторых странах есть особенности этого метода. Так, по методологии ЮНИДО нужно дисконтировать не только притоки наличности, но и оттоки.

Расчет осуществляется с помощью ЭВМ по следующей фор­муле:

ЧТС = 0 = X (- отток наличности + приток наличности):

Здесь неизвестное В — то есть внутренняя норма рентабель­ности,

 I — установленный срок возврата капитала.

В практике инвестиционного проектирования применяется та­кой метод обоснования, когда пороговая норма рентабельности и внутренняя норма рентабельности не отождествляются, а рас­считываются методом подбора. Например, задается пороговая норма рентабельности по трем вариантам (10, 20 и 30%) и прогнозируемый срок возврата капитала (4 года), рассчи­тывается чистая текущая стоимость и откладывается на графике. На пересечении прямой и оси (X), когда ЧТС = 0, будет внут­ренняя норма рентабельности. По данным приведенного приме­ра, она составляет 22%.

***Критерий экономического обоснования инвестиционного предпринимательского проекта:*** срок возврата капитала мень­ше нормативного при внутренней норме рентабельности, превы­шающей процентную ставку банка по долгосрочным кредитам.

Если в результате расчетов получены нежелательные значе­ния, то от такого проекта следует отказаться и искать более вы­годное приложение капитала. Можно пересмотреть все исход­ные данные, принятые для технико-экономического обоснования с целью снижения капитальной стоимости и себестоимости това­ра. Итоговые показатели при многовариантном подходе к выбору инвестиционного проекта, представленные финансовым профи­лем проекта покажут более эффективный вариант инвестиций. В качестве критерий эффективности инвестиций мо­жет быть высокая внутренняя норма рентабельности при малом сроке возврата капитала.

**1.2 Основные разделы бизнес-плана инвестиционного проекта**

Бизнес-план инвестиционного проекта состоит из двух час­тей — описательной и расчетной. Расчетная — это финансовый раздел, остальные — излагаются в виде текстового обоснова­ния.

**Резюме**

1. Предыстория и основная идея проекта.
2. Анализ рынка и стратегия маркетинга.
3. Место расположения и экологическая оценка.
4. Проектно-конструкторская разработка.
5. Материальные и иные факторы производства.
6. Организация производства и накладные расходы.
7. График осуществления проекта.
8. Финансовый план.

Представленная структура бизнес-плана и формулировки раз­делов имеют рекомендательный характер. Автор инвестиционно­го проекта может по своему усмотрению формировать и группи­ровать разделы технико-экономического обоснования. Финансовый план — обязательная его часть. [11 c.602]

***В резюме*** бизнес-плана необходимо кратко изложить выводы и рекомендации, касающиеся всех основных аспектов исследова­ния. Его содержание должно соответствовать структуре самого технико-экономического обоснования. Здесь следует указать объем первоначальных инвестиций и в том числе собственный капитал; количество продаж и точку безубыточности; внутреннюю норму рентабельности и срок возврата\* капитала; конкурентное преиму­щество товара и профессионализм управленческой команды.

***Предыстория и основная идея проекта*** излагаются как введение в проблему и способы ее разрешения. Здесь указыва­ются собственники инвестиций и заемщики. Приводится стра­тегия проекта.

В разделе ***Анализ рынка и стратегия маркетинга*** автор дол­жен показать, что он хорошо знает конъюнктуру и требования рынка к своей продукции. Здесь нужно выполнить анализ сегмен­та рынка и выяснить долю прибыли в цене аналогичного товара; провести исследования нужд потребителей — пользователя и посредника; изучить конкурентов и качество их продукции и ус­луг; репутацию, размер продаж и факторы успеха. Особое вни­мание следует уделить анализу сильных и слабых сторон, воз­можностей и угроз бизнеса на основании исследования действительного и потенциального рынков. Здесь формулируют­ся сравнительные конкурентные преимущества товара.

***Место расположения и экологическая оценка*** обосновы­ваются с учетом требований к географическому положению и эко­логических нормативов. При выборе места осуществления про­екта следует принимать во внимание:

* государственную политику в области приоритетов и налогов;
* наличие сырья, прилегающую местность и климат;
* социально-экономическую и техническую инфраструктуру;
* стоимость аренды земли и налогов на землю.

 Здесь следует определить возможные экологические послед­ствия, описать методы удаления отходов, степень отрицательно­го воздействия на окружающую среду, способы смягчения воз­действия и поддержания экологического равновесия.

 ***Проектно-конструкторская разработка*** предполагает нали­чие технической документации для строительства зданий и со­оружений, составление спецификации для технологического и прочего оборудования, разработку рабочих чертежей изделия, а также определение стоимости основного капитала и нематери­альных активов. Следующим шагом является определение про­изводственной мощности, количества и цены продаж по инвести­ционному проекту. Кроме того, здесь рассчитываются оптимальные запасы сырья, материалов, готовой продукции и стоимость оборотного капитала.

 ***Материальные и иные факторы производства*** зависят от принятой технологии производства, норм материальных затрат, производственной программы и цены материалов. Кроме основ­ных и вспомогательных материалов, используемых для изготов­ления продукции, необходимо сделать расчет потребности мате­риальных ресурсов для ремонтных и эксплуатационных нужд. Смета материальных затрат должна быть составлена по приня­той на предприятии классификации с выделением переменных и постоянных (не зависящих от количества выпускаемой продук­ции) расходов. Здесь же должна найти отражение программа снаб­жения основными видами материальных ресурсов и поставщики. [11 c.]

***Организация производства и накладные расходы*** включа­ют следующие вопросы: разработку структуры управления объек­том, расчет численности персонала и составление смет наклад­ных расходов.

Оценка потребности в трудовых ресурсах проводится по всем категориям работающих. Далее рассчитывается фонд заработ­ной платы с выделением переменных (нормируемых на основную продукцию) расходов на оплату труда и постоянных — не завися­щих от объема производства.

Смета накладных расходов может быть представлена в раз­резе нескольких статей:

* общепроизводственные затраты;
* общехозяйственные;
* коммерческие.

Классификация и группировка постоянных расходов зависит от принятой на предприятии практики планирования и учета се­бестоимости продукции.

Отличительной особенностью и экономической необходимос­тью является выделение в особую статью амортизационных от­числений. В дальнейшем при обосновании потоков наличности во времени они будут использованы для согласования притока и от­тока денежных средств.

***График осуществления проекта*** нужен для того, чтобы спла­нировать все виды работ, по инвестиционному проекту начиная с поступления первого взноса собственного капитала и заканчивая серийным производством товара. Основная цель пла­нирования осуществления проекта состоит в согласовании этапов и сроков реализации проекта с источниками финансирования.

***Финансовый план*** содержит основные расчеты по проекту баланса: рентабельности капитала, прибыльности продаж, сроку воз­врата капитала. Финансовый раздел является наиболее сложной ча­стью инвестиционного проекта. Методические вопросы его состав­ления представлены в следующем подразделе.

 **Показатели финансовой части бизнес-плана**

Для технико-экономического обоснования инвестиционных проектов необходимо иметь следующие исходные данные:

* стоимость инвестиций;
* цену изделия, по которой будет реализовываться продукция;
* переменные и постоянные издержки производства;
* производственную программу по годам реализации проекта;
* процентные ставки по кредитам;
* налоговые ставки, предусмотренные законодательством. Стоимость инвестиций должна быть представлена в разрезе ос­новного и оборотного капитала (активы) и с учетом источников финансирования собственных и заемных средств (пассивы).

Цена изделия принимается по одному изделию, которое зани­мает наибольший удельный вес в производственной программе, или по основной номенклатуре продукции.

Производственные издержки могут быть представлены как на одно изделие, так и на весь объем производства.

Процентные ставки по кредитам могут быть годовыми или ме­сячными.

Налоговые процентные ставки детализируются по видам нало­гов с учетом законодательства, действующего на конкретную дату.

***Основные финансовые показатели,*** которые нужно рассчи­тывать при обосновании инвестиционных проектов:

* основной, оборотный, собственный и заемный капитал;
* себестоимость одного изделия и всей продукции;
* объем продаж в натуральном и стоимостном выражении;
* финансовые издержки;
* прибыль по изделию и всему объему производства;
* финансовую независимость предприятия;
* рентабельность капитала;
* прибыльность продаж;
* пороговую норму рентабельности;
* чистую текущую стоимость;
* финансовый профиль проекта;
* внутреннюю норму рентабельности;
* точку безубыточности проекта;
* срок возврата капитала;
* поток наличности;
* чувствительность проекта.

Далее приводится баланс предприятия и отчет о прибылях и убытках.

**2. АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**2.1 Организационно-экономическая структура предприятия ООО «Шани», г. Новополоцк**

Компания ООО “Шани” – одно из швейных предприятий специализирующееся на изготовлении детских курток спортивно-бытового назначения всех возрастных групп из плащевых, драповых, курточных тканей, комбинезоны детские, брюки, жакеты и др.

Уставный фонд предприятия составляет 82 млн. руб.

Юридический адрес: г.Новополоцк, ул. Загородная 16/1, что соответствует его фактическому месторасположению.

Филиалов, представительств и обособленных подразделений на территории Республики Беларусь и за ее пределами фирма не имеет.

Большой удельный вес в общем объеме производства составляет детский ассортимент-95,4%. Для их пошива используются современные высококачественные ткани отечественного производства – смесовые, хлопчатобумажные. Ежегодно осваивается производство изделий нового ассортимента с применением новых видов сырья.

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности фирмы за 2004-2005-2006 годы представлены в приложении 1.

По итогам работы за 2006 год объем производства в натуральном выражении составил 110 тыс.ед.швейных изделий, в том числе на рынок РБ 27 тыс.ед.

Предприятие работает в условиях жесткой, постоянно развивающейся конкуренции. Экономическим базисом предприятия, обеспечивающим результативность его коммерческой деятельности и реализацию основной миссии предприятия на рынке, является его ассортиментная концепция, предусматривающая систему мероприятий, направленных на обновление выпускаемой продукции. Все более очевидным становится то, что активные действия на макроэкономическом поле без изменений в производственной сфере не могут дать положительных результатов.

Конкурентность продукции, обновление ассортимента не могут быть достигнуты без обновления технологического оборудования, без инноваций.

Техническое перевооружение и внедрение новых технологий, привлечение к переработке новых видов сырья и материалов обеспечивают устойчивую работу предприятия, позволяет расширить ассортимент, улучшить качество и потребительские свойства изделий, увеличить производительность труда, что будет способствовать завоеванию достойного места на рынке Беларуси и стран СНГ.

Для достижения запланированных показателей предприятию необходимы стратегические мероприятия в части технического перевооружения на перспективу, инвестиции. Анализ рынка производителей оборудования позволил сделать выбор в пользу швейного оборудования фирмы «Джуки» производства Япония и Всекитайской корпорации по экономико-технологическому сотрудничеству CLETC.

 Фирма ООО “Шани” разработала бизнес-план инвестиционного проекта по закупке швейного оборудования путем предоставления банковского кредита под 5% годовых сроком на 10 лет. Общая стоимость проекта с учетом таможенного оформления, НДС - 258022 евро. Все расчеты данного бизнес-плана выполнены в евро.

Проведена оценка политических, производственных, рыночных, коммерческих, финансовых, человеческих рисков. Общий анализ всех возможных рисков позволяет с уверенностью сделать вывод о целесообразности и эффективности реализации инвестиционного проекта. Срок окупаемости проекта –2,6 лет. При реализации данного проекта предприятие получит чистую прибыль в размере 107-192 тыс. евро в год, отчислит в бюджет налогов за 10 лет 2207 тыс. евро и представит рынку востребованную продукцию.

Основным источником средств, для возврата кредита будет являться прибыль от хозяйственной деятельности швейной фирмы «Шани». Расчеты показывают, что предприятие имеет объективные возможности за счет выполнения прогнозных показателей получить прибыль и рассчитаться по кредиту в срок. Кроме того, дополнительными гарантиями возврата кредита могут служить средства, которые фирма получит после продажи основных средств, состоящих на балансе (здание подготовительно-раскройного цеха; неиспользуемое в производстве технологическое оборудование), но в расчетах по данному бизнес-плану они не учитывались.

**2.2 Производственная деятельности и анализ выпускаемой продукции**

Выпускаемый ассортимент продукции – куртки для детей из хлопчатобумажных, шерстяных, курточных тканей. Здания и размещенное в них оборудование не могли обеспечить растущие объемы производства. В связи с этим шла реконструкция фирмы, в результате которой, был введен новый производственный корпус. Численность работающих возросла до 300 человек. С 2000 года началось освоение нового ассортимента – курток спортивно-бытового назначения всех возрастных групп.

Предприятие является коммерческой организацией, имеет статус юридического лица, самостоятельный баланс, печать с изображением Государственного герба Республики Беларусь, штампы, фирменные бланки со своим наименованием, товарный знак (знак обслуживания), расчетный, валютный и другие счета в учреждениях банков РБ.

В настоящее время, в структуре производственных цехов выделены следующие подразделения:

* цеха основного производства:

 - подготовительно-раскройный;

 - швейный цех;

* участки вспомогательного производства:

 - ремонтно-механический участок;

 - центральный склад готовой продукции.

Каждое производственное подразделение имеет свои четко определенные функции в производственном процессе. Используя закрепленные за ним основные фонды и материальные оборотные средства, работники подразделения выполняют часть производственного цикла или законченный производственный цикл.

Предметом хозяйственной деятельности фирмы является:

- производственная деятельность по изготовлению швейных изделий;

- деятельность по оказанию услуг;

- внешнеэкономическая деятельность.

Основной целью фирмы “Шани” является деятельность, направленная на всемерное удовлетворение потребностей народного хозяйства и граждан в продукции, товарах и услугах с высокими потребительскими свойствами и качеством и при рациональных затратах.

Все планы предприятия направлены на максимизацию прибыли, для дальнейшего развитию производства и более полное удовлетворение экономических и социальных интересов членов трудового коллектива на основе:

* развития и совершенствования производства, технического перевооружения, реструктуризации фирмы;
* увеличения объема производства, расширения и обновления ассортимента, повышения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции;
* осуществления мероприятий по энергосбережению;
* соблюдения кредитно-расчетной, налоговой и договорной дисциплины;
* увеличения эффективности управления производственными процессами путем использования передовых форм и методов учета обработки информации на базе применения современной компьютерной техники;
* изучения и прогнозирования конъюнктуры рынка для формирования ассортиментной политики, развития фирменной торговли и рекламы продукции.

Основным и неоспоримым достижением фирмы является качество изделий. Для внутреннего рынка Республики Беларусь и рынка Российской Федерации выпускается продукция соответствующая всем требованиям технологических и санитарных норм и требований. Покупатели, приобретающие изделия, покупают высококачественную продукцию, которая не потеряет своих потребительских качеств во время всего периода её использования и не причинит вреда здоровью. Высокий спрос на наши услуги по пошиву одежды со стороны европейских и американских фирм также является подтверждением высокого качества наших изделий.

К неудачам фирмы относятся:

* падение объёма производства, неполная загрузка производственных мощностей, отсутствие собственных оборотных средств;
* снижение лидирующих позиций на внутреннем рынке РБ;

В деятельности фирмы есть свои сильные и слабые места. К положительным факторам относятся:

Предприятие изначально создано как швейное производство. В процессе развития фирмы, постоянно оптимизировалась производственная база. В итоге производственные мощности приобрели сбалансированный характер и позволяют осуществлять выпуск продукции без нарушения последовательности технологических операций.

Опыт и квалификация работающих на предприятии специалистов позволяет говорить о высоком профессиональном уровне. Коллектив способен решать поставленные задачи как в сфере совершенствования технологических процессов, так и в сфере управления.

Отсутствие фирменной сети сбыта продукции на территории РБ и отсутствие постоянных каналов сбыта на территории РФ.

Набор рабочих кадров осуществляется через региональный центр занятости и пополняется выпускниками Государственного лицея сферы обслуживания. Набор специалистов ведется из Витебского государственного технологического университета легкой промышленности, Минского государственного технологического колледжа, Витебского индустриально-педагогического колледжа, Барановичского государственного колледжа легкой промышленности им. В.Е.Чернышева.

**2.3 Анализ рынков сбыта, стратегия маркетинга предприятия**

Предприятия легкой промышленности, в том числе и швейная фирма «Шани», испытывали все возрастающий дефицит оборотных средств, в том числе иностранной валюты. Из-за снижения покупательской способности населения на товары легкой промышленности и наводнения рынка республики дешевыми импортными товарами фирма испытывала сложности с реализацией продукции на республиканском и российском рынках.

 Запасы на складах значительно превышали нормативные и сокращались крайне медленно. Проблемными по-прежнему оставались вопросы технического перевооружения и обновления изношенных основных средств, финансового состояния и повышения уровня платежеспособности предприятий, обеспечения своевременных расчетов с бюджетом, по заработной плате и за использованные энергоресурсы.

 2004-2006 годы были сложными для швейных предприятий. Вся отрасль работала в условиях обострившихся неблагоприятных внешних и внутренних общественных факторов.

Основные показатели работы предприятия за последние три года приведены в приложении 1.

 По-прежнему сложными остаются следующие аспекты работы фирмы:

* острый недостаток оборотных средств для производства продукции на внутренний рынок республики;
* неполная загрузка производственных мощностей (79,0%);
* длительный период оборачиваемости товарно-материальных запасов на складах фирмы. Уровень запасов готовой продукции на 01.01.2007г. 132,7% к фактическому среднемесячному объему производства;
* вынужденное снижение цен на выпускаемую продукцию до уровня возможной реализации, в связи с низкой покупательской способностью населения и сезонностью спроса на продукцию;
* высокие процентные ставки за пользование кредитами банков;
* оплата простоев, дополнительная оплата за освоение при запуске сложных моделей;
* наличие курсовых разниц по операциям в иностранной валюте;
* наличие суммы налоговых вычетов, приходящихся на обороты от реализации экспортируемых товаров и услуг;

Участие в оптовых ярмарках Беларуси подтверждает тот факт, что эта репутация все же сильна, несмотря на поступление изделий предприятий-конкурентов и импортных швейных изделий.

Основными рынками сбыта продукции фирмы являются:

* внутренний рынок Республики Беларусь;
* рынки стран ближнего зарубежья, в основном РФ;

Продукция фирмы «Шани» продается через торговую сеть Минторга и Белкоопсоюза. Функционирует 1 фирменный магазин в г. Новополоцке, заключено на 2007г. 128 договоров с предприятиями торговли, расположенных во всех областях республики.

Несмотря на то, что предприятие изготавливает продукцию согласно международных стандартов, цены на оказываемые такого рода услуги «диктует» заказчик и уровень их низкий. Но даже при таких условиях фирма не теряет интерес к вышеуказанному виду деятельности, имея при этом:

* гарантированный сбыт продукции достаточно большими партиями;
* возможность получения валютных средств, для приобретения нового оборудования, отдельных видов сырья и материалов, запчастей для швейных машин;
* возможность освоения новых технологий мирового уровня безвозмездно;
* увеличение загрузки производственных мощностей и обеспечение объемом работ трудовой коллектив фирмы.

Для повышения эффективности работы на предприятии проводятся маркетинговые исследования по поиску рынков сбыта продукции в Российской Федерации.

Вышесказанное позволяет сделать вывод, что для обеспечения конкурентоспособности продукции необходимо решить следующее:

* принять конструктивные меры по наращиванию собственных оборотных средств;

- создать участок для разработки перспективного ассортимента, проработки образцов-моделей с целью участия в тендерах и выпуска пробных партий для оперативного изучения покупательского спроса.

В настоящее время, конкуренцию для фирмы составляют ряд крупнейших предприятий, в выпуске которых преобладающее положение занимает наш ассортимент одежды. Среди них можно назвать:

* ОАО «Знамя индустриализации» г.Витебск
* ОАО «Славянка» г.Бобруйск
* ЗАО Оршанская ПТФ «Свитанок»
* ЗАО «Калинка» г. Солигорск.

Кроме крупных предприятий-производителей швейных изделий в последние годы появилось множество маленьких частных фирм, имеющих сравнительно небольшой объем выпускаемых изделий. Они являются конкурентами вследствие низких цен на свою продукцию.

 Импортные изделия не всегда высокого качества, но они имеют низкую цену и поэтому сегодня составляют конкуренцию на рынке.

На фирме «Шани» действует следующая схема продвижения товара на рынке:

- товар – база оптовая – магазин – покупатель

- товар – магазин – покупатель

Ценовая стратегия предприятия на товарных рынках ориентирована преимущественно на возмещение издержек производства и получение прибыли и главным образом реализуется на рынках республики и стран СНГ. Для более активного заполнения рынков ближнего зарубежья продукцией фирмы будут приниматься меры:

* расширение производимого ассортимента и повышение качества продукции;
* открытие представительств, консигнационных складов в крупных городах республик ближнего зарубежья;
* проведение рекламной компании.

Значительная роль в продвижении продукции на рынки принадлежит участию в проводимых выставках-ярмарках, рекламе. Фирма «Шани» принимает участие в городских, областных, республиканских выставках-ярмарках Беларуси и России.

 Сведения о производимой продукции фирма размещает в различных республиканских каталогах, газетах, журналах, информационных справочниках, буклетах. Подана заявка о размещении коммерческого предложения в информационно-маркетинговых сетях Российской Федерации и сети «Телеинтернет», информация о производимой продукции размещена на сайте «Витебск-регион».

Как производитель швейной продукции, фирма «Шани» в принятии маркетинговых решений по выбору каналов сбыта руководствуется стратегией, направленной на обеспечение прочных долговременных связей с непосредственными потребителями. Поэтому приоритетным каналом для предприятия в ближайшей перспективе будет канал «прямого маркетинга», т.е. продажа непосредственным потребителям. Этот канал наиболее эффективен для предприятия, т.к. позволяет продвигать продукцию к потребителю без участия посредников, через которых производится основная «накрутка» на цену.

В то же время фирма «Шани» не будет отказываться от альтернативы частичного сбыта продукции через посреднические коммерческие звенья, т.е. через каналы первого и второго уровня. Реально оценивая платежеспособный спрос участников делового рынка, можно сделать вывод о том, что финансовые возможности отдельных посреднических фирм прочнее существующих возможностей предприятий-изготовителей. К тому же сбытовая сеть через надежных посредников может распространяться далеко за пределами освоенного предприятием региона. Работа с постоянными посредническими фирмами даст предприятию возможность нести меньшие расходы, связанные с хранением больших запасов продукции, ее транспортировкой.

Как кратковременные способы воздействия на рынок, стимулирующие закупки и поддерживающие спрос, «Шани» продолжит, в силу конкретных экономических обстоятельств, отгрузку продукции с отсрочкой платежа, на условиях частичной предоплаты, продажи со скидками с цены. Доставка продукции транспортом фирмы с частичной компенсацией расходов за счет покупателя также будет и дальше практиковаться, особенно в случаях доставки опытных партий в географически отдаленные регионы.

 В 2006 году изготовлено 133 новые модели, обновление составило 79,6%.

На 2007 год запланировано освоение таких новых видов продукции как: куртка мужская из вельветовой ткани, плащ, брюки, жакет женский из льняной ткани, пальто драповое для беременных женщин, куртка ясельная из трикотажного полотна «флис», пальто женское.

**2.4 Производственный план**

В основном производстве фирмы установлено 470 единиц технологического оборудования, из них 92% - оборудование японской фирмы «Джуки».

Основными технологическими операциями в производстве швейных изделий являются:

* проработка образцов (экспериментальный цех);
* раскрой ткани верха и прикладных материалов на изделие (подготовительно-раскройный цех);
* пошив изделия (швейный цех);
* влажно-тепловая обработка изделия (швейный цех);
* маркировка и упаковка изделия (швейный цех).

Обеспечение предприятия требуемым сырьём, материалами, топливно-энергетическими и трудовыми ресурсами 2007-2010 году будет осуществляться на основании фактической потребности и прогнозных объёмов выпуска продукции.

В 2007 году разработана новая коллекция драповых пальто с использованием тканей ОАО «Сукно».

Прогноз объемов продаж базируется на основании фактического объёма производства продукции в 2006 году, утверждённых показателей социально-экономического развития предприятия на 2007-2010 годы, имеющегося портфеля заказов, маркетинговой деятельности и остатков готовой продукции на складе фирмы.

Средняя цена на единицу продукции для каждой товарной группы рассчитывается согласно методикам формирования цен и тарифов в РБ и отнесения затрат на себестоимость продукции. Расчётные нормы расхода сырья, прикладных материалов и фурнитуры, а также затраты времени на пошив моделей брались средние по товарной группе, с учётом уже утверждённых моделей и вероятностной оценки ассортимента остального объёма выпуска, а также роста производительности труда на 15%, Приложение 2.

В условиях рыночной экономики эффективно функционирует только то предприятие, которое производит конкурентоспособную продукцию с наименьшими затратами и не производит больше, чем может продать. Для оценки уровня эффективности используют показатель рентабельности.

Главным источником роста рентабельности производства на предприятии в прогнозируемом периоде является максимально возможное увеличение объемов производства за счет загрузки имеющихся производственных мощностей, номенклатуры и ассортимента продукции с учетом рыночной конъюнктуры.

Весьма актуальным для предприятия является повышение загрузки производственных мощностей. Даже при незначительной загрузке производственный мощностей предприятие вынуждено вкладывать средства в поддержание работоспособного состояния всех сетей и коммуникаций, в содержание зданий. Кроме того, к постоянным расходам ежемесячно (даже при неработающем предприятии) относятся:

* Проценты по кредитам и услугам банка –3,7 млн. руб.;
* Содержание охраны – 2 млн. руб.;
* Амортизационные отчисления – 4,7 млн. руб.;
* Земельный налог – 0,8 млн. руб.

К условно-постоянным расходам относятся расходы на освещение, на создание микроклимата, а также определенная доля заработной платы, которую нельзя уменьшить прямо пропорционально уменьшению объемов перерабатываемого сырья.

В соответствии с разработанным бизнес-планом загрузка производственных мощностей позволит снизить удельный вес условно-постоянных расходов к 2010 году на 11,6 процентных пункта.

С целью снижения затрат на производство на предприятии проводятся следующие мероприятия.

Жесткий контроль за рациональным использованием сырьевых, материальных, топливно-энергетических и трудовых ресурсов.

**2.5 Техническое обоснование**

Учитывая высокую динамику обновления ассортимента швейных изделий, чтобы не отстать от конкурентов, предприятие уделяет серьезное внимание прогрессу разработки и постановки на производство новой продукции. Однако эффективность ассортиментной политики, повышение конкурентоспособности п8родукции, разнообразие видов швейных изделий во многом определяется техническими возможностями оборудования предприятия.

Одним из таких шагов является замена швейного оборудования на трех потоках предприятия. Инвестиционный проект предполагает приобретение следующего швейного оборудования:

* одноигольная швейная машина челночного стежка с автоматической
* обрезкой нити и автоматической закрепкой в начале и конце строчки, автоподъемом лапки для средних и тяжелых тканей 62 единиц
* • универсальная одноигольная швейная машина челночного стежка с транспортирующим игловодителем для средних материалов с прямым приводом, панелью управления, функциями: обрезки нитей, подъема прижимной лапки, закрепкой в начале и конце строчки. 12 единиц
* одноигольная машина челночного стежка с боковым ножом и автоматическими функциями обрезки нити, закркпкой и позиционирова-нием иглы 8 единиц
* двухигольная 5-ниточная стачивающе-обметочная машина цепного стежка с диффиринциалом 8 единиц
* одноигольная машина цепного стежка для пришивания плоских пуговиц 6 единиц
* полуавтомат двухниточный цепного стежка для обметывания прямых, фигурных петель с закрепками и без них, с возможностью раздельно прорубать глазок и петлю (мультисистема) с электронным управлением 3 единицы

Реализация проекта не требует выполнения большого количества строительно-монтажных работ, так как вводимое в эксплуатацию технологическое оборудование будет установлено в действующем швейном цехе, имеющем полное инженерное обеспечение.

Стоимость швейного оборудования, продаваемого Всекитайской корпорацией CLETCЮ, на 35-50% ниже цен оборудования Японской фирмы «Джуки». Поэтому основным фактором в выборе поставщика является цена, так как по своим техническим характеристикам оборудование фирм-производителей практически одинаково. Большой объем производства, высокий уровень механизации и автоматизации процессов позволяет выпускать продукцию с высокой эффективностью и минимальными затратами. Внедрение нового швейного оборудования дает возможность проводить привлекательную ценовую политику, направленную на повышение конкурентоспособности швейных изделий. Оборудование оснащено прямым приводом, электронным управлением, автоматической обрезкой нити и автоматической закрепкой, располагает новейшей системой автоматической централизованной смазки.

 Предполагаются следующие условия финансирования проекта:

- кредит сроком на 10 лет по 5% годовых с погашением:

- через 6 месяцев со дня получения кредита погашения процентов за пользование кредитными ресурсами;

- второй год и последующие - погашение процентов и основного долга.

Общая сумма предлагаемого инвестиционного проекта составляет - **258022** евро, что включает:

- одноигольная универсальная машина

DDL 8700H-7-WB/Ak- 85/SC-500NF/M50K 62 единицы - 76880 **евро**

* универсальная одноигольная машина YUKI

DLN-9010SS-WB/AK-118/SC-910NS/CP-160D 12 единиц 31080 евро

- одноигольная машина с боковым ножом YUKI

 DLM-5400NF-7-WB/АК-85-/SC-500NF-М50K 8 единиц 24896 **евро**

- стачивающе-обметочная 5-ниточная машина YUKI

 MO-6716S-FF6-40H 8 единиц 9360 евро

- пуговичная машина YUKI; MB-373NS 6 единицы 12336 евро.

- петельная швейная машина YUKI MEB-3200 SSMM 3 единицы 40302 евро.

- запасные части 3897 **евро**

Итого: 198751 евро.

Таможенный сбор 35 евро.

Таможенная пошлина 19878 евро.

НДС 39358 евро

**Всего стоимость проекта: 258022 евро.**

В соответствии с действующим положением при растамаживании получаемого оборудования предприятие должно уплатить таможенную пошлину в размере 19878 евро, таможенный сбор – 35 евро, и налог на добавленную стоимость в размере 39358 евро.

**3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

При оценке эффективности проекта были приняты следующие допущения:

Издержки подразделяются на постоянные и переменные, т.е. используется классификация издержек по характеру их поведения при изменении объема реализации готовой продукции.

Предполагается, что вся произведенная продукция будет продана в течение планового периода времени.

Прогнозируемые в бизнес-плане объемы производства продукции, увеличение выпуска швейных изделий на 2007-2016 годы на 20%, (Приложение 3 и 4) позволит предприятию получать ежегодно 84-194 тыс. евро. балансовой прибыли Приведенные показатели свидетельствуют о том, что реализация бизнес-плана обеспечит работоспособность предприятия на протяжении 2007-2016 годов и его нормальную загрузку.

Внедрение нового оборудования позволит получить следующие результаты.

* энергоемкость на 1 единицу изделия уменьшаются:

на 6,3 % ( 0,325 /0,347 ) в 2008 году

на 5,8 % ( 0,306 / 0,325 ) в 2009 году

на 5,9 % ( 0,288/ 0,306 ) в 2010 году

* удельный вес постоянных затрат в затратах по отношению к 2007 году снизится в 2016 году на 6,5 % процентных пункта (26,5 – 33,0 ).

Расчеты показывают, что в результате производственно-хозяйственной деятельности фирмы за период с 2007 по 2016 годы будет получено чистой прибыли в размере 1194 тыс. евро. Чистого дохода за указанный период времени будет получено 1671,8 тыс. евро. ( Приложение 5). В целом финансовые показатели проекта на протяжении 2007-2016 годов имеют тенденцию к улучшению. Так, рентабельность продукции с убыточной за 2006 год возрастет до 9,4 % к 2016 году.

Прогнозирование потока денежных средств произведено исходя из притоков денежных средств от производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия (Приложение 6). Излишек денежных средств позволит получить за прогнозируемый период 2007-2016 годы 901,7тыс. евро накопительного остатка. Социальный эффект реализации данного проекта состоит в сохранении рабочих мест для 430 человек, имеющих традиционную профессиональную направленность.

**Показатели эффективности проекта.**

Для оценки эффективности проекта произведено сопоставление ожидаемой чистой прибыли от реализации проекта с инвестированным в проект капиталом. Чистый дисконтированный доход ( абсолютная величина прибыли, приведенная к началу реализации) имеет значение 927,8 тыс.евро. Индекс рентабельности равен 3,4%. Уровень безубыточности составляет 71,6%. Динамический срок окупаемости – 2,6 года. Это говорит о том, что инвестиционный проект эффективен.

Рентабельность продукции как отношение чистого дохода к затратам на реализуемую продукцию возрастет с 4,9 до 9,4 %.

Рентабельность продаж – отношение чистой прибыли к выручке от реализации сложится на уровне 4,6-8,4%. Он характеризует сумму чистой прибыли, полученной с каждого рубля проданной продукции.

При реализации проекта предприятие перечислит в бюджет за 10 лет налогов на общую сумму 2207 тыс. евро

Основным источником средств, для возврата кредита будет являться прибыль от хозяйственной деятельности фирмы «Шани». Предприятие имеет объективные возможности за счет выполнения прогнозных показателей получить прибыль и рассчитаться по кредиту в срок. Кроме того, дополнительной гарантией возврата кредита могут служить средства, (Приложение 7) которые фирма получит после продажи основных средств, состоящих на балансе.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Вне зависимости от обоснованности вышеизложенных предложений относительно капитальных и текущих затрат инвестиционного проекта, объемов продаж произведенной продукции, цен, развитие событий, связанных с реализацией проекта, всегда неоднозначно и содержит аспекты неопределенности и риска. Риск – неотъемлемое свойство рыночной среды. Поэтому возможны следующие основные моменты, связанные с возможностью не получить желаемую отдачу от вложения средств.

Политический риск – может быть связан с возможными убытками предприятия вследствие нестабильной политической ситуации в стране, что может привести к смене законов, регулирующих в числе прочих инвестиционную деятельность, к смене формы собственности предприятия. На момент проработки вопросов настоящего бизнес-плана Республика Беларусь характеризуется достаточно стабильным политическим фоном. Этот вид риска наиболее актуален для зарубежных инвесторов, является определяющим в странах с переходной экономикой. В нашем случае гарантом является государство, функционирующее в рамках действующего в Республике Беларусь законодательства. Поэтому считаем, что политический риск инвестиционного проекта ничтожен.

Производственный риск – может быть связан с возможностью невыполнения фирмы «Шани» своих обязанностей по отношению к заказчикам. Предприятие считает для себя этот вид риска минимальным как с технической, так и с организационной стороны. Высококвалифицированный персонал, обладающий достаточным профессионализмом и опытом работы производственной работы, не допустит излишних простоев оборудования по причине неудовлетворительного состояния или аварийных ситуаций. Исключаем простои оборудования и из-за прекращения поставок сырья. Временное эпизодическое отсутствие какого-либо одного или даже нескольких компонентов не является причиной для простоя данного оборудования, т.к. все виды сырья взаимозаменяемы.

Рыночный риск – изменение рыночной конъюнктуры. Этот риск имеет макроэкономическую природу. Учитывая этот фактор и более чем 6-тилетний опыт работы в условиях рыночной экономики, на фирме «Шани» выполнен тщательный маркетинговый анализ конъюнктуры рынка производителей и потенциальных потребителей швейных изделий.

 На основании данных анализа проектная рентабельность швейных изделий планируется на уровне 5-9 %. Этот показатель обеспечивает экономическую безопасность предприятия от риска повышения цен на закупаемое сырье на 5-6%, от риска снижения отпускных цен на 2-5%, а также от риска потерь в связи с неблагоприятным для предприятия изменением курсов валют. Таким образом, рыночный риск проекта управляем, является контролируемым элементом деятельности предприятия и не является основанием для тревоги за возможную убыточность проекта.

Коммерческий риск – риск неисполнения дебитором или контрагентом по сделке своих обязательств перед предприятием. Стремясь к ускорению оборачиваемости капитальных вложений, а также в целях дисциплинирования и повышения ответственности заказчиков. Учитывая высокое качество продукции, предлагаемой инвестиционным проектом, отгрузка швейных изделий планируется потребителям-заказчикам в основном только на условиях предоплаты. Поэтому данный вид риска предприятие исключает полностью.

Финансовый риск – риск, связанный с невыполнением фирма «Шани» своих финансовых обязательств перед банком как следствие использования полученного кредита для финансирования деятельности предприятия. Этот вид риска предприятие вообще не допускает. Во-первых, предприятию необходимы инвестиции на приобретение конкретного оборудования, необходимость в котором является насущной потребностью сегодняшнего дня, важным шагом в ассортиментной политике. Расчетная прибыль проекта позволяет с уверенностью прогнозировать организованность и своевременность исполнения кредиторских обязательств.

Человеческий риск – этот риск всегда имеет место, связан с обще управленческими, организационными процессами и поэтому является регулируемым. Потери предприятия по проекту, связанные с данным риском, могут возникнуть из-за допущений обманов, хищений, использования в трудовом процессе недостаточно квалифицированного персонала, возможных ошибок специалистов, низкой ответственности и пр. предприятие принимает во внимание все негативные допустимые обстоятельства нефинансовой природы и оценивает возможность их влияния на реализацию проекта как незначительную.

Общий анализ всех возможных рисков позволяет с уверенностью сделать вывод о целесообразности и эффективности реализации инвестиционного проекта «Техническое перевооружение швейного производства».

 Показатели чувствительности проекта – при изменении ставки дисконта на 8 % динамический срок окупаемости составит 2,8 года, чистый дисконтированный доход уменьшится на 17,7% и составит 764 тыс.евро. Внутренняя норма доходности снизится незначительно до уровня 83,3%. Это говорит о том, что при увеличении ставки дисконта до 8% экономический риск проекта минимальный.

С целью снижения затрат на производство на предприятии проводятся следующие мероприятия.

Жесткий контроль за рациональным использованием сырьевых, материальных, топливно-энергетических и трудовых ресурсов.

Совершенствование управления предприятием на основе внедрения элементов информационных технологий с целью снижения численности управленческого персонала и оптимизации затрат на управление, повышения компетентности и эффективности.

Повышение мотивации персонала в постоянном совершенствовании и максимальном раскрытии творческих способностей в соответствии с Политикой руководства предприятия в области качества.

 Внедрение бюджетирования подразделений с целью недопущения убытков, совершенствование управленческого учета и внутреннего аудита.

Создание и сертифицирование систему менеджмента качества проектирования, разработки и производства в соответствии с требованиями СТБ ИСО 9001-2001 с завершением в июле месяце 2007 года.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Рекомендации по разработке прогнозов бизнес-планов, утвержденные Постановлением Министерства Экономики республики Беларусь №186 от 30 октября 2006 года.
2. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: Дело и сервис, 1998. – 439с.
3. Балабонов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 1994. – 487с.
4. Барнгольц СБ. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития. М.: Финансы и статистика, 1984. – 275с.
5. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. – М: Банки и Биржи, ЮНИТИ, 1997.
6. Виленский П.Л., Рябикова Н.Я. Рекомендации по расчетам экономической эффективности инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2003. - 365с.
7. Ермолович Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Мн.: БГЭУ, 2001. – 312с.
8. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М: Финансы и статистика, 2003. – 265с.
9. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект. – М.: БЕК, 1996.
10. Непомнящий Е.Г. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 292 С
11. Основы менеджмента: учебн. пособие/Э.М. Гайнутдинов, Р.Б. Ивуть, Л.И. Поддерегина, - Мн.: Университетское. 2002. - 252с.
12. Прогнозирование и планирование экономики: учебник/под ред. Г.А. Кандауровой, В.И.Борисевича. – Мн.:Современная школа, 2005. – 476с.
13. Савицкая Г.В. Экономический анализ, - М.: Новое знание, 2006. – 679с.
14. Финансовый менеджмент: учебное пособие/под ред.проф. Е.И. Шохина, - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 408с.
15. Экономика предприятия/ под ред В.И. Станкевича, - М.: Новое знание, 2005. – 698с.
16. Экономическая теория: под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко , - Мн.: Книжный дом: Экоперспектива, 2005. – 637с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

**СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО ПРОЕКТУ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Всего по проекту | По годам реализации проекта |
| 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 20122015 | 2016 |
|  | Загрузка производственной мощности,% | 95 | 89 | 90 | 92 | 95 | 95 | 95 | 95 |
| 1 | Численность работающих, чел |  | 410 | 415 | 415 | 415 | 420 | 420 | 420 |
| 2 | Потребность в инвестициях | 338 | 338 | - | - | - | - | - | -- |
| 3 | Источники финансиров. проекта: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.1 | Собственные средства | 75,3 | - | - | - | - | - | - | - |
| 3.2 | Заемные и привлеченные средства, в том числе:  | 198,7 | 198,7 | - | - | - | - | - | - |
| 32.1 | Иностранные кредиты под гарантии Правительства | 198,7 | 198,7 | - | - | - | - | - | - |
| 4 | Доля собственного капиталавобъеме инвестиций , % | 22,3 |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Год выхода на проектную мощн. | 2010 |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. | Выручка от реализации всего, без НДС |  | 1289 | 1391 | 1546 | 1725 | 1725 | 1725 | 1725 |
| 7 | Количество вновь создаваемыхрабочих мест |  | 2 | 5 |  |  | 5 |  |  |
| 8 | Выручка на 1 работающего |  | 3,14 | 3,35 | 3,73 | 4,16 | 4,11 | 4,11 | 4,11 |
| 9 | Удельный вес экспорт.поставок |  | 75 | 70 | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 |
| 11 | Показатели эффектив. проекта: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11.1 | Динамический срок окупаемости проекта , лет | 2,6 лет |  |  |  |  |  |  |  |
| 11,2 | Чистый дисконтный доход | 927,8 | -116 | 72,9 | 70,5 | 133,8 | 128,3 | 521,3 | 117 |
| 11,3 | Внутренняя норма доходности | 86,8 |  |  |  |  |  |  |  |
| 11,4 | Индекс рентабельности | 3,4 |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.4.  | Уровень безубыточности | 71,6 | 83,9 | 84,3 | 81,1 | 67,6 | 67,6 | 67,6 | 67,6 |
| 6.5. | Рентабельность продаж, % | 7,3 | 4,6 | 4,2 | 4,3 | 8,4 | 8,4 | 8,4 | 8,4 |
| 6.6. | Рентабельность продукции, % | 8,1 | 4,9 | 4,4 | 4,6 | 9,4 | 9,4 | 9,4 | 9,4 |

приложение 2.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3.

|  |
| --- |
|  **Расчет амортизационных отчислений «Швейная фирма «Шани»**  |
| млн.рублей |
| №п/п | Наименование показателей | **2006** год (оценка) | **2007** год (план) | В том числе по кварталам (нарастающим итогом) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Первоначальная стоимость основных средств и нематериальных активов на начало периода  |  5693 | 6546  |   |   |   |  |
|   | в т.ч. машин и оборудования |  2759 | 3170  |   |   |   |  |
| 2 | Стоимость основных средств и нематериальных активов, введенных в эксплуатацию за период  | 46,4  | 225  | -  | 225  | 225  | 225 |
|   | в т.ч. машин и оборудования | 10  | 225  | -  | 225  | 225  | 225 |
| 3 | Амортизационные отчисления за период  | 81  | 99  | 21  | 47  | 73  | 99 |
|   | в т.ч. машин и оборудования | 24  | 46  | 6  | 19  | 32  | 46 |
| 4 | Накопительные амортизационные отчисления на конец периода  |  3715 | 3814  | 3736  | 3762  | 3788  | 3814 |
|   | в т.ч. машин и оборудования |  2374 | 2420  | 2380  | 2393  | 2406  | 2420 |
| 5 | Остаточная стоимость на конец периода  |  1734 | 2957  |   |   |   |  |
|   | в т.ч. машин и оборудования |  324 | 975  |   |   |   |  |

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.

|  |
| --- |
|  **Расчет затрат на реализацию продукции****швейная фирма «Шани»** |
| млн.рублей |
| № п/п | Наименование показателей | 2006 год (оценка) | 2007 год (план) | В том числе по кварталам (нарастающим итогом) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Затраты на реализацию продукции, всего | 3214  | 3634  | 933  | 1618  | 2650  | 3634  |
| 1.1 | Материальные затраты, всего | 600  | 742  | 233 | 336,6 | 526 | 742 |
|   | в том числе: |   |   |   |   |   |   |
| 1.1.1 | сырье и материалы  | 398  | 482  | 163  | 215  | 335  | 482  |
| 1.1.2 | покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты  | 115  | 121  | 41  | 54  | 84  | 121  |
| 1.1.3 | топливно-энергетические ресурсы  | 87  | 139  | 29,0  | 67,6  | 107  | 139  |
| 1.1.4 | работы и услуги производственного характера |   |   |   |   |   |   |
| 1.1.5 | прочие материальные затраты |   |   |   |   |   |   |
| 1.2 | Расходы на оплату труда  | 1522  | 1864  | 485  | 844  | 1354  | 1864  |
| 1.3 | Отчисления на социальные нужды |  608 |  651 |  170 | 295  | 474  | 651  |
| 1.4 | Амортизация основных средств и нематериальных активов |  81 | 99  | 21  | 47  | 73  | 99  |
| 1.5 | Прочие затраты, всего | 403  | 278  | 26,6 | 99,2 | 222,9 | 278  |
|   | в том числе: |   |   |   |   |   |   |
| 1.5.1 | налоги и неналоговые платежи | 52  | 58  | 5,6  | 20,5  | 46,3  | 58  |
| 1.5.2 | платежи по страхованию | 5  | 6  | 0,6  | 2,1  | 4,8  | 6  |
| 1.5.3 | проценты по полученным ссудам, кредитам и займам (в соответствии с законодательством) | 69  | 87  | 8,3  | 31  | 69  | 87  |
| 1.5.4 | Услуги банков,комун.хоз. | 78  | 84  | 8  | 30  | 67  | 84  |
| 1.5.5 | другие затраты | 199  | 43  | 4,1  | 16  | 35  | 43  |
| 2 | Справочно: |   |   |   |   |   |   |
| 2.1 | условно-переменные издержки |  2314 | 2523  | 704  | 1152  | 1906  | 2523  |
| 2.2 | условно-постоянные издержки | 900  | 1111  | 302  | 542  | 856  | 1111  |

ПРИЛОЖЕНИЕ 5.

**Расчет прибыли от реализации**

|  |
| --- |
| млн.рублей |
| №п/п | Наименование показателей | **2006** год (оценка) | **2007** год (план) | В том числе по кварталам (нарастающим итогом) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Выручка от реализации продукции  |  3210 | 4240  | 1115  | 1876  | 3058  | 4240  |
| 2 | Налоги, сборы, платежи, включаемые в выручку от реализации продукции  | 272  | 410  | 108  | 181  | 295  | 410  |
| 3 | Выручка от реализации продукции (за минусом НДС, акцизов и иных обязательных платежей)  | 2938  | 3830  | 1007  | 1695  | 2763  | 3830  |
| 3.1 | Справочно: бюджетные субсидии на покрытие разницы в ценах и тарифах |  - |  - |  - | -  |  - | -  |
| 4 | Себестоимость реализованной продукции | 3214  | 3634  | 933  | 1618  | 2650  | 3634  |
| 5 | Управленческие расходы |   |   |   |   |   |   |
| 6 | Расходы на реализацию |   |   |   |   |   |   |
| 7 | Прибыль (убыток) от реализации  |  -276 | 196  | 74  | 77  | 113  | 196  |
| 8 | Прибыль (убыток) от операционных доходов и расходов  | 107  | 72  | 18  | 36  | 54  | 72  |
| 9 | Прибыль (убыток) от внереализационныхдоходов и расходов | -75  | -105  | -25  | -51  | -76  | -105  |
| 10 | Прибыль (убыток) за отчетный период |  -244 | 163  | 67  | 62  | 91  | 163  |
| 11 | Налоги и сборы, производимые из прибыли  | 16  | 47  | 11  | 12  | 27  | 47  |
| 12 | Расходы и платежи из прибыли  |   | 34  | 8  | 16  | 24  | 34  |
| 13 | Сумма льготы по налогу на прибыль |   |   |   |   |   |   |
| 14 | Чистая прибыль |  -260 | 82  | 48  | 34  | 40  | 82  |
|   |  в т.ч. по направлениям  использования: | Х | Х | Х | Х | Х | Х |
| 14.1 |  резервный фонд | -  | -  |   |   |   |   |
| 14.2 |  на цели накопления | -  | 49  | 29  | 20  | 24  | 49  |
| 14.3 |  на цели потребления | -  | 33  | 19  | 14  | 16  | 33  |
| 14.4 |  прочие (указать) |   |   |   |   |   |   |
| 14.5 |  остаток нераспределенной прибыли  | -187  | -  |   |   |   |   |
| 15 | **Чистый доход** (чистая прибыль + + амортизация) |  -179 | 181  | 69  | 81  | 113  | 181  |

ПРИЛОЖЕНИЕ 6.

|  |
| --- |
|   **Расчет потока денежных средств швейная фирма «Шани»**  |
| млн.рублей |
| №п/п | Наименование показателей | 2006прогноз | **2007** год  |  по кварталам |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | **ПРИТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ:** |  |   |   |   |   |   |
| 1.1 | Выручка от реализации продукции  | 3210 | 4240  | 1115  | 761  | 1182  | 1182  |
| 1.2 | Прирост кредиторской задолженности | 78 |   |   |   |   |   |
| 1.3 | Средства инновационного фонда  | 56 | 225  | -  | 225  |   |  |
| 1.4 | Долгосрочные кредиты, займы и другие привлеченные средства (указать)  |  |  - |   |   |   |   |
| 1.5 | Существующие долгосрочные кредиты, займы и другие привлеченные средства по организации  |  |  - | Х | Х | Х | Х |
| 1.6 | Краткосрочные кредиты, займы |  |  700 | 175  | 175  | 175  | 175  |
| 1.7 | Прочие поступления (операционн.доходы) | 107 | 105 | 10 | 15 | 40 | 40 |
| 1.8 | ИТОГО ПРИТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ  | 5401 | 5270  | 1300  | 1176  | 1397  | 1397  |
| 2 | **ОТТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ:** |  |   |   |   |   |   |
| 2.1 | Затраты на производство и реализацию продукции (за вычетом амортизации) | 3133 | 3535  | 912  | 659  | 1006  | 958  |
| 2.2 | Налоги, сборы и платежи, уплачиваемые из выручки  | 272 | 410  | 108  | 181  | 114  | 115  |
| 2.3 | Налоги, сборы и платежи, уплачиваемые из прибыли (доходов)  | 16 | 47  | 11  | 1  | 15  | 20  |
| 2.4 | Расходы и платежи из прибыли  |  | 33  | 19 |   |   | 14  |
| 2.5 | Прирост оборотных активов | 99 | 66 | 12 | 14 | 18 | 22 |
| 2.6 | Капитальные затраты  |  |  225 |   | 225 |   |   |
| 2.7 | Погашение основного долга по долгосрочным кредитам, займам  |  |  - |   |   |   |   |
| 2.8 | Погашение процентов и прочих издержек по долгосрочным кредитам, займам  |  |  - |   |   |   |   |
| 2.9 | Погашение прочих долгосрочных обязательств организации  |  |  - |   |   |   |   |
| 2.10 | Погашение краткосрочных кредитов, займов | 1985 | 700  | 175  | 175  | 175  | 175  |
| 2.11 | Прочие расходы в деятельности организации  | 75 | 5 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 2.12 | ИТОГО ОТТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ  | 5580 | 5021  | 1238  | 1148  | 1329  | 1306  |
| 3 | Излишек (дефицит) денежных средств  | -179 | +249  | 62  | 28  | 68  | 91  |
| 4 | НАКОПИТЕЛЬНЫЙ ОСТАТОК (ДЕФИЦИТ) ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ  |  | +70 | -117 | -89 | -21 | +70 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 7.

|  |
| --- |
|  **Проектно-балансовая ведомость** **швейная фирма «Шани»**  |
| млн.рублей |
| №п/п | Статьи баланса | На начало 2006 года | На конец 2006 года | 2007 год (на конец квартала нарастающим итогом) |                                       |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   | АКТИВ |   |   |   |   |   |  |
| I | Внеоборотные активы |  2198 | 2102  | 2250  | 2536  | 2525  | 2624 |
|   | Итого по разделу I |   |   |   |   |   |  |
| II | Оборотные активы |   |   |   |   |   |  |
|   | Запасы и затраты |  203 | 202  | 170  | 201  | 227  | 252 |
|   | в том числе: сырье, материалы и другие  аналогичные ценности |  169 | 175  | 141  | 177  | 189  | 210 |
|   | незавершенное производство | 34  | 27  | 29  | 24  | 38  | 42 |
|   | прочие запасы и затраты |   |   |   |   |   |  |
|   | Налоги по приобретенным ценностям |  -10 |  17 |   |   |   | 17  |
|   | Готовая продукция и товары |  183 | 388  | 275  | 292  | 295  | 348 |
|   | Товары отгруженные, выполненные работы, оказанные услуги |  335 | 288  | 223  | 222  | 266  | 307 |
|   | Дебиторская задолженность |  59 | 36  | 45  | 42  | 46  | 48 |
|   | Финансовые вложения |   |   |   |   |   |  |
|   | Денежные средства |  69 | 7  | 46  | 15 | 14  | 49 |
|   | Прочие оборотные активы |   |   |   |   |   |  |
|   | Итого по разделу II |  839 | 938  | 759  | 772  | 848  | 1004 |
|   | БАЛАНС | 3037  | 3040  | 3009  | 3308  | 3373  | 3628 |
|   | ПАССИВ |   |   |   |   |   |  |
| III | Источники собственных средств |   |   |   |   |   |  |
|   | Уставный фонд | 82  | 82  | 82  | 82  | 82  | 82 |
|   | Собственные акции, выкупленные у акционеров |   |   |   |   |   |  |
|   | Резервный фонд |   |   |   |   |   |  |
|   | Добавочный фонд |  1887 | 1887  | 1927  | 1927  | 1927  | 1927 |
|   | Нераспределенная прибыль |  73 | -187 |   |   |   | 130 |
|   | Непокрытый убыток |   |   |   |   |   |  |
|   | Прочие источники собственныхсредств |   |   |   |   |   |  |
|   | Итого по разделу III |  2042 | 1782  | 2009  | 2009  | 2009  | 2139 |
| IV | Доходы и расходы |   |   |   |   |   |  |
|   | Итого по разделу IV |  -14 | -5  | 49  | 36  | 41  | 83 |
| V | Расчеты |   |   |   |   |   |  |
|   | Краткосрочные кредиты и займы |  469 |  645 | 405  | 702  | 748  | 700 |
|   | Долгосрочные кредиты и займы |   |   |   |   |   |  |
|   | Кредиторская задолженность |  540 | 618  | 546  | 561  | 575  | 618 |
|   | в том числе: расчеты с поставщиками и  подрядчиками |  221 | 166  | 111  | 231 | 124  | 156 |
|   |  расчеты по оплате труда и  прочим расчетам с персоналом | 114  | 165  | 165 | 120  | 170  | 175 |
|   |  расчеты по налогам и сборам,  по социальному страхованию и  обеспечению |  150 | 226  | 215  | 156  | 222  | 227 |
|   |  расчеты с разными дебиторами  и кредиторами |  55 | 61  | 55  | 54  | 59  | 60 |
|   |  расчеты с акционерами  (учредителями) |  |  |  |  |  |  |
|   | Прочие виды обязательств |   |   |   |   |   |   |
|   | Итого по разделу V |  1009 | 1263 | 951 | 1263 | 1323 | 1406 |    |
|   | БАЛАНС | 3037  | 3040  | 3009  | 3308  | 3373  | 3628 |