Управление инвестиционными проектами

Содержание

Введение

Глава 1. Управление инвестиционными проектами

1.1 Понятие инвестиционного проекта

1.2 Управление инвестиционными проектами

1.3 Информационные технологии, оценка и возможные риски инвестиционных проектов

Глава 2. Анализ предприятия ООО "ВИСТрейд", реализующего инвестиционный проект

2.1 Краткая характеристика услуг компании

2.2 Оценка финансового состояния предприятия

2.3 Маркетинговые исследования

Глава 3. Управление бизнес – проектом

3.1 Управление предполагаемым инвестиционным проектом

3.2 Планирование инвестиционной деятельности

3.3 Коммерческий анализ проекта на базе программного продукта "Project Expert"

Заключение

Список использованной литературы

## Введение

Актуальность инвестиционной политики направлена на финансирование проектов, имеющих минимальные сроки осуществления и способных принести максимальную прибыль. Такими проектами, отвечающими этим условиям, чаще всего выступают строящиеся или реконструируемые строительные объекты.

Они ориентированы на производство новых услуг, улучшение современных жилищных условий граждан, уменьшение сроков строительства, использование новой материально - технической базы и, как следствие, получение прибыли для инвесторов.

Объектом курсовой работы является инвестиционный проект.

Целью курсовой работы является изучение управления инвестиционными проектами.

Задачами курсовой работы являются:

1. Подробно рассмотреть понятие и основные характеристики инвестиционных проектов, их классификацию и структуру.

2. Познакомиться с понятием и структурой управления проектом, методами и системами управления проектами, планированием управления проектами, функциями, управлением проектом на разных стадиях жизненного цикла, оценкой эффективности проекта.

3. Разработать проект расширения предприятия, увеличения товародвижения, путем вложения инвестиций в малый инвестиционный проект.

## Глава 1. Управление инвестиционными проектами

##

## 1.1 Понятие инвестиционного проекта

Понятие инвестиционного проекта трактуется двояко:

как деятельность (мероприятие), предполагающая осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей;

как система, включающая определенный набор организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих эти действия.

Существуют различные классификации инвестиционных проектов.

*По отношению друг к другу:*

независимые;

взаимоисключающие;

взаимодополняющие.

*По срокам реализации (создания и функционирования):*

краткосрочные (до 3 лет);

среднесрочные (3-5 лет);

долгосрочные (свыше 5 лет).

*По масштабам:*

малые проекты;

средние;

крупные проекты;

мегапроекты

*По основной направленности:*

коммерческие проекты, главная цель - получение прибыли;

социальные проекты, ориентированные, например, на решение проблем безработицы в регионе и т.д.;

экологические проекты, основу которых составляет улучшение среды обитания;

надежные проекты;

рисковые проекты.

*По характеру элементов проект может быть разделен на:*

проектную документацию;

производственные объекты;

производственные помещения;

технологическое оборудование;

технологию производства и работ;

производственный продукт, работы, услуги.

В зависимости от характера самого проекта могут быть и другие элементы, или те же, но поделенные более детально.

*Обеспечивающие элементы проекта:*

финансы;

персонал;

сырьевые ресурсы;

территория, помещение, размещение;

контакты, соглашения, договоры;

иные элементы, способствующие успешной разработке и реализации

*Виды деятельности (процессы) как элементы проекта:*

маркетинг;

закупки;

поставки;

строительство;

проектирование;

монтаж оборудования;

сдача объекта в эксплуатацию;

эксплуатация;

производство продукции, работ, услуг;

реализация продукции.

Один из основных элементов в структуре проекта - его участники. Они обеспечивают реализацию замыслов, заложенных в проекте. Число участников в зависимости от сложности проекта может быть от одного до сотен. У каждого из них свои функции, а также задачи, степень участия в проекте и своя мера ответственности за его результаты.

В структуре проекта учитываются этапы жизненного цикла. При этом определяется организация работы структурных подразделений - исполнителей проекта, т.е. организационная структура проекта.

Период времени между началом осуществления проекта и его ликвидацией принято называть *инвестиционным циклом*.

## 1.2 Управление инвестиционными проектами

Можно дать два основных понятия управления проектами, которые чаще всего приводятся в литературе.

Управление проектом - это деятельность по планированию, организации, координации, мотивации и контролю на протяжении всего жизненного цикла проекта с применением системы современных методов и техники управления, главная цель которой - обеспечение эффективной реализации определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, качеству и удовлетворению участников проекта.

Управление проектом представляют также как системную модель, состоящую из трех взаимосвязанных блоков:

1. Субъектов управления;

2. Объектов управления;

3. Процессов управления осуществления проекта.

Сущность планирования разработки и реализации проекта состоит:

1) в определении и согласовании во времени содержания всех работ по выполнению проекта;

2) в определении эффективных методов и способов использования ресурсов всех видов, необходимых для реализации проекта;

3) в установлении эффективного взаимодействия между всеми участниками и исполнителями проекта.

Планы разрабатываются на всех этапах реализации проекта: от разработки концепции проекта, при принятии решений по выполнению проекта и разработке его отдельных частей и этапов, включая составления контрактов, и заканчиваются при его завершении. В процессе планирования определяются все необходимые параметры реализации проекта, в том числе продолжительность его выполнения в целом и отдельных частей, потребность в финансовых, материальных и трудовых ресурсах, объемах работ и сроках привлечения различных организаций: проектных, финансовых и т.д. Плановые расчеты должны обеспечить реализацию проекта в установленные сроки, с минимально-возможными затратами, при высоком уровне исполнения.

Процесс планирования реализации проекта является непрерывным, он продолжается в течение всех фаз осуществления проекта до его завершения и охватывает все виды работ: проектирование, закупку материалов и оборудования, подписания контрактов, создания продукции и т.д.

План реализации проекта определяется исходя из размеров и сложности самого проекта, а также его особенностей.

При осуществлении проекта выделяют обычно четыре основных плана. Рассмотрим содержание каждого из них.

Концептуальный план. Определяются цели и задачи проекта, рассматриваются возможные варианты организации производства и пути достижения поставленных целей, оцениваются положительные и отрицательные стороны каждого варианта, устанавливаются все направления реализации проекта с укрупненной структурой работ, проводится оценка стоимости необходимых ресурсов и потребности в них. Такой вид плана обычно называют бизнес - планом. Это первый и основной план, определяющий во многом судьбу всего проекта. К его разработке следует отнестись со всей серьезностью. На этом этапе планирования должны быть четко определены конечные результаты и дана их оценка.

Стратегический план. Определяет поэтапное планирование реализации проекта. Обычно стратегический план проекта устанавливает:

1) целевые этапы и основные точки контроля, сроки ввода объектов и объемы выпуска продукции;

2) сроки завершения комплекса работ;

3) организации - исполнителей и порядок их взаимодействия;

4) поэтапные потребности в поэтапных, трудовых и финансовых ресурсах.

Текущий план. Уточняет сроки выполнения работ, потребности в ресурсах, сроки выполнения работ по отдельным исполнителям.

Оперативный план. Еще более детализирует задания исполнителем на небольшие отрезки времени: месяц, декаду (неделю), сутки. Планы детализируются по отдельным комплексам работ и исполнителям. Это подготовительные, проектные, строительные работы, освоение производства. Этот план может корректироваться с учетом возникающих изменений.

## 1.3 Информационные технологии, оценка и возможные риски инвестиционных проектов

При анализе и обосновании эффективности проектов в той или иной степени присутствует фактор неопределенности или риска.

Расчет, анализ и оценка риска является важной составляющей управления проектами. Для крупных проектов необходим тщательный расчет риска с использованием специального аналитического аппарата. Для простых и мало - затратных проектов достаточно провести экспертную оценку рисков.

Оценка эффективности проекта подразделяется на следующие подходы:

1. Коммерческая (финансовая) эффективность.

2. Экономическая эффективность.

3. Эффективность в целом по проекту.

Рассмотрим экономические показатели, наиболее часто используемые, при оценке и анализе инвестиционных проектов:

Чистый дисконтированный доход (NPV) или чистая текущая стоимость проекта определяется как чистый денежный поток от проекта, приведенный к настоящей стоимости, это разница между текущей стоимостью всех доходов и стоимостью всех денежных затрат при реализации проекта.

Индекс рентабельности (ROI) показывает возмещение первоначально вложенных денежных средств в проект за счет чистой прибыли.

Индекс прибыльности (PI) показывает относительную прибыльность проекта, или дисконтированную стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на единицу вложений.

Срок окупаемости (T oк) определяется как период времени, в течение которого инвестиции будут возвращены за счет доходов, полученных от реализации инвестиционного проекта.

Для того чтобы проект был признан эффективным необходимо:

1) чистая приведенная стоимость (NPV) проекта должна быть больше нуля;

2) индекс рентабельности проекта больше нормы дисконта и ставки по кредиту;

3) индекс прибыльности инвестиций больше единицы;

4) срок окупаемости меньше нормативного.

При определении эффективности проекта в целом рассматривают следующие виды эффективности:

1. Бюджетную эффективность.

2. Социальную эффективность.

Бюджетная эффективность реализации проекта оценивается в тех случаях, когда государство в лице федеральных или региональных органов власти выступает в качестве инвестора, или предоставляет гарантии по частным инвестициям.

Оценка социальной эффективности проекта предполагает проведение анализа различных социальных результатов проекта, которые не учитываются в рамках оценки финансовой и экономической эффективности. Такие результаты обычно называются косвенными последствиями или внешними эффектами.

К основным видам социальных результатов проекта можно отнести:

1) изменение количества рабочих мест;

2) улучшение жилищных и бытовых условий работников;

3) изменение условий труда работников;

4) изменение структуры производственного персонала;

5) повышение уровня здравоохранения населения;

6) удовлетворение культурно - просветительских потребностей

Информационные технологии представляют собой сочетание процедур, реализующих функции получения, накопления, хранения, обработки, анализа и передачи информации в организационной структуре с использованием средств вычислительной техники и средств связи.

## Глава 2. Анализ предприятия ООО "ВИСТрейд", реализующего инвестиционный проект

## 2.1 Краткая характеристика услуг компании

Компания ООО "ВИСТрейд" выполняет весь комплекс работ по ведению функций заказчика на всех этапах пред - проектной подготовки, проектирования и строительства (реконструкции) в городе Москве: от подбора земельного участка под строительство (реконструкцию) до сдачи объекта в эксплуатацию. В соответствии с учредительскими документами основной вид деятельности общества - строительство, монтаж и пуско-наладочные работы в городе Москве. Предприятие ООО "ВИСТрейд" имеет склад для товаров и офис, расположенными на ул. Космонавта Волкова, 16.

*На этапе проектирования:*

Подготовка и согласование задания на проектирование со сбором необходимых исходных данных;

Оформление технических условий на присоединения к внешним инженерным сетям;

Согласование проектной документации с получением разрешения на строительство.

*На этапе строительства:*

Составление календарного плана согласований и строительства с определением ориентировочной стоимости проекта по этапам;

Контроль наличия и правильности ведения первичной исполнительной технической документации в рамках строительства;

Контроль исполнения указаний и предписаний авторского надзора и органов государственного строительного контроля;

Проверка наличия документации, удостоверяющей качество используемых на строительстве конструкций, изделий и материалов;

Контроль оформления документации на выполненные работы;

Участие в сдаче объекта.

## 2.2 Оценка финансового состояния предприятия

Проводится на основе Бухгалтерской отчетности за 2009 год компании ООО "ВИСТрейд". Приложение № 1.

Одним из важнейших критериев финансового положения предприятия является оценка его платежеспособности, под которой следует понимать - способность предприятия рассчитываться по своим внешним обязательствам. Платежеспособным считается то предприятие, где сумма оборотных активов больше или равна его внешним обязательствам.

Внешние обязательства складываются из 4 и 5 разделов Пассива. На предприятии ООО "ВИСТрейд" нет Долгосрочных обязательств, а из Краткосрочных обязательств учитываем "Кредиторскую задолженность".

Динамика платежеспособности предприятия устанавливается по изменению показателя чистого оборотного капитала, который определяется как разница между всеми оборотными капиталами и краткосрочными обязательствами:

*Произведем расчет:*

Оборотные активы равны:

|  |  |
| --- | --- |
| 2008 год, тыс. руб.  | 2009 год, тыс. руб.  |
| 9 315 | 14 114 |

Внешние обязательства:

|  |  |
| --- | --- |
| 2008 год, тыс. руб.  | 2009 год, тыс. руб.  |
| 8 913 | 15 025 |

Чистый оборотный капитал:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2008 год, тыс. руб.  | 2009 год, тыс. руб.  |
| Расчет | 9 315 - 8 913 | 14 114 - 15 025 |
| Итого | 402 |  - 911 |

Показатель говорит о тревожном положении фирмы.

В практике аналитической работы используют следующую систему показателей ликвидности:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Коэффициент | 2008 г.  | 2009 г.  |
| 1 | Коэффициент текущей ликвидности | 1,05 | 0,94 |
| 2 | Коэффициент восстановления платежеспособности | -0,07 |  - 0,09 |
| 3 | Коэффициент срочной ликвидности | 0,55 | 0,53 |
| 4 | Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,10 | 0,43 |
| 5 | Коэффициент независимости | 14% | 53% |
| 6 | Коэффициент финансовой устойчивости | 14% | 53% |
| 7 | Коэффициент финансирования | 0,15 | 0,50 |
| 8 | Коэффициент оборачиваемости активов | 221 день | 225 дней |
| 9 | Коэффициент оборачиваемости запасов | 102 дня | 106 дней |
| 10 | Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | 54 дня | 52 дня |
| 11 | Коэффициент оборачиваемости денежных средств | 32% |  - 1,03% |

Если предприятие ориентирует свою деятельность на перспективу, ему необходимо разработать инвестиционную политику. Информация о сроках инвестированных в предприятие может быть получена по данным баланса, как сумма собственного капитала и долгосрочных обязательств или как разность общей суммы активов и краткосрочных обязательств.

Как видно из расчетов в 2008 году компания имела неплохой показатель, а в 2009 году инвестиции компании были нерентабельны.

## 2.3 Маркетинговые исследования

Результаты обследований, проведенных Росстатом в 2009 году, свидетельствуют о резком снижении уровня потребительской уверенности населения России.

Индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, упал в IV квартале 2008г. до (-20%). По сравнению с III кварталом 2008г. индекс снизился на 21 процентный пункт, с IV кварталом 2008г. - на 15 процентных пунктов.

Наблюдаемый уровень индекса примерно соответствует показателям IV квартала 2000г. (-17%).

Диаграмма 1. Индекс произошедших изменений в экономике России составил (-30%) против (+2%) в 2008 года.

Диаграмма 2. Оценка изменений экономической ситуации в России

Доля респондентов, указавших на ухудшение экономической ситуации в стране, составила более 55% от числа опрошенных (в IV квартале 2008г. - 24%). Доля респондентов, положительно оценивающих произошедшие изменения экономической ситуации, составила 14% против 31% в IV квартале 2008 года.

## Глава 3. Управление бизнес – проектом

## 3.1 Управление предполагаемым инвестиционным проектом

Название проекта: "Увеличение товародвижения". Инициатор проекта: ООО "ВИСТрейд". Место осуществления проекта: строительный рынок города Москва "Суперстрой". Проект предполагает показать перспективность развития существующего бизнеса, а также увеличение объема сбыта товаров инициатора проекта.

Управление на прединвестиционной фазе содержит следующие шаги:

1. определение инвестиционных возможностей проекта;

2. планирование (составление календарных планов);

3. коммерческий анализ проекта;

4. контроль;

5. регулирование.

Как и в любом другом деле, необходимо четко придерживаться данного плана и, по мере возможности, наиболее точно раскрывать все аспекты.

Определение инвестиционных возможностей проекта.

Начнем с определения инвестиционных возможностей проекта. На уровне экономики необходимо проанализировать весь инвестиционный потенциал, а также общую заинтересованность в инвестировании средств. На уровне предприятия, следует определить конкретные инвестиционные требования индивидуальных проектоустроителей.

*Описание компании, участвующей в данном проекте*

Общество с ограниченной ответственностью "*ВИСТрейд",* было создано, с целью предоставления качественных услуг по установке внутренних инженерных систем. Основным направлением компании являются - вентиляционные системы и климатическое оборудование, предназначенное как для бытового использования, так и для промышленного.

*Климатический рынок Москвы*

Отчет по социально-экономическому развитию города свидетельствует, что за 11 месяцев 2008 года объем выполненных работ по виду деятельности "строительство" достиг 120,9% (таблица 2). Большие перспективы связаны с возведением торговых центров, гипермаркетов, развитием сетевого ритейла.

Отличительной чертой Москвы является наличие крупных производителей вентиляционной техники. Среди них производители вентиляторов, приточно-вытяжных установок, тепловых завес и тепловентиляторов, комплектующих вентиляционных систем (воздуховоды, фасонные изделия, фильтры различного назначения, оборудование для очистки вентиляционных выбросов, расходомеры, датчики).

*Исследование потребителей*

Местом осуществления проекта является строительный рынок Москвы. В исследовании потребителей, будем основываться на маркетинговые исследования, проведенные компанией ООО "ВИСТрейд".

Потребителями являются как физические, так и юридические лица. Это микропредприятия, строительные организации, хозяйствующие объекты.

*Вентиляционное оборудование:*

За последние 3 года увеличились продажи вентиляционного оборудования. Это связано с ужесточением государственного контроля жилых и нежилых помещений.

Единица измерения: тыс. штук

Диаграмма 3

По данным устного опроса покупателей, ООО "ВИСТрейд" выявило следующие потребности в оборудовании (400 опрошенных покупателей):

Диаграмма 4

Проведенные маркетинговые исследования по предлагаемой продукции свидетельствуют о существовании значительного объема спроса.

*Инвестиционные требования компании*

Фирма "ВИСТрейд" в 2009 году запланировала вложить в малый, краткосрочный проект свободные денежные средства.

Основополагающим фактором развития компании будет являться:

получение прибыли от проекта со ставкой дисконтирования 30%;

увеличение объема сбыта вентиляционного и климатического оборудования;

уменьшение издержек по хранению неиспользованного товара и незадействованной рабочей силы;

увеличение клиентской базы.

## 3.2 Планирование инвестиционной деятельности

*ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ПРОЕКТА:*

Стоимость проекта составляет 4,6 млн. рублей.

А) Описание продукта

ООО "ВИСТрейд" предполагает увеличивать товародвижение по следующим направлениям:

"Вентиляционное оборудование"

"Сантехническое оборудование"

"Электрическое оборудование"

Планирование проекта отображается в технико-экономическом обосновании.

Коммерческие расчеты производится с помощью программного продукта "Project Expert".

Б) Календарный план определен в ТЭО данного проекта.

*Закупка необходимого оборудования:*

Торговое место - 120 м2 - это примерно четыре торговых места (30 м2)

Склад - 60м2 - это примерно три складских помещения.

Необходимое оборудование на эксплуатационный период:

Таблица 3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Оборудование | Кол-во, шт.  | Стоимость, руб.  | Расчеты |
| Павильоны | Кассовый аппарат | 4 | 44 000,00 | Количество товара на один павильон = 53 наименования; занимаемая площадь = 22 м2;  |
| Тепловая завеса | 4 | 20 000,00 |
| Мебель | 20 | 12 000,00 |
| Инвентарь | 20 | 4 000,00 |
| Склады | Стеллаж | 9 | 9 000,00 | Площадь, занимаемая товаром на один склад: 9 м2; площадь одного стеллажа = 3 м2.  |
| Мебель | 9 | 6 000,00 |
| Инвентарь | 25 | 5 000,00 |
| Итого по оборудованию:  | 100 000,00 |

Срок выхода на проектную мощность определен в один месяц. Ввиду выгодного месторасположения, проведение крупной рекламной кампании не планируется. На первоначальном этапе возможно проведение небольших рекламных мероприятий направленных на информирование потенциальных клиентов об открытии новых павильонов. Основное требование к этим мероприятиям - целевое направление рекламы при минимуме затрат.

*Рекламная деятельность:*

ООО "ВИСТрейд" планирует еженедельно размещать рекламу о четырех торговых павильонах, с полным перечнем товаров в газете "Суперстрой".

Также необходимо сообщить Информационному бюро: взаимосвязь, месторасположение, перечень товаров, контакты своих торговых мест.

Рекламные щиты необходимо разметить:

1 - на каждом торговом месте и складах (итого - 9);

2 - главный въезд на строительный рынок;

3 - среди рекламных щитов конкурентов.

Таблица 4

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Вид | Количество | Цена, руб. / мес.  | Стоимость, руб. / мес.  |
| Информационное бюро | Устная информация | 9 | 3 000,00 | 27 000,00 |
| Еженедельная газета "Суперстрой" | Письменная информация | 6 | 4 000,00 | 24 000,00 |
| Рекламный щит | Письменная информация | 14 | 15 000,00 | 210 000,00 |
| Итого:  | 29 | - | 261 000,00 |

На строительном рынке широко развернута рекламная деятельность. Имеется информационное бюро, а также еженедельный журнал "Суперстрой".

ООО "ВИСТрейд" планирует еженедельно размещать рекламу о 4 торговых павильонах, с полным перечнем товаров. Также необходимо сообщить Информационному бюро: взаимосвязь, месторасположение, перечень товаров и контакты торговых мест.

В) План сбыта

Планируемый количественный объем сбыта, данные ТЭО компании ООО "ВИСрейд", тыс. штук / месяц. Согласно данному графику продукция имеет сезонный характер. Необходимо регулирование рекламной компании согласно графику. Исходя из этого, можно качественно наладить систему поставок оборудования.

В) Потенциальные участники проекта:

компания ООО "ВИСТрейд", состав которой отображен в таблице 5.

Таблица 5

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Должность | Количество, чел.  | Ежемесячный оклад, руб.  | Итого, руб.  |
| 1 | Коммерческий директор | 1 | 30 000,00 | 30 000,00 |
| 2 | Финансовый директор | 1 | 30 000,00 | 30 000,00 |
| 3 | Специалист инвестиционного отдела | 2 | 25 000,00 | 50 000,00 |
| 4 | Менеджер проекта | 1 | 20 000,00 | 20 000,00 |
| 5 | Специалист по маркетингу | 1 | 20 000, 00 | 20 000,00 |
| 6 | Специалист по закупкам | 1 | 20 000,00 | 20 000,00 |
| 7 | Бухгалтерия | 2 | 15 000,00 | 30 000,00 |
| Итого:  | 9 | - | 200 000,00 |

2) Работники, необходимые для осуществления проекта:

Также потенциальными сотрудниками проекта является новый персонал, который планируется подобрать, с учетом следующих требований:

наличие профессиональной подготовки и квалификации по данной специальности;

наличие опыта работы в строительной сфере;

коммуникабельность, умение работать с клиентами;

знание нормативных документов, регламентирующих работу в сфере торговли.

Планируемый список работников проекта указан в таблице 6.

Таблица 6

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Должность | Образование | Количество, чел.  | Ежемесячный оклад, руб.  | Итого, руб.  |
| 1 | Продавец - консультант | Средне-специальное | 8 | 15 000,00 | 120 000, 00 |
| 2 | Управляющий | Высшее | 1 | 20 000,00 | 20 000,00 |
| 3 | Работник склада | Среднее | 3 | 10 000,00 | 30 000,00 |
| Итого:  | 12 | - | 170 000,00 |

## 3.3 Коммерческий анализ проекта на базе программного продукта "Project Expert"

Для моделирования ситуации данного проекта создадим новый проект на базе программы "Project Expert", и укажем его характеристики:

Шаг первый. "Создание нового проекта"

Шаг второй. "Формирование списка продуктов/услуг"

Шаг третий. "Дисконтирование денежных потоков". Шаг четвертый "Выбор валюты проекта"

Шаг пятый "Налоги"

Шаг шестой. "Календарный план"

Шаг седьмой "План сбыта"

Сбыт продукции планируется производить путем:

привлечения новых клиентов, по средствам рекламных проспектов;

розничный товар - малые потребители компании ООО "ВИСТрейд".

Ежемесячная средняя цена продажи 1 ед. оборудования рассчитана в ТЭО.

Шаг восьмой "План персонала". Условное подразделение сотрудников выявляет 3 типа: Управляющие должности, Производство, Маркетинг.

Шаг девятый "Общие издержки"

Шаг десятый "Результаты"

Контроль представляет собой процесс, в котором руководитель сопоставляет фактические данные по каждому этапу с запланированными показателями. То есть на основе бизнес - плана можно понять соответствует ли время, стоимость и качество выполняемого проекта желаемым результатам. В нашем проекте инвестиционными требованиями компании ООО "ВИСТрейд" являются:

получение прибыли от проекта со ставкой дисконтирования 30%;

максимальный срок окупаемости - 6 месяцев;

увеличение объема вентиляционного и климатического оборудования на 20%;

уменьшение издержек по хранению неиспользованного товара и незадействованной рабочей силы;

увеличение клиентской базы.

*Сравним желаемые результаты с запланированными:*

1) Вложенные инвестиции = 4 593 700 рублей 00 коп.

Полученные денежные средства за 6 месяцев = 8 166 420 рубля 00 коп.

Срок окупаемости равен 4 месяцам.

Ежемесячный средний объем реализации продукции составляет:

(9 900/6 мес) / 100% = 16,5%

После определения контрольных значений переходим к следующему шагу - осуществлению *регулирования.* Основная задача регулирования - определить являются ли отклонения настолько значительными, что необходимо принятие соответствующих поправок. В данном проекте отклонения имеются лишь в объеме реализации продукции, но здесь следует обратить внимание на то, что при расчете прибыльности предприятия приведены минимальные значения объема сбыта.

## Заключение

Рассмотренные в курсовой работе вопросы позволяют сделать следующие выводы:

I. Структура инвестиционных проектов зависит от основных составляющих элементов проекта, от вида деятельности проекта, от состава участников проекта.

II. Характеристика предприятия ООО "ВИСТрейд" выявила, что основным направлением деятельности являются внутренние инженерные системы. Компания существует с 2003 года. Подробный анализ финансовых показателей и инвестиционных возможностей предприятия показал что:

предприятие имеет большую дебиторскую задолженность. Денежные средства необходимо высвободить - это положительно скажется на инвестиционной деятельности предприятия;

инвестиционные показатели далеко за пределами нормы - это говорит, о нерентабельности вложения инвестиций компании. Необходимо пересмотреть инвестиционную политику предприятия.

Маркетинговые исследования показали, что строительная отрасль, как и многие другие, в связи с кризисным состоянием экономики страны, терпит упадок. Строительство многих объектов "заморожено", из-за трудностей получения кредитов в банках.

III. Управление проектом вложения средств в предприятие ООО "ВИСТрейд" включает:

Исследование климатической отрасли;

Разработку проекта вложения инвестиций;

Оценку предполагаемого проекта;

Внедрение проекта.

В данной работе были рассмотрены вопросы, связанные с управлением, организацией проектов. Особенно уделялось внимание управлению проекта на разных стадиях, а также вопросам оценки проекта.

Проект, рассмотренный в данной курсовой работе, показывает организацию бизнеса на малом коммерческом предприятии ООО "ВИСТрейд". Учитывая потребности, расчеты, приведенные в проекте, позволяют определить необходимый объем инвестиций.

В работе использованы материалы и учебная литература по дисциплине управления проектами. Необходимо отметить, что оценка проекта рассматривалась без учета степени влияния риска, который тоже присутствует в любой сфере деятельности. Поэтому при организации и планировании новых проектов это надо учитывать.

Управление проектом на предприятии дает представление о развитии ее деятельности, организации работы, способах продвижения товаров на рынке, структуре персонала. Сам проект является инструментом планирования и прогнозирования финансово - экономической деятельности фирмы.

И в заключение можно сказать, что управление проектом - одно из главных направлений менеджмента организации. В будущем роль управления проектами заметно повысится, в связи с новыми изменениями в экономики страны.

В ходе выполнения работы, я получила навыки управления бизнес - проектом на основе, реально существующего, предприятия.

## Список использованной литературы

1. Инвестиционная деятельность в переходной экономике: Учебное пособие в 2 ч. ч.1. В.И. Жилина - Волгоград; ВолГУ, 2007 - 108с.
2. Малый бизнес: Учебное пособие. Под ред.В.Я. Горфинкеля - Москва; КноРус, 2009 - 336с.
3. Менеджмент малого бизнеса: Учебник. Под ред.В.Я. Горфинкеля, М.М. Максимцова (в соавторстве) - Москва; Вузовский учебник, 2006
4. Малый бизнес. Организация, экономика, управление. Под ред.В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара - Москва: ЮНИТИ, 2008 г. - 495с.
5. Бизнес-план. Управление инвестиционными проектами. Е.Н. Станиславчик - Москва; Ось - 89, 2007 - 127с.
6. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. А.Б. Круглик, М.В. Решетова - Москва; Академия ИЦ, 2008 - 315с.
7. Управление реальными инвестициями: Учебное пособие. Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко - СПб; Вернера Регена, 2008 - 256с.
8. Анализ инвестиций: Методы оценки эффективности финансовых вложений.И. Ахметзянов; Под ред. Г.А. Маховиковой - Москва; Эксмо, 2008 - 264с.
9. Экономический анализ реальных инвестиций: Учебник. И.В. Липсиц, В.В. Коссов - Москва; Магистр, 2008 - 382с.
10. Инвестиции. К.П. Янковский - СПб; Питер, 2008 - 221с.
11. Энциклопедия финансового менеджера: Управление инвестициями предприятия. И.А. Бланк - Москва; Омега - Л, 2008 - 470с.
12. Инвестиции: Учебник. А.Ю. Андрианов, Г.В. Кальварский, С.В. Валдайцев - Москва; Велби ТК, 2008 - 584с.
13. www.firstjob.ru Статья "Управление инвестиционными проектами в строительстве". Авторы: Т.В. Учинина, О.А. Павлова
14. www.wikipedia.ru Википедия – свободная электронная энциклопедия

Приложение 1

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2009 г. ООО "ВИСТрейд"

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Код показателя | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода |
| 1. Внеоборотные активы |  |  |  |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | 6 | 6 |
| Итого по разделу 1 | 190 | 6 | 6 |
| 2. Оборотные активы |  |  |  |
| Запасы  | 210 | 4378 | 6209 |
| В том числе:  |  |  |  |
| сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 211 | 65 | 101 |
| готовая продукция и товары для перепродажи | 214 | 4313 | 6107 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной даты)  | 240 | 4032 | 1425 |
| В том числе:  |  |  |  |
| покупатели и заказчики | 241 | 1182 | 896 |
| Денежные средства | 260 | 906 | 6481 |
| Итого по разделу 2 | 290 | 9315 | 14114 |
| БАЛАНС | 300 | 9322 | 14121 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ПАССИВ | Код показателя | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода |
| 3. Капитал и резервы |  |  |  |
| Уставный капитал | 410 | 30 | 30 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)  | 470 | 379 |  (934)  |
| Итого по разделу 3 | 490 | 409 |  (904)  |
| 4. Долгосрочные обязательства  | 590 | - | - |
| Итого по разделу 4 |  | - | - |
| 5. Краткосрочные обязательства |  |  |  |
| Кредиторская задолженность | 620 | 8913 | 15025 |
| В том числе:  |  |  |  |
| Поставщики и подрядчики | 621 | 3523 | 2412 |
| Задолженность перед персоналом организации | 622 | - | 1 |
| Задолженность по налогам и сборам | 624 | 72 | 50 |
| Прочие кредиторы | 625 | 5818 | 12563 |
| Итого по разделу 5 | 690 | 8913 | 15025 |
| БАЛАНС | 700 | 9322 | 14121 |