**Содержание**

Введение 3

1. Краткая характеристика предприятия ОАО «Каспрыбхолодфлот» 5

1.1. Историческая справка 5

1.2. Структура производства и управления ОАО «Каспрыбхолодфлот» 7

1.3. Анализ финансово-экономических показателец деятельности ОАО «Каспрыбхолодфлот» 9

1.4. Перспективы развития 11

2. Теоретическое основы управления инвестициями на предприятии 13

2.1. Информационное обеспечение инвестиционных решений 13

2.2. Инвестиционный проект, бизнес-план, программа 16

2.3. Методы оценки эффективности инвестиций 24

3. Управление инвестициями на примере ОАО «Каспрыбхолодфлот» 32

3.1. Создание линии по производству рыбного пищевого фарша 32

3.2. Оценка рынка сбыта и конкурентоспособности 34

3.3. Стратегия инвестирования технологической линии. 37

4. Предложения по эффективности управления инвестициями на предприятии 46

Заключение 50

Список литературы 51

Приложения………………………………………………………..…………….53

# Введение

Инвестиция (капитальные вложения) - совокупность затрат материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленных на расширенное воспроизводство, основных фондов всех отраслей народного хозяйства.

Тема работы является актуальной, так как инвестиции относительно новый для нашей экономики термин. В рамках централизованной плановой системы использовалось понятие «валовые капитальные вложения», под которыми понимались все затраты на воспроизводство основных фондов, включая затраты на их ремонт. Инвестиции более широкое понятие. Оно охватывает и так называемые реальные инвестиции, близ кие по содержанию к нашему термину «капитальные вложения», и «финансовые» (портфельные) инвестиции, то есть вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги, связанные непосредственно с титулом собственника, дающим право на получение доходов от собственности. Финансовые инвестиции могут стать как дополнительным источником капитальных вложений, так и предметом бирже вой игры на рынке ценных бумаг. Но часть портфельных инвестиций вложения в акции предприятий различных отраслей материального производства по своей природе ничем не отличаются от прямых инвестиций в производство.

Инвестиции сопровождаются снижением ликвидности активов предприятия. Рост возможен за счет расширения вложений в факторы производства и более эффективного использования средств. Одним из факторов воспроизводства является капитал, который возрастает прежде всего за счет инвестиций.

Под чистыми инвестициями обычно понимают мероприятия, направленные на увеличение основного капитала и создание новых основных фондов. В совокупности с чистыми эти инвестиции образуют валовые инвестиции. Возрастает доля инвестиций в частные предприятия и нуждается во всемерной поддержке.

Инвестиционная деятельность в той или иной степени присуща любому предприятию. Принятие инвестиционного решения невозможно без учета следующих факторов: вид инвестиции, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения и др.

Цель курсовой работы – рассмотреть управление реальными инвестициями на примере конкретного предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. рассмотреть теоретическое основы управления инвестициями на предприятии.

2. показать основные методы оценки эффективности инвестиций.

3. проанализировать управление инвестициями на примере ОАО «Каспрыбхолодфлот».

# 1. Краткая характеристика предприятия ОАО «Каспрыбхолодфлот»

##

## 1.1. Историческая справка

Каспийское акционерное общество открытого типа "Каспрыбхолодфлот" одно из старейших судовладельческих организаций на Каспийском море, ведущем добычу, переработку и транспортировку кильки из района промысла на береговые рыбоперерабатывающие предприятия бассейна.

2 января 1925 года в составе Волго-Каспийского Госрыбтреста было организовано управление водным транспортом с передачей ему всего наличного паробуксирного и несамоходного приемо-транспортного флота, которым осуществлялась транспортировка уловов в авендельте реки Волга и районе северной части Каспийского моря. С развитием морского промысла Каспийской сельди и кильки перед управлением ставились новые задачи и, соответственно, на смену старому паровому флоту поступал новый современный флот.

Так в начале 50-х годов пришли транспортно-холодильные суда типа "Логгер" и приемно-транспортные суда типа ПТС 150.

В апреле 1955 г. на промысел вышли первые рыбоморозильные суда РМС типа "Дружба" – РМС "Чумикан" и "Опала", построенные для Каспия на верфи Росток, ГДР, которые осуществляли прием и заморозку кильки добытую рыбаками – колхозниками. В последующие годы этот тип судов был оснащен рыбонасосными установками и стал осуществлять самостоятельный промысел кильки на электросвет и выпуск мороженой продукции. В процессе эксплуатации судов РМС типа "Дружба" продолжалось освоение выпуска новых видов продукции соленой и маринованной кильки в 50 литровых бочках. В 70-х годах рыбоморозильные суда "Дружба" переоборудовываются под рыбодобывающие обрабатывающие суда РДОС "Дружба" под выпуск пряной кильки в 3-х, 1,5 кг металлических и 1,2 кг полиэтиленовых банках.

В 1974 году освоен выпуск продукции в алюминиевой 740 гр банке на базе килькоукладочной машины ИНА – 204, разработанной Калининградским Техрыбпромом под банку 14 кг, а в дальнейшем модернизированная под банку 8, 3 Зак. Впервые на Каспии непосредственно на местах лова производилась пищевая продукция в мелкой расфасовке.

7 января 1971 года Указом Президиума Верховного Совета СССР Каспийский рыболовно и транспортно-рефрижераторный флот «Каспрыбхолодфлота» награжден орденом "Знак Почета" за досрочное выполнение заданий плана по улову, обработке и транспортировке рыбы, успешное внедрение современного промыслового и технического оборудования.

В 1969-70-х годах управление приступило к освоению новой серии судов – жиромучные заводы – ЖМЗ типа "Днепр", постройки судоверфи Зеленодольска и Гороховца, добывающие кильку на электросвет и выпукающие кормовую рыбную муку и технический рыбий жир.

В 1981 году управление получило из новостроя средние рыбоморозильные траулеры СРТМ 502 эм постройки верфи Ленинская кузница г. Киев. Суда переоборудованы под добычу кильки рыбонасосными установками и выпуск мороженой глазурованной кильки для производства консервов на береговых предприятиях.

В октябре 1982 года на замену морально устаревших судов типа "Дружба" пришло головное рыбодобывающее обрабатывающее судно РДОС "Моряна", проекта I2II, построенное на заводе Балтия, г. Клаипеда. Эти суда простроены по последнему слову отечественного судостроения и оснащены уникальным технологическим оборудованием не имеющим аналогов в мире.

Суда этой серии оснащены современным технологическим оборудованием, для выпуска готовой пищевой продукции улучшенного потребительского свойства – пресеры, килька каспийская: в уксусно-масляной и солевой заливках; пряного посола; в мелкой расфасовке – банка алюминиевая 14 к, Зак, 8 а также бочковая продукция.

Модульные технологии, заложенные в комплекцию оборудования позволяют модернизировать суда исходя из потребностей рынка. Все суда имеют отличные условия обитания, личный состав размещается в одно-двухместных каютах, имеющих искусственное кондиционирование судовых помещений, экипаж обеспечен трехразовым питанием, спецодеждой и хорошими условиями для отдыха и занятия спортом.

С марта 1993 года ордена "Знак Почета" управление рефрижераторного флота Каспрыбхолодфлот – Каспийское акционерное общество открытого типа Каспрыбхолодфлот.

## 1.2. Структура производства и управления ОАО «Каспрыбхолодфлот»

Схема административно-производственной структуры ОАО «Каспрыбхолодфлот» представлена в Приложении 1.

Возглавляет общество совет акционеров, из состава которого выбирается совет директоров. Совет директоров назначает генерального директора. Генеральный директор ОАО «Каспрыбхолодфлот» осуществляет оперативное руководство деятельностью предприятия. Непосредственно генеральному директору подчиняются: первый зам. генерального директора, директор по производству, директор по флоту и директор по кадрам. Также генеральному директору подчиняются следующие отделы:

* Планово-экономический отдел;
* Расчетно-финансовый отдел (бухгалтерия);
* Юридический отдел;
* Группа капитального строительства.

Первый заместитель генерального директора осуществляет контроль за деятельностью технического отдела, теплотехнической лаборатории, а также за охраной и безопасностью труда. Директор по производству курирует деятельность технологической группы, транспортного участка, следит за работой снабжения и промысла.

В обязанности директора по флоту входит наблюдение и контроль безопасностью мореплавания, за сохранность и функционирование бассейна и тренажерного центра. В рабочие обязанности директора по кадрам входит: курирование отдела кадров и административно-хозяйственного отдела, а также столовой и базы отдыха «Удача».

Таблица 1

Список аффилированных лиц ОАО «Каспрыбхолодфлот»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Полное наименование илиФ.И.О. | Дата наступления основания, в силу которого лицо является аффилированным | Основание, в силу которого лицо является аффилированным лицом |
| 1 | ООО «Затон» | 13.07.1995 г. | Доля в Уставном капитале – 70% |
| 2 | ООО «Курс» | 19.02.1999 г. | Доля в Уставном капитале – 60% |
| 3 | ООО «Аркон» | 15.06.1999 г. | Доля в Уставном капитале – 70% |
| 4 | ООО «АИК» | 02.06.1997 г. | Доля в Уставном капитале – 83,3% |
| 5 | ООО «Коммунальная компания» | 26.03.2000 г. | Доля в Уставном капитале – 60% |
| 6 | ООО «МВМ» | 12.05.1999 г. | Доля в Уставном капитале – 70% |
| 7 | ЗАО «Параллель - М» | 05.11.1996 г. | Доля в Уставном капитале – 75% |
| 8 | ООО «Коспас» | 16.02.1995 г. | Доля в Уставном капитале – 60% |
| 9 | ООО «Каспрыбснаб» | 23.06.1999 г. | Доля в Уставном капитале – 70% |
| 10 | ООО «Инвест - Флот» | 17.12.1998 г. | Доля в Уставном капитале – 50% |
| 11 | ООО «АРК - сервис» | 12.08.1998 г. | Доля в Уставном капитале – 33% |
| 12 | ООО ПКФ «Стикс» | 22.11.1999 г. | Доля в Уставном капитале – 55,6% |
| 13 | ООО «Плес» | 12.11.1998 г.  | Доля в Уставном капитале – 60% |
| 14 | Тимофеев А.П. | 30.06.2000 г. | Избрание в состав Совета директоров |
| 15 | Романов В.Т. | 30.06.2000 г. | Избрание в состав Совета директоров |
| 16 | Супукарев В.Ф. | 30.06.2000 г. | Избрание в состав Совета директоров |
| 17 | Семенов В.Н. | 30.06.2000 г. | Избрание в состав Совета директоров |
| 18 | Бжедугов М.К. | 30.06.2000 г. | Избрание в состав Совета директоров |
| 19 | Казанков В.Г. | 30.06.2000 г. | Избрание в состав Совета директоров |
| 20 | Карнушин В.И. | 30.06.2000 г. | Избрание в состав Совета директоров |
| 21 | Сидоров Г.И. | 30.06.2000 г. | Избрание в состав Совета директоров |
| 22 | Яковлев В.В. | 30.06.2000 г. | Избрание в состав Совета директоров |

ОАО «Каспрыбхолодфлот» имеет дочерние и зависимые общества, структура которых представлена в Приложении 2.

В состав дочерних и зависимых обществ ОАО «Каспрыбхолодфлот» входят снабженческие компании, энергетические компании и строительная фирма.

##

## 1.3. Анализ финансово-экономических показателец деятельности ОАО «Каспрыбхолодфлот»

Предприятие осуществляет свою деятельность на основе плановых заданий, объемов работ и контрольных цифр, лимита затрат, вследствие чего анализ производственной деятельности предприятия строится из анализа фактически достигнутых результатов производственной деятельности и из сравнительного анализа относительных показателей выполнения плана.

Таблица 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Основные технико-экономические показатели предприятия ОАО "Каспрыбхолодфлот" |  |  |  |  |
| Показатель | Ед. изм. | 2003 г. | 2004 г. | Абс. Изм, +/- | Темп роста, % | Прогноз на 2005 г. |
| Производство основных видов продукции |   |   |   |  |  |   |
| Килька мороженая  | тн | 4,858 | 3,831 | -1,027 | 78,86 |   |
| Сельдь  | тн | 10 | 125 | 115 | 1250,00 |   |
| Выпуск продукции в действующих ценах (без НДС и акцизов) | тыс. руб. | 29,097 | 81,168 | 52,071 | 278,96 |   |
| Себестоимость продукции | тыс. руб. | 13,016 | 81,317 | 68,301 | 624,75 |   |
| Выручка от реализации (без НДС и акцизов) | тыс. руб.  | 82,523 | 81,168 | -1,355 | 98,36 | 60,000 |
| Себестоимость реализованной продукции | тыс. руб.  | 61,413 | 81,317 | 19,904 | 132,41 | 62,950 |
| Прибыль (убыток) от реализации | тыс. руб.  | 21,110 | -149 | -170,11 | -705,83 | -2,950 |
| Рентабельность реализованной продукции | % | 34% | 0% | -0,34 | 0,00 | -20% |
| Балансовая прибыль | тыс. руб.  | 17,258 | 1,863 | -15,395 | 10,79 | 9,762 |
| Чистая прибыль | тыс. руб.  | 11,674 | 1,416 | -10,258 | 12,13 | 7,419 |
| Среднесписочная численность  | чел.  | 250 | 277 | 27 | 110,80 | 200 |
| в т.ч. ППП | чел.  | 172 | 209 | 37 | 121,51 | 150 |
| непром. персонал  | чел.  | 78 | 68 | -10 | 87,18 | 50 |
| Средняя численность  | чел.  | 221 | 262 | 41 | 118,55 | 175 |
| в т.ч. ППП | чел.  | 172 | 209 | 37 | 121,51 | 150 |
| непром. персонал  | чел.  | 49 | 53 | 4 | 108,16 | 45 |
| ФОТ | тыс. руб.  | 11,043 | 10,753 | -0,29 | 97,37 | 7,500,0 |
| Среднемесячная з/пл | руб.  | 3,681 | 3,235 | -0,446 | 87,88 | 4,300,0 |

В таблице 2 представлены данные за два последних года и прогноз на 2005 год. Как видно, прогнозные значения на 2005 год не совсем утешительны. Предполагается сокращение среднесписочной численности работников, а соответственно и фонда оплаты труда.

Рентабельность реализованной продукции имеет тенденцию к снижению. Если в 2003 году она составляла 34%, то в 2004 году равнялась 0%, а планируемый на 2005 год уровень составляет уже отрицательную величину – 20% (даже не смотря на планируемое уменьшение себестоимости за счет сокращения штата). Однако, в прогнозе получение положительной балансовой прибыли, за счет альтернативных видов деятельности, например, от сдачи в аренду неиспользуемых объектов основных средств.

На протяжении рассмотренного периода наблюдается сокращение производства кильки мороженой и увеличение производства сельди, т.к. сельдь становится более популярным товаром на рынке. Суда переходят на вылов сельди, потому что это является более выгодным, и покупатели находятся быстрее. В свою очередь, себестоимость производимой продукции увеличилась за 2004 год по сравнению с 2003 годом.

Сокращение выручки от реализации продукции (без НДС) в прогнозе 2005 года составляет ощутимую величину по сравнению с 2003 – 2004 гг.

Как видно из представленных технико-экономических показателей предприятие планирует сократить затраты на производство, а соответственно и себестоимость продукции, за счет сокращения величины фонда оплаты труда, т.к. заработная плата является одной из статей составляющих себестоимость производимой продукции. Сокращение штата также позволит сэкономить средства, которые идут на отчисление единого социального налога. Для сокращения фонда оплаты труда планируется сократить штат работников, но, вместе с тем, это позволит поднять среднюю заработную плату оставшимся работникам приблизительно на 1000 рублей.

В прогнозе не определена цена реализации на кильку мороженую. Возможно, что ее уровень будет колебаться в зависимости от спроса и предложения на рынке. Если спрос позволит, то предприятие установит более высокую цену реализации, и возможно, что итоговые показатели выручки от реализации и прибыли от продаж за 2005 год окажутся лучше планировавшихся.

##

## 1.4. Перспективы развития

Решением собрания акционеров взят курс на создание акционерного общества холдингового типа. В результате структурной перестройки создана сеть дочерних предприятий, которые в условиях рыночных отношений являются более мобильными и при поддержке головного предприятия успешно решают проблемы по ремонту флота, техническому перевооружению, сохранению кадрового потенциала.

Акционеры определили стратегию общества – это расширение сферы деятельности для создания благоприятных условий получения прибыли.

Стратегия и тактика общества нацелены на создание высокоэффективных производств по любым направлениям, в том числе, и в других регионах.

Основные направления деятельности ОАО "Каспрыбхолодфлот" на 2005 – 2006 гг.

1. Продолжение традиционного промысла килек на Каспийском море:

Участие в программах КаспНИРХа по проблемам Каспия.

1. Расширение консервного производства совместно с ООО "Инвестфлот" на плавучем консервном заводе РДОМ "Бузанский":

Освоение выпуска нового вида консервов, в т.ч. "Килька в томатном соусе";

Переход от ОСТов к ГОСТам на консервы позволит расширить реализацию, в т.ч. для армейских потребителей;

По анализу ситуации к лету 2006 года российский рынок будет достаточно информирован и подготовлен к закупке новой консервной продукции из килек масляной натуральной группы, что позволит выйти на наибольшую производительность оборудования.

1. Дальнейшее развитие эксперимента по промыслу частика и сельди на Северном Каспии.
2. В апреле 2006 года планируется выход на промысел СРТМ "Параллель" на Северном бассейне. "Каспрыбхолодфлот", являясь основным учредителем предприятия, где работает судно, рассчитывает на получение дивидендов.
3. В прежнем режиме останется работа флота, переданного в аренду (совместную деятельность):

Ожидаемый доход от флота на промысле килек будет на уровне 2000 года, исходя из складывающейся аналогичной обстановки;

Флот, работающий в регионах, производит арендную плату по фиксированных ставкам, ожидаемый доход на уровне 2004 года.

При покупке на аукционе достаточных квот на палтус появляется вероятность ускорения оплаты ремонта и получения дохода от деятельности СРТМ "Курильский".

# 2. Теоретическое основы управления инвестициями на предприятии

##

## 2.1. Информационное обеспечение инвестиционных решений

Инвестиции – совокупность долговременных затрат финансовых, трудовых, материальных ресурсов с целью увеличения накоплений и получения прибыли. Инвестиции, обеспечивая динамичное развитие предприятий, позволяют решать следующие задачи:

Расширение собственной предпринимательской деятельности за счет накопления финансовых и материальных ресурсов;

Приобретение новых предприятий;

Диверсификация за счет освоения новых областей бизнеса.

Все инвестиции можно разделить на две основные группы:

 Портфельные инвестиции – вложения капитала в группу проектов, например, приобретение ценных бумаг различных предприятий.

Реальные инвестиции – финансовые вложения в конкретный, как правило, долгосрочный проект и обычно связанный с приобретением реальных активов.

 С точки зрения направленности действий, инвестиции подразделяются на: Начальные инвестиции,  Инвестиции на расширение, Реинвестиции – направление свободных средств предприятия на приобретение новых основных средств, Инвестиции на замену основных фондов, Инвестиции на диверсификацию и др.

При создании нового предприятия всегда возникает необходимость в инвестициях.

Действующая компания может инвестировать в новое оборудование для расширения производства, потому что дополнительная прибыль от дополнительных продаж делает такие инвестиции привлекательными.

Также можно инвестировать в обновление изношенного и устаревшего оборудования, чтобы улучшить эффективность по затратам. Здесь обоснованием инвестиций является уменьшение производственных расходов.

Инвестиции могут также затрагивать значительные расходы по продвижению товаров на рынок с целью увеличить количество продаж, и, таким образом, коммерческую прибыль от большего объема деятельности.

Инвестиционное планирование заключается в составлении прогнозов наиболее эффективного вложения финансовых ресурсов в земельные участки, производственное оборудование, здания, природные ресурсы, развитие продукта, ценные бумаги и другие активы.

Планирование инвестиций является стратегической и одной из наиболее сложных задач управления предприятием. При этом процессе важно учитывать все аспекты экономической деятельности компании, начиная от окружающей среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта.

Основными задачами инвестиционного анализа являются:

* Определение потребности в инвестиционных ресурсах.
* Определение возможных источников финансирования и рассмотрение связанных с этим вопросов взаимодействия с инвесторами.
* Оценка платы за этот источник.
* Подготовка финансового расчета эффективности инвестиций с учетом возврата заемных средств.
* Разработка подробного бизнес-плана проекта для представления потенциальному инвестору.

Несомненно, выполнение ряда основных правил позволяет планировать будущие капиталовложения наиболее эффективно.

Перед тем, как принять решение об инвестиции, очень важно определить проблему, которая будет решена в результате ее осуществления.

В большинстве случаев существуют несколько путей достижения цели инвестиций и очень важно определить оптимальный путь в самом начале планирования.

Большинство капиталовложений не зависят друг от друга. Это означает, что выбор одного капиталовложения не мешает выбрать и любое другое.

Тем не менее, есть обстоятельства, в которых инвестиционные проекты конкурируют между собой по своим целям, например, в том случае, когда рассматриваются два возможных пути решения одной и той же проблемы. Такие инвестиционные проекты называются *взаимоисключающими*.

Другой тип инвестиций касается *последовательных затрат*, совершаемых в дополнение к первоначальному вложению. Любые капиталовложения в здания и оборудование обычно содержат дополнительные будущие затраты на поддержание их в рабочем состоянии, усовершенствование и частичную замену в течение нескольких последующих лет. Такие будущие затраты следует рассматривать уже на первой стадии принятия решения.

Успех долгосрочных инвестиций полностью зависит от будущих событий и их неопределенности. Недостаточно предполагать, что прошлые условия и опыт останутся неизменными и будут применимы к новому проекту. Здесь может помочь тщательный анализ изменений отдельных переменных, таких как объем продаж, цены и стоимость сырья и т. д. Такой анализ помогает сузить диапазон будущих ошибок.

Инвестиционный процесс всегда связан с риском, и чем длительнее проект и сроки его окупаемости, тем он рискованнее. В связи с этим при принятии решения необходимо учитывать фактор времени. Не требует доказательств, что рубль, полученный сегодня, стоит дороже рубля, полученного год спустя. Для того, чтобы более корректно оценить будущие доходы от инвестиционной деятельности, требуется метод перевода относительных величин этих будущих потоков в величины на сегодняшний день. Для такого перевода в экономическом анализе существуют специальные математические методы, позволяющие определить будущие поступления с учетом фактора времени: метод наращения и метод дисконтирования.

##

## 2.2. Инвестиционный проект, бизнес-план, программа

Стандартной формой представления инвестиционного проекта является бизнес-план. Представление бизнес-плана может несколько различаться по форме, однако основное его содержание одинаково для всех. Принимая во внимание, что в странах с развитыми рыночными экономическими системами накоплен достаточный опыт в области планирования и анализа инвестиций, - пренебрегать этим опытом было бы бессмысленно. Используемые сегодня общепринятые для всех развитых стран методы планирования и критерии оценки эффективности инвестиционных проектов являются тем самым языком, обеспечивающим диалог и взаимопонимание инвесторов и предпринимателей разных стран. К таковым можно отнести методики оценки эффективности инвестиционных проектов таких авторитетных международных организаций как: ЮНИДО, Мировой банк и Европейский банк реконструкции и развития. Общим для них является то, что все они базируются на классических принципах инвестиционного анализа, построенных на основе метода анализа денежных потоков. Денежный поток – поступления (положительный денежный поток) и расходование (отрицательный денежный поток) денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

Прежде чем приступить к разработке бизнес-плана инвестиционного проекта, руководитель предприятия должен решить следующие задачи, каждая из которых является неотъемлемой частью процесса планирования и привлечения инвестиций.

Маркетинговые исследования с целью выбора для последующего производства продукта или услуги из уже представленных на рынке, но обладающих высоким потенциалом спроса, а также с целью исследования возможностей и путей сбыта на рынке нового продукта или услуги.

Оценка соответствия организационных, профессиональных и технологических возможностей предприятия требованиям производства и сбыта выбранной продукции или услуг. Выявление узких мест и пути их преодоления.

Определение потенциальных партнеров по кооперации, основных поставщиков сырья, материалов и комплектующих, энергоносителей, а также заключение с ними предварительных соглашений об условиях поставки.

Определение поставщиков технологического оборудования и соглашения с ними условий его поставки.

Предварительный расчет объема инвестирования и оценка предполагаемого залога.

Определение типа или имен конкретных потенциальных инвесторов проекта.

Вопросам разработки бизнес-планов посвящено большое количество зарубежной и отечественной литературы, из которой следует, что не существует единых, жестко установленных стандартов. Однако, есть определенные принципы для разработчиков бизнес-планов, не зависящие от страны и отрасли экономики.

Бизнес-план должен содержать следующие разделы:

|  |  |
| --- | --- |
| 1) | Резюме (обзорный раздел). |
| 2) | Общее описание компании. |
| 3) | Продукция и услуги. |
| 4) | Маркетинг-план. |
| 5) | Производственный план |
| 6) | Управление и организация. |
| 7) | Капитал и юридическая форма компании. |
| 8) | Финансовый план. |
| 9) | Оценка рисков |
| 10) | Приложение. |

Хотя ***резюме*** и является первым разделом бизнес-плана, писать его следует после завершения работы над всеми остальными разделами. По сути резюме - это предельно сокращенная версия бизнес-плана. Объем резюме не должен превышать 2-3 страниц. Работая над резюме, необходимо помнить, что главная его функция - привлечь внимание рецензента. Резюме должно содержать:

|  |  |
| --- | --- |
|  | цель проекта  |
|  | предельно краткое описание компании  |
|  | краткое изложение наиболее привлекательных моментов из всех остальных разделов с акцентом на положительные аспекты предлагаемой бизнес-идеи    |
|  | объем и условия привлекаемых инвестиций и/или кредитных ресурсов  |
|  | предполагаемый срок и порядок возврата затраченных средств.    |

Собственно бизнес-план начинается с раздела *«Общее описание компании».* В этом разделе необходимо отразить:

|  |  |
| --- | --- |
|  | основные виды деятельности и характер компании (без детализации; более детально эта информация будет изложена в последующих разделах)  |
|  | стадия развития данного бизнеса  |
|  | профиль компании: является ли компания производственной, торговой или она действует или будет действовать в сфере услуг  |
|  | что и как компания намерена предлагать своим клиентам  |
|  | где расположена компания    |
|  | в каких географических пределах компания намерена развиваться  |
|  | каковы цели данного бизнеса  |
|  | *отличия* данного предприятия от других компаний.  |

Основной задачей раздела *«Продукты и услуги»* является описание в сжатой форме характеристик товаров и услуг, предлагаемых данным бизнесом. Этот раздел должен содержать:

|  |  |
| --- | --- |
|  | физическое описание продукции или услуг    |
|  | описание возможностей их использования    |
|  | привлекательные стороны предлагаемой продукции и услуг    |
|  | степень готовности продукции или услуг к выходу на рынок  |
|  | список экспертов или потребителей, которые знакомы с товаром или услугами и могут дать о них благоприятный отзыв (если такая информация доступна).  |

Раздел, посвященный *маркетингу*, является одной из важнейших частей бизнес-плана. Цель данного раздела заключается в том, чтобы разъяснить, как предполагаемый бизнес намеревается воздействовать на рынок, чтобы обеспечить сбыт товара. *Маркетинг-план* может быть представлен по-разному в зависимости от вида бизнеса и сложности рынка. Однако в любом бизнес-плане в том или ином виде должны быть отражены следующие аспекты маркетинг-плана:

|  |  |
| --- | --- |
|  | определение спроса и возможности рынка  |
|  | анализ конкуренции и других факторов воздействия на развитие данного бизнеса  |
|  | описание стратегии маркетинга данной компании (т.е. необходимо разъяснить, как предполагается использовать средства маркетинга, включая описание стратегии сбыта, рекламы и продвижения товара, ценообразования, стимулирования продаж и т.д.)  |
|  | результаты исследования рынка  |
|  | прогнозы объемов продаж.  |

Написан раздел должен быть в доступной форме. Работая над данным разделом, следует помнить, что инвестора и/или кредитора в первую очередь интересует жизнеспособность проекта, т.е., говоря другими словами, сможет ли данное предприятие добиться успеха на рынке. Поэтому необходимо убедительно показать, что предлагаемая продукция или услуги имеют рынок сбыта. Особое внимание следует уделить анализу конкурентоспособности данного предприятия. Для этого целесообразно привести перечень основных конкурентов, отметить их слабые и сильные стороны, оценить используемый ими уровень технологии и их стратегию маркетинга, если возможно - их удельный вес в обороте рынка, а также как они могут отреагировать на появление на рынке нового конкурента.

При этом следует иметь в виду, что степень проработанности и подробности маркетингового раздела бизнес - плана зависит прежде всего от того, является ли предприятие начинающим или расширяет свою деятельность, а также предполагается ли организация производства новых видов продуктов и услуг. Менее подробным может быть маркетинг - план компании, незначительно расширяющей свое присутствие на рынке.

В разделе *«Производственный план»* должно быть описано, как бизнес будет создавать свою продукцию и услуги. Необходимо ответить на следующие основные вопросы:

|  |  |
| --- | --- |
|  | общий подход к организации производства  |
|  | какие источники сырья и материалов предполагается использовать  |
|  | какие технологические процессы будут использованы  |
|  | какое оборудование и какой мощности необходимо  |
|  | каковы требования в отношении трудовых ресурсов (производственный персонал, инженерно-технический персонал, административный персонал, условия оплаты и стимулирования, условия труда, структура и состав подразделений, обучение персонала, предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия) |

Желательно также составить схему производственных потоков, на которой следует наглядно продемонстрировать, откуда и как будут поступать все виды сырья и комплектующих изделий, где и как они будут перерабатываться в готовую продукцию, как и куда эта продукция будет поставляться с предприятия. Аналогичную схему можно составить и для предприятий торговли и услуг, отразив на ней технологию предоставления услуг клиентам, начиная с обеспечения необходимыми материалами и инструментами.

В описании технологического процесса необходимо отразить следующие аспекты данного проекта:

|  |  |
| --- | --- |
|  | требуемая производственная мощность  |
|  | потребность и условия приобретения технологического и прочего оборудования    |
|  | потребность в участках земли, зданиях и сооружениях, коммуникациях  |
|  | потребность и условия поставки сырья, материалов и комплектующих  |
|  | контроль качества и дисциплины поставок  |
|  | требования к источникам энергии и их доступность  |
|  | подготовка производства  |
|  | контроль качества продукции |

Степень подробности изложения материала зависит от того, с какой целью составляется план. Для себя предпринимателю желательно разработать максимально подробный план производства с тем, чтобы иметь возможность решить многие проблемы на бумаге, прежде чем начать действовать. Если он является, по сути, рекламным документом, предназначенным для ознакомления посторонних, то его содержание, по возможности, должно быть простым и понятным. Если необходимо включить в план технические подробности, то желательно поместить их в приложение.

В разделе *«Управление и организация»* нужно:

|  |  |
| --- | --- |
|  | коротко представить основных участников будущего предприятия (в данном случае речь идет о лицах, которым принадлежат ключевые роли в становлении будущего бизнеса: предприниматель и его партнеры, инвесторы, члены совета директоров, занимающие ключевые посты сотрудники и т.д.)    |
|  | привести организационную схему будущего предприятия, показывающую внутренние связи и разделение ответственности в рамках организации. Вместо схемы или для ее дополнения можно привести пояснительный текст  |
|  | объяснить, каким образом будет проводиться подбор, подготовка и оплата сотрудников.  |

Цель данного раздела заключается в том, чтобы, с одной стороны, помочь предпринимателю самому тщательно проработать организационные вопросы еще до начала активной деятельности и, с другой стороны, убедить потенциального инвестора или кредитора в том, что предприниматель и команда исполнителей в состоянии претворить свой бизнес-план в жизнь.

В разделе *«Капитал и юридическая форма компании»* необходимо указать форму собственности и правовой статус предприятия, в случае необходимости обосновав при этом выбор той или иной формы собственности и организации дела. Особое внимание следует уделить способам финансового участия. Затем необходимо описать требования компании в отношении капитала как в количественном выражении, так и сказать об источниках средств, имеющихся в настоящее время, и о тех, к которым предполагается прибегнуть в будущем. Особо следует указать, сколько денег сам предприниматель вложил или собирается вложить в предприятие. В этом разделе можно также привести обобщенную раскладку расходования средств по направлениям.

Цель *финансового раздела* бизнес-плана заключается в том, чтобы сформулировать и представить детальную систему проектировок, отражающих ожидаемые финансовые результаты деятельности компании. При этом финансовый план не должен расходиться с материалами, представленными в остальных частях бизнес-плана. Для уже существующего бизнеса, имеющего намерение расширить свою деятельность, целесообразно показать финансовые данные за предыдущие годы. Необходимо также в ясной и сжатой форме изложить все предположения, которые стали основой представляемых проектировок. Можно рассмотреть в финансовом плане несколько возможных сценариев развития компании.

Финансовый план обязательно должен содержать планируемый график выполнения (календарный план) работ в рамках проекта. Календарный план должен включать перечень основных этапов реализации проекта и потребности в финансовых ресурсах для осуществления каждого из них. Планирование не обязательно осуществлять с привязкой к конкретным датам, планирование может быть, например, с указанием срока в днях, необходимого для реализации каждой стадии проекта, но с указанием на возможность параллельной реализации различных стадий. Для удобства можно также выбрать условную дату начала проекта и далее планировать деятельность компании с привязкой к выбранной условной дате.

Желательно включить в финансовый план сразу несколько документов, а именно: прогноз объемов реализации, план движения денежных средств (т.е. проектировка потоков денежных средств), план прибылей и убытков (этот документ показывает, как будет формироваться и изменяться прибыль), прогнозируемый баланс активов и пассивов предприятия (структура этого документа соответствует структуре общепринятого отчетного баланса предприятия), график достижения безубыточности (показывает уровень продаж, необходимый для покрытия затрат при данном масштабе производства). Кроме того, делается расчет интегральных показателей (срок окупаемости проекта, чистый приведенный доход, индекс прибыльности, внутренний коэффициент рентабельности) и отдельных финансовых показателей.

Могут быть подготовлены также дополнительные финансовые данные, отражающие вклад отдельных видов продукции и услуг в общие итоги деятельности компании. Кроме того возможно включение в финансовый раздел бизнес-плана специального подраздела, раскрывающего стратегию финансирования компании, ответив в нем на такие вопросы, как: сколько всего необходимо средств? откуда , в какой форме и на каких условиях намечается их получить? когда можно ожидать полного возврата вложенных средств и получения дохода на них? Для себя предпринимателю следует, по возможности, максимально подробно проработать этот раздел. Глубина проработки этого раздела может быть различной в зависимости от требований конкретных финансовых источников. Часть материалов может быть помещена в приложение.

В разделе «*Оценка рисков»* требуется ориентировочно оценить, какие риски наиболее вероятны для проекта и во что они в случае их реализации могут обойтись. Ответ на вопрос «как минимизировать риски и возможные потери от них?» должен состоять из двух частей: описание организационных мер профилактики рисков (например, при риске сбоев в работе транспорта необходимо проработать альтернативные варианты поставки) и изложение программы самострахования или внешнего страхования. В данном разделе обязательно должен присутствовать качественный анализ риска, выявляющий основные факторы риска проекта.

В *приложения* включаются документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане. К таковым могут относиться следующие:

|  |  |
| --- | --- |
|  | автобиографии руководителей предприятия или проекта, подтверждающие  их компетенцию и опыт работы;  |
|  | результаты маркетинговых исследований;  |
|  | заключения аудиторов;  |
|  | фотографии образцов продукции;  |
|  | подробные технические характеристики продукции;  |
|  | план предприятия;  |
|  | план прилегающей к предприятию территории;  |
|  | статьи из журналов и газет о деятельности предприятия или о предлагаемом к производству продукте;  |
|  | отзывы авторитетных организаций и т.п.    |

Помимо детально проработанного бизнес – плана проекта потенциальный кредитор обязательно запросит следующие документы:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Копии учредительных документов

|  |  |
| --- | --- |
| - | Устав  |
| - | Учредительный договор  |
| - | Свидетельство о регистрации  |
| - | Зарегистрированные изменения в Уставе    |

 |
|  | Копии балансов и отчетов о финансовых результатах предприятия    |
|  | Документы, характеризующие инфраструктуру предпринимательской деятельности:

|  |  |
| --- | --- |
| - | Договора аренды производственных, складских, торговых помещений  |
| - | Договора на поставку сырья, оборудования, комплектующих и.т.п.  |
| - | Договора на сбыт продукции  |
| - | Сертификаты на выпускаемую продукцию (в случае необходимости)  |
| - | Лицензия на вид деятельности (если данная деятельность лицензируется)  |
| - | Перечень основного имущества  |

 |
|  | Документы, подтверждающие наличие гарантий возврата кредита.    |

Перечисленные документы, в той или иной последовательности и с возможными поправками, в зависимости от требований конкретного инвестора/кредитора, целесообразно готовить параллельно с бизнес – планом.

## 2.3. Методы оценки эффективности инвестиций

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежат оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам времени, ключевой проблемой здесь является проблема их сопоставимости. Относиться к ней можно по-разному в зависимости от существующих объективных и субъективных условий: темпа инфляции, размера инвестиций и генерируемых поступлений, горизонта прогнозирования, уровня квалификации аналитика и т. п.

Методы, используемые в анализе инвестиционной деятельности, можно подразделить на две группы: а) основанные на дисконтированных оценках; б) основанные на учетных оценках. Рассмотрим ключевые идеи, лежащие в основе этих методов.

## Метод чистой теперешней стоимости.

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

Допустим, делается прогноз, что инвестиция (IC) будет генерировать в течение n лет, годовые доходы в размере P1, P2, ..., Рn. Общая накопленная величина дисконтированных доходов (PV) и чистый приведенный эффект (NPV) соответственно рассчитываются по формулам:

,

.

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

 NPV < 0, то проект следует отвергнуть;

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

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

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

,

где i — прогнозируемый средний уровень инфляции.

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

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

## Метод внутренней ставки дохода.

Под нормой рентабельности инвестиции (IRR) понимают значение коэффициента дисконтирования, при котором NPV проекта равен нулю:

IRR = r, при котором NPV = f(r) = 0.

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

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

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

Если: IRR > CC. то проект следует принять;

 IRR < CC, то проект следует отвергнуть;

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

Практическое применение данного метода осложнено, если в распоряжении аналитика нет специализированного финансового калькулятора. В этом случае применяется метод последовательных итераций с использованием табулированных значений дисконтирующих множителей. Для этого с помощью таблиц выбираются два значения коэффициента дисконтирования r1<r2 таким образом, чтобы в интервале (r1,r2) функция NPV=f(r) меняла свое значение с "+" на "-" или с "-" на "+". Далее применяют формулу

,

где r1 — значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором f(r1)>0 (f(r1)<0);

 r2 — значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором f(r2)<О (f(r2)>0).

Точность вычислений обратно пропорциональна длине интервала (r1,r2), а наилучшая аппроксимация с использованием табулированных значений достигается в случае, когда длина интервала минимальна (равна 1%), т.е. r1 и r2 - ближайшие друг к другу значения коэффициента дисконтирования, удовлетворяющие условиям (в случае изменения знака функции с "+" на "-"):

r1 — значение табулированного коэффициента дисконтирования, минимизирующее положительное значение показателя NPV, т.е. f(r1)=minr{f(r)>0};

r2 — значение табулированного коэффициента дисконтирования, максимизирующее отрицательное значение показателя NPV, т.е. f(r2)=maxr{f(r)<0}.

Путем взаимной замены коэффициентов r1 и r2 аналогичные условия выписываются для ситуации, когда функция меняет знак с "-" на "+".

## Метод периода окупаемости.

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

PP=n, при котором.

Некоторые специалисты при расчете показателя PP все же рекомендуют учитывать временной аспект. В этом случае в расчет принимаются денежные потоки, дисконтированные по показателю "цена" авансированного капитала. Очевидно, что срок окупаемости увеличивается.

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

Во-первых, он не учитывает влияние доходов последних периодов. В качестве примера рассмотрим два проекта с одинаковыми капитальными затратами (10 млн. руб.), но различными прогнозируемыми годовыми доходами: по проекту А - 4,2 млн. руб. в течение трех лет; по проекту Б - 3,8 млн. руб. в течение десяти лет. Оба эти проекта в течение первых трех лет обеспечивают окупаемость капитальных вложений, поэтому с позиции данного критерия они равноправны. Однако очевидно, что проект Б гораздо более выгоден.

Во-вторых, поскольку этот метод основан на недисконтированных оценках, он не делает различия между проектами с одинаковой суммой кумулятивных доходов, по различным распределением ее по годам. Так, с позиции этого критерия проект А с годовыми доходами 4000, 6000. 2000 тыс. руб. и проект Б с годовыми доходами 2000, 4000. 6000 тыс. руб. равноправны, хотя очевидно, что первый проект является более предпочтительным, поскольку обеспечивает большую сумму доходов в первые два года.

В-третьих, данный метод не обладает свойством аддитивности.

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

## Метод индекса прибыльности

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

.

Очевидно, что если: Р1 > 1, то проект следует принять;

 Р1 < 1, то проект следует отвергнуть;

 Р1 = 1, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

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

## Метод расчета коэффициента эффективности инвестиции.

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

.

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

Метод, основанный на коэффициенте эффективности инвестиции, также имеет ряд существенных недостатков, обусловленных в основном тем, что он не учитывает временной составляющей денежных потоков. В частности, метод не делает различия между проектами с одинаковой суммой среднегодовой прибыли, но варьирующей суммой прибыли по годам, а также между проектами, имеющими одинаковую среднегодовую прибыль, но генерируемую в течение различного количества лет. и т. п.

# 3. Управление инвестициями на примере ОАО «Каспрыбхолодфлот»

##

## 3.1. Создание линии по производству рыбного пищевого фарша

Наименование данного проекта - создание усовершенствованной линии по производству рыбного пищевого фарша из мелкого частика и малоценных видов рыб. Суть проекта состоит во внедрении этой фаршевой линии с созданием собственного малого предприятия ООО "Астраханский фарш". При соответствующем договоре с ОАО «Каспрыбхолодфлот» возможно внедрение данной линии на его производственной площади.

Целью проекта является улучшение качества получаемого продукта, повышение его сохранности, снижение себестоимости продукции, а также освоение рынка сбыта пищевой продукции, а в дальнейшем и возможное расширение его за пределами Астраханской области. Конечной целью проекта является высокой нормы прибыли на вложенный капитал. В Астраханской области, а конкретно в бассейне реки Волга и северной части Каспийского моря, имеется объективная необходимость переработки мелкого частика и малоценных видов рыб на пищевой фарш, как с точки зрения возможного потребительского спроса, так и с точки зрения имеющихся сырьевых рыбных ресурсов. С этой целью произведено усовершенствование технологической линии по производству фарша на базе линии разработанной на НП АО "Каспрыбтехцентр".

Данная фаршевая технология переработки малоценных видов рыб и построенная на ее основе технологическая линия является усовершенствованной и весьма перспективной. Линия служит для производства рыбного фарша как полуфабриката для дальнейшего производства кулинарных рыбных изделий. Производство рыбного фарша на данной технологической линии, а также в целом производство фарша является наиболее рациональным и современным способом переработки сырья.

Предлагаемая линия обеспечивает высокую технологичность производства рыбного фарша на данной линии, снижение затрат при расходе воды для технологических целей, электрической энергии, возможность использования некондиционного рыбного сырья с механическими повреждениями. Наиболее главным является то, что данная усовершенствованная линия производства рыбного фарша позволяет выпускать продукт высокого качества, не уступающий зарубежным аналогам. Вышеперечисленные мероприятия позволяют снизить себестоимость производства фарша, а следовательно и конечного кулинарного, либо другого продукта.

Продуктом производства является пищевой рыбный фарш из мелкого частика и малоценных видов рыб, добываемых в бассейне реки Волга и северном Каспии. Рыбный фарш является полуфабрикатом для дальнейшего разнообразного применения. Продукт производства - пищевой, упакованный в полиэтиленовые пакеты, сформированные в свою очередь в тарные картонные короба. Срок хранения рыбного фарша благодаря применению данной технологии составляет до 8 месяцев.

Самой простой формой использования рыбного фарша является применение его в качестве облагороженного рыбного сырья с высокими питательными и вкусовыми свойствами для приготовления различных блюд на предприятиях общественного питания и в домашних условиях. Фарш может быть использован для приготовления из него различных формованных продуктов, таких как крабовые палочки, котлеты, пельмени, фрикадельки, пирожки и т.д., которые также могут быть реализованы через предприятия общественного питания в мороженном или готовом виде потребителям.

Рыбный фарш может быть направлен на производство рыбомучных изделий, макарон, рыбной соломки, а также очень популярных в настоящее время рыбных хлопьев и рыбной кукурузы. Также возможно использование рыбного фарша для производства консервов, как мясных, так и рыбоовощных, различных паштетов и паст, кремов и даже для изготовления майонезов и йогуртов. Кроме того рыбный фарш может быть применен в качестве заменителя белка в пищевых продуктах. Например, разрешается инструкциями замена мяса в пределах 10-15% рыбным фаршем при производстве различных мясных продуктов, что значительно снижает себестоимость его производства.

Основной особенностью данного проекта, с точки зрения возможного применения данной производимой продукции, которая может повысить его коммерческий успех, является производство на базе этой фаршевой линии в Астраханской области деликатесных видов продукции, в частности крабовых палочек. Данный, весьма рентабельный продукт по техническим и эстетическим характеристикам не уступает аналогам (отечественным и зарубежным). Благодаря усовершенствованной фаршевой линии обеспечивается высокое качество первичной обработки рыбы, что в первую очередь, отражается на качестве вырабатываемого фарша, на сроках его хранения в замороженном виде, а в конечном результате - и качестве готовой продукции в целом. Производимая на данной технологической линии продукция соответствует требованиям всех стандартов и аналогам, как отечественным, так и зарубежным, по внешнему виду, упаковке, пищевым и вкусовым качествам, а по доступности и цене даже превосходит их.

## 3.2. Оценка рынка сбыта и конкурентоспособности

Потребителями данного вида продукции могут быть пункты общественного питания, закусочные, кафе и бары, а также население, использующие фарш в домашних нуждах. За счет сбыта на местном рынке можно существенно снизить цену за продукт из-за отсутствия расходов, иногда значительных, на транспортировку. Реализованную в технологической линии продукцию следует продавать непосредственно в месте производства, а именно в Астраханской области. При работе над дипломным проектом по нашей просьбе специалистами по производству и сбыту рыбной продукции была произведена оценка рынка сбыта фаршевой продукции в Астраханской области и за ее пределами. Результаты опроса специалистов приведены в таблице 2.

Таблица 2

*Оценка рынка сбыта фаршевой продукции*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Оцениваемые показатели | г.Астрахань | Астраханская область | Города в радиусе 400км | Рынки сбыта за 1000км |
| Уровень спроса | высокий | высокий | высокий  | очень высокий |
| Степень удов. спроса | средняя | низкая | низкая | низкая |
| Уровень конкуренции | низкий | низкий | высокий | высокий |
| Для населения, готового купить продукт | 70% | 50% | 36% | 30% |

После освоения местного рынка сбыта возможен выход на региональные уровни рынков сбыта, уделяя особое внимание тем регионам, где рыбная промышленность, как таковая, отсутствует, однако имеется спрос населения на данный вид продукции. К таким регионам относится Волгоградская область, республика Калмыкия, Ставропольский край.

По предварительным оценкам потенциальный и возможный спрос на внутреннем и внешнем рынках, степень их удовлетворения могут полностью потребить всю продукцию, при работе производственных мощностей на 100%. Кроме того, имеется резерв, в пределах 10%, сбыта произведенной продукции за пределами России. При существующей экономической обстановке норма потребления рыбы (средняя по области) составляет 8 кг в год. Однако, даже при снижении нормы потребления до 6 кг/год, минимальной доле потребителей среди населения - 30% и численности населения ближайшего города - Астрахани - 700 тыс. чел. уровень спроса составляет около 1800 т/год. Таким образом, вся произведенная предприятием продукция будет востребована за счет реализации на ближайших, уже освоенных рынках сбыта.

В качестве пунктов сбыта может выступать собственная сеть фирменных магазинов, заключение договоров с оптовыми базами, предприятиями и пунктами общественного питания. Сбыт осуществляется по прямым договорам с предприятиями и договорам с оптовыми базами.

Таким образом, разнообразие ассортимента продукции из рыбного фарша, сравнительно низкие цены на него, высокое качество продукции. повышения срока хранения изготовляемого фарша, как охлажденного, так и замороженного - все это позволяет сделать вывод о том, что данная продукция будет пользоваться стабильно высоким спросом у различных слоев населения, в том числе и у малообеспеченных. Кроме того, возможен сбыт через оптовые базы и различные предприятия по договорам.

Наиболее крупным производителем рыбной продукции в нашей области является АО "Астраханский рыбокомбинат", выпускающий широкий спектр рыбной продукции. Сложившиеся экономические трудности на предприятии и области в целом привели к тому, что сейчас наблюдается тенденция по значительному снижению объема и ассортимента продукции, выпускаемой АО из фарша. В розничной сети отечественные и местные продукты из рыбного фарша отсутствуют полностью, хотя раньше имелись в достаточном количестве и ассортименте фаршевая продукция, пользовавшаяся достаточно высоким спросом у населения. Это были, в частности, сосиски рыбные копченые из рыбного фарша. Что касается импортных рыбных продуктов из фарша, то на местном рынке имеется лишь один ид этой продукции - крабовые палочки фирм производителей из Норвегии, Финляндии и Кореи, а также Турции, которая пользуется высоким спросом у населения из-за своего высокого качества. Однако, эта продукция сравнительно дорогая, порядка 200 руб. за 250 гр. Тем не менее население предпочитает покупать их вместо других рыбопродуктов.

Таким образом, конкуренция со стороны местных производителей отсутствует полностью, как и со стороны отечественных производителей рыбной продукции. Основными конкурентами являются импортные высококачественные, но относительно дорогие фаршевые рыбные продукты. Конкуренция невысока.

Готовую продукцию необходимо реализовать, так как целью данного производства, является получение высокого дохода на вложенный капитал, его полная окупаемость. С этой целью необходимо ускорить продажу произведенной продукции, а также повысить объем реализации. С этой целью наметим план первостепенных мероприятий маркетинга. Этот план в первую очередь предусматривает следующие пункты:

• тестирование рынка г. Астрахани, Астраханской области и относительно крупных близлежащих городов региона посредством продажи пробных партий товаров в небольших количествах по минимально возможным ценам;

• подписание договоров с оптовыми базами г. Астрахани, Астраханской области и г. Волгограда на поставки продукции;

• создание сети фирменных магазинов и развертывание рекламной деятельности с ориентацией на российских и европейских конкурентов (реклама на телевидении, радио, в фирменных магазинах, проведение дней рыбной продукции из фарша с распродажей по низким ценам);

• создание и наращивание структуры эффективных торгово-посреднических объектов;

• популяризация рыбных продуктов в целом и рыбных фаршевых продуктов в частности, основной упор при этом делая на отечественное производство продукции;

Все вышеперечисленные мероприятия по маркетингу позволяют значительно расширить возможные рынки сбыта, увеличить объемы продаж произведенной продукции, ускорить процесс продажи произведенной продукции, исключая возможность залеживания товара на складах и образования недопустимо больших количеств нереализованной продукции.

## 3.3. Стратегия инвестирования технологической линии.

Для разработки стратегии финансирования необходимо определиться с местом внедрения технологической линии по производству пищевого рыбного фарша, так как аналогичных линий, работающих в производстве нет. Кроме того, необходимо определиться со схемами, этапами, объемами работ на этих этапах и сроками реализации внедрения новой технологической линии.

Согласно опыту отечественных предприятий по привлечению и использованию финансовых средств наиболее рациональной формой использования финансирования является поэтапное осуществление работ с разработкой схемы объемов работ и сроками их реализации. Ниже приведена примерная схема реализации работ по внедрению фаршевой линии с примерными сроками:

1-ый этап: 2003 год - оценка рынка сбыта фаршевой продукции в Астраханской области, определение стратегии маркетинга. Подготовка бизнес-плана. Завершение строительства здания цеха, установка нового парового котла, завершение монтажа и реконструкция сетей канализации, электричества.

2-ой этап: 2004 год - завершение создания собственно фаршевого производства, маркетинг. Подписание договоров на поставку отечественного оборудования.

3-ий этап: 2005 год - 1 и 2 квартал - закупка, монтаж и наладка оборудования, маркетинг. Расширение сети торгово-посреднических агентов.

4-ый этап: 2005 год - 3 и 4 квартал - запуск 80% новых производственных мощностей, маркетинг, расширение сети торгово-посреднических агентов. Тестирование расположенных рядом крупных городов с целью выявления возможных рынков сбыта путем продаж пробных партий товаров по минимальным ценам.

5-ый этап – 2006 год - 1 и 2 квартал - запуск 100% производственных мощностей, создание сети фирменных магазинов и реализация через них произведенной продукции.

Предварительная оценка показывает, что необходимые капитальные вложения на ввод в эксплуатацию линии по производству рыбного пищевого фарша составляет 2615324 деноминированных рублей.

Предполагается, что фаршевая линия будет внедряться при создании собственного предприятия. Таким образом, необходимо возвести здание цеха, подвести все коммуникации, закупить и смонтировать оборудование и запустить его в производство. Наиболее оптимальной формой предприятия является общество с ограниченной ответственностью, работающее в области производства и реализации рыбной продукции, а конкретно - рыбного пищевого фарша из мелкого частика и малоценных видов рыб. Полное название предполагаемого предприятия - общество с ограниченной ответственностью "Астраханский фарш".

*Расчет экономической эффективности вложений.*

Расчет долгосрочности инвестиций (капиталовложений) в нашем случае представляет собой определение суммарной стоимости оборудования для линии по производству фарша, расчет затрат на его транспортировку, на монтажные и прочие работы. Так как данная линия совершенствовалась без конкретной привязки к производству и предприятию, то считаем, что линия устанавливается в новом предприятии или цехе. Следовательно такие статьи капиталовложений, как затраты на демонтаж снимаемого оборудования, неамортизированная часть стоимости снимаемого оборудования, а также выручка от продаж снимаемого оборудования отсутствуют.

Стоимость монтажных и прочих работ составляет 15% от стоимости вновь приобретенного оборудования, затраты на транспортировку вновь приобретенного оборудования составляют 10% от его суммарной стоимости. Цены части технологического оборудования для фаршевой линии предоставлены специалистом НП АО "Каспрыбтехцентр" Лопатковым В.Н., цены на остальное технологическое оборудование приведены согласно прейскуранту цен, скорректированному с учетом коэффициента переоценки стоимости оборудования. Результаты расчетов затрат на приобретение, транспортировку, монтаж и прочие работы приведены в таблице 3, которые позволяют оценить капиталовложения необходимые для пуска линии в эксплуатацию.

Таблица 3

*Расчет долгосрочных инвестиций*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование оборудования |  | Отпускная цена | Транспортно-заготовител. расходы | Монтаж и прочие работы | Стоимость оборудования,руб |
| Машина для мойки | 1 | 197200 | 19720 | 29580 | 246500 |
| Машина для резки | 1 | 78800 | 7880 | 11820 | 98500 |
| Шпаритель | 1 | 71200 | 7120 | 10680 | 89000 |
| Машина отделитель | 1 | 84000 | 8400 | 12600 | 105000 |
| Конвейер | 3 | 71000 | 7100 | 10650 | 88750⋅2 |
| Машина грубого измельчения | 1 | 109600 | 10960 | 16440 | 137000 |
| Насос с фаршепроводом | 2 | 86200 | 8620 | 12930 | 107750⋅2 |
| Емкость для промывки | 2 | 68400 | 6840 | 10260 | 85500⋅2 |
| Шнековый пресс | 1 | 84400 | 8440 | 12660 | 105500 |
| Машина для удаления влаги | 1 | 97500 | 9750 | 14625 | 121875 |
| Фаршемешалка | 1 | 82400 | 8240 | 12360 | 103000 |
| Деаэратор | 1 | 85100 | 8510 | 12765 | 106375 |
| Машина формовочно-упаковочная | 1 | 197000 | 19700 | 29550 | 246250 |
| Машина этикеровочная | 1 | 81360 | 8136 | 12204 | 101700 |
| Машина тонкого измельчения | 1 | 127600 | 12760 | 19140 | 159500 |
| Морозильный аппарат | 1 | 291800 | 29180 | 43770 | 364750 |
| ИТОГО | 20 | 1872660 | 187266 | 280898 | 2615324 |

Цены на оборудование приведены по состоянию на первый квартал 2004 года в деноминированных рублях. Для сравнения, комплексно-механизированная линия производства консервов из обжаренной рыбы Н30-646 изготовления НП АО "Каспрыбтехцентр" имеет договорную цену без учета расходов 2726000 рублей.

Для дальнейших расчетов, а именно определение проектируемого выпуска продукции на 2004 год (производственная программа) в стоимостном выражении, необходимо определить эффективный фонд рабочего времени. С этой целью в таблице 4 проведен расчет режима работы цеха по производству фарша на 2005 год.

Таблица 4

*Расчет работы фаршевого цеха на 2005 год*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Количество календарных дней | Выходные и праздники | Ремонт | Количество рабочих дней | Сменность | Количество смен в году |
| Январь | 31 | 11 | 15 | 6 | 2 | 12 |
| Февраль | 28 | 8 | 15 | 5 | 2 | 10 |
| Март | 31 | 9 | --- | 22 | 2 | 44 |
| Апрель | 30 | 8 | --- | 22 | 2 | 44 |
| Май | 31 | 10 | --- | 21 | 2 | 42 |
| Июнь | 30 | 8 | --- | 22 | 2 | 44 |
| Июль | 31 | 9 | --- | 22 | 2 | 44 |
| Август | 31 | 9 | --- | 22 | 2 | 44 |
| Сентябрь | 30 | 8 | --- | 22 | 2 | 44 |
| Октябрь | 31 | 10 | --- | 21 | 2 | 42 |
| Ноябрь | 30 | 8 | --- | 22 | 2 | 44 |
| Декабрь | 31 | 8 | --- | 23 | 2 | 46 |
| ИТОГО | 365 | 106 | 30 | 230 |  | 460 |

Таким образом определили эффективный фонд рабочего времени, который составляет 460 смен в году или 3680 часов в году.

 Для оценки рентабельности фаршевого производства в Астраханской области, выгодности капитальных вложений и сроков окупаемости денежных инвестиций необходимо определить годовой объем выпускаемой продукции, а по нему определить производственную программу в стоимостном выражении. Годовой объем выпускаемой продукции:

 Vг = Vсм⋅Ксм кг/год (1)

где Vсм - объем продукции выпускаемой в смену, кг/смену;

 Ксм - количество смен в году.

Согласно таблице 5число смен Ксм = 460

Определим объем выпускаемой продукции цехом в смену

 Vсм = Пл⋅Тсм⋅Кисп кг/смену (2)

где Пл - производительность линии по фаршу, кг/час;

 Тсм - время рабочей смены, час;

 Кисп - коэффициент использования оборудования

Согласно вышеприведенному расчету производительность линии по фаршу Пл = 408 кг/час. Кисп=0,8. Время рабочей смены Тсм = 8 часов.

Таким образом объем продукции в смену:

 Vсм = 408⋅8⋅0,8 = 2611 кг/смену

Отсюда годовой объем продукции:

 Vг = 2611⋅460 = 1201060 кг/год

Согласно сложившейся ситуации на оптовых рынках пищевой продукции в Астраханской области на данный вид продукции цеха на кулинарные полуфабрикаты и фаршевую продукцию составляет приблизительно 12 рублей за кг по оптовым ценам.

Оценим производственную программу выпуска фарша в стоимостном выражении:

 Т = Ц⋅Vг руб/год (3)

где Ц - оптовая цена фаршевой продукции, руб/кг;

 Vг - годовой объем выпуска фарша, кг/год.

Согласно вышеприведенным расчетам:

 Vг = 1201060 кг/год , Ц = 12 руб/кг

Таким образом:

 Т = 1201060⋅12 = 14412720 руб/год

Рассмотрим смету затрат полной себестоимости (таблица 5).

Таблица 5

*Результаты расчетов статей себестоимости*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование статьи себестоимости | Сумма, руб |
| Рыбное сырье на технологические нужды | 9548427 |
| Вспомогательные материалы и стабилизаторы | 222549,8 |
| Электроэнергия на технические нужды | 158101,6 |
| Питьевая вода для технологического процесса | 197130 |
| Основная заработная плата персонала | 19136 |
| Дополнительная заработная плата | 4784 |
| Отчисления на социальные нужды | 13636,7 |
| Транспортные расходы | 370617,7 |
| Общепроизводственные расходы | 523064,9 |
| ИТОГО: Цеховая себестоимость | 11057447,7 |
| Общехозяйственные расходы | 552872,4 |
| ИТОГО: Производственная себестоимость | 11610320,1 |
| Коммерческие расходы | 116103,2 |
| ИТОГО: Полная себестоимость | 11726423,3 |

Для оценки полученных результатов и величины полной себестоимости выпускаемой фаршевой продукции рассчитаем себестоимость единицы продукции:

 Сед = Сполн/Vг, руб/кг (4)

где Сполн - полная себестоимость продукции, руб;

 Vг - годовой объем выпускаемой продукции.

Себестоимость 1 кг фарша:

 Сед = 11726423,3/1201060 = 9,76 руб/кг

Таким образом, себестоимость производства 1 кг пищевого рыбного фарша составляет 9,76 руб, что позволяет сделать следующие выводы. Предварительно определенная цена оптово-отпускная цена является вполне приемлемой и позволяет получить прибыль от производства рыбного фарша. Цена составляет 12 рублей, что ниже цен на подобную фаршевую продукцию в магазинах и на рынках области. Производственная программа выпуска фарша в стоимостном выражении определяется:

 Т = 1201060⋅12 = 14412720 руб/год

 Для экономического обоснования эффективности производства фарша в Астраханской области, расчета сроков окупаемости инвестиций необходимо определить ряд экономических величин к которым относятся:

• дисконтированный доход (PV);

• чистый приведенный эффект (NPV);

• индекс рентабельности (PI).

С целью определения вышеуказанных экономических величин необходимо предварительно вычислить ряд исходных показателей:

• объем годовой продукции в стоимостном выражении;

• текущие расходы, которые есть полная себестоимость годового объема производства за вычетом амортизации;

• износ - амортизация оборудования, основных фондов;

• налогооблагаемая прибыль - есть годовой объем продукции за вычетом текущих расходов и амортизации;

• налог на прибыль - составляет 24% от налогооблагаемой прибыли;

• чистая прибыль - есть налогооблагаемая прибыль за вычетом налога на прибыль;

• чистые денежные поступления - есть сумма чистой прибыли и износа.

Результаты расчетов вышеописанных исходных показателей сведены в таблице 6.

Таблица 6

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Годовой объем продукции | 14412720 | 15853992 | 17597931 | 17069993 | 15021593 |
| Текущие расходы | 11726423 | 12078216 | 12319780 | 12689373 | 13070054 |
| Износ | 313838,9 | 313838,9 | 313838,9 | 313838,9 | 313838,9 |
| Налогоблагаемая прибыль | 2372458,1 | 3461937,1 | 4964312,1 | 4066781,1 | 1637700,1 |
| Налог на прибыль | 830360,3 | 1211678 | 1737509,2 | 1423373,3 | 573195 |
| Чистая прибыль | 1542097,8 | 2250259,1 | 3226802,9 | 2643407,8 | 1064505,1 |
| Чистые денежные поступления | 1855936,7 | 2564098 | 3540641,8 | 2957246,7 | 1378344 |

Рассчитываем дисконтированный доход по годам за 5 лет работы фаршевой линии.

 PV = ∑ Pк/(1+r)к руб (5)

где Рк - чистая денежная прибыль по годам, руб;

 r - банковский процент. %;

 к - срок работы линии производства фарша.

Согласно анализу банковских процентных ставок по долгосрочным кредитам r = 80 %.

Таким образом получим: PV = 4195198,12 рублей

Чистый приведенный эффект от внедрения фаршевой линии в производство:

 N PV = (∑ Pк/(1+r)к) - IC

где IC - инвестиции, т.е. затраты на приобретение, доставку и монтаж фаршевой линии, руб

 NPV = 4195198 - 2615324 = 1579874 руб

Определим индекс рентабельности:

 PI = (∑ Pк/(1+r)к)/IC (6)

 PI = 4195198,12/2615324 = 1,6

Согласно практике производства данного вида пищевой продукции, практике работы вновь внедренных технологических линий и банковской практике считается, что производство рентабельно и способно приносить стабильный доход при выполнении следующих условий:

 NPV > 0 ; PI > 1

В нашем случае оба этих условия выполняются. Это говорит о том, что существует не только техническая возможность, но и экономическая целесообразность внедрения данной технологической линии на территории Астраханской области.

 Для наглядности изображения технико-экономических показателей работы линии производства фарша численные значения некоторых величин сведены в таблицу. Согласно численным данным таблицы видно, что срок окупаемости линии производства фарша из мелкого частика и малоценных видов рыб составляет 2 года, так как за этот срок предполагаемые чистые денежные поступления от реализации данной продукции составят 4420034,7 руб., что больше необходимых капитальных вложений, которые составляют 1307662 руб.

Таблица 7

*Основные технико-экономические показатели внедрения линии производства фарша*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Ед.изм | Сумма, руб |
| Годовой выпуск продукции | кг/год | 1201060 |
| Стоимость товарной продукции | руб/год | 14412720 |
| Полная себестоимость товарной продукции | руб/год | 11726423,3 |
| Затраты на 1 руб товарной продукции | руб/руб | 0,81 |
| Стоимость 1 кг рыбного фарша | руб | 12 |
| Прибыль производства  | руб | 2372458,1 |
| Инвестиции | руб | 2615324 |
| Дисконтированный доход | руб | 4195198,1 |
| Чистый приведенный эффект | руб | 1579874 |
| Индекс рентабельности |  | 1,6 |
| Срок окупаемости фаршевой линии | лет | 2 |

# 4. Предложения по эффективности управления инвестициями на предприятии

Для улучшения рационализации управления финансовыми инвестициями на предприятии предлагается провести следующие мероприятия:

* Разработать финансовую стратегию наращивания собственных финансовых ресурсов за счет оптимизации товарного ассортимента и затрат выпускаемой продукции;
* Провести инвентаризацию основных средств с целью выявления технически непригодного оборудования
* С целью снижения издержек на хранение и обеспечения непрерывной деятельности предприятия провести инвентаризацию производственных запасов, выявить неликвидные, испорченные, дефицитные запасы, определить оптимальный объем производственных запасов.
* Сдавать простаивающие производственные цеха в аренду. Первоочередным мероприятием на предприятии должна стать оптимизация товарного ассортимента выпускаемой продукции и оптимизация затрат.

В настоящее время основные фонды предприятия используются всего лишь на 10 - 15%. Предприятие имеет простаивающий цех, находящийся в центре города. Производство продукции в этом цехе стало нерентабельным из-за использования устаревшего оборудования и технологий. Перевооружение этого производства не представляется возможным ввиду необходимых больших инвестиций.

Произведем расчет предполагаемого дохода от сдачи в аренду простаивающего цеха.

Завод имеет цех, общей площадью 80 кв.м. Средняя стоимость аренды 1 кв.м. в центре города = 1000 руб. в месяц.

Если сдать этот цех в аренду на коммерческие нужды, то завод будет иметь предполагаемый доход в месяц: 80\*1000=80000 руб. Значит, за год предприятие может иметь доход от сдачи в аренду данного цеха: 80000\*12=960000 руб.

Данный доход можно направить если не на покупку нового оборудования, то хотя бы на улучшение производства, например, на внедрение новой линии по производству фарша (которая была описана в глава 3). А если сдать несколько цехов в аренду, то сумма дохода будет превышать данную в несколько раз. Также необходимо взять кредит. Но, так как предприятие находится в неплатежеспособном состоянии, то будет трудно найти кредиторов. Следует предоставить гарантию кредиторам, т.е. взять кредит под залог основных фондов. В данном случае кредит направить на улучшение финансового положения предприятия, т.е. на осуществление выше перечисленных мероприятий.

Увеличение собственных финансовых ресурсов предприятия напрямую зависит от суммы получаемой им прибыли, которая может быть достигнута путем освоения выпуска новых изделий, увеличения объемов производства, снижения издержек.

С расширением ассортимента выпускаемой продукции увеличатся объемы ее производства, снизится издержки и увеличится сумма получаемой предприятием прибыли.

Для разработки рекомендаций по реорганизации организационной структуры управления и выделения финансовой службы рассчитаем нормативную численность служащих, занимающихся финансовыми и экономическими вопросами.

Общая численность служащих предприятия рассчитывается по формуле:



где - нормативная численность служащих;

 - фактическая численность производственного персонала;

 - нормативная доля численности служащих в составе производственно-промышленного персонала.

Согласно нормативным документам предприятия численность служащих должна составлять 17% от общего числа производственного персонала. Следовательно, нормативная численность служащих предприятия по установленной средней величине за анализируемый период будет равна:

В составе служащих численность работников, занимающихся финансово-экономическими функциями рассчитывается по формуле:

где - нормативная численность служащих, выполняющих финансово-экономические функции;

 - нормативная доля численности финансово-экономических служб в составе служащих.

Согласно применяемым на предприятии нормативным актам, доля работников финансово-экономических служб в общем количестве персонала составляет 20%. Следовательно нормативная численность работников финансово-экономических служб составляет.

Фактическая численность учетно-финансового отдела - шестнадцать человек, из них 11 человек занимаются бухгалтерской работой, четыре экономиста, и инженер по организации труда. Следовательно, необходимо выделить в составе организационной структуры предприятия бухгалтерию и финансово-экономический отдел.

Так же необходимо разделить полномочия между этими экономическими службами. Рекомендуемая структура управления экономическими службами представлена на рисунке 2.

Генеральный директор

Бухгалтерия

-Главный бухгалтер

-Бухгалтер расчетного отдела

-Бухгалтер производственного отдела

-Бухгалтер отдела реализации

-Бухгалтер по магазинам

-Кассир

Заместитель ген.директора

Финансово-экономический отдел

-Начальник отдела

-Экономист по труду

-Экономист-финансист по планированию и прогнозированию

-Экономист-финансист по экон.анализу и управлению финансовыми ресурсами

-Экономист-финансист по ценообразованию и управлению затратами

Рис. 2. Рекомендуемая организационная структура управления экономическими службами

Следующим этапом является распределение полномочий и функциональных обязанностей между бухгалтерией и финансово-экономическим отделом и выделение специфических функций последнего.

Результатом такой работы должна являться корректировка положения о бухгалтерской службе и разработка положения о финансово-экономическом отделе. Конечно, данное мероприятие повлечет за собой дополнительные затраты на оплату труда работников новой службы, но грамотные специалисты всегда необходимы предприятию

# Заключение

Принятие решения на основе тщательного экономического обоснования целесообразности вложения инвестиций на раз­витие производства является важным, но не окончательным моментом в эффективном использовании капитальных вложе­ний, так как впереди предстоит капитальное строительство, т.е. реализация выбранного проекта.

Проектирование и непосредственное сооружение объекта, т.е. капитальное строительство, самым существенным обра­зом влияют на эффективность использования капитальных вложений.

Повышение эффективности капитальных вложений и капи­тального строительства на предприятии может быть достиг­нуто за счет:

 • разработки хорошего проекта и сокращения срока проек­тирования;

• сокращения срока строительства;

• применения прогрессивных строительных конструкций, деталей и строительных материалов;

• широкого применения там, где это возможно и целесооб­разно, хороших типовых проектов, которые уже оправдали себя на практике. Применение типовых проектов позволяет в значительной мере снизить затраты и сроки на проектирова­ние объекта, а также резко уменьшается риск, что будет по­строен неудачный объект;

• механизации строительно-монтажных и отделочных работ;

• широкого применения монолитного домостроения вме­сто панельного;

• недопущения распыления капитальных вложений по мно­гим строительным объектам;

• применения в проекте самой передовой техники и тех­нологии с учетом отечественных и зарубежных достижений.

Выбор тех или иных направлений и путей повышения эф­фективности капитальных вложений зависит от специфики предприятия и конкретных условий.

# Список литературы

1. Абрамов А. Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия в 2-х ч. М.: Экономика и финансы АКДИ, 2002 .
2. Алексеева М.Н. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 2002
3. Баканов М. И. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. - М.: Финансы и статистика, 2001.
4. Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент. - М. : Финансы и статистика, 2003.
5. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2003.
6. Банк В.Р., Тараскина А.В. Теория и практика комплексного анализа финансового состояния экономических субъектов / Уч. пособие. – Астрахань, АГТУ, изд. ООО «ЦНТЭП», 2003.- 340 стр.
7. Ефимова О. В. Финансовый анализ - М. : Бухгалтерский учет,2001.
8. Ковалев В В Финансовый анализ - М.: Финансы и статистика ,2003.
9. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика,2002
10. Козлова О.И., Сморчкова М.С., Голубович А.Д. Оценка кредитоспособности предприятия. М.: АО «АРГО», 2003.
11. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. - М.: АОДИС, МВЦентр. 2000.
12. Маркарьян Э.А. Герасименко Г.П. Финансовый анализ М.:2003
13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2003. – 400 с.
14. Тренев Н.Н. Управление финансами. Учеб. Пособие для студ вузов М.: Финансы и статистика, 2001
15. Управление инвестиционным проектом. Опыт IBM. Пер. с англ.-М.: ИНФРА-М, 2001 г.
16. Финансовый анализ деятельности фирмы. М.: «Ист-сервис», 1994.
17. Финансы предприятия: Учебник для студ. ВУЗов / Колесников В.И., Торкановский В.С., Тарасевич Л.С. и др., М.: Финансы и статистика, 2002.
18. Холт Роберт Н. Основы финансового менеджмента. - Пер. с англ. - М. : Дело, 2003г.
19. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2002.
20. Экономический анализ: Учеб. / Любушин А.С. – М.: Новое издание, 2004.