Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова»

Университетский колледж

КУРСОВАЯ РАБОТА

###### по дисциплине: Экономика организации (предприятия)

###### Инвестиционная деятельность предприятия отрасли

Выполнила:

Студентка группы ЭБУ 12КО

специальность:

Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Иващенко Анастасия Александровна

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Проверила:

Паклина Ольга Валентиновна

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Оценка:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

###### Ярославль 2010

**Содержание**

Введение 3

1. Инвестиции в системе рыночных отношений 4
	1. Экономический смысл инвестиций 4
	2. Классификация инвестиционных проектов 5
	3. Инвестиционный процесс 6
	4. Источники средств для инвестиционной деятельности и методы финансирования 8
	5. Принципы инвестиционной деятельности 9
2. Инвестиционная деятельность предприятия 14
	* 1. Внутренняя инвестиционная деятельность. 14
		2. Внешняя инвестиционная деятельность. 16
3. Методы оценки эффективности инвестиций 20
4. Анализ особенностей эффективности инвестиционной деятельности 25
5. Организационно-экономическая структура предприятия ООО «Шани 25
6. Производственный план 26
7. Техническоеобоснование 28
8. Пути совершенствования инвестиционного проекта 30

Заключение 32

Список используемой литературы 34

Приложения

**Введение**

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

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

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

В ходе работы следует выполнить ряд задач:

* дать объяснение понятию «инвестиции», «инвестиционный процесс»;
* изучить состав инвестиционной сферы;
* рассмотреть источники средств для инвестиционной деятельности и методы финансирования;
* обобщить принципы инвестиционной деятельности;
* выполнить анализ особенностей инвестиционной деятельности на примере предприятия;
* разработать пути совершенствования инвестиционного проекта.

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

Предметом курсовой работы является особенности эффективности инвестиционной деятельности данного предприятия.

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

**Глава 1. Инвестиции в системе рыночных отношений**

1. ***Экономический смысл инвестиций***

Одна из сложных задач, стоящих перед любым нормально рабо­тающим предприятием, — выгодное вложение денежных и других ресурсов с целью получения максимального дохода. Такое вложение средств со стороны предприятия в производственную и финансо­вую сферы, а также в сферу обращения называется инвестиционной деятельностью.

***Инвестиции*** *—* это долгосрочное вложение капитала с целью получения дохода и прибыли. При этом под выго­дой необходимо понимать не только получение предприятием до­полнительной прибыли, но и сохранение достигнутого уровня рентабельности, снижение возможных убытков, расширение круга кли­ентов, завоевание новых рынков сбыта продукции и услуг, победа в конкурентной борьбе и т. п.

Различают реальные (капитальные) и финансовые (портфель­ные) инвестиции.

***Реальные***инвестиции - это вложение денег в капитальное строительство, расширение и развитие производства, создание но­вых основных фондов, реконструкцию старых фондов или их техническое перевооружение, формирование кадров предприятия, науч­но-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Ин­вестирование в материальную сферу является чрезвычайно важным для предприятий реального сектора, так как обеспечивает стабиль­ное развитие их производственной деятельности.

***Финансовые***инвестиции - это приобретение ценных бумаг, ак­ций, облигаций, иных финансовых инструментов, вложение денег на депозитные счета в банках под проценты. При отсутствии проек­та и возможностей капитальных вложений прибегают к финансо­вым инвестициям. Например, компания может приобрести кон­трольный пакет акций перспективного предприятия, благодаря ко­торому сможет оказывать прямое влияние на его работу и принимать выгодные для себя решения, в том числе и в инвестици­онной деятельности этого предприятия.

Другое направление вложения свободных денежных активов предприятия - хранение денег на депозитах надежного банка. Сле­дует отметить, что вложение в банки - наиболее спокойная и на­дежная (что не всегда справедливо для нашей страны), но наименее доходная форма инвестиций. Банки выплачивают вкладчикам про­центы из своего дохода, который они получают за счет кредитова­ния реальных инвестиций. Таким образом, конечный доход по бан­ковским вкладам делится между реальным инвестором, банком и вкладчиком. В связи с этим доход по вкладам в целом всегда мень­ше дохода от реализации проекта реального инвестирования.

1. ***Классификация инвестиционных проектов.***

Инвестиционный проект — основа, центральный элемент деятельности предприятия в области реальных или финансовых инвестиций. Рассмотрим под­робнее проекты реальных инвестиций, так как они напрямую связа­ны с производственной деятельностью предприятий.

Под таким инвестиционным проектом понимают планируемую и осуществляемую систему мероприятий по вложению капитала в создаваемые или модернизируемые материальные объекты, техно­логические процессы, основные и оборотные фонды с целью сохра­нения и расширения производства.

Инвестиционные проекты можно классифицировать по типу факторов, определяющих их характерные особенности, и по ряду относительных признаков:

* по величине привлекаемых инвестиционных средств: круп­ные, средние, мелкие;
* по длительности исполнения: краткосрочные, среднесроч­ные, длительные;
* по интенсивности вложений: крупные инвестиции на короткий период окупаемости, этапно-прерывистые и т. п.;
* по типу комплементарности при наличии групповых отно­шений между проектами: независимые инвестиционные про­екты, взаимозависимые и взаимообусловленные, дополни­тельные и альтернативные;
* по типу эффекта: сокращение затрат, повышение конкурен­тоспособности, увеличение объемов продаж, расширение рынков сбыта, социальный эффект;
* по способам финансово-денежных расчетов с инвестором: сотрудничество с другой компанией или с инвестиционным фондом, заем денег в банке под определенный процент;
* по масштабам: малые инвестиционные проекты, краткосроч­ные монопроекты, мультипроекты, мегапроекты и междуна­родные проекты.

Рассмотрим особенности разных видов инвестиционных проек­тов.

Малые инвестиционные проекты невелики по масштабам, огра­ничены по объемам инвестиций и допускают ряд упрощений в про­цедурах проектирования и реализации. Монопроекты имеют четко очерченные ресурсные, временные и другие рамки.

Мультипроекты — взаимосвязанные проекты, выполняющиеся по единому замыслу.

Мегапроекты — это целевые программы, содержащие большое количество взаимосвязанных проектов, объединенных общей це­лью, выделенными ресурсами и сроками исполнения. Примером отраслевых мегапроектов могут быть проекты, реализуемые топлив­но-энергетическими комплексами (освоение новых нефтегазонос­ных районов, строительство систем магистральных трубопроводов). Международные проекты, как правило, отличаются значитель­ной сложностью и стоимостью, основаны на взаимодополняющих отношениях и возможностях партнеров: например, совместные пред­приятия, объединяющие двух и более участников для достижения коммерческих целей при совместном контроле.

1. ***Инвестиционный процесс***

**Инвестиционный процесс** — это временная, ста­дийная реализация инвестиционных проектов на макро- и микроуровнях и создание благоприятного (привлекательно­го) инвестиционного климата для привлечения в экономику инвестиций и эффективной их трансформации в продукцию, услуги, блага и повышение качества жизни населения.

Инвестиционный процесс на макро- или микроуровне базируется на инвестиционной стратегии. Он включает вре­менные стадии, во многом совпадающие со стадиями инве­стиционных проектов, стратегий, концепций и программ.

**Стратегия**— это долгосрочный план развития субъекта (страны, региона, муниципального образования, предприятия или организации), основанный на выбранной концепции раз­вития, долгосрочных прогнозах, инвестиционном анализе, де­тализированных программах и планах развития.

С понятием стратегии близко соотносится понятие кон­цепции, которое, однако, имеет более обобщенный или укрупненный характер.

**Концепция**— единый замысел развития субъекта (страны, отрасли, региона, предприятия или организации).

Различают общую стратегию развития субъекта, на­пример, стратегию развития страны, региона, корпора­ции, и частные стратегии (инвестиционную стратегию, инновационную стратегию, стратегию развития персона­ла, стратегию развития высоких технологий, стратегию развития нефтяной промышленности и т. д.).

**Долгосрочная программа строительства—** детализиро­ванная стратегия развития.

**Тактика** — краткосрочные программы и планы развития субъекта и решения оперативных и краткосрочных вопросов и задач.

Концепция, общая стратегия и программа развития стра­ны базируются на инвестиционной стратегии, которая в свою очередь определяется общими целями и задачами.

**Инвестиционная стратегия -** долгосрочный план вло­жения финансовых и экономических ресурсов в развитие субъекта, реализующий поставленные цели, проекты и зада­чи страны, общества, собственников средств и ресурсов, пред­приятий, организаций и физических лиц.

Инвестиционная стратегия разрабатывается и осуще­ствляется на макро- и микроуровнях (на уровне государ­ства, региона, отрасли, муниципального образования (МО), .на уровне предприятий и организаций).

**Различают следующие виды инвестиционных стратегий:**

* государственную инвестиционную стратегию развития;
* региональную инвестиционную стратегию развития;
* инвестиционную стратегию развития на местном уров­не (муниципальную инвестиционную стратегию);
* корпоративную инвестиционную стратегию развития;
* отраслевую инвестиционную стратегию развития;
* общую инвестиционную стратегию развития субъекта;
* частные инвестиционные стратегии развития субъек­та, входящие в общую стратегию его развития.

Инвестиционные стратегии тесно связаны со всеми дру­гими стратегиями развития, поскольку все прочие стра­тегии базируются на долгосрочном инвестиционном про­цессе и формализованном инвестиционном анализе и от­боре проектов.

Методология управления инвестиционными процессами вклю­чает следующие основные этапы:

* планирование. Занимает основное место в управлении инве­стиционной деятельностью и включает в себя обоснование целей и способов их достижения, детализацию инвестиционных операций, расчет их эффективности и сроков окупаемости;
* реализация инвестиционного проекта. Образование управ­ленческой структуры проекта, функционально-целевое рас­пределение обязанностей участников проекта, собственно инвестирование: осуществление производства, сбыта, фи­нансирования и т. п.;
* текущий контроль и регулирование инвестиционного про­цесса на всех его стадиях — от первоначального инвестирова­ния до завершения проекта;
* оценка и анализ качества исполнения проекта. Достижение поставленных целей.

Кроме того, необходимо управление не только реализацией конкретных инвестиционных проектов, но и текущей инвестицион­ной деятельностью предприятия. Оно включает в себя:

* постоянное совершенствование организации производства и труда на базе поиска, отбора, разработки и внедрения инве­стиционных предложений;
* формирование банка инновационных идей и вариантов их решений;
* организация процесса выявления проблем развития и их ре­шения;
* формирование на предприятии климата новаторства, поиска новых идей.
1. ***Источники средств инвестиционной деятельности и методы финансирования***

Источники финансовых средств для инвестиций могут быть собственные (внут­ренние) и привлекаемые извне (от внешних инвесторов).

Собственные источники инвестиций формируются в основном за счет амортизационных отчислений по действующему основному капиталу, отчислений от прибыли на инвестиционные потребности и других источников.

Внешние источники инвестирования формируются в основном за счет заемных средств, кредитов банков, внебюджетных фондов инвестиционной поддержки, инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ и пенсионных фондов.

Особым видом внешних инвестиций являются средства, при­влекаемые предприятием для инвестиций за счет эмиссии собст­венных акций, бондов и иных ценных бумаг и их размещения на фондовых рынках, а также приращение акционерного капитала, об­разующееся за счет роста котировочной стоимости акций предпри­ятия.

Следует различать понятия "источники финансирования инвестиций" и "методы финансирования инвестиций".

Под источниками финансирования инвестиций понимаются денежные средства, которые могут использоваться в качестве инвестиционных ресурсов.

Под методами финансирования инвестиционной деятельности понимаются совокупность приемов и способов финансирования в целях повышения эффек­тивности хозяйствующих субъектов.Они базируют­ся на таких концепциях, как временная ценность де­нежных ресурсов, денежные потоки, предпринима­тельские и финансовые риски, эффективные рынки инвестиционных ресурсов. Необходимыми условиями функционирования инвестиционного механизма явля­ются: частная собственность, рыночное ценообразова­ние, рынок труда и капитала, государственное регули­рование с помощью законодательной базы.

Совокупность методов, применяемых на практике, для финансирования инвестиционной деятельности организаций может быть самой разнообразной. Это может быть один метод или применение одновремен­но нескольких методов. Основными методами финан­сирования могут быть:

* государственное финансирование;
* внебюджетное финансирование ;
* самофинансирование;
* иностранное кредитование;
* банковское кредитование;
* аренда имущества;
* лизинг;
* ипотечное кредитование;
* венчурный капитал;
* франчайзинг;
* проектное финансирование;
* инвестиционный налоговый кредит.

Одним из важных вопросов при использовании различных методов финансирования инвестиционной деятельности организаций является рациональный выбор инвестиционной политики.

1. ***Принципы инвестиционной деятельности***

Для достижения более высокой эффективности вложений руководство фирмы обязано учитывать базовые принципы инвестирования. Рассмотрим их более подробно.

* Принцип предельной эффективности инвестирования.

Любое предприятие стремится к получению максимальной прибыли, организовывая производство таким образом, чтобы издержки на единицу выпускаемой продукции были минимальными. Предприятие будет продолжать свою деятельность, если при достигнутом уровне производства его доход будет превышать издержки производства. И оно прекратит производство, если полученный суммарный доход от продажи товара не превысит издержки производства. Если производство одной дополнительной единицы товара дает доход, превышающий издержки, связанные с ее изготовлением, тогда предприятию необходимо увеличивать выпуск продукции. Предприятие не будет расширять производство, если доход от продажи последней единицы продукций станет равным издержкам производства. Если предприятие все же решило продолжать производство, то оно должно выпускать такое количество продукции, при котором предельный доход будет равен предельным издержкам производства. Эти два условия носят универсальный характер и применимы к любой структуре рынка, любой форме собственности.

* Принцип "замазки".

Этот принцип позволяет определить новый подход к оценке эффективности инвестирования. Представим себе кусок замазки. Перед тем, как к нему прикоснуться, мы имеем максимальную свободу выбора: как касаться, в каком месте, с какой целью, насколько глубоко погружать пальцы в замазку и т.д. Но как только мы вошли в контакт с замазкой, то произошло увязание. Свобода действий уже не та, что до прикосновения: вы связаны, увязли.

Инвестирование подобно работе с замазкой: свобода принятия решений сменяется все большей несвободой в ходе их реализации. Предприятие свободно принимать решение о том, какой станок покупать, арендовать его или производить самому, какую сумму кредита брать под эту операцию, на какой срок и под какие проценты. Но когда вы совершили все эти операции, то назад вернуться уже сложно. Надо эксплуатировать этот станок в течение ряда лет (чтобы он окупился), выплачивать проценты по кредиту и т.п. Налицо процесс увязания в "замазке", так как свобода действий после вступления инвестиционного проекта в силу существенно ограничена. Нельзя сказать, что свобода действий равна нулю, как только началась реализация инвестиционного решения. Можно перепродать купленный вами станок или акцию, избавиться от них, произвести так называемое дезинвестирование. Однако за это приходится платить: временем, перенапряжением управленческого персонала, нарушением связи с деловыми партнерами. Увязнув "в замазке", из нее трудно выбраться, особенно если предприятие "увязло" одновременно в 3-4 инвестиционных проектах. Причем чем больше вложения капитала, чем солиднее деловые партнеры, Тем дороже придется платить за исправление своей ошибки. Поэтому необходимо заблаговременно просчитать эффективность инвестиционного проекта до начала его реализации.

* Принцип сочетания материальных и денежных оценок эффективности капиталовложений.

Существует три варианта оценки эффективности:

* через сравнение относительных цен затрат и выпуска, т.е. исключительно стоимостный, денежный анализ. Мировой опыт инвестирования показывает, что опираться только на денежную оценку эффективности недостаточно - особенно губителен такой подход в условиях непредсказуемой инфляции;
* через сочетание денежных и технических критериев эффективности. Дело в том, что многое зависит от самой технологии, заложенной в инвестиционный проект. Технология задает специфический рисунок введения производственных мощностей и, следовательно, влияет на порядок осуществления инвестиционных целей;
* чисто технический подход оценки эффективности, который не учитывает рыночной (стоимостной) оценки бизнеса и поэтому будет все менее применим для России.
* Принцип адаптационных издержек.

Адаптационные издержки - это все издержки, связанные с адаптацией к новой инвестиционной среде. Они измеряются как выпуск, потерянный от реорганизации производства и переподготовки кадров, когда новое оборудование установлено, но его надо переналадить под изменившуюся конъюнктуру. Потеря времени рассматривается как потеря дохода. Практически всегда существует временное отставание (лаг) между решением о новом инвестировании и началом его практической реализации и окупаемости. Адаптироваться мгновенно нельзя. Любая адаптация имеет свои издержки: нужны новая информация, новая технология, средства на переподготовку кадров и т.п. В противном случае надо платить за скорость. К примеру, новый завод можно перестроить и за полгода, но такое строительство будет "золотым". Большинство предприятий не могут себе такого позволить.

Платой за адаптацию является резкое снижение текущей доходности. Даже акции и облигации сразу выгодно перепродать не получается, если их реальный курс падает. Потеря времени означает омертвление капитала, снижение его доходности. Адаптационные же издержки производственного инвестирования еще больше. Предположим, оборудование установлено, технология отлажена. Но конъюнктура рынка изменилась, и принимается решение поменять технологию, а, следовательно, и оборудование. Например, ручной труд целесообразно заменить машинным. Это потребует известных адаптационных издержек (прямых и косвенных). Перечислим хотя бы некоторые из них: переподготовка кадров; продажа старого и установка нового оборудования; выплата компенсаций рабочим и служащим, потерявшим работу в результате соответствующих сокращений; неустойки по старым контрактам, сохраняющим свою силу, и др. Поэтому адаптационные издержки необходимо включить в расчет цены, по которой предприятие будет продавать новую продукцию. Чем больше эта цена сможет превысить цену предложения сырья, материалов, технологии, оборудования для производства, тем предпочтительнее данный вариант вложения капитала. Чем больше спрос на продукцию, тем больше адаптационные издержки, которые предприятие может себе позволить. Опыт показывает, что чем больше и, главное, дольше цена спроса превышает цену предложения, тем эффективнее будет инвестирование, даже, несмотря на адаптационные издержки.

* Принцип мультипликатора (множителя).

Принцип мультипликатора опирается на взаимосвязь отраслей. Это означает, что рост спроса, скажем, на автомобили автоматически вызывает рост на технологически сопутствующие товары: металл, пластмассу, резину и т.д. Знание технологии производства позволяет вычислить коэффициент корреляции. Например, если по данным биржевой котировки акций намечается подъем машиностроения, известна технологическая связка машиностроения с другими отраслями, то можно заранее просчитать мультипликационный эффект данной связи. Фирма, к примеру, занимающаяся изготовлением пластмасс для машиностроения, может оценить перспективу своих доходов. Мультипликатор, следовательно, выражает реально существующую зависимость между отраслями, характеризует эти связи количественно.

Мультипликатор дает возможность заранее знать время и экономическую силу конкретного воздействия, выгодно использовать эту информацию: прекратить невыгодное инвестирование и заняться новым бизнесом заблаговременно, опережая конъюнктуру. Подобное заблаговременное действие может быть осуществлено и в форме перепродажи акций, и в форме перепрофилирования производства.

Эффект мультипликатора слабеет, затухает по мере удаления от отрасли-генератора спроса и доходности. Более того, эффект мультипликатора затухает и во времени. А вскоре генерирующей может стать другая отрасль, что означает необходимость снова корректировать стратегию инвестирования.

* Q - принцип.

Q-принцип - это определение зависимости между оценкой актива на фондовой бирже и его реальной восстановительной стоимостью. Показатель этой зависимости - Q-отношение: если дробь больше единицы, то инвестирование выгодно. Причем чем больше, тем выгоднее. Так, рост рыночной (биржевой) оценки домов по отношению к текущей стоимости их строительства стимулирует жилищное строительство, поскольку рыночная цена больше, чем текущие издержки замещения данного дома на новый.

Таким образом, выгодность инвестирования привязывается к соотношению между ценой спроса и ценой предложения. Так, в случае инвестирования в покупку целого предприятия (фирмы) определяем: в целом отметим, что данный принцип тем меньше применим, чем больше степень государственного регулирования. Для России, следовательно, значение такого подхода оценки эффективности должно возрастать по мере снижения государственного контроля над промышленностью, роста значения товарно-сырьевых и фондовых бирж как форм оценки и переоценки стоимости основного и оборотного капитала предприятий.

Опыт показал, что Q-принцип особенно хорошо применим в таких отраслях, как транспорт, автомобилестроение, авиастроение, цветная металлургия, резинотехническая промышленность, производство пластмасс, но он неприменим в отраслях, регулируемых государством: нефтедобыча, газовая отрасль и т.п.

**Глава 2. Инвестиционная деятельность предприятия**

1. ***Внутренняя инвестиционная деятельность.***

По своей направленности инвестиционную деятельность предприятия можно разделить на два основных типа: внутреннюю и внешнюю. К внутренней деятельности относится: расширение производственных мощностей, техническое перевооружение и реконструкция предприятия, увеличение объёма выпуска продукции, создание новых видов продукции.

Расширение производственных мощностей способствует увеличению потенциала предприятия, объёма выпуска существующей продукции, переходу к выпуску новой продукции и, в конечном итоге, к росту прибыли.

Расширение действующих предприятий - это инвестирование,

которое предполагает строительство новых дополнительных цехов и других подразделений основного производства, а также новых вспомогательных и обслуживающих цехов и участков. Обычно расширение производства ведётся на новой технической основе и, следовательно, оно предусматривает не только экстенсивное увеличение мощностей действующих предприятий, но и повышение технического уровня производства.

Под техническим перевооружением отдельного предприятия или его подразделения обычно понимают замену действующего парка оборудования более современным с высокими технико-экономическими показателями. Причём такая замена осуществляется без расширение производственной площади.

К реконструкции, как правило, относятся мероприятия, связанные как с заменой морально устаревших и физически изношенных машин и оборудования, так и с совершенствованием и перестройкой зданий и сооружений. Реконструкция предприятий, как правило, проводится в связи с диверсификацией производства и освоением выпуска новой продукции, что позволяет значительно сэкономить капитальные вложения, использовать имеющуюся квалифицированную рабочую силу для освоения новых изделий, не привлекая дополнительных кадров. Реконструкция направлена на рост технического уровня производства и продукции и способствует более быстрому освоению производственных мощностей.

Реконструкция и техническое перевооружение предприятия более эффективны, чем, например, новое строительство, и отличаются более прогрессивной структурой капитальных вложений. При этом обновляется главным образом активная часть основных фондов без существенных затрат на строительство зданий и сооружений.

Увеличение объёма выпускаемой продукции позволяет получать большие доходы за счёт увеличения прибыли, и, кроме того, завоевать большую долю рынка, оказывая тем самым на него своё влияние.

Выпуск новой продукции приводит к росту прибыли, способствует диверсификации производства, что позволяет уменьшить риск, связанный с колебаниями спроса на отдельные виды выпускаемой продукции.

Для осуществления внутренней инвестиционной деятельности предприятию необходимы финансовые средства, которые оно способно изыскать из собственных ресурсов или использовать привлечённые. Так, например, при сравнительно небольших объёмах капитальных затрат или постепенном поэтапном проведении технического перевооружения или реконструкции используется нераспределённая прибыль. Однако надо отметить, что в нынешних условиях функционирования вся нераспределённая прибыль используется для поддержания стабильности производственного процесса.

Среди собственных инвестиционных источников фирмы особое место занимает акционерный капитал. За счёт его увеличения могут быть эффективно профинансированы достаточно крупные проекты, связанные с техническим перевооружением, модернизацией или реконструкцией предприятия. Однако следует иметь в виду, что данный путь сопряжён со значительными трудностями, связанными в первую очередь с эмиссией акций, их размещением и сохранением контроля над деятельностью предприятия.

Одним из наиболее эффективных путей финансирования промышленно-технического развития предприятия является инвестиционный кредит сроком свыше одного года. Наиболее часто используемым в российских условиях обеспечением инвестиционных кредитов являются различные виды залога, переуступка прав, поручительство и банковская гарантия. Самая распространённая форма обеспечения это залог основных активов, т.е. технологического оборудования и недвижимости. При финансировании инвестиционных проектов практически всегда передаётся в залог то оборудование, которое приобретается на кредитные деньги.

Наконец, сравнительно новым в условиях российской экономики и уже достаточно традиционным за рубежом путём привлечения необходимых ресурсов для реконструкции и развития предприятия является финансовый лизинг. Этот вид аренды предусматривает полное возмещение всех расходов лизингодателя на приобретение имущества и его передачу для производственного использования лизингополучателю. Не допускается досрочное прекращение договора, в противном случае возмещаются все потери лизингодателя. Обычно не предусматривается обслуживание оборудования (поставка запчастей, наладка и ремонт) со стороны лизингодателя. Арендатор получает оборудование для его производственного использования на срок договора. В конце этого срока в зависимости от условий контракта имущество возвращается лизингодателю или арендатор может выкупить его по остаточной стоимости. Стоит также отметить, что в отличие от инвестиционного кредита в случае финансового лизинга на себестоимость продукции могут быть отнесены не только проценты, но и основные платежи.

Эмиссия облигаций также является одним из признанных и традиционных в мировой практике источником привлечения дополнительных финансовых ресурсов, необходимых для производственно-технического развития, реализации масштабных проектов.

1. ***Внешняя инвестиционная деятельность.***

Внешнее направление инвестиционной деятельности предприятия предполагает приобретение компаний и покупку ценных бумаг.

Инвестиции в ценные бумаги представляют собой помещение капитала в юридически самостоятельные предприятия на длительный срок (минимально более года) либо с целью получения дополнительной прибыли, либо с целью приобретения влияния на другие предприятия, либо в связи с тем, что подобное вложение средств является более выгодным по сравнению с организацией собственных операций в этой области.

Считается, что если предприятие-инвестор владеет незначительным пакетом акций другого предприятия, то оно не оказывает существенного влияния или контроля на предприятие, акции которого приобретаются.

Если предприятие владеет большим пакетом акций другого предприятия, то считается, что предприятие-инвестор оказывает существенное влияние на то предприятие, акции которого приобретаются. Значительное влияние проявляется в том, что предприятие-инвестор может участвовать в принятии решений о деятельности предприятия, в которое вложены средства, а его представители могут входить в состав совета директоров предприятия-объёкта инвестирования.

Если предприятие владеет более чем 50% акций другого предприятия, считается, что инвестор владеет контрольным пакетом акций и имеет возможность контролировать деятельность предприятия-объекта инвестирования, т.е. принимать решения по вопросам его финансово-хозяйственной деятельности. Предприятие-инвестор рассматривается как головное предприятие, а предприятие-объект инвестирования - как дочерние предприятие.

Приобретение компаний, т.е. покупку её контрольного пакета акций предприятие-инвестор осуществляет со следующими целями:

* устранение пробелов в технологической цепочке;
* попытка монополизировать рынок;
* инвестирование избыточных средств предприятия;
* укрепление партнёрства;
* попытка сменить или расширить сферу деятельности.

Приобретение ценных бумаг - вложение средств с целью получения стабильного дохода без осуществления какой-либо деятельности. Такая стратегия менее рискованна, но и менее доходна.

Прежде чем осуществлять вложения средств в ценные бумаги, инвестор должен определить свою готовность рисковать при инвестировании ресурсов, а также определить, что при формировании инвестиционного портфеля для него важнее - безопасность вложения средств и их сохранение или высокий уровень доходности при соответственно высоком уровне риска вложений.

Смысл портфеля – улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные характеристики, которые недостижимы отдельно взятой ценной бумагой и возможны только при их комбинации. В процессе формирования портфеля достигается новое качество с заданными характеристиками. Портфель ценных бумаг является инструментом, с помощью которого инвестору обеспечивается требуемая устойчивость дохода при минимальном риске.

При осуществлении портфельных инвестиций инвесторами преследуются различные цели, и в зависимости от этого они выбирают различные объекты вложений. Так, для защиты сбережений от инфляции, другими словами, для поддержания постоянной реальной силы вложенных средств, лучше всего подходят вклады до востребования; вложение средств с целью их кратко- или среднесрочного приращения ввиду предстоящего расходования этой суммы, другими словами, если имеющейся суммы средств не достаточно для совершения сделки, а простое сохранение их не приближает к искомой операции, выбирают целевые и срочные вклады (в том числе валютные);рисковое вложение, рассчитанное на ожидание значительного возрастания рыночной стоимости активов, в которые были сделаны инвестиции, предполагают приобретение некоторых видов сертификатов, фьючерсных контрактов, акций приватизируемых предприятий промышленности и торговли; для обеспечения постоянного источника погашения текущих расходов в виде процента с основной суммы вложений целесообразно осуществлять вложение средств в привилегированные акции и облигации (в том числе и государственные), акции инвестиционных фондов; если инвестор ставит целью приобретение прав собственности на объект инвестирования, становление собственника, он, вероятнее всего, будет покупать обыкновенные акции и облигации приватизируемых предприятий в объёме, достаточном для влияния на принятие управленческих решений. В зависимости от источника дохода инвестиционные портфели делятся на следующие типы:

Портфель роста формируется из акций компаний, курсовая стоимость которых растёт. Цель такого портфеля - рост капитальной стоимости портфеля вместе с получением дивидендов, которые выплачиваются в небольшом размере.

Портфель агрессивного роста нацелен на максимальный прирост капитала. В состав данного портфеля входят акции молодых быстрорастущих компаний. Инвестиции рискованы, но приносят самый высокий доход.

Портфель консервативного роста, состоящий в основном из акций хорошо известных и крупных компаний, характеризующихся хотя и невысокими, но устойчивыми темпами роста курсовой стоимости.

Портфель среднего роста представляет собой сочетание инвестиционных свойств агрессивного и консервативного роста.

Портфель регулярного дохода формируется из высоконадёжных ценных бумаг и приносит средний доход при минимальном уровне риска.

Портфель доходных бумаг состоит из высокодоходных облигаций корпораций, ценных бумаг, приносящих высокий доход при среднем уровне риска.

Портфели ценных бумаг, освобождённых от налога, содержат государственные долговые обязательства и предполагают сохранение капитала при высокой степени ликвидности.

Портфели, состоящие из ценных бумаг различных отраслей промышленности, формируются на базе ценных бумаг, выпущенных предприятиями различных отраслей промышленности, связанных технологически, или какой-либо одной отрасли.

Говоря о покупке ценных бумаг, необходимо отметить, что вложение средств в предприятия может осуществляться со стороны иностранных инвесторов, чьи ресурсы необходимы сегодня для осуществления крупномасштабной перестройки национальной экономики, эффективной реконструкции и модернизации сильно изношенных морально и физически производственных мощностей, резкого и значительного повышения технологического уровня производства на предприятиях различной принадлежности.

В активизации инвестиционной деятельности большую роль могут сыграть прямые иностранные инвестиции, которые в мировой практике понимают как капиталовложения за рубежом, предполагающие в той или иной мере контроль инвестора за предприятием, в которое они вложены.

Эффективность инвестиционной деятельности во многом зависит от применяемых форм её организации. Для иностранных инвесторов здесь имеются большие и разнообразные возможности. В соответствии с действующим законодательством России можно создать предприятия со 100%-ной собственностью; учреждать филиалы иностранных фирм; образовывать представительства и другие обособленные подразделения, получающие статус филиала коммерческой организации с иностранными инвестициями со всеми вытекающими из этого статуса правами и обязанностями; создать совместные предприятия.

**Глава 3. Методы оценки эффективности инвестиций**

Инвестиционные проекты рождаются из потребностей предприятия. Условием жизнеспособности инвестиционных проектов является их соответствие инвестиционной политике и стратегическим целям предприятия, находящим основное выражение в повышении эффективности его хозяйственной деятельности. Оценка эффективности инвестиционных проектов — один из главных элементов инвестиционного анализа; является основным инструментом правильного выбора из нескольких инвестиционных проектов наиболее эффективного, совершенствования инвестиционных программ и минимизации рисков.

Методы оценки инвестиционных проектов не во всех случаях могут быть едиными, так как инвестиционные проекты весьма значительно различаются по масштабам затрат, срокам их полезного использования, а также по полезным результатам.

К мелким инвестиционным проектам, не требующим больших капитальных вложений, не оказывающим существенного влияния на изменение выпуска продукции, а также имеющим относительно небольшой срок полезного использования, можно применять простейшие способы расчета.

В то же время реализация более масштабных инвестиционных проектов (новое строительство, реконструкция, освоение принципиально новых видов продукции и т. п.), требующих больших инвестиционных затрат, вызывает необходимость учета большого числа факторов и, как следствие, проведения более сложных расчетов, а также уточнения методов оценки эффективности. Чем масштабнее инвестиционный проект и чем больше значительных изменений он вызывает в результатах хозяйственной деятельности предприятия, тем точнее должны быть расчеты денежных потоков и методы оценки эффективности инвестиционного проекта.

То обстоятельство, что движение денежных потоков, вызванное реализацией инвестиционных проектов, происходит в течение ряда лет, усложняет оценку их эффективности. С учетом того, что внедрение инвестиционных проектов в течение длительного периода времени оказывает влияние на экономический потенциал и результаты хозяйственной деятельности предприятия, ошибка в оценке их эффективности чревата значительными финансовыми рисками и потерями.

Экономической науке известны несколько основных причин расхождения между проектными и фактическими показателями эффективности инвестиционных проектов.

К первой группе причин относится сознательное завышение эффективности инвестиционного проекта, обусловленное субъективной позицией отдельных ученых, научных работников и специалистов предприятия и их борьбой за ограниченные финансовые ресурсы. Защититься от таких просчетов возможно путем создания на предприятиях соответствующих систем управления, которые позволяют координировать и контролировать работу функциональных служб предприятия, или привлечения независимых экспертов к проверке объективности расчетов, связанных с оценкой эффективности инвестиционных проектов.

Вторая группа причин обусловлена недостаточным учетом факторов риска и неопределенности, возникающих в процессе использования инвестиционных проектов.

Как следует из изложенного, при перспективной оценке эффективности инвестиционных проектов возникает множество проблем. Избежать или свести их к минимуму в значительной мере поможет выбор наиболее объективных методов оценки эффективности инвестиций.

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

К методам, не включающим дисконтирование, относятся следующие:

* метод, основанный на расчете сроков окупаемости инвестиций (срок окупаемости инвестиций);
* метод, основанный на определении нормы прибыли на капитал (норма прибыли на капитал);
* метод, основанный на расчете разности между суммой доходов и инвестиционными издержками (единовременными затратами) за весь срок использования инвестиционного проекта, который известен под названием Cash-flow или накопленное сальдо денежного потока;
* метод сравнительной эффективности приведенных затрат на производство продукции;
* метод выбора вариантов капитальных вложений на основе сравнения массы прибыли (метод сравнения прибыли).

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

В результате такого методического приема не в полной мере учитывается временной аспект стоимости денег, факторы, связанные с инфляцией и риском. Одновременно с этим усложняется процесс проведения сравнительного анализа проектных и фактических данных по годам использования инвестиционного проекта. Поэтому статистические методы оценки (методы, не включающие дисконтирование) наиболее рационально применять в тех случаях, когда затраты и результаты равномерно распределены по годам реализации инвестиционных проектов и срок их окупаемости охватывает небольшой промежуток времени — до пяти лет. Однако, благодаря своей простоте, общедоступности для понимания большинством специалистов фирм, высокой скорости расчета эффективности инвестиционных проектов и доступности к получению необходимых данных, эти методы получили самое широкое распространение на практике. Основные их недостатки — охват краткого периода времени, игнорирование временного аспекта стоимости денег и неравномерного распределения денежных потоков в течение всего срока функционирования инвестиционных проектов.

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

* методы абсолютной эффективности инвестиций;
* методы сравнительной эффективности вариантов капитальных вложений.

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

Ко второй группе — методам сравнительной оценки эффективности инвестиций относятся:

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

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

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

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

Методы оценки эффективности инвестиций, основанные на дисконтировании:

* метод чистой приведенной стоимости (метод чистой дисконтированной стоимости, метод чистой текущей стоимости);
* метод внутренней нормы прибыли;
* дисконтированный срок окупаемости инвестиций;
* индекс доходности;
* метод аннуитета.

Метод оценки эффективности инвестиционного проекта на основе чистой приведенной стоимости позволяет принять управленческое решение о целесообразности реализации проекта исходя из сравнения суммы будущих дисконтированных доходов с издержками, необходимыми для реализации проекта (капитальными вложениями).

Индекс доходности — это отношение приведенных денежных доходов к приведенным на начало реализации проекта инвестиционным расходам. Если индекс доходности больше 1, то проект принимается. При индексе доходности меньше 1 проект отклоняется.

Внутренняя норма прибыли представляет собой ту расчетную ставку процента (ставку дисконтирования), при которой сумма дисконтированных доходов за весь период реализации инвестиционного проекта становится равной сумме первоначальных затрат (инвестициям). Эту норму можно трактовать как максимальную ставку процент, под который фирма может взять кредит для финансирования проекта с помощью заемного капитала.

Расчет аннуитета чаще всего сводится к вычислению общей суммы затрат на приобретение по современной общей стоимости платежа, которые затем равномерно распределяются на всю продолжительность инвестиционного проекта.

**Глава 4. Анализ особенностей эффективности инвестиционной деятельности**

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

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

Уставный фонд предприятия составляет 82 млн. руб.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

***4.2 Производственный план***

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

Основными технологическими операциями в производстве швейных изделий являются:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

***4.5 Техническое обоснование***

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

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

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

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

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

 Предполагаются следующие условия финансирования проекта:

* кредит сроком на 10 лет по 5% годовых с погашением:
* через 6 месяцев со дня получения кредита погашения процентов за пользование кредитными ресурсами;
* второй год и последующие - погашение процентов и основного долга.

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

* одноигольная универсальная машина
* DDL 8700H-7-WB/Ak- 85/SC-500NF/M50K 62 единицы - 76880евро
* универсальная одноигольная машина YUKI
* DLN-9010SS-WB/AK-118/SC-910NS/CP-160D 12 единиц 31080 евро
* одноигольная машина с боковым ножом YUKI
* DLM-5400NF-7-WB/АК-85-/SC-500NF-М50K 8 единиц 24896евро
* стачивающе-обметочная 5-ниточная машина YUKI
* MO-6716S-FF6-40H 8 единиц 9360 евро
* пуговичная машина YUKI; MB-373NS 6 единицы 12336 евро.
* петельная швейная машина YUKI MEB-3200 SSMM 3 единицы 40302 евро.
* запасные части 3897 **евро**

Итого: 198751 евро.

Таможенный сбор 35 евро.

Таможенная пошлина 19878 евро.

НДС 39358 евро

**Всего стоимость проекта: 258022 евро.**

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

***4.6 Пути совершенствования инвестиционного проекта***

При оценке эффективности проекта были приняты следующие допущения:

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

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

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

Внедрение нового оборудования позволит получить следующие результаты.

* энергоемкость на 1 единицу изделия уменьшаются:
	+ на 6,3 % ( 0,325 /0,347 ) в 2008 году
	+ на 5,8 % ( 0,306 / 0,325 ) в 2009 году
	+ на 5,9 % ( 0,288/ 0,306 ) в 2010 году
* удельный вес постоянных затрат в затратах по отношению к 2007 году снизится в 2016 году на 6,5 % процентных пункта (26,5 – 33,0 ).

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

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

**Показатели эффективности проекта.**

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

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

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

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

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

**Заключение**

Инвестиционный процесс играет основополагающую роль в формировании структуры производства, в этой связи основные изменения, которые должны произойти в отечественной экономике при переходе к рыночным отношениям, в первую очередь касаются процесса принятия инвестиционных решений. На смену народнохозяйственному подходу, характерному для плановой экономики, приходит механизм принятия решений на уровне предприятий, как полноценных субъектов рыночных отношений, самостоятельно проводящих свою инвестиционную политику и несущих за её результаты финансовую ответственность.

В настоящее время предприятие должно сделать свой выбор из многочисленных направлений развития, многообразия технических решений. Так как инвестиционный процесс на микроэкономическом уровне складывается из множества инвестиционных решений,принимаемых отдельными предприятиями, правильность выбора становится важным вопросом для каждого из них. Это позволяет рассматривать создание механизма формирования инвестиционного процесса на предприятии как центральную проблему, стоящую перед экономической наукой и практикой.

Как уже отмечалось, существует различные виды инвестиций,которые применяются в зависимости от целей и задач,стоящих перед конкретным предприятием. Каждые из этих инвестиций имеют свою структуру и определённые функции.

Каждое предприятие должно стремиться к эффективному развитию, и тут невозможно обойтись без капиталовложений, которые оно может привлечь как со стороны инвесторов, в том числе и иностранных, так и воспользовавшись своими собственными. Данные инвестиционные ресурсы могут быть направлены на различные цели, как, например, расширение производственных мощностей, техническое перевооружение или реконструкция предприятия, а также освоение новых видов продукции. Безусловно, предприятие может осуществлять и внешнюю инвестиционную деятельность, покупая ценные бумаги других предприятий или же становиться головным предприятием, приобретая контрольный пакет акций какого-либо другого хозяйствующего субъекта. Осуществляя данный вид финансовых инвестиций, предприятие-инвестор выбирает наиболее подходящий для себя вариант,соотнося будущую прибыль и риск,с которым связаны все инвестиционные процессы.

Решения об инвестициях принимают на основе инвестиционных расчётов,в которых отражается полная картина планируемого проекта и определяется рентабельность капитальных вложений.

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

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

Существует несколько различных методов оценки экономической эффективности проектов, в которых использованы разнообразные критерии. Современные фирмы используют сразу несколько методов, для того, чтобы выявить наиболее надёжный и выгодный вариантинвестирования.

Обобщая всё вышесказанное, можно сделать главный вывод, состоящий в том, что инвестиционная деятельность на предприятии всегда направлена на повышение эффективности его работы, что в конечном итоге выражается в получении, а затем и увеличении прибыли.

**Список используемой литературы**

1. Фатхудинов Р.А.Инвестиционный менеджмент. М.: Бизнес-школа «Интел-синтез»,2000
2. Сафронов Н.А. Экономика предприятия: учебник/ Н.А. Сафронов. - М.: Экономистъ, 1998.
3. Теория инвестиций / Ю.А.Корчагин, И.П. Маличенко – Ростов н/Д.: Феникс, 2008 – 347с.
4. Инвестиции: системный анализ и управление / Под ред. К.В. Балдина – 3-е изд. Испр. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашко и Ко» , 2009 – 288с.
5. Нешитой А.С. Инвестиции: Учебник – 5-е изд., перераб. и испр. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашко и Ко», 2006 – 372с.
6. Управление инвестициями: учеб. пособие по спец-ти «Менеджмент организации». / Ю.П. Анискин – 3-е изд., стер. – Москва: Омега Л, 2007 – 192с.
7. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие – 2-е изд, перераб. и доп. – М.: Академ. Проект, 2002 – 272с.
8. Инвестиции: Учебник. – М.: Изд. РАГС, 2006, - 464с.
9. Экономика предприятия/Волков О.И.-М.:Инфра-М,2000
10. Семёнов В.М. Баев И.А.Терехова С.А.Экономика предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга,1996
11. Непомнящий Е.Г. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 292 С
12. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект. – М.: БЕК, 1996
13. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. – М: Банки и Биржи, ЮНИТИ, 1997
14. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М: Финансы и статистика, 2003. – 265с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

**Сводные показатели по проекту**

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

приложение 2.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3.

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

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.

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

ПРИЛОЖЕНИЕ 5.

**Расчет прибыли от реализации**

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

ПРИЛОЖЕНИЕ 6.

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

Приложение 7.

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