

Содержание

Введение.....	3
1 Теоретические аспекты инвестиционной деятельности предприятия.....	5
1.1 Экономическая сущность инвестиционной деятельности предприятия.....	5
1.2 Методы оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия	10
2 Оценка инвестиционной деятельности на предприятии ТОО «BHS».....	15
2.1 Анализ основных технико-экономических показателей деятельности предприятия ТОО «BHS».....	15
2.2 Оценка инвестиционной деятельности предприятия ТОО «BHS».....	18
2.3 Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов, реализуемых на предприятии.....	19
3 Пути оптимизации инвестиционной деятельности предприятия.....	24
3.1 Развитие способов комплексной оценки эффективности инвестиционной деятельности на предприятиях.....	24
3.2 Предложения по развитию инвестиционной деятельности предприятия ТОО «BHS».....	28
Заключение.....	30
Список использованных источников.....	31

Введение

Актуальность темы исследования. Сложность и многофункциональность современных мировых финансовых и товарных рынков в совокупности с многообразием форм фондовых и инвестиционных инструментов обуславливают постоянный поиск новых, более эффективных критериев оценки инвестиционной и производственно-финансовой стратегии предприятия и методов их оптимизации.

Однако следует отметить, что оценка оптимальности структуры используемых ресурсов при формировании инвестиционной стратегии фирмы является одной из наиболее спорных и неоднозначных теорий в современной экономической науке. Наряду с достаточно широким использованием различных методов оценки оптимального соотношения долг собственный капитал в зарубежной практике, в доступной литературе практически отсутствуют данные об использовании какой-либо методики при анализе решений по формированию инвестиционных ресурсов отечественных компаний, действующих в специфических условиях перехода к рыночной экономике.

Между тем, любое предприятие постоянно сталкивается с проблемой выбора источников финансирования инвестиционных проектов, часто, однако, не учитывая, к каким конечным результатам может привести то или иное решение. Учитывая вышесказанное, становится понятной и не вызывающей сомнений актуальность данной работы, ее практическая значимость и научная привлекательность.

Одной из ключевых проблем функционирования финансовых рынков являются методы принятия инвестиционных решений, необходимые как компаниям, так и инвесторам.

Актуальность решения методики анализа инвестиционных решений, ее целевой ориентации на достижение максимально возможных экономических результатов, соблюдения целенаправленности предпринимаемых мер в разделах стратегического плана возрастает в условиях экономического и финансового кризисов, инновационных, маркетинговых, информационных изменений в любой отрасли, в том числе и торговле.

Таким образом, выбранная тема курсовой работы predeterminedена актуальностью поставленной проблемы повышения эффективности деятельности компании и необходимостью применения методов анализа инвестиционных решений в торговой отрасли - на примере магазинов брендовой одежды ТОО «BHS».

Цель исследования заключалась в разработке методов анализа инвестиционной деятельности предприятия, действующей в условиях рыночной экономики России и определение ее экономической эффективности. Для

достижения заданной цели в работе исследовались и решались в логической последовательности, применительно к российским условиям, следующие задачи:

- раскрыть теоретические аспекты инвестиционной деятельности предприятия;
- изучить существующие методы оценки инвестиционных решений;
- произвести анализ основных экономических показателей деятельности ТОО «BHS»;
- произвести оценку инвестиционной деятельности ТОО «BHS»;
- рассчитать экономическую эффективность инвестиционного проекта, реализуемого на предприятии ТОО «BHS»;
- предложить пути оптимизации инвестиционной деятельности предприятий России;
- предложить и рассмотреть способы комплексной оценки эффективности инвестиционной деятельности на предприятиях;
- раскрыть предложения по развитию инвестиционной деятельности ТОО «BHS»;

Предмет исследования - методология и методы анализа инвестиционной деятельности предприятий, действующих в условиях рыночной экономики, а также определение их экономической эффективности.

Объектом исследования выступает деятельность ТОО «BHS» - магазина брендовой одежды.

1 Теоретические аспекты инвестиционной деятельности предприятия

1.1 Экономическая сущность инвестиционной деятельности предприятия

Инвестиционный экономический показатель

Рассмотрим инвестирование как многосторонний процесс.

Инвестиции - одно из наиболее часто используемых понятий в экономике, в особенности если они находятся в процессе трансформации или испытывают подъем. Термин «инвестиция» (от лат. «investio» - одеваю) подразумевает долгосрочное вложение капитала в экономику [1, с. 124].

Под инвестициями понимают совокупность затрат, реализуемых в форме вложений капитала в предприятия промышленности, строительства, сельского хозяйства и других отраслей экономики [2]. Осуществление инвестиций является важнейшим условием реализации стратегических и тактических задач развития и эффективной деятельности предприятия.

Роль инвестиций в обеспечении эффективности предприятия:

- главный источник формирования производственного потенциала предприятия;
- основной механизм реализации стратегических целей экономического развития;
- важнейшее условие обеспечения роста рыночной стоимости предприятия;
- главный инструмент реализации инновационной политики;
- один из механизмов решения задач социального развития персонала [4, с. 131].

Практическое осуществление инвестиций обеспечивается инвестиционной деятельностью предприятия. Инвестиционная деятельность предприятия - целенаправленно осуществляемый процесс изыскания необходимых инвестиционных ресурсов, выбора эффективных объектов инвестирования, формирование сбалансированного инвестиционного портфеля. По направленности инвестиционную деятельность предприятия можно разделить на внутреннюю и внешнюю (рисунок 1).



Рисунок 1 - Направления инвестиционной деятельности предприятия.

К основным особенностям инвестиционной деятельности предприятия относятся:

Инвестиционная деятельность предприятия является главной формой обеспечения роста его производственной (операционной) деятельности и носит подчиненный характер по отношению к ее целям и задачам. Инвестиционная деятельность способствует росту его операционной прибыли по двум направлениям:

- рост операционных доходов за счет увеличения объемов производственно-сбытовой деятельности (строительство новых филиалов, организация новых производств).
- снижение удельных операционных затрат (своевременная замена физически изношенного оборудования, обновление морально устаревших основных средств).

Формы и методы инвестиционной деятельности в меньшей степени зависят от отраслевых особенностей предприятия, чем производственная деятельность. Это определяется тем, что инвестиционная деятельность предприятия осуществляется в тесной связи с финансовым рынком, отраслевая сегментация которого практически отсутствует, в то время как производственная деятельность осуществляется в рамках отраслевых сегментов товарного рынка и имеет четко выраженные отраслевые особенности.

Объемы инвестиционной деятельности предприятия характеризуются неравномерностью по отдельным периодам. Это определяется рядом условий, в частности, необходимостью предварительного накопления финансовых ресурсов для начала реализации проектов, использованием благоприятных внешних условий осуществления инвестиционной деятельности.

Прибыль предприятия (а также иные формы эффекта) в процессе его инвестиционной деятельности формируется обычно с «лагом запаздывания».

Инвестиционная деятельность формирует самостоятельный вид денежных потоков предприятия, которые различаются в отдельные периоды деятельности предприятия по своей направленности.

Инвестиционной деятельности предприятия присущи специфические виды рисков, объединяемые понятием «инвестиционный риск» [6, с. 96].

Инвестиционная деятельность является необходимым условием кругооборота средств хозяйствующего субъекта. В свою очередь производственная деятельность создает предпосылки для новых инвестиций. Поэтому любой вид предпринимательской деятельности, как показано на рисунке 2, включает процессы инвестиционной и основной деятельности, которые составляют единый экономический процесс [7, с. 78].



Рисунок 2 - Взаимосвязь инвестиционной и основной деятельности предприятия

Эффективное управление инвестиционной деятельностью предприятия обеспечивается реализацией следующих принципов:

- интегрированность с общей системой управления предприятием, поскольку выбор направлений и форм инвестирования прямо или косвенно обеспечивает эффективность всех сфер деятельности предприятия;
- комплексный характер формирования управленческих решений, так как управленческие решения в инвестиционной сфере взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на результаты финансовой деятельности;
- динамизм управления, учитывающий изменение факторов внешней среды, темпов экономического развития, форм организации производства и финансовой деятельности, финансового состояния предприятия и т.п.;
- разнообразие подходов к разработке управленческих решений, т.е. учет альтернативных возможностей действий. При наличии альтернативных вариантов управленческих решений их выбор для реализации основывается на системе критериев отбора;
- ориентированность на стратегические цели развития предприятия, т.е. отклонение инвестиционных решений, которые противоречат миссии предприятия, стратегическим направлениям его развития [8, с. 87].

На основе принципов управления инвестиционной деятельностью может быть сформулирована основная цель инвестиционной деятельности. С развитием инвестиционной теории происходило изменение точек зрения экономистов на ее содержание.

Выделяют три подхода к определению основной цели инвестиционной деятельности:

- Первый подход сформирован классической экономической теорией, представители которой (А. Смит, А. Курно и др.) утверждали, что главной целью инвестиционной и других видов деятельности предприятия является максимизация прибыли. Однако полученная высокая прибыль может быть полностью израсходована на текущее потребление, как

следствие, предприятие будет лишено основного источника формирования собственных финансовых ресурсов для дальнейшего развития [9, с. 90].

- Второй подход характерен для теории устойчивого равновесия, представители которой формулируют основную цель инвестиционной деятельности как обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его развития. Однако эта цель, минимизируя уровень инвестиционных рисков, не позволяет реализовать все резервы роста рентабельности инвестиций.
- Третий подход сформирован современной экономической теорией, которая в качестве основной цели инвестиционной деятельности выдвигает обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия, которое выражается в максимизации рыночной стоимости предприятия. В этой цели находят отражение факторы времени, доходности, риска.

Таким образом, основной целью инвестиционной деятельности является максимизация благосостояния предприятия в текущем и будущем периодах.

Реализация основной цели обеспечивается решением задач:

- инвестиционная поддержка развития операционной деятельности предприятия;
- минимизация инвестиционного риска инвестиционной деятельности при установленном уровне доходности (прибыльности);
- формирование необходимого объема инвестиционных ресурсов и их оптимальной структуры в соответствии с прогнозируемыми масштабами инвестиционной деятельности;

При разработке механизма инвестиционной деятельности основными элементами являются: интересы инвестора на основе оценки инвестиционной целесообразности вложения средств, интересы предприятия на основе оценки эффективности инвестиционного проекта и процесс управления инвестиционной деятельностью на предприятии.

Он включает интересы участников инвестиционной деятельности, процесс управления инвестиционной деятельностью, основанный на взаимодействии субъекта и объекта управления посредством организационного, экономического, мотивационного и правового механизмов. Его использование способствует более полному обеспечению финансовыми ресурсами инвестиций, с учетом факторов, влияющих на величину показателей эффективности инвестиционной деятельности.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица. Инвесторами, т.е. лицами, осуществляющими капитальные вложения, могут быть физические и юридические лица, создаваемые на основе договора о

совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности (иностранцы инвесторы).

Заказчики - уполномоченные инвесторами юридические или физические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. Законодательство особо оговаривает, что заказчики не могут вмешиваться в предпринимательскую или иную деятельность иных субъектов инвестиционной деятельности, если иное не предусмотрено договором. Инвестор наделяет заказчика на период реализации инвестиционного проекта правами владения, пользования, распоряжения капитальными вложениями [12, с. 135].

Непосредственные работы по возведению производственных мощностей в соответствии с требованиями проекта осуществляются подрядчиками, под которыми понимаются физические и юридические лица, выполняющие работы по договору подряда и (или) государственному контракту, заключаемым с заказчиками в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятельности, которые подлежат лицензированию в соответствии с законами РФ.

Субъекту инвестиционной деятельности законом разрешено совмещение функций двух и более субъектов, если иное не установлено договором и (или) государственным контрактом, заключаемыми между ними.

Все инвесторы имеют равные права на осуществление инвестиционной деятельности, самостоятельное определение объемов и направлений капитальных вложений, владение, пользование и распоряжение объектами капитальных вложений и результатами инвестиций, а также осуществление других прав, предусмотренных договором и (или) государственным контрактом в соответствии с законодательством РФ. Вместе с тем инвесторы несут ответственность за нарушение законодательства РФ и обязаны в установленном порядке возместить убытки в случае прекращения или приостановления инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений.

Кроме того, инвесторы обязываются использовать средства, направляемые на капитальные вложения, по целевому назначению, исполнять требования, предъявляемые государственными органами.

Таким образом, в процессе управления инвестиционной деятельностью на предприятии важное место уделено целям ее организации. Цели организации инвестиционной деятельности на предприятии разделяются на цели инвестиционной деятельности и цели организации управления ею. Если цели инвестиционной деятельности на предприятии определяют ее содержание в каждом конкретном случае, то цели организации управления определяют приоритеты создания субъекта управления.

1.2 Методы оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия

Особенностью оценки эффективности инвестиций, вкладываемых в проекты в условиях рыночной экономики, является большая степень неопределенности и непостоянства применительно к перспективным результатам из-за частых и достаточно быстрых изменений в целях, стоимости, технологии и конкуренции. В нынешних условиях дополнительным переменным фактором, влияющим на конечный результат, является инфляция, обусловившая непрерывное изменение процентных ставок, обменного курса национальной валюты, изменение спроса, неустойчивость законодательства и другие. Большие колебания в экономической ситуации ведут к повышенному риску долгосрочного планирования, поэтому в западной экономике при оценке эффективности вложений большое значение придается краткосрочным, но определенным возможностям.

Вторая особенность оценки эффективности инвестиций в методиках стран с рыночной экономикой - обязательный учет фактора времени путем дисконтирования затрат и выгод. Третья особенность - повышенная роль процентной ставки. В условиях социалистической экономики, в оценке эффективности капиталовложений предпочтение отдавалось методам, не учитывающим процентную ставку, либо рекомендующим пониженный норматив, что обеспечивало преимущество долгосрочным проектам в тяжелой промышленности. Применение для дисконтирования не индивидуальной нормы доходности, а фиксированного норматива эффективности капиталовложений не было связано с интересами отдельных инвесторов. Недостаточно точная оценка эффективности инвестиций приводила к тому, что для реализации принимались неэффективные долгосрочные проекты, возникали ситуации дефицита и нехваток, увеличивалось незавершенное строительство, происходило омертвление вложенных средств.

Методы анализа, используемые в странах с рыночной экономикой, основываются на предпосылке, что удачные инвестиционные решения ведут к улучшению качества жизни и к экономическому росту. Следовательно, цель анализа эффективности инвестиций состоит в максимизации общественного или частного благосостояния с учетом ряда ограничений.

Каждое инвестиционное решение целесообразно оценивать с двух точек зрения: финансовый анализ - для оценки выгод конкретного инвестора, экономический анализ - для определения эффективности инвестиций для общества. Если в ходе финансового анализа все затраты и выгоды определяются в рыночных ценах, инвестиции распределяются на весь срок службы проекта или срок займа и используется частная ставка дисконтирования, то задачей

экономического анализа является максимизация выигрыша в общественном благосостоянии при условии выполнения ряда социальных целей.

В теории и практике наиболее часто применяются 5 основных методов, которые можно объединить в две группы:

Методы, основанные на применении концепции дисконтирования:

- метод определения чистой текущей стоимости (Netpresentvalue - NPV);
- метод расчета внутренней нормы окупаемости (InternalRateofReturn-IRR);
- метод расчета рентабельности инвестиций (ProfitabilityIndex-PI).
- Методы, основанные на учетных оценках: метод расчета периода окупаемости инвестиций (PaybackPeriod - PP);
- метод определения бухгалтерской рентабельности инвестиций (ReturnonInvestment - ROI).

На рисунке 3 представлены методы оценки эффективности инвестиций.



Рисунок 3 - Классификация показателей оценки эффективности инвестиционных проектов.

Одним из основных методов экономической оценки инвестиционных проектов является метод определения чистой текущей стоимости (NPV), на которую ценность фирмы может прирасти в результате реализации инвестиционного проекта. Этот метод исходит из двух предпосылок:

- любая фирма стремится к максимизации своей ценности;
- разновременные затраты имеют неодинаковую стоимость.

Так как приток денежных средств распределен во времени, его дисконтирование производится по процентной ставке «i» [15, с. 27].

Очевидно, что при $NPV > 0$ проект следует принять, при $NPV < 0$ проект должен быть отвергнут. При выборе альтернативных проектов предпочтение следует отдавать проекту с более высокой чистой текущей стоимостью. Данный метод анализа эффективности инвестиций позволяет определить выгоды и

издержки в каждый год проекта по мере их образования. Преимущество отражения издержек и выгод за весь жизненный цикл проекта состоит в учете прогнозируемых изменений цен, риска или неопределенности. Поэтому определение чистой текущей стоимости в условиях рыночных отношений является наиболее распространенным и точным инструментом анализа эффективности инвестиций.

Наиболее часто применяемым показателем оценки эффективности вложений, особенно среди частных зарубежных инвесторов является показатель «внутренней нормы окупаемости» (IRR). Этот показатель соизмерим с существующими рыночными ставками для капиталовложений, так как реализация любого инвестиционного проекта требует привлечения финансовых ресурсов, за которые необходимо платить. Поэтому большинство инвесторов именно по нему определяют степень доходности вкладываемых средств.

Под внутренней нормой окупаемости понимают ставку дисконтирования, использование которой обеспечивает равенство текущей стоимости ожидаемых денежных притоков, то есть при начислении на сумму инвестиции процентов по ставке, равной внутренней норме прибыли, обеспечивается получение распределенного во времени дохода. Показатель IRR характеризует максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть произведены при реализации данного проекта. Так как для России распространенной является ситуация, когда для реализации проекта привлекаются кредиты банков, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает проект убыточным. Практическое применение данного метода сводится к последовательной итерации, с помощью которой находится дисконтирующий множитель, обеспечивающий нулевое значение NPV.

Распространенным показателем анализа эффективности инвестиций является коэффициент рентабельности (PI). Рентабельность инвестиций - это показатель, позволяющий определить в какой мере возрастает ценность фирмы в расчете на 1 рубль инвестиций. Показатель PI в отличие от показателя NPV является относительной величиной. Смысл данного коэффициента состоит в отборе независимых проектов со значением больше единицы. Он дает аналитикам инвестиций надежный инструмент ранжирования различных инвестиционных проектов с точки зрения их привлекательности, но не характеризует абсолютную величину чистых выгод.

Распространенным показателем анализа эффективности инвестиций является срок окупаемости (PP), который понадобится для возмещения суммы первоначальных инвестиций.

Часто используется метод определения дисконтированного срока окупаемости (DPP), под которым понимают продолжительность периода, в

течение которого сумма чистых доходов, дисконтированных на момент завершения инвестиционного проекта, равна сумме инвестиций.

В настоящее время данный метод широко используется в России, где остро не хватает специалистов по современным методам оценки инвестиций. Так, коммерческие банки, сообщая потенциальным заемщикам свои условия кредитования, обычно ограничиваются двумя параметрами: сроком окупаемости (не более 3-4 лет) и уровнем рентабельности.

Широкое использование в России периода окупаемости как одного из основных критериев оценки инвестиций, наряду с простотой расчета и ясностью, объясняется еще и тем, что он оценивает степень риска проекта: чем короче срок окупаемости, тем больше денежные потоки в первые годы реализации инвестиционного проекта и лучше условия для поддержания ликвидности фирмы. Основным недостатком данного метода состоит в том, что он не учитывает весь период функционирования инвестиций - рассматривается только период покрытия расходов в целом. Поэтому показатель срока окупаемости можно рекомендовать использовать лишь в виде ограничения при принятии решений. Кроме того, согласно этому показателю преимущество получают не те инвестиционные проекты, которые дают наибольший эффект, а те, которые окупятся в кратчайший срок. Поскольку для общества важна не столько скорость возмещения инвестиций, сколько другие выгоды, то в зарубежной практике этот показатель используется только для финансового анализа [16, с. 54].

Метод определения бухгалтерской рентабельности инвестиций (коэффициента эффективности инвестиций - (ROI) ориентирован на оценку инвестиций на основе не денежных поступлений, а бухгалтерского показателя - дохода фирмы. Этот показатель представляет собой отношение средней величины дохода фирмы по бухгалтерской отчетности к средней величине инвестиций. Показатель ROI приобрел наибольшую популярность при оценке инвестиционных проектов, связанных с разработкой финансовыми организациями и банками новых типов их услуг, так как основные активы этих организаций представляют собой денежные средства, а значит здесь очень мала амортизация и не требуется оборотный капитал. Кроме того, в акционерных обществах, получивших широкое распространение в России, этот показатель ориентирует менеджеров на те инвестиционные проекты, которые прямо связаны с уровнем бухгалтерского дохода, интересующего акционеров в первую очередь.

Методики, предлагаемые зарубежными экономистами, отличаются максимальным учетом всех факторов и условий, воздействующих на эффективность инвестиций, к числу которых относится и валютный фактор. Особенно важен его учет в России, где многие инвестиции осуществляются в иностранной валюте (например, в долларах США). Национальные курсы часто

завышают или занижают ценность внутренней валюты, что приводит к ценовому искажению капитала в иностранной валюте. Поэтому ценность вложений в иностранной валюте целесообразно определять, скорректировав общие инвестиции на удельный вес импорта и валютный курс.

По мнению большинства зарубежных экономистов наиболее достоверная оценка эффективности инвестиций достигается с помощью показателей NPV, IRR и PI [17, с. 74]. Причем, практика использования различных методов показала, что и для частных инвесторов и для государства наиболее обобщающим критерием является чистая текущая стоимость, а показатель внутренней нормы прибыли предпочтительнее и точнее, чем срок окупаемости.

В целом мы можем констатировать, что разные показатели с разных сторон характеризуют целесообразность инвестиционных проектов и ни одной из характеристик не следует пренебрегать, так как каждая из них несет свой объем информации, и только все они в совокупности могут дать реальное представление о приемлемости инвестиционного проекта.

При использовании рассмотренных нами выше методических приемов следует также иметь в виду, что в условиях России будущие выгоды проекта связаны с риском. Особенно это касается крупномасштабных инвестиционных проектов, имеющих длительный временной горизонт. Поэтому при определении эффективности инвестиций необходимо учитывать степень риска, используя методы, применяемые в странах с развитой рыночной экономикой. Например, в Великобритании официально рекомендуемая ставка дисконтирования в 5% увеличивается еще на 2% при наличии неопределенности в получении дохода.

Таким образом, рассмотрев главу, мы можем сказать, что инвестиционная деятельность предприятия - целенаправленно осуществляемый процесс изыскания необходимых инвестиционных ресурсов, выбора эффективных объектов инвестирования, формирование сбалансированного инвестиционного портфеля. Мы изучили и рассмотрели основные виды, особенности и принципы инвестиционной деятельности. На основе принципов управления инвестиционной деятельностью может быть сформулирована основная цель инвестиционной деятельности. С развитием инвестиционной теории происходило изменение точек зрения экономистов на ее содержание. Так же нами были рассмотрены основные методы оценки эффективности инвестиционной деятельности, используемые при финансовом анализе.

2 Оценка инвестиционной деятельности на предприятии ТОО «BHS»

2.1 Анализ основных технико-экономических показателей деятельности предприятия ТОО «BHS»

Широко известная международная сеть английских магазинов Bhs, имеющая филиалы в Лондоне и Дублине, Эдинбурге и Афинах, на Мальте и Гибралтаре, Гонконге, Малайзии, Бахрейне, Абу Даби, Дубаи, Кувейте, Омане, Саудовской Аравии, Москве, Санкт-Петербурге двенадцать лет назад от-крыла двери своего магазина в Алматы. А начиналось все с маленького магазинчика в Брикстоне в 1928 году. Тогда стоимость любой покупки не превышала 1 шиллинга.

Политика ТОО «BHS» - это разумное сочетание цены и качества. Франчайзинговая сеть магазинов BHS, которая расположена по всему миру, является зеркальным отражением лондонского BHS.

Основные направления, по которым работает сеть магазинов в Алматы - это продажа мужской, женской и детской одежды и белья, также аксессуаров для дома и предметы интерьера.

Устав товарищества с ограниченной ответственностью «BHS» разработан на основании и в соответствии с Законом РФ «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» от 22.04.98 г. Законом «О государственной по издержке милого предпринимательства» от 19.06.97 г. регламентирующими деятельность хозяйствующих товариществ и субъектов малого предпринимательства. Товарищество с ограниченной ответственностью «BHS» является юридическим ликом по законодательству РФ в качестве субъекта малого предпринимательства [18, с. 1].

Для достижения указанных целей товарищество осуществляет следующие основные виды деятельности, не запрещенные законодательством:

- оптово - розничная торговля;
- посредническая деятельность;
- коммерческая деятельность;
- внешнеэкономическая деятельность;
- все типы деятельности, не запрещенные законодательством РФ.

Право заниматься лицензируемыми видами деятельности наступает с момента получения лицензии в соответствии с Указом Президента РФ от 17.04.95 г. №2200.

Считаем необходимым провести предварительную оценку финансового положения ТОО «BHS» на основе анализа активов и источников их формирования, а также результатов деятельности компании за 2017-2021 годы. Информационной базой данного анализа будут служить форма №1 финансовой

отчетности - «Бухгалтерский баланс» компании за 5 лет и форма №2 - Отчет о прибылях и убытках.

Финансовые результаты деятельности ТОО «BHS» представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Финансовые результаты деятельности ТОО «BHS», тыс. рубль и темп роста за 5 лет, в %

Наименование показателей	2017	2018	2019	2020 г.	2021 г.	Темп роста 2021 г	Темп роста за 5 лет
Выручка	386240	583677	620548	958211	898938	93,8%	123%
Себестоимость реализованных товаров	364760	552737	588593	910881	621942	68,3%	170,5%
Валовая прибыль	21480	30940	31955	47329	276996	59%.	129%.
Административные расходы	8300			33500	62756	187,3%	76%
Прочие расходы	6700	18393	19595	0	0		-
Итого операционная прибыль	6480	12547	12360	13829	214240	155%	331%
Прибыль (убыток) до налогообложения	6480	12547	12360	13829	214240	155%	331%.
Расходы по подоходному налогу	1944	3764	3708	2142	2902	135,5%	149,3%
Общая совокупная прибыль	4536	8783	8652	11687	211338	181%	466%.
Примечание - составлено автором по данным источника [19].							

В 2017 году объем реализации предприятия составлял 386,2 млн. рубль, за пять лет объем реализации возрос в 2,3 раза и составил 898,9 млн. рубль, что, однако, меньше уровня 2020 года на 6,2%

Себестоимость реализованной продукции в 2017 году сложилась на уровне 364,8 млн. рубль, что составляет 94,4% от общего объема реализации. В 2021 году себестоимость возросла на 70,5% и составила 621,9 млн. рубль

Удельный вес себестоимости в доходе от реализации составил 69,2%. По сравнению с 2020 годом произошло снижение себестоимости на 31,7%.

В итоге в 2017 году за счет сложившихся объема реализации и себестоимости реализации валовая прибыль предприятия равна 21,5 млн. рубль, что составляет 5,6% от дохода от реализации. В 2021 году за счет снижения удельного веса себестоимости валовая прибыль возросла в 12,9 раз по сравнению с 2017 годом и в 5,9 раз в сравнении с 2020 годом и составила 276,9 млн. рубль(30,8% от дохода от реализации).

Административные расходы в 2017 году составляли 8,3 млн. рубль, в 2018-2019 годах отсутствовали, в 2020 году составили 33,5 млн. рубль, по итогам 2021 года административные расходы составили 62,8 млн. рубль, что на 87,3% больше уровня 2020 года и в 7,6 раз больше уровня 2017 года.

Прочие расходы составили 6,7 млн. рубль в 2017 году, в 2018 году возросли до 18,4 млн. рубль, в 2019 году - до 19,6 млн. рубль.

По итогам деятельности предприятия сложилась прибыль до налогообложения в размере 6,5 млн. рубль в 2017 году, в 2021 году - в 33 раза больше, что составило 214,2 млн. рубль. По сравнению с 2020 годом произошел рост налогооблагаемой прибыли в 15,5 раз. В 2017 году чистая прибыль составила 4,5 млн. рубль, в 2018-2020 годах наблюдался постепенный рост до 8,8-8,7 млн. рубль и 11,7 млн. рубль, соответственно, в 2021 году чистая прибыль сложилась на уровне 211,3 млн. рубль, что в 18 раз больше уровня 2020 года и в 46,6 раз - уровня 2017 года.

Расходы по корпоративному подоходному налогу в 2017 году сложились на уровне 1,9 млн. рубль, в 2021 году возросли в 1,5 раза, составив 2,9 млн. рубль. По сравнению с 2020 годом рост составил 35,5%.

Таким образом, по результатам анализа были сделаны следующие выводы: в 2017 году объем реализации предприятия составлял 386,2 млн. рубль, за пять лет объем реализации возрос в 2,3 раза и составил 898,9 млн. рубль, что, однако, меньше уровня 2020 года на 6,2%. Удельный вес себестоимости в доходе от реализации составил 69,2%. По сравнению с 2020 годом произошло снижение себестоимости на 31,7%.

В итоге, в 2017 году за счет сложившихся объема реализации и себестоимости реализации валовая прибыль предприятия равна 21,5 млн. рубль, что составляет 5,6% от дохода от реализации. В 2021 году за счет снижения удельного веса себестоимости валовая прибыль возросла в 12,9 раз по сравнению с 2017 годом и в 5,9 раз в сравнении с 2020 годом и составила 276,9 млн. рубль(30,8% от дохода от реализации).

2.2 Оценка инвестиционной деятельности предприятия ТОО «BHS»

Основными источниками информации для анализа инвестиционной деятельности предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс, отчеты о доходах и расходах, о движении капитала, о движении денежных средств и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Баланс содержит подробную характеристику ресурсов предприятия. Однако для финансового менеджмента необходимо выделить некоторые основные параметры, которые характеризуют эффективность решений, принятых в прошлые отчетные периоды, и являются базой предстоящих финансовых решений.

К этим показателям относятся:

- общая стоимость активов предприятия;
- доли долгосрочных и краткосрочных активов в общей сумме активов;
- доли вложений в физические и финансовые активы в общей сумме активов;
- общая стоимость собственного капитала;
- прирост стоимости вложенного капитала;
- стоимость заемного капитала;
- доли долгосрочных и краткосрочных источников финансирования в общей сумме пассивов.

Проведем анализ динамики и структуры статей активов баланса на основе аналитического баланса ТОО «BHS».

Общая стоимость имущества ТОО «BHS» возросла за 2017-2021 годы с 274,1 млн. рубль в 2017 году до 665,9 млн. рубль в 2021 году или в 2,4 раза, только в 2021 году - на 50,3% по сравнению с 2020 годом.

Таким образом, активы представлены краткосрочными и долгосрочными активами.

В структуре активов в 2017 году 53,3% занимали краткосрочные активы, в 2021 году их удельный вес снизился до 34%. Соответственно долгосрочные активы возросли с 46,7% до 66% в 2021 году.

2.3 Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов, реализуемых на предприятии

В ТОО «BHS» был реализован единственный инвестиционный проект по покупке магазина по адресу: Алматы, пр. Сейфуллина, 452.

Бизнес-план предполагал банковское кредитование под 16% годовых.

Для осуществления предпринимательского проекта по реализации одежды через стационарную точку (непродовольственный магазин) было принято решение о приобретении помещения магазина с общей площадью 156,6 кв. м, расположенного на земельных участках мерою 0,0126 га и мерою 0,1920 га в том числе - доля 0,0044 га, находящегося по адресу: город Алматы, пр. Сейфуллина, 452.

Указанное помещение принадлежало Ахмедьяровой Алтын Жолдасовне на основании Договора купли-продажи №2939696 от 12 октября 2015 г., удостоверенного нотариусом Койлыбаевой Н.Ж. Сумма сделки составила 38550 тыс. рубль.

Общие вложения по проекту представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Вложения по проекту, тыс рубль.

Показатель	Сумма, тыс. рубль	Сумма, \$
1. Стоимость магазина	38550	260473
2. Стоимость оборотных средств	1500	10135
Итого	40050	270608
Примечание - составлено автором на основе бухгалтерского баланса [19].		

Таким образом, стоимость инвестиций составляет 38550 тыс. рубль или 260,5 тыс. долл. США, плюс на оборотные средства потребовалось 1,5 млн. рубль или 270,6 тыс. долл. США. Рассмотрим годовые затраты на страхование и налогообложение магазина (таблица 3).

Таблица 3 - Годовые затраты на страхование и налогообложение магазина, тыс рубль.

Статья затрат	ставка	Сумма, тыс. рубль
Страхование имущества	0,51%	196,6
Налог на имущество	1%	385,5
Итого		673
Примечание - составлено автором на основе бухгалтерского баланса [19].		

При ставке страхования в 0,51% годовая сумма страховки составила 196,6 тыс. рубль. Налог на имущество ТОО уплачивался по ставке в 1%, это будет равно 385,5 тыс. рубль в год. Общая сумма на страховку и имущество 582,1 тыс. рубль за год. Рассчитан бюджет ТОО в связи с открытием непродовольственного магазина (таблица 4).

Таблица 4 - Затраты, тыс рубль.

Статья затрат	В год, тыс. рубль	В месяц, рубль	Удельный вес
Реклама	60	5000	0,85%
Электричество	21,6	1800	0,30%
Водоканал	5,76	480	0,08%
Теплоснабжение	21,6	1800	0,30%
Материалы	200	16667	2,82%
Обслуживание оргтехники	20	1667	0,28%
Хозяйственные нужды	36	3000	0,51%
Услуги связи	78,7	6558	1,11%
Бензин на собственный транспорт	186,5	15542	2,63%
ТО собственного транспорта	100	8333	1,41%
Текущие годовые затраты на страхование	2351,6533,18%		
Зарплата	2558,8	213230	36,10%
НДС	498,7	41558	7,04%
Другие налоги	608,5	50708	8,59%
Прочие расходы, 5%	339,5	28293	4,79%
Итого расходы	7087,31333789100%		
Примечание - составлено автором на основе бухгалтерского баланса [19].			

Зарплата рассчитывается исходя из того, что количество постоянно занятых рабочих мест в магазине - 6.

В таблице 5 представим штатное расписание в количестве 6 человек с месячным фондом заработной платы 220 000 рубль.

Таблица 5 - Штатное расписание работников магазина и зарплата соответственно, рубль.

Наименование структурного подразделения и должности	Количество штатных единиц	Должностные оклады	Месячный фонд заработной платы	Годовой фонд оплаты труда
Менеджер	1	45000	45000	560 000
Старший продавец	1	45000	45000	560 000
Продавцы	3	35000	105000	1120219
Сменный продавец	1	25000	25000	318 640
Итого	6		220000	2558759
Примечание - составлено автором на основе бухгалтерского баланса [19].				

Таким образом, расходы при выполнении данного вида деятельности составили - 7087,31 тыс. рубль в год.

При первоначальной оценке эффективности проекта были сделаны следующие допущения:

- открытие непродовольственного магазина было рассчитано на 2020 год, январь месяц;
- финансирование проекта планируется при ставке дисконтирования 16% годовых в долларах США.

Структура финансирования проекта предполагало задействование как собственных, так и заемных средств.

Общая стоимость капитальных вложений в непродовольственный магазин составляет 38550 тыс. рубль. Общие оборотные средства составляют 1500 тыс. рубль.

Источники финансирования представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Источники финансирования проекта приобретения и запуска продовольственного магазина, тыс рубль.

Источники финансирования	Сумма	Удельный вес
Собственные средства на проект	1500	3,7%
Банковский кредит	38550	96,3%
Общая стоимость проекта	40050	100%
Примечание - составлено автором на основе бухгалтерского баланса [19].		

Был получен кредит в АО «ЦентрКредит» по ставке 16% годовых. Срок кредитования - 5 лет или 60 месяцев.

Погашение кредита осуществляется ежемесячной выплатой процентов и основной суммы равными долями. Льготный период - 6 месяцев.

Залог - приобретаемое помещение магазина и оборотные средства.

Рассмотрим подробнее систему гашения кредита для нашего предприятия ТОО «BHS» (приложение А).

Система гашения кредита предусматривает, что предприятие начинает отдавать сумму основного долга, начиная с мая 2020 года.

Таблица 7 - Прогноз прибылей и убытков непродовольственного магазина на 2022 год (6 месяцев), тыс рубль.

Показатели	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
ДОХОД	5400	5400	5400	5400	5400	5400
РАСХОДЫ	3385,4	3385,4	3385,4	3385,4	3385,4	3385,4
ВАЛОВОЙ ДОХОД	2014,6	2014,6	2014,6	2014,6	2014,6	2014,6
Бюджетные расходы	394,6	394,6	394,6	394,6	394,6	394,6
Проценты по займу	514	514	514	514	1227,9	1218,4
Страховка, налог на имущество	0	0	0	0	0	0
ИТОГО ПРОЧИЕ РАСХОДЫ	908,6	908,6	908,6	908,6	1622,5	1612,98
ИТОГО ПРИБЫЛЬ	1106	1106	1106	1106	392,1	401,619
Мотивация из прибыли	0	0	0	0	0	0
Окупаемость текущих затрат, %	25,76%	25,76%	25,76%	25,76%	7,83%	8,03%
Рентабельность кап. вложений, %	2,87%	2,87%	2,87%	2,87%	1,02%	1,04%

Таблица 8 - Прогноз прибылей и убытков непродовольственного магазина на 2022 год (6 месяцев), тыс рубль.

Показатели	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
ДОХОД	5400	5400	5400	5400	5400	5400
РАСХОДЫ	3385,4	3385,4	1033,7	3385,4	3385,4	3385,4
ВАЛОВОЙ ДОХОД	2014,6	2014,6	4366,3	2014,6	2014,6	2014,6
Бюджетные расходы	394,6	394,6	394,6	394,6	394,6	394,6
Проценты по займу	1208,9	1199,3	1189,8	1180,3	1170,8	1161,3
Страховка, налог на имущество	0	0	2351,7	0	0	0
ИТОГО ПРОЧИЕ РАСХОДЫ	1603,46	1593,94	3936,13	1574,91	1565,39	1555,87
ИТОГО ПРИБЫЛЬ	411,137	420,656	430,175	439,693	449,212	458,731
Мотивация из прибыли	0	0	0	0	0	0
Окупаемость текущих затрат, %	8,24%	8,45%	8,66%	8,86%	9,07%	9,28%
Рентабельность кап. вложений, %	1,07%	1,09%	1,12%	1,14%	1,17%	1,19%

База для расчета - 180 тыс. рубль выручки в день, месячный объем реализации - 5400 тыс. рубль. Уровень продуктивности выбираем на уровне 30%. Расчет эффективности проекта открытия магазина на 2022 год был произведен с учетом среднегодового объема реализации в 64800 тыс. рубль.

Годовая сумма прибыли с учетом погашения кредита составит 7827,3 тыс. рубль. Рентабельность капиталовложений годовая будет равна $7827,32/38550=20,3\%$. Срок окупаемости проекта составляет 5 лет (1/20,3%).

Таким образом, в данной главе мы провели анализ основных технико-экономических показателей деятельности ТОО «BHS», провели оценку инвестиционной деятельности данного предприятия. В ТОО «BHS» был реализован единственный инвестиционный проект по покупке магазина. Бизнес-план предполагал банковское кредитование под 16% годовых.

Структура финансирования проекта предполагало задействование как собственных, так и заемных средств.

Общая стоимость капитальных вложений в непродовольственный магазин составляет 38550 тыс. рубль. Общие оборотные средства составляет 1500 тыс. рубль. Срок окупаемости проекта составляет 5 лет (1/20,3%).

3 Пути оптимизации инвестиционной деятельности предприятия

3.1 Развитие способов комплексной оценки эффективности инвестиционной деятельности на предприятиях

Основой для совершенствования инвестиционной деятельности на предприятии служат общенаучные и специализированные методы. Рассмотрение этих методов позволит выявить их недостатки и направления модернизации (таблица 9).

Таблица 9 - Сравнительный анализ показателей существующих методов оценки эффективности инвестиционного проекта

Параметры	Показатель
Срок окупаемости	(СО)
Простая ставка доходности	($D_{пр}$)
Дисконтированный срок окупаемость	(ДСО)
Чистая текущая стоимость	(ЧТС)
Индекс рентабельности инвестиций	(ИРИ)

Внутрифирменная норма прибыли

Характер показателя	абсолютный	относительный	абсолютный	абсолютный	относительный	относительный
Суммарные капитальные затраты (K_c)	учитываются	учитываются	учитываются	учитываются	учитываются	учитываются
Потенциальные выгоды (\mathcal{E}_c)	годовые	годовые	годовые	суммарные	суммарные	суммарные
Жизненный цикл	не учитывается	не учитывается	не учитывается	учитывается	учитывается	учитывается
Ликвидационная стоимость (C_l)	не учитывается	не учитывается	не учитывается	учитывается	учитывается	учитывается
Фактор времени	не учитывается	не учитывается	учитывается	учитывается	учитывается	учитывается
Позволяет ли	нет	нет	нет	да	нет	нет

оценить величину прибыли?						
Область применения	Проекты с большей степенью риска. Проекты в быстро развивающихся отраслях. Начальный этап анализа.	Проекты с большей степенью риска. Проекты в быстро развивающихся отраслях. Начальный этап анализа.	Проекты с большей степенью риска. Проекты в быстро развивающихся отраслях. Начальный этап анализа.	Основной критерий анализ. Оценка целесообразности проекта. Оптимизация инвестиционного портфеля.	Сравнение эффективности альтернативных проектов.	Оптимизация инвестиционного портфеля. Сравнение эффективности и альтернативных проектов.

Анализ показателей методов оценки инвестиционных проектов выявил, что универсального метода для оценки различных проектов не существует. Для этого необходимо использовать максимальное число показателей методов оценки, рассматривая их как взаимосвязанную систему, а также учитывать факторы риска, влияющие на эффективность инвестиционной деятельности. Факторы - определяющие: внутренние (цена товара), промежуточные (характер источника финансирования инвестиций), внешние (емкость рынка, новизна продукции, количество конкурентов); существенно влияющие: внутренние (структура затрат), промежуточные (платежеспособность покупателей, потребители); внешние (перспективы рынка, ассортимент конкурентов, надежность поставщиков, характер кредита, размер кредита, срок кредита, надежность финансового института); несущественно влияющие: внутренние (кадровый потенциал, доступ к дополнительным кадровым ресурсам, вспомогательное производство), внешние (расположение конкурентов).

Предложим методику оценки инвестиционной целесообразности вложения средств в предприятия, отличающаяся от существующих более полным учетом состояния менеджмента предприятия и влияния факторов риска.

Привлечение инвестиций в российские предприятия связано с их инвестиционной привлекательностью. Поэтому оценка инвестиционной целесообразности вложения средств - это первый шаг в принятии решения о финансировании проекта.

Объективная оценка финансового состояния предприятия может быть дана на основе методик экспресс-анализа или углубленного анализа, которые базируются на использовании абсолютных и относительных показателей.

Эти методики позволяют выявлять проблемные направления деятельности предприятия и исследовать причины, которые их обусловили. Однако они не дают возможности сделать достоверные, научно обоснованные выводы об его

истинном финансовом состоянии в целом, о потенциальных возможностях, о перспективах развития. Выявление таких аспектов статуса предприятия возможно лишь с помощью интегрального показателя инвестиционной целесообразности вложения средств.

При определении интегрального показателя основным является то, что одно отдельно взятое предприятие - независимо от масштабов производства, от его подчиненности, от экономического состояния региона, в котором оно расположено, - в большинстве случаев может быть инвестиционно привлекательным для стратегического инвестора.

Инвестиционной целесообразности вложения средств может рассматриваться на уровне страны, региона, отрасли и конкретного предприятия, являющегося конечным пунктом на путях движения финансовых потоков, предназначенных для реализации инвестиционных проектов. Анализируя опыт современных экономических отношений, как отечественных, так и зарубежных, можно констатировать, что стратегического партнера всегда интересует инвестиционно-привлекательное предприятие в инвестиционно-привлекательном регионе.

Определение показателей оценки инвестиционной целесообразности вложения средств в промышленные предприятия предлагается осуществлять в два этапа.

Первый этап. Расчет интегрального показателя по каждому предприятию в отдельности на основании финансовой и бухгалтерской отчетности.

Второй этап. Определение оценки инвестиционной целесообразности вложения средств в промышленные предприятия путем корректировки интегрального показателя, рассчитанного на первом этапе, с учетом привлекательности региона и рисков деятельности предприятия.

На основе результатов расчетов первого этапа «Методики оценки инвестиционной целесообразности вложения средств в предприятия» получаем интегральный показатель по каждому предприятию.

Второй этап - определение оценки инвестиционной целесообразности вложения средств посредством корректирования интегрального показателя с учетом факторов, которые влияют на инвестиционную целесообразность вложений.

Анализ этих показателей дает возможность сделать отбор предприятий для дальнейших расчетов по «Методике оценки инвестиционной целесообразности вложения средств».

Разработаем модель формирования многофакторного показателя, позволяющая принимать более обоснованные управленческие решения по инвестициям на предприятиях и повысить их эффективность.

Оценка эффективности инвестиционного проекта является важнейшим этапом организации инвестиционной деятельности на промышленном предприятии.

На данный момент существует большое количество показателей оценки, разработаны и применяются методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов. Однако определенные моменты (в частности, методы оценки риска) требуют более подробного рассмотрения и доработки.

Каждый субъект инвестиционной деятельности разрабатывает методику оценки исходя из специфики собственной деятельности, а также поставленных целей, которая базируется на общепринятых показателях оценки. Данная методика должна отвечать следующим требованиям таким, как адекватность, полнота, простота и наглядность, удобство в использовании, универсальность.

В работе была разработана модель формирования совокупной балльной оценки, которая учитывает недостатки стандартных методов оценки.

Сочетая количественные показатели с качественными, она представляет собой универсальный многофакторный показатель, позволяющий оценить влияние факторов риска и выбрать оптимальный вариант размещения финансовых ресурсов.

Данная величина представляет собой универсальный многофакторный показатель, позволяющий сравнить проекты между собой. Кроме того, модель обладает свойством аддитивности, позволяющим использовать ее при формировании инвестиционного портфеля.

Применение этой модели способствует повышению эффективности инвестиционной деятельности предприятия на уровне принятия управленческого решения.

Таким образом, в работе была разработана модель формирования совокупной балльной оценки, которая учитывает недостатки стандартных методов оценки.

Каждый субъект инвестиционной деятельности должен разработать методику оценки исходя из специфики собственной деятельности, а также поставленных целей, которая базируется на общепринятых показателях оценки. Данная методика должна отвечать таким требованиям, как адекватность, полнота, простота и наглядность, удобство в использовании, универсальность.

3.2 Предложения по развитию инвестиционной деятельности предприятия ТОО «BHS»

На основании вышеизложенного мы предлагаем для развития инвестиционной деятельности ТОО «BHS», а так же для привлечения новых клиентов следующий инвестиционный проект для совершенствования развития предприятия:

Создание собственного WEB-сайта предприятия, где будет размещена вся информация касающаяся предприятия и ассортимента товара: виды товара, наименование товара, фото данного товара. В качестве дополнительных услуг на сайте будет размещено следующее:

- посетитель сайта может заполнить анкету о себе, с указанием номера своего телефона для рассылки сообщений на мобильный телефон своим клиентам об акциях и скидках магазина. Для этого нужно ответить на вопросы и отправить в виде электронной почты. Результаты анкетирования будут представлены в письменной или электронной форме.
- также посетителям сайта представляется возможность заказать товар. Клиенту будет иметь возможность выбрать ассортимент, количество интересующего его товара. Если сумма заказа превышает установленный лимит, то заказ доставляется бесплатно в указанное место. Например, свыше 15000 рубль.

Создание информационного терминала.

Данная стратегия будет направлена на привлечение покупателя за счет эффективности и скорости обслуживания в виде информационного обеспечения. Эта услуга предоставляется покупателю магазина в виде терминала с полной матрицей ассортимента товара, что обеспечит увеличение качества и скорости обслуживания покупателей. Уникальность данной технической, а также информационной услуги заключаться в следующем:

- Во-первых: это поможет сократить время поиска товара в таком большом по площади магазину. Покупателю достаточно будет обратиться к терминалу, указать интересующий его товар и через несколько секунд покупателю будет представлена вся информация касающиеся искомого товара: там будет указана цена, оставшиеся размеры, количество на остатках и даже место расположения. Что, безусловно, упростит задачу поиска необходимого товара.
- Во-вторых: можно сделать предварительный заказ. Это удобно и просто, так как покупатель видит, что он именно заказывает: указывается цена товара, его состав и визуальное представление в виде фотоиллюстрации. Предполагаю разместить 2 терминала в магазине: в фойе и на территории торгового зала магазина.

Создание дополнительной услуги.

Сущность данной услуги заключается в следующем: при расчете, покупателю не придется складывать товар самостоятельно, в этом ему поможет специальный служащий, который упакует товар. Данная услуга увеличит скорость обслуживания в два раза.

Для реализации данного проекта потребуются финансовые вложения в размере 1500 тыс. рубль. Расчет эффективности реализации стратегии представлен в таблице 10.

Таблица 10 - Срок окупаемости инвестиционного проекта, тыс. рубль

шаг, месяц	чистый денежный поток	сальдо накопленного денежного потока
0	-1500	-1500
11	30,605	-1460,4
12	40,500	-1410,9
1	80,900	-1330,0
2	140,950	-1180,05
3	180,360	-990,69
4	170,580	-820,11
5	150,580	-660,31
6	120,690	-530,62
7	150,390	-380,23
8	140,596	-230,694
9	110,263	-120,371
10	160,358	100,155
Примечание - составлено автором		

Из таблицы видно, что срок окупаемости проекта составляет 1 год. На поступление и увеличение денежных средств будет влиять численный поток покупателей.

Чистая текущая стоимость стратегии:= $8847,43/(1+0,12)^1-150 = 7884,49$ тыс. рубль.

Индекс прибыльности: $PI = (8847,43/(1+0,12)^1)/150 = 526,6$ тыс. рубль.

По итогам расчетов видно, что применение данной стратегии никак не отразится на финансовом положении предприятия, т.е. внедрение стратегии покажет только положительный результат.

Индекс рентабельности больше 1 ($PI > 1$), следовательно, стратегию для ТОО «BHS» следует применять.

Заключение

Важнейшим условием реализации основных задач, поставленных для улучшения развития предприятия является проведение эффективной инвестиционной деятельности. Роль инвестиций становится очевидна, как только объем вложений, которым обладает компания, начинает менять свое количественное значение, то есть значительно уменьшается, или значительно увеличивается. Это позволяет оценить и почувствовать их значение в производстве. Инвестиции напрямую влияют на деятельность организации, на её экономическое состояние и её конкурентоспособность. В результате проведения анализа эффективности инвестиционной деятельности мы выявили что, анализ выполнения плана капитальных вложений, который показал, что план невыполнен на 13,33% в связи с растягиванием сроков строительства по причине нехватки денежных средств. Невыполнен план по вводу в действие склада из-за недостатка средств финансирования его строительства. Анализ источников финансирования инвестиционных проектов показал, что относительно более дешевым источником финансирования является реинвестированная прибыль по сравнению с кредитами банка, но она ограничена в размерах. Кредиты банка теоретически не ограничены, но их цена может существенно возрасти с увеличением доли заемного капитала, как платы за возрастающий риск. Ретроспективная оценка эффективности инвестиций, которая показала ежегодный рост дополнительного выхода продукции на рубль инвестиций, ежегодное снижение себестоимости продукции в расчете на рубль инвестиций, ежегодное сокращение затрат труда на производство продукции в расчете на рубль инвестиций, ежегодное увеличение прибыли в расчете на рубль инвестиций за три рассматриваемых периода. Анализ эффективности долгосрочных финансовых вложений показал рост в 2012 году суммы долгосрочных финансовых вложений, наибольшую долю в которой занимают займы другим субъектам хозяйствования (59,8%), рост дохода от них в 2012 году и ежегодный рост доходности, а также что наиболее выгодными и нерискованными являются вложения в облигации. Прогнозирование эффективности инвестиционных проектов, показало, что наиболее рациональным будет вложение денежных средств в банк под проценты, нежели закупка нового оборудования, что объясняется спецификой производимой продукции данного предприятия.

В заключительной главе были перечислены методы по повышению эффективности инвестиционной деятельности данного предприятия.

Список использованных источников

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник- М.: Инфра-М, 2009.
2. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учебное пособие - М.: Экономистъ, 2005.
3. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник- М.: Новое знание, 2005.
4. Фатхутдинов Р.А. Ф27 Разработка управленческого решения: Учебник для вузов. - 2-е изд., доп. - М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1998.
5. Мальцева Ю.Н. Инвестиции: Конспект лекций -М.: 2008.