

**На тему «ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА
ПО ОБНОВЛЕНИЮ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА
ТРАНСПОРТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ »
(на примере общества с ограниченной
ответственностью «Гелар»)**

Содержание

Введение.....	4
1.Основные понятия инвестиционного проектирования.....	8
1.1.Сущность инвестиционного проекта.....	8
1.2.План инвестиционного проекта.....	13
1.3.Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта.....	23
2.Организационно-экономическая характеристика ООО «Гелар».....	35
2.1.Общая характеристика организации.....	35
2.2.Анализ экономических показателей организации.....	40
2.3.Анализ финансового состояния организации.....	48
2.4 Анализ рынка и основных конкурентов.....	55
3. Обоснование инвестиционного проекта по обновлению подвижного состава ООО «Гелар».....	61
3.1.Общая характеристика инвестиционного проекта.....	61
3.2 Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта.....	74
4.Компьютерное обеспечение дипломного проекта.....	81
4.1. Текстовый редактор Microsoft Word.....	81
4.2. Программа инвестиционного проектирования «Альт Инвест».....	82
5. Правовое обеспечение дипломного проекта.....	86
Заключение.....	92
Список использованных источников.....	94
Приложения.....	98

Введение

Совершенствование коммерческой деятельности предприятий является особо актуальной задачей, решение которой выступает важным условием подъема производства. Особое значение имеют разработка и применение новых форм и методов управления, внедрение новых более прогрессивных и производительных технологий, адекватных рыночным условиям. В современных условиях возможность компании выстоять в конкурентной борьбе и повысить эффективность своей деятельности зависит от ее способности вовремя реагировать на изменение окружающей обстановки (политической, экономической, социальной, экологической), принимать адекватные действия по устранению негативных факторов и усилению своих позиций, а также при возникновении угроз. С этой целью в компаниях разрабатываются планы стратегического развития, охватывающие все направления деятельности.

При всем многообразии форм предпринимательства существуют ключевые положения, применимые практически во всех областях коммерческой деятельности и для разных фирм, но необходимые для того, чтобы своевременно подготовиться и обойти потенциальные трудности и опасности, тем самым уменьшить риск в достижении поставленных целей.

Важной задачей является проблема привлечения инвестиций, в том числе и зарубежных, в действующие и развивающиеся предприятия. Для этого необходимо аргументировать и обосновать оформление проектов (предложений), требующих инвестиций.

Слово «проект» происходит от латинского *projectus*, что в переводе на русский означает - «брошенный вперед», т. е. замысел [33, с.58].

В современной западной литературе в самом общем виде это понятие изложено в «Кодексе знаний об управлении проектами» (Project Management Institut, USD): «Проект представляет собой некоторую задачу с определенными исходными данными и требуемыми результатами, обуславливающими способ ее решения» [36, с.20].

В отечественной экономической литературе «под проектом понимается система сформулированных в его рамках целей, создаваемых или модернизируемых для их реализации физических объектов, технологических процессов, технической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению» [26,с.12].

Данное определение учитывает особенности всех видов деятельности и ресурсов, необходимых для разработки и реализации проекта. Оно предполагает, что подобный проект является инвестиционным.

В Законе РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» определено, что «инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)» [4,с.56].

Е.М. Ильинская определяет инвестиционный проект как «дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей (получение определенных результатов)» [33,с.102].

Как отмечает Л.Г. Макарова, успех предпринимательской деятельности во многом зависит от качества внутрифирменного планирования, включающего определение перспективных целей, способов их достижения и ресурсного обеспечения. Не импровизация, не спонтанные ситуативные действия, а систематическая подготовка принятия решений о целях, средствах и действиях путем сравнительной оценки альтернатив в ожидаемых условиях составляет сущность планирования бизнеса [41,с.39].

Все вышеизложенное обуславливает актуальность избранной темы дипломного проекта.

Объект исследования – авто – транспортная компания ООО «Гелар».

Предмет исследования – управление основными средствами ООО «Гелар».

Цель данного дипломного проекта: обеспечить решение ключевых проблем ООО «Гелар» за счет разработки инвестиционного проекта по покупке новых автотранспортных средств.

Задачи дипломного проекта:

- дать понятие, выяснить цели и методы оценки эффективности инвестиционного проекта;
- проанализировать производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния ООО «Гелар»;
- дать обоснование инвестиционного проекта по покупке новых автотранспортных средств;
- произвести анализ экономической эффективности проекта.

Методами исследования являются: структурно-функциональный, системный анализ с применением метода маркетинговых исследований, метод структурно-динамического анализа.

Источниками исследования послужили научная литература по финансовому и стратегическому менеджменту, бизнес – планированию, финансовому анализу, маркетингу, статьи периодических экономических изданий по теме исследования и данные о производственно-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Гелар» за период 2009 - 2011 гг.

Дипломный проект состоит из введения, трех разделов основной части и двух дополнительных разделов, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении обозначена актуальность исследования, определены объект, предмет, цель, задачи и методы исследования. В главах основной части последовательно раскрываются основные аспекты исследования. В заключении делаются выводы по проблемам исследования. Список литературы содержит 60 источников.

Практическая значимость дипломного проекта состоит в том, что результаты внедрения представленного в работе инвестиционного проекта могут быть использованы для увеличения прибыли предприятия и рентабельности производства.

1. Основные понятия инвестиционного проектирования

1.1. Сущность инвестиционного проекта

В период резких изменений в экономике, технологии, экологии политике выживание и успех в мире бизнеса в большей степени, чем когда-либо, зависят от правильности принимаемых инвестиционных решений. Инвестиционное решение — одна из наиболее важных деловых инициатив, которая должна осуществляться предпринимателями или менеджерами, поскольку инвестиции связывают финансовые ресурсы на относительно большой период времени. Инвестиционное решение воплощается в инвестиционный проект.

Понятие «инвестиционный проект» можно трактовать по-разному: [10, с.36-38]

- Как дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей. Близкими по смыслу в этом случае являются термины «хозяйственное мероприятие», «работа», «проект»;
- как система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих такие действия;
- как основной документ, устанавливающий необходимость осуществления реального инвестирования, в котором в определенной последовательности излагаются основные характеристики проекта финансовые показатели, связанные с его реализацией.

В зависимости от целей инвестирования можно выделить следующие виды инвестиционных проектов, обеспечивающих:

- прирост объема выпуска продукции;
- расширение (обновление) ассортимента продукции;
- повышение качества продукции;

- снижение себестоимости продукции;
- решение социальных, экологических и других задач.

Можно привести еще несколько классификаций инвестиционных проектов, выделяя следующие классифицирующие признаки[35,с. 5]:

сфера деятельности проекта: технический, организационный, экономический, социальный типы проекта;

состав и структура проекта: моно-, мульти-, мегапроект. Под моно-проектами понимаются отдельные проекты различного типа, а под мегапроектами — целевые программы развития регионов, отраслей и других образований;

длительность проекта: краткосрочный (до трех лет), среднесрочный (от трех до пяти лет), долгосрочный (свыше пяти лет);

предметная область проекта: инновационный, организационный, научно-исследовательский, учебно-образовательный виды проекта;

степень зависимости проекта: альтернативные, независимые, взаимосвязанные проекты.

Отнесение проекта к той или иной классификационной группе позволяет определить объем прединвестиционных исследований, оценить степень рискованности принимаемых решений, сформулировать целевые установки ранжирования множества рассматриваемых проектов, более конкретно подойти к решению задачи об оценке эффективности проектов.

Работу над инвестиционным проектом можно представить как проведение серии взаимосогласованных видов анализа — технического, коммерческого, институционального, финансового, экономического, экологического, социального[11,с.67].

Технический анализ включает рассмотрение альтернатив и проблем технического плана, оценивание соответствующих затрат и определение графика осуществления проекта. Основная его задача — определение наиболее подходящей для данного инвестиционного проекта техники и технологии.

Коммерческий анализ имеет целью оценку инвестиций с точки зрения перспектив конечного рынка для предлагаемой проектом продукции. В ходе анализа определяются объем производства продукции и рынок закупаемых для проекта товаров (прежде всего цены на них).

В последние годы одним из важных аспектов работы над проектами стал институциональный анализ. Основная его цель — оценка организационной, правовой, политической и административной обстановки, в рамках которой инвестиционные проекты реализуются. Другой важный момент — приспособление самой организационной структуры фирмы к проекту.

Особое место занимает экологический анализ, задача которого — установление потенциального влияния проекта на окружающую среду и определение мер, необходимых для предотвращения, сведения до минимума или компенсации неблагоприятных экологических последствий проекта.

Задача социального анализа — определение пригодности тех или иных предлагаемых вариантов проекта с точки зрения интересов той группы населения, для которой он предназначен. В рамках социального анализа предлагаются меры по улучшению соответствия проекта «целевой» социальной группе и намечается такая стратегия его осуществления, которая пользовалась бы поддержкой населения. К сожалению, до сих пор в проектах часто делается упор преимущественно на финансовые и технические решения, социальные же аспекты или недооцениваются, или не рассматриваются вовсе.

Принципиальный ответ на вопрос о ценности проекта дают финансовый и экономический направления анализа. Это ключевые направления анализа. Формально они аналогичны друг другу, так как и тот и другой базируются на сопоставлении затрат и выгод проекта, но отличаются подходом к их оценке. Разница состоит в том, что финансовый анализ — это расчет с точки зрения инвестора и (или) фирмы — организатора проекта, а экономический анализ — расчет с точки зрения национальных интересов.

Многообразие инвестиционных проектов, с которыми приходится сталкиваться в жизни, чрезвычайно велико. Они могут сильно различаться по

сфере приложения, масштабам, длительности, объему финансовых ресурсов и т.д. Однако любой инвестиционный проект состоит из четырех одинаковых элементов[18, с.178]:

- 1) период, в течение которого осуществляются предусмотренные проектом действия,— расчетный период (период реализации проекта);
- 2) объем затрат — чистые инвестиции;
- 3) потенциальные выгоды — чистый денежный поток от деятельности;
- 4) любое высвобождение капитала в конце срока экономической жизни инвестиций — ликвидационная стоимость.

Из соотношения этих четырех элементов правильный анализ должен выявить, действительно ли стоит рассматривать данный проект.

Первый элемент анализа — расчетный период, или период реализации проекта. При рассмотрении понятия «инвестиции» был сделан вывод о том, что инвестиционную деятельность необходимо рассматривать как единство процессов вложения ресурсов и получения в будущем потока доходов. Эти процессы могут происходить в различной временной последовательности:

1. Параллельное протекание процессов.
2. Последовательное протекание процессов.
3. Интервальное протекание процессов.

Для вложений в реальные активы в основном характерно интервальное протекание рассматриваемых инвестиционных процессов. Последовательное и параллельное протекание процессов вложения капитала и получения прибыли может происходить преимущественно при инвестировании в финансовые активы, а также при капиталовложениях в техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих производств. Очевидно, что от временной последовательности протекания процессов вложения капитала и получения прибыли зависит оборачиваемость инвестиционных ресурсов, обеспечение ликвидности активов, возможность оперативного управления оборотными средствами и в целом эффективность инвестиционной деятельности.

Для целей инвестиционного анализа наиболее важным периодом является экономический жизненный цикл проекта (Economic Life) в отличие от физического срока службы (Physical Life) оборудования и срока использования технологии (Technological Life). Экономический жизненный цикл проекта — это интервал времени, в течение которого проект приносит экономическую выгоду (или иной эффект, являющийся целью инвестирования) [15, с.34].

Даже если здание или часть оборудования в отличном состоянии, жизненный цикл проекта заканчивается, как только исчезает рынок для данного продукта или услуги.

Более широким является понятие инвестиционного цикла, который определяется как процесс, охватывающий ряд стадий, связанный с зарождением замысла, его реализацией и достижением заданных показателей эффективности проекта.

Инвестиционный цикл начинается задолго до начала строительства (или иных действий, предусмотренных проектом) и заканчивается много позже его завершения. В этом смысле понятие инвестиционного цикла значительно шире понятий «экономический жизненный цикл проекта» и «цикл капиталовложений» [14, с.65]. Общая схема инвестиционного цикла представлена на рис.1

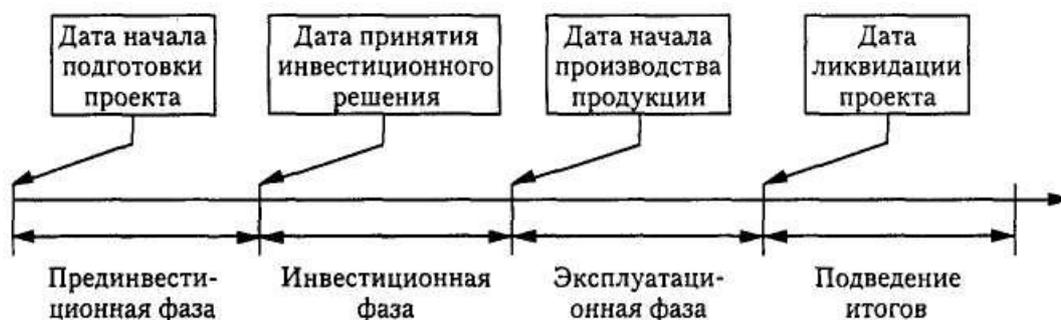


Рисунок 1- Основные этапы инвестиционного цикла

Суммарная продолжительность преинвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной фаз цикла составляет срок жизни проекта. Содержание работ на каждой из фаз представлено на рис.1.

Преинвестиционную фазу во многих случаях нельзя определить достаточно точно. На этом этапе проект разрабатывается, готовится его технико-экономическое обоснование, проводятся маркетинговые исследования, осуществляется выбор поставщиков сырья и оборудования, ведутся переговоры с потенциальными инвесторами и другими участниками проекта, осуществляется юридическое оформление проекта (регистрация предприятия, оформление контрактов и т.п.). В конце преинвестиционной фазы должен быть получен развернутый бизнес-план инвестиционного проекта.

1.2. План инвестиционного проекта

План инвестиционного проекта должен иметь вполне определенную структуру, аналогичную той, которая будет необходима затем для детального проекта. Методика ЮНИДО — Международной специализированной организации ООН по промышленному развитию (UNIDO— United Nations Industrial Development Organization) — рекомендует выделить в этой структуре разделы, посвященные анализу возможных решений в части:

- объема и структуры производства товаров;
- видов и объемов ресурсов, которые будут использоваться для организации производства;
- технических основ организации производства (характеристики технологии и парка оборудования, необходимого для ее реализации);
- размеров и структуры прямых и накладных расходов, связанных с обеспечением работы производственного, управленческого и торгового персонала;
- организации трудовой деятельности производственного и

управленческого персонала, включая вопросы оплаты труда;

- организационно-правового обеспечения реализации проекта, включая юридические формы функционирования вновь создаваемого объекта;
- финансового обеспечения проекта, т.е. оценки необходимых сумм инвестиций, возможных производственных затрат, а также способов получения инвестиционных ресурсов и достижимой прибыльности их использования.
- организационно-правового обеспечения реализации проекта, включая юридические формы функционирования вновь создаваемого объекта;
- финансового обеспечения проекта, т.е. оценки необходимых сумм инвестиций, возможных производственных затрат, а также способов получения инвестиционных ресурсов и достижимой прибыльности их использования.

[16,с.49]



Рисунок 2.- Фазы разработки инвестиционного проекта

На инвестиционной фазе осуществляется инвестирование. Принципиальное отличие инвестиционной фазы развития проекта от предыдущей и последующей фаз состоит, с одной стороны, в том, что начинают предприниматься действия, требующие гораздо больших затрат и носящие уже

необратимый характер (закупка оборудования, строительство), а с другой стороны, проект еще не в состоянии обеспечить свое развитие за счет собственных средств. На данной стадии формируются постоянные активы предприятия.

С момента ввода в действие основного оборудования, после строительства или приобретения недвижимости, начинается эксплуатационная фаза проекта. Этот период характеризуется началом производства продукции (оказания услуг) и соответствующими поступлениями и текущими издержками. Продолжительность эксплуатационной фазы оказывает значительное влияние на общую характеристику проекта. Чем дальше будет отнесена по времени ее верхняя граница, тем больше будет совокупная величина дохода.

Общим критерием продолжительности срока жизни проекта является существенность денежных доходов с точки зрения участника проекта. Так, при проведении банковской экспертизы на предмет предоставления кредита срок жизни проекта будет совпадать со сроком погашения задолженности, дальнейшая судьба инвестиций заимодавца интересоваться не будет.

Для оценки эффективности инвестиций важно определиться с временными рамками проекта, т.е. решить, что считать началом и концом расчетного периода.

За началом расчетного периода обычно выбирают один из четырех моментов времени[12,с.87]:

1. момент завершения расчетов эффективности;
2. момент начала инвестиционной фазы;
3. момент осуществления первого из действий по проекту;
4. момент начала эксплуатационной фазы.

Чаще всего используются первый и второй способы определения начала расчетного периода. Иногда различные варианты проекта (особенно отличающиеся организацией и технологией строительства) различаются и по срокам ввода объектов в эксплуатацию. В этом случае их сравнение удобнее проводить, взяв за базу момент начала эксплуатационной фазы (четвертый

вариант). Что касается третьего варианта, то зачастую начало инвестиций предшествует административное или управленческое решение (например, об отводе земельного участка под строительство). В таких случаях удобно в качестве начала расчетного периода выбирать именно момент принятия такого решения. В расчетах эффективности инвестиций аналитики и эксперты стремятся как можно более полно использовать самую последнюю доступную им информацию, в этом смысле наиболее удобно приведение затрат к моменту проведения расчетов (первый способ).

Некоторую дату (момент начала расчетного периода) избирают за начало отсчета времени – базовый момент (base date, base time, $t=0$). Шагом расчетного периода (Step of Calculation) называется отрезок времени в расчетном периоде, для которого определяются технические, экономические и финансовые показатели проекта. При составлении проектных документов обычно в течение первого прогнозного года в качестве шага расчета принимается месяц, в течение второго и третьего года – квартал, далее шагом расчета является год.

Разбивка расчетного периода на шаги от продолжительности различных фаз жизненного цикла проекта. Целесообразно, чтобы моменты завершения строительства, момент завершения освоения вводимых производственных мощностей, моменты начала производства основных видов продукции, моменты замены основных средств и т. п. совпадали с концами соответствующих шагов. Это позволит проверить финансовую реализуемость и эффективность проекта на отдельных этапах его реализации.

Более короткие шаги следует выделять тогда, когда ход проекта на этих шагах достаточно детально известен. Если информация о ходе реализации проекта на каком-то этапе недостаточно детализирована, то этот этап целесообразно разбить на более длинные шаги. Поэтому шаги, относящиеся к последним годам реализации проекта, могут быть выбраны длительностью два-три года и даже пять лет.

Длительность каждого шага расчетного периода рекомендуется выбирать равной целому числу месяцев, кварталов или лет. Лучше всего, если,

начиная с некоторого шага, длительность всех шагов будет кратна году. При этом желательно, чтобы расчетный период был разбит не более чем на 15-18 шагов. Это обеспечит «обозримость» выходных таблиц, удобство восприятия и оценки человеком выходной информации[49,с.543].

Расчетный период должен охватывать весь жизненный цикл инвестиционного проекта вплоть до его прекращения. Условия прекращения проекта должны быть определены в проектных материалах. Такие условия могут быть двух типов: «нормальные» и «катастрофические».

«Нормальными» условиями прекращения проекта могут быть, например[32, с.38-39]:

- истощение сырьевых запасов и других ресурсов, разработка которых являлась целью проекта (проекты в добывающих отраслях);
- прекращение спроса на производимую продукцию (в связи с ее моральным устареванием или потерей конкурентоспособности) или возникновение запрета на производство подобной продукции.
- износ основной части производственных фондов, делающий не выгодным их ремонт, модернизацию или реконструкцию;
- предусмотренная проектом реализация на сторону имущества, созданного в ходе проекта (например, продажа жилого дома после завершения его строительства).
- «Катастрофическими» условиями прекращения проекта могут быть:
 - стихийные бедствия, аварии и отказы оборудования;
 - существенные изменения экономической политики или законодательства;
 - негативные изменения рыночной конъюнктуры (например, резкое снижение цен на продукцию, связанное с появлением более эффективных способов ее производства);
 - выход финансовых показателей за допустимые пределы, свидетельствующий о финансовой несостоятельности предприятия;
 - возникновение недопустимых социальных последствий проекта.

Как правило, точные сроки прекращения проекта в проектных материалах указать нельзя — они задаются ориентировочно и во многом экспертно, однако с учетом всех указанных факторов.

В связи со значительной неопределенностью продолжительности жизненного цикла проекта возникает естественное желание ограничить расчетный период первыми годами его реализации (неважно, составляют они 5 или 20 лет), а остальной период просто проигнорировать. Однако оценка проекта при этом исказится по следующим причинам:

- проект может обеспечивать получение прибыли и в «пост прогнозном периоде». Отбросив его, аналитик занизит эффективность проекта, что может привести к признанию эффективного проекта неэффективным;
- если завершение проекта предусматривает ликвидацию предприятия, то она может быть сопряжена с большими затратами. Игнорирование ликвидационных затрат ведет к искусственному завышению эффективности проекта;
- при неясной длительности жизненного цикла проекта трудно выбрать некоторые конструктивные и технологические решения. Например, для проекта, завершающегося через 20 лет, можно использовать менее долговечные строительные материалы, чем для сооружения моста, срок службы которого может исчисляться столетиями.

Наоборот, если предприятие должно функционировать в течение 50 лет, а некоторое установленное оборудование имеет срок службы 10—15 лет, то имеет смысл сразу же так размещать его, чтобы замена этого оборудования новым не потребовала чрезмерных затрат и не привела к остановке всего производства.

«Пост прогнозный период» можно учесть несколькими способами, в частности укрупнено. В этом случае весь этот период «умещают» в один шаг, пусть даже его продолжительность составит 20 или 50 лет. Для этого только необходимо спрогнозировать среднегодовые показатели проекта за указанный период. Для большей точности «пост прогнозный период» можно разделить на

два шага — «длинный» период нормальной эксплуатации и относительно короткий период ликвидации объекта, в котором и следует учесть ликвидационные затраты.

Второй элемент инвестиционного проекта — чистые инвестиции обычно состоит из двух частей:

- 1) общего объема первоначальных затрат за вычетом
- 2) стоимости любых высвобождаемых активов, высвобождение которых вытекает из принятия решения об инвестициях. В таком высвобождении следует делать поправку на любое изменение в сумме уплачиваемых налогов, которое возникает из-за отражения в отчетности прибыли или убытка от продажи имеющихся активов.

Все издержки, связанные с реализацией инвестиционного проекта, можно разделить на три группы: первоначальные (предпроизводственные), текущие (затраты на производство инвестиционного продукта) и ликвидационные. Инвестиции следует четко отделять от затрат на производство (издержек фазы эксплуатации инвестиционного объекта).

В составе общего объема первоначальных затрат можно выделить следующие виды затрат[59].

Первоначальные инвестиции. Сюда относятся:

- затраты на приобретение и аренду земельного участка, включая стоимость подготовки к освоению;
- затраты на приобретение и доставку машин и оборудования;
- затраты на приобретение или строительство зданий, сооружений и передаточных устройств;
- затраты на приобретение патентов, лицензий, ноу-хау, технологий и других амортизируемых нематериальных активов;
- расходы на подготовку кадров для вводимых в действие объектов (если процесс подготовки завершается до момента освоения вводимых в действие производственных мощностей);
- затраты на пусконаладочные работы, комплексное освоение

проектных мощностей и достижение проектных технико-экономических показателей;

- прочие единовременные расходы (некапитализируемые затраты).

Предпроизводственные расходы. К ним относятся:

- расходы, возникающие при образовании и регистрации фирмы;
- расходы на подготовительные исследования (НИОКР, разработка проектных материалов, оплата консультационных услуг);
- расходы на предпроизводственные маркетинговые исследования и создание сбытовой сети;
- расходы, связанные с деятельностью персонала в период подготовки производства (оплата труда, командировочные расходы, содержание помещений, компьютеров, автомобилей и иного оборудования и пр.);
- другие предпроизводственные расходы, не вошедшие в сметную стоимость объекта.

Изменения оборотного капитала. При оценке требуемых инвестиций часто недооценивается необходимость увеличения чистого оборотного капитала, (его величина включает в себя стоимость запасов, незавершенной и готовой продукции, а также счета к получению за вычетом краткосрочных обязательств). Затраты на создание оборотного капитала являются частью инвестиционных издержек. Оборотный капитал необходимо оценить для того, чтобы учесть, с одной стороны, дополнительные средства, необходимые для создания запасов, резервов на случай возникновения задержек с платежами и т.д., а с другой — возможности использования средств, временно оказавшихся в распоряжении фирмы. Особенно велико значение оборотного капитала в отраслях с относительно малыми основными фондами и высокой оборачиваемостью средств (в сфере торговли, обслуживания и др.).

При анализе проекта используется понятие чистого оборотного капитала (*working capital*), определяемого как разность между текущими активами и текущими пассивами. В отличие от инвестиций в основной капитал, величина которых всегда положительна, инвестиции в оборотный капитал могут быть как

положительными, так и отрицательными, поскольку в ходе реализации проекта величина оборотного капитала может не только увеличиваться, но и уменьшаться[29, с.290].

Третий элемент инвестиционного проекта — чистый денежный поток, порожденный инвестированием. Чистый денежный поток от проекта — это зависимость от времени денежных поступлений и платежей для реализации порождающего его проекта, определяемая для всего расчетного периода.

На каждом шаге значение денежного потока характеризуется:

- притоком, равным размеру денежных поступлений (или результатов в стоимостном выражении) на этом шаге;
- оттоком, равным платежам на этом шаге;
- сальдо (активным балансом, эффектом), равным разности между притоком и оттоком.

Денежный приток в основном обеспечивается за счет средств, поступающих из различных источников финансирования (в результате эмиссии акций и облигаций, получения банковских кредитов, займов сторонних организаций и пр.), и выручки от реализации продукции (работ, услуг), созданной в ходе эксплуатации проекта.

Отток денежной наличности связан с инвестициями в чистый оборотный капитал и во внеоборотные активы, оплатой составных элементов операционных издержек, налоговыми выплатами и прочими затратами. Как обычно, в экономическом анализе любые прошлые расходы не имеют значения, поскольку это необратимые затраты. Зато следует учитывать вмененные издержки (издержки упущенных возможностей).

Четвертый элемент инвестиционного проекта — ликвидационная стоимость. Обычно крупные проекты сначала требуют капитальных затрат, а затем обеспечивают возврат по крайней мере части этих средств. Необходимость учета ликвидационной стоимости проекта обусловлена тем, что она представляет собой капитал, аккумулируемый в основном в неденежной форме и потенциально способный приносить доход. При определении

ликвидационной стоимости проекта учитываются средства, которые можно получить от реализации оставшегося оборудования, а также от высвобождения оборотного капитала, имеющего отношение к проекту.

Практически это означает необходимость оценки рыночной стоимости основных фондов, земельных участков, производственных запасов и прочих активов на момент окончания инвестиционного проекта. В теории оценки стоимости бизнеса применяются различные подходы и методы для определения ликвидационной стоимости (на основе учетных данных, анализа дисконтированной стоимости активов в конце срока реализации проекта, на основе экспертных оценок), однако все они в большей или меньшей степени носят субъективный характер, особенно если момент ликвидации инвестиционного проекта весьма отдален от момента оценки.

При определении ликвидационной стоимости проекта необходимо из рыночной стоимости активов вычесть стоимость обязательств на момент ликвидации, а также величину всех ликвидационных затрат, которые могут быть существенными (затраты на демонтаж и разборку оборудования, зданий и сооружений; отделение предметов, пригодных для дальнейшего использования в производстве; оплата транспортных и иных услуг сторонних организаций, связанных с реализацией и утилизацией отходов и металлолома; затраты на рекультивацию земельных участков, трудоустройство работников). В частности, значительные затраты сопряжены с мероприятиями по закрытию атомных электростанций, шахт, горно-обогатительных комбинатов, причем избежать таких затрат нельзя ни по социальным, ни по экологическим соображениям.

1.3. Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта

Методы оценки эффективности инвестиций связаны с приведением как инвестиционных расходов, так и доходов к одному моменту времени, т.е. расчетом соответствующих современных величин путем дисконтирования

потоков ожидаемых поступлений и расходов. Важным моментом здесь является выбор уровня ставки процентов, по которой производится дисконтирование. Чем она выше, тем в большей степени отражается такой фактор, как время - более отдаленные платежи оказывают все меньше влияния на современную величину потока. При выборе уровня ставки процента в принципе ориентируются на существующий или ожидаемый усредненный уровень ссудного процента, по которому рассчитывается эффективная банковская ставка и реальная, по которой и производится дисконтирование[35,с.56].

Как известно, широко используемая в практике банковского дела годовая процентная ставка не всегда отражает истинную стоимость кредитных ресурсов. Происходит это по причине того, что проценты, как правило, начисляются и выплачиваются не однократно по завершении года, а несколько раз в год - чаще всего ежемесячно, иногда ежеквартально. Указанное обстоятельство ведет к тому, что с точки зрения банка кредитные ресурсы с учетом изымаемых процентов приносят доход, в действительности превышающий объявленную ставку. Отсюда вытекает необходимость разделения понятий объявленной ставки и действительной или эффективной ставки[40, с.376].

Формула для такого пересчета выглядит следующим образом:

$$i=(1+j/m)^m-1 \quad (1)$$

где i - эффективная ставка,

j - номинальная банковская ставка,

m - число периодов начисления процентов внутри рассматриваемого интервала действия ставок.

Эффективная ставка показывает, какая годовая ставка сложных процентов дает тот же финансовый результат, что и m -разовое наращение в год по ставке j/m .

Инфляция стала неотъемлемым элементом экономической действительности, с которой нельзя не считаться, принимая решение об инвестициях. Известно, что действие инфляции проявляется в уменьшении

общей покупательной способности денег. Все участники рынка финансовых ресурсов включают ожидаемый темп инфляционного обесценивания в стоимость капитала. Назначаемая ссудодателем ставка процента в этом случае именуется "номинальной", "объявленной" или "брутто-ставкой". Она всегда оказывается численно большей реальной процентной ставки, соотносимой с истинной нормой доходности, измеряемой в денежных единицах с постоянной покупательной способностью.

Для определения реальной ставки процента (i') используется следующая формула[40,с.377]:

$$i'=(i-I)+I, \quad (2)$$

где, i' – реальная ставка процента,

i - номинальная эффективная ставка процента,

I - темп (индекс) инфляции, он равен обратной величине индекса цен (I)-
 $I=1/I$

В настоящее время индекс инфляции превышает эффективную ставку процента и, соответственно, реальная ставка – отрицательная, что сводит на нет инвестиционную активность. Примерно до середины 1993 года процентная ставка росла. Достигнув уровня в 400, она практически остановилась, слабо реагируя на колебания инфляции. Даже в момент, когда эффективный процент был выше инфляции, ставка только слегка снизилась, что отчасти свидетельствует о том, что участники рынка не надеялись на снижение темпов инфляции.

Очевидно снижение темпов инфляции до 400% в год или 14-15% в месяц, после преодоления этого предела экономика окажется в искомом новом состоянии: при положительной реальной ставке. Необходимо, чтобы этот уровень инфляции был достигнут не на короткий период времени, а оставался стабильным, не реагируя на локальные изменения конъюнктуры, в течение длительного времени. Современная социально-политическая и макроэкономическая обстановки в России в высшей степени неблагоприятны для осуществления активной деятельности в сфере реальных инвестиций. Тем

не менее, как представляется, на стадии проектирования, подготовки предложения о предоставлении кредита, при выработке стратегии развития предприятия использование специальных методов анализа состоятельности инвестиций является необходимым [40, с.378].

В анализе эффективности инвестиций в соответствии с российскими и международными стандартами применяют четыре показателя: чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма (ставка) доходности, индекс прибыльности (доходности), срок окупаемости, дисконтированный срок окупаемости.

При этом годовая ставка дисконтирования представляет собой приемлемую для инвестора ставку дохода на капитал и необходима при оценке эффективности инвестиционного проекта для приведения разновременных затрат и доходов к ценности первоначального периода.

Технически приведение затрат и доходов к базисному временному периоду на каждом временном интервале производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования, определяемый для постоянной ставки дисконтирования как [40, с.379] :

$$k_N = \frac{1}{(1 + CD)^n} \quad (3)$$

где K_n – коэффициент дисконтирования, соответствующий n -му временному периоду,

n – временной период осуществления проекта ($n=1,2,3,\dots,N$)

N – срок реализации проекта.

Если ставка дисконтирования меняется во времени и на n -м временном периоде равна $K(n)$, то коэффициент дисконтирования равен:

$$K(0) = luK(n) = \frac{1}{\prod_{k=1}^n (1 + CD_k)} \quad n \geq 1 \quad (4)$$

Чистый дисконтированный доход определяется как сумма текущих результатов за весь расчетный период осуществления инвестиционного проекта, приведенная к базисному временному периоду, или как превышение суммарных доходов над суммарными затратами.

Величина чистого дисконтированного дохода для постоянной ставки дисконтирования вычисляется по формуле:

$$ЧДД = \sum_{n=0}^N (D_n - Z_n) * \frac{1}{(1+CD)^n} \quad (5)$$

где N – срок реализации проекта,

n - временной период осуществления проекта (n=1,2,3,...N),

D_n – доходы по проекту в n-м временном периоде,

Z_n - затраты по проекту в n-м временном периоде,

CD – ставка дисконтирования.

На практике часто используют другую формулу:

$$A = \sum_{n=0}^N (D_n - \bar{Z}_n) * \frac{1}{(1+CD)^n} \quad (6)$$

где Z_n – затраты в n-м временном периоде, не включающие капитальных вложений;

\hat{A} – сумма дисконтированных капитальных вложений, определяемая формулой:

$$KB_n = \sum_{n=0}^N \frac{KB_n}{(1+CD)^n} \quad (7)$$

где KB_n– капиталовложения в n-м временном периоде.

В эту формулу убыток входит со знаком "плюс", а доход – со знаком "минус". Если ЧДД инвестиционного проекта положителен, то проект является эффективным (при данной ставке дисконта) и может рассматриваться вопрос об

его осуществлении. Чем больше ЧДД, тем более эффективным считается проект.

Внутренняя норма доходности (IRR), % представляет собой ставку дисконтирования, при которой величина дисконтированных доходов равна дисконтированным капитальным вложениям, т.е. является решением уравнения:

$$\sum_{n=0}^N (D_n - \bar{Z}_n) * \frac{1}{(1 + CD_{EH})^n} = \sum_{n=0}^N \frac{KB_n}{(1 + CD_{EH})^n} \quad (8)$$

ВНД проекта определяется в процессе расчета и затем сравнивается с требуемой инвестором ставкой дисконтирования на инвестируемый капитал. Если ВНД больше ставки дисконтирования, то инвестиции в проект эффективны и можно рассматривать вопрос об его осуществлении.

При использовании внутренней нормы доходности следует соблюдать известную осторожность. Во-первых, она не всегда существует. Во-вторых, уравнение, определяющее ее, может иметь несколько положительных корней.

Первый случай весьма редок и может быть связан с тем, что инвестиции окупаются намного быстрее первого временного периода осуществления проекта ($n \ll 1$).

Второй случай может произойти, если, например, после первоначальных инвестиций в производство возникает необходимость крупной модернизации или замены оборудования на действующем производстве. В этом случае рекомендуется применять в качестве внутренней нормы доходности значение наименьшего положительного корня уравнения.

Индекс прибыльности (PI) Данный показатель представляет собой отношение суммы дисконтированных доходов к величине дисконтированных капитальных вложений:

$$ИД = \frac{1}{KB} * \sum_{n=0}^N (D_n - \bar{Z}_n) * \frac{1}{(1 + CD)^n} \quad (9)$$

или

$$ИД=A/KB.$$

(10)

Если $ИД > 1$, то проект эффективен, если $ИД < 1$ - неэффективен.

Срок окупаемости – это период, начиная с которого первоначальные инвестиционные вложения и затраты окупаются доходами от его осуществления [6,с.49].

Дисконтированный срок окупаемости – это период, начиная с которого первоначальные дисконтированные инвестиционные вложения и затраты окупаются дисконтированными доходами от его осуществления [22,с.34].

Для постоянной ставки дисконтирования годовой коэффициент дисконтирования определяется по формуле:

$$K_n = \frac{1}{(1+CD)^n} \tag{11}$$

где K_n – коэффициент дисконтирования, соответствующий n -му временному периоду,

n – временной период осуществления проекта ($n=1,2,3,\dots,N$)

N – срок реализации проекта.

В случае, когда данные по варианту представлены по кварталам или месяцам, для получения квартального коэффициента дисконтирования необходимо извлечь корень 4-й степени, а месячного – корень 12-й степени из годового коэффициента дисконтирования.

Все перечисленные показатели характеризуют эффективность инвестиций, но в то же время из самой экономической сущности этих показателей вытекают границы их применения и соответствующие недостатки.

Внутренняя норма доходности и индекс прибыльности являются показателями относительными, и не оптимизируются. Основной недостаток показателя срока окупаемости, как меры эффективности, заключается в том, что он не учитывает весь период функционирования инвестиций и, следовательно, на него не влияет вся та отдача, которая лежит за его пределами. Единственным

показателем, который оптимизируется, является чистый приведенный доход [26,с.86].

Однако у этого показателя существуют серьезные недостатки. Дело в том, что отдаленные платежи оказывают малое влияние на величину чистого приведенного дохода. В силу этого, различные по продолжительности периодов отдачи варианты могут оказаться практически равноценными по конечному экономическому эффекту. В то же время, при всех прочих равных условиях проект с более длительным периодом поступлений доходов предпочтительней.

Существует и другой способ определения и применения ставки дисконтирования, чаще всего используемый при вложении средств в предприятие, когда ставка дисконта представляет собой коэффициент эффективности вложений капитала, достижение которого ожидает инвестор при принятии решения о приобретении будущих доходов с учетом риска их получения.

В этом случае для того, чтобы принять правильное решение об инвестировании в предприятия с одинаковыми денежными потоками, необходимо учесть в ставке дисконта все риски, связанные с бизнесом тех или иных предприятий.

Первое, что учитывается при этом, – ставка капитализации. При оценке имущества (в частности, так можно расценивать тот или иной продукт интеллектуального характера) ставка капитализации определяется на основе фактических данных о соотношении чистой прибыли от объекта и его цены или способом кумулятивного построения, когда за основу берется безрисковая норма дохода, к которой добавляется норма дохода за риск инвестирования в рассматриваемый сектор рынка и поправки на снижение ликвидности и удаленность срока возврата инвестированных средств.

Под риском при этом понимается степень оправданности ожиданий получения будущих доходов [16,с.50].

Для прогнозирования потока денежных средств риск может рассматриваться как вероятность или степень осуществления прогнозных оценок, иными словами, как риск реализации прогноза.

В том случае, когда отсутствует достоверная статистика о чистой прибыли от объектов имущества и их ценах, применяется способ кумулятивного построения ставки капитализации, который рассмотрен ниже.

Ставка капитализации определяется по формуле:

$$i = R_{pr} + LP + RP + MP \quad (12)$$

где R_{pr} свободная от рисков номинальная норма дохода, prime rate – ставка по заемным средствам для самого надежного заемщика (учитывающая уровень инфляции);

LP – премия (надбавка) за снижение ликвидности инвестированных средств;

RP – премия (надбавка) за кредитный риск инвестиций (риск неполучения дохода и/или не возврата инвестированных средств);

MP – премия (надбавка) за продолжительность отвлечения средств.

Для определения свободной от риска нормы дохода используются, в зависимости от места осуществления проекта, общероссийские и местные показатели по безрисковым операциям. Они берутся исходя из курсов ценных бумаг государственного займа или ставок по депозитам (сравнимой длительности и размера суммы) банков высшей категории надежности.

Поправка за снижение ликвидности инвестированных средств есть поправка на длительную экспозицию при продаже продукта и время по поиску нового пользователя в случае банкротства, т.е. на то, что продукт не может быть реализован за наличные деньги и приравненные к ним инструменты в кратчайшие сроки по приемлемой цене.

На сегодняшний день поправка на низкую ликвидность принимается равной 5% [18,с.120].

Определение поправки на риск предполагает деление рисков по крайней мере на два вида: систематический и несистематический риски, а также статичный и динамичный риски.

На рынке продуктов НТП в целом преобладает систематический риск. Связан этот риск с экономическими и институциональными условиями на рынке. Примерами этого вида рисков могут служить: появление излишнего числа конкурирующих продуктов, закрытие предприятий, являющихся основными потенциальными потребителями продукта, введение в действие ограничений, связанных с использованием различных нововведений и изобретений. Несистематический риск – это риск, связанный с конкретным оцениваемым продуктом и независимый от рисков, распространяющихся на сопоставимые продукты и системы [25,с.149].

Статичный риск – это риск, который можно рассчитать и переложить на страховые компании. Размер поправки на статичный риск определяется как размер страховых начислений за полную страховку продукта в страховых компаниях высшей категории надежности плюс премия за риск невыплат страховки или выплаты ее не в полном объеме [19,с.34].

Динамичный риск может быть определен как «прибыль или потеря предпринимательского шанса и экономическая и/или научная конкуренция. Действия или бездействие конкурента на рынке могут также создать условия для потерь, так же, как и для получения дополнительной прибыли [9,с.202].

Если речь в планируемом проекте идет о последующей реализации продукта в промышленности, включается также поправка на продолжительность отвлечения средств.

С учетом того, что любые вложения в область, связанную с промышленностью, отличаются достаточно продолжительным циклом возврата средств и в условиях отсутствия определенности в развитии финансовой ситуации в России, компенсация инвестору за продолжительный срок отвлечения средств должна быть достаточно существенной и составлять, по мнению независимой экспертизы в рассматриваемой области, не менее 3%.

Прежде чем оценивать эффективность инвестиций, необходимо их наличие, важным фактором в процессе поиска эффективного способа инвестиций является инвестиционная привлекательность проекта. Ответ на вопрос, чем привлекает инвестора тот или иной инвестиционный проект, может быть дан только в самой общей форме. Действительно, невозможно свести все множество факторов и сочетание различных интересов потенциальных участников к одному лишь экономическому аспекту инвестиционного проекта. Подобный подход тем в большей степени оказывается неверным, чем больше внешнее окружение проекта характеризуется общей нестабильностью, несовершенством законодательной системы и неразвитостью рыночных отношений (прежде всего – рынка капиталов).

В условиях так называемой «совершенной конкуренции» критерием эффективности инвестиционного проекта является уровень прибыли, полученной на вложенный капитал. При этом под прибыльностью или доходностью следует понимать не просто прирост капитала, а такой темп увеличения последнего, который, во-первых, полностью компенсирует общее (инфляционное) изменение покупательной способности денег в течение рассматриваемого периода, во-вторых, обеспечит минимальный гарантированный уровень доходности и, в третьих, покроет риск инвестора, связанный с осуществлением проекта.

Очень часто в данном контексте используется понятие стоимости капитала. С одной стороны, для предпринимателя стоимостью капитала является величина процентной ставки, которую он должен будет заплатить за возможность использования финансовых ресурсов в течение определенного периода времени. С другой стороны, оценивая целесообразность взятия кредита, предприниматель должен ориентироваться на средний сложившийся уровень прибыли, приносимой капиталом. При совершенной конкуренции оба измерителя стоимости капитала должны быть равны или, по крайней мере, близки друг к другу.

В действительности, единой нормы процента прибыли не существует – напротив, имеет место множество различных процентных ставок: по краткосрочным и долгосрочным ссудам, по облигациям и другим коммерческим ценным бумагам и т.д. Инвесторы выбирают наиболее выгодную форму вложения денежных средств из нескольких альтернативных вариантов (так называемый «принцип альтернативности»). Для «совершенного инвестора», то есть лица, не имеющих иных интересов, кроме стремления к максимально возможной в данный момент времени норме прибыли, все инвестиционные проекты, обеспечивающие равные уровни доходности, являются равно привлекательными.

Рассматривая роль стоимости капитала в принятии решения об инвестициях, необходимо учитывать влияние инфляции. Ее действие проявляется в уменьшении общей покупательной способности денег. Все участники рынка финансовых ресурсов включают ожидаемый темп инфляционного процента, который в этом случае именуется «номинальной», «объявленной» или «брутто» - ставкой. Последняя, вследствие этого, всегда оказывается численно больше реальной (действительной) процентной ставки, соотносимой с истинной нормой доходности, измеряемой в денежных единицах с постоянной покупательной способностью. В экономической литературе для определения реальной ставки процента или реальной нормы прибыли используется следующая формула [24,с.200]:

$$r_p = r_n - i \quad (13)$$

где, r_p - реальная ставка,

r_n - номинальная ставка,

i - уровень инфляции,

все значения – за один и тот же период времени и в процентах.

В любой момент времени, при любых обстоятельствах основной акцент в деле получения инвестиционных средств находится в инвестиционной привлекательности предприятий и проекта, под который требуются эти средства.

Итак, критерием эффективности инвестиций в проект является способность последнего сохранить покупательную способность вложенных средств и обеспечить приемлемый уровень прибыли. Проект будет привлекательным для потенциальных инвесторов, если его реальная норма доходности будет превышать таковую для любого иного способа вложения капитала.

2. Организационно-экономическая характеристика ООО «Гелар»

2.1. Общая характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью «Гелар», создано в 2003 году в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью». Юридический адрес фирмы г. Калининград, ул. Угловая, д. 5

ООО «Гелар» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе. Может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. ООО «Гелар» имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения общества, а также банковские счета на территории Российской Федерации. Фирма сотрудничает с Калининградским филиалом ОАО Банк «ЗЕНИТ» и ОАО «Стройинвестбанк», в которых открыты рублевые и валютные счета.

Основным направлением деятельности ООО «Гелар» являются международные экспортные и импортные перевозки из Калининграда и Калининградской области в страны Европы, а также экспедирование грузов, которое представляет собой подготовку груза к отправке, помещение его в транспортное средство, перевалку с одного вида транспорта на другой (если это требуется), хранение на специализированных складах и все это ООО «Гелар» осуществляет автотранспортом с объемом загрузки до 120 м³

Доставляя грузы в Калининградский регион, ООО «Гелар» с максимальной эффективностью использует ресурсные возможности собственного подвижного состава, который в настоящий момент насчитывает 25 автотранспортных средств.

Для обеспечения четкого выполнения взятых на себя обязательств по организации доставки грузов в необходимом объеме и в установленные сроки, ООО «Гелар» заключены прямые долгосрочные контракты с самыми надежными и стабильными автотранспортными предприятиями России, Литвы, Польши, Германии.

Налаженные партнерские связи и достаточный опыт совместной работы помогают ООО «Гелар» быстро находить правильные транспортные решения и прокладывать оптимальные маршруты.

Транспортная компания «Гелар» является действительным членом Ассоциации международных автомобильных перевозок (АСМАП). Перевозка грузов осуществляется с использованием конвенции МДП (CARNET TIR).

Стремясь удовлетворить потребности своих клиентов ООО «Гелар» развили систему транспортировки как полных, так и сборных грузов охватывающую Прибалтику, Европу, Россию. Приоритетным направлением работы ООО «Гелар» являются международные грузоперевозки. Кроме того, клиентам компании доступны услуги погрузки, складирования, упаковки, маркировки, а также содействие в таможенном оформлении грузов на складских терминалах в Европе.

При международных автоперевозках ООО «Гелар» обеспечивает качественный сервис и подачу автотранспорта в любой пункт Западной или Восточной Европы с транспортировкой в любой регион РФ.

При международных перевозках тяжеловесных, а также негабаритных грузов (длинномерных, имеющих ограничения перевозок по высоте или ширине), ООО «Гелар» просчитываются различные схемы с выбором наиболее эффективного варианта транспортировки по критерию экономичности, безопасности или сроков доставки грузов.

Профессиональная ответственность перевозчика застрахована в страховом обществе TT Club (London U/K/) на сумму 600000 долларов. Цены на перевозки по всем направлениям гибкие и конкурентоспособные.

Задачей ООО «Гелар» является обеспечение бережной и надежной доставки груза самых требовательных клиентов.

ООО «Гелар» целенаправленно действует в направлении улучшения качества всего комплекса логистических услуг, заключающемся в использовании самых современных технологических решений, инновационных разработок и «ноу-хау», совершенствовании организации труда и максимальной автоматизации трудоёмких процессов.

Основные принципы работы ООО «Гелар» – это взаимовыгодное долгосрочное партнерство, основанное на индивидуальном подходе к каждому клиенту, взаимном доверии и уважении друг к другу, обеспечении согласованности действий всех участников транспортного процесса, профессионализме сотрудников и увеличении качества услуг оказываемых компанией.

Миссия ООО «Гелар»: «Мы не продаём одноразовые услуги, а стремимся стать партнёрами наших клиентов по бизнесу!»

Сотрудники ООО «Гелар» контролируют передвижение груза по пути следования, поддерживая постоянную связь, обеспечивая тем самым безопасность, своевременность и оперативность грузовых перевозок. Клиент всегда может получить полную информацию от специалистов ООО «Гелар» о местонахождении груза и быть проконсультированным о планируемых датах загрузки, отправки и прибытия грузов в пункт назначения.

К удобству клиентов - предварительные расчеты ставок на транспортировку грузов с выбором наиболее оптимальной схемы перевозки грузов. Контроль движения на всех этапах перевозки, благодаря чему заказчик практически в любой момент может узнать местонахождение своего груза.

Огромный опыт работы по грузоперевозкам и хорошо налаженные отношения с другими инстанциями обеспечивают ООО «Гелар» короткие сроки и четкое исполнение задач, связанных с таможенным оформлением грузоперевозок, правильным предварительным расчетом стоимости услуги.

Во главе предприятия находится директор, который осуществляет текущее руководство деятельностью предприятия, подготавливает к утверждению плановые, отчетные, финансовые, бухгалтерские и иные документы, связанные с деятельностью предприятия.

Анализируя структуру можно выявить, что она относится к традиционному типу структур (линейно-функциональная структура), так как существует иерархия и четкое разграничение компетенции по уровням линейного управления.



Рисунок 3-Организационная структура ООО «Гелар»

Деятельность отдела маркетинга заключается в организации процесса организации торговли конкурентоспособной продукции, организации эффективной системы сбыта, проведении гибкой ценовой политики, управлении продвижения товаров.

В обязанности заведующих отделов входит контроль за соблюдением правил деятельности предприятия, а также за культурой обслуживания покупателей услуг.

Заведующие отделами являются, материально ответственными лицами за прием, учет и сохранность товаров.

Контролеры и водители осуществляют непосредственно отпуск услуг покупателям.

На предприятии разработаны должностные инструкции и положения об отделах, которые являются важнейшими элементами системы менеджмента, регламентирующие права, обязанности, правила взаимодействия органов управления.

Все сотрудники фирмы имеют соответствующее образование и квалификацию, согласно занимаемой должности.

К управлению грузовыми автомобилями, занятыми на перевозке грузов на международном сообщении, допускаются водители, имеющие общий стаж работы не менее трех лет в качестве водителя транспортных средств категории «С».

К управлению составами транспортных средств с тягачами, участвующими в перевозке грузов в международном сообщении, допускаются водители, имеющие общий стаж работы не менее трех лет в качестве водителя категорий «С» и «Е», в т.ч. не менее одного года в качестве водителя категории «Е».

Перевозка грузов автомобильным транспортом ООО «Гелар» является сложным производственным процессом, состоящим из ряда операций, образующих общий технологический процесс. Процесс доставки груза от отправителей к получателям состоит из трех основных элементов:

- 1) погрузки груза на автомобильное средство в пунктах отправления;
- 2) перемещение груза автомобильным средством от пунктов отправления до пунктов назначения;
- 3) выгрузки груза с подвижного состава в пунктах назначения.

При доставке груза возникает также необходимость выполнения различных других работ, связанных с транспортным процессом (прием груза у грузоотправителя и сдача его грузополучателю, сопровождение и охрана груза во время перевозки, оформление товарно-транспортных документов и т. д.). Весь комплекс связанных с транспортным процессом работ, выполняемых с момента приема груза в пункте отправления до момента сдачи груза в пункте

назначения, называется транспортно-экспедиционной работой, который занимаются специалисты ООО «Гелар».

В зависимости от места выполнения транспортно-экспедиционные работы могут быть комплексными и местными.

Комплексные охватывают все виды операций с момента получения груза у отправителя до момента сдачи его получателю.

2.2. Анализ экономических показателей организации

Анализ основных показателей деятельности ООО «Гелар» проводится по данным управленческой отчетности за 2011г.

Таблица 1-Экономические показатели деятельности ООО «Гелар»

Наименование показателя	2009 год	2010 год	2011 год	изменение (+,-)	
				2011/2009	2011/2010
Показатели объема деятельности и продаж					
Выручка от продажи, тыс. руб.	75290	66330	69140	-6150	2810
Материальные затраты на грузоперевозки, тыс. руб.	48860	41720	45150	-3700	3430
Среднесписочная численность персонала, чел.	35	33	32	3	1
Средняя величина внеоборотных активов, тыс. руб.	46030	91570	9552	4949	3940
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	14190	28480	28760	14560	280
Сумма чистых активов, тыс. руб.	58840	74120	80210	21370	6090
Показатели, характеризующие финансовый результат					
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	9580	9380	9250	-320	-120
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	16710	20460	14550	-2160	-5910
Чистая прибыль, тыс. руб.	12700	15550	11050	-1640	-4490
Показатели эффективности использования ресурсов, капитала и затрат					
Производительность труда, тыс. руб.	2151	2011	2161	9	151
Фондоотдача	1,64	0,72	7,24	6	7
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	1,64	0,72	0,72	-1	0
Затратоемкость	0,87	0,86	0,87	0	0
Рентабельность грузоперевозок, %	12,73	14,15	13,39	0,7	-0,76
Рентабельность активов по чистой прибыли, %	21,03	12,92	8,87	-12,2	-4

Как видно из табл. 1 за анализируемый период произошло увеличение выручки от продаж на 2810 тыс. руб. Это связано в большей степени с ростом уровня цен, нежели с фактическим ростом объемов перевозок. Увеличение себестоимости продаж составило 29300 тыс. руб. Это также можно, в первую очередь, связать с ростом цен на ресурсы. Превышение темпа роста себестоимости над темпами роста выручки привело к снижению прибыли от продаж на 120 тыс. руб. и соответственно упала рентабельность от продаж на 0,76 %. Следует отметить тот факт, что рентабельность грузоперевозок находится на низком уровне, так на конец 2011 года ее показатель составил 13,39 %, при нормальном значении 20-25%.

Наблюдается снижение рентабельности активов по чистой прибыли. В 2009 году она составляла 21%, в 2010 году – 12,92%, по итогам 2011 года – 8,87%. Это свидетельствует о том, что эффективность использования активов значительно снизилась, что может быть связано с излишним авансированием средств в дебиторскую задолженность, а также со снижением величины чистой прибыли компании в 2010-2011 гг.

Увеличение по сравнению с 2009 годом среднегодовой стоимости оборотных активов свидетельствует об улучшении платежеспособности предприятия, так как именно оборотные активы прямо влияют на платежеспособность.

Таблица 2 - Ключевые перевозки ООО «Гелар» на 01.01.2012 год

Пиво солодовое, пастеризованное, без паллет				
Направление	Протяженность маршрута, км.	Время в пути, ч.	Ставка, тент 90 м3 (с НДС), руб.	Ставка, тент, 120 м3 (с НДС), руб.
Калининград-Москва	1250	22	38900	41000
Калининград-Санкт-Петербург	1860	26	43200	46000
Калининград-Нижний Новгород	1680	27	48500	51000
Калининград-Минск	730	13	29500	31500

Продолжение таблицы 2

Строительные материалы (керамогранит, фасадные материалы, изоляционные материалы)				
Направление	Протяженность маршрута, км.	Время в пути, ч.	Ставка, тент 90 м ³ (с НДС), руб.	Ставка, тент, 120 м ³ (с НДС), руб.
Калининград-Ольштын	350	5	17200	22300
Калининград-Быгдошц	386	6	18500	25000
Калининград-Гданьск	412	7	20110	27000
Калининград-Каунас	390	6	19800	23600

В сфере международных автомобильных перевозок ООО «Гелар» специализируется по основным следующим направлениям:

Калининград-Западная Европа (Германия, Франция, Австрия, Литва, Польша, Латвия, Швейцария, Чехия, Словакия, Бельгия, Нидерланды);

Калининград-Скандинавия (Финляндия, Норвегия, Швеция);

Калининград- Южно-Европейское направление (Швеция, Испания, Португалия, Турция). Кроме того, компания заключила договора на перевозку грузов с калининградскими производителями пива (Калининградский пивоваренный завод) и строительных материалов (Калининградский концерн ЭСТ), и осуществляет регулярные экспортные перевозки продукции по ключевым маршрутам, которые приведены в таблице 3.

Таблица 3-Показатели деятельности предприятия

Показатели	Ед. измерен	2009г.	2010 г.	2011 г.
Объем перевозок	тонны	39600	46800	50625
Среднее расстояние перевозки	км	960	1020	1260
Затраты	Тыс. евро	48860	41720	45150
Выручка	Тыс. евро	75290	66330	69140

Как видно из таблицы 3 в 2011 году произошло увеличение объемов перевозок на 3825 тонн по сравнению с 2010 годом, это объясняется тем, что предприятие в 2011 году приобрело 2 грузовые единицы автотранспорта. Увеличение среднего расстояния перевозки на 240 км по сравнению с 2010 годом произошло за счет заключения долгосрочного контракта с Калининградским концерном ЭСТ и введения нового маршрута грузоперевозки Испания-Калининград.

Таблица 4-Стоимость транспортировки грузов на 01.01.2012 год

Направление	Продолжительность рейса (дни)	Импорт Стоимость (руб)	Экспорт Стоимость (руб)	Затраты Импорт (руб)	Затраты Экспорт (руб)	Общий пробег (км)
Германия (центр)	8-10	80000	38000	64000	30400	3200
Германия (Юг)	9-11	88000	42000	70400	36800	3500
Германия (Север)	8-10	74000	36000	59200	28800	2500
Швеция	11-12	120000	60000	96000	48000	4200
Финляндия	7-8	72000	44000	57600	35200	3000
Бельгия	9-11	88000	39000	70400	31200	3200
Голландия	9-11	84000	39000	67200	31200	3000
Франция	11-12	100000	56000	80000	44800	3700

Как видно из табл. 4.наиболее продолжительным является перевозка груза в Италию (11-12 дней) и во Францию (11-12 дней).

Таблица 5-Затраты на транспортировку грузов на 01.01.2012 год

Направление	Топливо	Масло	Зарплата и командировочные	платежи	амортизация	Итого
Германия (центр)	40800	400	21600	13600	18000	94400
Германия (Юг)	50800	400	21000	18200	14400	104800
Германия (Север)	40800	400	20000	10000	16800	88000

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6	7
Швеция	70400	400	32000	20800	20400	144000
Финляндия	38800	400	21000	14200	18400	92800
Бельгия	40800	400	21600	20600	18200	101600
Голландия	42800	400	21000	14200	20000	98400
Франция	48800	400	25200	27200	23200	124800

Как видно из табл. 5 .наибольшая сумма затрат в себестоимости приходится на топливо. Затраты на масло по всем рейсам одинаковые. Зарплата и командировочные зависят от продолжительности рейса

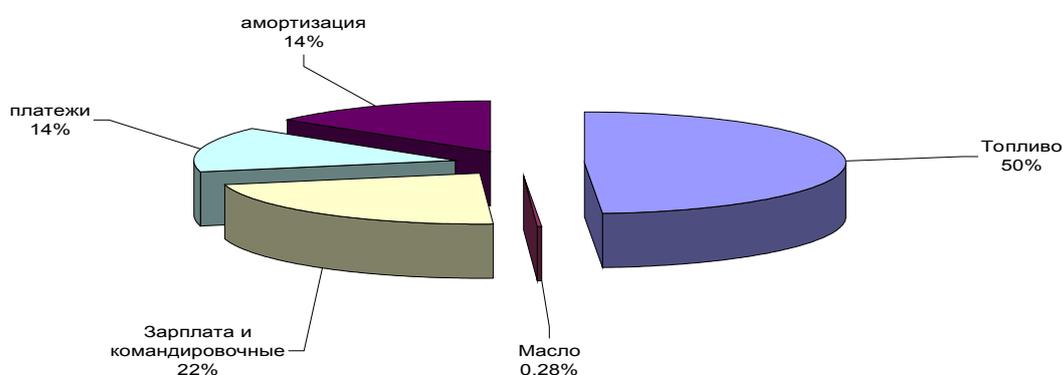


Рисунок 4-Структура затрат рейса Калининград-Швеция-Калининград

Как видно из рис. 4. наибольший удельный вес в структуре затрат приходится на топливо (50%), наименьший на масло (0,28%), на зарплата и командировочные приходится (22%), платежи (14%) и амортизацию (14%).

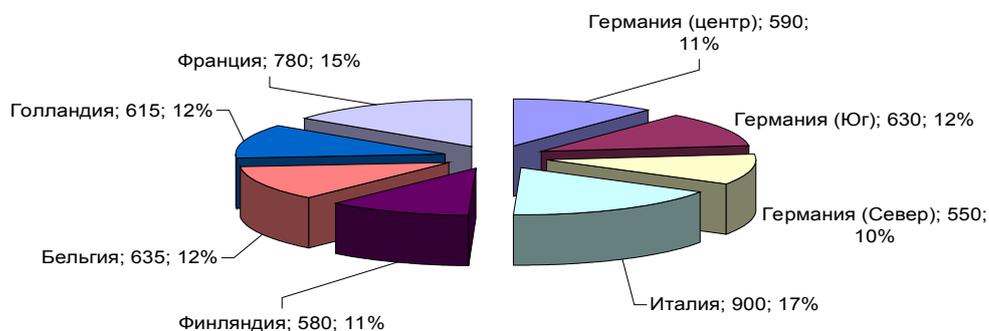


Рисунок 5- Структура прибыли ООО «Гелар»

Как видно из рис. 5. наибольшую прибыль за 1 рейс приносит Швеция (900 евро) или 17%, Наименьшую Германия (Север) 550 евро или 10%.

Таблица 6 – Характеристика автопарка ООО «Гелар»

	Марка автомобиля	Год выпуска	Мощность двигателя, л/с	Тип кузова	Евроорма
1	Scania R93M	2004	419	тент	3
2	Scania R94	2005	419	тягач	3
3	Scania R94L	2004	419	тент	3
4	Scania R 124G	2005	419	тент, сцепка	3
5	Scania R94	2006	380	тягач	5
6	Scania R1246	2004	440	тент, сцепка	3
7	Scania R93M	2004	440	тент	3
8	Scania R11Y	2006	420	тент, сцепка	5
9	MAN 19.414	2001	399	тягач	3
10	MAN 19.414	2004	420	тягач	4
11	MAN 24.403	2002	420	тягач	3
12	Volvo FH12 460	2004	490	тент, сцепка	3
13	Volvo FH13	2009	440	тент, сцепка	3
14	Volvo FH13	2009	440	тент	5
15	Volvo FH13 440	2009	440	тент, сцепка	5
16	Volvo FH13 440	2009	440	тент, сцепка	5
17	Volvo FH12 460	2005	460	тент	4
18	Volvo FH12 460	2006	460	тент	4
19	Volvo FH12 420	2006	420	тент, сцепка	4
20	Volvo FH13	2009	440	тент	4
21	Volvo FH13 440	2006	420	тент, сцепка	4
22	Mercedes-Benz 2541	2009	407	Тент, сцепка	5
23	Mercedes-Benz Actros 1844 L	2006	320	фургон	4
24	Mercedes Atego 818	2009	460	тент, сцепка	5
25	Mercedes-Benz Atego 818 L	2004	130	фургон	3

Все автотранспортные средства имеют российские номера и оборудованы сменными тентованными кузовами (WB) C7820, позволяющими использовать все преимущества сменных кузовов и построить оптимальный график загрузок и разгрузок. На каждый кузов имеется специальный таможенный сертификат, позволяющий производить оформление сменных кузовов без машин.

Проведем анализ структуры подвижного состава ООО «Гелар»

Таблица 7-Структура подвижного состава ООО «Гелар» на 01.01.2012 год

Структура подвижного состава в эксплуатации	Количество	%
До 2 лет включительно	х	х
Свыше 2 лет до 5 лет	7	28%
Свыше 5 лет до 10 лет	16	64%
Свыше 10 лет до 13 лет	2	8%
Свыше 13 лет	х	х
Итого	25	100

Как видно из таблицы 7 наибольший удельный вес в подвижном составе приходится на грузовые единицы с выпуском от 5 до 10 лет (64%), до 2 лет года выпуска автотранспорта нет, от 2 до 5 лет-28% или 7 единиц. Положительным моментом является отсутствие автотранспорта с годом выпуска свыше 13 лет и всего 2 единицы от 10 до 13 лет.

Проведем анализ эффективности работы подвижного состава ООО «Гелар».

Таблица 8- Анализ эффективности работы подвижного состава ООО «Гелар»

Наименование показателей	Годы			Отклонение	
	2009	2010	2011	2011 /2009	2010 /2009
1. Производственная база					
1. Среднесписочное количество автомобилей, ед.	22	24	25	3	1
2.Средняя грузоподъемность автомобиля, т	18	21	21	3	0
3. Общая грузоподъемность автомобилей, т	396	504	525	129	21
4. Общий пробег всех автомобилей за год, км	126720	146880	189000	62280	42120
5. Пробег всех автомобилей с грузом за год, км	116582	130723	175770	59187,6	45046,8
6. Выработка одного автомобиля за год, т.	2160	2730	2835	675	105
2. Техничко-экономические показатели				0	0
1. Коэффициент технической готовности парка	0,91	0,92	0,88	-0,03	-0,04
2. Коэффициент выпуска автомобилей на линию	0,88	0,89	0,81	-0,07	-0,08

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5	6
3. Коэффициент использования пробега	0,92	0,89	0,93	0,01	0,04
4. Коэффициент использования грузоподъемности	0,86	0,84	0,94	0,08	0,1
3. Производственная программа					
1. Годовой объем перевозок, тыс. тонн	47,52	65,52	70,9	23,4	5,4
2. Годовой грузооборот, тыс. км	45619,2	66830,4	89303	43683	22472

Коэффициент технической готовности показывает, что за анализируемый период произошло снижение данного показателя по причине долгого нахождения в ремонте 2 единиц автотранспорта MAN 19.414 2001 г.в. и Scania R93M 2004 г. Снижение данного показателя свидетельствует о том, что на предприятии имеются проблемы с исправностью грузового автотранспорта.

Коэффициент выпуска подвижного состава на линию зависит от режима работы предприятия, технического состояния автомобилей, состояния дорог на маршрутах грузоперевозок и от четкости организации транспортной работы. Снижение данного показателя в 2011 году свидетельствует о наличии проблем в техническом состоянии автотранспорта.

Большое значение в повышении эффективности работы автомобиля имеет коэффициент использования пробега, который определяется делением пробега автомобиля с грузом на его общий пробег. Увеличение показателя в 2011 году свидетельствует о более рациональной организации грузопотока и степени организации диспетчерской службы на линии.

На повышение производительности автомобилей большое влияние оказывает статический коэффициент использования грузоподъемности (КИГ), определяемый для каждой отдельной поездки делением массы фактически перевезенного груза на номинальную грузоподъемность автомобиля. Повышение коэффициента использования грузоподъемности достигается полной загрузкой автомобиля.

В 2012 году ООО «Гелар» начало вести переговоры о заключении договора на грузоперевозку с ГК «Ас Дом» (поставки- керамическая плитка, окна ПВХ, компаунд ПВХ) и ООО «Контур Терм» (поставки-оборудование тепловое, керамзит). Как нами было выявлено при анализе подвижного состава весь имеющийся парк транспортных средств используется ООО «Гелар» в полном объеме и у предприятия имеются проблемы с 2 единицами автотранспорта, которые уже необходимо заменять по причине старения. Поэтому для обеспечения вышеуказанных контрактов ООО «Гелар» необходимо приобрести новые автотранспортные средства.

Для получения кредита в банке ООО «Гелар» должно быть платежеспособным и финансово устойчивым, чтобы иметь возможность расплатиться по имеющимся обязательствам, поэтому необходимо провести анализ финансового состояния для принятия решения о возможности получения кредита на покупку нового автотранспорта.

2.3. Анализ финансового состояния организации

Ликвидность баланса означает степень покрытия обязательств предприятием его активами, срок превращения которых в денежную форму, совпадает со сроками погашения обязательств по пассиву.

Для проведения анализа актив и пассив разбивают на 4 группы. В активе в зависимости от сроков превращения их в денежную форму, в пассиве в зависимости от сроков погашения обязательств.

По данным таблицы 9 снижение наиболее ликвидных активов за анализируемый период составляет по сравнению с 2009 г (17093-24614) 7521 тыс. руб., по сравнению с 2010 г (17093-19699) 2626 тыс. руб. и свидетельствует о снижении уровня платежеспособности.

Таблица 9 - Анализ структуры активов баланса ООО «Гелар»

Актив	Абсолютные величины			Удельные веса (%)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Наиболее ликвидные активы А1 (ДС + ФВкр)	24 614	19 699	17 093	20,4	16,4	13,2
Быстрореализуемые активы А2 (Дебиторская задолженность)	53 699	49 658	65 679	44,4	41,4	50,8
Медленнореализуемые активы А3 (Запасы и затраты)	14 100	22085	17533	11,7	18,4	13,6
Трудно реализуемые активы А4 (Внеоборотные активы)	28 398	28 570	28 957	23,5	23,8	22,4
Баланс	120811	120012	129262	100,0	100,0	100,0

Наибольшая сумма в активах приходится на быстрореализуемые активы и видна динамика их увеличения, так по сравнению с 2009 годом в 2011 году произошло увеличение на (65679-53349) 11980 тыс. руб., по сравнению с 2010 г (65679-49658) 16021 тыс. руб. Увеличение данного показателя связано с увеличением дебиторской задолженности ООО «Гелар», что свидетельствует о неосмотрительной дебиторской политике предприятия и влияет на снижение платежеспособности.

Труднореализуемые активы за анализируемый период увеличились незначительно в 2011 году по сравнению с 2009 годом на (28957-28398) 559 тыс. руб., по сравнению с 2010 г (28957-28570) 387 тыс. руб., что свидетельствует о небольшом обновлении внеоборотных активов ООО «Гелар».

Структура активов за анализируемый период изменилась незначительно: так, наибольший удельный вес приходится на труднореализуемые активы, в 2009 году 41,4%, в 2010 году 43,4% и в 2011 году 50,8%. Наименьший удельный вес приходится на запасы предприятия, что свидетельствует о том, что предприятие не имеет проблем со сбытом товаров и ведет правильную

ассортиментную политику. Снижение доли наиболее ликвидных активов негативно влияет на платежеспособность предприятия, так как именно от них в первую очередь зависит сможет ли предприятие быстро расплатиться по своим обязательствам в случае необходимости.

Проведем анализ пассивов предприятия, разбив их на четыре группы.

Таблица 10 - Анализ структуры пассивов баланса ООО «Гелар»

Пассив	Абсолютные величины			Удельные веса (%)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Наиболее срочные обязательства П1 (Кредиторская задолженность)	48 245	39 895	43 655	40	33,2	33,8
Краткосрочные пассивы П2 (Краткосрочные кредиты и займы)	8 867	3 280	2 880	7,3	2,7	2,3
Долгосрочные пассивы П3 (Долгосрочные кредиты и займы)	4 856	2 716	2 512	4	2,3	1,9
Постоянные пассивы П4 (Реальный собственный капитал)	58 843	74 121	80215	48,7	61,8	62
Баланс	120811	120012	129262	100,0	100,0	100,0

Как видно из таблицы 10 в ООО «Гелар» имеется большой собственный капитал, который имеет динамику увеличения, так на долю собственного капитала приходится более половины пассивов предприятия. Наиболее срочные обязательства несмотря на увеличение по сравнению с 2010 годом (43655-39895) на 3760 тыс. руб., снизились по сравнению с 2009 г на (43655-48245) 4590 тыс. руб. на их долю в 2011 году приходилось 33,8%, что выше показателя 2010 года на (33,8-33,2) 0,6% , но ниже показателя 2009 года на (33,8-40) 6,2%.

Снижение наиболее срочных обязательств свидетельствует о том, что предприятие расплачивается по своим обязательствам перед кредиторам.

Краткосрочные и долгосрочные пассивы занимаю небольшой удельный вес в структуре пассивов предприятия.

Таблица 10 - Оценка платежного излишка или недостатка ООО «Гелар»

Группа	Платежный излишек (+) или недостаток (-)		
	2009	2010	2011
А1– П1	-23 631	-20 196	-26 562
А2 – П2	44 832	46 378	62 799
А3 – П3	9 244	19369	15021
А4 – П4	-30 445	-45 551	-51 258

Динамика сопоставления соответствующих групп активов и пассивов ООО «Гелар» говорит о приближении ликвидности баланса к абсолютной. Отрицательная разница между наиболее ликвидными активами и наиболее срочными обязательствами является признаком отклонения от абсолютной ликвидности. Однако, недостаток наиболее ликвидных активов закрывается излишком быстро реализуемых активов.

Проведем анализ относительных показателей ликвидности, проведем расчет относительных показателей ликвидности баланса.

Все расчеты сведем в таблицу 11.

Значение коэффициента текущей ликвидности зависит от длительности производственного цикла, структуры запасов и затрат и ряда других факторов. Нормальным для него считается ограничение: $1 \leq K \leq 2$. Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства.

Нормативное значение коэффициента быстрой ликвидности: $K \geq 1$. Он характеризует ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности. Так как значение коэффициента покрытия значительно ниже соотношению 1:1 ($K >$

1), то можно утверждать, что предприятие не располагает достаточным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников.

Таблица 11 - Показатели ликвидности баланса ООО «Гелар» за 2009-2011 годы

Показатели	Норм. ограничен ия	2009	2010	2011
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,43	0,46	0,37
Коэффициент критической (срочной, быстрой, текущей) ликвидности	>1	1,37	1,60	1,77
Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	>2	1,62	2,11	2,15

Как видно из таблицы 11 анализ показателей ликвидности свидетельствует, что ООО «Гелар» за анализируемый период полностью платежеспособен. Так, коэффициент абсолютной ликвидности за анализируемый период несмотря на снижение находится выше нормативного значения и свидетельствует о том, что при необходимости ООО «Гелар» может покрыть свои краткосрочные обязательства только за счет ликвидных активов.

В нашем случае небольшим отклонением баланса считается высокая дебиторская задолженность, поэтому предприятию необходимо провести анализ дебиторской задолженности, при необходимости провести досудебную работу по урегулированию или взыскивать данную задолженность через суд.

Финансовая устойчивость - это способность предприятия маневрировать средствами, финансовая независимость. Это также определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости представляет собой оценку состава и структуры источников средств финансирования деятельности организации и их достаточности. По

результатам анализа делается оценка степени независимости организации от внешних кредиторов.

Таблица 12 - Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «Гелар»

Показатель	Годы			Отклонение (+, -)	
	2009	2010	2011	2011/2009	2011/2010
1. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,34	0,54	0,54	0,20	0,00
2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами (Коб.мз)	2,43	2,85	3,87	1,44	1,01
3. Коэффициент маневренности собственного капитала (Кмск)	0,52	0,61	0,64	0,12	0,02
4. Индекс постоянного актива (Кипа)	0,48	0,39	0,36	-0,12	-0,02
5. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Кдз)	0,08	0,04	0,03	-0,05	-0,01
6. Коэффициент реальной стоимости имущества (Крси)	0,31	0,36	0,27	-0,04	-0,09
8. Коэффициент автономии (Ка),	0,49	0,62	0,62	0,13	0,00
9. Коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага) (Кфа)	1,05	0,62	0,61	-0,44	-0,01
10. Коэффициент финансирования (Кфин)	0,95	1,62	1,64	0,69	0,02
11. Коэффициент финансовой устойчивости Кфу	0,53	0,64	0,64	0,11	0,00

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами - характеризует способность предприятия приобретать запасы собственными средствами. Нормативное значение показателя не менее 1,5. На ООО «Гелар» данный показатель выше нормативного все три периода, что

свидетельствует о том, что у предприятия достаточно собственных средств для формирования необходимых для производства оборотных активов.

Коэффициент маневренности собственного капитала. Этот показатель показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте, т. е. в той форме, которая позволяет свободно маневрировать этими средствами, а какая капитализирована. Коэффициент должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств предприятия. На ООО «Гелар» данный показатель в 2011 году составил 0,64 и свидетельствует о том, что 64% оборотного капитала находится в обороте и предприятие свободно ими маневрирует.

Коэффициент финансовой автономии (независимости). Этот коэффициент характеризует долю собственности собственников предприятия (собственного капитала) в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение данного коэффициента, тем финансово устойчивее, стабильнее и более независимо от внешних кредиторов предприятие.

На практике установлено, что общая сумма задолженности не должна превышать сумму собственных источников финансирования, то есть источники финансирования предприятия (общая сумма капитала) должны быть хотя бы наполовину сформированы за счет собственных средств. Критическое значение коэффициента автономии — 0,5.

На ООО «Гелар» данный показатель выше нормативного все три периода. Это обозначает, что капитал предприятия большей частью сформирован за счет собственных средств.

Коэффициент финансовой активности показывает соотношение привлеченных средств и собственного капитала. Этот коэффициент дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости. Он имеет довольно простую интерпретацию: показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов

и кредиторов, т. е. о снижении финансовой устойчивости и наоборот. Оптимальное значение данного коэффициента — менее либо равно 0,5. Критическое значение — 1 .

На ООО «Гелар» в 2009 году была очень низкая финансовая устойчивость и высока зависимость от внешних источников, в 2010 и 2011 годах происходит увеличение финансовой устойчивости и снижение зависимости от внешних источников, однако данный показатель выше оптимального уровня, но ниже критического.

Коэффициенты финансовой устойчивости позволяют определить влияние различных факторов на изменение финансовое состояние предприятия, оценить его динамику.

Согласно расчету степени финансовой устойчивости предприятия на конец периода на предприятии сложилось абсолютно устойчивое финансовое состояние.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовое состояние анализируемого предприятия является достаточно устойчивым и стабильным. Следовательно, деловые партнеры и инвесторы предприятия могут не сомневаться в его платежеспособности. Риск потери финансовой устойчивости в сложившейся ситуации очень малый.

2.4 Анализ рынка и основных конкурентов

Модель пяти сил М. Портера представляет мощный инструмент диагностики конкурентных условий рынка и оценки насколько важной и эффективной является каждая из них. Это самый популярный метод анализа конкуренции, который легко применить на практике. Поэтому с помощью этого метода можно оценить положение ООО «Гелар» в отрасли, влияние на фирму новых конкурентов, потребителей, поставщиков и товаров- заменителей.

Схематически, модель конкурентных сил для ООО «Гелар» на рынке представлена на рис. 6

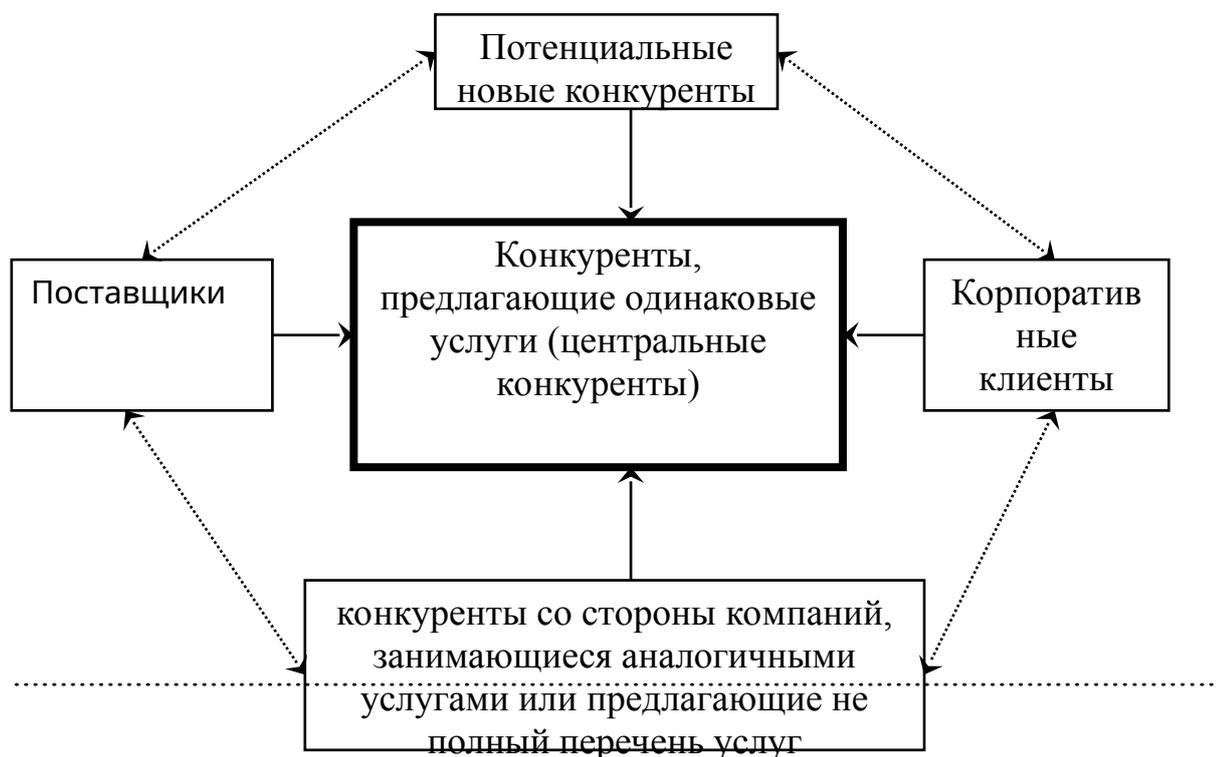


Рисунок 6- Модель конкурентных сил для ООО «Гелар» на калининградском рынке

1. Угроза новых конкурентов для ООО «Гелар»: На сегодняшний день позиции, на которых находится фирма на региональном рынке Калининградской области достаточно крепки. Экономия на масштабе и опыте производства уже обосновавшаяся в отрасли фирме помогает удерживать издержки на таком уровне, который недоступен потенциальным конкурентам. Фирма находится на рынке с 2003 г. и с каждым годом только наращивает свои мощности. Зарекомендовав доверие и признание со стороны своих постоянных клиентов, обеспечивает «защиту» от новых конкурентов. Кроме того, существующие барьеры для вхождения в автомобильную отрасль, требующие больших первоначальных инвестиций, не позволяют проникать новым конкурентам. Также большое значение имеет политика государства, не способствующая проникновению на рынок, например установление высоких

таможенных пошлин для иностранных конкурентов или отсутствие льготных государственных субсидий для новичков.

2. Угроза появления товаров-заменителей: В данном случае наибольшую угрозу представляют фирмы, которые предоставляют услуги по мультимодальным перевозкам. Одновременное сочетание нескольких видов транспорта при перевозках существенно экономит средства перевозчиков. Поэтому положение ООО «Гелар» не так стабильно. Также значительную конкуренцию могут составить ж/д перевозки и перевозки морским транспортом, например, в Скандинавию, Санкт-Петербург, что также значительно дешевле, но все же уступает по срокам доставки. Поэтому для дальнейшего развития фирмы, ООО «Гелар» необходимо развивать и осваивать новые виды грузовых перевозок.

3. Конкуренция в отрасли: в Калининградской области зарегистрировано более 1300 фирм, занимающихся грузовыми перевозками и каждая из них представляет потенциальную угрозу для ООО «Гелар». Региональный рынок транспортных услуг находится только в развитии. Основные препятствия связаны с географическим положением фирмы, но учитывая что через Калининград проходит основная часть импорта, потребность в грузовых перевозках велика. Цены на предоставляемые перевозчиками услуги на рынке достаточно однородны.

4. Зависимость от потребителей ООО «Гелар»: Потребители оказывают давление на цены в целях их снижения в значительной мере, т. к. ввиду сложившейся кризисной ситуации, объемы производимой продукции упали, следовательно упали объемы реализации, но расходы на перевозку грузов только возрасли, что не позволяет фирмам-перевозчикам снижать тарифы. Поэтому потребители стали более требовательны к качеству услуг и при наличии на рынке большого количества конкурирующих друг с другом фирм, могут выбирать партнера с наиболее низкими тарифами.

5. Зависимость от поставщиков ООО «Гелар»: Стоимость перевозок в буквальном смысле зависит от стоимости дизельного топлива, т. к.

крупнотоннажный транспорт потребляет огромное количество дизельного топлива. Поэтому многие компании стремятся сократить данную статью расходов за счет оптимизации разработки маршрутов, тех. совершенствования автопарка машин, ведь чем исправнее машина, тем меньшее количество бензина потребляет. Также многие фирмы сталкиваются с препятствиями на пути обновления автопарка, т.к. стоимость одного тентованного автопоезда может достигать до 100000 евро. А с внутренними законами в странах ЕС крупнотоннажный транспорт должен обязательно соответствовать экологическим стандартам.

Основными конкурентами ООО «Гелар» являются Общества, занимающиеся как российскими, так и международными перевозками, такие как ООО «МКЛогистик», ООО «АТЕК-ЛАТ», ООО «БалтИнтерСервис», ООО «ИнтерТранзит», ООО «ТЭК ВестЛогистик», ООО «ТРАНСЭКСИМ» на региональном рынке. Это предприятия, занимающиеся аналогичными видами деятельности или близко смежными с ними.

Рассмотрим факторы конкурентоспособности данной фирмы на рынках, используя метод бальной оценки. (А-рынок внутренний, В-рынок внешний).

Таблица 13-Анализ конкурентоспособности

Факторы	Рынок А				Рынок В			
	ООО «Гелар»	ООО "МК Логистик"	ООО "АТЕК-ЛАТ"	ООО «БалтИнтерСервис»	ООО «Гелар»	ООО "МК Логистик вто"	ООО "ИнтерТранзит"	ООО «ТРАНСЭКСИМ»
Объем оказанных услуг	4,5	5	4	4	4,5	5	4	4
Занимаемая доля рынка	2,58	2,86	2,28	2,28	2,58	2,86	2,28	4

Продолжение таблицы 13

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Время деятельности фирмы, лет	4	5	4	4	4	5	4	2,28
Имидж	4	4	4	4	4	4	4	4
Финансовое положение	4	4	3	4	4	4	3	4
Уровень технологии	4	4	4	4	4	4	4	4
Качество услуг	5	5	5	5	5	5	5	5
Расходы на рекламу	5	5	5	5	5	5	5	5
Уровень известности	4	5	5	4	4	5	5	4

Таблица составлена автором проекта на основе экспертных оценок. В качестве экспертов выступали квалифицированные сотрудники ООО «Гелар».

Из этой таблицы можно сделать вывод: фирма ООО «Гелар» не является стопроцентным лидером на рынке услуг, но занимает одно из ведущих мест.

Конкурентные преимущества ООО»:

Возможность транспортировки грузов любых партий по всему миру.

Транспортные риски застрахованы в ведущих европейских компаниях.

Использование собственного обновленного автопарка класса Е-3 на международных линиях позволяет сделать доставку максимально надежной и точной по времени.

Сотрудничество с ведущими региональными и иностранными транспортно-экспедиционными компаниями позволяет выбрать наиболее экономичный и быстрый вариант доставки груза.

Опыт перевозки различных классов грузов, в том числе негабаритных.

Система подготовки и обучения персонала.

Развитие и внедрение системы менеджмента качества на предприятии.

Автоматизация логистического процесса грузоперевозок.

Слабые стороны деятельности ООО:

- отсутствие четкой сформулированной стратегии компании;
- недостаток денег на финансирование необходимых инвестиций в автотранспорт;
- недостаточный уровень транспортного обеспечения новой техникой.

3. Обоснование инвестиционного проекта по обновлению подвижного состава ООО «Гелар»

3.1. Общая характеристика инвестиционного проекта

Целью рассмотрения настоящего проекта является оценка целесообразности ООО «Гелар» инвестиций в обновление основных средств для введения новых маршрутов.

В 2012 году ООО «Гелар» начало вести переговоры о заключении договора на грузоперевозку с ГК «Ас Дом» (поставки- керамическая плитка, окна ПВХ, компанд ПВХ) и ООО «Контур Терм» (поставки-оборудование тепловое, керамзит). Как нами было выявлено при анализе подвижного состава весь имеющийся парк транспортных средств используется ООО «Гелар» в полном объеме и у предприятия имеются проблемы с 2 единицами автотранспорта, которые уже необходимо заменять по причине старения. Поэтому для обеспечения вышеуказанных контрактов ООО «Гелар» необходимо приобрести новые автотранспортные средства.

Таблица 14-Инвестиции в покупку основных средств

№	Наименование	Год выпуска	Сумма, тыс. руб
1	Volvo FH 13.440	2008	2790
2	Scania R420 LA4X2MNA	2009	3140
3	Schmitz S01	2008	750
4	Schmitz S01	2008	750
Итого			7230

Проведем разработку структуры затрат на 1 рейс (туда-обратно с грузом) по всем новым маршрутам.

Таблица 15-Структура затрат на новые рейсы ООО «Гелар»

Страна	к.м.	топливо	масло	з/плата	платежи	амортизации	Всего
Венгрия	1028	18000	400	14000	6000	8960	48388
Чехия	863	10680	400	12000	4800	5120	33863
Бельгия	1334	24000	400	12800	7200	12000	57734
Испания	2913	37320	400	20000	16000	17920	94553

Как видно из табл. 15. наибольшая сумма затрат придется на маршрут Калининград-Испания, т.к. данный маршрут самый длительный 2913 км.

Таблица 16-Экономические показатели новых маршрутов

Страна	время рейса, дн	Импорт	Затраты	Экспорт	Затраты	Итого прибыль
Венгрия	3-5	38800	32200	18200	15160	9640
Чехия	2-3	27200	22440	12800	10560	7000
Бельгия	1-2	20160	16800	9440	7880	4920
Испания	7-9	75000	62440	35040	29200	18400
Итого		161160	133880	75480	62800	39960

Амортизация начисляется линейным способом. Норма амортизации определяется по формуле[43,с. 234]:

$$\text{Нам} = 1/\text{п} * 100\%, \quad (14)$$

где п - срок полезного использования объектов основных средств. Так как проект рассчитан на 5 лет, то к концу 5-го года стоимость всего приобретенного оборудования должна быть погашена амортизационными отчислениями. Поэтому срок полезного использования принимается равным 5 лет.

$$\text{Нам} = 1/5 * 100\% = 20\%. \quad (15)$$

Амортизационные отчисления ежегодно составят:

$$\text{Ат} = 7230 * 20/100 = 1446 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, себестоимость услуг будет увеличена на размер годовых амортизационных отчислений.

В соответствии с ростом объема оказываемых услуг будет возрастать и их себестоимость.

Теперь можно определить доход от реализации проекта (табл.17)

Таблица 17-Прогноз дохода от реализации проекта развития ООО «Гелар»

показатель	Годы проекта				
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1. Выручка, тыс. руб.	15546	17101	18811	20692	22761
2.затраты без амортизации, тыс. руб.	11815	12996	14296	15726	17298
3. амортизация, тыс. руб.	1446	1446	1446	1446	1446
4. Полные издержки с амортизацией, тыс. руб	13261	14442	15742,1	17171,7	18744,3
5. валовая прибыль, тыс. руб.	3731	4104	4515	4966	5463

На рис. 7 представлена динамика формирования доходов и затрат по инвестиционному проекту.

Как следует из таблицы и рисунка, прогнозируется рост выручки от реализации проекта, что будет связано с ростом объема оказываемых услуг. Гораздо более важным является прогноз стабильного, постепенно увеличивающегося объема прибыли.

Важным моментом реализации инвестиционного-плана является его финансовая выполнимость. Общий объем требуемых ресурсов на финансирование инвестиций – 7230 млн. рублей.

ООО «Гелар» не располагает необходимым объемом финансовых средств, поэтому необходимо рассмотреть возможность привлечения заемных средств в качестве источника финансирования инвестиционного проекта. Однако для финансирования части начальных затрат предприятие может направить собственные средства в размере 4097 тыс. руб. Поэтому необходимая величина заемного капитала - 3133 тыс. руб.

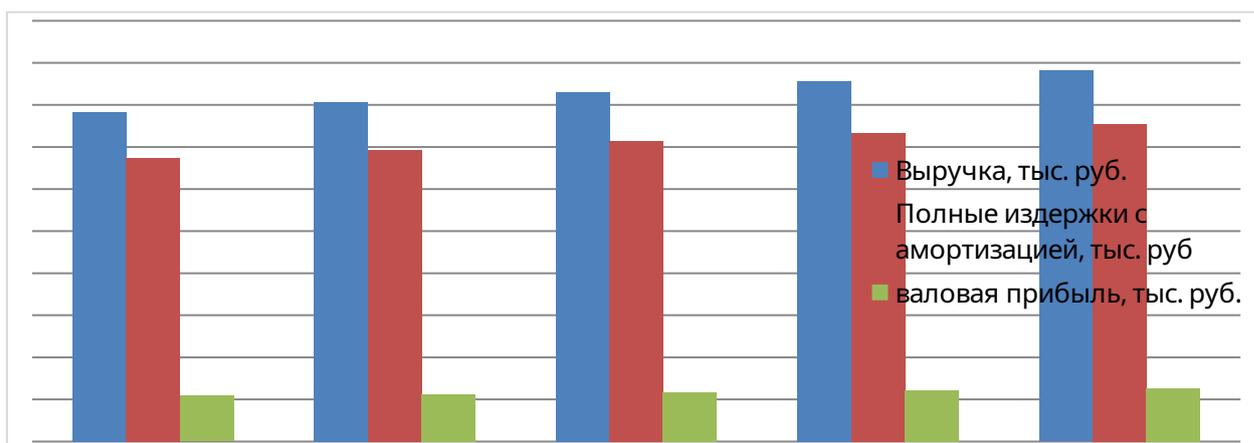


Рисунок 7- Динамика формирования доходов и расходов от реализации инвестиционного проекта ООО «Гелар»

Источником получения заемных средств может стать банковский кредит. Каждый коммерческий банк предоставляет кредиты предприятиям на различных условиях, хотя в целом общие условия у всех банков схожи. ООО «Гелар» может получить банковский кредит сроком на 5 лет под 15% годовых в ОАО «Бинбанк». Так как большинство банков требует залог кредита на мене 25%, то в качестве залога будет выступать имеющиеся основные средства.

Определим схему погашения кредита. Сумма кредита возвращается постепенно в течение его срока. Различают два типа порядка погашения [51, с. 156]:

- периодическими взносами;
- постепенная выплата равномерными взносами.

Погашение периодическими взносами. При этом способе основную сумму кредита выплачивают на протяжении всего срока кредита. Здесь различают два варианта уплаты долга. При первом варианте порядок погашения таков, что по окончании срока от суммы кредита остается достаточно значительная доля, подлежащая погашению.

При использовании этой типа схема погашения кредита будет выглядеть следующим образом (табл. 18).

Таблица 18-Схема погашения кредита по первому варианту

Год	Начальный баланс.долга, млн.руб.	Погашение долга, млн.руб.	Проценты млн.руб.	Годовая выплата млн.руб.	Конечный баланс долга млн.руб.
1	3,133	0,620	0,46995	1,08995	2513
2	2,513	0,600	0,37695	0,97695	1913
3	1,913	0,600	0,28695	0,886,95	1313
4	1,313	0,600	0,19695	0,79695	713
5	0,713	0,713	0,10695	0,81995	0
Итого		3133	1,43775	4,57075	

Проценты начисляются исходя из величины начального на текущий год баланса долга.

В результате общая выплата по кредиту составит 4,57075 млн. руб., в том числе по процентам – 1,43775.



Рисунок 8- Схема выплат по первому варианту(А)

При использовании этой схемы отмечается постепенное снижение годовой выплаты, но некоторое возрастание в конце срока пользования кредитом. При этом сумма уплачиваемых процентов уменьшается.

При использовании второго варианта кредит может быть погашен равными взносами. Процент выплачивают по непогашенной части долга, поэтому общая сумма взноса по погашению основной суммы и процента уменьшается по мере того, как истекает срок кредита. Взносы по погашению основной суммы не изменяются. Однако каждая следующая процентная выплата меньше предыдущей, так как остающаяся непогашенной часть основной суммы уменьшается.

Если предприятие планирует погашать долг равными порциями, то график обслуживания долга будет иметь вид (табл.19).

Таблица 19-Погашение кредита по второму варианту(В)

Год	Начальный баланс долга млн.руб.	Погашение долга млн.руб.	Проценты, млн.руб.	Годовая выплата, млн.руб.	Конечный баланс долга, млн.руб.
1	3,133	0,6266	0,46995	1,09655	2,5064
2	2,5064	0,6266	0,37596	1,00256	1,8798
3	1,8798	0,6266	0,28197	0,90857	1,2532
4	1,2532	0,6266	0,18798	0,81458	0,6266
5	0,6266	0,6266	0,09399	0,72059	0
Итого		3,133	1,40985	0,454285	

Общая выплата по кредиту составит 4,54285 тыс. руб., в том числе проценты – 1,40985 тыс. руб.

При использовании этого типа схема погашения кредита будет выглядеть следующим образом (рис. 9).

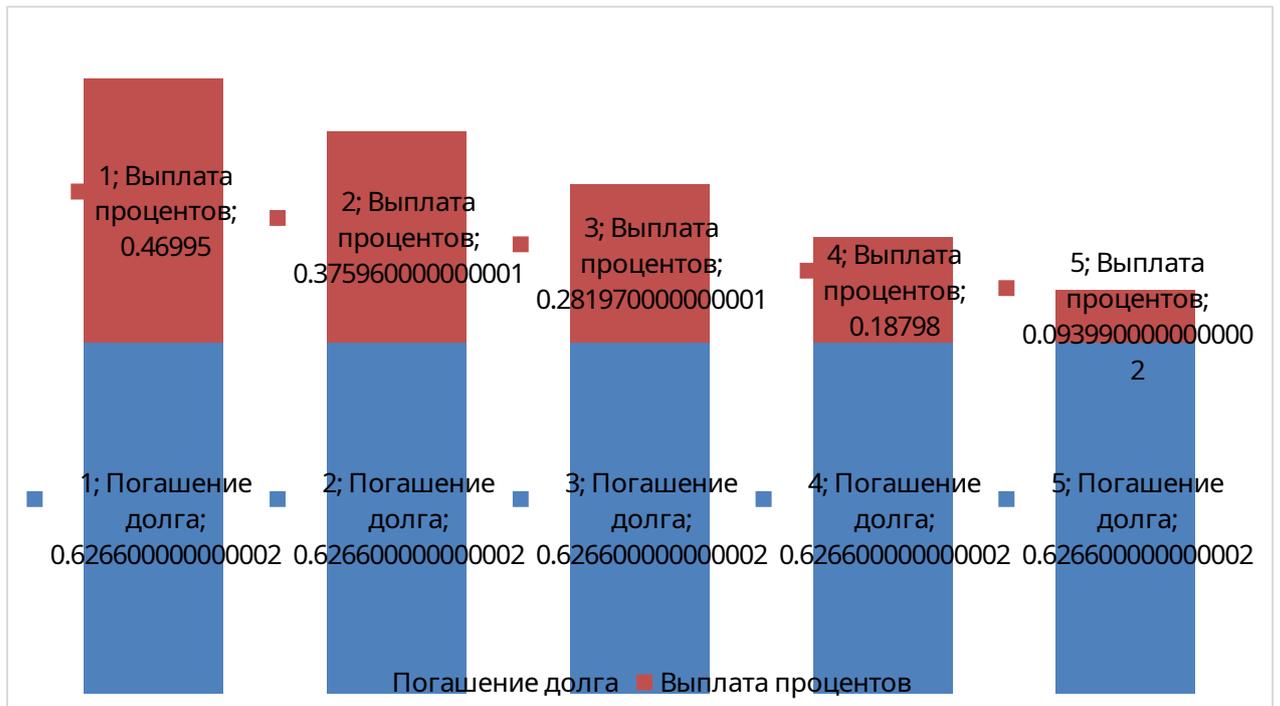


Рисунок 9- Схема погашения кредита по второму варианту

Для того, чтобы определить наиболее подходящий тип погашения кредита, на рис. 10 представлено сравнение выплат по каждому типу.

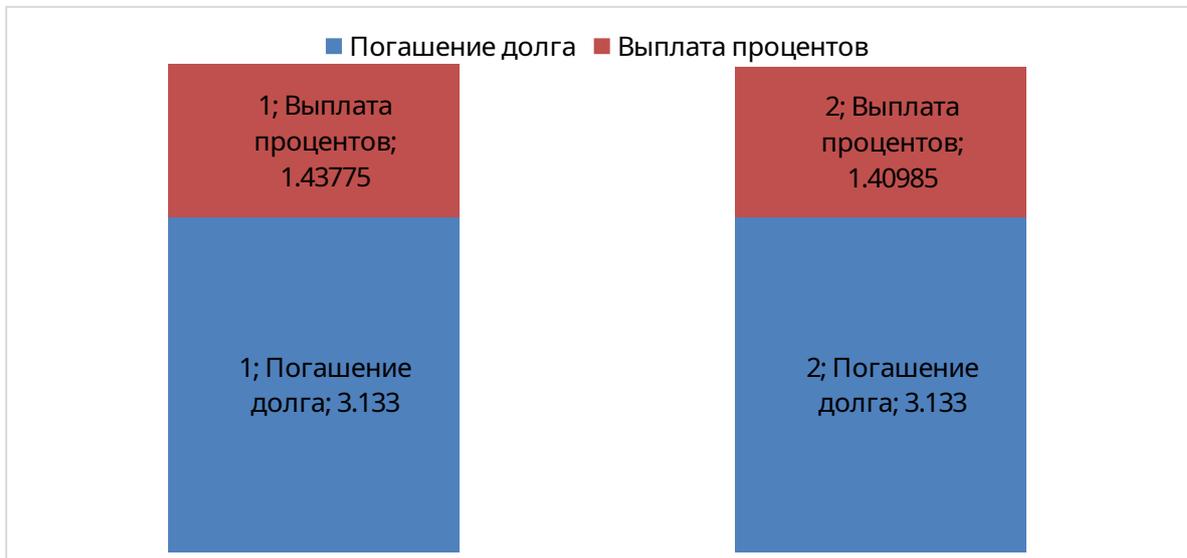


Рисунок 10- Сравнение вариантов погашение кредита периодическими взносами

Таким образом, при использовании второго варианта погашения кредита процентные платежи и общая выплата по кредиту будет значительно ниже, хотя в первом варианте в течение 4-лет платеж по долгу несколько ниже.

Теперь рассмотрим, как будет осуществляться погашение кредита при амортизационной схеме.

При амортизационном погашении основную сумму кредита выплачивают постепенно на протяжении срока кредита. Платежи осуществляют равными суммами регулярно (как правило, ежемесячно, ежеквартально или раз в полгода), и они включают определенную часть суммы кредита и процент. Вместе с последним взносом сумму кредита погашают (табл.20).

Таблица 20-Погашение кредита постепенными равномерными взносами

Год	Начальный Баланс долга, млн.руб.	Погашение долга, млн.руб.	Проценты, млн.руб.	Годовая выплата ,мл н.руб.	Конечный баланс долга, млн.руб.
1	3,133	0,47	0,47	0,935	2,67
2	2,67	0,53	0,41	0,935	2,14
3	2,14	0,62	0,32	0,935	1,52
4	1,52	0,7	0,23	0,935	0,813
5	0,813	0,813	0,13	0,935	0
	Итого	3,133	1,56	4,675	

Таким образом, при использовании этой схемы общая выплата по кредиту составит 4,675млн. руб., в том числе проценты - 1540,11 тыс. руб.

Проведем сравнение между двух вариантов погашения кредита периодическими взносами и постепенными равномерными взносами (рис.11).

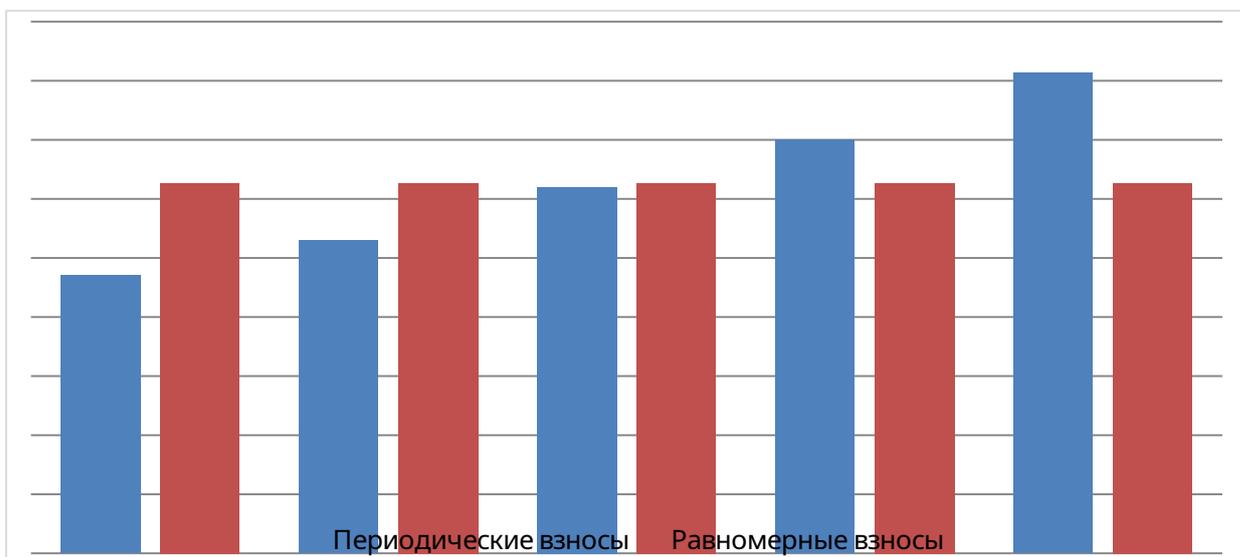


Рисунок 11- Погашения кредита периодическими взносами (В) и постепенными равномерными взносами. Годовая выплата

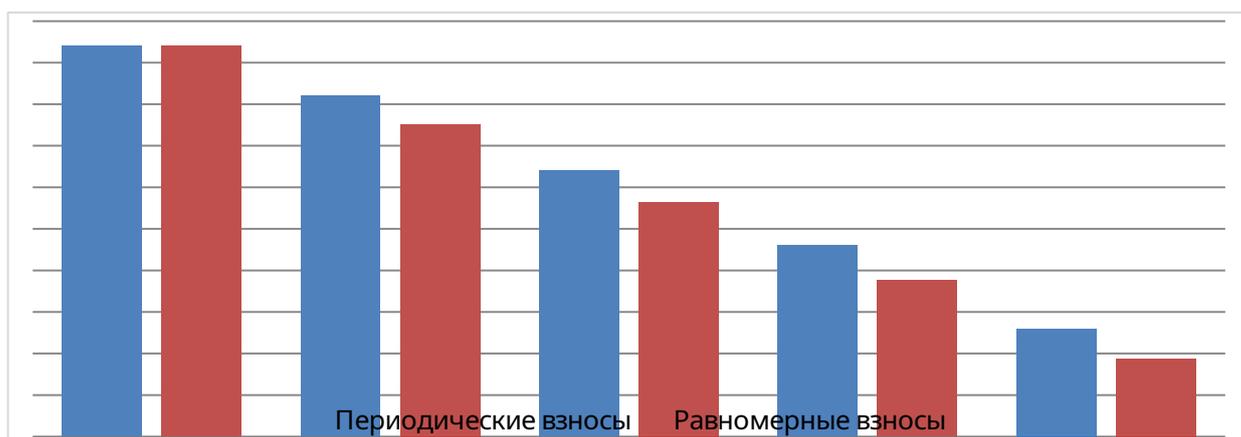


Рисунок 12- Платежи по процентам

Как следует из графиков и рисунков, при использовании постепенными равномерными взносами погашения кредита в первые два года использования кредита ежегодные платежи меньше, чем по второму варианту погашения кредита периодическими взносами. Платежи по процентам в первый год практически одинаковые, затем по второму варианту процентные платежи становятся меньше. Таким образом, общая выплата процентов по этой схеме меньше (на 130,26 тыс. руб.). В связи с этим и

общая уплата денежных средств при использовании схемы погашения периодическими взносами будет ниже.

Сравнительный анализ различных вариантов погашения кредита показал, что ООО «Гелар» целесообразно погашать кредит периодическими взносами так, чтобы ежегодная уплата основной суммы долга была равномерной в течение всего срока использования кредита.

На основании результатов финансового обоснования можно судить о целесообразности принятия разрабатываемого инвестиционного проекта к исполнению.

Рассчитаем операционный денежный поток от реализации проекта (таблица 21)

Таблица 21-Операционный денежный поток

показатель	Годы проекта				
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1. Валовая прибыль, тыс. руб.	3731	4104	4515	4966	5463
2. Амортизация, тыс. руб.	1446	1446	1446	1446	1446
3. Проценты по кредиту, тыс.руб.	470,0	470,0	470,0	470,0	470,0
4. Налогооблагаемая прибыль (ст. 1-ст. 2-ст.3), тыс.руб.	1815,1	2188,2	2598,6	3050,1	3546,7
5. Налог на прибыль (ст.4*0,20), тыс.руб.	363,0	437,6	519,7	610,0	709,3
6. Чистая прибыль (ст.4-ст.5), тыс.руб.	1452,1	1750,6	2078,9	2440,1	2837,3
8. Чистый денежный поток (ст.6+ст.2), тыс.руб.	2898,1	3196,6	3524,9	3886,1	4283,3

Налогообложение деятельности предприятия производится по общепринятой схеме с уплатой налога на прибыль 20%. Базой налога является разница между доходами и расходами предприятия (прибыль до налогообложения).

Таким образом, в первый год реализации бизнес-плана инвестиционного проекта прогнозируемый объем выручки составит 16496 тыс. руб. При этом в первый же год работы прогнозируется получение чистой прибыли в размере 1651 тыс. руб.

Тенденция формирования денежных потоков отображена на рисунке 13. Далее необходимо составить прогнозные финансовые отчеты по проекту - отчет о прибылях и убытках и баланс.

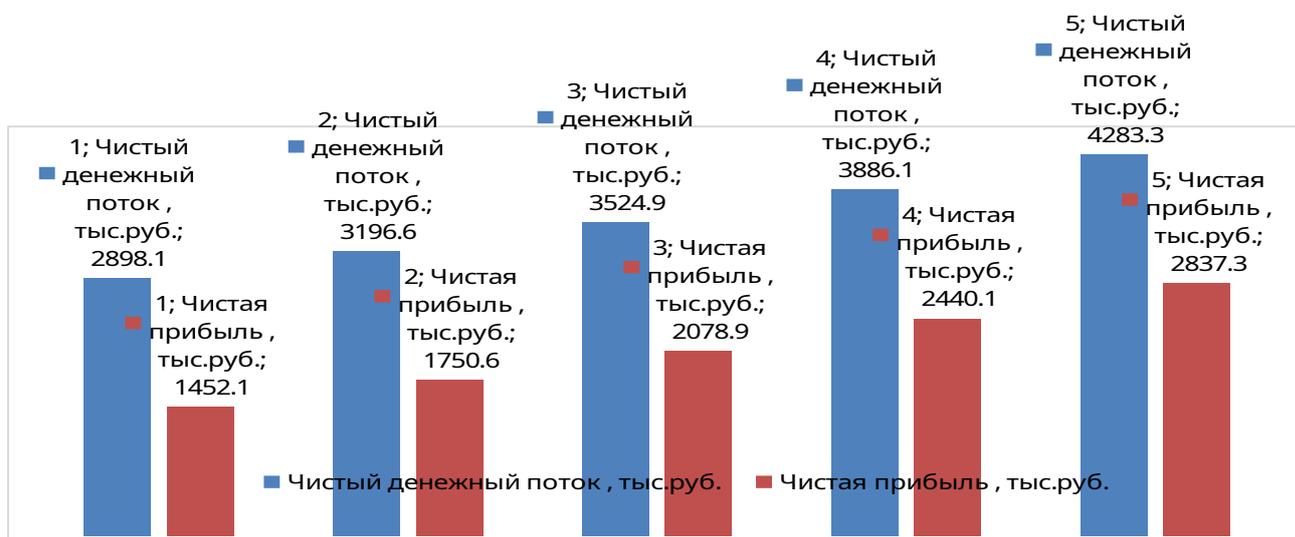


Рисунок 13- Формирование денежных потоков

Для составления прогнозного баланса проекта необходимо определить величину свободного (чистого) денежного потока, который определяется исходя из величины денежных средств, направляемых на прирост собственного капитала организации, а также выплаты основной суммы долга по кредиту (таблица 23).

Предполагается, что заработная плата и коммунальные платежи будут неизменными в течение срока реализации проекта, то есть себестоимость

услуг возрастает на стоимость приобретаемых материалов. Таким образом, будет происходить прирост собственного оборотного капитала.

Таблица 22-Расчет величины накопленного денежного потока

показатель	Годы проекта				
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1. Чистый денежный поток, тыс.руб.	2898,07	3197	3524,887	3886,05	4283,33
2. Средства, направляемые на прирост собственного капитала, тыс.руб.	386,3	397,9	409,9	422,15	434,90
3. Выплаты по кредиту, тыс.руб.	626,6	626,6	626,6	626,6	626,60
4. Свободный денежный поток, тыс.руб.	1885,2	2172,0	2488,4	2837,3	3221,83
5. Накопленный денежный поток, тыс.руб.	1885,2	4057,2	6545,6	9382,9	12604,73

Кроме этого, необходимо определить остаточную стоимость основных средств в каждый год реализации проекта и накопленную чистую прибыль (таблица 23).

Таблица 23-Расчет показателей баланса проекта

показатель	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1. Амортизация, тыс.руб.	0	1446	1446	1446	1446	1446
2. Остаточная стоимость оборудования, тыс.руб.	7230	5784	4338	2892	1446	0

Продолжение таблицы 23

1	2	3	4	5	6	7
3. Чистая прибыль, тыс. руб.	0	1452	1751	2079	2440	2837
4. Накопленная чистая прибыль, тыс. руб.	0	1452	3203	5282	7722	10559

Для данного проекта можно выделить две основные группы риска: маркетинговый риск и производственный риск.

Маркетинговый риск

Маркетинговый риск, связанный с обеспечением конкурентоспособности перевозок на определенных маршрутах, состоит в необходимости вести конкурентную борьбу с железнодорожным и морским видами транспорта, а также действующими на рынке компаниями-экспедиторами в сфере автомобильных перевозок. При этом возможные изменения рыночной конъюнктуры могут оказать как положительное, так и отрицательное влияние.

Кроме ценового фактора, являющегося основным, существуют также и неценовые условия конкурентоспособности перевозок (скорость доставки, «сквозной» сервис, др.), которыми также располагает ООО «Гелар». Более глубокая диверсификация данных факторов и их активное задействование позволило бы повысить конкурентоспособность услуг, оказываемых компанией, и устойчивость ее положения на транспортном рынке.

Вместе с тем, дополнительный маркетинговый потенциал по увеличению объемов грузовых перевозок на разработанных направлениях достаточно высок.

Производственный риск

Производственный риск состоит, прежде всего, в том, что ООО «Гелар» принимает на себя риск загрузки маршрутов. Одним из способов управления данным видом риска может выступать продажа организациям фиксированных годовых квот с целью того, чтобы организации могли принять на себя риск загрузки соответствующей квоты. Это означает, что организация несет

соответствующую фиксированную долю производственных затрат для одной сцепки, независимо от того, меньше ли она причитающейся ему доли дохода. Для ООО «Гелар» это означает поиск эффективного управления производственными ресурсами.

3.2 Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта

Международная практика обоснования инвестиционных проектов использует несколько показателей, позволяющих подготовить решение о целесообразности (нецелесообразности) вложения средств.

Эти показатели можно объединить в две группы:

1. Показатели, определяемые на основании использования концепции дисконтирования.

2. Показатели без использования концепции дисконтирования.

Для более точного определения эффективности предлагаемого проекта будем методику дисконтирования.

Для этого первоначально необходимо определить ставку дисконтирования.

Определение ставки дисконтирования является важным моментом инвестиционного проектирования. Ставка дисконтирования определяет минимально приемлемый уровень доходности, то есть минимально возможную доходность альтернативного вложения денежных средств. Средства, за счет которых финансируется проект, могли бы быть вложены в банк по депозитному вкладу.

1. Собственники при вложении денежных средств в инвестиционный проект на длительный срок считают минимально допустимой нормой дохода 6,5%. эту ставку и будем считать альтернативной доходностью.

2. По данным Минэкономразвития инфляция составит 6,1% [60].

3. Под рисками понимаются события, при реализации которых инвестиционный проект может быть не осуществлен или принесет прибыль, меньшую, чем заложено в инвестиционном проекте.

В таблице 25 представлены риски, которые могут влиять на объект инвестирования.

Таблица была составлена автором на основе экспертных оценок. В качестве экспертов выступали сотрудники ООО «Гелар».

Таблица 25 – Факторы риска, влияющие на объект инвестирования.

Вид и наименование риска	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ухудшение общей экономической ситуации			1							
Увеличение числа конкурентов					1					
Изменение законодательства		1								
Природные и другие чрезвычайные ситуации			1							
Неэффективный менеджмент				1						
Работа персонала					1					
Работа оборудования										
Несоблюдение условий договоров						1				
Количество наблюдений	0	1	2	1	2	1	0	0	0	0
Взвешенный итог	0	2	6	4	10	6	0	0	0	0
Сумма	28									
Количество факторов	7									
Средневзвешенное значение балла	4,0									
Величина поправки за риск (1 балл = 1%)	4,0%									

На основании таблицы 25 можно сделать вывод, что риск инвестирования средств в данный вид бизнес составляет 4,0% в год, т.е. около 4% (96% вероятности получения прогнозируемых доходов)

Таким образом, ставка дисконтирования в год для данного инвестиционного проекта составит $6,5\% + 6,1\% + 4,0\% = 16,6\%$.

Дисконтируем денежные потоки, получаемые от реализации инвестиционного проекта. Затем для оценки предлагаемого инвестиционного проекта рассчитаем такие показатели:

- чистая приведенная стоимость (NPV)
- внутренняя норма доходности (IRR)
- рентабельности инвестиций (PI)
- период окупаемости. (DPP)

Таблица 26- Дисконтирование денежных потоков инвестиционного проекта
тыс. руб.

Год проекта	Чистый денежный поток	$(1+r)^n$	Дисконтированный денежный поток (ст.2/ст.3)	Накопленный дисконтированный денежный поток
1	3147	1	2699	2699
2	3333	1	2452	5151
3	3675	2	2318	7469
4	4052	2	2192	9661
5	4465	2	2072	11733
ИТОГО	18673		11733	

Чистая текущая стоимость NPV – это разница между суммой денежных поступлений, порождаемых реализацией инвестиционного проекта и дисконтированных к текущей их стоимости, и суммой дисконтированных текущих стоимостей всех затрат, необходимых для реализации этого проекта. [20,с.102]

Тогда формула расчета чистой текущей стоимости будет иметь вид:

$$NPV = \frac{CF_1}{(1+k)^1} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+k)^n} - I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - I_0 \quad (15)$$

Где: I_0 – разовые инвестиции;

k – коэффициент дисконтирования;

CF_t – поступление средств в t -м году;

t – период. [15,с.123]

Если чистая текущая стоимость положительна, то это будет означать, что в результате реализации такого проекта ценность фирмы возрастет и, следовательно, инвестирование пойдет ей на пользу, т.е. проект может считаться приемлемым.

$$NPV = -7230 + 2699 + 2452 + 2318 + 2192 + 2072 = 4503 \text{ тыс. руб.}$$

В результате расчетов $NPV = 4503 > 0$, и поэтому с финансовой точки зрения проект следует принять.

Рассчитаем внутреннюю норму рентабельности.

Внутренняя ставка рентабельности - это такое значение показателя дисконта, при котором современное значение инвестиции равно современному значению потоков денежных средств за счет инвестиций, или значение показателя дисконта, при котором обеспечивается нулевое значение чистого настоящего значения инвестиционных вложений.

То есть $IRR = i$, при котором $NPV = f(i) = 0$. [10,с.280]

Экономический смысл внутренней нормы прибыльности состоит в том, что это такая норма доходности инвестиций, при которой предприятию одинаково эффективно инвестировать свой капитал под IRR процентов в какие-либо финансовые инструменты или произвести реальные инвестиции, которые генерируют денежный поток, каждый элемент которого в свою очередь инвестируется по IRR процентов.

IRR должен быть выше средневзвешенной цены инвестиционных ресурсов:

$$IRR > CC$$

Если это условие выдерживается, инвестор может принять проект, в противном случае он должен быть отклонен.

Математическое определение внутренней нормы прибыльности предполагает решение следующего уравнения [48,с.375]:

$$\sum_{j=1}^n \frac{CF_j}{(1+IRR)^j} = INV \quad (16)$$

где CF_j - входной денежный поток в j -ый период,

INV - значение инвестиции.

Получаем следующее уравнение:

$$2699/(1+IRR) + 2452/(1+IRR)^2 + 2318/(1+IRR)^3 + 2192/(1+IRR)^4 + 2072/(1+IRR)^5 - 7230=0$$

Решая уравнение с помощью Excel, получаем, что $IRR=19,69\%$.

Дальше рассчитаем индекс рентабельности

Рентабельность инвестиций- это показатель, позволяющий определить, в какой мере возрастает ценность фирмы (богатство инвестора) в расчете на 1 руб. инвестиций. Расчет этого показателя рентабельности производится по формуле:

$$PI = \left[\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} \right] / I_0, \quad (17)$$

Где: I_0 – первоначальные инвестиции;

CF_t – денежные поступления в году t , которые будут получены благодаря этим инвестициям (т.е. суммарный дисконтированный денежный поток от проекта). [12,с.55]

Очевидно, что если NPV положительна, то и PI будет больше единицы и, соответственно, наоборот. Таким образом, если расчет нам дает PI больше единицы, то такие инвестиции приемлемы.

Для рассматриваемого проекта расчет показателя будет иметь вид:

$$PI = 11733/7230 = 1,62$$

Индекс рентабельности инвестиций показывает, что с каждого рубля, вложенного в проект, предприятие получит 1,62 рублей дохода. Так как $PI > 1$, проект следует принять. Индекс рентабельности инвестиций отражает высокий уровень эффективности вложений в связи со значительным уровнем отдачи каждого рубля, инвестированного в проект.

Период окупаемости.

Дисконтный срок окупаемости (DPP) - это минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого интегральный эффект становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Иными словами, это - период (измеряемый в месяцах, кварталах или годах), начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными результатами его осуществления[32,с.82].

$$DPP = \frac{I}{CF_t^d}, \quad (18)$$

Где: DPP – дисконтный период окупаемости;

I – сумма инвестиций;

CF_t^d – дисконтированные ежегодные либо среднегодовые поступления.

Либо можно использовать формулу $DPP = t$, при которой:

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - I_t > 0, \quad (19)$$

Где: DPP – дисконтный период окупаемости;

CF_t – чистые поступления средств в i-м году;

I – сумма инвестиций;

t – номер года;

k – ставка дисконтирования.

Определим срок окупаемости

1-й год $2699-7230=-4531$

2-й год $2699+2452- 7230 = -2079$

3-й год $2699+2452+2318- 7230 = +239 > 0, 7469 > 7230$

То есть объем инвестиционных вложений – 7230 тысяч рублей, накопленный чистый денежный дисконтированный поток превысит величину вложений на третьем году проекта. К концу второго года до полной окупаемости проекта не хватает 2079 тысяч рублей. Предположим, что доход в течение года формируется равномерно, тогда ежемесячный дисконтированный

денежный поток 3-го года составит 193,2 тысяч рублей, соответственно, недостающая сумма будет покрыта через 11 месяцев 3-го года, то есть срок окупаемости проекта составит 3 года 11 месяца.

Составим сводную таблицу 27, в которой будут отображены вышерассчитанные показатели показателей инвестиционного проекта.

Таблица 27-Основные технико-экономические показатели проекта

Наименование показателей	Ед. изм.	Показатели
Стоимость проекта, всего	тыс.руб	7230
в том числе:		
- Капитальные затраты	тыс.руб	7230
Нераспределенная прибыль на конец периода	тыс.руб	10599
NPV	тыс.руб	4503
IRR	%	19,69
PI	%	1,62
Срок окупаемости проекта:	год	3,11
Источники финансирования проекта:		
- кредит	Тыс.руб	3133
- средства ООО «Гелар»	Тыс.руб	4097

Полная сметная стоимость проекта включает капитальные затраты на обновление основных средств-7230 тыс. руб, из них собственные средства «Гелар» составляют 56,7% т.е. 4097 тыс. руб (чистая прибыль предприятия), остальная часть денежных средств будет взята в кредит в ОАО «БинБанк».

Таким образом в третьей главе мы рассмотрели инвестиционный проект укрепления финансового состояния ООО «Гелар» который удовлетворяет требованиям, предъявляемым к определению экономической эффективности инвестиционного проекта. Кроме этого, проект имеет социальную значимость, заключающуюся в создании дополнительных рабочих мест, а также существенную бюджетную эффективность, которая представляет собой значительный объем налоговых отчислений в бюджеты всех уровней.

4. Компьютерное обеспечение дипломного проекта

4.1. Текстовый редактор Microsoft Word

Использование в управлении информационных технологий, обладающих высокой гибкостью, мобильностью и способностью приспособляться к различным условиям работы является неременным условием повышения эффективности управленческого труда. Эффективность делопроизводства, как составной части управленческой деятельности, тоже существенно повышается с переходом на компьютерную обработку деловой документации.

Появление компьютеров коренным образом изменило технологию письма, издательского дела. Стремление упростить работу с разнообразными текстами привело к созданию прикладного программного обеспечения, ориентированного на эти задачи, - текстовых редакторов или тестовых процессоров. Наибольшую известность, например, среди пользователей IBM-совместимых компьютеров, приобрели такие текстовые редакторы, как Word for Windows и Lexicon.

Назначение всех текстовых редакторов - сделать более удобной, менее трудоемкой, чем при использовании обычных пишущих машинок, работу с текстовой информацией. Поэтому текстовые редакторы как инструмент нашли широкое применение в делопроизводстве, редакционно-издательской деятельности, электронной почте, а при наличии домашнего компьютера и в быту.

Основные функции текстовых редакторов - обеспечение ввода текстов в компьютер, их редактирования, сохранения во внешней памяти (ВЗУ) и печати на бумагу.

Аппаратные средства, которые необходимы для использования компьютера как инструмента для работы с текстом, - ОЗУ, клавиатура, дисплей, ВЗУ, принтер. В ОЗУ находится сама программа текстового редактора и

обрабатываемый текст. Текст первоначально набирается на клавиатуре, символ за символом, и попадает в ОЗУ. Для контроля за правильностью ввода и редактирования используется экран дисплея. ВЗУ незаменимы для сохранения текста после выключения компьютера и считывания в ОЗУ при редактировании или печати на бумагу.

Программное обеспечение - это собственно программа текстового редактора и драйверы устройств, необходимых при работе с текстом.

Можно выделить следующие режимы работы с текстом в текстовом редакторе: набор текста, редактирование, проверка орфографии, форматирование (в том числе задание шрифтов), печать текста на бумаге.

Обычно при работе с системами обработки текстов экран служит как бы окном, через которое человек смотрит на текст. Рабочее поле экрана и интерфейс (т.е. те средства, с помощью которых пользователь может общаться с текстовым редактором и управлять им) образуют рабочую среду. Специальный значок (курсор) показывает место в тексте, в котором можно вставлять или изменять символы. При редактировании символ - это минимальный элемент текста, подлежащий обработке. Кроме основной памяти есть так называемый буфер ("карман") для хранения копируемых фрагментов. Имеется словарь, развитая система меню и подсказок.

При написании дипломного проекта использовался текстовый редактор Microsoft Word 2010.

4.2. Программа инвестиционного проектирования «Альт Инвест»

При расчете инвестиционного проекта использовалась система «Альт-инвест». "Альт-Инвест" представляет собой комплект взаимосвязанных электронных таблиц в среде пакета Microsoft Excel. Такой способ реализации позволяет эксперту изучить все расчетные формулы, проследить логику формирования результатов из исходных данных, свободно ориентироваться в

методике и расчетных таблицах. Все это, безусловно, способствует профессиональному росту пользователей.

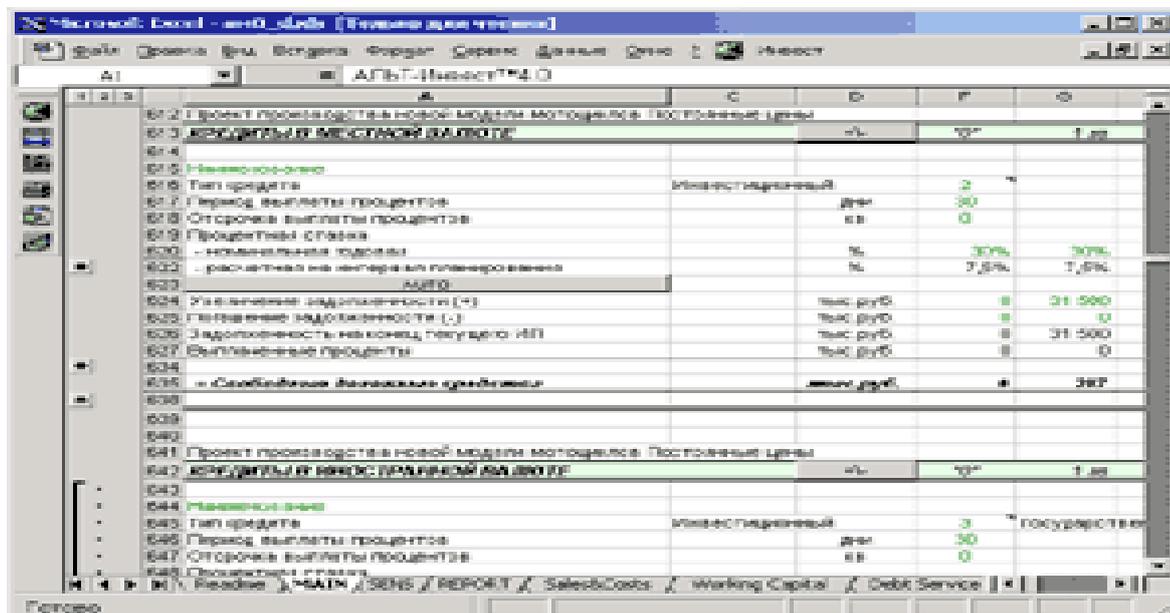


Рисунок 14-Внешний вид программы

В силу наибольшей структурной гибкости и настраиваемости, это программный продукт обладает большими возможностями. Данная программа позволяет изменять длительность интервала планирования в неограниченных пределах, то есть существуют возможности расчетов “по неделям” и даже “по дням”. Последнее открывает невиданные горизонты в сфере текущего планирования деятельности предприятия. Неограниченное количество любых дополнительных таблиц и графиков, корректировка выходных форм, не зависящие от прихоти разработчика средства оформления - безусловные плюсы программы.

Одним из достоинств программы является наличие автоматического расчета графика оптимального кредитования. Исходя из дефицита денежных средств в каждом из интервалов планирования на примере “чистого расчета” (в отсутствие внешнего финансирования), строится график привлечения заемных средств. Данный инструмент очень удобен при работе с финансированием типа кредитной линии, и не очень понятно, почему столь удобную опцию разработчик не включил в основную версию программы.

Оставаясь корректной с точки зрения международных стандартов, программа "Альт-Инвест" максимально адаптирована к принятой в России системе бухгалтерского учета и формирования финансовых результатов. Это существенно приближает методику расчета к реалиям российской экономики.

Гибкость, открытость и исключительные возможности для адаптации позволяют эксперту-аналитику создать на базе программы "Альт-Инвест" уникальную модель конкретного инвестиционного проекта и смоделировать его поведение в различных условиях, в соответствии с различными сценариями.

Учет специфики переходной экономики - одна из наиболее сильных сторон программы "Альт-Инвест". Пользователь имеет возможность выполнять расчеты как в постоянных, так и в текущих ценах. Для расчета в текущих ценах предусмотрен специальный блок, позволяющий эксперту моделировать различные варианты развития инфляционных процессов. Расчеты могут проводиться как в моновалютном, так и в двухвалютном режиме, позволяющем учитывать изменение обменного курса твердой валюты на внутреннем рынке.

"Альт-Инвест" содержит блок анализа чувствительности. Самостоятельно выбирая варьируемые показатели, аналитик может оценить степень зависимости эффективности проекта от возможных изменений рыночной конъюнктуры, роста цен на необходимое оборудование и т.д. Руководителю, принимающему решение, такая информация поможет определить зоны риска проекта и предусмотреть соответствующие действия.

"Альт-Инвест" учитывает законодательные особенности осуществления лизинговых операций, позволяет отражать как финансовый, так и оперативный лизинг.

Пользователь "Альт-Инвеста" может произвести расчет эффективности проекта с точки зрения федеральных и муниципальных государственных органов. Это особенно актуально для проектов, претендующих на финансовую, организационную или стратегическую поддержку государства.

В результате работы с программным продуктом "Альт-Инвест" аналитик получает набор стандартных форм финансовой отчетности, а также показателей

и коэффициентов, исчерпывающим образом описывающих проект и позволяющих выполнить его качественный анализ.

В частности, модель формирует такие финансовые документы, как проектные Отчет о прибыли, Отчет о движении денежных средств, Баланс. Дополнительно рассчитывается набор финансовых коэффициентов - ликвидности, оборачиваемости, прибыльности продаж и т.д. Таблицы показателей эффективности инвестиций включают простой и дисконтированный сроки окупаемости, внутреннюю норму прибыли и чистую текущую стоимость, максимальную процентную ставку по кредиту, которая может быть выплачена проектом.

По каждому инвестиционному проекту рассчитывается набор показателей: простой и дисконтированный срок окупаемости, NPV, IRR, NPVR, максимальная ставка кредитования. Также определяются показатели эффективности по выбранной группе инвестиционных проектов.

Используя открытость модели, пользователь может самостоятельно сформировать нестандартные таблицы, построить новые диаграммы, рассчитать любые дополнительные показатели. Результаты расчетов могут быть распечатаны как на русском, так и на английском языке.

5. Правовое обеспечение дипломного проекта

В Российской Федерации действует Федеральный закон от 9 июля 1999 года «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» №160-ФЗ [2]. Этот закон определяет основные гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы и прибыль, условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации.

Федеральный закон от 2 января 2000 г. №22-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» определил правовые и экономические основы этой деятельности на территории России, а также установил гарантии защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности независимо от формы собственности.

Правовая база для использования гражданско-правовых методов регулирования сделок в инвестиционной сфере, заложенная в Гражданском кодексе РФ, вполне себя оправдывает.

Развитие инвестиционного законодательства в современной России происходит в рамках перехода от административных методов управления к гражданско-правовому регулированию инвестиций. Вышесказанное подтверждается следующими законодательными тенденциями, направленными на:

1. Обеспечение гарантий стабильности инвестиционной деятельности.
2. Создание и внедрение в практику новых финансовых инструментов, таких например, как инвестиционные паи, депозитарные расписки и векселя, номинированные в иностранной валюте.
3. Формирование правового статуса субъектов инвестиционной деятельности с исключительной правоспособностью, с тем чтобы укреплялась инфраструктура рынка инвестиций, а финансовые организации, обслуживающие инвесторов, были конкурентоспособными. Недостаток

правовой регламентации наблюдается в деятельности таких финансовых организаций как специализированные банки (земельные, потребительские, инвестиционные и т.д.) и небанковские кредитные организации (общества взаимного страхования, ломбарды, клиринговые организации, расчетные НКО и т.д.).

4. Совершенствование механизмов защиты прав и интересов участников инвестиционного процесса с учетом объемов инвестиций и особенностей каждого объекта инвестирования.

5. Переход на финансовую отчетность по стандартам US GAAP. Указанные законодательные тенденции позволяют: включиться в инвестиционный процесс как крупным иностранным, так и мелким российским инвесторам (каковыми являются в основном физические лица и малые предприятия); сбалансировать соотношение в портфеле инвестора краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных инвестиций, и следовательно, минимизировать риски.

Калининградская область – единственная свободная экономическая зона в России (с 1996 г. называемая особой экономической зоной), которая совпадает по своим границам с территорией субъекта РФ. На протяжении своего существования, вплоть до настоящего времени, зона в Калининградской области пользуется таможенными льготами.

В Особой экономической зоне установлен особый, льготный по сравнению с общим, режим инвестиций и предпринимательской деятельности, в том числе внешнеэкономической и инвестиционной деятельности, которая имеет определенные преимущества в отношении взимания таможенных пошлин и иных платежей (в том числе налогов), уплачиваемых при таможенном оформлении ввозимых и вывозимых товаров.

Таможенные льготы . Согласно Федеральному закону №13-ФЗ (Гл. III, ст.7):

Товары, произведенные в Особой экономической зоне (что подтверждается сертификатом о происхождении товара) и вывозимые в

другие страны, освобождаются от таможенных пошлин и других платежей при таможенном оформлении товаров (кроме таможенных сборов).

Товары, ввозимые из других стран в Особую экономическую зону, освобождаются от ввозных таможенных пошлин и других платежей, взимаемых при таможенном оформлении товаров (кроме таможенных сборов). К отдельным видам товаров и услуг могут применяться меры экономической политики (меры по количественному государственному регулированию внешнеторговой деятельности);

Товары, произведенные в Особой экономической зоне (что подтверждается сертификатом о происхождении товара) и ввозимые на остальную часть таможенной территории Российской Федерации (а также на территорию таможенного союза), освобождаются от ввозных таможенных пошлин и других платежей, взимаемых при таможенном оформлении товаров (кроме таможенных сборов). К указанным товарам не применяются меры экономической политики (меры по нетарифному государственному регулированию внешнеторговой деятельности);

Товары, ввозимые из других стран в Особую экономическую зону и затем ввозимые на остальную часть таможенной территории Российской Федерации, а также на территорию Таможенного союза (исключая товары, переработанные в Особой экономической зоне, и считающиеся произведенными в Особой экономической зоне), облагаются ввозными таможенными пошлинами и другими платежами при таможенном оформлении товаров. К указанным товарам могут применяться меры экономической политики (меры по нетарифному государственному регулированию внешнеторговой деятельности);

С товаров, ввозимых из других стран в Особую экономическую зону и затем вывозимых в зарубежные страны (как с переработкой, так и без переработки товаров), таможенные пошлины и другие платежи при таможенном оформлении не взимаются, количественные ограничения на ввоз и вывоз указанных товаров не применяются.

1 апреля 2006 вступил в силу Федеральный закон от 10.01.2006 года № 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», призванный обеспечить благоприятный инвестиционный климат в регионе, повысить конкурентоспособность производимых товаров, создать эффективно работающий механизм экономических отношений в Калининградской области, обеспечивающий развитие эксклава как региона российско-европейской экономической интеграции.

Данный закон, с одной стороны, использует положительный потенциал действующего федерального законодательства и международного опыта, с другой - содержит ряд положений, направленных на создание правовых и институциональных условий для обеспечения экономического роста и привлечения инвестиций в регион.

Новый закон об ОЭЗ делает основной упор на постепенное замещение таможенных льгот налоговыми. Предполагается развитие в регионе капиталоемких экспортноориентированных производств.

Федеральный закон предусматривает введение специального статуса резидента Особой экономической зоны.

К инвестиционным проектам, реализуемым резидентами, предъявляются следующие требования:

- реализация инвестиционных проектов на территории Калининградской области;
- осуществление инвестиций в форме капитальных вложений;
- объем капитальных вложений в соответствии с представленным инвестиционным проектом должен составлять в сумме не менее чем 150 миллионов рублей;
- объем капитальных вложений в сумме не менее 150 миллионов рублей должен быть осуществлен в срок, не превышающий трех лет со дня включения юридического лица в реестр резидентов ОЭЗ.

Федеральным законом предусмотрены льготы по уплате налога на прибыль организаций и налога на имущество организаций резидентами (ставка 0% в первые 6 лет, с 7 по 12 годы ставка указанных налогов уменьшена на 50%).

Вступивший в силу Закон предусматривает переходный период для тех предприятий, которые уже работали в ОЭЗ. Юридические лица, до 1 апреля 2006 зарегистрированные в Калининградской области и действующие на основании Федерального закона «Об Особой экономической зоне в Калининградской области», могут применять таможенный режим свободной таможенной зоны в порядке, установленном законом, в течение десяти лет.

Для въезда в Калининградскую область иностранных граждан – представителей резидентов, инвесторов и лиц, приглашенных для обсуждения возможностей сотрудничества в Особой экономической зоне, Правительством Российской Федерации устанавливается упрощенный порядок оформления виз.

Наряду с изложенным действует Закон Калининградской области от 15 июля 2002 г. № 171 «О государственной поддержке организаций, осуществляющих инвестиции в форме капитальных вложений на территории Калининградской области».

Вышеуказанный Закон предоставляет организациям-инвесторам такие формы государственной поддержки, как субсидирование части процентной ставки по привлеченным кредитам и сопровождение приоритетных инвестиционных проектов.

Субсидирование части процентной ставки по привлеченным кредитам предоставляется на конкурсной основе инвесторам, при условии, что сумма капиталовложений организации превышает 90 миллионов рублей. При этом инвестор должен обладать собственными средствами для финансирования проекта в размере не менее 20 процентов, а для крупных проектов (стоимостью более 300 миллионов рублей) не менее 10 процентов планируемых капитальных вложений.

Субсидирование из областного бюджета части процентной ставки по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, осуществляется ежемесячно в размере $2/3$ ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального Банка Российской Федерации, действующей на дату предоставления кредита, но не более платы за пользование банковским кредитом, привлеченным инвестором.

Статус Калининградской области как Особой экономической зоны, близость к европейским регионам, особое геополитическое положение - все это вызывает интерес к региону со стороны потенциальных инвесторов, как иностранных, так и российских.

Заключение

Разработка и анализ правил проектирования инвестиционных программ становятся насущной необходимостью и сводятся к формулированию и утверждению на федеральном уровне соответствующей методики, т. е. институционализации основных принципов и условий реализации подобных программ в различных секторах экономики. Можно выделить два методических подхода формирования инвестиционных программ развития.

В основе принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит оценка эффективности разрабатываемых инвестиционных проектов. Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов реализации инвестиционного проекта применительно к интересам различных его участников.

На основании финансового анализа ООО «Гелар» можно сделать следующие выводы:

В течении 2011 года наблюдается рост финансовой независимости, а с точки зрения кредиторов повышается гарантированность данным предприятием своих обязательств. Финансовая зависимость предприятия от внешних инвесторов также значительно повысилась. Оборотные активы покрывают кредиторскую задолженность и прочие краткосрочные обязательства (долги, которые должны уплатить в течение года). Для погашения краткосрочных долгов предприятия достаточно ликвидных активов без товарно-материальных ценностей.

При необходимости ООО «Гелар» имеет возможность немедленного погашения заемных обязательств. Показатели ликвидности свидетельствуют о том, что финансовое состояние Общества в целом устойчивое.

Таким образом, у предприятия есть все возможности вложить денежные средства в инвестиционный проект по обновлению основных средств.

В 2012 году ООО «Гелар» начало вести переговоры о заключении договора на грузоперевозку с ГК «Ас Дом» (поставки- керамическая плитка, окна ПВХ, компанд ПВХ) и ООО «Контур Терм» (поставки-оборудование тепловое, керамзит). Как нами было выявлено при анализе подвижного состава весь имеющийся парк транспортных средств используется ООО «Гелар» в полном объеме и у предприятия имеются проблемы с 2 единицами автотранспорта, которые уже необходимо заменять по причине старения.

Поэтому для обеспечения вышеуказанных контрактов ООО «Гелар» необходимо приобрести новые автотранспортные средства.

В соответствии с произведенными в данном дипломном проекте расчетами, можно сделать вывод о целесообразности принятия разработанного инвестиционного проекта, так как: чистая текущая стоимость проекта (NPV) составила 4503 тыс.руб.; внутренняя норма прибыли (IRR) –19,69%; индекс рентабельности инвестиций (PI) – 1,62%;дисконтный срок окупаемости (DPP) – 3,11 года.

Реализация предлагаемого инвестиционного проекта ООО «Гелар» вложения инвестиций в обновление основных средств позволит организации увеличить занимаемую долю рынка в Калининградской области, повысить конкурентоспособность, получить дополнительный доход и укрепить свое финансовое состояние. Как показал инвестиционный анализ, предлагаемый проект соответствует всем требованиям, предъявляемым к эффективности инвестиционных проектов, формирует положительный денежный поток, а также позволяет повысить уровень рентабельности предприятия.

В связи с этим проект признается эффективным и может быть принят для реализации.

Список использованных источников

1. Конституция РФ// СПС «Консультант Плюс».
2. Гражданский Кодекс РФ// СПС «Консультант Плюс».
3. Налоговый Кодекс РФ// СПС «Консультант Плюс».
4. Трудовой Кодекс РФ// СПС «Консультант Плюс».
5. Федеральный Закон 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» // СПС «Консультант Плюс».
6. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 586 с.
7. Акуленок Д.Н. Бизнес-план фирмы: комментарий методики составления, реальный пример. – М.: Гном-пресс, 2010. – 138 с.
8. Банки и банковские операции: Учебник для вузов / ЕПод ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010. – 471с.
9. Белов В.А. Денежные обязательства. – М.:Проспект, 2010. – 302 с.
10. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб.пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 215 с.
11. Бизнес-план. Методические материалы./ Под ред. Н.А. Колесниковой, А.Д.Миронова. – М.: Финансы и кредит, 2011. – 254 с.
12. Бизнес-план: Методические материалы / Под ред. проф. Маниловского Р.Г. - М.: Финансы и статистика, 2006.- 168 с.
13. Бизнес-планирование: Учебно-методическое пособие / Под ред. Н.Н. Филимоновой. – М.: Издательство МАГМУ, 2010.- 312 с.
14. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проект. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009.- 376 с.
15. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. – СПб.:Питер, 2011. – 489 с.
16. Бузова И.А, Маховикова Г.А, Терехова В.В. Коммерческая оценка инвестиций. – СПб.:Антей, 2007.- 375 с.
17. Бурканов Ю.А. Договор лизинга: основные правовые аспекты.//

Российский налоговый курьер. – 2010. – №17.- С.4 – 7.

18. Буров В.П., Морошкин В.А., Новиков О.К.. Бизнес-план: Методика составления. – М.: Финансы и кредит, 2010.- 202 с.

19. Бушуева Л. И. Методы прогнозирования объема продаж // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. - № 1. – С.32 – 51.

20. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. – М.: Экономика, 2010.- 154 с.

21. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инновации. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2007.- 213 с.

22. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М.: Инфра-М, 2006. – 487 с.

23. Газман В.Д. Изъятие имущества у лизингополучателя // Хозяйство и право. – 2009. – №9. – С.41 – 58.

24. Герчикова И.Н. Менеджмент. Учебник. – М.: Дрофа, 2005.- 621 с.

25. Голиков Е.А. Маркетинг и логистика. – М.: Издательский дом «Дашков и Ко», 2010.- 470 с.

26. Голубков Е.П. Исследование и анализ рыночной ситуации // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. - № 6.- С.48 – 63.

27. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология, практика. - М.: Финпресс, 2009. – 303 с.

28. Госкомстат России: Российский статистический ежегодник. – М.: Московский издательский дом, 2011.- 814 с.

29. Гусева Е.П. Менеджмент: Учебно-метод, 2009.- 416с.

30. Дмитренко Г.А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организаций. – М.: ТЕИС, 2007.- 571 с.

31. Ивашенко Н.П. Экономика фирмы: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2007. - 528с.

32. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. - М.:Финансы и статистика, 2009. - 144 с.

33. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 144 с.
34. Котлер Ф. Основы маркетинга. – Санкт-Петербург: АО «Коруна», АОЗТ «Литера плюс», 2009.- 751 с.
35. Липсиц И. В., Коссов В. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. - М.: Издательство БЕК, 2007.- 265 с.
36. Липсиц И. В., Коссов В. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. - М.: Издательство БЕК, 2007.- 265 с.
37. Липсиц И.В. Бизнес-план - основа успеха. - М.: Машиностроение, 2010.- 308 с.
38. Литовченко В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие.-М.: Дашков и К, 2011.- 216 с.
39. Логинов П.П. Стратегическое управление продуктом: концепция локального лидерства // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. - № 5. С. 28 – 37.
40. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 583 с.
41. Макарова Л. Г. Экономический анализ в управлении финансами фирмы: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений /Л. Г. Макарова, А.С.Макаров. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 336 с.
42. Менеджмент организации./ Под ред. З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – М.: Аспект-пресс, 2007. – 609 с.
43. Менеджмент./ Под ред. М.М. Максимцова, А.В. Игнатъевой. – М.: БЕК, 2012.- 581 с.
44. Организация производства и управление предприятием.// Под ред. О.Г. Туровца. – М.: Норма, 2007. – 531 с.
45. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010. – 392 с.
46. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: АУДИТ, ЮНИТИ, 2007. – 308 с.

47. Романов А.П. Стратегический менеджмент: Учебное пособие/ Романов А.П., Жариков И.А.:ТГТУ, 2006.- 80с.
48. Рыжиков С.В. Экономический справочник руководителя. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009.- 470 с.
49. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2007.- 611 с.
50. Самарина С., Калугина С. Реклама в коммерческой деятельности // Маркетинг. – 2009. - № 4. – С. 15 – 23.
51. Финансовый менеджмент. - изд. 5-е/ Берзон Н.И., Газман В.Д., Теплова Т.В., Тюгай Л.А., Горелый В.И. - М.: Academia, 2010. - 336 с.
52. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник // Под ред. Е.С. Столповой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2011. – 410 с.
53. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник // Под ред. Е.М. Ильинской. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2011. – 410 с.
54. Финансы организаций (предприятий): Учебник/ Лапушта М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г.. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 575 с.
55. Финансы предприятий. // Под ред. Е. И. Бородиной. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005.- 506 с.
56. Финансы предприятий. Учебное пособие // Под ред. Н. В. Колчиной. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2009.- 398 с.
57. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело, 2006.- 299 с.
58. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: Дело, 2010. – 428 с.
59. <http://lib.rus.ec/b/176682/>
60. <http://www.newsland.ru/news/detail/id/875114/>

Пояснение ¹	Наименование показателя ²	31	На 31	На 31
		декабр На _____ я 20__11__ г. ³	декабря 20__10__ г. ⁴	декабря 20__09__ г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(_____) ⁷	(_____)	(_____)
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1912	8076	9133
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	78293	66035	49700
	Итого по разделу III	80215	74121	58843
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	2512	2716	4856
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	2512	2716	4856
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			8867
	Заемные средства	2880	3280	
	Кредиторская задолженность	43655	39895	48245
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	46535	43175	57111
	БАЛАНС	12926246535	120012	120811

Руководитель _____ Пятанов Андрей Николаевич _____ Главный бухгалтер _____ Гришина Людмила Леонидовна _____

“ ____ ” _____ 20__ г.

