

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Юдина Светлана Валентиновна

Должность: Директор АФ КНИТУ-КАИ

Дата подписания: 24.03.2022 17:33:04

Уникальный программный ключ:

ee380433c1f2e01a03e32111c1380e4d30f4558e030093750507050

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Казанский национальный исследовательский технический
университет им. А.Н. Туполева-КАИ»
Альметьевский филиал
Кафедра Экономики машиностроения

С.В. ЮДИНА

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВЫХ РАБОТ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА ИНВЕСТИЦИЙ И
ЭКСПЕРТИЗА ПРОЕКТОВ»**

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Профиль подготовки: Экономика предприятий и организаций

Альметьевск 2021 г.

Экономика инвестиций и экспертиза проектов: Методические рекомендации для написания курсовой работы.

В методическом пособии приведены рекомендации и требования по структуре и содержанию основных тем курсовой работы, даны основные методики расчетов и макеты расчетных и сводных таблиц, способствующих выбору оптимальных форм и методов инвестиционного анализа на предприятиях.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ	5
1.1 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ КУРСОВОЙ РАБОТЫ И ТРЕБОВАНИЯ К КУРСОВОЙ РАБОТЕ.....	5
1.2 СОДЕРЖАНИЕ КУРСОВОЙ РАБОТЫ И ПОРЯДОК РАБОТЫ НАД ЕЕ РАЗДЕЛАМИ	6
2. ПОРЯДОК РАБОТЫ НАД КУРСОВОЙ РАБОТОЙ.....	8
3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ ТЕМЫ КУРСОВОЙ РАБОТЫ	9
4. ОФОРМЛЕНИЕ КУРСОВОЙ РАБОТЫ	11
5. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАБОТЕ С ЛИТЕРАТУРОЙ.....	19
6. ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ	21
7. ИСХОДНЫЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ КУРСОВОЙ РАБОТЫ.....	23
8. ОСОБЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ВЫПОЛНЕНИЮ ОСНОВНОЙ ЧАСТИ КУРСОВОЙ РАБОТЫ	29
8.1 РЕЗЮМЕ	29
8.2 ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОТРАСЛИ	30
8.3 ХАРАКТЕРИСТИКА УСЛУГ И ПРОДУКЦИИ	32
8.4 ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ РЫНКА СБЫТА.....	33
8.5 КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО	35
8.6 ПЛАН МАРКЕТИНГА	37
8.7 ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА	40
8.8 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	42
8.9 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ.....	43
8.10 ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ	47
9. МАКЕТЫ ТАБЛИЦ	51
10. ЧАСТНЫЕ СЛУЧАИ НАПИСАНИЯ НЕКОТОРЫХ РАЗДЕЛОВ КУРСОВОЙ РАБОТЫ.....	61

ВВЕДЕНИЕ

Курсовая работа по экономике инвестиций и экспертизе проектов – работа, после подготовки и защиты которой будущий бакалавр в области экономики должен получить возможность использовать полученные знания и навыки при выполнении дипломной работы. При выполнении настоящей курсовой работы студенты должны продемонстрировать свои способности в практической интеграции своих знаний основных экономических дисциплин, необходимых при подготовке инвестиционного плана: планировании, маркетинге, организации и управлении производством, трудом, финансами предприятия. Курсовая работа по экономике инвестиций и экспертизе проектов должна показать способность студента решать управленческие задачи в рамках реально существующего бизнеса.

Задача настоящих методических указаний – дать студенту рекомендации по тематике, порядку подготовки, содержанию и оформлению курсовой работы, помочь ему правильно организовать работу над ней.

1. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

1.1 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ КУРСОВОЙ РАБОТЫ И ТРЕБОВАНИЯ К КУРСОВОЙ РАБОТЕ

Курсовая работа является самостоятельной работой студента и позволяет преподавателям определить уровень знаний, полученных при изучении соответствующих дисциплин, предусмотренных учебным планом.

Основными учебно-методическими задачами курсовой работы являются:

1. Выявление глубины и основательности усвоения студентами знаний, в первую очередь, инвестиционного анализа, а также дисциплин, методы которых применяются в бизнес-планировании.

2. Определение степени овладения навыками проведения научных и управленческих исследований и проектирования, умения применять выводы и положения науки к решению конкретных производственно-хозяйственных задач.

3. Выявление методических и организаторских способностей студента к реализации на практике разработанных им предложений.

Общая формулировка требований к курсовой работе может быть определена следующим образом:

1. Курсовая работа должна разрабатываться на конкретных производственных материалах, ее тема должна быть обусловлена реальными производственными задачами предприятия, на котором студент проходил практику или работает. Курсовая работа должна содержать конкретные разработки по управлению предприятием.

3. Курсовая работа должна носить комплексный характер, т.е. в процессе ее выполнения должны рассматриваться макроэкономические, социальные, научно-технические, маркетинговые, финансово-экономические, производственно-технологические, организационные стороны объекта проектирования.

4. Предложения и выводы курсовой работы должны иметь высокий уровень критериального обоснования выбора методов исследования и проектирования.

5. Курсовая работа должна содержать элементы новизны для предприятия в постановке задачи, методах их решения, критериальном обеспечении, методах исследования сложившейся производственной ситуации и проектирования управленческих изменений, организации реализации предложений курсовой работы, определении ее эффективности.

6. Объем курсовой работы может колебаться в пределах 30-50 страниц машинописного текста. Защита курсовой работы представляет собой доклад студента по итогам работы (не более 7 минут), ответы на вопросы комиссии по защите.

1.2 СОДЕРЖАНИЕ КУРСОВОЙ РАБОТЫ И ПОРЯДОК РАБОТЫ НАД ЕЕ РАЗДЕЛАМИ

Содержание и состав разделов курсовой работы определяются сложностью выбранной темы, особенностями объекта исследования, объемом и характером используемого материала. В любом случае курсовая работа должна содержать следующие основные разделы (табл. 1).

Таблица 1

Структура курсовой работы

Наименование и объем разделов	Краткое содержание разделов
Введение, 1 – 2 стр.	Постановка и формулирование целей и задач курсовой работы
1. Резюме инвестиционного проекта, 2 – 3 стр.	Содержание данных разделов курсовой работы представлено на С. 29 – 49 настоящего пособия. В целом основные разделы работы должны дать максимально полное представление об инвестиционном проекте и четкие ответы на вопрос, стоит ли инвестировать средства в данный проект.
2. Описание предприятия и отрасли, 2 – 3 стр.	
3. Характеристика услуг и продукции, 2 – 3 стр.	
4. Исследование и анализ рынка сбыта, 2 – 3 стр.	
5. Конкуренция и конкурентное преимущество, 2 – 3 стр.	
6. План маркетинга, 2 – 3 стр.	
7. План производства, 2 – 3 стр.	
8. Организационный план, 2 – 3 стр.	
9. Финансовый план и оценка инвестиций, 5 – 8 стр.	
10. Потенциальные риски, 1 – 2 стр.	
Заключение, 1 – 2 стр.	Краткое описание проделанной работы. Выводы и рекомендации по результатам работы.

Содержание разделов курсовой работы имеет свою специфику, однако общие рекомендации, которые могут быть использованы независимо от избранной темы, сводятся к следующим моментам.

Введение. Введение должно содержать краткую характеристику избранной темы, обоснование её актуальности, важности рассматриваемых в курсовой работе вопросов для повышения эффективности деятельности предприятия. Студент должен аргументировать выбор объекта исследования, сформулировать цель курсовой работы и основные задачи, решения которых предусматриваются в курсовой работе. При необходимости там же указываются ограничения и условности представляемого проекта в связи с его учебным характером.

Заключение. Дается краткий итог проведенного проектирования. В сжатом виде формулируются важнейшие выводы, к которым пришел студент в результате проделанной работы, систематизируются его предложения по

решению рассматриваемых вопросов, обобщаются данные об их эффективности.

В случае, если разработанный проект инвестиционного плана достиг целей проектирования по всем принятым в проекте критериям, то указывается, на какие прочие факторы, ситуации, затруднения в деятельности предприятия следует обратить внимание при его реализации. В случае, если разработанный проект инвестиционного плана не достиг целей проектирования по какому-либо принятому в проекте критерию, то указывается, характер этого затруднения (типы затруднений см. ниже в рекомендациях по выбору темы курсового проекта), и, в случае его методического характера, делается вывод об обнаружении научной проблемы.

В состав курсовой работы могут быть включены приложения, содержащие нормативные и справочные материалы предприятия, выдержки из публичных нормативных актов, ГОСТов и других методических документов, с помощью которых осуществлялось проектирование. В обязательном порядке в состав курсовой работы входят список используемой литературы и содержание основных разделов работы.

В соответствии с особенностями объекта проектирования структура курсовой работы может быть изменена студентом после консультаций с руководителем.

2. ПОРЯДОК РАБОТЫ НАД КУРСОВОЙ РАБОТОЙ

В ходе написания курсовой работы должны быть выполнены следующие этапы работы:

- закрепление студента за руководителем курсовой работы;
- выбор объекта курсовой работы;
- выполнение первой части курсовой работы;
- выбор и согласование предмета инвестиционного планирования;
- составление примерной структуры и плана остальных частей курсовой работы;
- выполнение курсовой работы, ее оформление и представление ее на кафедру;
- допуск курсовой работы к защите;
- подготовка курсовой работы к защите;
- защита курсовой работы.

Сроки выполнения этапов курсовой работы регламентируются графиком учебного процесса, рабочего учебного плана и устанавливаются выпускающей кафедрой.

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ ТЕМЫ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Рекомендуемая структура названия курсовой работы:
«Инвестиционный проект «АБВ» на предприятии «ГДЕ»».

Название инвестиционного проекта рекомендуется сформулировать в соответствии с выбранным затруднением в деятельности предприятия.

Виды затруднений могут быть определены в зависимости от:

- типа бизнес-процесса, в котором они обнаружены;
- элемента деятельности, который не соответствует норме деятельности.

По типу бизнес-процесса затруднения бывают:

- в согласовании заказа; в проектировании;
- в обеспечении реализуемости проекта;
- во взаимодействии структур управления предприятием.

В согласовании заказа. Для снятия такого типа затруднений предмет инвестирования будет направлен на удовлетворение потребности заказчика предприятия и совершенствование системы приема заказа. В зависимости от вида заказчика предприятия темой проекта могут быть темы:

- для потребителей продукции предприятия: «Повышение качества А продукции Х», «Снижение цены продукции Х», «Совершенствование ценовой (ассортиментной, послепродажной и пр.) политики предприятия ГДЕ» и т.п.

- для инвесторов или собственников предприятия: «Повышение инвестиционной привлекательности предприятия ГДЕ», «Повышение доходности (эффективности, стоимости и пр.) предприятия ГДЕ», «Снижения инвестиционного риска на предприятии ГДЕ», «Подготовка предприятия ГДЕ к получению инвестиций (эмиссии акций, облигаций, получению кредита и пр.)» и т.д.

- для поставщиков ресурсов (кредиторов, профсоюзов, менеджмента): «Финансовое оздоровление предприятия ГДЕ», «Повышение заработной платы (численности занятых, производительности труда и пр.) на предприятии ГДЕ», «Подготовка предприятия ГДЕ к приватизации (реструктуризации, ликвидации и пр.)» и т.п.

В проектировании. Для снятия такого затруднения предмет инвестирования будет направлен на совершенствование системы проектирования предприятия или на само проектирование. В этом случае темой бизнес-плана могут быть темы: «Создание нового (модернизация, реструктуризация и пр.) бизнеса (продукции, производства и пр.) ГДЕ», «Совершенствование (ускорение, снижение стоимости и пр.) НИОКР (технологии производства, технико-экономической обоснованности деятельности и пр.) на предприятии ГДЕ» и т.п. В случае если студент намерен выбрать предмет инвестирования для вновь создаваемого бизнеса, то такая

тема рекомендуется только в случае, если студент сам является носителем идеи (предпринимателем) этого бизнеса.

В обеспечение реализуемости проекта. Для снятия такого затруднения предмет инвестирования будет направлен на совершенствование системы управления исполнительской деятельности предприятия или на саму исполнительскую деятельность. В этом случае темой проекта могут быть темы: «Улучшение снабжения предприятия ГДЕ ресурсом Y (материальными ресурсами, кадрами и пр.)», «Улучшение качества ресурса Y (оборудования, кадров и пр.) на предприятия ГДЕ», «Улучшение сбыта продукции предприятия ГДЕ», «Совершенствование работы линейного подразделения Z на предприятии ГДЕ» и т.п.

Во взаимодействии структур управления предприятием. Для снятия такого затруднения предмет инвестирования будет направлен на совершенствование применения технических средств управления или методической работы на предприятии. В этом случае темой проекта могут быть темы: «Изменение порядка принятия решений (корпоративной культуры, сплочение команды и пр.) N на предприятии ГДЕ», «Изменение учетной политики (системы бюджетирования, АСУ и пр.) на предприятии ГДЕ» и др. Курсовая работа, которую студенты готовят в соответствии с настоящими методическими рекомендациями, относится именно к этому типу предметов инвестирования, а именно к проектированию изменений порядка разработки проекта на предприятии.

Для **инвестирования в малый бизнес** рекомендуется название проекта сформулировать в соответствии со всеми выявленными затруднениями в деятельности предприятия. В этом случае темой проекта может быть тема «Комплексный инвестиционный проект деятельности малого предприятия ГДЕ».

Студент определяет тему курсовой работы в соответствии с опытом своей предыдущей работы (учитывается проблематика выполненных в период обучения других контрольных работ и проектов, рефератов, научных докладов на семинарах и конференциях, пройденных практик), научными, производственными интересами, возможностями и личными склонностями.

Допускается выполнение коллективной курсовой работы (выбор комплексной темы исследования) в случае, если несколько студентов работают в одном подразделении и решают сложную организационно-экономическую задачу в масштабах всего предприятия или если студенты разных предприятий (подразделений) работают над решением сходных по проблематике задач. Решение о закреплении за группой студентов комплексной темы исследования в курсовой работе принимает заведующий кафедрой с учетом степени подготовки и деловых качеств каждого студента, а также актуальности, сложности и ответственности темы.

4. ОФОРМЛЕНИЕ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Пояснительная записка оформляется в соответствии с требованиями и правилами оформления отчетов о научно-исследовательской работе (ГОСТ 7.32-2001).

Работу оформляют на компьютере с помощью текстового редактора Word и распечатывают с одной стороны листа белой бумаги формата А4 (размером 210 x 297 мм).

Текст работы должен иметь следующие поля: левое – 25 мм, верхнее, нижнее – 20 мм, правое – 10 мм (при оформлении компонентов УМК оставляются поля в соответствии с требованиями офсетной лаборатории). Шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 14, в т.ч. и для нумерации страниц. Используется полупетельный междустрочный интервал.

Для акцентирования внимания на определенных терминах, формулах разрешается использование в работах курсива, выделение жирным шрифтом. Подчеркивания не допускаются.

Основной текст работы должен быть выровнен по ширине. Следует использовать автоматическую расстановку переносов в словах. Абзацные отступы должны быть одинаковы во всей работе и равны пяти знакам.

Сокращение слов в тексте не допускается, за исключением общепринятых. Нельзя употреблять в тексте знаки (<, >, =, №, %) без цифр, а также использовать в тексте математический знак минус (-) перед отрицательными значениями величин, нужно писать слово «минус».

В тексте должны использоваться только арабские цифры. Допускается нумерация кварталов, полугодий римскими цифрами. При записи десятичных дробей целая часть числа от дробной должна отделяться запятой (например, 15, 6 тыс. руб., 18, 5 кв. м).

Внутри текста работы не допускается использование фамилий без инициалов. Инициалы всегда (кроме Списка использованных источников) должны стоять перед фамилией через пробел. (Например, И.И. Иванов)

При ссылке в тексте на название документов органов власти с прописной буквы пишутся: Конституция Российской Федерации, Федеральный конституционный закон, Федеральный закон, Закон Российской Федерации, Указ Президента Российской Федерации, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. Со строчной буквы пишутся: проект федерального конституционного закона, проект федерального закона, распоряжение, постановление Государственной Думы Федерального Собрания, постановление Правительства Российской Федерации, распоряжение Правительства Российской Федерации. Утвержденные нормативные акты должны содержать название, дату принятия и зарегистрированный номер документа. При повторной ссылке на нормативные документы без указания их названия и номера, статус документа пишется с прописной буквы.

Пример 1

В соответствии с Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов» № 198-ФЗ от 24 июля 2007 г.

Таким образом, вышеупомянутым федеральным законом установлены пропорции распределения средств федерального бюджета на 2008 год.

Для пояснения отдельных данных, приведенных в тексте, следует использовать сноски. Надстрочный знак сноски в виде арабских цифр со скобкой ставят непосредственно после того слова, числа, символа, предложения, к которому дается пояснение. Нумерация сносок – отдельная для каждой страницы.

Заголовки глав (разделов) и параграфов, а также таких структурных частей работы, как Содержание, Введение, Заключение, Список использованных источников, печатаются с абзацного отступа строчными буквами (кроме первой прописной). Переносы слов в заголовках не допускаются.

Подчеркивание заголовков не допускается. Точку в конце заголовка не ставят. Если заголовок состоит из двух предложений, их разделяют точкой.

Главы (разделы) работы должны иметь порядковые номера, обозначенные арабскими цифрами с точкой. Параграфы нумеруются в пределах каждой главы. Номера параграфов состоят из номера главы (раздела) и параграфа, разделенных точкой. В конце номера параграфа также должна ставиться точка, затем пробел и сам заголовок.

Пример 2

1. Теоретические и правовые основы организации бизнес-планирования

1.1. Понятие бизнес-плана

Расстояние между заголовком главы (раздела) и заголовком параграфа должно составлять один полуторный междустрочный интервал; между заголовком параграфа, другой структурной части работы и текстом – два полуторных междустрочных интервала.

Каждую главу (раздел) работы, а также Введение, Заключение, Список использованных источников, Приложение следует начинать с новой страницы. Параграф оформляют на новой странице только в том случае, если от текста предыдущего параграфа не осталось на листе места хотя бы для одной строки после заголовка этого параграфа.

Названия и нумерация глав (разделов), параграфов в тексте работы и в Содержании должны полностью совпадать.

Все страницы работы, за исключением приложений, нумеруются арабскими цифрами. Номера страниц проставляются в правом нижнем углу (нумерация страниц в методических разработках – в соответствии с требованиями офсетной лаборатории).

Титульный лист, Содержание включаются в общую нумерацию страниц, но при этом номер страницы на соответствующих листах не проставляется. Нумерация страниц начинается с Введения, на первой странице которого печатается цифра «3».

В тексте работы обязательно должны присутствовать ссылки на используемые источники информации. Отсутствие ссылки на цитируемый источник представляет собой нарушение авторских прав.

Ссылки на литературные источники, статистические и нормативные материалы должны отражаться в квадратных скобках в конце предложения перед точкой. Приводимые в тексте авторские цитаты выделяются кавычками.

Внутри квадратных скобок фиксируется номер источника в соответствии со Списком использованных источников, запятая, после пробела обозначается символ страницы в виде буквы «с» с точкой и номер страницы, откуда была взята цитата или цифровые данные.

При оформлении ссылок на положения нормативных правовых актов в квадратных скобках вместо номера страницы указывается номер соответствующей статьи (пункта) документа с обозначением символа «ст.» («п.»).

В тексте работы могут быть приведены перечисления, которые выделяются абзацным отступом. Перед каждой позицией перечисления ставится дефис или строчная буква со скобкой, приводимая в алфавитном порядке.

Для дальнейшей детализации перечисления используют арабские цифры, после которых ставят скобку, приводя их со смещением вправо на два знака относительно перечислений, обозначенных буквами.

Пример 3

Объекты государственной собственности применительно к данному исследованию могут быть сгруппированы следующим образом:

- а) денежные средства;
- б) природные ресурсы, в том числе:
 - 1) земельные участки,
 - 2) недра,
 - 3) водные объекты,
 - 4) леса;
- в) основные фонды;
- г) акции (доли) в хозяйственных обществах.

Цифровой материал, как правило, оформляют в виде таблиц, что обеспечивает лучшую наглядность и удобство сравнения показателей. Таблицу в зависимости от ее размера обычно помещают под текстом, в котором впервые дана на нее ссылка. Если таблица не размещается в конце страницы, то она помещается на следующей странице, а свободное место заполняется текстом, следующим за таблицей. Если размер таблицы превышает одну страницу, то таблицу следует размещать в Приложении.

Каждая таблица должна иметь заголовок, точно и кратко отражающий ее содержание. Заголовок таблицы следует помещать над таблицей по центру и печатать строчными буквами (кроме первой прописной). Переносы слов в заголовках таблиц не допускаются. В конце заголовка таблицы точка не ставится.

Если таблица заимствована из книги или статьи другого автора, на нее в конце заголовка должна быть оформлена ссылка.

В правом верхнем углу над заголовком таблицы помещают надпись «Таблица» (с заглавной буквы) с указанием номера таблицы. Расстояние между словом «Таблица» и предшествующим абзацем должно составлять два полупетровых междустрочных интервала, расстояние между словом «Таблица» и заголовком, а также между заголовком и самой таблицей должно составлять один полупетровый интервал.

Таблицы следует нумеровать арабскими цифрами в пределах параграфов. В этом случае номер таблицы состоит из номера параграфа и порядкового номера таблицы. В работах, не предполагающих деление глав (разделов) на параграфы, номер таблицы должен состоять из двух знаков, указывающих номер главы (раздела) и порядковый номер таблицы. Между цифрами, формирующими номер таблицы, ставится точка. После номера таблицы точку не ставят. Знак «№» перед номером таблицы не ставят.

В таблицах допускается применять меньший размер шрифта, чем в тексте, и одинарный междустрочный интервал. Не допускается выделение курсивом или полужирным шрифтом заголовков граф и строк таблиц, а также самих табличных данных. Заголовки граф и строк таблицы должны начинаться с прописной буквы, а подзаголовки граф – со строчной буквы, если они составляют одно предложение с заголовком. Подзаголовки, имеющие самостоятельное значение, начинаются с прописной буквы. В конце заголовков и подзаголовков граф и строк точки не ставят.

Графу «Номер по порядку» в таблицу включать не допускается. При необходимости порядковые номера показателей таблицы указывают в первой графе, непосредственно перед наименованием показателя.

К цифровым табличным данным должны быть указаны единицы измерения. Если данные таблицы имеют разные единицы измерения, то они указываются в соответствующих заголовках (подзаголовках) граф или строк таблицы. Если все табличные данные имеют одну и ту же единицу измерения, то данную единицу, начиная с предлога «в», приводят над таблицей справа (например, в тыс. руб., в га, в кв. м, в процентах и т.п.).

Цифровые значения в графах таблиц проставляют так, чтобы разряды чисел по всей графе были расположены один под другим. В одной графе следует соблюдать одинаковое количество десятичных знаков для всех значений величин. При отсутствии отдельных данных в таблице следует ставить прочерк. Если данные графы (строки) таблицы не требуют заполнения, то следует ставить знак «Х».

Для облегчения пользования таблицей допускается проводить горизонтальные линии, разграничивающие строки таблицы. Ширина таблицы должна соответствовать ширине основного текста. При превышении ширины таблицу следует размещать в альбомном формате по тексту или в Приложении.

Если в конце страницы таблица прерывается и ее продолжение будет на следующей странице, то в первой части таблицы проводят нижнюю

горизонтальную черту, ограничивающую таблицу. При переносе таблицы ее заголовок не повторяют, а пишут в правом верхнем углу над таблицей слова «Продолжение таблицы ...» и указывают ее номер. При этом в переносимой части повторяют нумерацию граф «шапки» таблицы. Не допускается при переносе отделять заголовок таблицы от самой таблицы, оставлять на странице только «шапку» таблицы без записи хотя бы одной строки табличных данных. Итоговая строка также не должна быть отделена от таблицы.

Печать основного текста после завершения таблицы начинается через два полуторных междустрочных интервала.

В качестве иллюстраций в работах могут быть представлены чертежи, схемы, диаграммы, рисунки и т.п. Все иллюстрации обозначают в тексте словом «рисунок».

Иллюстрации могут быть выполнены на компьютере как в черно-белом, так и в цветном варианте.

Рисунки в зависимости от их размера располагают в тексте непосредственно после того абзаца, в котором данный рисунок был впервые упомянут, или на следующей странице, а при необходимости – в приложении. Положение рисунка центрируют.

Все рисунки должны иметь наименование, которое помещают под иллюстрацией. Перед наименованием печатают слово «Рис.» (с заглавной буквы), затем пробел, после чего указывают номер рисунка. Слово «Рис.» начинают печатать с абзацного отступа.

Рисунки следует нумеровать арабскими цифрами в пределах параграфов. В этом случае номер рисунка состоит из двухзначного номера параграфа и порядкового номера рисунка. В работах, не предполагающих деление глав (разделов) на параграфы, номер рисунка должен состоять из двух знаков, указывающих номер главы (раздела) и порядковый номер рисунка. Между цифрами, формирующими номер рисунка, ставится точка. После номера рисунка также должна ставиться точка, затем пробел и наименование рисунка, которое печатают строчными буквами (кроме первой прописной). Точку в конце наименования рисунка не ставят.

Следует отметить, что нумерация рисунков проводится отдельно от нумерации таблиц, например, в параграфе 1.1 может быть представлена таблица 1.1.1 и рисунок 1.1.1.

Если иллюстрация заимствована из книги или статьи, на нее в конце наименования рисунка должна быть оформлена ссылка.

При необходимости в тексте работы могут быть использованы формулы. Формулы следует выделять из текста в отдельную строку. Между текстом и следующей за ним формулой, между формулой и следующим за ним текстом должно быть расстояние, равное двум полуторным междустрочным интервалам.

Переносить формулы на следующую строку допускается только на знаках выполняемых математических операций, причем знак в начале следующей строки повторяют. Формулы нумеруют сквозной нумерацией в

пределах параграфов. В этом случае номер формулы состоит из двухзначного номера параграфа и порядкового номера формулы. В работах, не предполагающих деление глав (разделов) на параграфы, номер формулы должен состоять из двух знаков, указывающих номер главы (раздела) и порядковый номер формулы. Между цифрами, формирующими номер формулы, ставится точка. После номера формулы точка не ставится.

Номер печатают арабскими цифрами в круглых скобках справа от формулы на одном уровне с ней. При написании формул следует использовать буквенные символы.

Пояснения символов и числовых коэффициентов, входящих в формулу (если соответствующие пояснения не приведены ранее в тексте), приводят непосредственно под формулой. Пояснения каждого символа приводят с новой строки в той последовательности, в которой эти символы приведены в формуле. Первую строку пояснения начинают со слова «где» с двоеточием после него. После самой формулы перед пояснениями необходимо ставить запятую.

Пример 4

$$C = E \times (B + D), \quad (1.1.1)$$

где: С – размер субвенции, выделяемой субъекту Российской Федерации;

Е – численность граждан, награжденных знаком «Почетный донор СССР», «Почетный донор России», в субъекте Российской Федерации;

В – размер ежегодной денежной выплаты гражданам, награжденным знаком «Почетный донор СССР», «Почетный донор России»;

Д – расходы на оплату услуг по доставке ежегодной денежной выплаты гражданам, в пределах 1,5 процента размера ежегодной денежной выплаты.

Печать основного текста после пояснения значений символов и числовых коэффициентов формулы начинается через два полустрочных интервала.

Список использованных источников является органической частью любой работы. Он позволяет автору документально подтвердить достоверность и точность приводимых в тексте заимствований: цитат, идей, фактов, таблиц, иллюстраций, формул и других документов, на основе которых строится исследование.

Список использованных источников приводится в конце работы после Заключения, в него включаются только те источники, которые непосредственно изучались при написании работы.

Источники должны располагаться в следующем порядке:

- нормативные правовые акты; - специальная литература; - ресурсы Интернет.

Нормативные правовые акты должны приводиться в следующей иерархической последовательности:

- конституции (Российской Федерации, субъектов РФ);
- законы (федеральные, субъектов РФ);

- указы (Президента РФ, высших должностных лиц субъектов РФ);
- постановления (Правительства РФ, высших исполнительных органов государственной власти субъектов РФ);
- нормативные правовые акты органов местного самоуправления;
- письма, инструкции, распоряжения, приказы министерств и ведомств.

В Списке использованных источников нормативные правовые акты одинаковой юридической силы располагаются строго в хронологическом порядке по мере их принятия (от ранее принятых к более поздним принятым документам).

При библиографическом описании нормативных правовых актов сначала указывается название документа, затем его статус (например, Федеральный закон, Указ Президента РФ и т.п.), после чего приводятся дата принятия документа, его номер и дата последней редакции.

Специальная литература включает монографии, диссертации, авторефераты диссертаций, книги, учебники и учебные пособия, статистические сборники, статьи в периодических изданиях.

В Списке использованных источников специальная литература располагается строго в алфавитном порядке по фамилии авторов или, если автор не указан, по названию работы.

Информация, размещенная в сети Интернет, является электронным ресурсом удаленного доступа и может также использоваться при составлении Списка использованных источников.

Специальная литература на иностранном языке размещается в алфавитном порядке в конце Списка использованных источников. Нумерация в Списке использованных источников должна быть сплошной – от первого до последнего названия. Описание каждого источника составляется по определенной схеме и состоит из ряда обязательных элементов. В конце описания источника ставится точка.

При оформлении Списка использованных источников необходимо помнить, что перед знаками препинания никогда не ставится пробел. Пробел всегда оставляют после знаков препинания (исключение составляют только сокращения вида «М.:», «СПб.:», используемые при описании литературных источников).

Иллюстрации, таблицы, тексты вспомогательного характера могут выноситься в приложения, которые оформляются после Списка использованных источников.

Каждое приложение следует начинать с новой страницы (нумерация страниц при этом не проводится) с указанием в правом верхнем углу слова «Приложение», после которого проставляется его порядковый номер. Если приложение расположено на странице, имеющей альбомный формат, то слово «Приложение» и его порядковый номер располагают в правом верхнем углу альбомного листа.

Каждое приложение должно иметь заголовок, который записывают симметрично тексту отдельной строкой в верхней части листа. При переносе материала приложения на другую страницу в верхнем правом углу данной

страницы пишут слова «Продолжение_____приложения...» и указывают его номер, заголовок при этом не повторяют. Нумеруются приложения в той последовательности, в которой их данные используются в работе.

Если в одно приложение входит несколько логически связанных структурных элементов, например, ряд таблиц или рисунков, то в пределах данного (т.е. одного) приложения они должны быть пронумерованы, например,

«Таблица 1», «Таблица 2» или «Рис. 1», «Рис. 2». При этом каждая таблица должна иметь свой заголовок, а рисунок – свое наименование; общий заголовок приложения в данном случае может отсутствовать.

При оформлении материалов приложений допускается использовать шрифты разной гарнитуры и размера.

5. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАБОТЕ С ЛИТЕРАТУРОЙ

В работе с литературой студенту рекомендуется придерживаться следующего порядка: первоначально изучить литературу по бизнес-планированию, на ее основе определить необходимый перечень отраслей управления, знания которых будут востребованы в работе над настоящим контрольным проектом. Затем по каждой отрасли менеджмента последовательно переходить от учебной к научной литературе, далее – к справочной, и затем – к методической. В завершении рекомендуется полученные представления обобщить с использованием методологических источников.

При работе с **литературой по инвестиционному планированию** рекомендуется отнестись критически ко всем разработкам, имеющимся в этой области, т.к. большинство разработок по бизнес-планированию – это методические разработки специалистов для неспециалистов, готовые для заполнения вопросники и анкеты. Такое построение методик не соответствует задачам обучения студентов высшего учебного заведения, в ходе которого студент должен овладеть способностями самостоятельно составлять такие анкеты и вопросники для конкретных управленческих ситуаций. Таким образом, при выполнении контрольного проекта литература по планированию рекомендуется к использованию в качестве образцов работы других специалистов, а также в качестве информации о сложившихся в бизнес-сообществе обычаях и традициях инвестиционного планирования. Особое внимание рекомендуется уделить таким наиболее широко распространенным в мировой и российской практике бизнес-планирования методикам, как «Технико-экономическое исследование целесообразности реализации проекта», разработанным Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО).

При работе с **учебной литературой** по отдельным отраслям менеджмента, представленным в методиках инвестиционного планирования рекомендуется воспользоваться имеющимся в них представлением о структуре знаний исследуемой отрасли менеджмента. Следует учесть, что учебная литература в своей основе имеет эклектичный характер изложения и служит дидактическим целям, что не позволяет использовать ее в качестве источника, обладающего концептуальной полнотой охвата имеющихся в этой области знаний и прикладным характером изложения.

При работе с **научной литературой** по представленным в методиках бизнес-планирования отраслям менеджмента рекомендуется проследить историческое развитие взглядов отдельных научных школ на предмет научного исследования в связи с разрешением соответствующих проблем, возникающих в практике управления. Такое исследование рекомендуется в целях формирования у студента собственного понимания применения имеющихся концептуальных разработок в практической деятельности предприятия и исключения неполного охвата концептуальных представлений

при выборе тех или иных методик бизнес-планирования в работе над настоящим курсовой работой. Следует учесть, что научная литература характеризуется историческими условиями ее возникновения и служит целям концептуального обобщения и научной полемики, что не позволяет использовать ее в качестве источника по практическому применению предложенных в ней методов управления и общепринятому применению используемых в ней профессиональных понятий.

При работе со **справочной литературой** по менеджменту рекомендуется выработать правильное (общепринятое) применение понятий профессионального языка, используемого в бизнес-планировании. Не следует использовать справочную литературу для исследования концептуальных обобщений, т.к. концептуальные разработки представлены в ней фрагментарно.

При работе с **методической литературой** по исследуемым отраслям менеджмента, рекомендуется исследовать ее с точки зрения применения в данной конкретной управленческой ситуации предприятия, взятой за предмет курсового проектирования. Следует учесть, что методическая литература характеризуется определенным, довольно узким набором ситуаций ее применения, что не позволяет использовать ее в качестве источника по критериально обеспеченному выбору методов исследования и проектирования. Из числа методических источников особо нужно выделить **нормативные источники**, область применения которых строго определена органом, их принявшим. При этом необходимо учитывать, что нормативные акты в силу своей нормативности не позволяют создать методические конкурентные преимущества разрабатываемого проекта.

При работе с **методологической литературой** рекомендуется исследовать ее в целях обнаружения инструментов неслучайного выбора методов инвестиционного планирования.

6. ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Разработка инвестиционного проекта бани-сауны
2. Разработка инвестиционного проекта организации автосервиса
3. Разработка инвестиционного проекта АЗС
4. Разработка инвестиционного проекта архитектурного бюро
5. Разработка инвестиционного проекта бильярдного клуба
6. Разработка инвестиционного проекта боулинга
7. Разработка инвестиционного проекта аптеки
8. Разработка инвестиционного проекта зоомагазина
9. Разработка инвестиционного проекта рекламного агентства
10. Разработка инвестиционного проекта строительной компании
11. Разработка инвестиционного проекта ресторанного бизнеса
12. Разработка инвестиционного проекта кафе быстрого питания
13. Разработка инвестиционного проекта компании по печати фотографий на футболках
14. Организация компьютерного клуба
15. Разработка инвестиционного проекта консалтинговой компании
16. Инвестиционный проект интернет-кафе
17. Инвестиционный проект интернет-магазина
18. Инвестиционный проект кофейни
19. Инвестиционный проект на получение в лизинг оборудования производства стеклопакетов
20. Инвестиционный проект расширения торговой организации
21. Разработка инвестиционного проекта по открытию парикмахерской
22. Инвестиционный проект организации паркетного цеха
23. Инвестиционный проект проката роликовых коньков
24. Инвестиционный проект расширения производства мебели
25. Инвестиционный проект производства одноразовой посуды
26. Разработка инвестиционного проекта продовольственного магазина
27. Инвестиционный проект предприятия по разработке программного обеспечения
28. Инвестиционный проект предприятия по ремонту бытовой, видео, аудио и оргтехники
29. Инвестиционный проект предприятия по организации корпоративного питания
30. Инвестиционный проект предприятия по производству фиточая
31. Инвестиционный проект предприятия по производству упаковки
32. Инвестиционный проект предприятия по сборке и продаже компьютеров
33. Инвестиционный проект предприятия по доставке воды
34. Инвестиционный проект мини-типографии
35. Инвестиционный проект пиццерии
36. Инвестиционный проект салона красоты

37. Инвестиционный проект салона сотовой связи
38. Инвестиционный проект свинофермы
39. Инвестиционный проект солярия
40. Инвестиционный проект спортивного комплекса
41. Инвестиционный проект стоматологического кабинета, клиники
42. Инвестиционный проект сельскохозяйственной лизинговой компании
43. Инвестиционный проект тату салона
44. Инвестиционный проект тира
45. Инвестиционный проект фитнес клуба
46. Инвестиционный проект хлебопекарни
47. Инвестиционный проект торговли цветами
48. Инвестиционный проект туристической фирмы
49. Инвестиционный проект теннисного корта
50. Инвестиционный проект эвакуации автомобилей
51. Инвестиционный проект диспетчерской службы такси
52. Разработка инвестиционного проекта по созданию страхового негосударственного фонда
53. Разработка инвестиционного проекта по внедрению инновационных технологий в производство
54. Разработка инвестиционного проекта организации детского дошкольного учреждения
55. Разработка инвестиционного проекта организации образовательного учреждения

7. ИСХОДНЫЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Основными источниками информации для исследования являются локальные нормативные акты предприятия (устав, приказы, инструкции, положения и т.п.) и данные специальных самостоятельно проведенных наблюдений и обследований, а также первичная документация (наряды, личные карточки и др.), планы и проекты, и пр.

При описании системы деятельности рекомендуется особое внимание уделить определению заказчика деятельности исследуемого предприятия. Заказчиком могут быть следующие лица:

- потребители продукции предприятия;
- инвесторы или собственники предприятия;
- поставщики ресурсов (кредиторы, профсоюзы, менеджмент).

Перед тем как составлять инвестиционный проект, необходимо оценить спрос на товар (работы или услуги), который предлагается производить. Необходимо понять, что и кому будет продаваться и почему люди будут это покупать. Надо помнить, что люди покупают не просто продукт или услугу, они покупают совокупность определенных преимуществ, разрешая свои проблемы. Эта совокупность преимуществ включает в себя четыре элемента (специалисты по маркетингу называют их маркетинговым комплексом): характеристики самого продукта, его цену, поощрение спроса на данный продукт и место его реализации.

Суть центральной идеи теории маркетинга состоит в том, что рынок включает в себя довольно обособленные подразделения или сегменты. Каждый сегмент предъявляет специфические требования к продукции или услугам. Если предприятие приведет свою продукцию или услуги в соответствие с этими требованиями и сделает это лучше, чем конкуренты, то оно сможет увеличить долю своего участия на рынке и, следовательно, увеличить прибыльность. Важным обстоятельством при этом будет определение покупателей: каковы их запросы и как на них выйти, довести до них свою продукцию. Без хорошего понимания запросов покупателей (клиентов) нельзя оценить сильные и слабые стороны продукции или услуг.

Необходимые данные можно получить, обратившись в соответствующие организации, можно провести собственные исследования. Источником информации могут стать публикации отраслевых ассоциаций, правительственные отчеты и статьи в научных журналах, официальная финансовая отчетность аналогичных компаний на официальных сайтах.

Данные о потенциальных размерах рынка могут обосновать те положения проекта, которые касаются маркетинга. Они должны включать информацию о фирмах-конкурентах, о торговой наценке, о рыночных трендах (тенденциях) и перспективах роста.

Производственная информация включает определение производственных потребностей предприятия, зависящих от того, какую

продукцию оно собирается выпускать. Большую часть необходимой информации можно получить у производителей аналогичной продукции.

При сборе производственной информации необходимо обратить внимание на следующие вопросы:

- производственные операции: необходимо установить перечень всех базовых операций по обработке и сборке, выяснить, нельзя ли поручить некоторые из них субподрядчикам, а если можно, то какие и кому;
- сырье и материалы: составить список всех видов сырья и материалов, установить название фирм-поставщиков, их адреса и ориентировочные цены;
- оборудование: составить спецификацию всего необходимого оборудования и по каждой единице оборудования выяснить, можно ли взять его напрокат (арендовать) или нужно покупать;
- трудовые ресурсы: составить перечень специальностей с указанием числа работников по каждой специальности, их заработной платы и выявить возможности подготовки таких специалистов;
- помещения: определить потребность в производственных площадях, возможности аренды помещений, их покупки и т.д.
- накладные расходы: расходы на покупку инструментов, спецодежды, канцелярских товаров, на оплату счетов за электроэнергию, водопровод и прочие муниципальные услуги, на заработную плату управленческого персонала и т.д.

Финансовая информация необходима для всесторонней оценки финансовых аспектов деятельности предприятия. На основании этой информации потенциальные инвесторы будут судить о рентабельности проекта, о том, сколько денег потребуется вложить в предприятие, чтобы поставить его на ноги и покрыть текущие расходы начального этапа и о том, каким образом можно получить необходимые средства (выпуск акций, займы и пр.).

Одной из самых сложных задач при составлении проекта является проведение анализа цен на товары конкурентов. Дело в том, что в реально функционирующей рыночной экономике информация о ценах чаще всего является коммерческой тайной изготовителя. Публикуются лишь цены предложения, но эти цены значительно отличаются от цен реальных поставок из-за использования разнообразных скидок.

При формировании цен на продукцию (работы или услуги) необходимо учитывать различные меры государственного лимитирования или регулирования уровней цен и их динамики.

Существуют три группы финансовых показателей, которые позволяют оценить жизнеспособность проекта: 1) прогноз доходов и расходов на первые три года; 2) прогноз потока реальных денег (потока наличности) за тот же период; 3) балансовый отчет предприятия на текущий момент и прогноз состояния активов и пассивов предприятия на год вперед (балансовый отчет).

Для составления Плана капвложений можно воспользоваться данными следующей таблицы.

Структура капвложений (исходные данные)

Наименование показателя	Значение
Подготовка строительной площадки, % от балансовой стоимости зданий и сооружений	2
Подготовка производства (пуско-наладочные работы), % от стоимости ОПФ	8
Оборотный капитал, % от стоимости ОПФ	10
Внеобъектные затраты, % от стоимости ОПФ	4
Площадь здания, кв. м	600
Стоимость 1 куб. м здания, руб.	Вариант
Высота здания, м	12
Удельные капиталовложения по технологической линии, руб.	38500

Амортизация. Средняя норма амортизации для зданий и сооружений составит 2,5 %, для технологической линии – 11%. Структура инвестиционного цикла: строительство – 2 года, освоение производственной мощности – 2 года, работа на полную мощность – 7 лет. Начальный период реализации проекта – 2008 год.

Для расчетов в рамках составления производственного, экономического и финансового разделов проекта можно воспользоваться данными следующей таблицы.

Информационная база для производственного, экономического и финансового планов инвестиционного проекта

Наименование показателя	Значение
Такт линии, час	8,5
Число смен	2
Продолжительность смены, час	8
Остановка технологической линии на планово-ремонтные работы, час/год	96
Продолжительность отпуска, дней на 1 работника	24
Среднее число дней больничных отпусков, дней на 1 работника	8
Материальные затраты, от годового ФЗП основных рабочих, в том числе, %:	
затраты на сырье	24,9
затраты на материалы, покупные полуфабрикаты	98,7
Резерв производственной мощности, %	Вариант
Условия предоставления кредита, лет 4	4
Процент за кредит, %	18
Доля кредита в финансировании, %	20
Рентабельность производства, %	18
Доплаты работникам цеха, % к базовому ФЗП, в том числе:	
за вредные условия труда	12
за работу в праздничные и выходные дни	2,7
за работу в ночные и вечерние смены	20

премии, в том числе:	
основным рабочим	40
вспомогательным рабочим	20
Фонд дополнительной заработной платы, % к ФОЗП	10
Затраты на содержание и эксплуатацию зданий и сооружений цеха, % от балансовой стоимости	4
Ремонт зданий и сооружений, % от балансовой стоимости	1,7
Затраты на содержание и эксплуатацию технологической линии цеха, % от балансовой стоимости	2
Текущий ремонт технологической линии, % от балансовой стоимости	6
Прочие цеховые расходы, % от суммы цеховых	15
Общезаводские и прочие заводские расходы, % от стоимости цехового передела	23
Внепроизводственные затраты, % от накладных расходов	3
График освоения производственной мощности, % по периодам цикла:	
2011 год	50
2012 год	75
2013 год	100

Для составления организационного плана можно воспользоваться данными следующей таблицы

Информационная база для организационного плана

Категории работников	Форма оплаты	Норма штата	Разряд	Оклад	Число смен
1. Основные рабочие:	С-п				
1.1. Рабочие на разработке двигателя		Вариант	5		3
1.2. Рабочие на сушильных работах		Вариант	7		3
1.3. Рабочие на прокатных работах		Вариант	6		3
1.4. Рабочие на сборке		Вариант	7		3
2. Вспомогательные рабочие:	С-п				
2.1. Вспомогательные рабочие на обслуживании основных процессов					
2.1.1. Машинист крана		Вариант	6		3
2.1.2. Гальванщик		Вариант	6		3
2.1.3. Подсобные рабочие		Вариант	4		3
2.1.4. Машинист моещей установки		Вариант	5		3
2.1.5. Машинист насосной установки		Вариант	5		3
2.1.6. Котельщик		Вариант	5		3
2.2. Вспомогательные ремонтные рабочие					
2.2.1. Слесарь		1	5		3
2.2.2. Дежурный слесарь		1	6		3
2.2.3. Электросварщик		1	7		3
2.2.4. Слесарь-инструментальщик		1	7		3
3. Руководители и специалисты					
3.1. Начальник цеха	О	1		6580	
3.2. Заместитель начальника цеха	О	1		6260	
3.3. Мастер	С-п	1	7		2,3
3.4. Механик	О	1		6250	

3.5. Технолог	О	1		6250	
3.6. Экономист	О	1		6250	
3.7. Нормировщик-экономист	О	1		6250	
4. Служащие					
4.1. Водитель	О	1		3100	
4.2. Лаборант	О	1		3800	
4.3. Сторож	О	1		3200	3
4.4. Кладовщик	О	1		5100	

Тарифно-квалификационная сетка

Разряд	4	5	6	7
Коэффициент	1,91	2,16	2,44	2,76
Стоимость часа работы 1 рабочего - 18,15 руб.				

Кроме приведенных данных можно воспользоваться исходными данными, приведенными на с.62.

Исходные данные по вариантам

№ варианта	Технико-экономические показатели											
	Стоимость 1 куб.м здания	Резерв мощности, %	Норма штата, по категориям работников									
			1.1	1.2	1.3	1.4	2.1.1	2.1.2	2.1.3	2.1.4	2.1.5	2.1.6
1	21700	0	20	21	24	23	20	18	15	12	8	11
2	21734	1	20	21	22	24	18	20	16	14	15	11
3	21751	2	18	22	21	20	20	21	16	12	10	10
4	21768	5	22	20	18	21	19	17	15	12	8	10
5	21785	6	24	18	21	23	18	21	14	10	9	9
6	21802	11	19	21	24	23	20	20	15	12	9	8
7	21819	14	22	20	23	21	18	16	14	10	8	8
8	21836	8	23	20	21	23	17	18	16	12	9	10
9	21853	9	25	23	21	20	18	20	17	10	9	9
10	21870	10	24	20	21	12	16	18	14	10	10	11
11	21887	3	22	18	20	23	18	14	12	11	8	9
12	21904	7	24	19	19	20	18	16	15	14	10	12
13	21921	6	22	25	19	26	19	17	16	15	11	13
14	21938	11	21	14	16	28	20	18	17	16	12	14
15	21955	14	23	18	24	23	21	19	18	17	13	15
16	21972	18	20	19	26	24	22	20	19	18	14	16
17	21989	12	18	20	27	27	23	21	20	19	15	17
18	22006	1	26	21	21	16	24	22	21	20	16	18
19	22023	4	28	23	19	18	25	23	22	21	17	19
20	22040	7	18	22	24	14	26	24	23	22	18	20

8. ОСОБЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ВЫПОЛНЕНИЮ ОСНОВНОЙ ЧАСТИ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

8.1 РЕЗЮМЕ

Этот первый и краткий раздел инвестиционного проекта содержит титульный лист и общие выводы из последующих разделов. Титульный лист включает в себя полное название и адрес фирмы, имена и адреса учредителей, суть предлагаемого проекта, общую стоимость проекта, в том числе потребность во внешних источниках финансирования, ссылку на конфиденциальный характер проекта. Концепция бизнеса (резюме) — это сжатый, быстро читаемый обзор информации о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие либо предприниматель, начиная собственное дело или развивая имеющееся. Концепция является предельно сокращенной версией самого проекта.

Подготовить краткое содержание проекта квалифицированно можно только тогда, когда подготовлены основные разделы.

Порядок изложения концепции достаточно свободен. Основное требование — простота и лаконичность изложения, минимум специальных терминов. Необходимо добиться запоминаемого резюме: в нем можно поместить рисунок или фотографию изделия. Объем данного раздела не должен превышать 3—4 страниц.

Порядок оформления:

Суть проекта _____

Основные преимущества и уникальность предлагаемого бизнеса, перспективы его развития.

Цели и задачи проекта _____

Экономическое обоснование и эффективность проекта _____

Основные финансовые результаты и прогнозируемая эффективность для инвестора и для производителя.

Сведения о фирме _____

Дата создания и расширения, организационно-правовая форма, структура капитала (количество разрешенных к выпуску акций, количество выпущенных и находящихся в обращении акций, номинальная их стоимость и биржевая цена), основной банк, в котором открыты счета фирмы, специализация и предыстория развития предприятия, имидж фирмы, основные потребители.

Ресурсы предприятия, его текущее финансовое состояние. Описание ситуации на рынке и в отрасли применительно к исследуемому производству.

Команда управления _____

Руководство фирмы, бухгалтер и юрист фирмы, основные менеджеры, их квалификация, образование, стаж работы и другие сведения. Организационная структура фирмы с указанием основных организационно-производственных и управленческих подразделений.

План действий _____

Долгосрочная и краткосрочная стратегии предприятия. Данные целесообразно представить в табличной форме. Например:

Стратегия	Конкретные задачи реализации стратегии	План мероприятий	Сроки реализации

Финансирование _____

Потребности в инвестициях. Направления их использования, предлагаемые источники финансирования, риск инвестирования.

Планы возврата заемных средств _____

Срок гарантированного возврата кредита, условия инвестирования, форма, в которой инвестор получит желаемую отдачу от вложенного капитала.

Гарантии возврата инвестиций _____

Назначение проекта _____

Для потенциального инвестора или кредитора, возможных партнеров по бизнесу или акционеров, соучредителей, руководства предприятия или самого предпринимателя (как средство самоорганизации), оказания государственной поддержки или поддержки органов местного самоуправления.

8.2 ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОТРАСЛИ

В этом разделе инвестиционного проекта следует дать общее описание фирмы. В описание входят все характеристики, которые прямо или косвенно связаны с предстоящим или существующим бизнесом.

Ключевые элементы раздела:

- основные сведения о предприятии;
- краткая история предприятия;
- тип бизнеса, основные виды деятельности;
- месторасположение предприятия;
- характеристика отрасли;
- роль и тенденции развития предприятия внутри отрасли;
- факторы, влияющие на деятельность предприятия;
- цели и стратегии бизнеса.

Основные сведения о предприятии включают:

- полное и сокращенное наименование предприятия, дата и место регистрации, номер регистрационного удостоверения, юридический и почтовый адреса предприятия, банковские реквизиты;
- организационно-правовая форма;
- размер уставного капитала. Виды, количество, номинальная стоимость выпущенных акций;
- учредители предприятия с указанием их доли в уставном капитале;
- наличие филиалов, представительств;
- юридические лица, в которых предприятие владеет более 5% собственности.

В проекте указывается *тип предлагаемого бизнеса* (производство, обслуживание, розничные продажи, распределение). Представляются те виды

деятельности, которыми предприятие фактически занимается или планирует заниматься в ближайшей перспективе.

В разделе описываются положительные и отрицательные *стороны местонахождения предприятия* с учетом следующих факторов: уровень заработной платы, доступность рабочей силы, близость к заказчикам и источникам сырья, транспортные возможности, местное законодательство, налоги и сборы.

Особое место в проекте отводится *характеристике отрасли*. При этом указываются специфика отрасли, современное состояние и перспективы ее развития, технологическая изменчивость, наукоемкость, капиталоемкость, ресурсоемкость, уровень монополизма, тенденции роста отраслевого рынка.

При описании в проекте *факторов, влияющих на деятельность предприятий*, речь идет о факторах и условиях, на которые предприятие не может воздействовать, но которые негативно или позитивно влияют на его деятельность:

- экономические (цикл деловой активности, инфляция, уровень безработицы, покупательская способность населения, величина процентной ставки за кредит);
- политические (нестабильность в регионах, где находятся источники сырья или рынки сбыта, законодательная нестабильность);
- демографические (рождаемость, старение населения, миграция, беженцы);
- природные (дефицит некоторых видов сырья);
- научно-технические;
- культурные и мировоззренческие.

Таблица 2

Основные цели предприятия

Иерархия целей	Подцели, показатели
Завоевание рынка	Доля рынка, оборот, роль и значимость товара, охват новых рынков
Рентабельность	Прибыль, рентабельность оборота, рентабельность собственного капитала, рентабельность общего капитала
Финансовая устойчивость	Кредитоспособность, ликвидность, уровень самофинансирования, структура капитала
Социальные цели	Удовлетворенность работой, уровень дохода и социальной защиты, социальная интеграция, развитие личности
Престиж и позиция на рынке	Независимость, имидж, отношение к политическому климату, общественное признание

Заканчивается этот раздел формулировкой *целей деятельности* предприятия и определением *стратегии бизнеса*. Цель предприятия – это то, к чему оно стремится.

8.3 ХАРАКТЕРИСТИКА УСЛУГ И ПРОДУКЦИИ

Цель данного раздела — дать инвесторам необходимые сведения о производимом продукте. Раздел должен описывать тот продукт, который фирма будет предлагать к продаже и ради производства которого задумывается весь проект.

С этой целью приводятся следующие сведения:

- потребности, удовлетворяемые товаром;
- показатели качества;
- экономические показатели;
- внешнее оформление;
- сравнение с другими аналогичными товарами;
- патентная защищенность;
- показатели экспорта и его возможности;
- основные направления совершенствования продукции;
- возможные ключевые факторы успеха.

Потребности, удовлетворяемые товаром. Основное назначение товара — удовлетворение потребности клиента фирмы. В этой связи задача инвестиционного проекта состоит в грамотном определении основной ценности товара, акцентировании внимания на потребностях, которые он удовлетворяет, а не только на его технико-эксплуатационных характеристиках.

В проекте отражаются: область применения; перечень функциональных особенностей; факторы привлекательности товара (цена, качество, упаковка, форма, марка срок службы и т.д.); преимущества; факторы, обеспечивающие уникальность; недостатки и методы их преодоления.

Показатели качества. Непосредственно со свойствами продукта связаны показатели его качества: долговечность, надежность, простота и безопасность эксплуатации и ремонта, прочие достоинства.

Экономические показатели. Приводятся цена потребления, т. е. затраты на приобретение и эксплуатацию товара, себестоимость, прибыль.

Внешнее оформление. Соответствие современному дизайну, формы изделия его функциям. Проект значительно выиграет, если в нем будет приведена фотография или рисунок изделия, дающий достаточно четкое представление о товарном виде последнего.

Сравнение с другими аналогичными товарами. Четко формируется отличие нового или существующего товара от товара конкурентов. Если товар, предлагаемый предприятием, не отличается от других, имеющих на рынке товаров, то должно быть указано в проекте, чем предполагается привлечь покупателя.

Патентная защищенность. Разработчикам проекта очень важно позаботиться о защите авторских прав, торговых знаков, секретов производства. Все новые изделия, идеи, технологии по возможности должны быть запатентованы или защищены торговыми знаками в проекте.

Показатели экспорта и его возможности. Если продукция поставляется на внешний рынок, следует привести основные показатели, характеризующие экспорт: страна, объем продаж, валютная выручка.

Основные направления совершенствования продукции. В этом пункте приводятся основные цели, направления и возможности модернизации продукции с целью большего удовлетворения запросов потребителей.

Возможные ключевые факторы успеха. Например, новый для рынка продукт (услуга), выигрыш во времени с появлением продукта (услуги) на рынке и т. д.

Результатом этого раздела является вывод о желательности освоения нового товара (продукции, услуг).

8.4 ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ РЫНКА СБЫТА

Первейшая задача — определить свой целевой рынок, т. е. найти свою нишу. Для этого надо ответить на следующие вопросы:

- Кто заинтересован в ваших товарах?
- Кто будет покупать у вас товары?
- Почему будут покупать товары у вас, а не у вашего конкурента?
- Каким образом рассматривать круг потенциальных покупателей?

Для ответа на эти вопросы необходимо изучение и прогнозирование рынка для получения достоверной оценки его истинного потенциала, что в свою очередь требует определенной этапности в работе.

На первом этапе необходимо определить потенциальных покупателей разрабатываемой продукции. Если подписаны первые контракты, заказы или письменные обязательства на новую продукцию, их необходимо назвать, так как для будущих инвесторов это является наиболее надежной информацией о рынках сбыта. Хорошую помощь на этом этапе окажет анкетирование потенциальных покупателей.

Необходимо отметить, что является главным при возможной покупке - качество, дизайн, упаковка, цена, сервисное обслуживание.

Если при опросе или анкетировании часть потенциальных покупателей не проявила интерес к возможной покупке, необходимо понять причину отказа и возможные ваши решения по удовлетворению их требований.

На втором этапе важно оценить потенциальную емкость рынка и вашу возможную долю в нем, т.е. общую стоимость товаров, которую потенциальные покупатели могут купить, и ту долю в этой стоимости, которую вы можете удовлетворить своим товаром (или максимальную сумму продаж, на которую вы можете рассчитывать при ваших возможностях). На потенциальную емкость рынка влияет множество факторов. Это социальные, демографические, экономические (уровень доходов и структура расходов потенциальных покупателей, темпы инфляции), политические факторы.

Набор учитываемых факторов зависит от характера проекта — или это товары народного потребления, или это товары промышленного назначения.

В качестве наглядной иллюстрации определения потенциальной стоимости продаж проф. Пелих А.С. приводит такой пример:

Вы хотите открыть маленькую авторемонтную мастерскую. Обойдя поздно вечером ближайшие дворы, вы подсчитываете, что там ночует примерно 300 машин. Кроме того, рядом находятся две коллективные автостоянки на 100 машин каждая и один кооперативный гараж на 60 машин. Итого – 560 машин, хозяев которых вы можете рассматривать как своих потенциальных клиентов (потенциальная емкость рынка). Но при одной из автостоянок уже действует мастерская, занимающаяся шиномонтажем и регулировкой двигателей. Ее услугами, как вы устанавливаете, понаблюдав за работой конкурентов пару дней, пользуются за день 10-15 автовладельцев, в том числе и те, у кого места на этой стоянке нет. Дальше вам предстоит оценить, сколько владельцев машин ежемесячно нуждаются в услугах автомеханика, сколько из них вы сможете привлечь своим ассортиментом услуг и уровнем оплаты, а сколько будут обращаться к вашим конкурентам с автостоянки или на станции техобслуживания.

В итоге такого анализа, вы сможете, пусть даже очень ориентировочно, но рассчитать примерное число своих будущих потенциальных клиентов.

На третьем этапе делается прогноз объемов продаж. Иными словами, на этом этапе вам предстоит оценить, сколько реально вы сможете продать (выручить за оказанные услуги) при имеющихся условиях вашей деятельности, возможных для вас затратах на рекламу в том уровне цен, который вы намерены установить, и, главное, как этот показатель будет изменяться в последующие несколько лет (как правило, на три года).

В обобщенном виде работа по этому разделу может быть построена по следующей схеме:

Определяются основные характеристики рынка и вашего продукта:

1. Емкость рынка;
2. Степень насыщенности рынка;
3. Тенденция изменения емкости и насыщенности на ближайшую перспективу;
4. Уникальность проектируемой продукции;
5. Тенденция спроса на ваш продукт.

Проводится сегментирование рынка:

1. Принципы сегментирования рынка, соответствующие вашему продукту;
2. Наиболее перспективные сегменты рынка и причины предпочтения;
3. Предпочтения типичного покупателя данного целевого рынка (цена, качество, дизайн, дополнительные услуги).

Определяются наиболее перспективные рынки:

1. Выбор наиболее перспективных рынков с точки зрения объемов продаж и уровня цен;
2. Выбор наиболее перспективных рынков с точки зрения транспортировки;

3. Выбор потенциальных стран для экспорта вашего товара.

Определяются уровни прогнозируемых продаж:

1. Проектируемый объем продаж вашего товара;
2. Прогнозируемый рост продаж в ближайшие 5 лет;
3. Прогнозируемые цены на каждом этапе реализации продукции.

Классифицируются прогнозируемые покупатели продукции:

1. Определение круга возможных покупателей;
2. Конкретные покупатели для первого года продаж и размеры заказов;
3. Наиболее перспективные покупатели проектируемой продукции.

8.5 КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

В этом разделе вы должны дать подробную информацию вашим потенциальным партнерам и инвесторам о конкуренции на том рынке, куда должна поступить ваша продукция.

Для этого вам необходимо ответить на следующие вопросы:

- Сколько и какие фирмы предлагают аналогичную продукцию? –
- Какая часть рынка контролируется конкурирующими фирмами? –
- Какова ситуация на конкурирующих фирмах с объемами продаж, доходами, с внедрением новых товаров, с сервисом? –
- Какова тенденция развития этих показателей? –
- Сколько средств выделяют конкурирующие фирмы рекламе своих товаров? –
- Что собой представляет их продукция: основные характеристики, уровень качества, дизайн, мнение покупателей? –
- Что является основой для конкуренции: цена, качество, сервис, имидж и т.д.

Ответы на перечисленные вопросы целесообразно представить в виде сравнительной таблицы (см. таблицу 3), которая даст возможность определить ваши преимущества и уязвимые места перед конкурентами и разработать методы конкурентной борьбы.

Это может быть и ценовая конкуренция, (когда предлагается аналогичный товар по более низкой цене), либо конкуренция качества (когда предлагается товар по той же цене, что и у конкурентов, но более качественный или более универсальный), либо конкуренция сервиса (когда товар обеспечивается более надежным послепродажным сервисом) или другие методы, отвечающие конкретной ситуации на рынке.

Таблица 3

Сравнительные характеристики конкурентов

Сравнительные характеристики	Конкуренты	Ваша Фирма
------------------------------	------------	------------

	1	2	3	
Функционально- стоимостные параметры продукта				
Расходы и средства распространения рекламы				
Сервисные услуги				
Упаковка и дизайн				
Размещение				
Имидж				
Мнение покупателей				

При этом можно обеспечить себе конкурентоспособность даже в борьбе с самыми грозными зарубежными фирмами. Проф. Пелих А.С. описывает любопытную историю крупной индийской фирмы по производству металлоизделий. Ей неожиданно пришлось столкнуться с конкуренцией со стороны японской фирмы, которая начала экспортировать в Индию сходную продукцию, избрав при этом для захвата рынка метод ценовой конкуренции, а проще говоря, предложив покупателям свои товары на 15% дешевле, чем раньше продавали индийцы. Поначалу индийская фирма не нашла ничего лучшего, как принять навязанную ей коммерческую тактику, и тоже снизила свои цены на 15%, чтобы не потерять клиентов. Но японцы немедленно провели новое снижение цен, еще на 15%, и тут уже индийская фирма догнать их не смогла, так как не имела столь же высокого уровня эффективности производства. Казалось, что игра проиграна. Но в этот момент руководители индийской фирмы, наконец, опомнились и начали искать альтернативную конкурентную стратегию. Ею оказалась вовсе не ценовая конкуренция, а конкуренция качества, понимаемого в широком смысле этого слова.

Дело в том, что у индийской фирмы были два существенных преимущества перед японскими конкурентами. Во-первых, она могла осуществлять поставки отечественным покупателям быстрее, чем заморские производители, которые весь товар доставляли морем и, не имея складов, были привязаны к графику прихода судов в порты Индии. Во-вторых, индийцы могли поставлять внутри страны какие угодно малые партии металлоизделий, формируя их прямо на предприятиях или на собственных складах. Японцы же, не имея складов, старались продавать более крупные стандартные партии, кратные грузоподъемности судов, доставляющих их товары покупателям. Оказалось, что оперативность и малые партии поставок были настолько существенны для многих индийских покупателей, что оправдывали для них даже более высокий — по сравнению с японскими товарами — уровень цен. В итоге индийской фирме удалось не только выстоять в конкурентной борьбе с японскими экспортерами, но и увеличить объемы своих продаж.

Вот почему при анализе деятельности конкурентов необходимо учесть все факторы, влияющие на спрос покупателей, не ограничиваясь только самыми общепринятыми параметрами: ценой и основными качественными

характеристиками. Постарайтесь понять, что на самом деле важно для ваших будущих покупателей и как вы сможете удовлетворить их потребности с соответствующей выгодой для своего бизнеса.

Составляя сравнительные характеристики конкурирующих товаров, вы должны удержаться от грубейшей ошибки – лакировки действительности. Казалось бы, ну какой вам смысл восхвалять продукцию конкурентов в собственном бизнес - плане, вызывая сомнения у потенциальных инвесторов в успехе ваших планов выхода на этот рынок? Не лучше ли о чем-то умолчать, что-то сказать как бы мельком, но зато акцентировать реальные или мнимые слабости конкурентов?

Не поддавайтесь этому соблазну. Если вы хотите утвердиться в деловом мире надолго, то дороже всего для вас должна быть собственная репутация. Очень может быть, что вам удастся ввести в заблуждение будущих инвесторов и получить от них деньги. Но в дальнейшем ваши товары могут не реализоваться на занятом более сильными конкурентами рынке.

И за вами закрепится репутация, в лучшем случае, низкоквалифицированного предпринимателя, в худшем – злостного обманщика. И тогда получение следующих порций кредитных или инвестиционных вливаний окажется для вас куда более сложным, а главное обойдется намного дороже. Не забывайте, что первый, очень простой принцип денежного рынка – чем рискованнее вложение (а что может быть рискованнее, чем кредитование глупца или обманщика!), тем д о р о ж е оно обходится заемщику, потому что инвестор закладывает в ставку процента резерв страхования от неудач.

Поэтому оценивать ваших конкурентов надо предельно объективно. И не бояться их, а находить те проблемы в их стратегии или качественных характеристиках товаров, которые открывают для вас реальный шанс добиться успеха. Вот тогда вам гарантированы уважение инвесторов и более высокие шансы на получение средств.

8.6 ПЛАН МАРКЕТИНГА

Маркетинг представляет собой процесс согласования возможностей компании и запросов потребителей, результатом которого является предоставление потребителям благ, максимально удовлетворяющих их потребности, и получение компанией прибыли.

Структура раздела может быть следующей:

- стратегия маркетинга;
- товарная политика;
- ценовая политика;
- сбытовая политика;
- коммуникативная политика.

Стратегия маркетинга. Отправной точкой описания стратегии маркетинга является сегментация рынка и отбор целевых рынков. Для каждого целевого сегмента разрабатывается своя стратегия маркетинга с учетом

позиций конкурентов в данном сегменте. При этом излагаются общие направления, а также стратегии внутри каждой составляющей комплекса маркетинга (товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики).

Товарная политика включает следующие основные направления: ассортиментная политика, создание новой продукции, стратегия предприятия в области качества продукции, дизайн-стратегия, рыночная атрибутика товара, стратегия организации сервисного обслуживания.

К рыночной атрибутике товара относятся: товарная марка, товарный знак, упаковка, маркировка. *Товарная марка* – это название, знак, символ, рисунок или их комбинация, предназначенные для идентификации продукта одного или нескольких производителей и отличия его от товаров конкурентов.

Ценовая политика — это искусство управления ценами и ценообразованием, искусство устанавливать на товары (услуги) такие цены и так варьировать их в зависимости от положения товара и фирмы на рынке, чтобы поставленные цели (стратегические, оперативные) были достигнуты.

На первом этапе необходимо ответить на вопрос, каких целей желает добиться фирма с помощью политики цен. Ценовая стратегия предприятия полностью определяется поставленными целями.

Так, если целевая установка направлена на повышение общего объема продаж, на увеличение доли фирмы на имеющихся рынках или на освоение новых рынков, то в этом случае необходимо идти на максимально возможное снижение цен.

Если фирме необходимо получить максимальный доход (когда текущие финансовые показатели для фирмы важнее долговременных, например, необходимо быстро вернуть заимствованные средства), после оценки спроса и издержек к разным уровням цен, выбирается цена, обеспечивающая максимальную прибыль.

Возможны ситуации, когда предприятие находится на грани банкротства. Для "выживания" фирмы прибегают к политике поддержания минимальных цен, покрывающих лишь текущие расходы.

В случае выхода предприятия на рынок с новым продуктом, на который ожидается повышенный спрос, устанавливаются максимально возможные высокие цены до момента, когда конкуренты предложат рынку аналогичный продукт.

Второй этап – определение спроса. На этом этапе необходимо определить зависимость объема спроса от цены, которая фиксируется законом спроса и представлена кривой с отрицательным наклоном. Кроме того, необходимо знать, в какой степени спрос реагирует на изменения цен, т.е. ведет ли увеличение цены к относительно небольшому падению спроса (спрос неэластичен или же к значительному его изменению (спрос эластичен).

В проекте следует указать методы, используемые предприятием при установлении цены. Рассмотрим ценообразование на примере *метода безубыточности и получения целевой прибыли*.

В данном случае фирма принимает во внимание рыночные факторы: действующие на рынке цены на аналогичные изделия, возможные объемы

производства и продаж при разных ценах. Фирма ищет такую цену и соответствующий объем производства, которые обеспечили бы ей получение целевой (желаемой) суммы прибыли.

С помощью данного метода можно дать ответ на два вопроса:

1) Какова должна быть цена, чтобы при заданном объеме производства получить целевую прибыль?

2) Каков должен быть объем производства, если на рынке сложилась определенная цена, чтобы получить целевую прибыль?

Для ответа на эти вопросы строят график безубыточности, на котором отмечают линии постоянных и полных затрат. Затем, при ответе на первый вопрос, отмечается линия заданного объема продаж в натуральном выражении, выше точки ее пересечения с линией полных затрат откладывается величина целевой прибыли. Таким образом, мы получаем выручку от реализации продукции, которая позволит при заданном объеме производства обеспечить получение целевой прибыли.

Разделив выручку на объем продаж в натуральном выражении, получаем искомую цену (рис. 1).

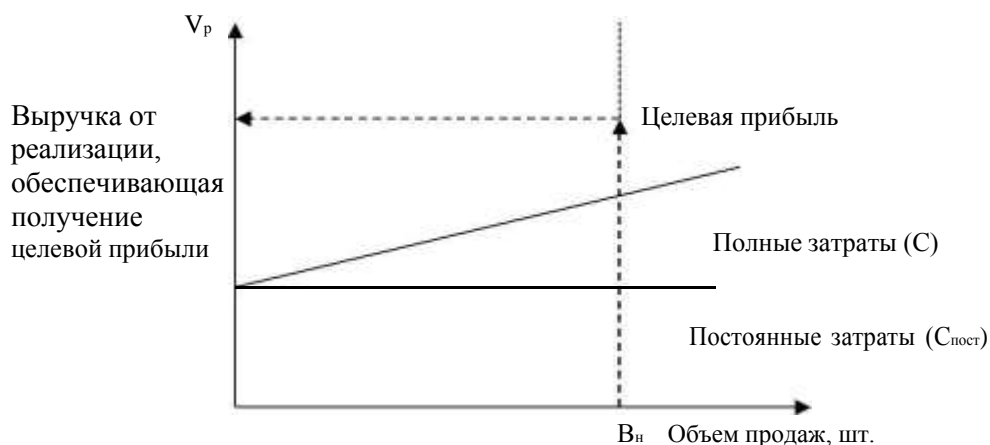


Рис. 1. Определение цены реализации, обеспечивающей получение целевой прибыли при заданном объеме продаж

Для того чтобы ответить на второй вопрос, т. е. при сложившейся на рынке цене определить объем производства, обеспечивающий получение целевой прибыли, необходимо выполнить следующие процедуры:

- 1) Построить на графике безубыточности линию выручки по заданной цене реализации.
- 2) Отложить отрезок целевой прибыли между линией полных затрат и выручкой.
- 3) Провести линию объема продаж, соответствующего данным условиям (рис. 2).



Рис.2. Определение объема продаж, обеспечивающего получение целевой прибыли при заданной цене реализации

Сбытовая политика. Опишите методы и каналы реализации разрабатываемого товара. Имеются ли у фирмы торговые представители, дистрибьюторы, собственные магазины и как будет организована работа с ними. Проанализируйте сравнительную эффективность различных методов реализации, включая специальную политику, касающуюся скидок, исключительных прав на распространение и т.п., в сравнении с тактикой ваших конкурентов в этой области.

К числу главных задач **коммуникативной политики** следует отнести стимулирование спроса (реклама, личная продажа и т.п.) и формирование имиджа предприятия. Как вы собираетесь привлекать внимание потенциальных потребителей своей продукции? Производители оборудования должны рассказать о своих планах участия в торговых ярмарках и выставках, размещения рекламы в газетах и журналах, подготовки рекламных буклетов и листовок. Производители товаров народного потребления должны указать, какой тип рекламной кампании им больше подходит. В каких ярмарках и выставках они собираются участвовать и где будут размещать рекламные объявления и щиты. Следует составить расписание рекламной кампании и определить величину расходов на рекламу и продвижение товаров на рынок. Необходимо разработать план рекламной кампании (выбор каналов, сроки проведения, исполнители, бюджет).

8.7 ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

Этот раздел проекта готовится только той фирмой, которая собирается заниматься производством. Раздел должен показать, что предприятие в состоянии производить необходимое количество продукции в нужные сроки и с требуемым качеством.

Структура раздела имеет следующий вид:

- технология производства;
- производственное кооперирование;
- контроль производственного процесса;

- система охраны окружающей среды;
- производственная программа;
- производственные мощности и их развитие;
- потребность в долгосрочных активах;
- потребность в оборотных средствах;
- прогноз затрат.

Для непроизводственных фирм потребность в долгосрочных активах, оборотных средствах и прогноз затрат определяются в разделе «Финансовый план».

Производственная программа. Прогноз объемов производства и реализации продукции (услуг) осуществляется на основе сопоставления результатов маркетинговых исследований рынка сбыта с производственными возможностями предприятия. При этом он может быть равным или превышать значение прогноза сбыта продукции (услуг). В последнем случае будет происходить накапливание запасов готовой продукции.

Как правило, в проекте приводятся данные об объемах выпуска каждого вида продукции в натуральных единицах и темпах их изменения за последние три года, а также планируемые значения этих показателей на ближайшие 3—5 лет.

Производственные мощности и их развитие. В проекте оценивается соответствие объемов выпуска продукции имеющимся производственным мощностям, приводятся данные о балансе производственных мощностей, как отчетные, так и прогнозируемые на ближайшие годы с учетом ввода в действие новых мощностей, уменьшения их в результате выбытия. Здесь же указываются значения коэффициентов сменности работы оборудования и использования производственных мощностей.

Потребность в долгосрочных активах. В этом пункте дается краткая характеристика имеющихся основных производственных фондов и нематериальных активов: состав, структура, стоимость отдельных видов имущества, технические характеристики, степень износа, необходимость ремонта или реконструкции. На основе этого устанавливается потребность в дополнительном оборудовании и общая потребность в основных фондах и нематериальных активах.

Потребность в оборотных средствах. В этом разделе проекта производится детальный расчет нормативов оборотных средств методом прямого счета. Детальный расчет потребности в оборотных средствах производится для вновь создаваемых предприятий, а также в случае необходимости коренного пересмотра существующих нормативов оборотных средств.

Прогноз затрат. Раздел заканчивается расчетами издержек производства и себестоимости производимой продукции (к разделу прикладываются калькуляция выпускаемой продукции и расчеты по всем статьям сметы затрат на производство).

8.8 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Данный раздел проекта должен быть посвящен системе управления фирмой и ее кадровой политике. Структура раздела может иметь следующий вид:

- организационная структура;
- ключевой управленческий персонал;
- профессиональные советники и услуги;
- персонал;
- кадровая политика фирмы;
- календарный план;
- правовое обеспечение деятельности фирмы.

Организационная структура представляет собой способ и форму объединения работников для достижения поставленных перед предприятием производственных и управленческих целей. Она документально фиксируется в графических схемах структуры, штатных расписаниях персонала, положениях о подразделениях аппарата управления предприятия, должностных инструкциях отдельных исполнителей.

Ключевой управленческий персонал. Управленческий коллектив является очень существенным фактором при продвижении и реализации проекта. Потенциальные инвесторы и партнеры придают огромное значение управленческой команде. Успех или неудача предпринимательского проекта во многом зависит от наличия опыта и зрелости управленческого персонала. Сильные и слабые стороны управленческого персонала должны быть четко отражены в проекте. **Профессиональные советники и услуги.** Приводятся данные об использовании профессиональных советников, например по правовым вопросам, банковским операциям, рекламе, страхованию, аудиторству, включая услуги специализированных организаций.

Персонал. Указываются данные о необходимой численности и структуре кадров исходя из потребностей производства. В приложении может быть представлен расчет численности персонала, необходимого для качественного и эффективного производства продукции (услуг). Если квалификация рабочей силы неадекватна потребностям фирмы, то указывается, какие меры намечено принять к укомплектованию кадров. Здесь же приводятся данные о системе и формах оплаты труда, дополнительных выплатах, используемых мерах поощрения, способах мотивации трудовой деятельности, режиме труда в фирме и сменяемости рабочей силы.

Кадровая политика фирмы. Описываются проектируемая система отбора кадров при приеме на работу: экзамены, собеседования, тесты, оценка рекомендаций и отзывов, установление испытательного срока с подведением итогов его прохождения и методы специальной подготовки персонала предприятия до требуемого уровня; указываются затраты на обучение работников в различные моменты осуществления проекта. Осуществляется выбор метода и периодичности оценки качества работы сотрудников, система продвижения работников по службе.

Календарный план (деловое расписание) приводится для вновь создаваемых предприятий, а также при осуществлении масштабных предпринимательских проектов и мероприятий на действующем предприятии. В нем указываются время и взаимосвязь главных событий, способствующих внедрению проекта и реализующих его цели. Ключевыми событиями бизнес-проекта могут быть: заказ сырья и материалов, завершение дизайна, организация первой выставки товаров, заказ комплектующих, начало производства, получение первого заказа, первая продажа, оплата первых счетов. Составление расписания позволяет контролировать ключевые события всего дела, предусматривать и корректировать возникающие сбои, чтобы уменьшить возможный риск.

Правовое обеспечение деятельности предприятия. В данном подразделе приводится информация о правовых аспектах деятельности: сведения о регистрации, учредительные документы, форма собственности, законодательные ограничения, особенности налогообложения, патентной защиты и т. д.

8.9 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

В этом разделе проекта обобщают все предшествующие материалы разделов проекта и представляют их в виде финансовых формулировок и стоимостных показателей.

Раздел объединяет три направления:

1. Финансово-экономические результаты деятельности предприятия:
 - финансовая отчетность предприятия;
 - анализ финансово-экономического состояния предприятия.
2. Планирование основных финансовых показателей:
 - подготовка плановых документов;
 - прогноз баланса активов и пассивов предприятия;
 - прогноз прибылей и убытков;
 - прогноз движения денежных средств;
 - финансовая оценка проекта;
 - прогноз запаса финансовой прочности.
1. Финансовая стратегия:
 - потребность в инвестициях и источники их финансирования;
 - оценка эффективности проекта в целом;
 - оценка эффективности участия в проекте;
 - анализ чувствительности проекта.

Главная задача оценки финансового состояния – выявить возможность предприятия оплачивать свои внутренние потребности и рассчитываться по своим обязательствам с внешними агентами.

Планирование основных финансовых показателей. Исходным моментом для финансового планирования является прогноз объема продаж

(раздел «Исследование и анализ рынка сбыта») и прогноз затрат («План производства»).

Разработку финансового плана целесообразно начинать с прогноза плановых документов: прогноз баланса предприятия, прогноз прибылей и убытков, прогноз движения денежных средств.

Прогноз прибылей и убытков отражает операционную деятельность фирмы в намеченный период. Цель составления данного прогноза – в обобщенной форме представить результаты деятельности предприятия с точки зрения прибыльности. Прогноз прибылей и убытков показывает, как будет формироваться и изменяться прибыль, и, по существу, является прогнозом финансовых результатов.

Прогнозный баланс характеризует финансовое положение предприятия на конец рассчитываемого периода времени и отражает ресурсы предприятия в единой денежной оценке по их составу и направлениям использования, с одной стороны (актив), и по источникам их финансирования – с другой стороны (пассив). При составлении прогноза баланса учитываются приобретения основных фондов, изменение стоимости материальных запасов, вызванные, например, ростом объема продаж и др. В разделе «Пассивы» отмечаются планируемые займы, выпуск акций и т.д.

В *прогнозе движения денежных средств* содержится информация, дополняющая данные прогнозного баланса и прогноза прибылей и убытков в части определения притока денежных средств, необходимых для выполнения запланированного объема финансово-хозяйственных операций. Все поступления и платежи учитываются в периоды времени, соответствующие фактическим датам осуществления этих платежей, с учетом времени задержки оплаты реализованной продукции (услуги), времени задержки платежей за поставки материалов, условий реализации продукции (в кредит, с авансовыми платежами), а также условий формирования производственных запасов.

Соответственно трем сферам деятельности предприятия – производственной, инвестиционной и финансовой – прогноз движения денежных средств состоит из трех разделов:

- 1) Финансовый результат основной производственной деятельности;
- 2) Финансовый результат инвестиционной деятельности;
- 3) Финансовый результат финансовой деятельности.

Главным источником денежных средств от *основной деятельности предприятия* являются денежные средства, полученные от покупателей и заказчиков. Используются денежные средства на закупку и размещение товарно-материальных запасов, производство, реализацию готовой продукции, выплату денег поставщикам, выплату заработной платы, уплату налогов и т.д.

В *сфере инвестиционной деятельности* сосредоточены денежные потоки от приобретения и продажи основных средств, нематериальных активов, ценных бумаг и других долгосрочных финансовых вложений, поступления и

уплаты процентов по займам, от повторной реализации собственных акций и т. п.

Для действующего предприятия следует учитывать, что получаемые денежные потоки являются результатом функционирования не только вновь приобретаемых активов, но и всех ранее вложенных инвестиционных ресурсов, величина которых принимается равной балансовой стоимости имеющихся в собственности предприятия активов на дату начала проекта.

Финансовая деятельность. В качестве поступлений здесь учитываются: вклады владельцев предприятия, акционерный капитал, долгосрочные и краткосрочные займы, проценты по вкладам, положительные курсовые разницы, в качестве выплат — погашение займов, дивиденды и т. д. Финансовая деятельность на предприятии ведется с целью увеличения его денежных средств и служит для финансового обеспечения производственно-хозяйственной деятельности.

Сумма финансового результата каждого из разделов «Прогноза движения денежных средств» будет составлять остаток ликвидных средств в соответствующий период.

Следует отметить, что баланс наличности на конец периода не должен быть отрицательным в любой период осуществления проекта, так как отрицательное значение показывает дефицит бюджета проекта или, иными словами, недостаточность денежных средств на счетах и в кассе предприятия.

Следовательно, главная задача прогноза потока наличных средств — проверить синхронность поступления и расходования денежных средств, а значит, проверить будущую ликвидность предприятия.

Прогноз движения денежных средств является основным документом, предназначенным для определения потребности в капитале, выработки стратегии финансирования предприятия, а также оценки эффективности его использования.

Финансовая оценка проекта предполагает проведение анализа финансового состояния предприятия в течение планируемого периода. Анализ проводится на основе данных прогноза финансовой отчетности.

Прогноз запаса финансовой прочности. В проекте графическим или аналитическим путем определяется критический объем продаж (точка безубыточности или порог рентабельности) и запас финансовой прочности предприятия.

Критический объем продаж, $V_{пр}$, может быть рассчитан по следующей формуле:

$$V_{пр} = C_{пост} / (1 - U_{пер})$$

где $C_{пост}$ — условно-постоянные расходы;

$U_{пер}$ — удельный вес условно-переменных расходов в объеме продаж, доли единицы.

Запас финансовой прочности определяется как разность между планируемым размером выручки и критическим объемом продаж и отражает

размер, до которого можно снижать объем производства или цену продукции, с тем чтобы производство не оказалось убыточным.

Расчет обычно иллюстрируется построением графика безубыточности (рис. 3).

Для построения графика безубыточности составляются уравнения следующего вида:

$$\text{уравнение выручки } Y = \Pi * X,$$

$$\text{уравнение затрат } C_{\text{пост}} + C_{\text{пер}}^{\text{уд}} * X$$

где V — выручка от реализации продукции, руб.; Π — цена единицы продукции без НДС, руб.; X — планируемый объем реализации продукции, шт.; C — полная себестоимость продукции, руб.;

$C_{\text{пост}}$ — сумма условно-постоянных затрат, руб.;

$C_{\text{пер}}^{\text{уд}}$ — сумма условно-переменных затрат на единицу продукции, руб.

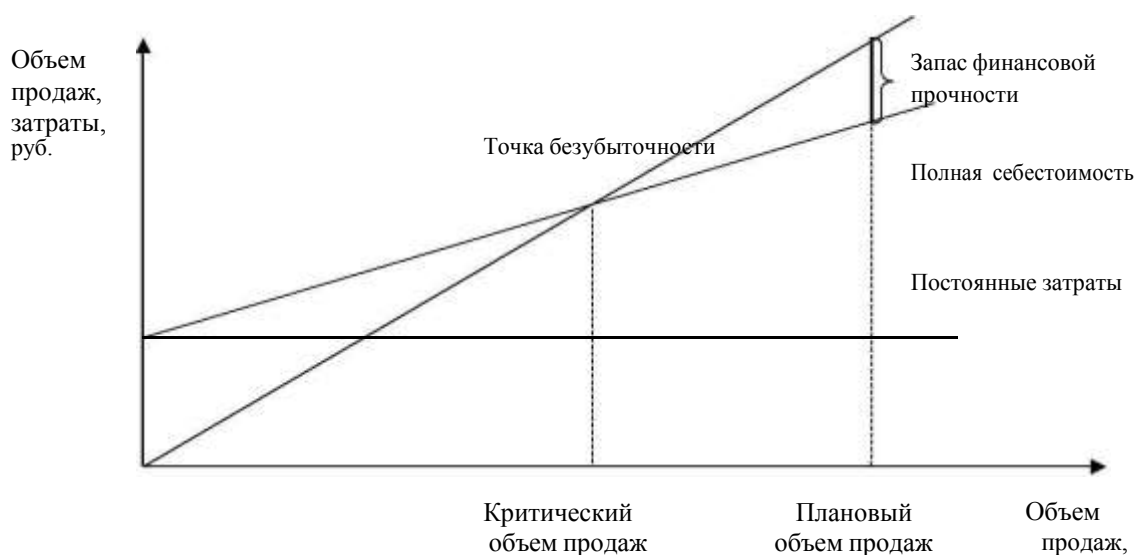


Рис. 3. График безубыточности

Потребность в инвестициях и источники их финансирования. Осуществляется расчет потребности в материальных, финансовых и нематериальных инвестициях и обосновывается выбор источников их финансирования с учетом особенностей проекта, уровня риска и других факторов; представляются данные о предполагаемых условиях финансирования.

Инвестиции могут быть в виде денежных средств, целевых банковских вкладов, кредитов, займов, залогов, технологий, земли, зданий, сооружений, машин, оборудования, лицензий, товарных знаков, любого другого имущества или имущественных прав, интеллектуальных ценностей.

Эффективности проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поиска источников финансирования. Она включает в себя:

- коммерческую эффективность проекта;

– общественную(социально-экономическую)эффективность проекта.

Для облегчения расчета показателей эффективности инвестиционного проекта следует воспользоваться электронной таблицей, предложенной преподавателем, либо представленной в открытом доступе в сети Интернет.

№ стр	Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	ИТОГО
1	Инвестиционная деятельность							0
2	Инвестиции							0
3	Операционная деятельность							0
4	Выручка за год							0
5	Амортизация зданий, сооружений, оборудования, ТС и пр.							0
6	Полная себестоимость годового объема производства							0
7	Валовая прибыль	0	0	0	0	0	0	0
8	Налогооблагаемая прибыль	0	0	0	0	0	0	0
9	Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0
10	Прибыль после налогообложения + амортизация	0	0	0	0	0	0	0
11	Кэффициент дисконтирования	1,000	0,909	0,826	0,751	0,683	0,621	
12	Сальдо суммарного потока	0	0	0	0	0	0	0
13	То же накопленное	0	0	0	0	0	0	0
14	Дисконтированное сальдо	0	0	0	0	0	0	0
15	Чистый дисконтированный доход	0	0	0	0	0	0	0
16	Срок окупаемости							
17	Притоки	0	0	0	0	0	0	0
18	То же дисконтированное	0	0	0	0	0	0	0
19	Сумма дисконтированных притоков	0	0	0	0	0	0	0
20	Оттоки	0	0	0	0	0	0	0
21	То же дисконтированные	0	0	0	0	0	0	0
22	Абс. сумма дисконтированных оттоков	0	0	0	0	0	0	0
23	Индекс доходности дисконтированных затрат	#ДЕЛ/0!						
24	Индекс доходности инвестиций	#ДЕЛ/0!						

Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости бизнес-проекта и заинтересованности в нем всех его участников.

Эффективность участия в проекте включает:

- эффективность участия предприятий в проекте;
- эффективность инвестирования в акции предприятия (эффективность для акционеров);
- эффективность участия в проекте структур более высокого уровня по отношению к предприятию (региональная, отраслевая, бюджетная эффективность).

8.10 ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ

При разработке проекта необходимо оценить рисковые ситуации, которые могут возникнуть в период осуществления данных мероприятий, т.е. провести просчет рисков.

Под **риском** принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления проекта. Данный раздел содержит следующие составные части:

- Анализ рисков. Оценка риска проекта.
- Потери от риска. Тип области риска проекта.
- Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков.
- Программа страхования рисков.

Главное тут — не сложность расчетов и не точность вычислений вероятности сбоя до второго знака после запятой, а умение авторов проекта заранее предугадать все типы рисков, с которыми они могут столкнуться, источники этих рисков и момент их возникновения. А затем разработать меры по сокращению этих рисков и минимизации потерь, которые они могут вызвать.

Чем глубже будет проработана эта проблема, тем выше к проекту будет доверие потенциальных партнеров-инвесторов. Верят (и дают деньги) не тому, кто оптимистично утверждает, что его дело — беспроигрышное, а тому, кто способен заранее предсказать «камушки» на своей дороге и объяснить, как он собирается конструировать свой «автомобиль» и вести его по дороге, чтобы не слететь в кювет.

Ассортимент рисков весьма широк: от пожаров и землетрясений до забастовок и межнациональных конфликтов, изменений в налоговом регулировании и колебании валютных курсов. Конечно, вероятность каждого типа риска различна, так же, как и *сумма* убытков, которые они могут вызвать. От разработчика бизнес-плана требуется хотя бы ориентировочно оценить то, какие риски наиболее вероятны и во что они (в случае их реализации) могут обойтись. После этого можно ответить на вопрос: как уменьшить риски и потери? Ответ этот должен состоять из двух разделов: в первом из которых необходимо указать организационные меры профилактики рисков, а во втором — программу страхования от рисков, т.е. разработать компенсационные мероприятия. Например, при риске сбоя в графике железнодорожных перевозок материалов и комплектующих можно проработать альтернативную программу транспортировки необходимых изделий с помощью авиационного или автомобильного транспорта.

Примерные перечни рисков приведены в таблице 4.

Таблица 4

Примерные перечни рисков

Вид риска	Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль от реализации проекта
1	2
Финансово-экономические риски	
Неустойчивость спроса	Падение спроса с ростом цен

Появление альтернативного продукта	Снижение спроса
Снижение цен конкурентами	Снижение цен
Увеличение производства у конкурентов	Падение продаж или снижение цен
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли
Платежеспособность потребителей	Падение продаж
Рост цен на сырье, материалы, перевозки	Снижение прибыли из-за роста цен
Зависимость от поставщиков, отсутствие альтернатив	Снижение прибыли из-за роста цен
Недостаток оборотных средств	Увеличение кредитов
Риски управления	
Отсутствие у руководства стратегии развития предприятия	Падение производства
Неграмотная кадровая политика	Ухудшение качественных показателей
Наличие трений в руководящем звене предприятия	Сбои в технологической цепочке, рост издержек производства
Непрофессиональная финансово-экономическая политика	Рост издержек производства
Неправильная стратегия маркетинга по сбыту	Рост нереализованной продукции
Социальные риски	
Трудности с набором квалифицированной рабочей силы	Увеличение затрат на комплектование
Угроза забастовки	Штрафы за нарушение договоров
Отношение местных властей	Дополнительные затраты на выполнение их требований
Недостаточный уровень зарплаты, текучесть кадров	Текучесть кадров, снижение производительности
Квалификация кадров	Снижение ритмичности, рост брака, увеличение аварий
Социальная инфраструктура	Рост непроизводственных затрат
Технические риски	
Изношенность оборудования	Увеличение простоев и затрат на ремонт
Нестабильность качества сырья	Уменьшение объемов производства и материалов из-за переналадки оборудования, снижения качества продукта
Новизна технологий	Увеличение затрат на освоение, снижение объемов производства
Недостаточная надежность	Увеличение аварийности технологии

Отсутствие резерва мощности	Невозможность покрытия пикового спроса, потери производства при авариях
Экологические риски	
Вероятность залповых выбросов	Увеличение непредвиденных затрат
Выбросы в атмосферу и сбросы в воду	Затраты на очистное оборудование
Близость населенного пункта	Увеличение затрат на очистные сооружения и экологическую экспертизу проекта
Вредность производства	Рост эксплуатационных затрат
Складирование отходов	Удорожание себестоимости

9. МАКЕТЫ ТАБЛИЦ

Таблица 1

Потребность в капитальных вложениях согласно проектно-сметной документации
млн. рублей
(в среднегодовых ценах года проведения конкурса)

Наименование показателей	Всего по проектно-сметной документации	Выполнено		Подлежит выполнению до конца строительства
		на начало текущего года	на момент подачи заявки на конкурс	
1	2	3	4	5
Капитальные вложения по утвержденному проекту, всего строительно-монтажные работы оборудование прочие затраты				

Таблица 2

Инвестиции
(в период строительства и эксплуатации)

(млн. рублей)

Статьи затрат	1 год					Всего	2 год				3 год Всего	
	Всего	по кварталам					Всего	по кварталам				
		I	II	III	IV			I	II	III		IV
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Капитальные вложения по утвержденному проекту, подлежащие выполнению (таблица 1)												
2. Капитальные вложения в объекты сбыта												
3. Приобретение оборотных средств												
4. Другие инвестиции в период освоения и эксплуатации производственных мощностей												
5. Итого - объем инвестиций (сумма показателей пунктов 1-4)												

Таблица 3

Источники средств
(на начало реализации проекта)

(млн. рублей)

Наименование источников	Средства на начало реализации проекта
1	2
СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	
1. Выручка от реализации акций (взнос в уставный капитал в денежной форме)	
2. Нераспределенная прибыль (фонд накопления)	
3. Неиспользованная амортизация основных средств	
4. Амортизация нематериальных активов	
5. Результат от продажи основных средств	
6. Собственные средства, всего (сумма показателей пунктов 1-5)	
ЗАЕМНЫЕ И ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА	
7. Кредиты банков (по всем видам кредитов)	
8. Заемные средства других организаций	
9. Долевое участие в строительстве	
10. Прочие	

11. Заемные и привлеченные средства, всего (сумма показателей пунктов 7-10)	
12. Предполагаемая государственная поддержка проекта	
13. Итого (сумма показателей пунктов 6, 11, 12)	

Таблица 4

Программа производства и реализации продукции

Показатели	Единица измерения	год					2 год					3 год	
		Всего	по кварталам				Всего	по кварталам					Всего
			I	II	III	IV		I	II	III	IV		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
1. _____ (вид продукции*)													
Объем производства: в натуральном выражении в стоимостном выражении													
Объем реализации в натуральном выражении, всего в том числе: на внутреннем рынке на внешнем рынке													
Цена реализации за единицу, продукции: на внутреннем рынке на внешнем рынке (в иностранной валюте)													
Выручка от реализации продукции													
Общая выручка от реализации (в рублях) в том числе: НДС акцизы пошлины													
2. Общая выручка от реализации продукции, итого (в рублях) в том числе: НДС акцизы пошлины													

* Заполняется по каждому виду продукции или по типовым представителям отдельно

Таблица 5

Численность работающих, расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды

Показатели	Единица измерения	год					2 год					3 год	
		Всего	по кварталам				Всего	по кварталам					Всего
			I	II	III	IV		I	II	III	IV		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Численность работающих по проекту, всего в том числе: 1. рабочие, непосредственно занятые производством продукции													

2. рабочие, служащие и ИТР, не занятые непосредственно производством продукции												
3. сотрудники аппарата управления на уровне цехов и организации												
4. сотрудники, занятые сбытом продукции нужды												
Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды												
5. Расходы на оплату труда рабочих, непосредственно занятых производством продукции, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												
6. Расходы на оплату труда рабочих, служащих и ИТР, не занятых непосредственно производством продукции, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												
7. Расходы на оплату труда сотрудников аппарата управления на уровне цехов и организации, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												
8. Расходы на оплату труда сотрудников службы сбыта продукции, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												
9. Расходы на оплату труда, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												

Таблица 6

**Затраты на производство и сбыт продукции
(на годовой объем)**

(млн.рублей)

Показатели	1 год					2 год					Третий и последующие годы, всего
	Всего	по кварталам				Всего	по кварталам				
		I	II	III	IV		I	II	III	IV	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

(вид продукции*)											
1. Прямые (переменные) затраты, всего в том числе: затраты на сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты и др. затраты на топливо и энергию на технологические цели затраты на оплату труда производственных рабочих отчисления на социальные нужды											
2. Постоянные (общие) затраты, всего в том числе: общепроизводственные расходы, всего из них: затраты на материалы, инструмент, приспособления и др. затраты на топливо, энергию затраты на оплату труда отчисления на социальные нужды общехозяйственные расходы, всего из них: затраты на материалы и др. затраты на топливо, энергию затраты на оплату труда отчисления на социальные нужды расходы на сбыт продукции, всего из них: затраты на материалы и др. затраты на топливо, энергию затраты на оплату труда отчисления на социальные нужды											
3. Общие затраты на производство и сбыт продукции (услуг), всего в том числе: затраты на материалы и др. затраты на топливо, энергию затраты на оплату труда											

отчисления на социальные нужды												
4. НДС, акцизы, уплаченные из затрат на материалы, топливо, энергию и др.												

* Заполняется по основным видам продукции.

Таблица 7

Амортизационные отчисления

(млн. рублей)

Показатели	Норма амортизации и в соответствии и с установленным порядком (в процентах)	год					2 год					Третий и последующие годы, всего
		Всего	по кварталам				Всего	по кварталам				
			I	II	III	IV		I	II	III	IV	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Основные фонды и нематериальные активы по проекту, всего												
в том числе:												
а) по бизнес-плану, всего												
из них:												
здания и сооружения												
оборудование												
нематериальные активы												
б) ранее понесенные затраты на создание фондов, всего												
из них:												
здания и сооружения												
оборудование												
нематериальные активы												
в) начисленная амортизация по проекту												
г) остаточная стоимость, основных фондов и нематериальных активов по проекту												
2. Ранее созданные основные фонды и нематериальные активы, относимые на себестоимость продукции по бизнес-плану												
(общепроизводственные, общехозяйственные и сбытовые)												
а) всего												

в том числе: здания и сооружения оборудование нематериальные активы												
б) начисленная амортизация												
в) остаточная стоимость основных фондов												
3. Начисленная амортизация, всего (сумма показателей пунктов 1 "в" и 2 "б")												
4. Всего остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, всего (сумма показателей пунктов 1 "г" и 2 "в")												

Таблица 8

**Финансовые результаты производственной и сбытовой деятельности
(на годовой объем)**

(млн. рублей)

Показатели	Год					2 год					Третий и последующие годы, всего	
	Всего	по кварталам				Всего	по кварталам					
		I	II	III	IV		I	II	III	IV		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Общая выручка от реализации продукции (таблица 4, пункт 2)												
2. НДС, акцизы и аналогичные обязательные платежи от реализации выпускаемой продукции (таблица 4, пункт 2)												
3. Уплачиваемые экспортные пошлины												
4. Выручка от реализации продукции за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей (разность между показателями пункта 1 и пунктов 2,3)												
5. Общие затраты на производство и сбыт продукции (услуг) (таблица 6, пункт 3) в том числе а) НДС, акцизы и аналогичные обязательные платежи, уплачиваемые из затрат на материалы, топливо, энергию (таблица 6, пункт 4)												

6. Амортизационные отчисления (таблица 7, пункт 3)													
7. Налоги, включаемые в себестоимость, всего в том числе: (указать каждый в отдельности)													
8. Финансовый результат (прибыль) (разность между показателями пункта 4 и пунктов 5, 6 и 7)													
9. Налоги, относимые на финансовый результат (прибыль), всего в том числе: налог на имущество другие налоги (указать каждый в отдельности)													
10. Погашение основного долга и выплата процентов за кредит													
11. Налогооблагаемая прибыль (разность показателей пункта 8 и пунктов 9 и 10)													
12. Налог на прибыль													
13. Чистая прибыль (разность показателей пункта 8 и пунктов 9 и 12)													
14. Платежи в бюджет (сумма показателей пунктов 2, 3, 7, 9, 12 за вычетом показателя пункта 5 "а")													

Таблица 9

План денежных поступлений и выплат

(млн .рублей)

Показатели	Год					2 год					Третий и последующие годы, всего	
	Всего	по кварталам				Всего	по кварталам					
		I	II	III	IV		I	II	III	IV		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И СБЫТУ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)												
1. Денежные поступления, всего (сумма показателей пунктов 1 "а" и 1 "б") в том числе:												
а) поступления от продажи продукции (услуг) (таблица 8, пункт 1)												
б) прочие доходы от производственной деятельности												
2. Денежные выплаты, всего (сумма показателей пунктов 2 "а" и 2 "б") в том числе:												

а) затраты по производству и сбыту продукции (услуг) (таблица 8, пункт 5)												
б) платежи в бюджет (таблица 8, пункт 14)												
3. Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту продукции (разность показателей пунктов 1 и 2)												
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ												
4. Поступление средств, всего (сумма показателей пунктов 4 "а", 4 "б" и 4 "в") в том числе: а) денежные средства претендента на начало реализации проекта б) продажа имущества в) продажа финансовых активов (паи, ценные бумаги других эмитентов)												
5. Выплаты, всего (таблица 2, пункт 5)												
6. Сальдо потока от инвестиционной деятельности (разность показателей пунктов 4 и 5)												
7. Сальдо потока по производственной и инвестиционной деятельности (сумма показателей пунктов 3 и 6)												
Сальдо потока нарастающим итогом												
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ												
8. Поступление средств, всего (сумма показателей пунктов 8"а", 8"б" и 8"в") в том числе: а) поступления от продажи своих акций из них продажа государству б) кредиты в том числе государственная поддержка в) займы												
9. Выплата средств, всего (сумма показателей пунктов 9 "а", 9 "б" и 9 "в") в том числе:												

<p>а) уплата процентов за предоставленные средства (кроме процентов по краткосрочным кредитам)</p> <p>из них:</p> <p>по средствам государственной поддержки за счет федерального бюджета</p> <p>по кредитам коммерческих банков (по каждому кредиту в отдельности)</p> <p>по другим заемным средствам (по каждому кредиту в отдельности)</p> <p>б) погашение основного долга, всего</p> <p>из них:</p> <p>по средствам государственной поддержки за счет федерального бюджета</p> <p>по кредитам коммерческих банков (по каждому в отдельности)</p> <p>по другим заемным средствам (по каждому кредиту в отдельности)</p> <p>в) выплата дивидендов</p>											
10. Сальдо потока по финансовой деятельности (разность показателей пунктов 8 и 9)											
11. Общее сальдо потока (сумма показателей пунктов 7 и 10)											
Сальдо потока нарастающим итогом											

Таблица 10

Бюджетный эффект от реализации проекта

(млн. рублей)

Наименование статьи	1 год	2 год	Третий и следующие
	годы, в	его	
1. Выплаты			
а) предполагаемая государственная поддержка проекта (таблица 3, пункт 12)			

б) НДС (комплектующие изделия, запасные части, оборудование, строительные работы, материалы, топливо, электроэнергия)			
2. Поступление средств, итого (сумма показателей пунктов 2 "а", 2 "б", 2 "в", 2 "г", 2 "д", 2 "е", 2 "ж") в том числе: а) налоги и платежи в бюджет (таблица 9, пункт 2 "б") б) единовременные затраты при оформлении земельного участка* в) подоходный налог на заработную плату 0,12 x затраты на оплату труда (таблица 6, пункт 3) г) отчисления на социальные нужды (пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд занятости, обязательное медицинское страхование) (таблица 6, пункт 3 - отчисления на социальные нужды) д) выручка от продажи государственного пакета акций е) возврат процентов по государственному кредиту (таблица 9, пункт 9 "а") ж) возврат основного долга государству (таблица 9, пункт 9 "б")			
3. Сальдо потока (разность показателей пунктов 2 и 1)			
4. То же нарастающим итогом			
5. Коэффициент дисконтирования (пункт 8 макета бизнес-плана)			
6. Дисконтированная величина, сальдо потока (частное от деления показателей пунктов 3 и 5)			
7. Чистый дисконтированный доход государства нарастающим итогом			
8. Чистый дисконтированный доход государства с учетом рисков нарастающим итогом			

* Подтверждается первичным документом

10. ЧАСТНЫЕ СЛУЧАИ НАПИСАНИЯ НЕКОТОРЫХ РАЗДЕЛОВ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Расчет эффективности перевода на механизированную добычу нефти по скв.№6535 НГДУ "Елховнефть", эксплуатирующейся в настоящее время методом свабной добычи

№	Наименование показателя	Ед.изм.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	Необходимые капитальные вложения	т.руб.	667,7				
	Затраты на оборудование	т.руб.	488,0				
	в том числе:						
	Насос 20-125-RNAM-12	т.руб.	18,8				
	Штанга насосная (класса С)	т.руб.	63,7				
	Арматура устьевая АУ 140*50	т.руб.	25,4				
	Штанга насосная (класса D)	т.руб.	27,3				
	Трубы D 73*5,5	т.руб.	352,8				
	Затраты на обустройство	т.руб.	92,7				
	в том числе:						
	Внутриплощадочные сети с КТП	т.руб.	3,1				
	Выкидные линии	т.руб.	33,8				
	Монтаж насосного оборудования	т.руб.	50,0				
	Обвязка скважины	т.руб.	5,8				
	Прочие затраты	т.руб.	87,0				
2	Исходная информация						
	Нетрадиционный метод добычи						
	-расстояние от скважины до пункта сдачи	км	14,0				
	- отбор жидкости за 1 подход со скважины	м3	7,6				
	- отбор нефти за 1 подход со скважины	т	6,1				
	- количество подходов к скважине за год	раз	39,0				
	- годовая добыча нефти		237,9	237,9	237,9	237,9	237,9
	- среднее время на свабирование с дорогой	часов/подход	5,6				
	- стоимость работы 1 часа бригады свабирования	руб./час	154,0				
	- стоимость работы 1 часа подъемника	руб./час	280,0				
- стоимость работы 1 часа автоцистерны	руб./час	239,0					

	- стоимость работы 1 часа тягача (в случае добычи нефти СК с передвижным э/генератором)	руб./час	222,0				
	Механизированный способ добычи						
	- суточный дебит жидкости	тн/сут	1,8				
	- суточный дебит нефти	тн/сут	1,7				
	- коэффициент эксплуатации		0,8				
	- годовая добыча жидкости	тн	525,6	525,6	525,6	525,6	525,6
	- годовая добыча нефти	тн	496,4	496,4	496,4	496,4	496,4
	Общие исходные данные						
	Переменные затраты на подготовку и транспортировку нефти от пункта сдачи	руб./тн	17,3				
	Средняя цена без НДС, экспортной пошлины и коммерческих расходов	руб./тн	2182,7	2182,7	2182,7	2182,7	2182,7
	НДПИ	руб./тн	420,0	420,0	420,0	420,0	420,0
3	Текущие затраты на добычу нефти без механизированной эксплуатации (без единовременных затрат)	т.руб.	220,0	220,0	220,0	220,0	220,0
	- стоимость услуг сваб-я (в случае выполнения сторонней орг-цией)	т.руб.					
	- затраты на исследование скважины	т.руб.	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5
	- затраты на расчистку дорог	т.руб.	18,4	18,4	18,4	18,4	18,4
	- затраты на эл/энергию при добыче с СК (в случае добычи нефти СК от э/сети)	т.руб.					
	- затраты на топливо при добыче с СК (в случае добычи нефти СК с передвижным э/генератором)						
	- затраты на материалы	т.руб.	21,5	21,5	21,5	21,5	21,5
	в том числе:						
	- сальники (стоимость 1 сальника *расход сальников на 1 операцию*количество подходов)		14,0	14,0	14,0	14,0	14,0
	- манжеты (стоимость 1 манжеты *расход манжет на 1 операцию*количество подходов)		7,5	7,5	7,5	7,5	7,5
	- затраты на бригаду свабирования	т.руб.	33,6	33,6	33,6	33,6	33,6
	- затраты на эксплуатацию подъемника	т.руб.	61,2	61,2	61,2	61,2	61,2
	- затраты на эксплуатацию автоцистерны	т.руб.	52,2	52,2	52,2	52,2	52,2
	- затраты на работу тягача (в случае добычи нефти СК с передвижным э/генератором)	т.руб.					
	- затраты на работу передвижной эл.станции (в случае добычи нефти СК с передвижным э/генератором)	т.руб.					

	- затраты на ТО и ТР наземного оборудования	т.руб.					
	- затраты на ТО передвижного электрогенератора (в случае добычи нефти СК с передвижным э/генератором)	т.руб.					
	- затраты на ПРС (средние затраты на ПРС с учетом среднего МРП при данном способе эксплуатации)	т.руб.					
	- переменные затраты на подготовку и перекачку нефти	т.руб.	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
	- НДСИ	т.руб.	99,9	99,9	99,9	99,9	99,9
4	Текущие затраты при механизированном способе эксплуатации скважины	т.руб.	73,9	73,9	73,9	73,9	73,9
	- затраты на электроэнергию на подъем жидкости	т.руб.	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5
	- затраты на эксплуатацию а/цистерны (в случае если механизирована только добыча, а транспорт жидкости до пункта сбора продолжает осуществляться а/цистерной)	т.руб.	0,0				
	- переменные затраты на транспорт и подготовку нефти	т.руб.	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6
	- затраты на ТО и ТР наземного оборудования	т.руб.	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
	- затраты на ПРС (средние затраты на ПРС с учетом среднего МРП при данном способе эксплуатации)	т.руб.	52,8	52,8	52,8	52,8	52,8
	- НДСИ	т.руб.	208,5	208,5	208,5	208,5	208,5
	- амортиз.отчисления по оборудованию и обустройству	т.руб.	76,4	76,4	76,4	76,4	76,4
	- налог на имущество по ОФ	т.руб.	13,8	12,2	10,5	8,8	7,1
5	Изменение выручки от реализации нефти	т.руб.	564,2	564,2	564,2	564,2	564,2
6	Изменение текущих затрат	т.руб.	-69,7	-69,7	-69,7	-69,7	-69,7
7	Общая прибыль	т.руб.	634,0	633,9	633,9	633,9	633,9
8	Балансовая прибыль	т.руб.	620,1	621,8	623,5	625,1	626,8
9	Налог на прибыль	т.руб.	148,8	149,2	149,6	150,0	150,4
10	Чистая прибыль	т.руб.	471,3	472,6	473,8	475,1	476,4
11	Сальдо суммарного потока	т.руб.	-120,0	549,0	550,2	551,5	552,8
12	Сальдо суммарного потока дисконтированное	т.руб.	-120,0	477,3	416,1	362,6	316,1
13	ЧДД	т.руб.	-120,0	357,3	773,4	1136,0	1452,1
14	Притоки	т.руб.	564,2	490,6	426,6	371,0	322,6
15	Оттоки	т.руб.	760,6	79,7	68,4	58,6	50,2
16	Индекс доходности затрат	ед.	2,1				

Исходные данные для расчета эффективности внедрения ПЦ-60

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	Вариант	
			ПНШ-60	ЦП
1	Стоимость привода (без НДС)	т.руб.	465,5	552,3
2	Стоимость СМР	т.руб.	39,4	27,4
3	Среднее количество ПРС по причине обрывов,зависаний и заклиниваний штанг и образования водонефтяной эмульсии	рем./год	0,31	0,09
4	Стоимость ПРС (переменная часть)	т.руб.	94,9	
5	Время в ОПРС и ПРС	сут	5	
6	Средний одноставочный тариф за эл/энергию	руб.	0,856	
7	Дебит по жидкости	м3/сут	7,5	
8	Дебит нефти	тн/сут	3,8	
9	Затраты на техобслуживание	т.руб./год	15,0	11,0
10	Потребляемая мощность	кВтч	4	3,1
11	Удельные затраты эл/энергии	кВт.ч./м3	12,5	10,0
12	Прибыль от реализации 1 тн нефти	т.руб./тн	2593,0	
13	Металлоемкость	кг	8505	7800

Примечания: Цена ПНШТ (447+18 тыс. СУ)

Расчет эффективности внедрения цепного привода ПЦ-60 с длиной хода 3 м (без учета снижения недоборов по причине увеличения МРП)

Показатели	ед.изм.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Инвестиционная деятельность	т.руб.	74,8										
- приобретение ЦП	т.руб.	552,3										
- приобретение ПНШ-60	т.руб.	465,5										
- СМР ЦП	т.руб.	27,4										
- СМР ПНШ-60	т.руб.	39,4										
Операционная деятельность												
- снижение экспл.затрат, в т.ч.	т.руб.	30	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
- снижение затрат на эл/энергию	т.руб.	5,3	5,7	6,0	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3
- снижение затрат на ПРС	т.руб.	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9
- снижение затрат на техобслуживание	т.руб.	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02
- увеличение амортизации	т.руб.	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8
- увеличение налога на имущество	т.руб.	1,6	1,4	1,3	1,1	1,0	0,8	0,7	0,5	0,4	0,2	0,1
- увеличение балансовой прибыли	т.руб.	21,8	22,3	22,8	23,3	23,4	23,6	23,7	23,9	24,0	24,2	24,3
- увеличение налога на прибыль	т.руб.	5,2	5,4	5,5	5,6	5,6	5,7	5,7	5,7	5,8	5,8	5,8
- увеличение чистой прибыли	т.руб.	16,6	17,0	17,4	17,7	17,8	17,9	18,0	18,1	18,3	18,4	18,5
- увеличение потока наличности	т.руб.	23,4	23,8	24,1	24,5	24,6	24,7	24,8	24,9	25,1	25,2	25,3
- чистый доход	т.руб.	-51,4	23,8	24,1	24,5	24,6	24,7	24,8	24,9	25,1	25,2	25,3
- чистый дисконтированный доход	т.руб.	-51,4	20,7	18,3	16,1	14,1	12,3	10,7	9,4	8,2	7,2	6,3
- ЧДД	т.руб.	-51,4	-30,7	-12,5	3,6	17,7	30,0	40,7	50,1	58,3	65,5	71,7
- срок окупаемости, лет	т.руб.	3,8										
- притоки	т.руб.	30,2	30,6	30,9	31,2	31,2	31,2	31,2	31,2	31,2	31,2	31,2
- дисконтированные притоки	т.руб.	30,2	26,6	23,4	20,5	17,8	15,5	13,5	11,7	10,2	8,9	7,7
- оттоки	т.руб.	82	7	7	7	7	6	6	6	6	6	6
- дисконтированные оттоки	т.руб.	82	6	5	4	4	3	3	2	2	2	1
- индекс доходности затрат		1,6										

Расчет эффективности внедрения цепного привода ПЦ-60 с длиной хода 3 м с учетом снижения недоборов

Показатели	ед.изм.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Инвестиционная деятельность	т.руб.	74,8										
- приобретение ЦП	т.руб.	552,3										
- приобретение ПНШ-60	т.руб.	465,5										
- СМР ЦП	т.руб.	27,4										
- СМР ПНШ-60	т.руб.	39,4										
Операционная деятельность												
- прибыль от снижения недоборов нефти	т.руб.	10,7	10,5	10,3	10,1	9,9	9,7	9,5	9,3	9,1	8,9	8,7
- снижение эксл. затрат, в т.ч.	т.руб.	30	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
- снижение затрат на эл/энергию	т.руб.	5,3	5,7	6,0	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3
- снижение затрат на ПРС	т.руб.	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9	20,9
- снижение затрат на техобслуживание	т.руб.	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02	4,02
- увеличение амортизации	т.руб.	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8
- увеличение налога на имущество	т.руб.	1,6	1,4	1,3	1,1	1,0	0,8	0,7	0,5	0,4	0,2	0,1
- увеличение балансовой прибыли	т.руб.	32,5	32,8	33,1	33,3	33,3	33,2	33,2	33,2	33,1	33,1	33,1
- увеличение налога на прибыль	т.руб.	7,8	7,9	7,9	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	7,9	7,9
- увеличение чистой прибыли	т.руб.	24,7	24,9	25,2	25,3	25,3	25,3	25,2	25,2	25,2	25,2	25,1
- увеличение потока наличности	т.руб.	31,5	31,7	32,0	32,1	32,1	32,1	32,0	32,0	32,0	31,9	31,9
- чистый доход	т.руб.	-43,3	31,7	32,0	32,1	32,1	32,1	32,0	32,0	32,0	31,9	31,9
- чистый дисконтированный доход	т.руб.	-43,3	27,6	24,2	21,1	18,4	15,9	13,8	12,0	10,5	9,1	7,9
- ЧДД	т.руб.	-43,3	-15,7	8,5	29,6	48,0	63,9	77,8	89,8	100,3	109,3	117,2
- срок окупаемости, лет	т.руб.	2,6										
- притоки	т.руб.	40,9	41,0	41,2	41,3	41,1	40,9	40,7	40,5	40,3	40,1	39,9
- дисконтированные притоки	т.руб.	40,9	35,7	31,1	27,1	23,5	20,3	17,6	15,2	13,2	11,4	9,9
- оттоки	т.руб.	84	9	9	9	9	9	9	8	8	8	8
- дисконтированные оттоки	т.руб.	84	8	7	6	5	4	4	3	3	2	2
- индекс доходности затрат		1,9										

Пример:

Останавливается 5 высокообводненных скважин с МРП 360 суток, причем одна из них ликвидируется.

В данном примере предполагается, что условия разработки не позволяют оставить объем добычи на прежнем уровне. Но объем ПРС будет выполнен на 5 скважинах, стоящих в ОПРС, что даст дополнительную добычу нефти по скважинам в ОПРС.

Таблица исходных данных

Наименование	Ед.изм.	1 год	2 год	3 год	4 год
1.Средний дебит жидкости по остановленным скважинам	м3/сут	80	80	80	80
2.Средний дебит нефти по остановленным скважинам	тн/сут	0,2	0,12	0,1	0,1
3.Средний дебит жидкости скважин, находящихся в ОПРС	м3/сут	15	15	15	15
4.Средний дебит нефти скважин, находящихся в ОПРС	Тн/сут	2,2	2	1,7	1,5
5.Переменные затраты, зависящие от объема жидкости	руб/м3	50	50	50	50
6.Переменные затраты, зависящие от добычи нефти	руб/тонну	550	550	550	550
7.Переменные затраты, зависящие от скважин	руб/скв год	25000	25000	25000	25000
8.Кол-во скважин	кол-во	5	5	5	5
9.Цена 1 тн нефти очищенная	руб/тн	3200	3200	3200	3200
10. Затраты на ликвидацию скважины			250000		
11.Стоимость 1 кВт часа	руб/кВтч	0,29	0,29	0,29	0,29
12.Стоимость 1 кВт	руб/кВт	100	100	100	100
13.Удельный расход эл.энергии на подъем 1 м3 жидкости	кВт/м3	12	12	12	12

Расчет эффективности мероприятия

Наименование	Ед.изм.	1 год	2 год	3 год	4 год
Изменение добычи жидкости (снижение)	м3	119081	106763	106763	106763
Изменение добычи нефти (увеличение)	тн.	1544	3088	2628	2300
Операционная деятельность:					
Снижение затрат при избирательной остановке высокообводненных скважин	т.руб.	5105	3640	3893	4073
а) зависящие от объема жидкости	т.руб.	5954	5338	5338	5338
б) зависящие от скважины	т.руб.	0	0	0	0
в) зависящие от добычи нефти	т.руб.	849	1698	1445	1265
в т.ч. снижение энергозатрат:					
в натуральном выражении	тыс.кВтч	1429	1281	1281	1281
в стоимостном выражении	т.руб.	610	547	547	547

Отчисления в НИОКР	т.руб	77	55	58	61
Увеличение общей прибыли	т.руб	5181	3694	3951	4135
Увеличение балансовой прибыли	т.руб	5181	3694	3951	4135
Налог на прибыль	т.руб	1554	1108	1185	1240
Ликвидация скважин	т.руб		250		
Чистая прибыль	т.руб	3627	2336	2766	2894
III Финансовая деятельность					
Поток наличности	т.руб	3627	2336	2766	2894

Пример: Ограничение закачки воды в объеме 1000 м3.

Таблица исходных данных

Наименование	Ед.измер	
1 Ограничение закачки воды Q сокр	т.м3	1000
2 Снижение отбора жидкости	т.м3	125
3 Дополнительная добыча	т.тн	5
4 Условно-переменные затраты:		
на закачку воды	руб./м3	4,5
эл.энергии на подъем жидкости	руб./м3	5,4
на сбор и транспорт	руб./м3	1,4
на подготовку	руб./м3	12
5 Условно-переменные затраты на добычу нефти	руб./тн	550
6 Цена нефти очищенная	руб./тн	3200

Расчет эффективности мероприятия по ограничению закачки

Наименование	Ед.изм	
I Инвестиционная деятельность:	т.руб	0
II Операционная деятельность		
Увеличение выручки	т.руб	16000
Затраты на мероприятие	т.руб	4500
Увеличение переменных затрат на доп.добычу нефти	т.руб	2750
Снижение затрат	т.руб	6850
на закачку воды	т.руб	4500
эл.энергии на подъем жидкости	т.руб	675
на сбор и транспорт	т.руб	175
на подготовку	т.руб	1500
Увеличение балансовой прибыли	т.руб	15600
Налог на прибыль	т.руб	3744
Чистая прибыль	т.руб	11856
III Финансовая деятельность		
Поток наличности	т.руб	11856

Пример: На 20 скважинах в результате проведения изоляционных работ произошло сокращение отбора жидкости в объеме 5 т/сут. на 1 скважину.

Таблица исходных данных

Наименование	Ед.измер	1	2
1 количество объектов мероприятия	скв	20	
2 Сокращение отбора жидкости	т./сут	5	5
3 Доп.добыча нефти	т./сут	1,5	1,4
4 Продолжительность эффекта		545	
5 Сокращение добычи жидкости	тонн	16200	32850
6 Затраты на мероприятие	т.руб.	300	0
7 Условно-переменные затраты:			
на 1 т нефти	руб/т	550	550
на 1 т жидкости	руб/т	50	50
на подъем 1 т жидкости (эл.энергия)	руб/т	5,4	5,4
8 Цена нефти очищенная	руб/т	3200	3200

**Расчет эффективности изоляционных работ направленных
на сокращение добычи попутной воды**

Наименование	Ед.изм	1 год	2 год
<i>I Инвестиционная деятельность:</i>	т.руб	0	
<i>II Операционная деятельность</i>	т.руб		
Увеличение выручки	т.руб	15768	29434
Затраты на мероприятие	т.руб	6000	
Изменение затрат:	т.руб	1900	3416
снижение затрат на добычу жидкости	т.руб	810	1643
в т.ч.эл.энергию	т.руб	87	177
увеличение затрат на доп. добычу нефти	т.руб	2710	5059
Увеличение балансовой прибыли	т.руб	7868	26017
Налог на прибыль	т.руб	1888	6244
Чистая прибыль	т.руб	5980	19773
<i>III Финансовая деятельность</i>			
Поток наличности	т.руб	5980	19773

Закачка в нагнетательные скважины растворов полимерных систем для изоляции промытых зон

Таблица исходных данных

Наименование	Ед.измер	1 год	2 год	3 год
1 Количество объектов мероприятия, N	скв	10		

2 Сокращение отбора жидкости на 1 скважину, q	т./сут	0	3	5
3 Доп.добыча нефти на 1 скважину, q	т./сут	0	1,4	3
5 Сокращение добычи жидкости	тонн	0	9855	16425
6 Затраты на закачку полимерных систем, З	т.руб.	300	300	300
7 Условно-переменные затраты:				
на 1 т нефти	руб/т		550	
на 1 т жидкости	руб/т		50	
на подъем 1 т жидкости (эл.энергия)	руб/т		5,4	
8 Цена нефти очищенная	руб/т		3200	

Расчет эффективности мероприятия от закачки в нагнетательные скважины растворов полимерных систем

Наименование	Ед.изм			
I Инвестиционная деятельность:	т.руб	0		
II Операционная деятельность	т.руб			
Увеличение выручки	т.руб	0	14717	31536
Затраты на мероприятие	т.руб	300	300	300
Изменение затрат:	т.руб	0	2037	4599
снижение затрат на добычу жидкости	т.руб	0	493	821
в т.ч.эл.энергию	т.руб	0	53	89
увеличение затрат на доп. добычу нефти		0	2529	5420
Увеличение балансовой прибыли	т.руб	-300	12380	26637
Увеличение налога на соц.сферу	т.руб	0	221	473
Увеличение балансовой прибыли	т.руб	-305	12124	26090
Налог на прибыль	т.руб	-73	2909	6261
Чистая прибыль	т.руб	-232	9215	19829
III Финансовая деятельность	т.руб			
Поток наличности	т.руб	-232	9215	19829

Обработка призабойной зоны

Таблица исходных данных

Наименование	Ед.измер	1год
1 количество объектов мероприятия	скв	1
2 Доп.добыча нефти на 1 скважину	т./сут	4
3 Затраты на мероприятие	т.руб.	900
4 Условно-переменные затраты на 1 тн нефти		550
5 Цена нефти очищенная	руб/т	3200

Расчет эффективности мероприятия по проведению ОПЗ

Наименование	Ед.изм	
I Инвестиционная деятельность:	г.руб	0
II Операционная деятельность	г.руб	
Увеличение выручки	г.руб	4205
Затраты на мероприятие	г.руб	900
Изменение затрат:	г.руб	723
-Увеличение затрат на доп. добычу нефти		723
Увеличение балансовой прибыли	г.руб	2558
Налог на прибыль	г.руб	613
Чистая прибыль	г.руб	1945
III Финансовая деятельность		
Поток наличности	г.руб	1945

Расчёт экономического эффекта внедрения предварительного сброса на условной ДНС. При этом могут иметь место несколько возможных вариантов.

Первый вариант – это сброс воды на ДНС и отказ от эксплуатации участка водовода «Очистные сооружения - КНС» (табл. 1.1-1.5). В этом случае можно видеть, что при остаточном сроке службы имеющихся основных фондов 2 года, чистый дисконтированный доход (NPV) внедрения предварительного сброса на рассматриваемом объекте составляет 10600,1 тыс. руб. (табл. 1.3). Если же накопленный износ существующих объектов незначителен (остаточный срок службы составляет, скажем, трубопровода и резервуара 10 лет, насоса 5 лет), то достигаемая эффективность проекта окажется в 3 раза меньше – 3460,3 тыс. руб. (табл.1.5).

Второй вариант предполагает частичный сброс воды на ДНС, окончательный сброс на товарном парке и транспортировку воды по трубопроводу «Очистные сооружения - КНС» (табл. 2.1 - 2.5). В этом случае по новому варианту, как и по базовому, возникает необходимость замены существующего изношенного трубопровода «Очистные сооружения - КНС». И в этой ситуации эффективность внедрения предварительного сброса воды существенно зависит от изношенности существующих основных фондов: если фонды полностью изношены, то строительство предварительного сброса оказывается целесообразнее сброса воды на товарном парке $NPV = 1026,7$ тыс. руб. (табл.2.3), если же существующие резервуар и насос могут прослужить ещё, скажем, 3 года, то предварительный сброс невыгоден (табл.2.5).

Исходная информация

Таблица 1

Наименование	Ед. изм.	варианты	
		баз.	новый
Суточный объём добычи нефти (Qн.)	м3	168,0	
Обводнённость продукции скважин (w1)	%	86,0%	
Обводнённость продукции после сброса (w2)	%		44,0%
Перекачиваемые объёмы жидкости (в сутки):			
ДНС-КНС (объём сброса)	м3		900,0
ДНС-ТП	-"	1200,0	300,0
ТП-КНС	-"	1032,0	0,0

Необходимое давление:			
Р днс-кнс	атм.	2	
Р днс-тп	"-	18	
Р тп-кнс	"-	17	
Стоимость 1 кВт/ч электроэнергии (t ₃)	руб.	0,40	
Год. энергетические затраты (365*0,04866*Qж.*P)/1000	тыс.кВт*час	695,23	127,88
Год. энергетические затраты	тыс. руб.	278,1	51,2
Удельные порывы на водоводах	шт./км в год	0,03	0,03
Протяженность трубопроводов для сброса воды	км	16,0	0,5
Замена плети МПТ при порыве водовода	м	33	
Стоимость 1 п.м. МПТ (с СМР)	тыс. руб.	0,862	0,862
Год. затраты на ликвидацию порывов	тыс. руб.	13,6	0,4
Год. затраты на обслуживание оборудования	тыс. руб.	72	72
Ставка налога на прибыль		24%	
Ставка налога на имущество		2%	
Ставка дисконта		10%	

Таблица 2

Расчёт экономической эффективности

тыс. руб.

№ п/п	Показатели	Расчётный период, годы							Итого за период
		1	2	3	4	5	14	15	
1	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ								
1.1	базовый вариант								
	ИТОГО по базовому варианту	0	0	19 196	0	0	0	0	19 415
1.2	новый вариант								
	ИТОГО по новому варианту	5 601	0	0	0	0	0	0	5 723
1.3	Экономия источников КВ	-5 601	0	19 196	0	0	0	0	13 692
2	ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ								
2.1	базовый вариант, всего	364	364	2 302	2 302	2 302	400	400	24 835
	энергетические затраты	278	278	278	278	278	278	278	4 171
	ликвидация порывов на тр/пр	14	14	14	14	14	14	14	205
	обслуживание оборудования	72	72	72	72	72	72	72	1 080
	амортизация	0	0	1 939	1 939	1 939	37	37	19 379
2.2	новый вариант, всего	642	642	642	642	642	144	124	7 577
	энергетические затраты	51	51	51	51	51	51	51	767
	ликвидация порывов на тр/пр	0	0	0	0	0	0	0	6
	обслуживание оборудования	72	72	72	72	72	72	72	1 080
	амортизация	518	518	518	518	518	20	0	5 723
2.3	Экономия эксплуатац. затрат (без амортизации)	240	240	240	240	240	240	240	3 602
3	НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО								

3.1	базовый вариант, всего	0	0	173	326	287	2	1	1 764
	остаточная стоимость ОФ	0	0	17 257	15 319	13 380	73	37	
3.2	новый вариант, всего	107	96	86	76	65	0	0	616
	остаточная стоимость ОФ	5 082	4 564	4 045	3 527	3 008	0	0	
3.3	Экономия по налогу на им-во	-107	-96	86	250	222	2	1	1 147
4	НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ	-92	-90	419	458	452	62	67	4 417
5	ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ	-5 375	234	19 103	32	10	180	175	14 025
6	Аккумулятивный эффект	-5 375	-5 141	13 962	13 994	14 004	13 850	14 025	
8	ДИСКОНТ. ЭКОН. ЭФФЕКТ	-5 375	212	15 788	24	7	52	46	10 600
9	Аккумулятив. дисконт. эффект	-5 375	-5 162	10 626	10 649	10 656	10 554	10 600	

Таблица 3

Исходная информация: используемое оборудование

Наименование	Кол-во ед-ц обор-я		Ст-ть ед-цы с СМР (без НДС), т.р.	Срок службы обор-я, лет		Год. нормы ам-ции, %
	баз.	нов.		баз. (остат)	новый	
<i>ЕМКОСТИ</i>						
ОГ-25			399,4			9,09%
ОГ-50			579,2			9,09%
ОГ-100		1	760,4		15	9,09%
ОГ-200		2	2 143,2		15	9,09%
ОГ-200 (8x2)			1 763,8			9,09%
<i>РЕЗЕРВУАРЫ</i>						
РВС-1000			2 260,9			12,50%
РВС-2000			2 993,2			12,50%
РВС-5000	1		5 190,2	10	25	12,50%
<i>ТРУБА, м</i>						
114x9			0,675			9,09%
159x9			0,816			9,09%
219x8	16000	500	0,862	10	15	9,09%
273x8			1,153			9,09%
325x12			1,146			9,09%
<i>НАСОСЫ</i>						
ЦНС 60-165		1	122,9		8	16,67%
ЦНС 60-198			131,6			16,67%
ЦНС 105-245	1		219,4	5	8	16,67%
ЦНС 105-294			263,3			16,67%
ЦНС 180-212			333,5			16,67%
ЦНС 180-255			351,0			16,67%
ЦНС 180-297			356,3			16,67%
ЦНС 180-340			361,5			16,67%
ЦНС 300-180			351,0			16,67%

ЦНС 300-240			359,8			16,67%
ЦНС 300-300			377,3			16,67%
ЦНС 300-360			380,8			16,67%
ЦНС 300-420			386,1			16,67%
ЦНС 360-208			394,9			16,67%

Таблица 4

Расчёт экономической эффективности

тыс. руб.

№ п/п	Показатели	Расчётный период, годы							ИТОГО за период
		1	2	3	4	5	6	15	
1	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ								
1.1	базовый вариант								
	ИТОГО по базовому варианту	0	0	0	0	0	219	0	19 415
1.2	новый вариант								
	ИТОГО по новому варианту	5 601	0	0	0	0	0	0	5 723
1.3	Экономия источников КВ	-5 601	0	0	0	0	219	0	13 692
2	ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ								
2.1	базовый вариант, всего	364	364	364	364	364	400	2 302	15 259
	энергетические затраты	278	278	278	278	278	278	278	4 171
	ликвидация порывов на тр/пр	14	14	14	14	14	14	14	205
	обслуживание оборудования	72	72	72	72	72	72	72	1 080
	амортизация	0	0	0	0	0	37	1 939	9 803
2.2	новый вариант, всего	642	642	642	642	642	642	124	7 577
	энергетические затраты	51	51	51	51	51	51	51	767
	ликвидация порывов на тр/пр	0	0	0	0	0	0	0	6
	обслуживание оборудования	72	72	72	72	72	72	72	1 080
	амортизация	518	518	518	518	518	518	0	5 723
2.3	Экономия эксплуатац. затрат (без амортизации)	240	240	240	240	240	240	240	3 602
3	НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО								
3.1	базовый вариант, всего	0	0	0	0	0	2	212	1 248
	остаточная стоимость ОФ	0	0	0	0	0	183	9 612	
3.2	новый вариант, всего	107	96	86	76	65	55	0	616
	остаточная стоимость ОФ	5 082	4 564	4 045	3 527	3 008	2 490	0	
3.3	Экономия по налогу на им-во	-107	-96	-86	-76	-65	-53	212	632
4	НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ	-92	-90	-87	-85	-82	-71	574	1 995
5	ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ	-5 375	234	242	249	257	477	-122	15 931
6	Аккумуляированный эффект	-5 375	-5 141	-4 900	-4 650	-4 393	-3 916	15 931	
7	Коэффициент дисконтирования	1,0000	0,9091	0,8264	0,7513	0,6830	0,6209	0,2633	

8	ДИСКОНТ. ЭКОН. ЭФФЕКТ	-5 375	212	200	187	176	296	-32	3 460,3
9	Аккумуляирован. дисконт. эффект	-5 375	-5 162	-4 963	-4 775	-4 600	-4 303	3 460	

Таблица 5

Исходная информация

№ п/п	Наименование	Ед. изм.	варианты	
			баз.	новый
1	Суточный объём добычи нефти (Qн.)	м3	168,0	
2	Обводнённость продукции скважин (w ₁)	%	86,0	
3	Обводнённость продукции после сброса (w ₂)	%		44,0
4	Перекачиваемые объёмы жидкости (в сутки):			
5	ДНС-КНС (объём сброса)	м3		900,0
6	ДНС-ТП	"-	1200,0	300,0
7	ТП-КНС	"-	1032,0	132,0
8	Необходимое давление:			
9	Р днс-кнс	атм.	2	
10	Р днс-тп	"-	18	
11	Р тп-кнс	"-	17	
12	Стоимость 1 кВт*ч электроэнергии (t _э)	руб.	0,70	
13	Год. энергетические затраты (365*0,04866*Qж.*P)/1000	тыс.кВт*час	695,23	167,73
14	Год. энергетические затраты	тыс. руб.	486,7	117,4
15	Удельные порывы на водоводах	шт./км в год	0,03	0,03
16	Протяженность трубопроводов для сброса воды	км	16,0	16,5
17	Замена плети МПТ при порыве водовода	м	33	
18	Стоимость 1 п.м. МПТ (с СМР)	тыс. руб.	0,862	0,862
19	Год. затраты на ликвидацию порывов	тыс. руб.	13,6	14,1
20	Год. затраты на обслуживание оборудования	тыс. руб.	72	144
21	Ставка налога на прибыль		24%	
22	Ставка налога на имущество		2%	
23	Ставка дисконта		10%	

Таблица 6

Исходная информация: используемое оборудование

Наименование	Кол-во ед-ц обор-я		Ст-ть ед-цы с СМР (без НДС), т.р.	Срок службы обор-я, лет		Год. нормы ам-ции, %
	баз	нов		баз. (остат)	новый	
<i>ЕМКОСТИ</i>						
ОГ-25			399,4			9,09%
ОГ-50		2	579,2		15	9,09%
ОГ-100		1	760,4		15	9,09%
ОГ-200		2	2 143,2		15	9,09%
ОГ-200 (8x2)			1 763,8			9,09%
<i>РЕЗЕРВУАРЫ</i>						
РВС-1000			2 260,9			12,50%

PBC-2000			2 993,2			12,50%
PBC-5000	1		5 190,2	0	25	12,50%
<i>ТРУБА, м</i>						
114x9			0,675		15	9,09%
159x9		16000	0,816		15	9,09%
219x8	16000	500	0,862	0	15	9,09%
273x8			1,153			9,09%
325x12			1,146			9,09%
<i>НАСОСЫ</i>						
ЦНС 60-165		1	122,9		8	16,67%
ЦНС 60-198		1	131,6		8	16,67%
ЦНС 105-245	1		219,4	0	8	16,67%
ЦНС 105-294			263,3			16,67%
ЦНС 180-212			333,5			16,67%
ЦНС 180-255			351,0			16,67%
ЦНС 180-297			356,3			16,67%
ЦНС 180-340			361,5			16,67%
ЦНС 300-180			351,0			16,67%
ЦНС 300-240			359,8			16,67%
ЦНС 300-300			377,3			16,67%
ЦНС 300-360			380,8			16,67%
ЦНС 300-420			386,1			16,67%
ЦНС 360-208			394,9			16,67%

Таблица 7

Расчёт экономической эффективности

тыс. руб.

№ п/п	Показатели	Расчётный период, годы							ИТОГО за период
		1	2	3	4	5	6	15	
1	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ								
1.1	базовый вариант								
	ИТОГО по базовому варианту	19 196	0	0	0	0	0	0	19 415
1.2	новый вариант								
	ИТОГО по новому варианту	19 939	0	0	0	0	0	0	20 194
1.3	Экономия источников КВ	-743	0	0	0	0	0	0	-778
2	ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ								
2.1	базовый вариант, всего	2 511	2 511	2 511	2 511	2 511	2 511	572	28 000
	энергетические затраты	487	487	487	487	487	487	487	7 300
	ликвидация порывов на тр/пр	14	14	14	14	14	14	14	205
	обслуживание оборудования	72	72	72	72	72	72	72	1 080
	амортизация	1 939	1 939	1 939	1 939	1 939	1 939	0	19 415
2.2	новый вариант, всего	2 107	2 107	2 107	2 107	2 107	2 107	275	24 326

	энергетические затраты	117	117	117	117	117	117	117	1 761
	ликвидация порывов на тр/пр	14	14	14	14	14	14	14	211
	обслуживание оборудования	144	144	144	144	144	144	144	2 160
	амортизация	1 832	1 832	1 832	1 832	1 832	1 832	0	20 194
2.3	Экономия эксплуатац. затрат (без амортизации)	297	297	297	297	297	297	297	4 452
3	НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО								
3.1	базовый вариант, всего	365	326	287	248	209	171	0	1 956
	остаточная стоимость ОФ	17 257	15 319	13 380	11 441	9 503	7 564	0	
3.2	новый вариант, всего	380	344	307	271	234	197	0	2 193
	остаточная стоимость ОФ	18 107	16 276	14 444	12 612	10 780	8 948	0	
3.3	Экономия по налогу на им-во	-16	-18	-20	-22	-24	-27	0	-237
4	НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ	93	93	92	91	91	90	71	825
5	ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ	-556	186	185	183	181	180	226	2 612
6	Аккумуляированный эффект	-556	-369	-185	-2	180	359	2 612	
8	ДИСКОНТ. ЭКОН. ЭФФЕКТ	-556	169	153	137	124	112	59	1 027
9	Аккумуляирован. дисконт. эффект	-556	-386	-234	-96	28	139	1 027	

Таблица 8

Исходная информация: используемое оборудование

Наименование	Кол-во ед-ц оборуд-я		Ст-ть ед-цы с СМР (без НДС), т.р.	Срок службы оборуд-я, лет		Год. нормы ам-ции, %
	базовый	новый		баз. (остат)	новый	
<i>ЕМКОСТИ</i>						
ОГ-25			399,4			9,09%
ОГ-50		2	579,2		15	9,09%
ОГ-100		1	760,4		15	9,09%
ОГ-200		2	2 143,2		15	9,09%
ОГ-200 (8x2)			1 763,8			9,09%
<i>РЕЗЕРВУАРЫ</i>						
РВС-1000			2 260,9			12,50%
РВС-2000			2 993,2			12,50%
РВС-5000	1		5 190,2	3	25	12,50%
<i>ТРУБА, м</i>						
114x9			0,675		15	9,09%
159x9		16000	0,816		15	9,09%
219x8	16000	500	0,862	0	15	9,09%
273x8			1,153			9,09%
325x12			1,146			9,09%
<i>НАСОСЫ</i>						

ЦНС 60-165		1	122,9		8	16,67%
ЦНС 60-198		1	131,6		8	16,67%
ЦНС 105-245	1		219,4	3	8	16,67%
ЦНС 105-294			263,3			16,67%
ЦНС 180-212			333,5			16,67%
ЦНС 180-255			351,0			16,67%
ЦНС 180-297			356,3			16,67%
ЦНС 180-340			361,5			16,67%
ЦНС 300-180			351,0			16,67%
ЦНС 300-240			359,8			16,67%
ЦНС 300-300			377,3			16,67%
ЦНС 300-360			380,8			16,67%
ЦНС 300-420			386,1			16,67%
ЦНС 360-208			394,9			16,67%

Таблица 9

Расчёт экономической эффективности

тыс. руб.

№ п/п	Показатели	Расчётный период, годы							ИТОГО за период
		1	2	3	4	5	6	15	
1	КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ								
1.1	базовый вариант								
	ИТОГО по базовому варианту	13 786	0	0	5 410	0	0	0	19 415
1.2	новый вариант								
	ИТОГО по новому варианту	19 939	0	0	0	0	0	0	20 194
1.3	Экономия источников КВ	-6 153	0	0	5 410	0	0	0	-778
2	ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ								
2.1	базовый вариант, всего	1 826	1 826	1 826	2 511	2 511	2 511	609	27 927
	энергетические затраты	487	487	487	487	487	487	487	7 300
	ликвидация порывов на тр/пр	14	14	14	14	14	14	14	205
	обслуживание оборудования	72	72	72	72	72	72	72	1 080
	амортизация	1 253	1 253	1 253	1 939	1 939	1 939	37	19 342
2.2	новый вариант, всего	2 107	2 107	2 107	2 107	2 107	2 107	275	24 326
	энергетические затраты	117	117	117	117	117	117	117	1 761
	ликвидация порывов на тр/пр	14	14	14	14	14	14	14	211
	обслуживание оборудования	144	144	144	144	144	144	144	2 160
	амортизация	1 832	1 832	1 832	1 832	1 832	1 832	0	20 194
2.3	Экономия эксплуатац. затрат								
	(без амортизации)	297	297	297	297	297	297	297	4 452
3	НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО								

3.1	базовый вариант, всего	263	238	213	235	251	212	2	1 900
	остаточная стоимость ОФ	12 533	11 280	10 027	13 497	11 559	9 620	73	
3.2	новый вариант, всего	380	344	307	271	234	197	0	2 193
	остаточная стоимость ОФ	18 107	16 276	14 444	12 612	10 780	8 948	0	
3.3	Экономия по налогу на им-во	-117	-106	-94	-35	17	15	2	-293
4	НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ	-96	-93	-90	88	101	100	80	794
5	ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ	-5 878	284	293	5 583	213	211	218	2 587
6	Аккумулятивный эффект	-5 878	-5 593	-5 301	282	495	706	2 587	
8	ДИСКОНТ. ЭКОН. ЭФФЕКТ	-5 878	258	242	4 194	145	131	57	-196
9	Аккумулятив. дисконт. эффект	-5 878	-5 619	-5 377	-1 183	-1 038	-907	-196	

Оптимизация точек ввода и расхода реагента-деэмульгатора на объектах сбора и подготовки нефти

Таблица исходных данных

Наименование показателей	Един. изм.	до оптимизации	после оптимизации
Количество дозаторов	шт	115	103
Стоимость дозатора реагента-деэмульгатора	тыс.руб.	24,5	24,5
Капитальные вложения	тыс.руб.	2817,5	2523,5
Норма амортизационных отчислений дозатора	%	14,3	14,3
Расход деэмульгатора на 1 т нефти	г/т	117	105
Средняя стоимость 1 т деэмульгатора	тыс.руб.	47,6	47,6
Затраты на деэмульгаторы	тыс.руб.	25912,9	23255,2
Нормативный срок службы дозатора	лет	7	7
Объем подготовки нефти	тонн	4652900	4652900
Ставка налога на имущество	%	2,2	
Ставка налога на прибыль	%	24	
Ставка дисконта	%	15	

Расчет эффективности от оптимизации точек ввода и расхода реагента-деэмульгатора на объектах сбора и подготовки нефти

Показатели	Годы		
	1	2	3
Затраты на НИОКР	500,0		
1. Инвестиционная деятельность			
разница стоимостей оборудования	294,0		
2. Операционная деятельность			
а) Изменение энергетических затрат	25,5	25,5	25,5
б) Изменение затрат на материалы (реагенты-деэмульгаторы)	314,5	314,5	314,5
в) Изменение суммы амортизационных отчислений	42,0	42,0	42,0

г) Затраты НИОКР в себестоимости	167,0	167,0	166,0
Изменение эксплуатационных затрат (без амортиз. и НИОКР)	340,0	340,0	340,0
Изменение по налогу на имущество	22,6	22,6	22,6
Налог на прибыль	137,2	137,2	136,9
Чистые денежные поступления (чистая прибыль)	225,4	225,4	225,7
3. Финансовая деятельность			
Поток наличности	19,4	225,4	225,7
Накопленный поток наличности	19,4	244,8	470,5
Дисконтированный поток наличности	19,4	196,0	170,7
Накопленный дисконтируемый поток наличности	19,4	215,4	386,1
Срок окупаемости простой, лет	в		
	течение		
Срок окупаемости дисконтированный, лет	года		

Расчет эффективности замены ЭПУ на ШГНУ

(Пример расчета)

Расчет изменения эксплуатационных затрат.

№ п/п	Наименование показателей	ЭЦН-20	ШГНУ	Изменения показателей
1.	Дебит нефти	3,8	3,8	-
2.	Дебит жидкости	20	20	-
3.	Коэффициент эксплуатации	0,86	0,93	+0,07
4.	Годовая добыча нефти, тонн	1187	1294	+107
5.	Товарная нефть, тонн	1164	1268	+104
6.	Затраты, зависящие от оборудования	202164	136705	-65459
	в т.ч.			
6.1.	Затраты на энергию для извлечения нефти, тыс.руб.	50146	27848	-22298
6.2.	Амортизационные отчисления по оборудованию скважины	69003	64600	-4403
6.3.	Аренда ЭПУ (без амортиз.отчисл.)	46554		-46554
6.4.	Затраты на ПРС	34181	35631	+1450
6.5.	Затраты на ТО и ТР наземного оборудования		5206	+5206
7.	Затраты, зависящие от объема добычи нефти и жидкости	570305	621606	+51301
7.1.	Затраты на ППД (электроэнергия)	17497	19071	+1574
7.2.	Затраты на сбор и транспорт нефти (электроэнергия)	5811	6334	+523
7.3.	Затраты на подготовку нефти (реагенты, ингибиторы)	41483	45215	+3732
7.4.	Налоги от объема реализации нефти	503376	548657	+45281
8.	Увеличение (снижение) затрат			-14158

Расчет эффективности капитальных вложений.

№	Наименование показателей	Ед. измер.	Значение
1.	Изменение капитальных вложений	тыс. руб.	171,262
2.	Уменьшение эксплуатационных затрат	тыс. руб.	14,158
3.	Изменение выручки	тыс. руб.	228,688
4.	Изменение прибыли	тыс. руб.	242,846
5.	Изменение налога на имущество	тыс. руб.	2,425
6.	Изменение налога на соц.сферу	тыс. руб.	3,430
7.	Изменение балансовой прибыли	тыс. руб.	236,99
8.	Изменение чистой прибыли	тыс. руб.	165,8
9.	Изменение потока наличности	тыс. руб.	161,4
10.	Срок окупаемости	лет.	1,06

Примечание: Расчеты выполнены для варианта когда технический износ ЭПУ составляет 100% и подлежит замене.

Внедрение НКТ с внутренним полимерным покрытием

Таблица исходных данных

Наименование показателей	Ед.изм.	Варианты НКТ	
		без покрытия	с покрытием
Годовой объем внедрения	Км	10	
Средняя длина подвески НКТ в расчете на 1 скв.	М	900	
Стоимость 1 погонного метра НКТ	тыс.руб	0,066	0,141
Срок службы	Лет	5	12
Средняя стоимость ПРС (переменные затраты)	тыс.руб	35	
Норма амортизации	%	9,20%	
Количество ПРС	Шт	9	6
Среднее время в ОПРС и ПРС	Сут	11	
Средний дебит нефти	тн/сут	2,5	
Цена нефти очищенная	руб.	3200	
Переменные затраты (с отчислениями)	руб.	550	

Расчет внедрения НКТ с полимерным покрытием с учетом замены по годам.

Наименование деятельности	Ед.изм.	1	2	3	4	5	6	10	11	12
<i>I.Инвестиционная деятельность</i>	т.руб.	750					-660		-660	
Увеличение стоимости НКТ с полимерным покрытием со стальной НКТ без покрытия	т.руб.	750					-660		-660	
Экономия на сроке службы НКТ	т.руб.						660		660	
<i>II Операционная деятельность</i>	т.руб.									

Увеличение выручки от снижения недоборов	т.руб.	237,6	237,6	237,6	237,6	237,6	237,6	237,6	237,6	237,6
Снижение затрат:	т.руб.	22,4	22,4	22,4	22,4	22,4	22,4	22,4	22,4	152,1
Снижение затрат на ПРС (по причине парафиноотложений в НКТ)	т.руб.	105	105	105	105	105	105	105	105	105
Увеличение эксплуатационных затрат и отчислений от доп. добытой нефти	т.руб.	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6
Увеличение амортизации	т.руб.	69,0	69,0	69,0	69,0	69,0	69,0	69,0	69,0	-60,7
Увеличение общей прибыли	т.руб.	258,6	258,6	258,6	258,6	258,6	258,6	258,6	258,6	388,3
Увеличение налога на имущество	т.руб.	13,6	12,2	10,9	9,5	8,10	0,65	-4,87	-11,99	-10,77
Увеличение балансовой прибыли	т.руб.	246,4	246,8	249,2	249,6	252,0	258,4	263,9	271,0	400,5
Налог на прибыль	т.руб.	72,4	72,8	73,3	73,7	74,1	76,3	78,0	80,1	118,7
Чистая прибыль	т.руб.	169,0	170,0	170,9	171,9	172,9	178,1	181,9	186,9	276,9
Снижение убытка в результате преждевременного списания	т.руб.						360,0		360,0	
<i>III Финансовая деятельность</i>										
Поток наличности	т.руб.	238,0	239,0	239,9	240,9	241,9	607,1	250,9	615,9	216,2
в том числе амортизация	т.руб.	69,0	69,0	69,0	69,0	69,0	69,0	69,0	69,0	-60,7
Дисконтированный поток наличности	т.руб.	238,0	207,8	181,4	158,4	138,3	301,8	71,3	152,2	46,5
Чистая текущая стоимость	т.руб.	-512,0	207,8	181,4	158,4	138,3	630,0	71,3	315,4	46,5
Накопленная ЧТС	т.руб.	-512,0	-304,2	-122,8	35,6	173,9	803,9	1157	1473	1519
Срок окупаемости	Лет	3,8								

Примечание: В данном примере за базу сравнения традиционно приняты стальные НКТ, хотя в варианте сравнения за базу можно принять любые интересующие НКТ: с порошковым покрытием, силикатным покрытием, биметаллические и т.д.

Внедрение учета тепловой энергии

Пример:

Расчет проведен по 13 узлам учета.

Разница между расчетной и фактической тепловой нагрузкой по всем узлам заема составила 807 Гкал. Источником эффективности является снижение затрат на оплату теплоэнергии. При проведении расчетов учтем, что в первый год с момента установки обслуживание и текущий ремонт производится РНУ СНЭРС бесплатно.

Таблица исходных данных

№	Показатели	Ед. изм.	Значение
1.	Продолжительность отопительного сезона	Мес	7
2.	Средняя стоимость 1 узла учета	тыс.руб	25
3.	Средняя стоимость монтажа 1 узла учета	тыс.руб	25
4.	Средняя стоимость 1 Гкал тепловой энергии	Тыс.руб	0,19
5.	Потребление электроэнергии 1 узлом учета	квт*час	0,05
6.	Стоимость 1 квт*ч электроэнергии	Руб	0,29
7.	Норма амортизации	%	14,3

8.	Налог на имущество	%	2
9.	Налог на прибыль	%	30
10.	Стоимость 1 Гкал (переменные затраты) тепла вырабатываемого у себя на предприятии	Тыс.руб.	0,13

Расчет эффективности от внедрения мероприятия по внедрению счетчиков учета тепловой энергии

№		Ед.изм	
1.	Снижение затрат на оплату теплоэнергии = $807 * 0,19 * 7 = 1\,073$ (в случае приобретения тепла у сторонних производителей) = $807 * 0,13 * 7 = 734$ (в случае выработки тепла у себя на предприятии)	тыс.руб.	1 073 734
2.	Увеличение затрат на оплату электроэнергии = $0,05 * 24 * 20,5 * 7 * 13 * 0,29 / 1000 = 0,649$	тыс.руб.	0,649
3.	Амортизационные отчисления: = $(25+25) * 13 * 14,3 / 100 = 92,95$	тыс.руб.	92,95
4.	Снижение эксплуатационных затрат и увеличение балансовой прибыли: = $1\,073 - (0,649 + 92,95) = 979,40$ (в случае приобретения тепла со стороны) = $734 - (0,649 + 92,95) = 640,4$ (в случае выработки тепла у себя на предприятии)	тыс.руб.	979,40 640,4
5.	Налог на имущество: = $(25+25) * 13 * 2 / 100 = 13$	тыс.руб.	13
6.	Налог на прибыль: = $(979,4 - 13) * 30 / 100 = 289,92$ (в случае приобретения тепла со стороны) = $(640,4 - 13) * 30 / 100 = 188,22$ (в случае выработки тепла у себя на предприятии)	тыс.руб	289,92 188,22
7.	Увеличение прибыли, остающейся на предприятии: = $979,4 - (289,92 + 13) = 676,48$ (в случае приобретения тепла со стороны) = $640,4 - (188,22 + 13) = 439,18$ (в случае выработки тепла у себя на предприятии)	тыс.руб .	676,48 439,18

Таким образом, за счет монтажа узлов учета теплоэнергии ожидаемое увеличение прибыли остающейся в распоряжении предприятий 711,5 тыс. руб. Срок окупаемости в среднем по 13 узлам замера - 1 год.

Внедрение на автомобилях навигационной системы.

Исходные данные

№№	Наименование показателей	Единицы измерен.	Значение
1	Количество техники:	шт.	
	дизтопливной		13

	бензиновой		7
2	Сокращение пробега в год на 1 ед. техники		
	дизтопливной	тыс.км	2,0
	бензиновой	тыс.км	3,0
3	Средняя норма расхода топлива на 100 км пробега:	литр	
	дизтоплива		38
	бензина		48,8
4	Стоимость 1 тонны горючего	руб	
	дизтоплива		10800
	бензина		6265
5	Экономия дизтоплива	тыс.л	9,9
	бензина		10,2
6	Экономия дизтоплива	тонн	8,2
	бензина	тонн	7,6
7	Стоимость 1 блока навигационной системы с установкой	тыс.руб.	25
8	Годовая норма амортизации 1 блока	коэфф.	0,1
9	Количество блоков навигационной системы	шт	20

Расчет экономической эффективности.

№№	Наименование показателей	Един. измер.	Значение
1	Затраты на приобретение и установку блоков	тыс руб	500,0
2	Годовое снижение расхода горючего:	т	
	дизтоплива		8,2
	бензина		7,584
3	Сумма годовой экономии по горючему	тыс.руб.	136,1
	дизтоплива		88,6
	бензина		47,5
4	Годовая сумма амортизации блоков	тыс.руб.	50,0
5	Годовое снижение эксплуатационных затрат	тыс.руб.	86,1
6	Увеличение годовой балансовой прибыли	тыс.руб.	86,1
7	Налог на прибыль	тыс.руб.	20,7
8	Годовое увеличение чистой прибыли	тыс.руб.	65,4
9	Поток наличности в первый год осуществления мероприятия	тыс.руб.	-384,6
10	Поток наличности в последующие годы осуществления мероприятия.	тыс.руб.	115,4
11	Поток наличности за срок службы навигационной системы.	тыс.руб	654,0