

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Специальность 080507 Менеджмент организации
Кафедра менеджмента

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

| Тема работы |
|--|
| Разработка проекта развития автотранспортного предприятия |

УДК 656.13:658.152

Студент

| Группа | ФИО | Подпись | Дата |
|----------|------------------------------|---------|------|
| 3 - 3302 | Чуклинова Ольга Сергеевна | | |

Руководитель

| Должность | ФИО | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|-----------|--------------------------------|------------------------------|---------|------|
| Доцент | Коршунова Лидия Афанасьевна | к.т.н | | |

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

| Должность | ФИО | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|--------------------------|-----------------------------|---------------------------|---------|------|
| Старший преподаватель | Феденкова Анна Сергеевна | | | |

Нормоконтроль

| Должность | ФИО | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|--------------------------|-------------------------------|------------------------------|---------|------|
| Старший преподаватель | Громова Татьяна Викторовна | | | |

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

| Зав. кафедрой | ФИО | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|---------------|-------------------------------|---------------------------|---------|------|
| Менеджмента | Чистякова Наталья Олеговна | к.э.н. | | |

Томск - 2016г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
 Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
 высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
 Направление подготовки (специальность) 080507 Менеджмент организации
 Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
 Зав. кафедрой менеджмента ИСГТ
 Н.О. Чистякова

 (Подпись) (Дата)

ЗАДАНИЕ
на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Дипломной работы

Студенту:

| Группа | ФИО |
|----------|----------------------------|
| 3 - 3302 | Чуклиновой Ольге Сергеевне |

Тема работы:

| | |
|--|--|
| Разработка проекта развития автотранспортного предприятия | |
| Утверждена приказом директора (дата, номер) | |

| | |
|--|--|
| Срок сдачи студентом выполненной работы: | |
|--|--|

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

| | |
|--|--|
| <p>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</p> <p><i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i></p> | <p>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Теоретические основы планирования – инновационный проект и его бизнес – план; 2. Организационно-экономические характеристики и анализ финансового состояния МУП «Кривошеинское АТП»; 3. Расчёт эффективности проекта |
|--|--|

| | |
|--|---|
| Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i> | Перечень графического материала 1. Этапы разработки инновационного проекта; 2. Схема действия фактора времени на экономическую эффективность; 3. Зависимость ЧДД от ставки дисконта E; 4. Организационная структура предприятия. |
| Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i> | |
| Раздел | Консультант |
| Раздел «Социальная ответственность» | Старший преподаватель каф. МЕН Феденкова А.С. |

Задание выдал руководитель:

| Должность | ФИО | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|-----------|--------------------------------|------------------------|---------|------------|
| Доцент | Коршунова Лидия Афанасьевна | к.т.н | | 11.01.2016 |

Задание принял к исполнению студент:

| Группа | ФИО | Подпись | Дата |
|----------|---------------------------|---------|------------|
| 3 - 3302 | Чуклинова Ольга Сергеевна | | 11.01.2016 |

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 109 страниц, 6 рисунков, 25 таблиц, 34 использованных источника.

Ключевые слова: инвестиционный проект, бизнес - план, разработка, этапы, показатели экономической эффективности, автотранспортное предприятие, услуги по перевозке пассажиров, затраты, интегральные показатели.

Объектом исследования является план развития Муниципального унитарного предприятия «Кривошеинское автотранспортное предприятие».

Цель работы – разработка проекта развития автотранспортного предприятия и оценка его эффективности.

В процессе работы исследования проводились определение организационно-экономической характеристики автотранспортного предприятия МУП «Кривошеинское АТП», анализ рынка конкурентов, анализ сильных и слабых сторон предприятия, анализ его финансового состояния.

В результате исследования определен ряд проблем, для решения которых необходимо разработать проект развития и произвести расчет показателей его эффективности. По полученным расчетом можно будет оценить выгодность проекта.

Результаты дипломной работы рассмотрены на предприятии и дана оценка их практической значимости для МУП «Кривошеинское АТП».

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

Определения

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

Проект - это комплекс решений разного рода, направленный на достижение определённых целей, в проект входит обоснованный комплекс маркетинговых, организационных, строительных, технико-технологических, управленческих и иных решений.

Инновационный проект – это комплект документов, определяющих систему научно-обоснованных целей и мероприятий по решению проблемы, организацию инновационных процессов в пространстве и во времени.

Бизнес-план – это документ, описывающий все основные аспекты будущего фирмы или новой деятельности и содержащий анализ проблем, с которыми она может столкнуться, а так же способы их решения.

Полный бизнес-план коммерческой идеи или инвестиционного проекта – результаты маркетинговых исследований, в которых представлены обоснования стратегии освоения рынка и предлагаемых финансовых результатов изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых.

Концепт-бизнес-план коммерческой идеи или инвестиционного проекта (бизнес-предложение) – основа для переговоров с потенциальным инвестором или партнером для выяснения степени его заинтересованности или возможной вовлеченности в проект.

Бизнес-план компании (группы) – изложение перспектив развития компании на предстоящий плановый период перед советом директоров или собранием акционеров с указанием основных бюджетных наметок и хозяйственных показателей для обоснования объемов инвестиций или других ресурсов.

Бизнес-план структурного подразделения (центра финансовой ответственности) – изложение перед высшим руководством корпорации плана развития хозяйственной (операционной) деятельности подразделения для обоснования объемов и степени приоритетности, централизованно выделяемых ресурсов или величины прироста оставляемой в распоряжении подразделения прибыли.

Пассажирские перевозки - это организованная перевозка пассажиров и багажа, при помощи специально оборудованных транспортных средств (такси, микроавтобус, автобус, троллейбус, трамвай, поезд, самолёт, теплоход), на определённые расстояния.

Автобус (сокращение от автомобиль-омнибус) — автомобиль, вмещающий более 8 человек и предназначенный для перевозки пассажиров.

Маршрутом называют регламентированный путь следования подвижного состава при выполнении перевозок.

Маятниковый маршрут - путь следования автобуса в прямом и обратном направлении проходит по одной и той же трассе.

Обозначения и сокращения

В данной работе применены следующие сокращения:

ЧДД (NPV) - чистый дисконтированный доход;

ИД(PI) - индекс доходности;

Ток (PP) - срок окупаемости инвестиций;

ВНД (IRR) - внутренняя норма доходности;

ОГРН - организационный государственный регистрационный номер;

Пас/км - пассажирокилометры;

км - километры;

кВт - киловатт.

Оглавление

| | |
|--|----|
| Введение..... | 9 |
| 1 Теоретические основы проектирования | 12 |
| 1.1 Сущность инвестиционного проекта | 12 |
| 1.1.2 Основные направления Технико-экономического обоснования инвестиционного проекта..... | 23 |
| 1.2 Сущность бизнес плана | 25 |
| 1.2.1 Структура бизнес-плана | 30 |
| 1.2.2 Основные этапы разработки бизнес – плана..... | 33 |
| 1.3 Экономическое обоснование инновационного проекта | 35 |
| 2 Анализ деятельности автотранспортного предприятия МУП «Кривошеинское АТП»..... | 42 |
| 2.1 Характеристика предприятия..... | 42 |
| 2.2 Описание услуг..... | 48 |
| 2.3 Характеристика рынка сбыта..... | 53 |
| 3 Разработка стратегии по повышению эффективности деятельности МУП «АТП»..... | 60 |
| 3.1 Существующие проблемы деятельности МУП «Кривошеинское АТП»..... | 60 |
| 3.1.1 SWOT – анализ МУП «Кривошеинское АТП» | 60 |
| 3.1.2 Анализ внешней среды МУП «Кривошеинское АТП»..... | 62 |
| 3.1.3 Характеристика конкурентов..... | 65 |
| 3.2 Планирование пассажирских перевозок..... | 69 |
| 3.3 Капитальные вложения..... | 71 |
| 3.4 Затраты на реализацию деятельности предприятия | 71 |
| 3.5 Расчет потока наличности, связанного с коммерциализацией новшества и интегральных показателей | 81 |

| | |
|--|-----|
| Социальная ответственность..... | 87 |
| Заключение | 103 |
| Список использованных источников | 106 |

Введение

Автотранспортные перевозки представляют собой важнейший фактор эффективного развития экономики, роль которого усиливается в условиях становления рыночных отношений. Транспорт принимает непосредственное участие в формировании регионального рынка товаров и услуг. В условиях рыночной экономики главной задачей транспорта является: ускорение оборота материальных ценностей, своевременная доставка грузов, перевозка людей, так как это прямо затрагивает экономические интересы не только производителей, но и потребителей. В рамках данного направления предприятие должно четко спланировать свою деятельность.

Планирование - разработка стратегии и тактики производственно-хозяйственной деятельности предприятия, с его помощью решаются главные задачи любого бизнеса. Выбирая наиболее выгодные источники финансирования и рациональные направления расходования средств и тем самым получая максимум прибыли при минимуме затрат, обеспечивая за счет этого устойчивое положение на рынке товаров и услуг.

Организация деятельности предприятия в условиях рыночной экономики, исходя из опыта мировой практики, становится надежным делом только тогда, когда разработан бизнес-план, на его основе дается оценка перспективности проекта.

Бизнес-план очень важен для внутрифирменного планирования. В плане прописаны все функции предприятия, представляется характеристика процесса, анализируются проблемы, показывает, как поставленные задачи будут достигаться руководителем, из которых первоочередная - увеличения прибыли предприятия.

Грамотно написанный бизнес-план предприятия может способствовать привлечению требуемого капитала, выявлению перспектив для дальнейшего

развития, формированию бизнеса и сопоставлению текущего состояния дел с запланированными цифрами. Приобретая существующие предприятия или технологии, расширяя действующее производство, можно надеется на более высокий процент успеха, так как неопределенностей меньше.

Для успешной регистрации нового предприятия, в ряде экономически развитых стран, в комплекте ко всей необходимой документации обязательно должен быть приложен разработанный проект бизнес - плана.

На основании этого, просто необходимо изучить теоретические аспекты по разработки бизнес-плана и выработать подходов к решению проблем в условиях рыночной экономики. Этим и обусловлена актуальность выбранной темы исследования: Разработка проекта развития автотранспортного предприятия на примере Муниципального унитарного предприятия «Кривошеинское автотранспортное предприятие».

Объект исследования – Муниципальное унитарное предприятие «Кривошеинское автотранспортное предприятие»

Целью данной выпускной квалификационной работы является разработка проекта развития автотранспортного предприятия и оценка его эффективность.

Достижению поставленной цели будет способствовать решение ряда задач:

- 1) Рассмотрение теоретической основы проектирования.
- 2) Проведение анализа деятельности предприятия.
- 3) Разработка проекта развития Муниципального унитарного предприятия «Кривошеинское автотранспортное предприятие» и оценка его эффективности.
- 4) Расчет интегральных показателей эффективности проекта.

В первой главе дипломной работы исследованы теоретические основы инновационного проекта: виды и источники финансирования инновационного проекта; этапы разработки; роль бизнес – плана и план его разработки.

Во второй главе проводится организационно-экономическая характеристика автотранспортного предприятия. Определяются особенности его создания. Описываются: организационная структура, имущественное состояние предприятия, рынок сбыта. Выявляются особенности предоставляемых услуг: определяется структура потребителей и тарифы на оказываемые услуги. Изучаются основные конкуренты. Проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Выявляются проблемы предприятия.

В третьей главе дипломной работы дан анализ среды предприятия ; произведены расчеты затрат, и интегральных показателей. По результатам последних сделаны выводы об эффективности проекта. Проводится разработка рекомендаций по совершенствованию управления и оценивается их эффективность.

В конце дано заключение, проделанному анализу, приведен список использованной литературы.

В четвертом разделе - «Социальная ответственность» определяются внутренние и внешние стейкхолдеры МУП «Кривошеинское АТП», выявляются элементы программы корпоративной социальной ответственности предприятия, проводится оценка затрат на реализацию программы, и предлагаются рекомендации по совершенствованию.

1 Теоретические основы проектирования

1.1 Сущность инвестиционного проекта

Идея вот с чего начинается любая инвестиционная деятельность. Идея, которая может преобразоваться в инвестиционный проект, а может так и остаться идеей.

Проект - это комплекс решений разного рода, направленный на достижение определённых целей, в проект входит обоснованный комплекс маркетинговых, организационных, строительных, технико-технологических, управленческих и иных решений.

В определённой, чётко сформулированной цели развития производства в форме реконструкции, расширения, перевооружения действующего производства. Наиболее рискованные проекты считаются с запуском нового производства и соответственно строительством с «нуля».

С помощью инвестиционного проекта решается задача по экономической целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности - наиболее рискованные проекты, а так же реконструкции, расширения, действующего производства. Лишь по четко проработанному проекту может быть принято решение об инвестировании в объекты предпринимательской деятельности.

В зависимости от значимости проекты подразделяют:

- 1) глобальные, они реализуются сообща несколькими странами (или союзом стран), и могут сильно повлиять на социальную, политическую и экономическую ситуацию в мире (или хотя бы на континенте);
- 2) народно-хозяйственные, реализация которых, существенно влияет на экономику и экологию в стране;

3) крупномасштабные, реализация которых влияет на экономику, экологию и социальную ситуацию в регионе, при этом на ситуацию в других регионах они не влияют;

4) локальные, реализация которых не оказывает влияния на экологическую, экономическую, и социальную ситуацию в регионе и не изменяет уровень и структуру цен на товарных рынках.

Инновационный проект – это комплект документов, определяющих систему научно-обоснованных целей и мероприятий по решению проблемы, организацию инновационных процессов в пространстве и во времени. [1, с. 77]

Существует несколько направлений инвестиционных проектов:

1) Производственные – средства вкладываются в расширение, модернизацию, либо создание новых мощностей в производстве и во всевозможных сферах экономики страны. В качестве инвестора выступает покупатель, и держатель ценных бумаг. Он получает дивиденды и увеличивает свой финансовый капитал, за счет осуществления производственных проектов.

2) Научно – технические проекты - направляют на разработку и создание новой результативной продукции с лучшими свойствами, высоко технологичного оборудования и машин. Эти проекты почти всегда тесно связаны между собой. Экономика только выигрывает, если эти проекты реализуются вместе. Они основа производства различных товаров и услуг. Инвестор – покупатель и реализатор долгов организации, тоже увеличивает свой капитал. При этом прироста общего капитала в национальной экономике не происходит, а имеет место перераспределение капитала в сфере финансового обращения.

3) Коммерческие инвестиционные проекты - заработают, реализовывая вложения в процессе закупки, продажи, и перепродажи какой - либо продукции, товаров или услуг. Реализация финансового инвестиционного проекта связана и является составной частью реализации производственного инвестиционного проекта. Инвестор, реализуя проект по выпуску и продаже

ценных бумаг, решает задачу финансового обеспечения производственного инвестиционного проекта.

4) Экологические инвестиционные проекты – в результате которых, действующих производства перевооружают, за счёт этого уменьшается отрицательное воздействие на окружающую среду. Иногда это построение природоохранных комплексов.

5) Финансовые инвестиционные проекты связаны с приобретением, формированием портфеля ценных бумаг и их реализацией, покупкой и реализацией долгов предприятия, а также с выпуском и реализацией ценных бумаг. Здесь возможны три случая.

6) Целью социально – экономических инвестиционных проектов является полезность для общества и не всегда они приносят прибыль. В основном они реализуются для создания имиджа в глазах общественности (здравоохранение, образование, культура). [2, с. 152]

Создание и реализация инвестиционного проекта включает следующие этапы:

- 1) формирование инвестиционного замысла (идеи);
- 2) исследование инвестиционных возможностей, технико-экономическое обоснование проекта (бизнес-план);
- 3) подготовку контрактной документации;
- 4) строительные-монтажные работы, эксплуатацию объекта.

Инвестиции предприятия не всегда охватывают полный цикл создания товара, иногда только отдельные стадии: научные исследования, проектно – конструкторские работы, реконструкцию и расширения действующего производства, организацию реализации товара. [2, с. 153]

1.1.1 Источники финансирования инвестиционных проектов

Источники финансирования инвестиционных проектов – фонды и потоки денежных средств, которые могут быть использованы в качестве инвестиционных ресурсов для финансирования деятельности инвестора.

Методы финансирования инвестиционных проектов - это способы, благодаря которым формируются источники финансирования. В рыночной экономике источникам финансирования может быть:

1) Самофинансирование. Самофинансирование организации обеспечивают за счёт внутренних источников. Собственные средства являются самым надёжным источником финансирования капитальных вложений, так как обеспечивают предприятию финансовую устойчивость. При использовании собственных средств снижается риск банкротства, но их изначально нужно накопить и требуется значительный промежуток времени, деньги изымаются из оборота на длительное время, особенно на начальной стадии проектирования и строительства, что приводит к уменьшению рентабельности собственного капитала. Использовать свои средства дороже привлечённых, и это существенный минус.

Прибыль как источник финансирования, зависит от производственной и финансовой деятельности предприятия, то есть все мероприятия, приводящие к увеличению прибыли и, соответственно к повышению инвестиционной активности.

Размер прибыли, идущей на финансирование капитальных вложений, зависит от общего объёма получаемой прибыли, действующего налогообложения и распределения прибыли на потребление и накопление. За счёт прибыли, используемой на накопление, осуществляется производственное и научно – техническое развитие, формирование активов организации.[3, с. 140]

Амортизационный фонд создаётся на предприятиях для возмещения основных фондов, выбывших вследствие морального или физического износа.

Роль амортизационного фонда не только воспроизводство основных фондов. В виду того, что амортизация накапливается постепенно, а расходуется на восстановление основных фондов по истечении срока службы сразу, то начисленная амортизация может служить до момента выбытия основных фондов источником средств.

Наиболее стабильный источник средств амортизационные отчисления.

Размер отчислений, зависит от неких факторов:

- балансовой стоимости основных активов;
- методов начисления амортизации;
- сроков их службы;
- амортизационной политики организации.

В бухгалтерском учёте существуют 4 основных способа начисления амортизации основных средств:

- линейный способ;
- способ уменьшающегося остатка;
- способ списания стоимости по сумме числа лет полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объёму выполненных работ. При начислении амортизации в налоговом учёте применяют – линейный способ и нелинейный способ.

2) Прямое финансирование через механизмы рынка капитала;

3) Бюджетное финансирование.

Денежные средства федерального бюджета важная составляющая экономики страны. Многие организации и фирмы имеют желание осваивать эти средства, но не всем предоставляется такая возможность.

Государство оказывает влияние на экономику за счёт финансирования капитальных вложений, пытаясь повысить результативность хозяйственного комплекса страны, решить проблемы общественные, экологические, сохраняя единое экономическое пространство.

Сейчас государство осуществляет переход от безвозвратного финансирования капитальных вложений к займам под небольшой процент (возврат средств).

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации бюджетные средства могут входить в состав заёмных средств:

1) бюджетных кредитов иностранным государствам, их юридическим лицами международным организациям;

2) бюджетных кредитов юридическим лицам, в том числе в виде налоговых кредитов, отсрочек налоговых платежей и других обязательств

Государственное финансирование инвестиционных проектов базируется на следующих принципах:

1) принцип получения максимального экономического и социального эффекта от использования бюджетных ресурсов;

2) принцип целевого характера использования бюджетных ресурсов (иначе серьёзная ответственность);

3) принцип сочетания собственных, кредитных и бюджетных источников (все желают больше бюджетных средств);

4) принцип предоставления бюджетных средств с учётом выполнения производственно – хозяйственных и других показателей деятельности и с учётом факта выполнения ранее перечисленных средств.[3, с. 139]

Интерес государства предоставлять бюджетные средства и налоговые льготы, состоит в повышении показателей макроэкономики, понижению уровня безработных, изменение реальной (белой) заработной платы, желательно в большую сторону, рост доходов населения, и пожалуй самое главное темп прироста реального ВВП (Валового Внутреннего Продукта) в целом по стране.

Системы бюджетного финансирования инвестиций находится в постоянном розыске наиболее целесообразных путей предоставления финансирования:

- 1) федеральные программы реализуются путём проведения конкурса по отбору инвестиционных проектов;
- 2) представление федеральных инвестиционных ресурсов в первую очередь тем регионам, где хуже экономическая и социальная обстановка, имеет место оживление регионов;
- 3) ограничение сфер применения безвозвратного финансирования инвестиций;
- 4) развитие системы предоставления налоговых и различных льгот и одновременное сочетание с ужесточением системы государственного контроля за максимальной эффективностью использования бюджетных ресурсов;
- 5) объединение федеральных, региональных и отраслевых инициатив по финансированию капитальных вложений.

Бюджетное финансирование самое привлекательное, но не для всех организаций доступно.[3, с. 140]

Внебюджетные источники финансирования, привлекаемые для реализации инвестиционных проектов и целевых комплексных программ могут быть получены за счёт:

- 1) фондов при поддержке малого предпринимательства;
- 2) пенсионных фондов, в том числе негосударственных;
- 3) страховых фондов;
- 4) других фондов;
- 5) отчислений от прибыли организации;
- 6) целевых кредитов банков под государственные гарантии;
- 7) средств инвестиционных компаний;
- 8) иностранных инвестиций.

Регулирование участия внебюджетных фондов и других видов внебюджетных инвестиций осуществляется с помощью законов о рынке ценных бумаг, об инвестиционных фондах, страховых и пенсионных фондах и т. п.

Внебюджетные источники финансирования имеют определённые особенности:

а) возможность государства с помощью внебюджетных средств вмешиваться в финансово – хозяйственную деятельность организации;

б) возможность инвестировать различные формы предпринимательства и инновационных проектов;

в) осуществлять функции контроля со стороны государства за использованием внебюджетных средств.[4, с. 32]

Финансирование инвестиционных проектов и целевых комплексных программ претворяется в жизнь целевым выделением средств через государственного заказчика, который является ответственным за выполнение работ.

4) Банковское финансирование;

5) Взаимное финансирование хозяйствующих субъектов.

Методы финансирования инвестиционных проектов основаны на привлечении собственных, привлечённых и заёмных источников денежных средств.

Инвестирование в основной капитал осуществляется в большей степени за счёт привлечённых источников, львиная доля – бюджетные средства.

Это объясняется тем, что жить в долг выгодно. В последние идёт тенденция на увеличение доли финансирования за счёт федерального бюджета, кредитов банков и средств населения на доленое строительство. Снижается доля финансирования за счёт внебюджетных фондов и заёмных средств других организаций.[3, с. 137]

1.1.2 Основные этапы инвестиционного проекта

Затраты (трудоемкость) в %

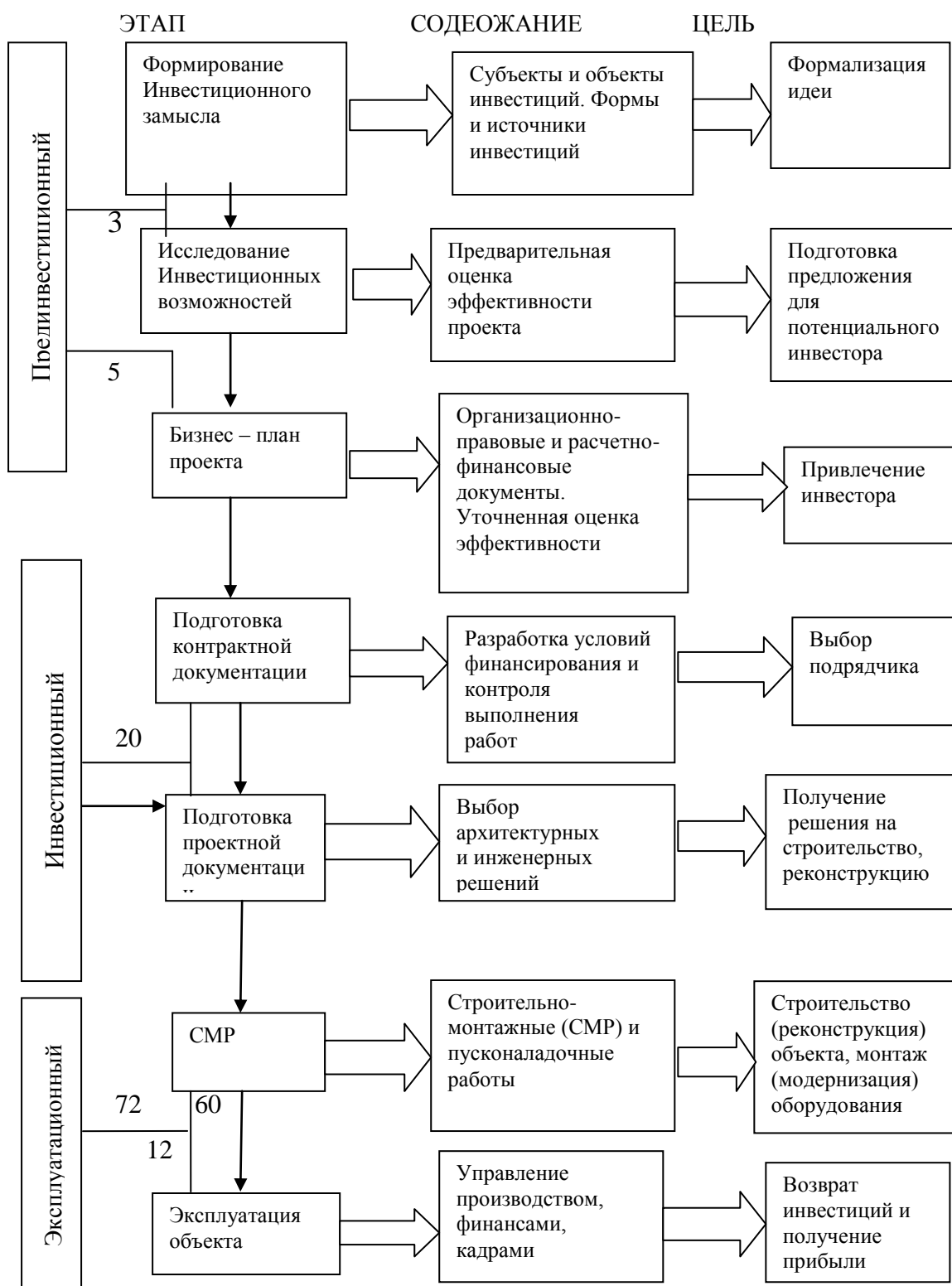


Рисунок 1.1 - Этапы создания и реализации инновационного проекта[9, с. 77]

Подготовка прединвестиционной стадии инвестиционного проекта проводится в два этапа: сначала разрабатывается предварительное технико-экономическое обоснование (ТЭО) проекта, а затем—окончательное. По содержанию две стадии технико-экономического обоснования близки. Отличие стадий заключается в глубине проработки проекта, последующем уточнении исходной информации, данных о возможных объёмах производства и других подобных сведений, что в конечном итоге может сказаться на показателях эффективности проекта. Две стадии в разработке проекта дают возможность уверенней принимать решения об инвестировании или прекращении работы над проектом, что не доработано в первой стадии, выявляется во второй. Хотелось бы отметить что, коммерческие банки и инвестиционные фонды предъявляют жёсткие требования к достоверности надёжности информации, на базе которой разрабатывается технико-экономическое обоснование проекта. По статистическим данным коммерческие банки отбирают для последующей работы с заёмщиками не более 15% проектов из числа поступивших к ним. Европейские и американские финансовые компании, работающие на российском рынке отбирают 4-5% проектов поступивших на рассмотрение. При этом почти всегда 1 или 2 проекта оказываются нерентабельными.

Выполнение необходимых работ на прединвестиционной фазе требует больших затрат, при этом они постоянно растут и составляют от 4 до 10%. На прединвестиционной фазе время не так важно как качество инвестиционного проекта. Так как от качества зависит уровень конкурентоспособности производства, а также сокращение риска отклонения фактических экономических показателей от предусмотренных в проекте, растут затраты на прединвестиционной фазе.

Следующая фаза разработки инвестиционного проекта – инвестиционная.

На этом этапе происходит формирование производственных активов. Если инвестор приступил к этой фазе проекта, то средства затраченные здесь

вернуть не получится пока проект не завершится и не начнёт приносить доход. На этой стадии ведутся переговоры на поставку оборудования, ведутся строительные работы, работы по монтажу, наладке и пуску оборудования. Приобретаются лицензии и патенты. На этой стадии решают вопросы, связанные с привлечением инвестиций: эмиссией акций, кредитами, набором желательно квалифицированного персонала (либо предстоит подготовка и обучение, иногда за счёт государственных целевых программ).

Специфика инвестиционной фазы состоит в том, что нужно уложиться в отведённое время для строительства объекта и запуска оборудования, и ещё размер затрат по смете и по факту должны совпадать. Иначе это грозит банкротством ещё до начала работы. Нужно постоянно отслеживать все факторы и обстоятельства, которые влияют на продолжительность строительства, и на затраты, с тем чтобы своевременно преодолевать возникающие трудности.

Третья фаза инвестиционного проекта - эксплуатационная. Проблемы, возникающие в этой фазе необходимо рассматривать в нескольких аспектах. Краткосрочная перспектива – начальный этап производства, в нём могут возникнуть проблемы с освоением оборудования (наращивание производственной мощности приходит с опытом), а также проектных технико-экономических показателей–себестоимости, качества продукции, производительности труда. Среднесрочная и долгосрочная перспективы связаны дальнейшим использованием объекта. Эти перспективы важны для их учёта при оценке поступлений от продаж, издержек производства, налогов и разного рода отчислений в различные фонды, при оценке ликвидационной стоимости активов. Продолжительность эксплуатационной фазы оказывает значительное влияние на показатели эффективности инвестиционного проекта: чем дальше во времени мы сможем отнести эксплуатационную фазу, тем больше сможем получить размер чистого дохода. Но всё же временные рамки нужно использовать разумно, ибо элементы основного капитала могут

морально устареть в связи с очень быстро движущимся техническим, прогрессом мы можем значительно отстать от конкурентов.

В ходе проектирования устанавливается продолжительность эксплуатационной фазы. Её принимают на основе срока службы технологического оборудования, иногда – в зависимости от темпов обновления продукции, если необходимо существенное техническое перевооружение.

1.1.2 Основные направления Технико-экономического обоснования инвестиционного проекта.

ТЭО оформляется комплектом расчётно-аналитических документов. В этих документах содержатся исходные данные, организационные, технические решения, а также расчётно-сметные, оценочные показатели позволяющие рассматривать эффективность проекта с позиций всех заинтересованных сторон (обычно их несколько).

Главная цель разработки ТЭО – подтвердить инвестору финансовую устойчивость и платежеспособность создаваемого предприятия в части выполнения им долговых обязательств, для проведения необходимых согласований, переговоров с органами власти о субсидиях и льготах, а также подготовки проспекта эмиссии акций (исключение - новое предприятие).

В управлении инвестиционной деятельностью, выработаны следующие направления разработки ТЭО:

1) Общие сведения о проекте (цели, финансовые возможности, связь с экономической политикой государства).

2) Анализ рынка и концепция маркетинга (результаты маркетинговых исследований: маркетинговая стратегия, доля рынка, уровень конкуренции, спрос на продукцию, прогнозируемый объём продаж, ценовая политика). Маркетинговые исследования не обязательны, если проект связан с

техническим перевооружением производства. При этом положение предприятия на рынке игнорировать нельзя.

3) Место расположения предприятия с учётом экологической ситуации, имеющейся инфраструктуры, а также очень важна социально-экономическая политика государства (трудовые ресурсы, инвестиционная привлекательность региона).

4) Проектирование и технология (рассчитываем и выбираем оптимальные производственные мощности и программы предприятия, нормы расхода сырья и материалов, энергоресурсов; обсчитываем строительные работы, включая стоимость; трудоёмкость и нормы обслуживания; выбираем основное оборудование и его стоимость; конструкторская документация; метод амортизации оборудования).

5) Сырьё и материалы.

6) Организация и накладные расходы (расчёт управленческих расходов, организационная структура, схема управления проектом).

7) Трудовые ресурсы (наличие свободных трудовых ресурсов, образовательные и квалификационные требования, мне придётся полностью переучивать всех кочегаров, затраты по оплате труда, штатное расписание).

8) Схема реализации проекта (сроки строительства, монтаж и наладка оборудования, план по реализации проекта). Я постараюсь уложиться между отопительными сезонами.

9) Экономическая и финансовая оценка проекта (инвестиционные издержки, финансирование проекта, затраты на проданную продукцию, оценка эффективности и финансовой устойчивости проекта и главное анализ рисков).

Ключевое значение при отборе проектов для финансирования имеет экономическая и финансовая оценка. Полнота и достоверность данных при ТЭО инвестиционного проекта - залог инвестирования средств в рассматриваемый проект.

Технико-экономическое обоснование инновационного проекта представлено в виде бизнес - плана.

1.2 Сущность бизнес плана

Бизнес-план – это документ, описывающий все основные аспекты будущего фирмы или новой деятельности и содержащий анализ проблем, с которыми она может столкнуться, а так же способы их решения. Бизнес-план может быть разработан как для нового, только создающегося предприятия, так и для уже существующих организаций на очередном этапе их развития. [1.с. 4]

Бизнес-план должен быть хорошо продуманным, подробным, структурированным документом, тщательно подготовленный менеджерами к представлению. Он должен кратко, точно, доступно описывать рассматриваемый бизнес, это инструмент при рассмотрении различных ситуаций, позволяющий выбрать перспективные решения и определить средства для их достижения. Документ бизнес – плана позволяет управлять бизнесом, его можно представить как руководство для исполнения и контроля.

Потребность в бизнес-плане появляется, когда необходимо решение остро важных задач таких как:

- 1) осуществить заявку на получение кредита для существующих и вновь создаваемых частных и акционерных фирм;
- 2) приватизация государственных предприятий;
- 3) создание нового дела (основное направление его коммерческой деятельности, а так же его будущая специализация);
- 4) изменение существующего профиля фирмы, осуществление производственных и коммерческих операций новыми видами направлений и способов;
- 5) привлечение иностранных инвестиций, выход на внешний рынок.[2.]

Бизнес – плана так же помогает руководителю решать основные задачи, связанные с функционированием фирмы:

1) определить конкретные направления деятельности, перспективные рынки сбыта и место фирмы на этих рынках;

2) оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, соизмерить их с ценами, по которым будут продаваться товары, чтобы определить потенциальную прибыльность проекта;

3) выявить соответствие кадров фирмы и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей;

4) проанализировать материальное и финансовое положение фирмы и определить, соответствуют ли материальные и финансовые ресурсы достижению намеченных целей;

5) просчитать риски и предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес-плана.[1. с. 5]

Планирование хозяйственной деятельности фирмы, на ближайший и отдаленный периоды, ориентируясь на потребности рынка и учитывая возможности получения необходимых ресурсов, является основной целью разработки бизнес – плана.

Разработка бизнес-план, как правило, делается на несколько лет (обычно это 3-5 лет). Данные предоставляются по годам: первый год - данные указываются по месяцам (кварталам). Предприятие может продлить годовой бизнес – план на следующий год, но только после некоторых уточнений.

В практическом применении, бизнес-план имеет множество версий, отличающиеся формой, содержанием, структурой и т. д. Например, зарубежные фирмы предпочитают бизнес - планы составленные на отдельную сделку, в России предприятия чаще разрабатывают бизнес - план на стадии начинания своего бизнеса. Поэтому методология планирования будет различна.

Специфика вида деятельности и размер предприятия определяют цель составления бизнес-плана его состав, структуру и объем. Например, бизнес –

план крупного предприятия по составу, объему и структуре будет значительно сложнее, чем такой же бизнес – план небольшого производства. Его задача – разработать план – программу, в котором будет четко отражаться план организованных мероприятий и технико-экономические показатели.

Разрабатывая различные типы бизнес - планов учитывается ряд особенностей - концепция продукта, отрасль в которой предприятие функционирует, общая стратегия предприятия, и др.

В зависимости от целей составления, существует несколько типов бизнес-планов:

Полный бизнес-план коммерческой идеи или инвестиционного проекта – результаты маркетинговых исследований, в которых представлены обоснования стратегии освоения рынка и предлагаемых финансовых результатов изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых.

Концепт-бизнес-план коммерческой идеи или инвестиционного проекта (бизнес-предложение) – основа для переговоров с потенциальным инвестором или партнером для выяснения степени его заинтересованности или возможной вовлеченности в проект.

Бизнес-план компании (группы) – изложение перспектив развития компании на предстоящий плановый период перед советом директоров или собранием акционеров с указанием основных бюджетных наметок и хозяйственных показателей для обоснования объемов инвестиций или других ресурсов.

Бизнес-план структурного подразделения (центра финансовой ответственности) – изложение перед высшим руководством корпорации плана развития хозяйственной (операционной) деятельности подразделения для обоснования объемов и степени приоритетности, централизованно выделяемых

ресурсов или величины прироста оставляемой в распоряжении подразделения прибыли.

Прежде чем приступить к разработке бизнес-плана инвестиционного проекта, руководитель проекта должен выполнить следующие работы [4]:

1) проведение маркетинговых исследований с целью выбора для последующего производства продукта или услуги из уже представленных на рынке, но обладающих высоким потенциалом спроса, а также с целью исследования возможностей и путей сбыта на рынке нового продукта или услуги;

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

3) определение потенциальных партнеров по кооперации, основных поставщиков сырья, материалов и комплектующих, энергоносителей, а также заключение с ними предварительных соглашений об условиях поставки;

4) определение поставщиков технологического оборудования и соглашения с ними условий его поставки;

5) предварительный расчет объема инвестирования и оценка предполагаемого залога;

6) определение типа или имен конкретных потенциальных инвесторов проекта.

В современной экономике очень актуально научиться искусству составления бизнес-планов, и для этого есть несколько причин:

1) на сегодняшний день в экономику все больше молодых специалистов и предпринимателей, многие из них никогда не занимали руководящих должностей, и поэтому представление о тех проблемах, с которыми им предстоит столкнуться, особенно в рыночной экономике очень плохое;

2) перед опытными руководителями встает необходимость по-новому рассматривать свои будущие мероприятия по решению проблем, и основательно готовиться к борьбе, в которой не бывает мелочей, с конкурентами;

3) для того чтобы получить необходимые инвестиции и добиться подъема экономики необходимо уметь доказать инвесторам реальность и жизнеспособность своих планов и обосновывать свои заявки твердыми аргументами.

Выделяют два основных подхода к разрабатываемому бизнес - плану:

1) кто предлагает бизнес – план тот его и разрабатывает, опираясь на методическими рекомендациями полученные у возможных инвесторов. Т.е. в разработке активное участие примут специалисты, знающие кредитного рынка, наличие свободных капиталов, риски данного бизнеса, зарубежная практика предпочитает именно такой подход.

2) можно бизнес – план заказать у фирмы, которая специализируется в области маркетинговой деятельности, так же можно обратиться к авторским коллективам или к отдельным авторам. Если будет необходимо, то можно привлечь консалтинговые фирмы или экспертов.

Если фирмы работают в стабильной ситуации и их продукция обеспечивает устойчивое положение на рынке, то бизнес – план этой фирмы будет направлен на усовершенствование деятельности фирмы, и на поиск путей по снижению издержек производства.

Вместе с тем значение бизнес-плана нельзя переоценивать:

1) он не может застраховать предприятие от всех бед и неудач;

2) план не даст ответы на все вопросы и проблемы, возникающие перед предприятием, решаются не все.

3) план зависит от квалификации людей, которые его составляют, и от того, кто будет его реализовывать.

1.2.1 Структура бизнес-плана

Есть общепринятые сведения, которые должны отображаться в бизнес-плане вне зависимости от сферы деятельности предприятия. Каждое предприятие при разработке бизнес – плана ориентируется на собственные требования к его содержанию, желая привлечь внешнюю финансовую поддержку для выполнения своего проекта.

Структура разделов бизнес-плана как официального документа и последовательность его разработки не совпадают (таблица 1.2)

Таблица 1.1 - Структура и последовательность разработки бизнес-плана [4.с.93]

| Перспективная бизнес-идея (замысел) | |
|--|--------------------------------------|
| 1 | 2 |
| 1. Сбор и анализ информации о продукции (услуге) | Раздел 3. Описание продукции |
| 2. Сбор и анализ информации по рынку сбыта | Раздел 4. Маркетинг и сбыт продукции |

Продолжение Таблицы 1.1

| | |
|--|--|
| 3. Анализ состояния и возможностей предприятия и перспективности отрасли | Раздел 2. Описание предприятия и отрасли |
| 4. Возможности инноватора, план проведения НИОКР | |
| 5. Определение потребности и путей обеспечения площадями, оборудованием, кадрами и другими ресурсами | Раздел 5. Производственный план |
| 6. Расчет потребного капитала и источников финансирования | Раздел 7. Финансовый план. Отчет о прибылях и убытках; отчет о движении денежных средств; финансовые результаты; налоги |
| 7. Определение направленности и масштабности проекта, расчет эффективности | Раздел 8. Эффективность проекта. Анализ чувствительности проекта: индекс доходности; срок окупаемости; чистый приведенный доход; внутренняя норма доходности |
| 8. Разработка организационной структуры, правового обеспечения и графика реализации проекта | Раздел 6. Организационный план |
| 9. Решение вопроса рисков и гарантий | Раздел 9. Риски и гарантии |
| 10. Подбор материалов и составление приложений | Приложения |
| 11. Составление краткого содержания проекта | Раздел 1. Резюме |
| 12. Составление аннотации на проект | Аннотация |
| 13. Оформление титульного листа | Титульный лист |

Резюме проекта. Резюме – это краткое содержание всего проекта (не более 3 – 4 страниц). От того, насколько правильно составлен этот раздел, зависит, заинтересуется ли потенциальный инвестор данным проектом. Он должен содержать краткие сведения о компании, проекте и его цели, продукте,

необходимых ресурсах, финансовых показателях, об основных положительных сторонах бизнес - идеи. Можно также указать стратегию маркетинга, оценку рисков, условия привлечения инвестиций и их необходимый объем.

Описание предприятия и отрасли. В данном разделе представлена характеристика предприятия, его организационно-правовая форма, основной вид или виды деятельности, доля предприятия на рынке, основные финансовые показатели, отличия от конкурентов, проблемы с которыми предприятие может столкнуться, анализ сильных и слабых сторон, цели создаваемого бизнеса.

Описание продукции (товара, услуг). В этом разделе подробно описывается продукт (товар, услуга), его характеристики и полезные свойства, степень соответствия стандарту, насколько продукт (услуга) готова к выходу на рынок. Анализируется продукция конкурентов. Нужно ответить на такие вопросы, какие потребности целевой аудитории удовлетворяет продукт? Чем он лучше аналогичных товаров/услуг? По какой технологии он производится?

Маркетинг и сбыт продукции. Раздел должен содержать полный маркетинговый анализ, в котором отображено характеристика рынка, потребителей продукции, основных конкурентов. Подробный маркетинговый план определяет стратегию продвижения продукта (услуги) на рынок, объем продаж, ценовую политику, рекламу, систему продаж, обслуживание после продажи.

Производственный план. В разделе обязательно описывается технологический процесс, наименование и основные характеристики технологического оборудования, анализируются разные методы по организации производства, составляется список источников сырья и материалов, а также их поставщиках (оптимально с ценами), указывается необходимость в инженерно-транспортном обеспечении, прописываются основные требования к трудовым ресурсам. Рассчитывается себестоимость продукции, указываются постоянные и переменные затраты, точка безубыточности (в натуральном и денежном выражении). Для

производственных зданий и помещений описываются требования к ним, необходимость реконструкции или перестройки.

Для производственных компаний важно также указать процедуру проведения контроля качества готовой продукции, и внедрения систем охраны окружающей среды.

Организационный план. В разделе приводится организационная схема предприятия, показывающая внутренние связи, обязанности и распределение ответственности.

План по персоналу и организационная структура. В данном разделе содержится информация о персонале, который будет занят в бизнесе. Описываются их основные функции и обязанности, требования к уровню квалификации, уровня знаний и опыту, сфера ответственности. Для крупных компаний разрабатываются примеры штатного расписания, процесс организации управления, осуществляется расчет оплаты труда, предусматривается возможность повышения квалификации.

Организационная структура описывает уровни подчинения и ответственности персонала, их взаимодействие.

Финансовый план. Данный раздел чаще всего является самым интересным для потенциального инвестора. Он должен включать в себя расчет суммы необходимых инвестиций, план доходов и расходов по периодам, процент рентабельности, срок окупаемости и пр. В данном разделе также указывается прогнозный баланс активов компании, оптимальная стратегия финансирования.

Оценка рисков. Описываются основные риски, с которыми может быть связана данная деятельность, их размер и влияние на экономические результаты – это политические, производственные, финансовые риски, риски снижения покупательской способности и пр.

1.2.2 Основные этапы разработки бизнес – плана

Выделяют пять основных этапов разработки бизнес – плана:

1. Выбор бизнес - идеи. Определяя направление бизнеса, нужно оценить свои личные знания в той или иной области, а также перспективность отрасли через пять-десять лет (чтобы не получилось, как с печатью фотографий или типографским бизнесом, которые с приходом цифровых технологий уходят в прошлое). Также нужно оценить перспективность данного направления именно в этом регионе, его востребованность и возможность развития.

2. Определение цели проекта и разработка чернового плана работы. Далее необходимо определить цель разработки бизнес-плана – получение кредита банка, привлечения средств частных инвесторов или партнеров, обоснование вложения собственных средств. На основании этого составляется черновой план разделов, в соответствии с требованиями финансового учреждения или общим целями проекта.

3. Сбор информации по выбранному виду предпринимательства. Провести комплексный анализ рынка без наличия определенных знаний и опыта будет сложно, поэтому лучше обратиться к специалисту по маркетингу и экономике, а также проконсультироваться с юристом по нюансам законодательства. Кроме того, необходимо будет детально изучить технологию изготовления продукта, который вы собираетесь выпускать, виды оборудования, законодательные требования и мн. др. Для получения узкоспециализированной информации можно изучать профильную прессу, аналитические обзоры (интернет-издания и печатные журналы), пообщаться с потенциальными поставщиками оборудования и сырья.

4. Разработка бизнес-плана. Разработка бизнес-плана требует времени и усилий. Не нужно спешить, лучше хорошо проработать каждый пункт проекта. Помните, что от того, насколько точны анализы и прогнозы, зависит судьба собственного или привлеченного капитала. Для понимания перспективности проекта составляются пессимистический и оптимистический

прогнозы, рассчитываются все необходимые экономические характеристики: план доходов и затрат, точка безубыточности, срок окупаемости, процент рентабельности и пр.

5. Оценка имеющихся ресурсов, поиск путей привлечения капитала. Поиск источников финансирования зависит от суммы необходимого капитала. Привлекая заемные средства, нужно помнить, что уровень рентабельности проекта должен значительно превышать проценты по использованию кредита.

1.3 Экономическое обоснование инновационного проекта

В связи с тем, что длительность инновационного процесса составляет несколько лет (в среднем 3-5), то при расчете экономической эффективности необходимо учитывать изменение стоимости денег со временем. Процесс приведения к сопоставимости по времени разновременных затрат и результатов называется дисконтированием.

Для учета фактора времени прошлые затраты приводятся к будущему году

$$Z'_n = Z_n * K_n \quad (1)$$

где Z'_n - приведенные к будущему периоду текущие затраты;

Z_n - текущие затраты;

K_n - коэффициент накопления, который определяется через ставку накопления E и количество лет между годом вложения инвестиций и годом пуска объекта в эксплуатацию t .

$$K_n = (1 + E)^t \quad (2)$$

Приведенные к текущему периоду будущие затраты (Z'_d) определяются по формуле;

$$Z''_n = Z_n * K_d \quad (3)$$

где K_d -коэффициент дисконтирования, определяемый по ставке

дисконтирования E

$$K_d = 1 / (1 + E)^t \quad (4)$$

Схема действия фактора времени показана на рисунке 3, из которого следует: сколько товаров купили вчера на 100 д.е., сегодня их купим на 133 д.е.; сколько товаров купим за 100 д.е., сегодня их купим за 75 д.е.

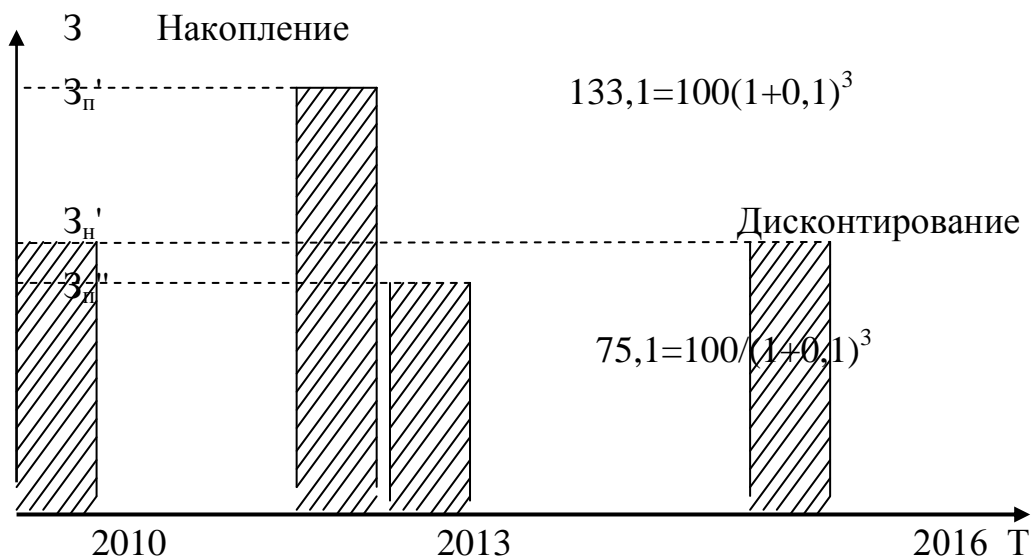


Рисунок 1.2 - Схема действия фактора времени

При оценке эффективности проекта все разновременные затраты, результаты и эффекты приводятся к единому моменту времени t (точке приведения). Для приведения разновременных затрат выбирается расчетный период T - горизонт расчета, равный, как правило, сроку службы объекта, t - шаг дисконтирования (год, неделя, день); τ - год приведения, который может быть любым наперед заданным годом (годом зарождения идеи, появления результатов в виде объема продаж и прибыли, окончания производства и т.д.) и E - норма дисконта, которая представляет собой приемлемую для инвестора норму дохода на капитал. Величина дисконта определяется, исходя из устанавливаемого банками депозитного процента по вкладам, с учетом инфляции и риска.

Если принять норму дисконта ниже депозитного процента, инвесторы предпочтут класть деньги в банк, а не в производство. Если норма дисконта

станет выше депозитного процента на величину большую, чем та, которая оправдывается инфляцией и ее инвестиционным риском, возникнет перетекание денег в инвестиции, повышенный спрос на деньги приведет к повышению их цены, т.е. банковского процента.

Для оценки народнохозяйственной эффективности норма дисконта должна быть социально-экономическим нормативом, устанавливаемым государством, учитывающим не только чистые финансовые интересы государства, но и социальные, экологические и другие последствия для всех членов общества.

Для оценки коммерческой эффективности сам инвестор оценивает цену денег, т.е. определяет норму годового дохода на вложенный капитал.

1.3.1 Выбор инновационного проекта для реализации

Всякий проект характеризуется несколькими; видами показателей. В каждый из видов показателей входят несколько конкретных показателей, дополняя друг друга. Нередко для отбора инновационных проектов приходится использовать экспертные (неформальные) процедуры для учета значений всех факторов и их взаимосвязей. Выбор проекта должен осуществляться с учетом множества различных, зачастую противоречащих характеристик проекта и его участников, носящих количественный или качественный характер.

Критерии отбора инвестиционных проектов условно подразделяются на следующие группы:

- 1) целевые критерии (связаны с социально-экономической ситуацией в стране);
- 2) внешние и экологические критерии (правовая обеспеченность проекта; возможная реакция общественного мнения; воздействие на уровень занятости; экологические последствия);
- 3) критерии реципиента, осуществляющего проект (навыки

управления; качество и компетентность руководства; стратегия в области маркетинга; опыт работы на внешнем рынке; финансовая состоятельность; потенциал роста; показатели диверсификации);

4) критерии научно-технической перспективности (патентная чистота изделий; патентоспособность технических решений; положительное воздействие на другие проекты и др.);

5) коммерческие критерии (размер инвестиций; стартовые затраты; размер прибыли; ожидаемая норма чистой дисконтированной прибыли; значение внутренней нормы доходности, удовлетворяющей инвестора; срок окупаемости и сальдо реальных денежных потоков; стабильность поступления доходов от проекта; возможность использования налоговых льгот; необходимость привлечения заемного капитала; финансовый риск, связанный с осуществлением проекта);

6) производственные критерии (доступность сырья, материалов, оборудования; необходимость технологических нововведений; наличие производственного персонала; возможность использования отходов производства; потребность в дополнительных производственных мощностях);

7) рыночные критерии (соответствие проекта потребностям рынка, оценка общей емкости рынка; оценка вероятности коммерческого успеха; эластичность цены на продукцию; необходимость маркетинговых исследований и рекламы для продвижения предлагаемого продукта на рынок; оценка ожидаемого характера конкуренции);

8) критерии региональных особенностей реализации проекта (ресурсные возможности регионов; степень социальной нестабильности; состояние инфраструктуры и т.д.).

Для всех групп критериев, кроме коммерческой, определяется средний балл и критерий проходного балла на основе обработки индивидуальных оценок проекта независимыми экспертами (метод экспертных оценок).

Для проектов, прошедших по некоммерческим критериям, рассчитываются смещающие показатели экономического эффекта или эффективности:

Чистый дисконтированный доход ЧДД (по международной терминологии NPV) или интегральный эффект \mathcal{E}_m равен

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) * \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (5)$$

где R_t - результаты, достигнутые на t-ом шаге расчета;

Z_t - затраты, осуществляемые на этом шаге, включая капитальные вложения;

T- горизонт расчета;

E- норма дисконта.

Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект. При отрицательном ЧДД проект неэффективен.

На практике пользуются модифицированной формулой для определения ЧДД. Для этого из состава затрат Z , исключают капиталовложения и обозначают K_t - капиталовложения в t - год.

Сумма дисконтированных капиталовложений

$$K_{\text{диск}} = \sum_{t=0}^T K_t (1 + E)^{\tau-t} \quad (6)$$

где τ - год приведения;

t - год вложения средств.

Чистый дисконтированный доход определяется как разность между дисконтированным доходом и капиталовложениями.

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (\Pi_t^ч + A_t) * (1 + E)^{r-t} - \sum_{t=0}^T K_t * (1 + E)^{r-t} \quad (7)$$

где $\Pi_t^ч$ - чистая прибыль;

A_t - амортизационные отчисления.

Чем выше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности ИД (PI) или индекс рентабельности капвложений рассчитывается как

$$\text{ИД} = \frac{\sum_{t=0}^T (\Pi_t^ч + A_t) * (1 + E)^{r-t}}{\sum_{t=0}^T K_t * (1 + E)^{r-t}} \quad (8)$$

Если ИД < 1, то проект отвергается.

Окупаемость инвестиций $T_{ок}$ (PP) или срок возврата средств, который находится из равенства

$$\sum_{t=0}^T (\Pi_t^ч + A_t)(1 + E)^{r-t} = \sum_{t=0}^T K_t (1 + E)^{r-t} \quad (9)$$

Срок окупаемости - минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого ЧДД становится и в дальнейшем остается положительным.

Внутренняя норма доходности ВНД (IRR), которая равна ставке дисконтирования $E_{вн}$, при которой чистый дисконтированный доход (ЧДД) проекта равен нулю.

Если весь проект выполняется только за счет заемных средств, то ВНД равна максимальному проценту, под который можно взять заем с тем, чтобы

суметь расплатиться из доходов от реализации проекта за расчетный период.

ВНД находится из равенства

$$\sum_{t=0}^T (\Pi_t + A_t)(1 + E_{\text{ВН}})^{-t} = \sum_{t=0}^T K_t (1 + E_{\text{ВН}})^{-t} \quad (10)$$

Для расчета внутренней нормы доходности надо решить уравнение (10) или рассчитать ЧДД при различной норме дисконта. Построив зависимость ЧДД=f(E), находят ВНД (рис.3).[9]

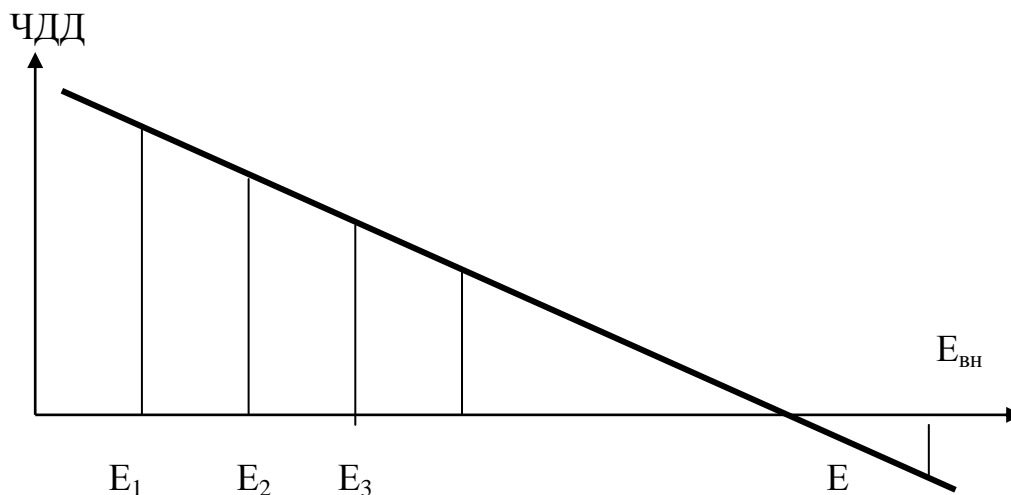


Рисунок 1.3- Зависимость ЧДД от ставки дисконта E

2 Анализ деятельности автотранспортного предприятия МУП «Кривошеинское АТП»

2.1 Характеристика предприятия

Полное наименование: Муниципальное унитарное предприятие «Кривошеинское автотранспортное предприятие».

Сокращенное наименование: МУП «Кривошеинское АТП» (МУП "АТП").

Муниципальное унитарное предприятие «Кривошеинское автотранспортное предприятие» создано на основании Постановления Главы Администрации Кривошеинского района от 13.04.1993 г. № 132 с муниципальной формой собственности.

Организационно-правовая форма - унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения.

Вид собственности – муниципальная собственность.

Предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- междугородные автомобильные (автобусные) пассажирские перевозки, подчиняющиеся расписанию (лицензия № АСС – 70 – 086031 от 10.04.2009 года по 10.04.2014 года);

- пригородные автомобильные (автобусные) пассажирские перевозки, подчиняющиеся расписанию;

-эксплуатация гаражей, стоянок для автотранспортных средств, велосипедов и т.п.;

Предприятие является юридическим лицом и занесено в Гос. реестр 11.11.2002 года, ОГРН – 1027003353365, свидетельство № 70 – 000773090.

Ответственным за финансово-хозяйственную деятельность с правом первой подписи является:

Директор – Шулятьев Евгений Николаевич, назначенный на занимаемую должность Распоряжением Администрации Кривошеинского района от 26.03.2013 г. № 51-р.

Место нахождения предприятия:

Почтовый адрес: 636300, Томская область, Кривошеинский район, с. Кривошеино, ул. Энергетиков, 14.

Юридический адрес: 636300, Томская область, Кривошеинский район, с. Кривошеино, ул. Энергетиков, 14.

Согласно Устава:

Учредителем предприятия является муниципальное образование Кривошеинский район. От его имени права собственника имущества предприятия осуществляет Администрация Кривошеинского района.

Предприятие является коммерческой организацией с правами юридического лица, действует на принципах самоокупаемости и самофинансирования, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет в банке, круглую печать и штампы, содержащие полное фирменное наименование предприятия с указанием на место нахождения предприятия, имеет в хозяйственном ведении обособленное имущество.

Предприятие может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Предприятие несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Предприятие не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

В своей деятельности предприятие руководствуется Конституцией Российской Федерации, Федеральными законами Российской Федерации, Указами Президента Российской Федерации, Постановлениями Правительства Российской Федерации, законами и иными нормативно-правовыми актами

Томской области, а также нормативно-правовыми актами Администрации Кривошеинского района.

Предприятие самостоятельно:

- планирует свою деятельность и определяет перспективы развития исходя из муниципального заказа, спроса на оказываемые услуги и необходимостью обеспечения производственного и социального развития предприятия, повышение личных доходов его работников;

- устанавливает формы, системы и размер оплаты труда, а также другие виды их дохода;

- определяет свою структуру и штаты, формы и порядок организации труда;

- распоряжается прибылью, оставшейся после уплаты налогов и других обязательных платежей, в том числе направляя ее на исполнение льгот, установленных для своих работников;

- устанавливает цены на производимые работы, услуги не входящие в муниципальный заказ.

Структура управления на предприятие выглядит следующим образом:

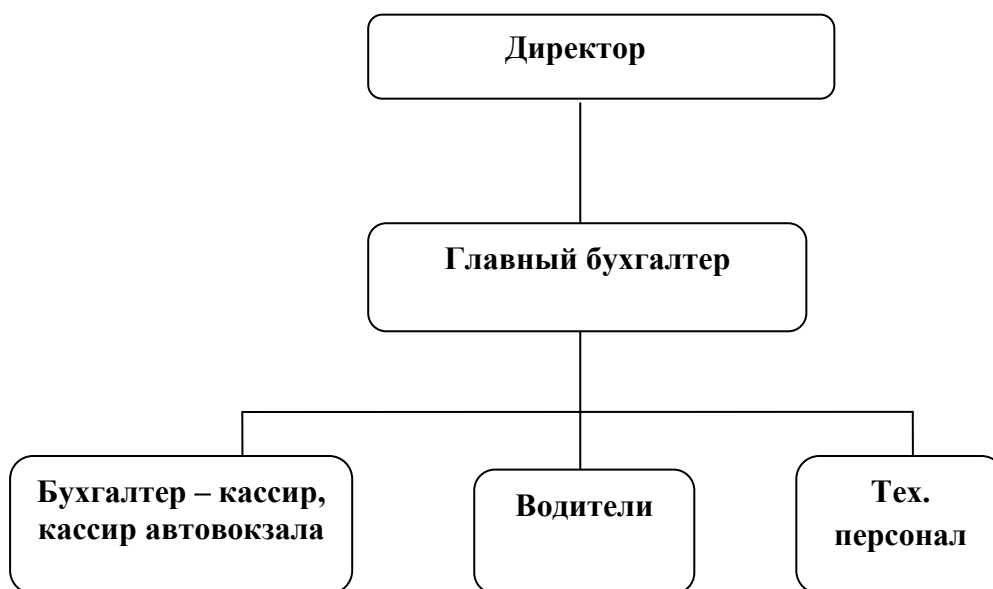


Рисунок 2.1 - Организационная структура предприятия

1) Директор – Шулятьев Евгений Николаевич, его основные функции самостоятельное принятие важных решений по деятельности предприятия. Имеет право первой подписи, распоряжается имуществом предприятия, осуществляет прием и увольнение работников.

2) Главный бухгалтер – 1 чел. В обязанности бухгалтера входит составление бухгалтерской отчётности, сдача налоговых деклараций, предоставление необходимых сведений в статистические органы.

3) Бухгалтер – кассир – чел., в его обязанности входит: начисление и выдача заработной платы, выдача денежных средств на закупку товарно-материальных ценностей необходимых для деятельности предприятия, прием выручки у кассира автовокзала.

4) Кассир автовокзала – 1 чел. продажа билетов пассажирам перед рейсами и предварительно.

5) Водители – 5 чел. Основная обязанность водителя своевременно осуществлять рейсы. Также он должен своевременно сообщить директору о технической неисправности автомашины. Соблюдать трудовую дисциплину, быть вежливым по отношению к клиентам.

6) Тех. персонал – 1 чел. В её обязанности входит уборка помещения.

Для полноты представления о предприятии можно перечислить основное имущество, находящееся в собственности предприятия

Таблица 2.1- Перечень имущества МУП «АТП»

| Наименование | Площадь в кв. м. (по зданиям и помещениям), протяженность, м (по сооружениям) | Дата ввода в эксплуатацию, год выпуска | Балансовая стоимость, руб. | Амортизация руб. | Остаточная стоимость на 01.07.2014, руб. (гр. 7 - гр. 8) |
|----------------------------------|---|--|----------------------------|-------------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Здания | | | | | |
| Гараж | 485,4 | 1975 | 63 990,00 | 63 990,00 | 0,00 |
| Гараж | 329,7 | 1985 | 38 820,00 | 38 820,00 | 0,00 |
| Автостанция | 247,3 | 1987 | 65 660,00 | 65 660,00 | 0,00 |
| Итого по зданиям | | | 181 350,00 | 181 350,00 | 0,00 |
| 2. Машины и оборудование | | | | | |
| Компьютер | | 2000 | 26 782,04 | 26 782,04 | 0,00 |
| Копировальный аппарат | | 2003 | 8 370,00 | 8 370,00 | 0,00 |
| Принтер лазерный | | 2004 | 10 330,00 | 10 330,00 | 0,00 |
| Кассовый аппарат "Элвес-микро" | | 2009 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Компьютер | | 2010 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Кассовый аппарат "Меркурий-115К" | | 2011 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Компьютер | | 2012 | 21 117,97 | 21 117,97 | 0,00 |

Продолжение Таблицы 2.1

| 1 | | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--|--|----------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| Котел отопительный | | 2013 | 35 000,00 | 35 000,00 | 0,00 |
| Системный блок | | 2014 | 17 517,85 | 17 517,85 | 0,00 |
| Принтер лазерный | | 2014 | 4 230,00 | 4 230,00 | 0,00 |
| Видеореги­стратор с камерами | | 2014 | 63 000,00 | 63 000,00 | 0,00 |
| Итого по машинам оборудованию | | | 186 347,86 | 186 347,86 | 0,00 |
| 3. Транспорт | | | | | |
| Автобус ПА3 32050R | | 1999 | 356 550,67 | 177632.45 | 178 918,00 |
| Автобус ПА3 32051R | | 1999 | 36 315,00 | 36 315,00 | 0,00 |
| Автобус ГАЗ 32212 "Газель" | | 2010 | 496 000,00 | 263 139,00 | 232 861 |
| Автобус ПА3 32053 | | 2013 (2006) | 150 706,39 | 62 925,00 | 87781,39 |
| Автобус ГАЗ 322153 | | 2013 | 628 166,67 | 130 880,00 | 497 286,67 |
| Автобус ГАЗ 3234 «Газель» | | 2014 (2004) | 377 200,00 | 377 200 | 0,00 |
| Итого по транспорту | | | 2 044 938,73 | 870 459,00 | 996 847,28 |
| 4. Инвентарь | | | | | |
| сварочный аппарат | | 1994 | 1 490,00 | 1 490,00 | 0,00 |
| вулканизац.аппар ат | | 1986 | 3 480,00 | 3 480,00 | 0,00 |
| домкрат | | 1987 | 840,00 | 840,00 | 0,00 |
| э/ножницы | | 2001 | 1 610,00 | 1 610,00 | 0,00 |

Продолжение Таблицы 2.1

| 1 | | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--|--|------|---------------------|---------------------|-------------------|
| дрель | | 2001 | 813,00 | 813,00 | 0,00 |
| эл/радиатор маслян. | | 2003 | 5 108,00 | 5 108,00 | 0,00 |
| развертка | | 2005 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| шлиф.машинка | | 2007 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Итого по инвентарю | | | 13 341,00 | 13 341,00 | 0,00 |
| 5. Прочее | | | | | |
| телефон | | 2001 | 351,00 | 351,00 | 0,00 |
| кресло | | 2001 | 1 000,00 | 1 000,00 | 0,00 |
| МБП | | | 3 723,13 | 3 723,13 | 0,00 |
| мебель | | 2014 | 4 254,50 | 4 254,50 | 0,00 |
| Итого | | | 9 328,63 | 9 328,63 | 0,00 |
| Всего по основным средствам | | | 2 485 356,22 | 1 260 826,94 | 996 847,28 |

2.2 Описание услуг

МУП «Кривошеинское АТП» оказывает услуги населению по пассажирским перевозкам. Пассажирские перевозки - это организованная перевозка пассажиров и багажа, при помощи специально оборудованных транспортных средств (такси, микроавтобус, автобус, троллейбус, трамвай, поезд, самолёт, теплоход), на определённые расстояния.

Автобус (сокращение от автомобиль-омнибус) — автотранспортное средство с двигателем, предназначенное для перевозки пассажиров с числом мест для сидения (помимо сиденья водителя) более 8 Автобусы длиной менее 5,5 метров называются микроавтобусами (по российской классификации —

автобусы особо малого класса), в остальном мире к микроавтобусам относят автобусы и минивэны вместимостью от 9 до 16 пассажиров.[10]

Предприятие оказывает услуги автобусами марки ПАЗ вместимостью 25 посадочных мест. Автобусы этого класса не отличаются комфортом, однако позволяют пассажирам взять с собой габаритный и тяжелый багаж. Это используется студентами. В состав автопарка входят более комфортабельные, быстроходные и менее вместительные автомобили ГАЗель (12 посадочных мест). Тариф на пассажирские перевозки по маршруту с. Кривошеино – г. Томск на автотранспорте МУП Кривошеинское АТП составляет: на автобусе ПАЗ – 241 рублей, на автомобиле ГАЗель – 277 рублей.

Тариф — (фр. tarif) 1) система ставок, определяющая плату за различные услуги, предоставляемые предприятиям и населению: перевозки, ввоз и вывоз товаров и т. п. [Словарь Борисов А.Б]

Таблица 2.2 - Тарифы на пассажирские перевозки по межмуниципальному маршруту № 510 «Кривошеино – Томск» на автобусы марки ПАЗ

| Пункт отправления | Пункт назначения | Расст. км. | Стоимость билета руб. коп. | |
|---------------------------|--------------------|------------|----------------------------|---------|
| | | | Взрослый | детский |
| ТОМСК - КРИВОШЕИНО | | | | |
| Томск | Дачный городок | 10,4 | 14 | 7 |
| Томск | Кайдаловка | 16,8 | 22 | 11 |
| Томск | Зоркальцево | 21,2 | 28 | 14 |
| Томск | Кудринский участок | 25,9 | 34 | 17 |
| Томск | Нелюбино | 34,2 | 44 | 22 |
| Томск | Чернышевка | 45,8 | 60 | 30 |
| Томск | Лебединка | 57,3 | 75 | 37,50 |
| Томск | Победа | 59,0 | 77 | 38,50 |
| Томск | Мельниково | 69,2 | 90 | 45 |
| Томск | Каргала | 82,2 | 107 | 53,50 |
| Томск | Вознесенка | 94,6 | 123 | 61,50 |
| Томск | Кайтес | 102,3 | 133 | 66,50 |
| Томск | Жарковка | 113,8 | 148 | 74 |
| Томск | Дегтяревка | 123,4 | 160 | 80 |

Продолжение Таблицы 2.2

| Пункт отправления | Пункт назначения | Расст. км. | Стоимость билета руб. коп. | |
|---------------------------|--------------------|------------|----------------------------|---------|
| | | | Взрослый | детский |
| ТОМСК - КРИВОШЕИНО | | | | |
| Томск | Володино | 143,0 | 188 | 94 |
| Томск | Ново-Николаевка | 146,0 | 192 | 96 |
| Томск | Петровка | 154,9 | 205 | 102,50 |
| Томск | Елизарьево | 168,5 | 226 | 113 |
| Томск | Кривошеино | 178,8 | 241 | 120,50 |
| КРИВОШЕИНО – ТОМСК | | | | |
| Кривошеино | Елизарьево | 10,0 | 22 | 11 |
| Кривошеино | Петровка | 22,0 | 48 | 24 |
| Кривошеино | Ново-Николаевка | 32,0 | 70 | 35 |
| Кривошеино | Володино | 38,0 | 84 | 42 |
| Кривошеино | Дегтяревка | 57,0 | 83 | 41,50 |
| Кривошеино | Жарковка | 66,5 | 96 | 48 |
| Кривошеино | Кайтес | 78,5 | 111 | 55,50 |
| Кривошеино | Вознесенка | 85,0 | 120 | 60 |
| Кривошеино | Каргала | 97,0 | 135 | 67,50 |
| Кривошеино | Мельниково | 109,0 | 151 | 75,50 |
| Кривошеино | Победа | 119,0 | 164 | 82 |
| Кривошеино | Лебединка | 120,7 | 166 | 83 |
| Кривошеино | Чернышовка | 132,0 | 181 | 90,50 |
| Кривошеино | Нелюбино | 143,6 | 196 | 98 |
| Кривошеино | Кудринский участок | 152,1 | 207 | 103,50 |
| Кривошеино | Зоркальцево | 156,8 | 213 | 106,50 |
| Кривошеино | Кайдаловка | 161,2 | 219 | 109,50 |
| Кривошеино | Дачный городок | 167,6 | 227 | 113,50 |
| Кривошеино | Томск | 178,8 | 241 | 120,50 |

Тарифы по внутрирайонным маршрутам представлены в табл.2.3

Таблица 2.3 – Тарифы на пассажирские перевозки по внутрирайонным маршрутам

| Пункт отправления | Пункт назначения | Расст. км. | Стоимость билета руб.коп. | |
|---|------------------|------------|---------------------------|---------|
| | | | взрослый | детский |
| Кривошеино – Володино - Никольское | | | | |
| Кривошеино | Елизарьево | 10,0 | 38-00 | 19-00 |
| Кривошеино | Петровка | 22,0 | 84-00 | 42-00 |
| Кривошеино | Новониколаевка | 32,0 | 122-00 | 61-00 |
| Кривошеино | Володино | 38,0 | 144-00 | 72-00 |
| Кривошеино | Рыбалово | 43,5 | 165-00 | 83-00 |
| Кривошеино | Чагино | 50,6 | 192-00 | 96-00 |

Продолжение Таблицы 2.3

| Пункт отправления | Пункт назначения | Расст. км. | Стоимость билета руб.коп. | |
|---|--------------------|---------------|------------------------------|---------|
| | | | взрослый | детский |
| Кривошеино – Володино - Никольское | | | | |
| Кривошеино | Иштан | 54,3 | 206-00 | 103-00 |
| Кривошеино | Никольское | 76,3 | 290-00 | 145-00 |
| Кривошеино | Никольское (берег) | 78,0 | 296-00 | 148-00 |
| Никольское – Володино - Кривошеино | | | | |
| Никольское (б) | Никольское | 1,7 | 6-00 | 3-00 |
| Никольское (б) | Иштан | 23,7 | 90-00 | 45-00 |
| Никольское (б) | Чагино | 27,4 | 104-00 | 52-00 |
| Никольское (б) | Рыбалово | 34,5 | 131-00 | 66-00 |
| Никольское (б) | Володино | 40,0 | 152-00 | 76-00 |
| Никольское (б) | Новониколаевка | 46,0 | 175-00 | 88-00 |
| Никольское (б) | Петровка | 56,0 | 213-00 | 107-00 |
| Никольское (б) | Елизарьево | 68,0 | 258-00 | 129-00 |
| Никольское (б) | Кривошеино | 78,0 | 296-00 | 148-00 |
| Кривошеино - Петровка - Егорово | | | | |
| Кривошеино | Елизарьево | 10,0 | 38-00 | 19-00 |
| Кривошеино | Петровка | 22,0 | 84-00 | 42-00 |
| Кривошеино | Егорово | 30,0 | 114-00 | 57-00 |
| Егорово – Петровка - Кривошеино | | | | |
| Егорово | Петровка | 8,0 | 30-00 | 15-00 |
| Егорово | Елизарьево | 20,0 | 76-00 | 38-00 |
| Егорово | Кривошеино | 30,0 | 114-00 | 57-00 |
| Кривошеино - Малиновка | | | | |
| Кривошеино | Новокривошеино | 10,0 | 38-00 | |
| Кривошеино | Малиновка | 35,0 | 133-00 | |
| Малиновка - Кривошеино | | | | |
| Малиновка | Новокривошеино | 25,0 | 55-00 | |
| Малиновка | Кривошеино | 35,0 | 133-00 | |
| Кривошеино – Жуково | | | | |
| Кривошеино | Жуково | 15,0 | 57-00 | |

Пассажир - это человек, который перевозится в каком либо пассажирском транспортном средстве, на основании гласного или не гласного договора и не является членом экипажа.

По виду сообщений предприятие осуществляет:

1) пригородные (внутрирайонные или муниципальные) рейсы, т.е. это перевозки пассажиров на расстояние до 50 км за пределами черты населенного пункта. Они отличаются от городских перевозок меньшим количеством пассажиров, большой неравномерностью пассажиропотоков по сезонам года (резкое увеличение количества пассажиров происходит в весенне-летний период), большими расстояниями поездок пассажирами и соответственно менее частыми остановками для посадки и высадки пассажиров,

2) междугородние перевозки, расстояние более 50 км от городской черты, длина маршрута может достигать до 1000 км. дорожные условия, как правило, хорошие. Используются комфортабельные скоростные автобусы, оборудуются местами для хранения багажа.

Предприятие организывает маршрутные перевозки по утвержденным маршрутам, по расписанию, с посадкой и высадкой пассажиров, на заранее оговоренных и на промежуточных и конечных остановках.

Маршрутом называют регламентированный путь следования подвижного состава при выполнении перевозок.

Путь следования автобуса в прямом и обратном направлении проходит по одной и той же трассе - маятниковый маршрут

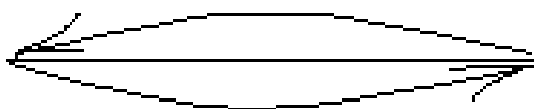


Рисунок 2.2 - Маятниковый маршрут

Данным видом услуг пользуются все граждане, которым необходимо попасть из районного центра с. Кривошеино в любой другой населенный пункт Кривошеинского района и обратно, также в областной центр г. Томск.

Данный вид услуги не имеет сезонности, так как во все периоды года население Кривошеинского района может пользоваться данной услугой, а регулярность оказания услуг – ежедневная без выходных и праздничных дней.

Данная услуга существует на рынке довольно давно, поэтому говорить о стратегии внедрения на рынок не приходится. Она характеризуется налаженным механизмом функционирования, но в настоящее время в связи с возникновением большого числа конкурентов в этой области приходится постоянно совершенствоваться.

Конкурировать на данном рынке предполагается за счет высокого качества предоставления услуг, материальной базы, квалификации персонала и за приемлемую цену.

2.3 Характеристика рынка сбыта

Географическое расположение рынка сбыта: Кривошеинский район, Томская область и близлежащие районы.

Уровень удовлетворения потребности данными услугами на рассматриваемом рынке: потребители вполне удовлетворены предоставляемыми услугами, т.к. предоставляется высококвалифицированное обслуживание и приемлемые цены.

Демографический и сезонный факторы на рынке сбыта: спрос на данные услуги не имеет ярко выраженных демографического и сезонного факторов, т.к. услугами МУП "АТП" пользуется всё население Кривошеинского района независимо от пола и возраста, и в любое время года, но т.к. лето - время отпусков можно предположить, что объемы в весеннее – летний период будут расти. Концентрация потребителя в районном центре – с. Кривошеино.

Основные потребители услуг на рассматриваемом рынке сбыта: данные услуги предназначены для широкого круга потребителей, не зависимо то возраста и пола, для разных слоев населения.

Одна из основных задач фирмы – точно определить своего потребителя. Т.к. фирма, разобравшаяся в этом, будет иметь огромное преимущество перед

конкурентами. Для этого фирме нужно охарактеризовать все целевые сегменты рынка и описать их на основе присущих им признаков. Для удобства составим таблицу 2.4

Таблица 2.4 - Оценка рынков сбыта

| Показатели | Близлежащий город или населённый пункт местонахождения предприятия | Населённые пункты в радиусе 100 км | Рынки, удалённые за 100 км |
|--|--|------------------------------------|----------------------------|
| Уровень спроса | средний | Низкий | - |
| Степень удовлетворения спроса | высокий | средний | - |
| Уровень конкуренции | Высокий | средний | - |
| Доля потребителей, готовых купить услугу | Высокая | средняя | - |

В результате анализа рынка и его сегментации можно сделать вывод о том, что потребителями продукции являются мужчины, женщины и дети любого возраста.

Присутствует периодичность, определяемая расписанием, и согласно ему жители района могут воспользоваться транспортными услугами для проезда из и в районный центр с. Кривошеино или г. Томск.

Причины, привлекающие, потребителя использовать данный вид услуги является:

- 1) необходимость проезда в населенные пункты Кривошеинского района и г. Томск, и обратно;
- 2) умеренная стоимость проезда;
- 3) профессионализм водителей;

4) количество посадочных мест в автобусе (достаточное, чтобы вместить всех желающих).

Проведем оценку рынков сбыта.

Таблица 2.5 – Основные переменные сегментирования потребительских рынков

| Признаки | Описание |
|--|--|
| Географические <ul style="list-style-type: none"> • Район • климат | Кривошеинский район, г. Томск Резко континентальный |
| Демографические: <ul style="list-style-type: none"> • возраст; • размер семьи; • жизненный цикл семьи; • пол; • уровень дохода; • род занятий | все любой различный М/Ж различный не имеет значения |
| Поведенческие: <ul style="list-style-type: none"> • повод для свершения покупки; • искомые выгоды; • интенсивность потребления; • статус потребителя (настоящий, потенциальный); • степень готовности к получению услуги • отношение к услуге | по мере необходимости низкая цена проезда необходимость попасть в на место настоящий зависит от необходимости положительное |

Канал распределения – путь движения товаров или услуг от производителя к потребителям. Это совокупность фирм и отдельных лиц, которые принимают на себя обязанности или помогают передать кому-то другому право собственности на конкретный товар или услугу на их пути от производителя к потребителю. Каналы распределения можно охарактеризовать по числу составляющих их уровней. Наиболее часто встречаются каналы нулевого уровня, когда производитель продает свои товары или оказывает услуги непосредственно покупателям, минуя посредников (со складов предприятия или через собственные магазины); одноуровневый канал, который

включает посредника, являющегося, как правило, розничным торговцем или агентом по сбыту.

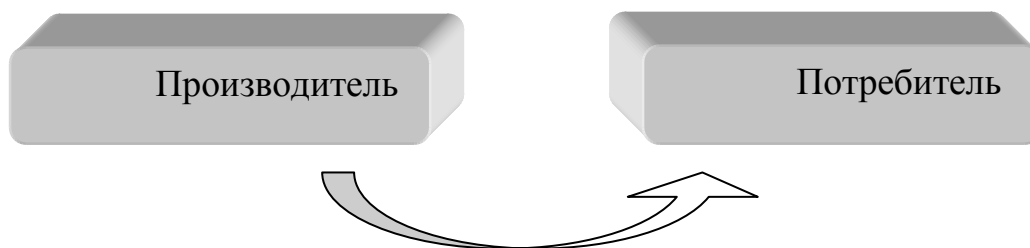


Рисунок 2.3 - Движение товара (или услуг).

В нашем случае применяется канал нулевого уровня. Предприятие предлагает свои услуги непосредственно покупателям, минуя посредников.

2.4 Анализ финансово – хозяйственной деятельности МУП «Кривошеинское АТП»

Снижение количества перевезенных пассажиров связано с частичным уходом платных пассажиров на коммерческие маршруты частных предпринимателей, с этой же причиной связано снижение доходов по перевозкам. табл.2.6

Таблица 2.6 - Анализ движение пассажиров по автобусным маршрутам МО Кривошеинский район по годам

| Маршрут | Количество пассажиров, проехавших по автобусным маршрутам в районе всего, чел. | | |
|-------------------------------|--|-------------|-------------|
| | Годы | | |
| | 2012 | 2013 | 2014 |
| г. Томск | 38988 | 25025 | 21847 |
| Пригородные маршруты : | 9844 | 3637 | 3329 |
| д. Вознесенка | 2898 | 0 | 948 |

Продолжение Таблицы 2.6

| Маршрут | Количество пассажиров, проехавших по автобусным маршрутам в районе всего, чел. | | |
|--|--|--------------|--------------|
| | Годы | | |
| с. Малиновка | 4845 | 2899 | 2149 |
| с. Жуково | 968 | 330 | 76 |
| д. Новоисламбуль | 0 | 0 | 0 |
| д. Егорово | 1133 | 408 | 156 |
| | | | |
| Межгород : | 4762 | 1943 | 1256 |
| с. Никольское | 4762 | 1943 | 1148 |
| с. Иштан | 0 | 0 | 108 |
| | | | |
| Итого по внутрирайонным маршрутам | 14606 | 5580 | 4585 |
| Итого | 53594 | 30605 | 26432 |
| Процент снижения по внутрирайонным маршрутам,% | 78,8 | 38,2 | 82,2 |
| | 80,2 | 30,1 | 31,4 |

Дебиторская задолженность по состоянию на 01.12.2014 г. составляет – 310,4 тыс.руб. С должниками ведется работа.

Кредиторская задолженность составляет – 2 278,3 тыс. руб.,

Так как предприятие перевозит пассажиров всех категорий, то есть платежеспособных и льготников, то выпадающие доходы покрываются бюджетными ассигнованиями.

Недофинансирование отрицательно сказывается на собственных оборотных средствах, финансовой устойчивости и производственном процессе. Также постоянное недофинансирование сказывается на приобретении запасных частей, агрегатов от случая к случаю, соответственно простаивают автобусы в длительном ремонте.

Таблица 2.7 - Возмещению разницы между фактической себестоимостью 1 пас/км и утвержденным тарифом по муниципальным маршрутам МУП "Кривошеинское АТП" за 2011-2015 годы.

| Наименование | 2011 год, тыс. руб. | 2012 год, тыс. руб. | 2013 год, тыс. руб. | 2014 год, тыс. руб. | 2015 год, тыс. руб. |
|--|--|--|--|--|--|
| Финансовый результат, всего по всем видам деятельности, убыток | 1168,40 | 1595,00 | 1004,50 | 1550,80 | 1 412,22 |
| Финансовый результат по межрайонным маршрутам, убыток | 776,50 | 1 000,40 | 744,60 | 137,40 | 498,30 |
| Финансовый результат (без учета амортизации) по муниципальным маршрутам, убыток | 473,80 | 578,50 | 272,50 | 115,80 | 473,30 |
| Возмещение разницы между фактической себестоимостью 1 пассаж/км и утвержденным тарифом по внутрирайонным маршрутам : | 450,00 | 383,94 | 928,90 | 0,00 | 137,40 |
| Распоряжение № 88-р от 26.03.2012 | 200,00 | | | | |
| Распоряжение №140-р от 15.05.2012 | 250,00 | | | | |
| Распоряжение № 146-р от 17.05.2012 | | 89,94 | | | |
| Распоряжение № 441-р от 02.11.2012 | | 294,00 | | | |
| Распоряжение № 21-р от 14.02.2013 | | | 644,10 | | |
| Распоряжение № 28-р от 05.03.2013 | | | 284,80 | | |
| Распоряжение № 397-р от 03.12.2015 | | | | | |
| Остаток убытка с нарастающим итогом | 1 320,50 | 1 515,06 | 858,66 | 974,46 | 1 310,36 |

По данным табл. 2.8 видно, что предприятие убыточно, и каждый год убытки только увеличиваются. Если провести подробный анализ, то видно, что объем выполненных работ не стабилен, можно отметить его снижение. Значительно выросли затраты на бензин и смазочные материалы, за счет

повышения цен на их покупку. Износ и того не нового транспорта увеличивает затраты на его эксплуатационный ремонт, а как известно машины российского автопрома «стареют» очень быстро и с каждым годом требует больших вложений в обслуживания. Машины иностранного происхождения в этом плане очень отличаются.

Очень важную роль на финансовый результат оказывает размер тарифа, который за счет увеличения ряда затрат, необходимо пересматривать хотя бы раз в три года.

Таблица 2.8 - Отчетные данные по пассажирским перевозкам МУП "Кривошеинское АТП" за 2015 г.

| Наименование | В/район | М/город | Всего по предприятию |
|---------------------------------------|----------------|------------------|-----------------------------|
| Объем выполненных работ, пас./км | 146,30 | 3 697,20 | 3 843,50 |
| РАСХОДЫ всего, в т.ч. | 693,70 | 6 215,40 | 6 909,10 |
| ФОТ | 83,30 | 746,70 | 830,00 |
| Начисления на з/плату | 26,50 | 236,50 | 263,00 |
| Бензин, газ | 201,40 | 1 802,60 | 2 004,00 |
| Смазочные материалы | 4,40 | 39,60 | 44,00 |
| Износ и ремонт авторезины | | | 0,00 |
| ТО и эксплуатационный ремонт | 63,10 | 565,00 | 628,10 |
| Амортизация автомобильного транспорта | 21,60 | 193,40 | 215,00 |
| Общехозяйственные расходы | 293,40 | 2 631,60 | 2 925,00 |
| СЕБЕСТОИМОСТЬ | 693,70 | 6 215,40 | 6 909,10 |
| ДОХОДЫ | 556,30 | 4 983,90 | 5 540,20 |
| Утвержденный тариф (за 1 км) | 3,80 | 1,35 | |
| ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК | -137,40 | -1 231,50 | -1 368,90 |

3 Разработка стратегии по повышению эффективности деятельности МУП «АТП».

3.1 Существующие проблемы деятельности МУП «Кривошеинское АТП»

Для того чтобы выявить существующие проблемы необходимо выявить сильные и слабые стороны предприятия на основе SWOT – анализ МУП «Кривошеинское АТП». Проведем анализ внешней среды, поподробнее рассмотрим имеющихся, на данном рынке услуг, конкурентов.

3.1.1 SWOT – анализ МУП «Кривошеинское АТП»

Таблица 3.1 – Сильные и слабые стороны оказываемых услуг

| Постановка вопроса при изучении сильных и слабых сторон товара | Сильные стороны продукции | Слабые стороны продукции |
|---|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Особенности сегмента рынка, на который ориентированы услуги | Услуги предназначены для всех слоев населения и для всех возрастных групп | Наличие конкурентов в данной сфере услуг. |
| Степень удовлетворенности запросов потенциальных клиентов | Высокая степень удовлетворенности | Высокая конкуренция |
| Преимущества услуг, которые предоставим клиентам | Высококвалифицированное обслуживание, безопасность | Высокая конкуренция |
| Возможность эффективно довести услуги до тех потребителей, на которых ориентирована | Реклама в газете «Районные вести», наружная реклама. | Реклама в газете «Районные вести», наружная реклама. |

Продолжение Таблицы 3.1

| Постановка вопроса при изучении сильных и слабых сторон товара | Сильные стороны продукции | Слабые стороны продукции |
|---|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Возможность услуги успешно конкурировать услугами других производителей в отношении: – качества, надежности, эксплуатационных и других товарных характеристик – цены – стимулирования спроса | Высококвалифицированное обслуживание. Приемлемые цены для любого клиента | Наличие сильных конкурентов |
| Особенности стадии «жизненного цикла», на которой находятся услуги | Данная услуга существует на рынке довольно давно, и спрос на нее постоянно растет, поэтому стадия жизненного цикла – стадия роста | В связи с возникновением большого числа конкурентов в этой области приходится постоянно совершенствоваться |
| Защита торговой марки патентами | Отсутствует | Трудности в получении, финансовые затраты |
| Отслеживание жалоб покупателей | Уделяется должное внимание | На предприятии не существует книга жалоб |

Согласно таблице Сильных и слабых сторон можно выявить возможности и угрозы для МУП «Кривошеинское АТП».

Возможности предприятия:

- 1) увеличение объемов оказываемых услуг,
- 2) выявление новых направлений деятельности, необязательно связанных с пассажирскими перевозками, Устав предприятия позволяет это сделать,
- 3) дополнение пассажирских перевозок, грузовыми, за счет реализации старых автобусов и приобретения грузового автотранспорта,

4) продвижение услуг через активную рекламную кампанию, реклама, которая существует на данный момент недостаточна.

Угрозы МУП «Кривошеинское АТП»:

- 1) появление новых конкурентов с более новым парком автомобилей,
- 2) снижение цен у существующих конкурентов,
- 3) снижение спроса на услуги АТП,
- 4) поломка автобусов (старый парк),
- 5) отсутствие финансовой возможности для обновления парка.

3.1.2 Анализ внешней среды МУП «Кривошеинское АТП»

Анализ внешней среды предприятия необходим для оценки условий, в которых действует предприятие. Он позволяет выявить факторы, которые положительным или отрицательным образом влияют на деятельность предприятия. По результатам анализа внешней среды предприятия разрабатывается стратегия по использованию возможностей внешней среды.

Анализ внешней среды предприятия начнем с исследования внешней среды организации. Цель этого исследования - получить максимум информации об угрозах и возможностях внешней среды, которые необходимо учитывать при принятии ключевых решений по стратегии развития организации на заданную перспективу.

Выделяют следующие типы внешней среды:

- 1) изменяющаяся среда, характеризующаяся быстрыми переменами (изменение законодательства, уровня инфляции, технологические новшества, изменения в политике конкурентов и т.д.). Такая среда создает большие трудности для управления,
- 2) враждебное окружение, которое создается жесткой конкуренцией в борьбе за потребителей и рынки сбыта,
- 3) разнообразное окружение свойственное глобальному бизнесу,

4) технически сложная среда, в которой стратегическое управление ориентируется на инновации.

Факторы внешней среды можно разбить на три группы.

Первая группа - это социальные, политические, юридические и гражданские факторы, которые являются законными, социально приемлемыми, и которые ограничивают действия организации.

Вторая группа факторов - это привлекательность отрасли и условия конкуренции в ней. Те или иные действия со стороны конкурирующих компаний, изменение прибыльности отрасли, появление новых технологических решений могут потребовать изменения стратегии. Поэтому необходимо тщательно изучать состояние отрасли и конкурентные условия в ней.

Третья группа факторов внешней среды - это деловые возможности, которые открываются перед организацией и возникающие перед ней угрозы. Эта группа факторов является ключевой и требует стратегических действий.

Внешняя среда МУП «Кривошеинское АТП» относится к первому и второму типам, т.к. на предприятие влияют и уровень инфляции (доходы потребителей), и кардинальные изменения в законодательстве по оказанию услуг пассажирских перевозок и в Правилах дорожного движения, страховании – введение лицензий, укомплектование автобусов ремнями безопасности и т.д., это все дополнительные финансовые вложения.

Конкуренция, которая сложилась на рынке данных услуг, можно даже отнести к жесткой, т.к. борьба идет за каждого клиента, хотя рынок оказания услуг по пассажирским перевозкам растет.

Далее проанализируем факторы внешней среды первой группы:

1) Социальные факторы – положительное отношение населения и давно сложившаяся хорошая репутация АТП, может послужить хорошим стимулятором увеличения объемов оказываемых услуг при грамотном проведении рекламы и информировании населения об услугах и их

преимуществ; снижение качества оказываемых услуг населению приведет к утрате доверия потребителя и, соответственно, к снижению спроса на услуги АТП.

2) Политические факторы – изменение политики государства – стимулирование малого бизнеса и частного предпринимательства может по – разному отразиться на АТП, т.к. субсидирование предпринимательства может привести к увеличению конкуренции на рынке пассажирских перевозок, при этом АТП, являясь муниципальным предприятием, не может отказаться от убыточных направлений и изменить стоимость на услуги без согласования с Администрацией Кривошеинского района, вследствие чего может стать банкротом.

3) Юридические факторы – введение изменений в законодательство – получение лицензий, особенности прохождения технического осмотра транспорта, предназначенного для пассажирских перевозок, дополнительное медицинское освидетельствование водителей перед рейсами, оснащение автобусов дополнительными техническими средствами (обязательная установка автомобильных тахографов, видеорегистраторов и т.д.) и оборудование дополнительными средствами безопасности, может привести к увеличению себестоимости услуг, а значит к уменьшению прибыли или даже убыточности предприятия.

4) Гражданские и демографические факторы –т.к. Кривошеинский район относится к районам приравненным к районам Крайнему Северу, и не является инвестиционно привлекательной территорией, то приток населения не предвидится, а наоборот, согласно данным наблюдается значительный отток в другие районы и областной центр г. Томск, в связи с этим может снизиться спрос на услуги и может, возникнуть дефицит в опытных работниках, которые как раз и создают положительную репутацию АТП, как предприятия профессионально, оказывающего услуги, а самое главное обеспечивающего безопасность поездок.

Вторая группа факторов, которая влияет на развитие отрасли и АТП – привлекательность отрасли и уровень конкуренции в ней – отрасль имеет достаточную привлекательность для того, чтобы на ней появлялись новые конкуренты, т.к. имея даже один микроавтобус или даже легковой автомобиль, уже можно конкурировать с другими участниками рынка, т.к. сельская местность развивается, появляются новые виды услуг, предпринимателями, благодаря государственной поддержке, становятся молодые люди, не имеющие своего авто, увеличивается количество студентов, обучающихся в г. Томске, нуждающиеся в постоянных переездах, поэтому растет спрос на данный вид услуг.

Уровень конкуренции в отрасли высокий, о чем говорит наличие большого количества водителей такси и частных извозчиков.

Третья группа факторов – это деловые возможности АТП – данных возможностей достаточно много, поэтому стратегия предприятия должна быть нацелена на использование открывающихся возможностей для роста (наступательные действия) и проведения необходимых преобразований для обеспечения защиты от внешних угроз (оборонительные действия). К тому же конкуренты не имеют таких возможностей, как расширение номенклатуры услуг, в связи с тем, что имеют небольшой капитал, не являются юридическими лицами и специализируются только на пассажирских перевозках.

3.1.3 Характеристика конкурентов

Рассмотрим основных конкурентов МУП «Кривошеинское АТП» в с. Кривошеино:

- 1) Частные перевозчики, имеющие лицензию на данный вид деятельности;
- 2) ИП Сайнаков Г.П. – «Такси «Виразж»;

3) ИП Храпов А.П. – «Такси «Фортуна».

Проведем анализ услуг конкурентов по цене, срочности оказываемых услуг, и другим соответствующим характеристикам.

Анализ сильных и слабых сторон конкурентов:

Сильные стороны конкурентов:

- 1) Скорость оказываемых услуг;
- 2) Отсутствует зависимость от расписания;
- 3) Комфортность автомобилей;
- 4) Маршрут по заказу клиента;
- 5) Автомобили находятся в собственности водителей;
- 6) Активная реклама – газета «Районные вести», раздача визиток, распространение флаеров и буклетов;
- 7) Осуществление перевозок по договорам с Центром социальной защиты населения для категорий населения, которые имеют право на бесплатный проезд по населенному пункту;

8) Возраст работников 25 – 55 лет;

Слабые стороны конкурентов:

- 1) отсутствие безналичной формы расчетов с клиентами,
- 2) отсутствие контроля качества оказываемых услуг,
- 3) отсутствие каких – либо гарантий безопасности движения при перевозке пассажиров (постоянно нарушается скоростной режим, который иногда приводит к авариям),
- 4) отсутствия контроля технического состояния автомобилей перед рейсами,
- 5) отсутствие социального пакета при найме работников,
- 6) низкая квалификация работников, порой отсутствует опыт работы на автомобиле,
- 7) стоимость проезда значительно превышает стоимость услуги АТП (например, Кривошеино – Томск: АТП – 241 руб. Взрослый билет, детский 121

руб., частные извозчики – 300 руб., без разделения на детский и взрослый места; Такси «Виразж» и «Фортуна» - 2000 руб., также без разделения на детский и взрослый),

8) невозможность перевозки пассажиров количеством более 13 человек у частных извозчиков, и не более 4 человек – у фирм такси,

9) существует риск снижения спроса на услуги при благоприятных погодных условиях у такси,

10) а также риск невыхода работников такси из-за поломок, отсутствия лицензии или срока ее окончания, что приведет к снижению объема оказываемых услуг и недовольству потребителя, плохой репутации на рынке.

Таблица 3.2 – Анализ производственного и хозяйственного профиля основных конкурентов по Кривошеинскому району

| Группы показателей | Конкурент | |
|------------------------------------|--|------------------------------------|
| | Частные извозчики, имеющие лицензию на данный вид деятельности | Такси «Виразж», Такси «Фортуна» |
| 1 | 2 | 3 |
| 1 РЫНОК. | | |
| 1.1 Размеры рынка | 35% | 35% |
| 1.2 Особенности внедрения на рынок | свободные | свободные |
| 1.3 Степень вхождения в рынок | Свободная | Свободная |
| 1.4 Рыночный спрос | высокий | средний |
| 2 УСЛУГИ | | |

Продолжение Таблицы 3.2

| Группы показателей | Конкурент | |
|---|--|--------------------------------------|
| | Частные извозчики, имеющие лицензию на данный вид деятельности | Такси «Вираж», Такси «Фортуна» |
| 1 | 2 | 3 |
| 2.1 Освоение оказания услуг | Присутствует | Присутствует |
| 2.2 Жизненный цикл услуг | Этап роста | Этап роста |
| 2.3 Конкуренция услуг | Высокая | Высокая |
| 2.4 Ассортимент услуг | Достаточный | Достаточный |
| 2.5 Пересмотр номенклатуры оказываемых услуг | В соответствии с потребностями рынка | В соответствии с потребностями рынка |
| 3 ЦЕНЫ | | |
| 3.1 Оказываемые услуги | средние | средние |
| 4 ПРОДВИЖЕНИЕ УСЛУГ | | |
| 4.1 Реклама | существует | существует |
| 5 ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ УСЛУГ НА РЫНКЕ | | |
| 5.1 Структура каналов сбыта | Без посредников | Без посредников |

На основе проведенных анализов можно сказать, что частные извозчики и фирмы такси достаточно сильные конкуренты. Потребители пользуются их услугами, так как эти организации долгое время находятся на рынке. За это время они хорошо себя зарекомендовали и сумели наладить прочные связи с клиентами, заинтересованными в данной услуге, а в настоящее время с увеличением дохода потребителей и его стабильностью, их услуги пользуются спросом, к тому же они обеспечивают проезд не только по внутриобластным, межрайонным и внутрирайонным маршрутам, но и поездки по районному

центру с. Кривошеино, такую услугу, к сожалению, МУП «Кривошеинско АТП» не оказывает, в связи с загруженностью по другим направлениям.

3.2 Планирование пассажирских перевозок

Любой вид предпринимательской деятельности начинается с планирования объема оказываемых услуг, производства и продаж.

Таблица 3.3 - Запланированный объем перевозок

| Наименование маршрута | Кол-во рейсов | Перевезено пасс. |
|-----------------------|---------------|------------------|
| Томск | 908 | 23438 |
| Никольск | 161 | 905 |
| Иштан | 36 | 140 |
| Вознесенка | 302 | 2664 |
| Малиновка | 199 | 1633 |
| Жуково | 30 | 83 |
| Егорово | 29 | 35 |
| | | |
| ИТОГО: | 1 665 | 28 898 |

Привлекать своих потребителей будем с помощью рекламы.

Реклама – это неличная форма стимулирования сбыта продукции с помощью платных средств распространения информации (радио, телевидение, журналы, газеты и т.д.).

Затраты на рекламу потребуют денежных вложений, но так как нас интересует вопрос роста объемов продаж и расширения рынков сбыта, то они вполне оправданы.

Цель нашей рекламы – проинформировать потребителя об услуге, которую автотранспортное предприятие оказывает. Сообщить им о надежности услуг. Рекламу необходимо поместить на таких носителях, чтобы она была доступна многим потенциальным покупателям.

Для привлечения клиентов предприятию необходимо использовать различные методы распространения рекламной информации. Такие как:

1) Реклама в газете «Районные вести», которая выходит 2 раза в неделю и ее стоимость около 1000 рублей, в неделю можно размещать рекламу 1 раз в субботних выпусках, таким образом в месяц она будет обходиться в 4000 рублей;

2) Раздача визиток потребителям услуг – можно прилагать к продаваемым билетам или работники предприятия могут распространять их населению;

3) Расклейка рекламных объявлений по населенным пунктам Кривошеинского района – можно изготовить собственными силами, затраты будут только на бумагу;

4) Распространение буклетов, флаеров по почтовым ящикам;

5) Наружная реклама - размещение 3 рекламных щитов – на въезде в с. Кривошеино, на автостанции и в центре с. Кривошеино;

6) Целевая реклама – презентация услуг для предприятий и организаций Кривошеинского района.

Таблица 3.4 - Бюджет рекламы и продвижения товара на рынок

| | Расходы на рекламу в год, руб. |
|-----------------------------------|---|
| Реклама в газете «Районные вести» | 48000 |
| Визитки | 3000 |
| Рекламные объявления | 400 |
| Буклеты, флаеры | 2000 |
| Наружная реклама | 12000 |
| Целевая реклама | 1000 |
| Итого в месяц | 5533 |
| Итого в год | 66400 |

Таким образом, можно привлечь гораздо больше потребителей услуг, оказываемых МУП «Кривошеинское АТП», увеличить объемы и выручку.

3.3 Капитальные вложения

Таблица 3.5 – Капитальные вложения в транспорт

| Марка, модель, государственный регистрационный знак автотранспортных средств | Общая вместимость, чел. | Год выпуска | Стоимость |
|--|-------------------------|-------------|--------------|
| Автобус ПАЗ 32050R | 25 | 1999 | 356 550,67 |
| Автобус ПАЗ 32051R | 25 | 1999 | 36 315,00 |
| Автобус ГАЗ 32212 "Газель" | 12 | 2010 | 496 000,00 |
| Автобус ПАЗ 32053 | 25 | 2013 (2006) | 150 706,39 |
| Автобус ГАЗ 322153 | 13 | 2013 | 628 166,67 |
| Автобус ГАЗ 3234 «Газель» | 12 | 2014 (2004) | 377 200,00 |
| Итого | | | 2 044 938,73 |

$$K = K_{\text{тр.}} + K_{\text{реклама}},$$

где K – капитальные вложения;

$K_{\text{тр}}$ – капитальные вложения на приобретения транспортных средств;

$K_{\text{реклама}}$ – капитальные вложения на рекламу (п. 3.2)

$$K = 2\,044\,938,73 + 66\,400 = \mathbf{2\,111\,338,73 \text{ руб.}}$$

3.4 Затраты на реализацию деятельности предприятия

1) Горюче смазочные материалы.

Цена на бензин АИ-92 на 01.01.2016 года составляет 30 рублей 60 копеек. Нормы расхода топлива автобуса марки ПАЗ - 32 литра на 100 км. пробега, при повышении температуры расход топлива увеличивается 10 % (35,2

л.). Цена на газ (пропан – бутан) – 15 рублей 50 коп., норма расхода топлива на 100 км пути 37,5 литра.

Норма расхода топлива на «Газель» - 17 литров на 100 км. пробега при повышении температуры расход топлива увеличивается на 10 %. (18,7л.). Норма пропан – бутана на 100 км 20, 7 литров.

Норма расхода смазочных материалов на автобус ПАЗ 32050 установлена на 100 литров общего расхода топлива- 2,1 литра, для микроавтобуса Газель – 1,7 литра.

Рассчитаем затраты на топливо по каждому маршруту.

Таблица 3.6 – Расходы топлива на межгородской рейс

| день недели | время отправления | марка автобуса | количество посадочных мест | Общая протяженность, км | затраты на пропан - бутана | затраты на бензин марки А 92 |
|-----------------|-------------------|----------------|----------------------------|-------------------------|----------------------------|------------------------------|
| понедельник | 7-00 | ПАЗ 3205 | 25 | 357 | 2075,06 | 3495,74 |
| | 13-00 | ПАЗ 3205 | 25 | 357 | 2075,06 | 3495,74 |
| вторник | 7-00 | ГАЗ 32213 | 13 | 357 | 1145,43 | 1857,11 |
| | 13-00 | ПАЗ 3205 | 25 | 357 | 2075,06 | 3495,74 |
| среда | 7-00 | ГАЗ 32213 | 13 | 357 | 1145,43 | 1857,11 |
| | 13-00 | ПАЗ 3205 | 25 | 357 | 2075,06 | 3495,74 |
| четверг | 7-00 | ГАЗ 32213 | 13 | 357 | 1145,43 | 1857,11 |
| | 13-00 | ПАЗ 3205 | 25 | 357 | 2075,06 | 3495,74 |
| пятница | 7-00 | ПАЗ 3205 | 25 | 357 | 2075,06 | 3495,74 |
| | 13-00 | ПАЗ 3205 | 25 | 357 | 2075,06 | 3495,74 |
| суббота | 7-00 | ПАЗ 3205 | 25 | 357 | 2075,06 | 3495,74 |
| | 9-00 | ПАЗ 3205 | 25 | 357 | 2075,06 | 3495,74 |
| воскресенье | 13-00 | ПАЗ 3205 | 25 | 357 | 2075,06 | 3495,74 |
| | 16-00 | ПАЗ 3205 | 25 | 357 | 2075,06 | 3495,74 |
| итого за неделю | | | | | 26 261,95 | 44 024, 47 |

Таблица 3.7 – Расходы топлива по внутрирайонным рейсам

| Вид техники | Внутрирайонные маршруты | График работы автобуса в неделю, час | количество посадочных мест | Общая протяженность, км | затраты на пропан-бутана | затраты на бензин марки А 92 |
|----------------------|-------------------------|--------------------------------------|----------------------------|-------------------------|--------------------------|------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Автобусы ПАЗ | Кривошеино-Малиновка | 2 раза в неделю | 25 | 70 | 406,88 | 685,44 |
| Автобусы Газель | Кривошеино - Никольское | 2 раза в неделю | 13 | 156 | 500,53 | 811,51 |
| Автобусы Газель | Кривошеино - Иштан | 2 раза в неделю | 13 | 108 | 346,52 | 561,82 |
| Автобусы ПАЗ, Газель | Кривошеино – Егорово | 1 раз в неделю | 25 | 60 | 348,75 192,51 | 587,52 312,12 |
| Автобусы ПАЗ, Газель | Кривошеино – Жуково | 1 раз в неделю | 25 | 30 | 174,38 96,26 | 293,76 156,06 |
| Итого | | | | | 3319,76 | 5467 |

Ежемесячные расходы на топливо по пассажирским перевозкам составят: $(26261,95+44\ 024,47+3319,76+5467)*4=316\ 292$ рублей

Итого расходы на топливо на год составят: $316\ 292*12=3\ 795\ 513$ рублей.

2) Затраты на техническое обслуживание, ремонт и запасные части.

Затраты на техническое обслуживание, в соответствии с графиком ТО в привязке к планируемым пробегам автотранспорта составляют

Автобус ПАЗ техническое обслуживание проводится один раз в 2 месяца.

Для этого необходимо:

- a) фильтр масляный – 3 (150*3) итого цена 450 рублей;
- b) фильтр воздушный – 3 (100*3) итого цена 300 рублей;
- c) масло – 30 литров по цене 65 рублей. Итого цена 1950 рублей;
- d) пластичная смазка Литол – 3,3 кг по цене 330 рублей.

При ресурсе автошин 75 тыс. км ежемесячно, необходимо приобретение одного колеса в месяц. Стоимость одной автошины 5500 рублей. В год на шины нужно 5500 руб. * 12 = 66 000 руб.

Итого в месяц расходы составляют 3030 рублей.

Итого в год 3030 руб. * 12/2 = 18 180 руб.

Всего 66 000 руб. + 18 180 руб. = 84 180 руб.

Автобус ГАЗель техническое обслуживание проводится один раз в 3 месяца. Для этого необходимо:

- а) фильтр масляный – 2 (200*2) итого цена 400 рублей;
- б) фильтр воздушный – 2 (300*2) итого цена 600 рублей;
- с) масло – 10 литров по цене 250 рублей. Итого цена 2500 рублей.

При ресурсе автошин 60 тыс. км. один раз в два месяца необходимо приобретение одного колеса. Стоимость одной автошины 3000 рублей.

В год на шины тратится 3000 руб. * 12/2 = 18 000 руб.

Ежемесячно расходы составляют 3100 рублей.

В год 3100 руб. * 12/3 = 12 400 руб.

Всего 18 000 руб. + 12 400 руб. = 30 400 руб.

3) Заработная плата и отчисления.

Таблица 3.8 – Расчет фонда оплаты труда (ФОТ)

| наименование должности | Численность, чел. | должностной оклад руб. | районный коэф 30% | северный коэф 50% | Премия за классность водителям 15% | Премия за месяц водителям 35 % | итого начислено руб. |
|------------------------|-------------------|------------------------|-------------------|-------------------|------------------------------------|--------------------------------|----------------------|
| Директор | 1 | 10 387 | 3116,1 | 5193,5 | | | 18 696,6 |
| Главный бухгалтер | 1 | 9205 | 2761,5 | 4602,5 | | | 16 569 |
| Бухгалтер - кассир | 1 | 7 100 | 2130 | 3550 | | | 12 780 |

Продолжение Таблицы 3.8

| | | | | | | | |
|--------------------|----|--------|----------|----------|-------|--------|-----------|
| Водитель автобуса | 5 | 8600 | 2580 | 4300 | 1 290 | 5 418 | 110 940 |
| Кассир автовокзала | 1 | 3205 | 961,5 | 1602,5 | | | 5 769 |
| Тех. персонал | 1 | 4250 | 1275 | 2125 | | | 7 650 |
| итого | 10 | 77 147 | 23 144,1 | 39 173,5 | 6450 | 27 090 | 173 004,6 |

ФОТ заработной платы годовой – 2 076 055,2 руб.

Расчет единого социального налога и платежей в Фонд социального страхования и иных отчислений от заработной платы произведен исходя из установленных законодательством норм отчислений в государственные внебюджетные фонды от затрат на оплату труда – 30,8 % (Федеральный закон от 24.07.2009г. N 213-ФЗ в ред. от 03.12.2011 "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования).

Сумма взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний исчислена по ставке 0,8 % в соответствии с Уведомлением Филиала ГУ Томское региональное отделение ФСС РФ.

Таблица 3.9 - Расчет затрат на отчисления от заработной платы

| Статьи расходов | Процент, % | Сумма, руб. | Расчет |
|------------------------------|---------------|----------------|---------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Пенсионный фонд | 22,0 | 456 732,14 | $2\,076\,055,2 * 22\% = 456\,732,14$ |
| | 5,1 | 105 878,82 | $2\,076\,055,2 * 5,1\% = 105\,878,82$ |
| Фонд социального страхования | 0,8 | 16 608,44 | $2\,076\,055,2 * 0,8\% = 16\,608,44$ |
| | 2,9 | 60 205,60 | $2\,076\,055,2 * 2,9\% = 60\,205,60$ |
| Итого в год | 30,8 | 639 425 | |

4) Водоснабжение.

При среднемесечном расходе воды за месяц $8,7 \text{ м}^3$ и тарифе 47,05 рублей за м^3 стоимость водоснабжения составит: $8,7 \text{ м}^3 * 45,07 \text{ рублей} = 409,34 \text{ рубля}$. В год $409,34 \text{ руб.} * 12 = 4912,08 \text{ рублей}$.

5) Отопление.

Площадь помещений Автовокзала, используемая МУП « АТП» составляет $159,4 \text{ м}^2$. За отопительный сезон потреблено по нормативу $34,63 \text{ Гкал}$ при тарифе 1774,02 рубля за 1Гкал. Итого расходы на отопление составили 61434 рублей. Согласно договору с МУП «ЖКХ» исходя из величин тепловых нагрузок, выставленных предприятию за год, мы должны заплатить 111786,94 рублей.

При отоплении гаража используются дрова.

Объем дров, возможно, рассчитать исходя из фактического потребления пропорционально используемой площади.

Для отопления в предыдущие годы за отопительный сезон потреблялось 250 м^3 . Общая площадь гаража составляет 900 м^2 . Площадь помещения, которая будет использоваться в будущем составит $505,6 \text{ м}^2$. Потребность в дровах составит $250/900 * 505,6 = 140 \text{ м}^3$. При стоимости одного кубического метра 570 рублей расходы на дрова составят 80000 рублей.

Общие затраты на отопление составят: $111786,94 + 80000 = 191786,94$ рублей.

б) Электроэнергия

Затраты на электроэнергию на автовокзале и в гараже представлены в таблице

Таблица 3.10 - Затраты на электроэнергию и ее расход

| Месяц | Вокзал | | Гараж | | ИТОГО расход эл/энергии за месяц | |
|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------------------------|-------------|
| | кол-во, кВт | сумма, руб. | кол-во, кВт | сумма, руб. | кол-во, кВт | сумма, руб. |
| 1 квартал | 77 | 1 754,05 | 764 | 18 143,39 | 4 041 | 19 897,44 |
| 2 квартал | 39 | 1 474,07 | 243 | 15 043,44 | 3 482 | 16 517,51 |
| 3 квартал | 59 | 1 604,47 | 540 | 6 951,24 | 1 799 | 8 555,71 |
| 4 квартал | 22 | 1 899,88 | 125 | 14 390,87 | 3 447 | 16 290,75 |
| ГОД | 097 | 6 732,47 | 1 672 | 54 528,94 | 12 769 | 61 261,41 |

4) Оплата услуг связи

В кассе автовокзала необходим стационарный телефон, который будет работать, в том числе в режиме междугороднего. Оплата за услуги связи в соответствии с заключенным договором составляет 598 рублей в месяц. Дополнительно 1500 тыс. рублей в месяц – среднемесячная стоимость услуг междугородней связи. Для деятельности предприятия необходимы услуги Интернет. Стоимость составляет 2360 рублей в месяц.

Итого расходы по обеспечению услуг связи и Интернета 4458 рублей в месяц или 53496 рублей в год.

5) Пожарная охрана

Организация соблюдения требований пожарной безопасности заключаются в своевременном обеспечении эксплуатируемых помещений огнетушителями. Своевременная их поверка.

Количество огнетушителей размещенных в здании автовокзала и гаража – 10 шт. Срок их службы 1 год. Стоимость поверки одного огнетушителя 150 рублей.

Итого затраты на обеспечение пожарной безопасности в год составляют: $10*150=1500$ рублей.

6) Услуги ГЛОНАСС.

Организация контроля за движением транспорта осуществляется в соответствии с требованиями по безопасности организации пассажирских перевозок и с использованием технологий спутникового мониторинга ГЛОНАСС/GPS. С ООО «Сибирские инновационные системы» заключен договор на обслуживание 6 единиц техники. Стоимость обслуживания одной единицы в месяц составляет 500 рублей.

Стоимость обслуживания в год составит: $500*6*12=36000$ рублей.

7) Услуги по проведению предрейсового и послерейсового медосмотра

В целях обеспечения требований безопасности пассажирских перевозок в части проведения предрейсового и послерейсового медицинского осмотра с МБУЗ Кривошеинская ЦРБ заключен договор на проведение медицинских осмотров.

Стоимость одного осмотра составляет 66 рублей.

Количество предрейсовых осмотров, согласно выданных путевых листов составляет 26 единиц в неделю.

Стоимость данной услуги в год составляет: $26*66*4*12=82368$ рублей.

8) Страхование жизни пассажиров.

Страхование пассажиров осуществляется в соответствии Федеральным законом от 14.06.2012 № 67-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном».

Стоимость годовой страховки составляет 220629 рублей в год.

9) Страхование автогражданской ответственности.

В соответствии с федеральным законом № 40-ФЗ от 25 апреля 2002 года «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» стоимость страхового полиса для всех видов транспортных средств рассчитывается следующим образом.

Таблица 3.11 – Расчет страхования автогражданской ответственности

| Марка транспортного средства | Базовая ставка | Коэффициент, учитывающий территориальность | Коэффициент наличия либо отсутствия страховых выплат | Коэффициент, учитывающий стаж водителей | Сумма страховой премии | Кол-во ед техники | Сумма премии |
|------------------------------|----------------|--|--|---|------------------------|-------------------|--------------|
| ГАЗель | 1620 | 0,9 | 1 | 1,8 | 2624,4 | 2 | 5248,8 |
| ПАЗ | 2025 | 0,9 | 1 | 1,8 | 3280,5 | 3 | 9841,5 |
| итого | | | | | | | 19464,3 |

10) Оплата техосмотра.

Технический осмотр транспортных средств, осуществляющих пассажирские перевозки, проводится два раза в год. Стоимость прохождения техосмотра составляет для автобусов марки ПАЗ использующих в качестве топлива смесь пропан – бутан 1170 рублей. Стоимость техосмотра автобусов Паз в год составляет $1170*3*2=7020$ рублей.

Стоимость прохождения техосмотра составляет для автобусов марки ГАЗ использующих в качестве топлива смесь пропан – бутан 977 рублей. Стоимость техосмотра автобусов ГАЗ в год составляет $977*3*2=5862$ рублей.

Всего 7020 руб. + 5862 руб. = 12 882 руб.

11) Налоги

ЕНВД

Автобус ПАЗ $1500*0,33*0,15*3*3*25=16706,25$ рублей

Автобус ГАЗель $1500*0,33*0,15*3*3*13=5791,50$ рублей

Сумма налога, исчисленная за налоговый период, может быть уменьшена на сумму страховых платежей (взносы) и пособий в случае их уплаты в пользу

работников, занятых в тех сферах деятельности налогоплательщика, по которым уплачивается единый налог, но не более чем на 50 процентов.

Итого в квартал по срокам уплаты: $(16706,25+5791,50)/2=11249$ рублей в квартал

В год 11 249 руб. * 4 = 44 996 руб.

- 12) канцелярские расходы 1000 рублей в месяц,
- 13) моющие средства 200 рублей в месяц,
- 14) лампочки люминесцентные – 70 рублей в месяц,
- 15) ветошь – 250 рублей в месяц,
- 16) спецодежда – 250 рублей в месяц,
- 17) расходы на покупку и эксплуатацию кассового аппарата 2000 рублей в месяц,
- 18) расходы на содержание помещений – 1000 рублей

Итого в месяц – 4770 рублей

Итого в год- 57240 рублей

Таблица 3.12 – Доходов и расходов

| Доходы и статьи затрат | Фактические доходы и расходы | | |
|---|------------------------------|------------------|------------------|
| | Итого, руб. | м/город, руб. | в/район,руб |
| 1 | 2=3+4 | 3 | 4 |
| ФОТ | 1 331280 | 678768 | 655512 |
| Отчисления во внебюджетные фонды (30,8%) | 410 034 | 209 061 | 200 973 |
| ГСМ: автобензин и газ | 3 795 513 | 3 373 748 | 421 765 |
| Смазочные материалы | 100,00 | 78,00 | 22,00 |
| Ремонт автомашины: расход по факту приобретения | 0,00 | | |
| ТО и эксплуатационный ремонт | 1 012056 | 786,00 | 226,00 |
| Амортизация автобусов | 215 487 | 190,00 | 25,00 |
| Общексплуатационные расходы | 1 645 584 | 1 316 467 | 329 117 |
| Итого расходы: | 8509954 | 5 579 098 | 2 930 856 |
| Пассажиरोоборот, тыс.пасс/км | 4 055400 | 3 862 400 | 193000 |
| Себестоимость 1 пасс/км, руб.коп. | 2,10 | 1,44 | 15,18 |
| Доходы, тыс. руб. | 10212 тыс. | - 17242 | -1116 |

3.5 Расчет потока наличности, связанного с коммерциализацией новшества и интегральных показателей

Длительность проекта берем равную сроку службы транспортного средства.

Расчет среднегодового потока наличности представить в таблиц 3.13.

Определим чистый дисконтированный доход

$$\text{ЧДД} = 2931,9 - 2111,3 = 820,6$$

Определим индекс доходности

$$\text{ИД} = 2931,9 / 2111,3 = 1,4$$

По показателю индекс доходности определяется, сколько приходится дисконтированных денежных поступлений на рубль инвестиций.

Признаком экономичности инвестиционного проекта является выполнение неравенства $\text{ИД} > 1$, в нашем случае это условия выполнено.

Возьмем вторую дисконтную ставку, так как ЧДД положительно, то надо E увеличит чтобы ЧДД получился отрицательным. Это необходимо чтобы определить внутреннюю норму доходности.

Таблица 3.15 - Поток реальных денег (поток наличности)

| Наименование показателей | Значение показателей по годам жизненного цикла, тыс. д.е. | | | | | | |
|---|---|---|--------------|---|---|---|---|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1.Операционная деятельность (п.8.+п.5 ам.) | | | 980.4 | | | | |
| 2. Объем продаж | | | 2784 | | | | |
| 3. Цена продаж | | | 3,38 | | | | |
| 4. Выручка от продаж | | | 9410 | | | | |
| 5. Суммарные издержки, в т.ч: | | | 8510 | | | | |
| Амортизация | | | 215,4 | | | | |
| 6. Прибыль балансовая (п.4 - п.5) | | | 900 | | | | |
| 7. Налог Н ₁ | | | 135 | | | | |
| 8 Прибыль чистая (п.6- п.7) | | | 765 | | | | |
| 9.Инвестиционная деятельность (К) | | | | | | | |
| 10.Затраты на приобретение активов | | | 2111.3 | | | | |

Таблица 3.16 - Интегральные показатели эффективности

| Наименование показателей | Значение показателей по годам, тыс. д.е. | | | | | | |
|---|--|--------------|-------|--------|--------|--------|--------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1.Катальные вложения (инвестиционная деятельность) | | 2111,3 | | | | | |
| 2. Доход | | | 980,4 | | | | |
| 4.Дисконтированные капитальные вложения | | 2111,3 | | | | | |
| 5.Дисконтированный доход при E1 = 20% | | | 817 | 680,8 | 567,3 | 472,8 | 394 |
| 6.Суммарный дисконтированный доход нарастающим итогом | | | 817 | 1497,8 | 2065,1 | 2537,9 | 2931,9 |
| 7.Чистый дисконтированный доход (п.4 - п.5) | | 820,6 | | | | | |
| 8.Индекс доходности (п.4 / п.5) | | 1,4 | | | | | |

Таблица 3.13 - Поток реальных денег (поток наличности)

| Наименование показателей | Значение показателей по годам жизненного цикла, тыс. д.е. | | | | | | |
|---|---|---|--------|---|---|---|---|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1.Операционная деятельность (п.8.+п.5 ам.) | | | 980.4 | | | | |
| 2. Объем продаж тыс.пкм | | | 2784 | | | | |
| 3. Цена продаж | | | 3,38 | | | | |
| 4. Выручка от продаж | | | 9410 | | | | |
| 5. Суммарные издержки, в т.ч: | | | 8510 | | | | |
| Амортизация | | | 215,4 | | | | |
| 6. Прибыль балансовая (п.4 - п.5) | | | 900 | | | | |
| 7. Налог Н ₁ | | | 135 | | | | |
| 8 Прибыль чистая (п.6- п.7) | | | 765 | | | | |
| 9.Инвестиционная деятельность (К) | | | | | | | |
| 10.Затраты на приобретение активов | | | 2111.3 | | | | |

Таблица 3.14 - Интегральные показатели эффективности

| Наименование показателей | Значение показателей по годам, тыс. д.е. | | | | | | |
|---|--|---------------|-------|--------|--------|--------|--------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1.Катальные вложения (инвестиционная деятельность) | | 2111,3 | | | | | |
| 2. Доход | | | 980,4 | | | | |
| 4.Дисконтированные капитальные вложения | | 2111,3 | | | | | |
| 5.Дисконтированный доход при E1 = 40% | | | 700,2 | 500,2 | 357,3 | 255,2 | 182,3 |
| 6.Суммарный дисконтированный доход нарастающим итогом | | | 700,2 | 1200,4 | 1557,7 | 1812,9 | 1995,2 |
| 7.Чистый дисконтированный доход (п.4 - п.5) | | -116,1 | | | | | |
| 8.Индекс доходности (п.4 / п.5) | | 0,95 | | | | | |

Определим чистый дисконтированный доход

$$\text{ЧДД} = 1995,2 - 2111,3 = - 116,1$$

Определим индекс доходности

$$\text{ИД} = 199,5 / 2111,3 = 0,95$$

Определим дисконтированный срок окупаемости.

$$T_{\text{ок}} = 4 + (2111,3 - 2065,1 / 472,8) = 4,09$$

Таким образом, $T_{\text{ок}}$ равен 4 годам, то есть через 4 года инвестиции будут полностью погашены денежными поступлениями.

Определим внутреннюю норму доходности

Внутренняя норма доходности $E_{\text{вн}}$ рассчитывается по формуле для рассчитанных ЧДД при двух дисконтных ставках, при которых ЧДД положителен ($E_1=20\%$) и отрицателен ($E_2=40\%$)

$$E_{\text{вн}} = E_1 + \frac{\text{ЧДД}_1}{\text{ЧДД}_1 - (-\text{ЧДД}_2)} \cdot (E_2 - E_1)$$

$$E_{\text{вн.}} = 20 + \frac{820,6}{820,6 - (-116,1)} \cdot (40 - 20) = 37,5\%$$

37,5% - эта ставка при которой проект окупится через 6 лет. Если при расчете выполняется условие $E_{\text{вн.}} > E$, то проект считается, экономически целесообразен для инвестиций. Условие выполнено $37,5\% > 20\%$.

Социальная ответственность

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту

| | |
|---------------|----------------------------|
| Группа | ФИО |
| 3 - 3302 | Чуклиновой Ольге Сергеевне |

| | | | |
|----------------------------|------------|----------------------------------|------------------------|
| Институт | ИнЭО ТПУ | Кафедра | Менеджмент |
| Уровень образования | Специалист | Направление/специальность | Менеджмент организации |

| Исходные данные к разделу «Социальная ответственность» | |
|--|---|
| <p>1. <i>Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения)</i> - <i>опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)</i> - <i>негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу)</i> - <i>чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)</i> | <p>На рабочем месте водителя наиболее актуальны физические и психофизические группы опасных и вредных производственных факторов: Шум, может вызывать расстройство сердечнососудистой и нервной систем, пищеварительного тракта, а также способствовать возникновению гипертонической болезни, быстрого утомления работающих, что может привести к несчастному случаю. Систематическое воздействие локальной вибрации вызывает вибрационную болезнь. Общая вибрация оказывает неблагоприятное воздействие на нервную и сердечно - сосудистую системы. Повышенная или пониженная температура воздуха, влажности, а также загазованность и задымлённость приводит к заболеваниям дыхательной системы человека. Повышенность травматизма.</p> |
| <p>2. <i>Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p> | <p>· ГОСТ Р 50866-96. Автотранспортные средства. Система отопления, вентиляции и кондиционирования. Методы оценки эффективности и</p> |

| | |
|---|--|
| | <p>безопасности.Правила по охране труда на автомобильном транспорте. ПОТ РО-200-01-95.</p> <ul style="list-style-type: none"> · Федерального закона от 10.12.1995 № 196-ФЗ «О безопасности дорожного движения» (в ред. от 19.07.2011) · Федерального закона от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». · Приказом Минтранса России от 20.08.2004 № 15; далее — Положение о работе и отдыхе водителей. · ISO 14001:2004 «Спецификации и руководство по использованию и систем экологического менеджмента». |
| Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке | |
| <p><i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях. | <p>1.Анализ факторов внутренней среды</p> <ul style="list-style-type: none"> · Обеспечение безопасности труда; · Своевременная выплата заработной платы; · Повышение квалификации персонала; · Оказание материальной помощи сотрудникам; · Организация праздничных мероприятий для коллектива. |
| <p><i>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров); -готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д. | <p>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Создание инфраструктуры для сельского поселения; · Участие в благотворительных мероприятиях; · Оказание посильной помощи сторонним социальным организациям; |
| <p><i>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной</i></p> | <p>3. Исполнение норм по охране труда в выполняется соответствии с перечнем:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Трудовой кодекс РФ |

| | |
|--|---|
| <p><i>ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности. | <ul style="list-style-type: none"> · Приказом Минтранса России от 20.08.2004 № 15; далее — Положение о работе и отдыхе водителей. Правила по охране труда на автомобильном транспорте. ПОТ РО-200-01-95. Деятельность предприятия в рамках Корпоративной социальной ответственности не определяется официальной Программой корпоративной социальной ответственности. |
| <p>Перечень графического материала:</p> | |
| <p><i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i></p> | <p>В расчетном разделе работы представлен 1 рисунок графического отображения динамики затрат</p> |

| | |
|--|-----------------|
| <p>Дата выдачи задания для раздела по линейному графику</p> | <p>16.03.16</p> |
|--|-----------------|

Задание выдал консультант:

| Должность | ФИО | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|------------------------------|-------------------------------------|------------------------|---------|------|
| <p>Старший преподаватель</p> | <p>Феденкова Анна Сергеевна</p> | | | |

Задание принял к исполнению студент:

| Группа | ФИО | Подпись | Дата |
|-----------------|----------------------------------|---------|------|
| <p>3 - 3302</p> | <p>Чуклинова Ольга Сергеевна</p> | | |

4 Корпоративная социальная ответственность МУП «Кривошеинское АТП»

Современный мир живет в условиях острых социальных проблем и в этой связи особенно значима социальная ответственность бизнеса – предприятий и организаций, связанных с разработкой, изготовлением и поставкой продукции и услуг, торговлей, финансами, поскольку они обладают основными финансовыми и материальными ресурсами, позволяющими вести работу для решения стоящих перед миром социальных проблем. Понимание лидерами бизнеса своего ключевого значения и ведущей роли в такой работе привело к рождению в конце 20-го века понятия «корпоративной социальной ответственности» (КСО), которое стало важнейшей частью понятия об устойчивом развитии не только бизнеса, но и человечества в целом.

Социальная ответственность бизнеса – добровольный вклад бизнеса в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законом минимума.

От комплексного решения этих проблем зависит будущее цивилизации. Но решение их в значительной мере определяется деятельностью современных корпораций, их ответственностью перед обществом и будущим. Вот почему проблема корпоративной социальной ответственности сегодня становится центральной проблемой менеджмента.

Согласно определению, данному в Международном стандарте Международной организации по стандартизации (ISO) 26000 "Руководство

по социальной ответственности", социальная ответственность – это ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества; учитывает ожидания заинтересованных сторон; соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения; введено во всей организации.

[Система гостей]

В современных условиях дальнейшее развитие и совершенствование экономики, немыслимо без хорошо налаженного транспортного обеспечения. От его четкости и надежности во многом зависят: трудовой ритм предприятий промышленности, строительства и сельского хозяйства, настроение людей, их работоспособность. В единой транспортной системе России пассажирский автомобильный транспорт занимает ведущее место в обслуживании населения.

Сознавая ответственность, МУП «Кривошеинское АТП» принимает обязательства по реализации настоящей политики, которая является интегрированной позицией руководства предприятия по выполнению поставленных задач, продолжением Экологической политики МУП «Кривошеинское АТП» и Политики МУП «Кривошеинское АТП» в области охраны труда и промышленной безопасности, и рассчитывает на понимание работников сложности и масштабности стоящих перед предприятием задач.

Поставленные задачи МУП «Кривошеинское АТП» реализует на основе следующих принципов:

- соблюдение законодательных и нормативных требований Российской Федерации, международных соглашений и стандартов, отраслевых норм и правил Общества;
- максимальное удовлетворение требований по перевозке пассажиров и багажа;
- обновление автопарка и совершенствование организации труда, применение современного оборудования, направленного на минимизацию негативного воздействия производственных факторов на работников, другие заинтересованные стороны и на окружающую среду;
- предупреждение несчастных случаев, снижение производственного травматизма и профессиональных заболеваний, предотвращение негативного воздействия на окружающую среду;
- планирование и реализация мероприятий (мер управления) по снижению рисков, значимых экологических аспектов до обоснованного, практически достижимого уровня;
- планирование и предоставление необходимых финансовых, материально-технических и человеческих ресурсов;
- постоянное повышение квалификации работников предприятия;
- доведение до всех работников предприятия задач, полномочий и ответственности в области качества, охраны окружающей среды, охраны труда и промышленной безопасности.

4.1 Определение стейкхолдеров

Теория стейкхолдеров, появилась в России относительно недавно. Согласно ей, все группы или индивиды, которые, так или иначе, влияют на

деятельность организации, называются ее стейкхолдерами. Интересы стейкхолдеров должны обязательно учитываться организацией. Стейкхолдеры могут не иметь прямого формального влияния на компанию, но они могут неким образом влиять на нее в качестве неформальной коалиции. Между компанией и стейкхолдерами существуют определенные отношения, они могут быть различными, как конкурентными, так и сотрудническими. Стейкхолдеры могут существовать независимо друг от друга, а могут и взаимодействовать, их особенность состоит в том, что они непрерывно влияют на организацию, заставляя ее эволюционировать, видоизменяться и корректироваться. Каждая группа стейкхолдеров имеет свой интерес по отношению к организации, далеко не всегда он финансовый. Стейкхолдеры предприятия МУП «Кривошеинское АТП» представлены в таблице:

Таблица 1 – Стейкхолдеры предприятия МУП «Кривошеинское АТП»

| Стейкхолдер | Интерес | Цель |
|----------------------|--|---|
| Клиенты, поставщики | - экономическая эффективность сотрудничества; - гарантированные поставки материалов, соблюдение договорных обязательств; - долгосрочное сотрудничество; - устойчивое развитие предприятия | - экономическая эффективность сотрудничества; - долгосрочное сотрудничество. |
| Руководство компании | - заработная плата; - возможность получения прав собственности; - личные карьерные достижения, имидж. | - высокая заработная плата; - получение прав собственности; - карьерный рост. |
| Сотрудники | - стабильная работа с достойным доходом, безопасными условиями труда и возможностью | - достойные и безопасные условия труда; - справедливая оплата труда темп ее роста; |

| | | |
|--|---|--|
| | карьерного роста | - карьерный и профессиональный рост; - социальные гарантии и льготы; - устойчивое развитие предприятия; - социальная стабильность. |
| Потребители услуг | оперативность, удовлетворенность ожиданий. Качество сервисного сопровождения. Технический уровень и конкурентоспособность. Гарантии. | - анализ удовлетворенности потребителей - авторский надзор - мониторинг результатов эксплуатации |
| Общество, школа, дом культуры Кривошеинского сельского поселения | - социальная стабильность, ответственность, занятость; - экологическая безопасность; - социальное развитие региона; - поддержка местной общественной деятельности, благотворительность | - социальная стабильность, ответственность, занятость; - экологическая безопасность; - социальное развитие региона; - поддержка местной общественной деятельности, благотворительность |
| Государство | - экономическая социальная стабильность; - экологическая безопасность; - соблюдение законов; - вклад в экономический рост. | - экономическая и социальная стабильность; - экологическая безопасность; - вклад в экономический рост; - использование местных ресурсов и развитие региона; - модернизация и инновационное развитие. |

Перечисленные стейкхолдеры имеют высокий уровень интереса к предприятию, и на них необходимо ориентироваться в программе социальной ответственности.

4.2 Структура программы корпоративной социальной ответственности

Для того что бы успешно развиваться и быть конкурентоспособным в рамках реализации корпоративной социальной ответственности необходимо учитывать следующие показатели:

1. Внутреннее направление:

- а) движение и текучесть кадров (изменение квалификационно-профессиональной структуры,
- б) измененя в социального и демографического состава населения;
- в) повышение уровня профессионального образования.
- г) условия труда, санитарно-бытовое обслуживание на рабочем месте;
- д) формы оплаты труда сотрудников.

Функциональность любой компании напрямую зависит от работающих в ней сотрудников. Если их цели совпадают, то это ведет к общему развитию. Для формирования целеустремленного ответственного коллектива требуется не только конкурентоспособная заработная плата, но и определенные социальные гарантии, которые позволят сотруднику чувствовать себя защищенным и полностью служить целям компании.

2. Внешнее направление:

- б) учреждения образования и культуры;
- в) лечебные организации;
- г) транспортная инфраструктура;

Правильный подход к оценке условий труда и рисков в этой отрасли, определяет эффективное функционирование автотранспортного предприятия.

На рабочем месте водителя наиболее актуальны физические и психофизические группы опасных и вредных производственных факторов.

Основными опасными и вредными производственными факторами при эксплуатации транспортных средств являются:

- а) движущиеся транспортные средства, перевозимые грузы;
- б) повышенная загазованность и запыленность воздуха рабочей зоны;
- в) повышенная или пониженная температура воздуха рабочей зоны;
- г) повышенные уровни шума и вибрации на рабочем месте водителя;
- д) повышенная или пониженная влажность воздуха в рабочей зоне;
- е) сильная и недостаточная освещенность;
- ж) токсические воздействия этилированного бензина, паров электролита;
- з) ожоговое воздействие электролита аккумуляторной батареи, кислот и щелочей при приготовлении и работе с электролитом;
- и) высокое напряжение в цепи зажигания карбюраторных двигателей и систем привода электрических транспортных средств;
- к) высокое гидравлическое давление в системе подачи топлива в цилиндры у дизельных двигателей, в гидравлических системах приводов;
- л) вращающиеся элементы двигательной установки и трансмиссии;
- м) высокая температура жидкости в системе охлаждения двигателя;
- н) повышенное давление в шинах колес в сочетании с неисправностью замкового устройства обода колеса;
- о) пожаро-опасность вследствие неисправности в системе питания двигателя.

Все вышеперечисленные факторы могут негативно влиять на организм человека. Так, шум, являясь общебиологическим раздражителем, не только

действует на органы слуха человека, но и может вызывать расстройство сердечнососудистой и нервной систем, пищеварительного тракта, а также способствовать возникновению гипертонической болезни. Кроме того, шум является одной из причин быстрого утомления работающих, что может привести к несчастному случаю.

Вибрация - это сложный колебательный процесс, возникающий при периодическом смещении центра тяжести тела, или системы тел от положения равновесия, а также при периодическом изменении формы тела, которую оно имело в статическом положении. Вибрация возникает при работе машин и механизмов, имеющих неуравновешенные вращающиеся или совершающие возвратно-поступательное движение узлы и детали.

Систематическое воздействие локальной вибрации вызывает вибрационную болезнь с потерей трудоспособности. Эта болезнь возникает постепенно, вызывая боли в суставах, судороги пальцев, спазмы сосудов.

Общая вибрация оказывает неблагоприятное воздействие на нервную и сердечно - сосудистую системы, вызывает нарушение опорно-двигательного аппарата, желудочного - кишечного тракта. Повышенная или пониженная температура воздуха, влажности, а также загазованность и задымлённость приводит к заболеваниям дыхательной системы человека.

Не соблюдение техники безопасности при работе на автомобиле также может привести к травмам и потере работоспособности.

Все это требует создания специальных служб по охране труда в сельском хозяйстве, которые призваны следить за условиями труда, гигиеной труда, разрабатывать и внедрять соответствующие нормы и мероприятия для устранения всех рисков. Администрация предприятий обязана создавать и

обеспечивать определенные условия труда и принимать необходимые меры для предупреждения несчастных случаев.

Есть две основные стратегии в области КСО, которыми пользуются в российских компаниях. Стратегия предоставления пакета социальных компенсаций. Предполагает ориентацию на предоставление работникам наряду заработной платой социальных выплат, так называемого социального пакета, который предположительно покрывает расходы на отдых, лечение, оплату путевок в детские оздоровительные учреждения. Пакет социальных компенсаций может быть невелик и различаться по группам персонала. Но главное состоит в том, что он освобождает менеджеров от необходимости содержать социальную инфраструктуру и оказывать социальные услуги непосредственно на предприятии. Руководители организаций, выбирающие данную стратегию, следуют классической формулировке М. Фридмана, согласно которой «единственным бизнесом бизнеса является максимизация прибыли в рамках соблюдения существующих правил игры» [АПК КСО]. Стратегия поддержки социальной инфраструктуры, заключающаяся в наличии на балансе организации социальных объектов, позволяющих удовлетворить потребности работников и членов их семей в отдыхе, оздоровлении, решить жилищные и социально-бытовые проблемы.

Корпоративная социальная ответственность реализуется в соответствии с законом, но она не ограничена его рамками, т.к. эта ответственность помимо юридической, имеет и чисто нравственную стороны, поскольку предполагает следование принципам деловой этики и принятие на себя дополнительных добровольных обязательств перед обществом. Предприятие МУП «Кривошеинское АТП» не имеет собственной официальной программы корпоративной социальной ответственности, поэтому о определение ее

структуры для целей исследования выражается в примерном сопоставлении элементов структур похожих предприятий и негласной социальной политики предприятия (таблица). Данная программа не отражает деятельности предприятия полностью в сфере социальной ответственности, но дает представление о конкретных направлениях социальных обязанностей.

Таблица 2 – Структура программы корпоративной социальной ответственности

| Наименование мероприятия | Элемент | Стейкхолдеры | Сроки реализации программы | Ожидаемый результат от реализации мероприятия |
|--|--|--|---|--|
| 1. Обеспечение работников средствами индивидуальной защиты | Безопасность труда | Сотрудники собственники поставщики | На регулярной основе | Снижение риска развития производственных заболеваний. |
| 2. Обновление парка | Безопасность труда | Государство, сотрудники | При необходимости | Повышение качества и безопасности рабочих мест; Сокращение риска травм сотрудников; Повышение капитализации компании |
| 3. Материальная помощь сотрудникам организации | Социальная ответственность, благотворительность | Сотрудники, общество, государство | На регулярной основе при необходимости | Социальная ответственность, доверие сотрудников. |
| 4. Поддержка ветеранов великой отечественной войны и ветеранов труда. Мероприятия премирование | Социальная ответственность, благотворительность | Общество | Ежегодно в памятные даты | Социальная ответственность, доверие сотрудников. |
| 5. Ежегодны субботники, по благоустройству районного парка. | Социальная ответственность | Сотрудники | На регулярной основе | Социальная ответственность, благоустроенная территория |

В целом, рассматриваемая компания осуществляет как социальные инвестиции, так и активно пропагандирует социально-ответственное поведение собственного персонала.

4.3 Определение затрат на Корпоративную социальную ответственность

Определение затраты на корпоративную социальную ответственность затруднено, т.к. бухгалтерский учет на предприятии не настроен для полной и конкретной фиксации затрат на социальные цели. Расчёт отдельных направлений деятельности в сфере социальной ответственности предприятия, которые можно вычлениить из финансовой отчетности приведен в таблице 1:

Таблица 1 – Расчет затрат на корпоративную социальную политику

| Наименование мероприятия | Цена, руб. | | |
|---|------------|----------|----------|
| | 2012 год | 2013 год | 2014 год |
| Материальная помощь сотрудникам | 25897 | 16820 | 17752 |
| Материальная помощь в организации выездных ярмарочных мероприятий | 59546 | 41564 | 21587 |
| Выделение материальной помощи для проведения похорон семьях сотрудников | 26546 | 10336 | 5500 |
| Поздравление военных ветеранов и ветеранов труда | 15000 | 9100 | 3485 |
| Итого | 126989 | 77820 | 48324 |

Динамика затрат продемонстрирована на рис.4. 1

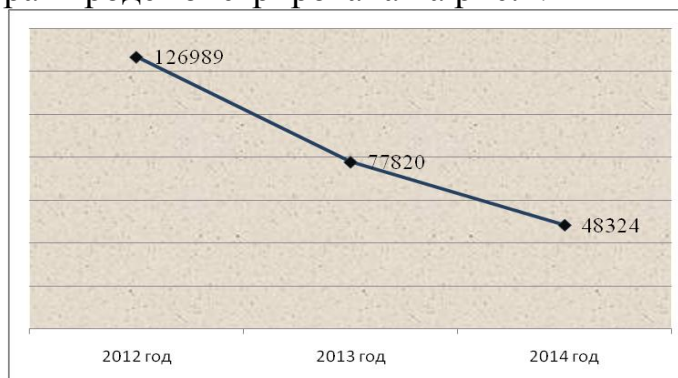


Рисунок 4. 1 – Динамика затрат на социальную политику

На графике можно заметить отрицательную динамику в 2013 году, это связано с острым кризисным состоянием предприятия. В течение следующего

периода выделение денежных средств и других ресурсов, выделяемых на социальные цели предприятие только уменьшилось.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Проводимые в рассматриваемой компании программы и акции КСО полностью соответствуют стратегии и миссии компании.

2. Для рассматриваемого предприятия одинаково важно в организации Корпоративной социальной ответственности участие внутренних, и внешних стейкхолдеров.

3. Преимущества от реализации предприятием программ КСО, следующие: участие в финансировании мероприятий по поддержке в нормальном состоянии дорог по внутрирайонным направлениям, предприятие вносит значительный вклад в повышение качества жизни и привлекательности проживания в соседних селах. Организация материальной помощи для сотрудников, помощь в проведении похоронных мероприятий для семей сотрудников, чествование и ресурсная помощь ветеранам труда ведут к появлению по отношению к предприятию доверия у сотрудников, что обеспечивает низкую текучесть кадров. Ежегодная организация субботников по благоустройству парка, организовывая тем самым территорию для проведения досуга населения, и как следствие уважение и доверие с их стороны.

4. Затрачиваемые компанией средства на выполнение КСО адекватны, а достигнутые в результате проведения мероприятий социальные последствия важны как для самой компании, так и для населения.

5. В качестве рекомендаций по росту эффективности КСО предприятия можно предложить сохранить имеющийся уровень, и постараться более плотно участвовать в жизни села и сотрудников.

Заключение

Подводя итог данной дипломной работе, согласно поставленной цели и исходящим из нее задачам, можно определить следующие результаты исследования.

Инновационное планирование очень важная составляющая, как для нового бизнеса, так и для тех, кто хочет выйти на новый уровень развития в бизнесе. Создание и реализация инвестиционного проекта включает следующие этапы:

- 1) формирование инвестиционного замысла (идеи);
- 2) исследование инвестиционных возможностей, технико-экономическое обоснование проекта (бизнес-план);
- 3) подготовку контрактной документации;
- 4) строительные-монтажные работы, эксплуатацию объекта.

Именно второй этап больше всего интересует инвесторов. Т. к. бизнес – план полностью описывает предприятие, его цель и миссию с чем он планирует войти в бизнес, описывается его продукт (услуга), предоставляется информация об организаторской работе на предприятии, проводится анализ внешней среды ее влияние на развитие предприятия, дается характеристика основным конкурентам. Наиболее важной главой является финансовое планирование предприятия, именно эта глава решается, определяет экономический проект или не имеет смысла инвестировать его.

На основании выше изложенного был сделан анализ автотранспортного предприятия МУП «Кривошеинское АТП». Была собрана необходимая информация о подобных предприятиях, подробно изучен рынок сбыта и потенциальные покупатели, целевая аудитория, выявлены основные конкуренты. Из этого анализа можно сделать выводы, что бизнес в направлении пассажирских перевозок не стабилен и имеет большое количество конкурентов. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия показал, что предприятие работает в убыток. На основании третьей главы

можно сделать вывод, что оказание услуг по перевозка пассажиров это прибыльный бизнес.

Показатель чистого дисконтированного дохода является наиболее объективным отражением абсолютно-сравнительной эффективности предпринимательского проекта. В случае, когда $ЧДД > 0$, все дисконтированные денежные потоки больше всех дисконтированных денежных оттоков. При заданной ставке дисконтирования $E = 40\%$, $ЧДД = -116,1 < 0$, значит, при данной ставке дисконтирования проект неэффективен. Следовательно, признать реализацию инвестиционного проекта нецелесообразно, понизив ставку до 20% условие соблюдается ($ЧДД = 820,6 > 0$).

При соотнесении значения $ЧДД$ и показателя срока окупаемости инвестиционного проекта, видим, что $Ток = 4.09$ года. Дисконтированный срок окупаемости указывает на время, когда единовременные затраты инвестора окупятся и инвестиционный проект начнет приносить доход. Инвестиционные проекты, у которых внутренняя норма доходности больше ставки дисконтирования имеют $ЧДД > 0$. Такие проекты можно считать эффективными, если $ВНД$ меньше E . то $ЧДД < 0$ и проект с точки зрения инвестора, признается неэффективным. Норму эту также можно рассматривать, как максимальную ставку процента, под которую инвестор может взять кредит для финансирования инвестиционного проекта с помощью заемного капитала. При этом доход, получаемый от проекта, использовался бы полностью на погашение кредита и процентов по нему. В этом случае инвесторы не получили бы никакого дополнительного дохода, но и не понесли бы убытков от использования инвестиционного проекта.

Таким образом, для того чтобы сегодня функционировать на рынке пассажирских перевозок Кривошеинского района АТП необходимо:

1. Поддерживать положительную репутацию среди потребителей услуг;
2. Расширить номенклатуру оказываемых услуг;
3. Выходить на новые рынки;
4. Обновлять парк автобусов и микроавтобусов;

5. Проводить агрессивную рекламную кампанию - ведь «реклама двигатель торговли»;
6. А также четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию, как о состоянии целевых рынков, положения на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

Список использованных источников

1. Коршунова Л. А. Менеджмент. Ч. 2. Стратегический и инновационный менеджмент: учебное пособие / Л. А. Коршунова, Л. М. Поталицына. – 3-е изд., стер. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2008. – 118 с.
2. Инвестиционное проектирование: Учебник/ Р. С. Голов, К. В. Балдин, И. И. Переверьяев, А. В. Рукоусев. – 3-е изд. – М: Издательско – торговая корпорация «Дашков К», 2013.- 368с.
3. Инвестиционный менеджмент: учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. В. Погодина. – М: издательство Юрайт, 2016. – 311 с. – Серия : Бакалавр. Академический курс.
4. Вертакова Ю. В., Симоненко Е. С. Управление инновациями: теория и практика: учеб пособие / Ю. В. Вертакова, Е. С. Симоненко
5. Коршунова, Е. М. Бизнес-план инвестиционного проекта: учеб. пособие / Е. М. Коршунова, Н. А. Малинина, К. В. Малинина, СПб гос. архит.-строит. ун-т. – СПб., 2011. – 135 с.
6. Третьякова А.П., Терентьев Д.А. Прогнозирование и планирование в организации: Учебное пособие.- Тюмень: Издательство ТюмГУ, 2008.-288 с.
7. Молокова Е. Ю. М 75 Учебнометодический комплекс по дисциплине «Технология и организация автомобильных перевозок»: учеб. пособие. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. – 94 с
8. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Э., Богомолов А.Ю. Планирование на предприятии. Учебник - М.: Фиминь, 2011, - 311 С.
9. Коршунова Л.А. Инновационный менеджмент (менеджмент инноваций): учебное пособие / Л.А. Коршунова, Н.Г. Кузьмина; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. – 2-е изд., перераб. и доп. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2010. – 152 с.

10. Приказ Министерства транспорта РФ от 08.01.1997 г. N 2...Режим доступа www.atorus.ru/public/ator/data/file/Federal_ZAK/4-10.doc, свободный.
11. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Уч. пособие. – 3-е изд. – М.: ФОРУМ, 2009. — 256 с. Бизнес-планирование: Учебник для вузов/ Под ред. В.М Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 816 с.
12. Головань, С.И. Бизнес-планирование / С.И. Головань – М.: Феникс, 2009. – 320 с.
13. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.
14. Маркова, В.Д. Бизнес-планирование / В.Д. Маркова, Н.А. Кравченко.- М.: Проспект, 2009. – 216 с.
15. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В. А. Морошкин, В. П. Буров. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. — 256 с. — (Профессиональное образование).
16. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морошкин, В. П. Буров. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. — 256 с.
17. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – Омега-Л, 2012. – 152 с.
18. Петухова, С.В. Бизнес – планирование / С.В. Петухова.- М.: Омега – Л, 2009. – 236 с.
19. Платонова, Н.А. Планирование деятельности предприятия / Н.А Платонова, Т.В. Харитонова. — М.: Дело и сервис, 2005. – 432 с.
20. Попов, В.Н. Бизнес – планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов.- М.: Финансы и статистика, 2009. – 246 с.
21. Просветов, Г. И. Бизнес-планирование: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов. — 2-е изд., доп. — М. : Альфа-Пресс, 2008. — 255 с.

22. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / Под ред. В.М. Попова. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 488 с.
23. Сборник бизнес-планов: практическое пособие / ред. Ю. Н. Лапыгин. — М.: Омега-Л, 2012. — 310 с.
24. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации.- М.: Книга сервис, 2012. – 346 с.
25. Уткин, Э.А. Бизнес-план компании / Э.А. Уткин.- М.: Изд-во «ЭКМОС», 2012. – 102 с.
26. Черняк, В.З. Бизнес планирование: Учебник для вузов.- М. ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 470 с.
27. Шевчук, Д. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Д. А. Шевчук. — Ростов н/Д.: Феникс, 2010. – 208 с
28. Распоряжение Министерства транспорта РФ от 14.03.2008г. № АМ-23-р «О введении в действие методических рекомендаций «Нормы расхода топлив и смазочных материалов на автомобильном транспорте»;
29. Постановление Госстроя РФ от 9.03.2004г. №36 «Об утверждении Рекомендаций по расходу топлива машинами для содержания, ремонта автомобильных дорог и объектов внешнего благоустройства поселений».
30. Процесс адаптации системы управления к внешней среде. Режим доступа <http://tex.vniigim.ru/HTML/pasu-vs.doc#6>, свободный. Заглавление с экрана.
31. Об утверждении административного регламента. Режим доступа www.gosuslugi.ru/pgu/srfile/7062036/download?version=1), свободный. Заглавление с экрана.
32. Термин Автобус определение - Глоссарий - ASCO.Режим доступа www.asco.su/Library/Glossary/term.asp?ID=77, свободный.Заглавление с экрана.
33. Приказ Минавтотранса РСФСР от 31 декабря ... - Склад законов. Режим доступа www.bpl.ru/transp/pMt_200_paks1.htm, свободный. Заглавление с экрана.

34. Об организации регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации, Федеральный закон от 13..
Режим доступа <http://docs.cntd.ru/document/420287403#1>, свободный.