Содержание

[Введение 3](#_Toc384024821)

[1. Теоретические основы организации кредитования 5](#_Toc384024822)

[1.1. Сущность, функции и роль кредита в экономической системе 5](#_Toc384024823)

[1.2. Коммерческий банк как участник кредитных отношений 7](#_Toc384024824)

[2 Анализ бизнес-плана аренды спецтехники 11](#_Toc384024826)

[2.1 Маркетинговый план 11](#_Toc384024827)

[2.2 Производственный план 16](#_Toc384024832)

[2.3 Финансовый план проекта 21](#_Toc384024833)

[3 Экономическая оценка использования банковского кредита в финансировании инвестиций 24](#_Toc384024834)

[Заключение 35](#_Toc384024835)

[Список использованных источников 37](#_Toc384024836)

[Приложения 40](#_Toc384024837)

# ВВЕДЕНИЕ

Изучение российского рынка кредитования юридических лиц является актуальным вопросом, так как современное общество не мыслит без него цивилизованной экономики, но у нас в стране, несмотря на очевидный рост доходов многих компаний, финансовая грамотность и осведомленность россиян об основных финансовых игроках и предлагаемых ими услугах крайне низка.

На сегодняшний день кредитование юридических лиц является одним из самых распространенных видов банковских операций. Удобство и относительная простота сделали его привлекательным для заемщиков, высокие доходы и возможность увеличения узнаваемости банка – для кредитных учреждений. Указанные преимущества минимизируют недостатки кредита, к которым, в частности, можно отнести высокий риск его невозврата и возможность мошенничества как со стороны заемщика, так и кредитора.

Разработанность данной темы в научной литературе дополнительно подтверждает ее актуальность. Важный вклад в развитие теории кредита внесли О.И. Лаврушин, Г.И. Кравцова, Д.В. Малеев, Г.Н. Белоглазова, Е.Ф. Жуков, Л. Бадалова и др. Из зарубежных авторов следует выделить Э. Долана и К. Кэмпбелла.

Целью данной работы является анализ влияния банковского кредита как основного источника финансирования инвестиций на примере конкретной компании.

В соответствии с поставленной целью в работе были сформированы следующие задачи:

* рассмотрение сущности и функций кредита;
* изучение роли кредита в инвестиционном проекте рассматриваемой компании;
* оценка экономической эффективности использования кредита в инвестиционной деятельности предприятия.

Объект исследования – ООО «Этрон». Предметом данного исследования является система финансирования инвестиций компании за счет банковского кредита.

При написании данной работы были использованы следующие методы – анализ и синтез, метод сравнения.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

В первой главе работы рассмотрены сущность и функции кредита, определена роль кредита в экономической системе.

Во второй главе проанализирована организация кредитования юридических лиц на примере ООО «Этрон».

В третьей главе рассмотрена экономическая эффективность привлечения кредитных средств в инвестиции компании.

# [1. Теоретические основы организации кредитования](#_Toc92314207)

# [1.1. Сущность, функции и роль кредита в экономической системе](#_Toc92314208)

В настоящее время российские авторы придерживаются двух точек зрения относительно понятия кредита:

* кредит – «это определенный вид общественных отношений по поводу предоставления ссуды» [18, С.11];
* кредит – это процесс движения ссудного капитала или ссудного фонда.

Кредит юридическим лицам имеет те же принципы и основы функционирования, как и остальные формы кредита – возвратность, срочность, целевая направленность, платность, обеспеченность.

Принцип возвратности предусматривает своевременный возврат полученных от кредитора денежных средств после их использования заемщиком. Данный принцип отражает специфическую особенность кредита как особую категорию товарно-денежных отношений: именно возвратность отличает кредит от близкого к нему понятия «финансы», которому свойственна безвозвратность в распределительных процессах. Одновременно он обеспечивает сохранность ссудного фонда кредитных организаций.

Принцип срочности представляет собой необходимую форму достижения возвратности кредита. Он предполагает строгую определенность относительно возвращения кредита, заключающуюся в конкретном выражении фактора времени. Срок кредитования является предельным временем нахождения ссуженной потребительной стоимости в распоряжении заемщика и выступает той мерой, за пределами которой количественные изменения во времени переходят в качественные: несоблюдение сроков возврата кредита является основанием для применения к заемщику экономических санкций.

Принцип целевой направленности кредита применяется к большинству видов кредитных операций. «Несоответствие фактической цели использования ссуженной стоимости заявленной влечет за собой введение штрафных санкций вплоть до досрочного отзыва кредита. Краткосрочные кредиты, как правило, предполагают более лояльный подход в отношении данного принципа» [20, С. 26].

Принцип платности представляет собой внесение получателями кредита определенной платы за временное пользование денежными средствами. На практике реализация этого принципа осуществляется через механизм банковского процента.

Принцип обеспеченности кредита предполагает наличие определенных гарантов возврата кредита заемщиком. Решение проблемы обеспеченности кредита зависит от типа и субъекта кредитования: в данном случае для определения кредитоспособности частного лица кредитная организация использует два способа – логический и скоринговый. «Первый предполагает экспертную оценку, основанную на взвешенном анализе личных качеств и финансового состояния потенциального заемщика, и прогнозирование его возможностей. Это становится возможным благодаря развитию сети мониторинга, позволяющей отследить кредитную историю заемщика» [21, С.37]. Скоринговая система определения кредитоспособности физического лица основана на подсчете баллов, которые представляют собой выраженные в числовом значении определенные показатели дееспособности, этичности в деловых вопросах и платежеспособности потенциального заемщика.

В экономической науке функции кредита рассматриваются как проявление его сущности или выражение общественного назначения кредита в национальной экономике.

Функции кредита имеют отличительные особенности, сущность которых можно свести к следующему:

* объективность, заключающаяся в непременном существовании кредитного отношения и определенной ссужаемой стоимости;
* «конкретность выражения функций в определенный момент времени– кредит в процессе своего развития в каждый текущий момент проявляет свою сущность через одну или несколько функций, но не через все» [17, С.6];
* учет обеих сторон кредитных отношений;
* направленность на сохранение кредита как целостного образования, которое достигается за счет необходимого его взаимодействия с внешней средой.

# [1.2. Коммерческий банк как участник кредитных отношений](#_Toc92314209)

# Коммерческие банки России - юридические лица, которым на основании лицензии и действующего законодательства России предоставлено право осуществлять на коммерческой основе банковские операции. Коммерческие банки - юридические лица, которым на основании лицензии и действующего законодательства предоставлено право осуществлять на коммерческой основе банковские операции[17, С. 5].

Коммерческие банки относятся к особой категории деловых предприятий, получивших название финансовых посредников. Они привлекают капиталы, сбережения населения и другие свободные денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и представляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале. Финансовые посредники выполняют, таким образом, важную функцию, обеспечивая обществу механизм межотраслевого и межрегионального перераспределения денежного капитала. Крупные коммерческие банки предоставляют клиентам полный комплекс финансового обслуживания, включая кредиты, прием депозитов, расчеты и т.д. Этим они отличаются от специализированных финансовых учреждений, которые обладают ограниченными функциями. Коммерческие банки традиционно играют роль стержневого, базового звена кредитной системы.

Коммерческие банки создаются на паевых или акционерных началах и могут различаться: по способу формирования уставного капитала (с участием государства, иностранного капитала и др.), по специализации (например, агробанки, инновационные банки), по территории деятельности, видом совершаемых операций и т.д. Средства коммерческого банка делятся на собственные (уставный фонд, резервный фонд и другие фонды, образованные за счёт прибыли) и привлечённые (средства на счетах предприятий, их вклады и депозиты, вклады граждан и т.д.).

Между коммерческими банками и другими видами кредитно-финансовых учреждений нет "китайской стены". Их деятельность тесно переплетается и выражается в сотрудничестве и взаимодействии по одним линиям, и конкуренции – по другим.

 В процессе деятельности коммерческих банков создают новые требования и обязательства, которые становятся товаром на денежном рынке. Так, принимая вклады клиентов, коммерческий банк создает новое обязательство – депозит, а выдавая ссуду – новое требование к заемщику.

Этот процесс создания новых обязательств и обмена их на обязательства других контрагентов составляет основу, суть финансового посредничества.

Сегодня коммерческий банк способен предложить клиенту до 200 видов разнообразных банковских продуктов и услуг. Широкая диверсификация операций позволяет банкам сохранять клиентов и оставаться рентабельными даже при весьма неблагоприятной хозяйственной конъюнктуре. Есть определенный базовый набор, без которого банк не может существовать и нормально функционировать. К таким конструирующим операциям банка относят:

* прием депозитов;
* осуществление денежных платежей и расчетов;
* выдача кредитов[19, С. 47].

Систематическое выполнение указанных функций и создает тот фундамент, на котором зиждется работа банка. И хотя выполнение каждого вида операций сосредоточено в специальных отделах банка и осуществляется особой командой сотрудников, они переплетаются между собой. Так, банки обладают уникальной способностью создавать средства платежа, которые используются в хозяйстве для организации товарного обращения и расчетов. Речь идет об открытии и ведении чековых и других счетов, служащих основой безналичного оборота. Хозяйство не может существовать и развиваться без хорошо отлаженной системы денежных расчетов. Отсюда большое значение банков, как организаторов этих расчетов.

Помимо выполнения базовых функций, банк предлагает клиентам множество других финансовых услуг. Например, банки осуществляют разного рода доверительные операции для корпораций и частных лиц, связанных с передачей имущества в управление банку на доверительной основе, покупкой для клиентов ценных бумаг, управление недвижимостью, выполнение гарантийных функций по облигационным выпускам.

Несомненно, банковская система России еще очень молода и профессионально только начинает конкурировать с некоторыми зарубежными банками. Здесь не следует забывать о длительной эволюции западной банковской системы. Российские банкиры имеют возможность перенять опыт ведения банковского бизнеса зарубежом.

Большинство из действующих на сегодняшний день коммерческих банков относится к категории мелких или средних. Банки, принадлежащие к разряду крупных, - это в основном коммерческие банки, созданные на базе трансформированных отделений бывших государственных специализированных банков. Крупные банки, созданные предприятиями и организациями без участия государственных банковских служб, относительно немногочисленны.

Соответственно, в основной своей массе вновь созданные коммерческие банки имеют оргструктуру бесфилиального банка с небольшим количеством функциональных подразделений: кредитный, коммерческий и административно-хозяйственный отделы, отдел кассовых операций (в банках, осуществляющих кассовое обслуживание клиентов), бухгалтерия. В банках, получивших лицензию на осуществление валютных операций, создаются соответствующие подразделения для осуществления операций в иностранной валюте[19, С. 47].

В целом на сегодняшний день коммерческие банки являются наиболее интенсивно развивающимся звеном банковской системы, они быстро наращивают темпы активных и пассивных операций, постоянно проводят политику кредитной экспансии, способствуют развитию прогрессивных структур в экономике. Немаловажную роль играют коммерческие банки и в обслуживании иностранных инвестиций, включая кредитно-финансовое обслуживание совместных предприятий.

Следует отметить, что вся банковская система в целом, сеть коммерческих банков распределена по территории страны неравномерно. Примерно 60% банков приходится на Москву и Московскую область[20, С. 24].

По мнению Президента России в первую очередь следует сосредоточиться в финансовой и банковско-кредитной сфере на то, чтобы повысить доступность кредитов ресурсов и качество финансовых услуг. И не только для экономистов, но и для граждан. Это, прежде всего ипотека, образовательные и потребительские кредиты. При этом нужна адекватная правовая база – необременительная для участников финансовых рынков, где основные регулирующие нормы переведены в прямые нормы закона. Необходимо обеспечить прочную защиту прав вкладчиков. Базовый закон о страховании вкладов физических, юридических лиц в банках РФ уже принят. И следует оперативно создать реально работающую систему такого страхования.

Итак, рано или поздно отечественный капитал будет уже всерьез конкурировать с иностранным на российском рынке. Нужно и дальше серьезно ускорять процессы укрепления и роста капитализации отечественной банковской системы.

# 2 Анализ БИЗНЕС-ПЛАНА АРЕНДЫ СПЕЦТЕХНИКИ

#

# 2.1 Маркетинговый план

Цель бизнес-плана – создание предприятия по сдаче в аренду спецтехники населению и предприятиям и получению прибыли (приложение А).

Основные задачи предприятия представлены схематически в приложении Б.

Цель разработки плана - повышение конкурентоспособности предприятия, увеличение объема продаж и максимизация прибыли за счет максимально полного удовлетворения потребностей заказчика в качественных услугах аренды спецтехники путем решения следующих задач:

1. увеличение размера рынка, контролируемого организацией путем увеличения объема продаж;
2. внедрение и использование прогрессивных технологий продаж;
3. повышение эффективности управления проектами компании;
4. изменение текущего финансово-экономического положения бизнеса и обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, необходимыми для хозяйственной деятельности.

Цель «маркетинга - проведение своей услуги на рынок и получение прибыли от ее реализации.

При реализации плана маркетинга компания основывается на следующих принципах:

а) Принцип «Понимания потребителя», основанный на учете потребностей и динамики рыночной конъюнктуры. Бизнес невозможен, если фирма ориентирована только на прибыль, а не на понимание потребителя и его потребностей.

б) Принцип «борьбы за потребителя (клиента)». Этот принцип реализуется воздействием на рынок и потребителя с помощью всех доступных средств (качество товара, реклама, сервис, цена и т.д.). Суть этого принципа - борьба за потребителя, а не сбыт товаров. Товар в данном случае - это лишь средство для достижения цели, а не сама цель.

в) Принцип «Максимального приспособления» к требованиям рынка. Данный принцип состоит в том, что вся деятельность фирмы основывается на знании потребительского спроса и его изменений в перспективе. Он ставит производство товаров в функциональную зависимость от запросов рынка и требует производить товары в ассортименте и объеме, нужных потребителю.

Для выполнения этих целей фирма придерживается следующей стратегии маркетинга: интенсификация коммерческих усилий («Сбытовая»), утверждающая, что товары и услуги найдут сбыт на рынке, если фирма затратит значительные усилия на сферу сбыта и стимулирования продаж.

В комплекс программы мер по маркетингу входят:

1. изучение потребителей и их поведения на рынке:
2. оценка оказываемой услуги и перспектив ее развития;
3. анализ используемых форм и каналов сбыта:
4. оценка используемых фирмой методов ценообразования;
5. исследование программы мер по продвижению на рынок;
6. изучение конкурентов.

Цены основных конкурентов нового проекта представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ цен на аренду спецтехники (смена 8 часов), руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип техники | Проект компании | Стройкомплект | Логиком | Тэком |
| Экскаватор Hyundai гусеничный R320LC-7 | 3 300 | 3465 | 3465 | 3 350 |
| Экскаватор колесный HYUNDAI-R 170 | 3 450 | 3600 | 3600 | 3 470 |
| Одновальцовый вибрационный дорожный грунтовый каток виброкаток XCMG XS162J | 3 600 | 3750 | 3600 | 3 500 |
| Фронтальный погрузчик ZL30 в комплекте с ковшом, челюстной захват | 3 800 | 3990 | 3990 | 3 800 |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип техники | Проект компании | Стройкомплект | Логиком | Тэком |
| Самосвал SHAANQI 3255DR384 (Китай) | 4 000 | 4200 | 4300 | 4 000 |
| Бульдозер KOMATSU D355A-1 | 4 500 | 4750 | 4750 | 4 500 |
| Гидромолот Delta гусеничный | 5 500 | 5775 | 5775 | 5 500 |
| Трал 70 тонн | 8000 | 8400 | 8400 | 7 500 |
|  Трал 40 тонн | 8000 | 8400 | 8400 | 8 000 |
| Тягач Mercedes AXOR 1835 LS | 3 200 | 3280 | 3350 | 3 200 |
| Экскаватор колесный Doosan Solar 160 с гидромолотом(ковш 0.76м3) | 3 600 | 3780 | 3780 | 3 750 |
| Работа водителя за смену 8 часов | 1800 | 1890 | 1890 | 1 820 |

Данные таблицы 1 показывают, что новый проект будет отличаться конкурентоспособной ценой. Следует также отметить, что будет предусмотрена система скидок в зависимости от срока аренды, что представлено в приложении А.

В таблице 2, составленной автором представлены результаты оценки конкурентоспособности новой компании аренды спецтехники по сравнению с основными конкурентами г.Екатеринбург. Оценка проводилась балльным методом.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика по факторам конкурентоспособности, баллы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы конкурентоспособности | Проект компании | Главные конкуренты |
| Стройкомплект | Логиком | Тэком |
| Качество | 5 | 3 | 5 | 2 |
| ТЭП | 4 | 4 | 4 | 3 |
| Престиж торговой марки | 5 | 1 | 5 | 4 |
| Уровень обслуживания | 3 | 5 | 2 | 2 |
| Защищенность сертификатами | 3 | 3 | 3 | 2 |
| Продажная цена | 4 | 1 | 1 | 4 |
| Процент скидки с цены | 3 | 1 | 0 | 3 |
| Продвижение на рынке |
| Реклама | 5 | 4 | 4 | 3 |

Продолжение таблицы 2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы конкурентоспособности | Проект компании | Главные конкуренты |
| Стройкомплект | Логиком | Тэком |
| Пропаганда | 4 | 2 | 4 | 4 |
| Общее количество баллов | 36 | 31 | 28 | 27 |

Как видно из данной таблицы 2, среди основных конкурентов у нового проекта наиболее прочная позиция – 36 баллов.

Далее рассмотрим детально SWOT – анализ (таблица 3).

Таблица 3 - SWOT – анализ предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| внутренние | Сильные стороны(strengths)1. качество оказываемых услуг
2. квалифицированные сотрудники
3. оказание дополнительных услуг
 | Слабые стороны(weaknesses)1. недостаток финансирова-

ния2. Неустойчивое положение в стране (политическое и экономическое) |
| внешние | Возможности(opportunities)1. уникальность услуг
2. новые технологии
3. участие в выставках
 | Угрозы(threats)1. финансовый кризис
2. рост налогов
3. появление конкурентов с более низкими ценами
 |

Внешнее микроокружение (внутренняя макросреда) исследуются с помощью модели «Пять сил”, которую предложил Майкл Портер и которая имеет название «5 сил» Портера. Эта модель, представленная на рисунке 1, позволяет оценить ключевые пять сил, которые могут повлиять на работу нового проекта: их нужно учитывать, на них стоит влиять и их состояние следует постоянно отслеживать.



Рисунок 1 – Модель «5сил» Портера нового проекта

Итак, основной риск для нового проекта – отсутствие заказов, когда первоначальные и текущие расходы предприятия не покрываются доходами. А также появление новых конкурентов с субститутами (услугами-заменителями) с более низкими ценами.

# 2.2 Производственный план

Далее проанализируем затраты нового проекта:

1. зарплата;
2. коммунальные и арендные платежи;
3. амортизация оборудования и налоги.

В таблице 4 представим расчет суммы годовой амортизации представленного оборудования.

Таблица 4 – Сумма амортизации

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество, шт. | Цена за ед. с НДС, тыс.руб. | Сумма, тыс.руб. | Срок полезного использования, лет | Норма амортизации, % | Балансовая стоимость техники без НДС, тыс.руб. | Годовая сумма амортизации |
| Экскаватор Hyundai гусеничный R320LC-7 | 2 | 5320 | 10640 | 12 | 8,3 | 9016,9 | 751,4 |
| Экскаватор колесный HYUNDAI-R 170 | 1 | 3400 | 3400 | 12 | 8,3 | 2881,4 | 240,1 |
| Одновальцовый вибрационный дорожный грунтовый каток виброкаток XCMG XS162J | 1 | 2000 | 2000 | 15 | 6,7 | 1694,9 | 113,0 |
| Фронтальный погрузчик ZL30 в комплекте с ковшом, челюстной захват | 1 | 1350 | 1350 | 15 | 6,7 | 1144,1 | 76,3 |
| Самосвал SHAANQI 3255DR384 (Китай) | 10 | 2324 | 23240 | 15 | 6,7 | 19694,9 | 1313,0 |
| Бульдозер KOMATSU D355A-1 | 1 | 3720 | 3720 | 15 | 6,7 | 3152,5 | 210,2 |
| Гидромолот Delta гусеничный | 1 | 2180 | 2180 | 15 | 6,7 | 1847,5 | 123,2 |
| Трал 70 тонн | 2 | 1450 | 2900 | 15 | 6,7 | 2457,6 | 163,8 |
| Трал 40 тонн | 1 | 1400 | 1400 | 15 | 6,7 | 1186,4 | 79,1 |
|  Тягач Mercedes AXOR 1835 LS | 2 | 3300 | 6600 | 15 | 6,7 | 5593,2 | 372,9 |
| Экскаватор колесный Doosan Solar 160 с гидромолотом(ковш 0.76м3) | 1 | 2500 | 2500 | 15 | 6,7 | 2118,6 | 141,2 |
| Итого | 23 | 28944 | 59930 |  |  | 50788,1 | 3584,2 |

Итак, данные таблицы 4 показали, что годовая сумма амортизационных отчислений составляет 3584,2 тыс. руб.

Стоимость электроэнергии подсчитывается по двухставочному тарифу: за заявленный максимум нагрузки и за потребленную электроэнергию.

Стоимость электроэнергии за заявленный максимум нагрузки за год:

C3 = 303,00 тыс. руб.

Стоимость потребленной электроэнергии: СП = 314,6 тыс. руб.

Далее нужны водители спецтехники.

Расчет численности рабочих начинается с разработки планового баланса рабочего вре­мени на одного рабочего (табл. 5). При этом учитываются режим работы предприятия, смен­ность, продолжительность рабочей недели, планируемые невыходы, предусмотренные законо­дательством о труде.

Таблица 5 - Разработки планового баланса рабочего времени на одного водителя

|  |  |
| --- | --- |
| Статьи баланса | Прерывное производство |
| Календарное число дней в году | 365 |
| Выходные дни согласно графику сменности | 182 |
| Праздничные дни | - |
|  Номинальный фонд рабочего времени | 183 |
| Отсутствие на рабочих местах в связи с отпуском, командировками, днями нетрудоспособностями, прочие неявки с разрешения администрации. | 29 |
| Полезный фонд рабочего времени-дни;- часы | 1541848 |

Явочная численность может быть рассчитана по штатным нормативам путем расстанов­ки по рабочим местам.

Списочная численность водителей 46 человек, исходя из данных таблицы 6 и 7. Следует также отметить, что водители работают по 12 часов в день, график 2 через 2. В смене работаю 23 человека, в зависимости от объемов заказов.

Таблица 6 - Расчет заработной платы в месяц основных рабочих при полной загрузке

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование оборудования (рабочего места) | Кол-во ед. оборудования | Загруженность, чел. | Численность, чел. | З/п 1 рабочего, т.р./мес. | Итого з/п, тыс.руб. |
| Экскаватор Hyundai гусеничный R320LC-7 | 2 | 2 | 4 | 22 | 88 |
| Экскаватор колесный HYUNDAI-R 170 | 1 | 1 | 2 | 22 | 44 |
| Одновальцовый вибрационный дорожный грунтовый каток виброкаток XCMG XS162J | 1 | 1 | 2 | 22 | 44 |
| Фронтальный погрузчик ZL30 в комплекте с ковшом, челюстной захват | 1 | 1 | 2 | 22 | 44 |
| Самосвал SHAANQI 3255DR384 (Китай) | 10 | 10 | 20 | 22 | 440 |
| Бульдозер KOMATSU D355A-1 | 1 | 1 | 2 | 22 | 44 |
| Гидромолот Delta гусеничный | 1 | 1 | 2 | 22 | 44 |
| Трал 70 тонн  | 2 | 2 | 4 | 22 | 88 |
| Трал 40 тонн  | 1 | 1 | 2 | 22 | 44 |
| Тягач Mercedes AXOR 1835 LS | 2 | 2 | 4 | 22 | 88 |
| Экскаватор колесный Doosan Solar 160 с гидромолотом(ковш 0.76м3)  | 1 | 1 | 2 | 22 | 44 |
| Итого | 23 | 23 | 46 |   | 1012 |

Таблица 7 - Расчет заработной платы вспомогательных рабочих, инженерно-технического и административного персонала

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Ставка | З/п 1 рабочего, руб./мес. | Итого з/п, тыс.руб. |
| Руководитель | 1 | 25 | 25 |
| Главный бухгалтер | 1 | 25 | 25 |
| Автослесарь | 4 | 20 | 80 |
| Менеджер по продажам | 1 | 19 | 19 |
| Уборщица | 1 | 8 | 8 |
| Итого | 8 |   | 157 |

Заработная плата рассчитана при односменном графике работы основных рабочих. Размер оплаты труда основных рабочих средний. В течение года данная величина изменяется, исходя из загрузки производства. Заработная плата вспомогательных рабочих и ИТР стабильная на протяжении всего года.

Результаты расчета списочной численности рабочих сводятся в таблице 8.

Таблица 8 - Результаты расчета списочной численности рабочих

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование профессии | Явочная численность, чел. | Коэф. списоч. состава | Списоч. числен., чел. |
| 1 смена | итого за сутки |
| 1. Основные рабочие | 23 | 23 | 2 | 46 |
| 4. ИТР  | 8 | 8 | 1 | 8 |
| Всего: | 31 | 31 |   | 54 |

Смета общих расходов представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Смета общих расходов

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование расходов | Сумма затрат, тыс. руб. |
| Основная и дополнительная заработная плата персонала с отчислениями | 18965,8 |
| Амортизация | 3584,2 |
| Затраты на ГСМ | 19136,0 |
| Итого | 41686,0 |

Калькуляция себестоимости производства услуг приведена в таблице 10.

Таблица 10 - Калькуляция себестоимости производства услуг

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование статей затрат | Затратывсего, тыс. руб. |
| Затраты на ГСМ | 19136,0 |
| Энергия на технологические нужды | 314,6 |
| Заработная плата с отчислениями | 18965,8 |
| Амортизационные отчисления | 3584,2 |
| Цеховая себестоимость | 42000,6 |
| Аренда гаража | 520,0 |
| Производственная себестоимость | 42520,6 |
| Реклама | 150,0 |
| Полная себестоимость. | 42670,6 |

Итак, полная себестоимость производства услуг аренды за год составит 42670,6 тыс.руб.

# 2.3 Финансовый план проекта

Финансирование проекта будет осуществляться за счет заемных источников на базе нового предприятия.

Для открытия проекта необходимы следующие средства:

а) 59930 тыс.руб. – на закупку оборудования;

б) 520 тыс.руб. – на предоплату за годовую аренду гаража общей площадью 720 м2 с офисными помещениями.

Данные о потребностях в инвестициях и источниках ее покрытия приведены в таблице 11.

Таблица 11 – Потребность в инвестициях и источники ее покрытия, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи | Всего | 4 квартал 2014 г |
|
| Потребность в инвестициях | 60450 | 60450 |
| Источники финансирования всего: | 60450 | 60450 |
| В т.ч. собственные средства | - | - |
| заемные средства, всего: | 60450 | 60450 |
| в т.ч. кредит | 60450 | 60450 |

В таблице 12 представим выплаты по кредиту (17 % годовых сроком на 5 лет с ежемесячной выплатой процентов и тела кредита, отсрочка платежа до 31.01.2015 года).

Таблица 12 – Проект выплат по кредиту

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Итого | 2014г. | 2015г. | 2016г. | 2017г. | 2018г. | 2019г. |
| всего | IV кв |
| Коммерческий кредит |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Получено | 60 450 | 60 450 | 60 450 |  |  |  |  |  |
| Погашено | 60 450 |  |  | 12 090 | 12 090 | 12 090 | 12 090 | 12 090 |
| Проценты начисленные | 53 952 | 2 569 | 2 569 | 10 277 | 10 277 | 10 277 | 10 277 | 10 277 |
| Проценты уплаченные | 53 952 |  |  | 12 846 | 10 277 | 10 277 | 10 277 | 10 277 |

Итак, для организации проекта потребуется 60450 тыс.руб. первоначальных инвестиций.

# 3 Экономическая оценка использования банковского кредита в финансировании инвестиций

Рассчитав производственную себестоимость услуг и источники финансирования инвестиций, далее рассмотрим экономический эффект от использования банковского кредита.

К основным показателям, характеризующим экономическую эффективность инвестиционного проекта с финансовой отдачей, относятся:

1. чистая текущая стоимость (ЧТС);
2. срок окупаемости проекта (СОП);
3. внутренняя норма прибыли (ВНП);
4. рентабельность инвестиций (РИ).

Для определения ЧТС проекта определить:

Величину чистого денежного потока (ЧДП), который определяется по формуле (1):

- Нм (1)

где  – чистый денежный поток в j-ом году, тыс. руб. [26, c.104]

ЧДП 2015= 0-2569,1 = 2569,1 тыс.руб.

Примечание: при расчете эксплуатационные затраты берутся без учета амортизации, что представлено в таблицах 13-15.

Таблица 13 – Расчет чистой прибыли

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателей | годы |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 Доходы от основной деятельности | 0,0 | 82800,0 | 91908,0 | 102017,9 | 113239,8 | 125696,2 |
| 2 Эксплуатационные расходы | 0,0 | 42670,6 | 47364,4 | 52574,4 | 58357,6 | 64777,0 |
| 3 Прибыль от продаж | 0,0 | 40129,4 | 44543,6 | 49443,4 | 54882,2 | 60919,3 |
| 4 Прочие операционные и внереализационные расходы | 2569,1 | 10276,5 | 10276,5 | 10276,5 | 10276,5 | 10276,5 |
| 5 Прибыль до налогообложения (убыток) (п.3-п.4) | -2569,1 | 29852,9 | 34267,1 | 39166,9 | 44605,7 | 50642,8 |
| 6 Налог на прибыль | 0,0 | 5970,6 | 6853,4 | 7833,4 | 8921,1 | 10128,6 |
| 7 Чистая прибыль (п.5-п.7) | -2569,1 | 23882,3 | 27413,7 | 31333,5 | 35684,6 | 40514,2 |

Таблица 14 – Сальдо притоков и оттоков

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателей | годы |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| 1 Приток средств всего | 60 450,0 | 82 800,0 | 91 908,0 | 102 017,9 | 113 239,8 | 125 696,2 |
| Доходы от основной деятельности | - | 82 800,0 | 91 908,0 | 102 017,9 | 113 239,8 | 125 696,2 |
| Собственные средства на начало реализации проекта | - | - | - | - | - | - |
| 1.2 Кредиты | 60 450,0 | - | - | - | - | - |
| ИТОГО по притоку средств | 60 450,0 | 82 800,0 | 91 908,0 | 102 017,9 | 113 239,8 | 125 696,2 |
| 2 Отток средств всего | 60 450,0 | 69 992,6 | 73 000,1 | 79 190,2 | 86 061,1 | 93 687,8 |
| 2.1 Капитальные затраты | 59 930,0 | - | - | - | - | - |
| 2.2 Прирост оборотных средств | 520,0 | - | - | - | - | - |
| 2.3 Эксплутационные расходы (без амортизационных отчислений) | - | 39 086,4 | 43 780,2 | 48 990,3 | 54 773,5 | 61 192,8 |
| 2.4 Выплаты по кредиту | - | 12 090,0 | 12 090,0 | 12 090,0 | 12 090,0 | 12 090,0 |
| 2.5 Проценты за кредит | - | 12 845,6 | 10 276,5 | 10 276,5 | 10 276,5 | 10 276,5 |
| 2.6 Налоги: | - | 5 970,6 | 6 853,4 | 7 833,4 | 8 921,1 | 10 128,6 |
| - на прибыль | - | 5 970,6 | 6 853,4 | 7 833,4 | 8 921,1 | 10 128,6 |
| - прочие выплаты из прибыли | - | - | - | - | - | - |
| 3 Сальдо притоков и оттоков | - | 12 807,4 | 18 907,9 | 22 827,7 | 27 178,7 | 32 008,4 |
| 3.1 То же нарастающим итогом | - | 12 807,4 | 31 715,3 | 54 543,0 | 81 721,7 | 113 730,1 |

Таблица 15 – Расчет чистого денежного потока

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателей | годы |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| 1 Приток денежных средств | - | - | - |  |  |  |
| Доходы от основной деятельности | - | 82 800,0 | 91 908,0 | 102 017,9 | 113 239,8 | 125 696,2 |
| Итого | - | 82 800,0 | 91 908,0 | 102 017,9 | 113 239,8 | 125 696,2 |
| 2 Отток средств |  |  |  |  |  |  |
| 2.1 Общие инвестиции | 60 450,0 | - | - | - | - | - |
| 2.2 Эксплуатационные расходы (без амортизации) | - | 39 086,4 | 43 780,2 | 48 990,3 | 54 773,5 | 61 192,8 |
| 2.3 Проценты за кредит | - | 12 845,6 | 10 276,5 | 10 276,5 | 10 276,5 | 10 276,5 |
| 2.4 Уплаченные налоги из прибыли | - | 5 970,6 | 6 853,4 | 7 833,4 | 8 921,1 | 10 128,6 |
| 2.5 Прочие отвлечения средств из прибыли | - | - | - | - | - | - |
| Итого | 60 450,0 | 57 902,6 | 60 910,1 | 67 100,2 | 73 971,1 | 81 597,8 |
| 3 Чистый поток денежных средств (раздел 1 - раздел 2) | - 60 450,0 | 24 897,4 | 30 997,9 | 34 917,7 | 39 268,7 | 44 098,4 |
| 4 То же нарастающим итогом | - 60 450,0 | - 35 552,6 | - 4 554,7 | 30 363,0 | 69 631,7 | 113 730,1 |
| 5 Коэффициент дисконтирования | 1,000 | 0,855 | 0,731 | 0,624 | 0,534 | 0,456 |
| 6 Чистый дисконтированный поток денежных Средств (стр3\*стр5) | - 60 450,0 | 21 279,8 | 22 644,4 | 21 801,6 | 20 955,8 | 20 113,8 |
| 7 То же нарастающим итогом | - 60 450,0 | - 39 170,2 | - 16 525,8 | 5 275,8 | 26 231,6 | 1. 45,3
 |

Коэффициент дисконтирования на каждый год проекта, который определяется по формуле (2):

, (2)

где – коэффициент дисконтирования;

  – норматив приведения разновременных затрат (норма дисконта), учитывающий инфляционные процессы в экономике за рассматриваемый период, минимальный уровень доходности проекта и инвестиционный риск;

 t – период приведения затрат к началу расчетного года, равный разности между годом, в котором осуществляются затраты и расчетным годом, к которому они приводятся. [26, c.105]

Ставка дисконтирования в данном примере принята 22%.

Чистый денежный доход (ЧДД), который определяется по формуле:

, (3)

где  – чистый денежный доход в j-ом году, тыс. руб.

ЧДД 2015 = 24897,4\*0,855 = 21279,8 тыс.руб.

Чистую текущую стоимость, которая показывает чистый доход или чистый убыток инвестора от помещения денег в проект и определяется по формуле:

, (4)

где  – чистая текущая стоимость, тыс. руб. [26, c.106]

ЧТС = 46345,3 тыс.руб.

Результаты расчета ЧДП, коэффициентов дисконтирования, ЧДД и ЧТС сводятся в таблицу 16.

Таблица 16 - Оценка эффективности инвестиционного проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ед.измер. | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Капитальные вложения | тыс.руб. | 60450,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Чистые денежные поступления | тыс.руб. | -60450,0 | 24897,4 | 30997,9 | 34917,7 | 39268,7 | 44098,4 |
| Коэффициент дисконтирования | доли ед. | 1,000 | 0,855 | 0,731 | 0,624 | 0,534 | 0,456 |
| Дисконтированный доход | тыс.руб. | -60450,0 | 21279,8 | 22644,4 | 21801,6 | 20955,8 | 20143,8 |
| Чистая текущая стоимость | тыс.руб. | -60450,0 | -39170,2 | -16525,8 | 5275,8 | 26231,6 | 46345,3 |

Срок окупаемости рассчитывается по формуле:

, (5)

где Т – срок окупаемости инвестиций по методу ЧТС;

 t1 – конкретный последний год, в котором получилось отрицательное сальдо чистой текущей стоимости (ОЧТС t1);

t2 – конкретный год, в котором значения сальдо чистой текущей стоимости стали положительными (ПЧТС t2);

ОЧТСt1 и ПЧТСt2 – значения сальдо по чистой текущей стоимости нарастающим итогом, которые были отрицательными или положительными соответственно. Значения отрицательного сальдо берутся в расчетной формуле по модулю (т.е. по абсолютной величине без знака «-»).

В данном случае проект окупится в 2017 году реализации проекта.

Рентабельность инвестиций (РИ), которая характеризует уровень доходов на единицу затрат, т. е. эффективность капитальных вложений, чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект. Определяется по формуле:

 (6) [26, c.107]

РИ =46345,3/60450=76,7

В данном случае РИ >1, т.е. проект следует принять.

Итак, на четвертом этапе реализации проекта ЧТС величина положительная. Что еще раз доказывает эффективность вложений.

Внутренняя норма прибыли (ВНП), под которой понимают значение коэффициента дисконтирования г, при котором ЧТС проекта равна нулю: , при котором  (табл.17).

Для расчета ВНП применяется метод последовательных итераций с использованием табулированных значений дисконтированных множителей. Для этого с помощью таблиц выбираются два значения коэффициента дисконтирования r1 < r2 таким образом, чтобы в интервале (r1, r2) функция ЧТС=f® меняла свое значение с «+» на «-» или с «-» на «+». Далее расчет осуществляется по формуле:

 (7)

где r1 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором f(r1)> 0 (f(r1) < 0);

r2 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором f(r2)> 0 (f(r2) < 0)19, c.107]

Таблица 17 – Исходные данные для расчета показателя ВНП

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | ЧДП | Расчет 1 | Расчет 2 | Расчет 3 |
| r=10% | ЧДД | r=17% | ЧДД | r=45% | ЧДД |
| 0-й | -60450,0 | 1,0000 | -60450,0 | 1,0000 | -60450,0 | 1,0000 | -60450,0 |
| 1-й | 24897,4 | 0,9091 | 22634,0 | 0,8547 | 21279,8 | 0,6897 | 17170,6 |
| 2-й | 30997,9 | 0,8264 | 25618,1 | 0,7305 | 22644,4 | 0,4756 | 14743,3 |
| 3-й | 34917,7 | 0,7513 | 26234,2 | 0,6244 | 21801,6 | 0,3280 | 11453,6 |
| 4-й | 39268,7 | 0,6830 | 26821,1 | 0,5337 | 20955,8 | 0,2262 | 8883,3 |
| 5-й | 44098,4 | 0,6209 | 27381,6 | 0,4561 | 20143,8 | 0,1560 | 6879,9 |
| ЧДД нарастающим |   |   | 68239,0 |   | 46345,3 |   | -1319,2 |
| итогом |

Итак, требуется рассчитать значение показателя ВНП для проекта, рассчитанного на шесть лет, требующего инве­стиций в размере 60,45 млн.руб. и имеющего предполагаемые денежные поступления в размере 515,7 млн. руб. Берутся два произвольных значения коэффициента дисконтирования: r=45%, r= 17%. Соответствующие расчеты с использованием табулированных значений приведены в таблице 17.

Тогда значение ВНП вычисляется следующим образом:



Таким образом, ВНП равный 44,2% довольно неплохой показатель для инвестирования.

Рассматривая риски, которые могут возникнуть при открытии данного проекта можно выделить несколько групп рисков: финансово-экономические; социальные; технические. В таблице 18 представлены возможные риски.

Основной риск для предприятий подобного рода – отсутствие клиентов, когда первоначальные и текущие расходы предприятия не покрываются доходами. Этот риск можно снизить двумя путями:

1. снижение первоначальных и текущих расходов до минимального уровня – минимизация потерь;
2. дополнительное вложение денег в рекламу и маркетинг, увеличивающие вероятность получения заказов.

Первый путь в чистом виде не является правильным – можно вообще не вкладывать денег в создание предприятия. Чем меньше денег будет вложено в маркетинг, тем менее вероятно появление заказа.

Второй путь, как правило, приводит к удаче, но не всегда возможен из-за ограниченности в средствах.

Таблица 18 – Возможные риски и отрицательные последствия, вызванные ими

|  |  |
| --- | --- |
| Вид риска | Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль |
| Финансово-экономические риски |
| Неустойчивость спроса | падение спроса с ростом цен |
|  Появление альтернативной продукции | снижение спроса |
| Снижение цен конкурентами | снижение цен |
|  Увеличение производства у конкурентов | снижение цен |
| Рост налогов | снижение продаж или снижение цены |
| Недостаток оборотных средств | увеличение кредитов |
| Платежеспособность потребителей | снижение чистой прибыли |
|  Рост цен на сырье, материалы, перевозки | снижение продаж |
| уменьшение прибыли из-за повышения цены |
| Социальные риски |
|  Недостаточный уровень заработной платы | текучесть кадров, снижение производительности. |
| Квалификация кадров | увеличение брака и аварий |
|  Трудности с набором квалифицированной рабочей силы | увеличение затрат на подбор персонала |
|  Отношение местных властей | дополнительные затраты на выполнение их требований |
| Социальная инфраструктура | рост непроизводственных затрат |
| Технические риски |
| Недостаточная надёжность | увеличение аварийности технологии |
| Нестабильность качества услуг | снижение объемов оказания услуг, увеличение расходов материалов из-за переналадки оборудования, снижение качества  |

В заключении представим основные технико-экономические показатели проекта (см. таблицу 19).

Таблица 19 – Основные технико-экономические показатели проекта за 2015-2019 гг

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименования показателя | Единица измерения | Значение показателя |
| 1 Капитальные вложения | тыс. руб. | 60450,0 |
| 2 Эксплуатационные затраты | тыс. руб. | 247823,1 |
| 3 Выручка | тыс. руб. | 515662,0 |
| 4 Чистая прибыль | тыс. руб. | 156259,2 |
| 5 Ставка дисконтирования | % | 17,0 |
| 6 ЧТС | тыс. руб. | 46345,3 |
| 7 Срок окупаемости | годы | 2,5 |
| 8 Рентабельность инвестиций | % | 76,7 |

Из произведенных расчетов технико-экономических показателей проекта можно сделать вывод, что эксплуатационные расходы данного проекта за 5 лет составляют 247823,1 тыс.рублей без амортизационных отчислений. Чистая прибыль равна за 2015-2019 годы 156259,2 тыс.рублей.

Срок окупаемости равен 2,5 года.

Таким образом, проект является экономически эффективным и окупаемым.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обширный опыт зарубежных и российских предприятий доказывает, что недооценка планирования предпринимательской дея­тельности в условиях рынка, его игнорирование или некомпетентное осуществление приводят к огромным экономическим потерям и, в ко­нечном счете, к банкротству.

Планирование имеет особую значимость для обеспечения ресурсами расширенного круго­оборота производственных фондов достижения высокой результа­тивности бизнеса, создания условий, обеспечивающих платежеспособ­ность и финансовую устойчивость предприятия.

Спрос на услугу аренды спецтехники в 2014 году по сравнению с 2008 годом увеличился примерно в 3 раза.

На рынке услуг строительной техники присутствует множество различных компаний.

Выбор арендатора обычно останавливается на собственнике предлагаемой в аренду техники. Это позволяет арендовать технику однозначно дешевле, чем в посреднической фирме. С собственником можно договориться об уменьшении арендной платы при длительных сроках аренды, обсудить и согласовать при необходимости увеличение рабочих часов в смене и возможной задержке техники на объекте для завершения запланированных работ.

Поэтому проект аренды спецтехники с использованием банковского кредита будет экономически целесообразен и выгоден: чистая прибыль равна за 2015-2019 годы 156259,2 тыс.рублей; срок окупаемости равен 2,5 года.

Основной риск для предприятий подобного рода – отсутствие клиентов, когда первоначальные и текущие расходы предприятия не покрываются доходами. Этот риск можно снизить двумя путями:

1. снижение первоначальных и текущих расходов до минимального уровня – минимизация потерь;
2. дополнительное вложение денег в рекламу и маркетинг, увеличивающие вероятность получения заказов.

Первый путь в чистом виде не является правильным – можно вообще не вкладывать денег в создание предприятия. Чем меньше денег будет вложено в маркетинг, тем менее вероятно появление заказа.

Второй путь, как правило, приводит к удаче, но не всегда возможен из-за ограниченности в средствах.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс РФ, ч.1, введенный в действие Федеральным законом от 30.11.94 N 52-ФЗ.
2. Гражданский кодекс РФ, ч. 2, введенный в действие Федеральным законом от 26.01.96 N 15-ФЗ.
3. Налоговый кодекс, ч. 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998).
4. Налоговый кодекс, ч. 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000).
5. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия.– М., Бухгалтерский учет, 2011. – 720с.
6. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: ФиС, 2011. 204с.
7. Балабанов, И.Т. Риск-менеджмент. / Балабанов И.Т.– М.: Финансы и статистика, 2011. – 372 c.
8. Баринов, В.А. Бизнес-планирование. / В.А. Баринов– М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011. – 456 c.
9. Бороненкова С.А. Экономический анализ в управлении предприятием. – М., Финансы и статистика, 2009. – 224с.
10. Бринк И.Ю. Бизнес-план предприятия. Теория и практика./ И.Ю.Бринк, Н.А. Савельева– Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 420 c.
11. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы: Теория и практика./ В.П. Буров, А.Л.Ломакин – М.: ТАНДЭМ, 2011. – 490 c.
12. Бурцев В.В. Внутренний контроль сбытовой деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования // Менеджмент в России и за рубежом, 2009 г. №6, с.20-33.
13. Гиляровская Л.Г., Лысенко Д.В., Ендовицкий Д.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М., Проспект, 2009. -512с.
14. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. - СПб., Питер, 2011. – 328с.
15. Годин А.М. Маркетинг. - М.: Дашков и К, 2011. -412 с.
16. Голубков Е. П. Проектирование элементов комплекса маркетинга: формирование продуктовой политики // Маркетинг в России и за рубежом, 2009 г. №5, с.40-53.
17. Деньги, кредит, банки: Учеб. / Г.И. Кравцова, Г.С. Кузьменко, Е.И. Кравцов и др.; под ред. Г.И. Кравцовой. – Мн.: БГЭУ, 2009. – 527 с.
18. Деньги, кредит, банки: Учебник / кол. авторов; Под ред. О.И. Лаврушина. – 6-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – 560 с.
19. Деньги, кредит, банки: Учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Н.М. Зеленкова, Л.Т. Литвиненко / Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 703 с.
20. Деньги, кредит, банки: Учебник/ О.Ю. Свиридов. – Ростов н/Д: Издательский центр «Март», 2011. – 480 с.
21. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие/ А.М. Сергин. – Омск: Издательство ОмГУ, 2010. – 364 с.
22. Деньги. Кредит. Банки / по ред. О.И. Лаврушина. – М.: «Финансы и статистика», 2010. – 464 С.
23. Клейнер Г. Риски малых предприятий / Г. Клейнер // Российский экономический журнал. 2011 - № 5-6 – С.85-93.
24. Рубинштейн Т.Б. Планирование и расчеты денежных средств фирм и компаний. - М., Ось-89, 2011. – 402 с.
25. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / Под ред. В.М. Попова. – М.: ГНОМ и Д, 2009. – 341 c.
26. Сухова Л. Ф. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия: Учеб. пособие. / Л. Ф. Сухова, Н. А. Чернова - М.: Фи­нансы и статистика, 2011. – 319 c.
27. Уткин Э.А. Бизнес-план. Как развернуть собственное дело. / Э.А. Уткин, А.И. Кочеткова– М.: ТАНДЭМ, ЭКМОС, 2011. – 678 c.
28. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. Градова А.П. - СПб.: Специальная Литература, 2011. – 421 c.
29. [www.autolak.ru](http://www.autolak.ru)
30. www.banki.ru
31. [www.pulscen.ru](http://www.pulscen.ru)

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

# Прайс-лист на услуги аренды спецтехники

|  |  |
| --- | --- |
| Тип техники | Срок аренды (дней) |
| 1-3 | 4-7 | 8-14 | 15-30 | 31-60 | 61-90 | 91-180 | бол. 180 |
| Стоимость аренды за смену (8час), руб с НДС  |
| Экскаватор Hyundai гусеничный R320LC-7 |  3 300  |  3 000  |  2 760  |  2 620  |  2 480  |  2 340  |  2 060  |  1 750  |
| Экскаватор колесный HYUNDAI-R 170 |  3 450  |  3 100  |  2 850  |  2 700  |  2 550  |  2 400  |  2 250  |  1 800  |
| Одновальцовый вибрационный дорожный грунтовый каток виброкаток XCMG XS162J |  3 600  |  3 400  |  3 000  |  2 800  |  2 650  |  2 500  |  2 350  |  1 900  |
| Фронтальный погрузчик ZL30 в комплекте с ковшом, челюстной захват |  3 800  |  3 500  |  3 100  |  2 900  |  2 750  |  2 600  |  2 450  |  2 000  |
| Самосвал SHAANQI 3255DR384 (Китай) |  4 000  |  3 700  |  3 300  |  3 100  |  2 950  |  2 800  |  2 650  |  2 200  |
| Бульдозер KOMATSU D355A-1 |  4 500  |  4 100  |  3 800  |  3 500  |  3 200  |  2 950  |  2 800  |  2 500  |
| Гидромолот Delta гусеничный |  5 500  |  4 950  |  4 550  |  4 310  |  4 070  |  3 830  |  3 700  |  3 500  |
| Трал 70 тонн  | 8000 |  7 200  |  6 820  |  6 400  | 6000 |
| Трал 40 тонн  | 8000 |  7 200  |  6 820  |  6 400  | 6000 |
| Тягач Mercedes AXOR 1835 LS |  3 200  |  2 900  |  2 660  |  2 520  |  2 380  |  2 240  |  1 960  |  1 650  |
| Экскаватор колесный Doosan Solar 160 с гидромолотом(ковш 0.76м3)  |  3 600  |  3 480  |  3 420  |  3 240  |  3 060  |  2 880  |  2 520  |  2 160  |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Дополнительные опции | Цена за смену (8 часов) руб с НДС |  |  |  |  |  |
| Работа водителя  | 1800 |  |  |  |  |  |

# ПРИЛОЖЕНИЕ Б

# Миссия компании, стратегические цели и задачи

|  |
| --- |
| Миссия |
| «Мы совершенствуем услуги аренды спецтехники, развиваемся и строим будущее вместе с Вами» |
|  |
| Цель |
| Повышение конкурентоспособности предприятия, увеличение объема продаж и максимизация прибыли за счет максимально полного удовлетворения потребностей заказчиков |
|  |
| Задачи |
| - увеличение размера рынка, путем роста объема продаж;- внедрение и использование прогрессивных технологий продаж;- повышение эффективности управления проектами компании;- изменение текущего финансового положения бизнеса и обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, необходимыми для деятельности. |