

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий каф. ИП
С.В. Хачин
« 9 » 03 2017 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ
ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

I. Материалы текущего контроля

Задания для практических занятий:

Задача 1

Недавно созданное предприятие планирует начать деятельность с 1 декабря.

Будут производиться продукт А и продукт Б. Имеется следующая информация.

Политика в отношении запасов

Запасы готовой продукции на конец месяца должны равняться прогнозируемому на следующий месяц объему продаж.

На конец месяца не должно быть остатков незавершённого производства.

Запасы материалов на конец месяца должны равняться производственной потребности материалов следующего.

Наличие на 01.12.текущего года всех видов запасов в требуемом количестве, в том числе и материалов Х и У.

Ожидаемые издержки на ед. продукции

Наименование статей затрат		затраты на 1 шт.		цена
материалы		продукт А	продукт Б	за кг.(час)
	Х	60 кг.	115 кг.	1,7 д.е./кг
	У	10 кг.	30 кг.	5,0 д.е./кг
труд				
	квалифиц.	28 час.	56 час.	28 д.е./час
	неквалифиц.	16 час.	28 час.	8 д.е./час
н/р		30 д.е..	70 д.е..	

Ценовая политика компании:

цены устанавливаются с 25% наценкой на полную производственную

себестоимость с округлением до 1 руб.

В соответствии с маркетинговым исследованием прогнозируются следующие объемы продаж:

- А: 2000 ед. в декабре, с последующим увеличением на 200 ед. в месяц, до максимального объема продаж 2800 ед. в месяц;
- Б: 1000 ед. в декабре, с увеличением на 10 % в последующие 3 месяца и неизменным объемом продаж в дальнейшем.

Требуется:

1. Составить на декабрь, январь, февраль следующие операционные бюджеты:

- производства;
- закупки материалов;
- трудовых затрат;
- продаж.

2. Составить планируемый Отчет о прибылях и убытках за три месяца.

Задача 2.

Определить экономическую эффективность инвестиций, используя следующие данные:

Инвестиции – 60 тыс. руб.; ставка дисконтирования 15%.

Денежные поступления в конце года (продолжительность проекта 5 лет) соответственно: 20, 25, 30, 35, 40 тыс. руб.

Задача 3.

Предприятие инвестирует 10 млн. руб., из них 2 млн. руб. – в необходимые, но нерентабельные проекты.

Средневзвешенная стоимость капитала равна 15%,

Какова должна быть рентабельность проектов?

Задача 4.

Пользуясь данными по инвестиционному проекту, определить чистую текущую стоимость и внутреннюю норму доходности проекта; сделать вывод о целесообразности (либо нецелесообразности) осуществления данного проекта.

Первоначальные затраты на проект	8 млрд. руб.
Срок жизни проекта	4 года
Ежегодные амортизационные отчисления	2 млрд. руб.

Ставка налогообложения прибыли 35%

Средневзвешенная стоимость капитала, включающая инфляционную премию 250%

Поступления и затраты в ценах базового периода, млрд. руб.

Год	Поступления	Затраты
1	6	3
2	7	4
3	8	4
4	8	4

Прогнозируемый уровень инфляции

Год		Поступления	Затраты
1		300%	200%
2		220%	180%
3		150%	120%
4		80%	100%

Задача 5.

Пользуясь данными по инвестиционному проекту, определить чистую текущую стоимость; сделать вывод о целесообразности (либо нецелесообразности) осуществления данного проекта.

Первоначальные затраты на проект 42 млн. руб.

Срок жизни проекта 4 года

Ежегодные амортизационные отчисления 1,5 млн. руб.

Ставка налогообложения прибыли 20%

Средневзвешенная стоимость капитала, включающая инфляционную премию 14%

Поступления и затраты в ценах базового периода, млн. руб.

Год	Поступления	Затраты
1	15	14
2	18	10
3	22	11
4	25	9

Прогнозируемый уровень инфляции

	Год		Поступления	Затраты
	1		11%	11,5%
	2		10%	10,3%
	3		10,5%	9,8%
	4		9%	10,5%

Задача 6.

Определить экономическую эффективность инвестиций (рассчитать NPV, PI, срок окупаемости и внутреннюю норму доходности), используя следующие данные:

Инвестиции – 150 тыс. руб. первоначально и 50 тыс. руб. в начале второго года и 20 тыс. руб. в начале четвертого; ставка дисконтирования 17%.

Денежные поступления в конце года (продолжительность проекта 5 лет) соответственно: 90, 70, 70, 80, 60 тыс. руб.

Задача 7.

По предприятию имеется следующая информация: при объеме производства 700 изделий общие затраты составляют 12 тыс. ден. ед., при объеме производства 1700 изделий – 20 тыс. ден. ед. Цена реализации 1 изделия – 10 ден. ед.

- Определить точку безубыточности и порог рентабельности.
- Определить объем продаж, при котором прибыль предприятия составит 3500 ден. ед.

Задача 8.

Составить на декабрь бюджет продаж, производства, расходования материалов, трудовых затрат, закупки материалов. Прогнозный отчет о прибылях и убытках. На примере производства столов, стульев и кресел.

Дано:

1. Накл. расходы = 3 ден.ед. на каждый час затраченного труда
2. Норма запаса на конец месяца = 40% от объёма продаж предыдущего месяца
3. Плановый запас сырья на конец месяца – достаточен для производства 40 шт. каждого вида продукции

Вид продукции	запасы на начало	продажи	
		план (шт.)	цена за шт.
стулья	63 шт	290 шт	120 ден.ед.
столы	41 шт	120 шт	152 ден.ед.
кресла	90 шт	230 шт	75 ден.ед.

Норматив затрат

Вид продукции	дерево	пластик	трудозатраты	
			неквалифиц-й	квалифиц-й
стулья	5 м3	2 м3	3 час	2 час
столы	5 м3	3 м3	5 час	8 час
кресла	2 м3	1 м3	2 час	1 час
начальный запас	142 м3	81 м3	-	-
стоимость единицы	12 ден.ед. /м3	7 ден.ед. /м3	4 ден.ед. /час	6 ден.ед. /час

Задача 9.

Акционерное общество планирует развернуть дополнительные производственные мощности по производству конкурентоспособных кранов бытовых на базе одного из цехов завода. Отпускная цена, принятая в планово-прогнозных расчетах и в структуре предполагаемого выпуска, составляет 1600 руб. за штуку. Переменные издержки на один бытовой кран определены в 400 рублей. Заработная плата управленцев цеха, затраты на отопление, освещение, амортизация и другие ежемесячные условно-постоянные издержки на весь выпуск – 3 000 000 рублей.

Определить:

- насколько убыточным, или безубыточным будет производство кранов, если их ожидаемый выпуск составит 22.000 штук;
- количество кранов для достижения безубыточности цеха.

Задача 10.

Анализ безубыточности при открытии малого предприятия. Госп. Нечаев планирует открыть малое предприятие по производству и продаже футбольных мячей. Произведя обстоятельный маркетинг и изучив затратную часть этого бизнеса, он собрал следующие данные.

- Рыночная цена одного мяча в упаковке \$20.
- Цена упаковки составляет \$1.00 на один мяч.

- Он может купить необходимое оборудование за \$12,000, срок службы которого составляет 5 лет с остаточной стоимостью \$2,000.
- Полная производительность оборудования 4 мяча в час (160 в неделю),
- Изготовление одного мяча предполагает использование сырья стоимостью \$10.00 на один мяч,
- Ему необходимо нанять одного рабочего за \$200 в неделю по контракту на один год (52 недели),
- Госп. Нечаев планирует исполнять обязанности директора фирмы с функциями бухгалтера за \$1,000 в месяц,
- Поскольку предприятие малое госп. Нечаев не планирует открывать свой магазин, а собирается продавать свою продукцию на комиссионной основе, платя 10 процентов комиссионных за один проданный мяч.
- Для производства мячей он арендует помещение с арендной платой \$300 в месяц.
- Существенным вопросом является обслуживание оборудования; согласно контракту он оплачивает \$200 за каждый цикл работы оборудования (один цикл составляет 100 часов работы оборудования).

Необходимо помочь госп. Нечаеву оценить точку безубыточности и определить объем прибыли, если согласно рыночным условиям он может продавать 5,000 мячей в год.

Госп. Нечаева также очень беспокоит, сможет ли он дополнительно нанять секретаря, выплачивая ей \$500 в месяц.

Задача 11.

Компания производит и продает телефонный автоответчик. В прошлом году ее отчет о прибыли составил

	Всего	На ед. прод.
Выручка	\$1,200,000	\$60
<i>Минус</i> переменные издержки	\$900,000	\$45
Вложенный доход	\$300,000	\$15
<i>Минус</i> постоянные издержки	\$240,000	
Чистая прибыль	\$60,000	

Необходимо улучшить положение компании, последовательно рассматривая следующие вопросы.

1. Чему равен относительный вложенный доход компании?
2. Определите точку безубыточности производства телефонных ответчиков в единицах продукции и в долларах.
3. Предположив увеличение объема продаж в следующем году на \$400,0000, определите на сколько увеличится прибыль. Используйте значение относительного вложенного дохода.
4. Руководство компании требует увеличение прибыли как минимум на \$30,000. Какого объема продаж должна достичь компания?
5. Определите запас прочности (в долларах и в процентах) компании, достигнутый в прошлом году.
6. Вычислите операционный рычаг компании. Если маркетинговая служба предприятия будет в состоянии увеличить объем продаж на 8 процентов, на сколько процентов можно ожидать увеличение прибыли компании? Сделайте оценку с помощью операционного рычага и подтвердите ее путем составления прогнозного отчета о прибыли.
7. Стремясь увеличить объем продаж и прибыль, менеджеры компании собираются использовать при изготовлении устройства более качественный спикер, который увеличит переменные издержки на \$3 на единицу продукции. Но в этом случае можно будет сократить одного инженера по контролю качества, заработная плата которого составляет \$30,000 в год. Маркетинговая служба компании ожидает, что внедрение этого усовершенствования приведет к увеличению годового объема продаж на 20 процентов. Сделайте анализ безубыточности этого случая:
 - спрогнозировав отчет о прибыли,
 - определив точку безубыточности и запас финансовой прочности предприятия.

Следует ли реализовывать описанное усовершенствование?

Задача 12.

Предприятие планирует крупный инвестиционный проект, предусматривающий приобретение основных средств и капитальный ремонт оборудования, а также вложения в оборотные средства по следующей схеме:

- \$130,000 - исходная инвестиция до начала проекта;
- \$25,000 - инвестирование в оборотные средства в первом году;

- \$20,000 - инвестирование в оборотные средства во втором году;
- \$15,000 - дополнительные инвестиции в оборудование на пятом году;
- \$10,000 - затраты на капитальный ремонт на шестом году.

В конце инвестиционного проекта предприятие рассчитывает реализовать оставшиеся основные средства по их балансовой стоимости \$25,000 и высвободить часть оборотных средств стоимостью \$35,000.

Результатом инвестиционного проекта должны служить следующие чистые (т.е. после уплаты налогов) денежные доходы:

1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год
\$20,000	\$40,000	\$40,000	\$40,000	\$50,000	\$50,000	\$20,000	\$10,000

Необходимо рассчитать чистое современное значение инвестиционного проекта и сделать вывод о его эффективности при условии 12-ти процентной требуемой прибыльности предприятия на свои инвестиции.

I. Задание для самостоятельной работы

Командная проектная работа.

Метод формирования команд и критерии оценки:

Студенты самостоятельно разбиваются на команды в количестве 2–4 человек. Самостоятельно выбирают инновационный проект, для которого они будут составлять технико-экономическое обоснование. В процессе работы по общей договоренности состав команд может меняться. Все члены команды получают одинаковую оценку по результатам защиты проекта.

Составить технико-экономическое обоснование инновационного проекта.

Технико-экономическое обоснование инновационных проектов – документ, содержащий систему взаимоувязанных целей и программ их достижения, которые представляют собой комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, соответствующим образом организованных (увязанных по ресурсам, срокам и исполнителям), а также инвестиционную привлекательность инновационного проекта в целях реализации инновационного продукта или услуги.

Цель разработки технико-экономического обоснования инновационного проекта – дать обоснованную, целостную, системную оценку перспектив инновационного развития предприятия по производству и реализации инноваций, исходя из потребностей рынка и инновационного потенциала предприятия.

План выполнения проекта

Резюме

1. Описание предприятия.
2. Определение инновационного проекта.
3. Характеристика товаров (услуг).
4. Рынки сбыта товаров (услуг).
5. Анализ среды предприятия. Конкуренция на рынках сбыта.
6. Маркетинговый план.
7. Организационный план.
8. Производственный план.
9. Инвестиционный план.
10. Финансовый план.
11. Оценка экономической эффективности инновационного проекта.

12. Анализ потенциальных рисков.

Заключение

Список использованных источников

Содержание разделов проекта

Резюме

Цель резюме: представить деловое предложение таким образом, чтобы оно не только привлекло внимание потенциального инвестора, но и стимулировало его к дальнейшему рассмотрению бизнес-плана. Резюме должно содержать следующую информацию:

1. Наименование предприятия.
2. Основные характеристики продукта.
3. Рынок сбыта продукта.
4. Организационно-правовая форма предприятия.
5. Наименование и местоположение дочерних компаний и филиалов.
6. Позиционирование на рынке предлагаемых товаров (услуг) и возможные конкуренты.
7. Конкурентные преимущества предлагаемого продукта.
8. Совокупная стоимость предлагаемого бизнес-проекта и потребность в финансировании.
9. Возможные источники финансирования.
10. Прогноз объемов продаж товаров в планируемом периоде.
11. Основные показатели эффективности проекта.
12. Перспективы развития данного бизнеса.

В резюме приводятся наиболее выигрышные данные, заимствованные из остальных разделов бизнес-плана. Поэтому указанный раздел разрабатывается в самом конце составления бизнес-плана, когда достигнута полная ясность по всем перечисленным моментам. Таким образом, резюме представляет собой краткий обзор бизнес-плана. По объему резюме составляет 1–2 страницы.

Введение

Современная экономическая ситуация диктует предприятиям применения новых подходов в управлении. Предприятия вынуждены искать новые модели планирования, которые бы обеспечивали эффективность принимаемых управленческих решений. Оптимальным вариантом является разработка бизнес-плана (внедрение инноваций). Как организовать собственный бизнес? Как обеспечить безопасность бизнеса и

конкурентоспособность продукции? Бизнес-план включает цели и задачи перед бизнесом на ближайшую и дальнейшую перспективу, оценку текущего состояния экономики, анализ рынков, конкурентов, потребителей, сильных и слабых сторон производства. Бизнес-план показывает выгодность предлагаемого проекта и привлекает постоянных инвесторов.

Определение инновационного проекта. В данном разделе необходимо дать характеристику выбранному проекту, которая должна осветить следующие вопросы: цель инновационного проекта, вид инноваций, экономические и финансовые выгоды фирмы от реализации проекта, основные этапы и срок жизни проекта, возможности фирмы по инвестированию проекта и гарантии возврата внешних инвестиций, риск и его страхование, а также коммерческую состоятельность данного инновационного проекта.

Характеристика товаров (услуг). В этом разделе дается подробная характеристика новых товаров/услуг и содержится следующее: перечень новых товаров/услуг, технико-экономические характеристики товаров и особенности их дизайна (желательно наглядное изображение), сравнение свойств товара с его конкурентом с указанием преимуществ и недостатков, информация о лицензии и сертифицированности, описание упаковки и фирменной марки, ожидаемый спрос, рынки сбыта и предпочтительные методы продаж, пред- и после-продажное обслуживание клиентов и т.д.

Рынки сбыта товаров (услуг). Данный раздел направлен на изучение потенциальных рынков и позволяет четко представить рыночную нишу новых товаров/услуг. Таким образом, здесь необходимо дать подробную характеристику основных и перспективных рынков сбыта и спрогнозировать примерную долю фирмы на этих рынках, а также перспективы их сохранения и увеличения. Проанализируйте рынки по степени конкурентной борьбы и предложите оптимальную систему сбыта для наилучшего проникновения на эти рынки. Дайте оценку потенциальных потребителей (возраст, национальность, пол, доходы и т.д.) и опишите методы изучения их потребностей и спроса. Отрадите ожидаемую реакцию рынков на появление Ваших товаров/услуг, спрогнозируйте возможные изменения потребностей покупателей в дальнейшем и возможные изменения емкости рынков, а также то, как фирма предполагает реагировать на эти изменения.

Конкуренция на рынках сбыта. Этот раздел необходимо посвятить анализу рыночной конъюнктуры, характеристике Ваших конкурентов, их стратегии и тактики. Здесь нужно дать ответы на следующие вопросы:

Является ли область деятельности Вашей фирмы новой и динамичной или же давно существующей и инертной? Каково количество фирм, в том числе крупных фирм-конкурентов, уже предлагающих похожие товары/услуги? Какую часть рынка контролируют конкурирующие фирмы? Дайте оценку имиджу фирм-конкурентов, их организационным структурам, их доходам, эффективности их рекламы, проанализируйте существующий уровень цен. Какова конкурентоспособность Ваших новых товаров/услуг? Какие прежние товары этой группы следует снять с производства? Произведите подробную оценку преимуществ Вашей фирмы по сравнению с основными конкурентами по следующим критериям: характеристика производимых товаров/услуг, цены и скидки, используемые каналы сбыта и методы продвижения товаров на рынках. В результате этой оценки определите сильную сторону Вашей фирмы, которая станет предметом наиболее жесткой конкуренции. В итоге Вы должны решить три основные задачи: 1. Сегментирования рынка. 2. Сравнительной оценки полученных сегментов и их отбор. 3. Позиционирования нового товара/услуги в выбранных сегментах рынка.

Маркетинговый план. В этом разделе Вам нужно объяснить потенциальным партнерам или инвесторам основные элементы плана маркетинга осуществляемого проекта. Следует обязательно включить такие пункты, как: 1. Цели и стратегии маркетинга осуществляемого проекта. Детализируйте цели маркетинга и определите конкретные стратегии маркетинга для достижения каждой из этих целей. 2. Ценообразование для новых товаров/услуг. 3. Схема распространения этих товаров/услуг. Решите такие вопросы, как надежные и рентабельные каналы сбыта, удобная схема транспортировки новых товаров, оптимальное расположение и емкость складов, размеры партий, контроль и перспективы развития сбытовой сети и т.д. 4. Методы стимулирования сбыта товаров/услуг. Здесь Вы должны указать, какие из методов предполагаете использовать. Это могут быть различные скидки, продажи в рассрочку и кредит, выставки-продажи, ярмарки, презентации и дегустации, бесплатные образцы на пробу, система стимулирования труда торговых посредников и т.д. 5. Организация послепродажного обслуживания клиентов. 6. Реклама предлагаемых товаров/услуг. 7. Формирование общественного мнения о фирме и предлагаемых товарах/услугах. В данном случае необходимо продумать схему связи с общественностью, организацию встреч с представителями СМИ, участие в благотворительных акциях, членство в общественных

ассоциациях и т.п. для создания положительного мнения о своей фирме. 8. Бюджет маркетинга.

План производства Главная задача этого раздела – доказать, что Вы действительно можете организовать эффективное производство. Для этого необходимо определить потребность в производственных мощностях, материальных ресурсах, производственных площадях, технологиях и то, каким образом Вы собираетесь эти потребности удовлетворять. Вы должны принять решение об оптимальном месторасположении производства, методах планирования и организации производства, оптимальном уровне издержек и динамике их изменения, соблюдении требований защиты окружающей, утилизации отходов и т.д.

Организационный план. В данном разделе Вы должны определить состав партнеров-участников осуществления проекта, спланировать их деятельность, а также предложить организационную структуру, способствующую наиболее эффективному достижению целей проекта. Наиболее важной частью организационного плана являются мероприятия по подбору и подготовке персонала. Для многих инновационных проектов подготовку персонала необходимо начинать заранее. Затраты на подготовку персонала может составлять заметную часть первоначальных вложений в проект. Необходимо в этом разделе выделить следующие группы вопросов: 1. Организационная структура: состав и организационная схема взаимосвязей всех участников, система управления проектом, состав подразделений фирмы и их функции, формирование документационного комплекса проекта и т.д. 2. Рабочая сила: потребность в кадрах по профессиям и квалификациям, уровень зарплат, система стимулирования труда, обучение и повышение квалификации и т.д. 3. Административно-управленческий персонал: потребное количество и характеристика АУП, распределение ответственности, система стимулирования труда и т.д.

Юридическое обеспечение проекта. В данном разделе необходимо рассмотреть вопросы правового обеспечения осуществления проекта. В нем необходимо представить полную информацию, связанную с созданием и регистрацией фирмы, ее организационно-правовой формой, формой собственности, принадлежностью капитала, учредительными документами, договорами и соглашениями с другими организациями, лицензиями и другими документами, которые необходимы для обеспечения деятельности предприятия по осуществлению проекта. В этом разделе необходимо также привести перечень объектов интеллектуальной собственности, которые

необходимы или могут быть использованы при выполнении проекта и права на которые необходимо приобрести (или зарегистрировать).

Экономический риск и страхование. В этом разделе следует информировать будущих инвесторов или кредиторов проекта о величинах возможных рисков на пути реализации проекта и о мерах защиты от их влияния. Таким образом, при написании данного раздела требуется осветить следующие моменты: перечень возможных групп рисков (природные, политические и т.д.), источники этих рисков и вероятные моменты их возникновения, планируемые организационные меры по профилактике и нейтрализации выявленных рисков, программа страхования от рисков и т.д.

Стратегия финансирования. В этом разделе надо описать и объяснить, каким образом предполагается финансировать рассматриваемый проект. Для этого необходимо дать обоснованные ответы на следующие вопросы: Сколько финансовых средств потребуется? Откуда намечается их получить? Какова планируемая величина отношения заемных и собственных средств? Когда можно ожидать возврата вложенных в проект средств? Какова величина дохода инвесторов? Имеются ли возможности привлечения финансовых средств из Госбюджета?

Финансовый план. В этом разделе необходимо обобщить материалы всех предыдущих разделов в стоимостном выражении и определить экономическую целесообразность и эффективность рассматриваемого проекта для Вашей фирмы. Поэтому для анализа проекта и принятия окончательного решения Вы должны спрогнозировать, оценить и представить в бизнес-плане следующие данные: 1. Объемы продаж товаров/услуг в результате реализации проекта. 2. Капитальные затраты на осуществление проекта. 3. Баланс текущих доходов и затрат на производство и реализацию товаров/услуг, показывающий как будет формироваться и изменяться прибыль во временном разрезе. 4. Баланс денежных поступлений и расходов по проекту, позволяющий оценить, сколько денег и на каком этапе потребуется.

Оценка экономической эффективности. В этом разделе необходимо определить значения чистой текущей стоимости (NPV), индекса рентабельности (PI), внутренней нормы доходности (IRR) и периода окупаемости (PP). Оценить чувствительность проекта. Сделать вывод об эффективности инновации.

II. Материалы рубежного контроля

Контрольная работа № 1.

1. Предприятие планирует новые капитальные вложения в течение двух лет: \$120,000 в первом году и \$70,000 - во втором. Инвестиционный проект рассчитан на 8 лет с полным освоением вновь введенных мощностей лишь на пятом году, когда планируемый годовой чистый денежный доход составит \$62,000. Нарастание чистого годового денежного дохода в первые четыре года по плану составит 30%, 50%, 70%, 90% соответственно по годам от первого до четвертого. Предприятие требует как минимум 16 процентов отдачи при инвестировании денежных средств.

2. Продолжительность капитальных вложений в создание нового производства (новой технологической линии) составляет 3 года с распределением по годам 50% : 25% : 25%. Необходимые объемы капитальных вложений в здания, сооружения и оборудование соответственно равны: \$250,000; \$240,000; \$1,700,000. Общий объем вложений в оборотные средства составляет \$80,000.

Определить общий объем прямых капитальных вложений и его распределение по годам и структурным составляющим с учетом следующих соотношений между составляющими капитальных вложений:

- затраты на приспособления и оснастку составляют соответственно 18% и 12% от затрат на оборудование,
- затраты на транспортные средства составляют 15% от суммы затрат на сооружения и оборудование,
- затраты на приобретение технологии равны половине затрат на оборудование.

3. Трактор участвует во многих производственных процессах. Нужно решить эксплуатировать старый или купить новый. Исходные данные для принятия решения имеют следующий вид.

Исходные данные:	Старый трактор	Новый трактор
Стоимость покупки	-	\$25,000
Остаточная стоимость сейчас	\$3,000	-
Годовые денежные затраты на эксплуатацию	15,000	9,000

Капитальный ремонт сейчас	4,000	-
Остаточная стоимость через 6 лет	0	5,000
Время проекта	6 лет	6 лет

Контрольная работа №2

1. Вам предлагают инвестировать деньги с гарантией удвоить их количество через пять лет. Какова процентная ставка прибыльности такой инвестиции?

2. Предприятие рассматривает два альтернативных проекта капитальных вложений приводящих к одинаковому суммарному результату в отношении будущих денежных доходов:

Год	Проект 1	Проект 2
1	\$12,000	\$10,000
2	\$12,000	\$14,000
3	\$14,000	\$16,000
4	\$16,000	\$14,000
5	\$14,000	\$14,000

Оба проекта имеет одинаковый объем инвестиций. Предприятие планирует инвестировать полученные денежные доходы под 18 процентов годовых. Сравните современные значения полученных денежных доходов.

3. Приведены данные о денежных потоках:

Поток	Год				
	1	2	3	4	5
А	100	200	200	300	300
Б	600	-	-	-	-
В	-	-	-	-	1200
Г	200	-	200	-	200

Рассчитайте для каждого потока показатели FV при $r = 12\%$ и PV при $r = 15\%$ для двух случаев: а) потоки имеют место в начале года; б) потоки имеют место в конце года.

4. Руководство предприятия собирается внедрить новую машину, которая выполняет операции, производимые в настоящее время вручную. Машина стоит вместе с установкой \$5,000 со сроком эксплуатации 5 лет и нулевой ликвидационной стоимостью. По оценкам финансового отдела предприятия внедрение машины за счет экономии ручного труда позволит обеспечить дополнительный входной поток денег \$1,800. На четвертом году эксплуатации машина потребует ремонт стоимостью \$300.

Экономически целесообразно ли внедрять новую машину, если стоимость капитала предприятия составляет 20%.

IV. Материалы итогового контроля

Вопросы к зачету

- Что включает в себя резюме проекта;
- Что входит в раздел, посвященный характеристике продукта;
- Чем важен анализ рынка и внешнего окружения;
- Что включает план маркетинга;
- Основные элементы организационного плана;
- Основные элементы производственного плана;
- Как производится анализ риска проекта;
- Что включает в себя финансовый раздел;
- Что такое точка безубыточности;
- Что такое эффективность проекта;
- Какие методы оценки эффективности существуют;
- Что такое финансовая реализуемость проекта;
- Как определить устойчивость проекта;
- Учет инфляции в расчетах.

Критерии оценки:

Оценка	Критерии
«отлично»	• демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение его применять; • умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
«хорошо»	• демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение его применять; • возможны единичные ошибки, исправляемые самим студентом после замечания преподавателя; • умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
«удовлетворительно»	• неполное теоретическое обоснование, требующее наводящих вопросов преподавателя; • затруднения в формулировке ответа.
«неудовлетворительно»	• отсутствие теоретического обоснования вопроса.