# 

# АВТОНОМНАЯ НЕКОМЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

# ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

# ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

# «РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»

# КАЛИНИНГРАДСКИЙ ФИЛИАЛ

Кафедра «Экономики и менеджмента»

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

**По дисциплине: «Финансовый менеджмент»**

**Вариант 06**

**Выполнила:**

**Проверил:**

**Калининград**

**2009**

**Содержание**

[Вопрос 13. Источники финансирования коммерческой деятельности 3](#_Toc243053928)

[Вопрос 14. Заемные источники финансирования коммерческой деятельности 10](#_Toc243053929)

[Задача 7 17](#_Toc243053930)

[Задача 17 18](#_Toc243053931)

[Список использованных источников 19](#_Toc243053932)

# Вопрос 13. Источники финансирования коммерческой деятельности

В процессе осуществления коммерческой деятельности постоянно возникают следующие вопросы: каким источником финансирования воспользоваться и как из множества альтернативных источников выбрать наиболее предпочтительный?

Классификацию источников финансирования можно задать по нескольким признакам:

1) В зависимости от срока, на который требуется финансирование, различают:

1.1) Краткосрочное финансирование.

Срок: до 1 года. Цели:

* пополнение оборотных средств (оборотного капитала);
* закупка сырья;
* финансирование незавершенного производства, запасов готовой продукции;
* выплата зарплаты и др.

1.2) Долгосрочное финансирование.

Срок: более года. Цели:

* обеспечение развития и роста компании;
* внедрение новых технологий, новых продуктов, оборудования;
* развитие дистрибьюторами сети;
* развитие систем управления и др.

2) В зависимости от природы источников (инструментов) различают внутренние и внешние источники (инструменты) финансирования, классификация которых в сочетании со сроком, на который требуется финансирование, выглядит следующим образом:

2.1) Краткосрочные внутренние:

* реструктуризация дебиторской и кредиторской задолженности;
* продажа активов;
* собственные источники: прибыль, фонды;
* амортизация;
* снижение уровня запасов.

2.2) Краткосрочные внешние:

* кредиты и займы;
* выпуск векселей и других долговых инструментов;
* дотации, субсидии, господдержка.

2.3) Долгосрочные внутренние:

* сдача в аренду помещений, оборудования;
* продажа активов;
* продажа убыточных направлений бизнеса, неосновных производств;
* реинвестирование прибыли, уменьшение дивидендных выплат.

2.4) Долгосрочные внешние:

* кредиты и займы;
* эмиссия акций и облигаций;
* бартер;
* факторинг, форфейтинг;
* лизинг;
* проектное финансирование;
* концессионные соглашения;
* госгарантии, налоговые льготы, гранты и др.

3) В соответствии со структурой пассивов и необходимостью возврата привлеченных средств различают:

3.1) Собственные средства

* эмиссия акций;
* прибыль;
* фонды, добавочный капитал;
* бюджетное финансирование;
* гранты.

3.2) Заемные средства

* эмиссия облигаций;
* выпуск векселей;
* кредиты и займы;
* лизинг;
* различные типы концессионных соглашений.

Таким образом, принципиально все источники финансовых ресурсов предприятия можно представить в виде следующей последовательности:

* собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы,
* заемные финансовые средства,
* привлеченные финансовые средства.

Собственные и привлеченные источники финансирования образуют собственный капитал предприятия. Суммы, привлеченные по этим источникам извне, как правило, не подлежат возврату. Инвесторы участвуют в доходах от реализации инвестиций на правах долевой собственности. Заемные источники финансирования образуют заемный капитал предприятия.

Основное отличие между собственными и заемными финансовыми ресурсами заключается в том, что процентные платежи вычитаются до налогов, т.е. включаются в валовые издержки, в то время как дивиденды выплачиваются из прибыли. Это обстоятельство служит источником дополнительной выгоды для предприятия, которая носит название «налогового щита».

Таким образом, кредитное финансирование более выгодно для предприятия, чем финансирование с помощью собственных финансовых средств. В то же время, кредитное финансирование для предприятия является более рисковым, так как проценты за кредит и основную часть долга ему нужно возвращать в любых условиях, вне зависимости от успеха деятельности предприятия.

Структура источников финансирования коммерческой деятельности представлена в таблице 1.

Процедуру выбора рациональных для компании источников финансирования (при решении конкретной проблемы или проекта) можно разбить на пять этапов:

1. Ответы па вопросы: для чего нужны средства, сколько, на какой срок, возможное обеспечение и т. д.

2. Формирование перечня потенциальных источников финансирования.

3. Ранжирование источников финансирования по показателю стоимости (обслуживания) каждого источника в порядке возрастания стоимости.

Таблица 1 - Структура источников финансирования коммерческой деятельности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды финансирования | Внешнее финансирование | Внутреннее финансирование |
| Финансирование на основе собственного капитала | 1. Финансирование на основе вкладов и долевого участия (например, выпуск акций, привлечение новых пайщиков) | 2. Финансирование за счет прибыли после налогообложения (самофинансирование в узком смысле) |
| Финансирование на основе заемного капитала | 3. Кредитное финансирование (например, на основе займов, ссуд, банковских кредитов, кредитов поставщиков) | 4. Заемный капитал, формируемый на основе доходов от продаж - отчисления в резервные фонды (на пенсии, на возмещение ущерба природе ведением горных разработок, на уплату налогов) |
| Смешанное финансирование на основе собственного и заемного капитала | 5. Выпуск облигаций, которые можно обменять на акции, опционные займы, ссуды на основе предоставления права участия в прибыли, выпуск привилегированных акций | 6. Особые позиции, содержащие часть резервов (т.е. не облагаемые пока налогом отчисления) |

4. Расчеты эффективности проекта (мероприятия) с учетом определенного источника финансирования или их сочетания, начиная с самых дешевых.

5. Выбор наиболее рационального сочетания источников не только по показателям эффективности проекта, но и с учетом критерия стоимости компании (бизнеса).

Итак, при выборе источников финансирования предприятия необходимо:

* определить потребности в краткосрочном и долгосрочном капитале;
* проанализировать возможные изменения в составе активов капитала с целью определения их оптимальной структуры по объему и видам;
* обеспечить постоянную платежеспособность и, следовательно, финансовую устойчивость;
* использовать максимально прибыльно собственные и заемные средства;
* снизить расходы по финансированию хозяйственной деятельности.

Наличие финансового и инвестиционного планов позволяет определить объем денежных ресурсов предприятия с учетом:

а) компетенции его руководства;

б) налогового законодательства и его влияния на доходы фирмы;

в) денежно-кредитной политики государства;

г) соотношения собственных и заемных средств в пассиве баланса (структуры капитала);

д) затрат на финансирование текущей (операционной) и инвестиционной деятельности при различных вариантах их окупаемости.

При неактивном (скрытом) финансировании возникают дополнительные источники вследствие заниженной оценки имущества (нематериальных активов), пониженных отчислений в резервные фонды, что не отражено в балансе предприятия.

Источники скрытого финансирования следующие:

* чистый оборотный капитал (разница между оборотными активами и текущими пассивами);
* оценочные резервы;
* доходы будущих периодов;
* остатки фондов потребления;
* просроченная задолженность поставщикам и др.

Сравнение различных источников финансирования позволяет предприятию выбрать наиболее оптимальный вариант финансового обеспечения операционной деятельности и расходов капитального характера. Необходимо также отметить, что развитие рынка долгосрочного кредита в России возможно только при условии стабилизации хозяйственной системы, т.е. преодоления спада производства, снижения темпов роста инфляции (до 3-5% в год), уменьшения учетной ставки банковского процента до 8-10% годовых, ликвидации значительного бюджетного дефицита.

В процессе оптимизации структуры источников формирования финансовых ресурсов необходимо учитывать следующие основные особенности каждой из групп источников финансирования.

Внутренние (собственные) источники финансирования характеризуются следующими положительными особенностями:

а) простотой и быстротой привлечения;

б) высокой отдачей по критерию нормы прибыльности инвестируемого капитала, т.к. не требуют уплаты ссудного процента в любых его формах;

в) существенным снижением риска неплатежеспособности и банкротства предприятия при их использовании;

г) полным сохранением управления в руках первоначальных учредителей предприятия

Вместе с тем им присущи следующие недостатки:

а) ограниченный объем привлечения, а следовательно и возможностей существенного расширения инвестиционной деятельности при благоприятной конъюнктуре инвестиционного рынка;

б) ограниченность внешнего контроля за эффективностью использования собственных инвестиционных ресурсов, что при неквалифицированном управлении ими может привести к тяжелым финансовым последствиям для предприятия.

Внешние (заемные и привлеченные) источники финансирования характеризуются следующими положительными особенностями:

а) высоким объемом возможного их привлечения, значительно превышающим объем собственных инвестиционных ресурсов;

б) более высоким внешним контролем за эффективностью инвестиционной деятельности и реализацией внутренних резервов ее повышения.

Недостатки:

а) сложность привлечения и оформления;

б) более продолжительный период привлечения;

в) необходимость предоставления соответствующих гарантий (на платной основе) или залога имущества;

г) повышения риска банкротства в связи с несвоевременным погашением полученных ссуд;

д) потеря части прибыли от инвестиционной деятельности в связи с необходимостью уплаты ссудного процента;

е) частичная потеря управления деятельностью предприятия (при акционировании).

Главными критериями оптимизации соотношения внутренних и внешних источников финансирования коммерческой деятельности выступают:

1) необходимость обеспечения высокой финансовой устойчивости предприятия;

2) максимизация суммы прибыли от коммерческой деятельности, остающаяся в распоряжении первоначальных учредителей предприятия, при различных соотношениях внутренних и внешних источников финансирования этой деятельности.

Таким образом, в рыночной экономике возрастает разнообразие источников финансирования коммерческой деятельности. Фирма в зависимости от ее положения может выбрать наиболее подходящий из них.

# Вопрос 14. Заемные источники финансирования коммерческой деятельности

Для покрытия потребности в основных и оборотных фондах в ряде случаев для предприятия становится необходимым привлечение заемного капитала. Такая потребность может возникнуть по независящим от предприятия причинам. Ими могут быть необязательность партнеров, чрезвычайные обстоятельства, реконструкция и техническое перевооружение производства, отсутствие достаточного стартового капитала, наличие сезонности в производстве, заготовках, переработке, снабжении и сбыте продукции и другие причины.

Таким образом,заемный капитал**,** заемные финансовые средства **-** это привлекаемые для финансирования развития предприятия на возвратной основе денежные средства и другое имущество.

Заемный капитал про сроку подразделяется на:

* краткосрочный;
* долгосрочный.

Как правило, заемный капитал сроком до одного года относится к краткосрочному, а больше года - к долгосрочному. Вопрос о том, как финансировать те или иные активы предприятия - за счет краткосрочного или долгосрочного капитала необходимо обсуждать в каждом конкретном случае. Эффективность вложения заемного капитала определяется степенью отдачи основных или оборотных средств.

По источникам финансирования заемный капитал подразделяется на:

* банковский кредит;
* размещение облигаций;
* ссуды юридических лиц под долговые обязательства;
* лизинг.

Долгосрочный банковский кредит, размещение облигаций и ссуды юридических лиц являются традиционными инструментами заемного финансирования.

Банковские кредиты предоставляются предприятию на основании кредитного договора, кредит предоставляется на условиях платности, срочности, возвратности под обеспечения: гарантии, залог недвижимости, залог других активов предприятия. Многие предприятия, независимо от формы собственности, создаются с весьма ограниченным капиталом. Это практически не позволяет им в полном объеме осуществлять уставные виды деятельности за счет собственных средств и приводит к вовлечению ими в оборот значительных кредитных ресурсов. Кредитуются не только крупные инвестиционные проекты, но и затраты на текущую деятельность: реконструкцию, расширение, переформирование производств, выкуп коллективом арендованной собственности и другие мероприятия.

Предоставление предприятию кредита предполагает дополнительные затраты заемщика на его погашение и уплату процентов, а также понижение налогооблагаемой прибыли за счет включения в издержки производства и обращения суммы процентов за кредит (в пределах учетной ставки Центрального банка РФ).

Финансирование за счет заемных средств подразделяется на два вида:

* за счет краткосрочного кредита;
* за счет долгосрочного кредита.

Краткосрочный привлеченный капитал служит источником финансирования оборотных активов (товарно-материальных запасов, заделов незавершенного производства, сезонных затрат и др.) Предоплата заказчиком товаров генерирует неплатежи в хозяйстве и может рассматриваться как беспроцентный кредит поставщику. В отличие от России предоплата редко применяется западными фирмами, которые работают на отсрочках платежа за товары (коммерческом кредите) или на системе скидок с цены изделий (спонтанном финансировании).

Краткосрочный привлеченный капитал предоставляется банками на условиях кредитного договора с заемщиком под реальное обеспечение его имущества.

Долгосрочный привлеченный капитал (в форме кредита) направляется на обновление основных фондов и приобретение нематериальных активов.

Капитальные вложения – инвестиции в основной капитал (в основные средства) включают затраты на новое строительство, на расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, на приобретение машин, оборудования, на проектно-изыскательные работы и др.

По сравнению с финансированием через займы, получаемые с фондового рынка (эмиссия корпоративных облигаций), использование долгосрочных ссуд под долговое обязательство обеспечивает заемщику следующие преимущества:

* не расходуются средства на печатание ценных бумаг или их учет на электронных носителях, на эмиссию, рекламу и размещение;
* правовые отношения между заемщиком и кредитором известны ограниченному кругу лиц;
* условия предоставления кредита определяются партнерами по каждой сделке;
* короче период между подачей заявки и получением ссуды по сравнению с поступлением средств с фондового рынка;
* ограничения на выпуск облигаций акционерного общества. Так, выпуск облигаций без обеспечения имуществом допускается не ранее третьего года его существования и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых бухгалтерских балансов и полной оплаты уставного капитала. Общество не в праве эмитировать облигации, если количество объявленных акций определенных категорий и типов меньше количества категорий и типов, право на приобретение которых предоставляют данные ценные бумаги.

Среди заемных источников финансирования - главную роль обычно играют долгосрочные кредиты банков. Это наиболее распространенный способ финансирования предприятий. Условия финансирования в банках различны. Например, в зарубежном банке процентная ставка может составлять LIBOR + 2%. Однако российское предприятие, претендующее на получение кредита в зарубежном банке, должно не только иметь высокую платежеспособность и ликвидность, но и представить финансовую отчетность, соответствующую международным стандартам, подтвержденную одной из ведущих международных аудиторских фирм. При этом самым важным фактором при принятии банком решения о предоставлении займа было и остается наличие ликвидного обеспечения или надежных гарантий.

Необходимо также учитывать то, что российские банки практически не располагают дешевыми ресурсами, которые они могут представить предприятиям на относительно длительный срок 3-5 лет. В последнее время появились примеры успешного финансирования долгосрочных промышленных проектов, например Сбербанком. Таким образом, если предприятие располагает ликвидным обеспечением и условия предоставления займа приемлемы с экономической точки зрения, то можно прибегнуть к банковским займам. Однако они вряд ли могут быть единственным инструментом долгосрочного финансирования. Обычно используется комбинация акционерного и заемного капитала.

В настоящее время имеет место исключительно низкий вес банковских кредитов в финансирование инвестиций - 3,5% (без кредитов иностранных банков только 2,9%). При этом немногим более 70% предоставленных кредитов приходится на ссуды сроком более 1 года и их сумма составляет порядка 20% по отношению к величине прямых инвестиций. Подавляющая их часть идет, судя по всему, на кредитование оборотных средств и иные операции. Трансформация сбережений в инвестиции и межотраслевое перераспределение по банковской линии чрезвычайно малы.

Привлечение капитала посредством размещения облигаций на финансовом рынке, безусловно, привлекательный способ финансирования предприятия. Особенно с точки зрения владельцев бизнеса, так как в этом случае не происходит перераспределения собственности. Однако предприятие, планирующее выпуск и размещение облигаций, должно иметь устойчивое финансовое положение, хорошие перспективы развития, а облигационный заем должен быть обеспечен активами предприятия.

Опыт двух последних лет показывает, что реальные шансы на успешное размещение своих облигаций имеют крупнейшие российские компании, хорошо известные на рынке, демонстрирующие высокие темпы развития и действующие в привлекательных для инвестора отраслях, например таких, как энергетика и телекоммуникации. Существует очень высокий риск, что размещение облигаций на рынке будет безуспешным, если нет уверенности уверены в том, что облигации предприятия будут восприняты финансовым рынком как ликвидный и привлекательный инструмент; в этом случае следует воздержаться от использования данного способа финансирования.

Инвестиционный лизинг является одной из наиболее перспективных форм привлечения заемных ресурсов. Он рассматривается как одна из разновидностей долгосрочного кредита, предоставляемого в натуральной форме и погашаемого в рассрочку. Приобретение активов в рассрочку доступно для предприятий, имеющих хорошее финансовое состояние и позитивные тенденции развития. При этом в качестве обеспечения служит приобретаемый предприятием актив, который переходит в полную собственность предприятия только после того, как будет полностью оплачена его стоимость. Предприятие должно располагать суммой для оплаты начального взноса, составляющего от 10 до 50% от стоимости приобретаемого актива. Данный способ финансирования в основном используется при приобретении оборудования. Обычно лизинговые компании отдают предпочтение тем видам оборудования, которое может быть легко демонтировано и подвергнуто транспортировке. Именно поэтому лизинговые операции очень распространены при приобретении транспортных средств (кораблей, самолетов, грузовиков и т.п.).

Финансирование поставщиками оборудования (Vendor financing) также очень широко распространено. Многие производители в качестве механизма стимулирования спроса предлагают своим клиентам приобретение оборудования в рассрочку, после оплаты первоначального авансового взноса. При этом они также отдают предпочтение надежным и динамично развивающимся предприятиям. Также необходимо принимать во внимание, что наличие авторитетного частного инвестора (например, известного инвестиционного банка или фонда), который пошел на риск и приобрел акции предприятия, является значимым положительным фактором для производителей при принятии решения о поставке оборудования в рассрочку.

Краткосрочное финансирование используется, как правило, для пополнения оборотного капитала. Объём и структура оборотного капитала варьируют в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия, могут быть подвержены сезонным и циклическим колебаниям, они также зависят от эффективности управления портфелем продукции и стратегии управления оборотным капиталом.

Если фирма не может осуществить финансирование посредством эмиссии коммерческих векселей или взять ссуду в банке из-за низкой кредитоспособности, она должна обратиться к альтернативным источникам. Чем ниже кредитоспособность фирмы, конечно, тем меньше источников краткосрочного финансирования ей доступно. Гибкость в связи с краткосрочным финансированием зависит oт способности фирмы выплатить ссуду, а также от способности возобновить ее или увеличить. При факторинге и банковском кредите фирма может выплатить заем, если у нее есть избыток средств; таким образом, она сокращает общие процентные издержки. Что касается коммерческих ценных бумаг, фирма должна ждать срока погашения векселя, чтобы возвратить средства.

Гибкость зависит от того, насколько легко фирма может увеличить объем кредитования в короткий срок. При кредитной линии или револьверном кредите в коммерческом банке легко увеличить объем кредитования, если, конечно, не достигнут его предел. При других формах краткосрочного финансирования фирма менее свободна. И, наконец, на выбор вида финансирования влияет степень обремененности активов фирмы долгами. При обеспеченных ссудах кредиторы получают в залог активы фирмы. Необходимость предоставлять обеспечение сдерживает фирму при будущем финансировании. Хотя при факторинге продажа активов действительно имеет место, принцип здесь тот же. В этом случае фирма продает один из самых ликвидных активов, таким образом, сокращая свою кредитоспособность, с точки зрения кредиторов.

Все эти факторы влияют на фирму при определении оптимальной комбинации методов краткосрочного финансирования. Так как издержки, вероятно, — ключевой фактор, разница в других факторах должна быть сопоставлена с разницей в издержках. То, что является самым дешевым методом финансирования в отношении внешних затрат, может не оказаться таковым с учетом гибкости, возраста и степени обремененности долгами активов. Хотя предпочтительнее характеризовать источники краткосрочного финансирования при помощи данных о внешних и внутренних издержках, последние очень сложно рассчитать.

Более практичный метод заключается в изучении источников по данным о внешних затратах на них, а затем нужно рассмотреть другие факторы, чтобы понять, изменяют ли они положение фирмы в смысле общей предпочтительности. Так как финансовые потребности фирмы меняются со временем, многочисленные источники краткосрочного финансирования должны использоваться на долгосрочной основе.

Факторинг (продажа или дисконтирование дебиторской задолженности) также ограничен сейчас в России. Преимущество факторинга в том, что он позволяет продавцу поддерживать ликвидность. Недостатки в том, что факторинг недёшев, ограничен в России и обычно предоставляется только клиентам банка.

Еще один источник краткосрочного финансирования, приобретающий в наши дни все большую популярность, - это получение займов у других предприятий и инвесторов. Компания, заимствующая деньги, выпускает вексель, который представляет собой обязательство вернуть указанную в нем сумму в определенный срок. Компания или инвестор обычно покупает вексель по цене ниже указанного в нем номинала, а к концу срока получает полную номинальную стоимость векселя. Разница между ценой покупки и номиналом соответствует величине процентов, взимаемых по ссудам. Например, 90-дневный вексель компании стоимостью 1 млн руб. является обязательством со стороны этой компании выплатить держателю векселя 1 млн. руб. через 90 дней после его покупки. Компания получит от покупателя не 1 млн. руб., а меньше, скажем, 970 тыс. руб. Разница в 30 тыс. руб. и составит процентный доход, заработанный держателем векселя за 90 дней.

Этот вид финансирования обладает тройной привлекательностью. Во-первых, он не требует компенсационного остатка, подобно необеспеченным ссудам. Во- вторых, он гарантирует заемщику неизменную Процентную ставку на период до 270 дней, что в условиях быстрого повышения ставок является большим преимуществом. И, в-третьих, компании значительно легче привлечь средства для краткосрочного финансирования, продав вексель, чем получив банковскую ссуду (поскольку для продажи векселей не требуется «обоснование»). Возможно, эта последняя особенность более остальных способствовала росту популярности векселей.

# Задача 7

***Условие задачи***

Прогнозируемый годовой объем производства 10000 шт. изделий.

Переменные затраты на одно изделие составят 1400 руб. Постоянные затраты предприятия составят 2000000 руб. Планируемая прибыль 4000000 руб.

***Определить***

Предполагаемую цену реализации изделия.

**Решение:**

Цена реализации изделия (Ц) определяется по формуле (1):

Ц = ССед. + Пед., (1)

где ССед. – себестоимость 1 единицы изделия, руб.;

Пед. – прибыль в расчет на 1 единицу изделия, руб.

В свою очередь единичная себестоимость определяется по формуле (2):

ССед. = VC + FC / Q, (1)

где VC – переменные затраты на 1 единицу изделия, руб.;

FC – постоянные затраты предприятия, руб.;

Q – объем производства, шт.

А прибыль на единицу рассчитывается по формуле (3):

Пед. = П / Q, (3)

где П – планируемая прибыль предприятия, руб.

Используя формулы (1)-(3), рассчитаем предполагаемую цену реализации изделия.

Пед. = 4000000 / 10000 = 400 руб.

ССед.= 1400 + 2000000 / 10000 = 1600 руб.

Ц = 1600 + 400 = 2000 руб.

**Ответ:** 2000 руб.

# Задача 17

***Условие задачи***

Компания рассматривает инвестиционный проект со следующими условиями. Денежный поток по годам (млн.руб.): -200; 40; 50; 80; 30. Прогнозируемая стоимость капитала по годам: 12%; 12%;13%;14%; 14%

***Определить***

Проанализировать экономическую целесообразность реализации данного проекта.

**Решение:**

Для определения экономической целесообразности реализации проекта необходимо провести дисконтирование денежных потоков и определить их сумму за все годы (с учетом дисконтирования). Если сумма будет больше 0, то проект является экономически целесообразным.

Дисконтированная сумма (ДС) определяется по формуле:

,

где ДПt – денежный поток в t-ом году реализации проекта, руб.;

t – год реализации проекта (t = 1 ÷ 5)

rt - стоимость капитала (ставка дисконтирования) в t-ом году реализации проекта ( в долях единицы).

Проведем необходимый расчет:

Таким образом, дисконтированная сумма меньше нуля, значит, проект является экономически нецелесообразным.

**Ответ:** данный проект экономически нецелесообразно реализовывать.

# Список использованных источников

1. Бакаев А.С., Шнейдман Л.3. Финансовая политика предприятия и анализ хозяйственной деятельности. - М.: НИКА, 2006.
2. Бакланов В. И. Финансовая деятельность предприятия в современных условиях. - М.: Экономика, 2005.
3. Ван Хорн Джеймс Н. Основы управления финансами / науч. Ред. Елисеева И. И. - М.: Финансы и статистика, 2006.
4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учеб. пособие. – М.: ТК Велби, 2007.
5. Стоянова Е.М. Финансовый менеджмент. Российская практика. -М.: Перспектива, 2005.
6. Финансовый менеджмент / ред. Краева Т. А. - М.: ЮНИТИ, 2006.
7. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Инфра-М, 2007.