

**Таблица 5**  
Затраты на обеспечение работы ПГУ в год, млн. руб.

Затраты	Вид топлива	
	Природный газ	Уголь
На закупку топлива	629,856	933,1
Зарплата работников	15,24	17,4
Отчисления в социальные внебюджетные фонды	5,182	5,916
Амортизационные отчисления	286,8	294,9
Итого текущие затраты	967,53	1286,1

**Таблица 6**  
Технико-экономические показатели проектов

Показатели	Вид топлива	
	Природный газ	Уголь
Электрическая мощность установки (ПГУ)	155 МВт	
Электрическая мощность ГТУ	110 МВт	
Электрический КПД ГТУ	36%	
Параметры генерируемого пара в котле утилизаторе	P = 11/0,15 МПа t = 540/200 °С	
Электрический КПД ПГУ	52%	48%
Затраты на приобретение и установку оборудования, млн. руб.	4301,6	4423,2
Текущие затраты на обеспечение установки (в год), млн. руб.	967,53	1286,1
Цена продаваемой энергии, руб./кВт·ч	2	
Себестоимость выработки электроэнергии, руб./кВт·ч	0,9	1,2
Чистая текущая стоимость (NPV), млн. руб.	2356,6	545,4
Индекс рентабельности (PI)	2,4	1,9
Период окупаемости, год	4	6
Дисконтированный период окупаемости, год	7	12

На рис. 2 представлены денежные потоки по проектам.

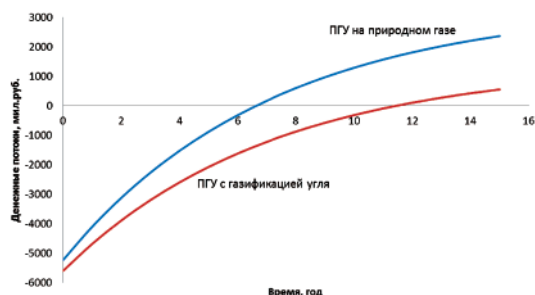


Рис. 2. Чистая текущая стоимость (NPV) по проектам

Таким образом, показатели эффективности проекта ПГУ на природном газе значительно выше показателей проекта с газификацией угля.

Технико-экономические и эксплуатационные показатели систем газификации и энергетических ПГУ с ними не подтверждены пока российским практическим опытом эксплуатации. Споры об их экономических преимуществах по сравнению с энергетическими установками других типов не могут дать убедительных результатов. Однако, бесспорно то, что с помощью этих технологий можно достичь чрезвычайно высоких КПД при одинаковой, по сравнению с другими энергетическими установками, удельной стоимости

капиталовложений. Это оправдывает разработки ПГУ с газификацией угля, на которые за рубежом расходуются огромные средства. Но расчеты и опыт их эксплуатации показывают, что принципиально их экономичность не может быть сравнимой с экономичностью парогазового цикла на природном газе.

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ  
ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Штангрет Т.В., Василенко К.В.

ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет», Комсомольск-на-Амуре, e-mail: irina\_kapustenko@mail.ru

Инвестирование – это искусство выгодно вложить деньги или вложение средств с целью их преумножения и получения дохода, вложение денег в доходные бизнесы.

Инвестор ожидает от инвестирования прибыль, доход, приумножение своих средств.

Для предприятия инвестиционная политика имеет решающее значение для функционирования независимо от размеров, отраслевой принадлежности, правовой формы и других особенностей. В современных условиях развития российской экономики важно сформировать такую инвестиционную политику предприятия, которая обусловит эффективную структуру завтрашной экономики.

В рыночных отношениях процесс формирования инвестиционной политики предприятия опирается преимущественно на долгосрочные цели экономического развития и занимает ведущее место в арсенале экономических инструментов предприятия.

Особенности инвестиционной деятельности предприятия:

1. Инвестиционная деятельность способствует росту его операционной прибыли по двум направлениям:

а) рост операционных доходов за счет увеличения объемов производственно-сбытовой деятельности (строительство новых филиалов, организация новых производств и т.п.);

б) снижение удельных операционных затрат (своевременная замена физически изношенного оборудования, обновление морально устаревших основных средств и др.).

2. Формы и методы инвестиционной деятельности в меньшей степени зависят от отраслевых особенностей предприятия, чем производственная деятельность.

3. Объемы инвестиционной деятельности предприятия характеризуются неравномерностью по отдельным периодам.

4. Инвестиционная деятельность формирует в самостоятельный вид денежных потоков предприятия, которые различаются в отдельные периоды по своей направленности.

5. Инвестиционной деятельности предприятия присущи специфические виды рисков, объединяемые понятием «инвестиционный риск».

Для грамотного использования денежных средств на предприятии необходимо грамотно ими управлять. Управление инвестициями включает в себя несколько этапов, основные из них представлены на рисунке.

Переход к стабилизации и росту основных показателей развития экономики, развертывание программ реструктуризации промышленности и обеспечения приспособления производства к требованиям рынка непосредственно зависят от инвестиционной активности предприятий.



Этапы управления инвестициями

Повышение инвестиционной активности предприятий является фактором такой составляющей развития страны, как экономический рост. Свое выражение экономический рост находит в уве-

личении валового внутреннего продукта, совершенствовании технологической структуры производства, росте уровня и качества жизни населения.

**Секция «Экономика лесопромышленного комплекса»,  
научный руководитель – Ляпунова А.Н., канд. техн. наук**

**ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ В СИСТЕМЕ  
СОЗДАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТОВЫХ  
ИННОВАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Баштовая И.К., Ляпунова А.Н.

ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная  
лесотехническая академия», Воронеж,  
e-mail: anyutik777-78@mail.ru

Современный научно-технический прогресс немалозначим без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности.

Инновация (англ. *innovation*) — это внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком [1].

В зависимости от технологических параметров инновации подразделяются на продуктовые и процессные. Продуктовые инновации включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов. Процессные инновации означают новые методы организации производства (новые технологии) [1].

Для обеспечения будущего мебельной промышленности в России необходимо прислушиваться к запросам потребителей, развивающимся предприятиям необходимо разрабатывать новые, оригинальные продукты. Вкус потребителей меняется очень быстро, и к этому необходимо приспосабливаться. Мебельным компаниям, которые хотят не просто выжить среди своих конкурентов, но и иметь большое будущее важно понять, что необходимо осуществлять продуктовые инновации.

Товар с новыми свойствами, производство и сбыт которого добавляется к уже существующему ассортименту, называют новым продуктом. Рассмотрим возможные этапы планирования и создания продуктовой мебельной инновации: нахождение дизайнерских идей; отбор идей – разработка замысла и (или) конструкторского решения создания нового продукта –

исследования покупательского спроса; экономический анализ; проведение опытно-конструкторских разработок, включая создание опытного образца; выпуск пробных партий изделий. Разработка нового товара должна быть четко спланирована и организована во времени, от тщательности проведения каждого этапа зависит конечный результат.

Наиболее важным этапом реализации продуктовой инновации в рамках создания новой мебельной продукции на наш взгляд является отбор идеи, поскольку в настоящее время предприятия мебельной промышленности должны приспосабливаться к быстрым изменениям моды. Знание тенденций, господствующих на рынке, а также поведения потребителей относительно создаваемого нового продукта являются залогом дальнейшей продуманной стратегии производства.

Одним из путей минимизации затрат на данном этапе является использование электронных инновационных технологий, обеспечивающих выбор вариантов сборки, цветовой гаммы будущего изделия.

Одной из таких инновационных технологий является программа «ELARBIS-Vision». Это новый инструмент созданный специально для того, чтобы помочь производителям изучить спрос на новые виды продукции, а продавцам мебели повысить продажи.

Применение технологии «ELARBIS-Vision» позволяет покупателю увидеть максимально реалистично товар-новинку на экране компьютера. Использование шоу-рум «ELARBIS-Vision» в мебельном салоне даст возможность показать покупателю модели не в одном цветовом решении, а в нескольких, изучая при этом покупательские предпочтения и спрос. Это удобный и эффективный инструмент, он позволяет ярко продемонстрировать на экране компьютера реалистичные 3D-модели мебели в различном исполнении. Шоу-рум «ELARBIS-Vision» позволяет в подробностях рассмотреть выбранные модели и увидеть их в различных вариантах отделки. При подготовке трехмерных моделей мебели учитываются все особенности изделий: размеры, пропорции, дополнительные элементы, виды швов, складки и многое дру-