МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

 **«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

 **(ФГБОУ ВПО «КубГУ»)**

**Экономический факультет**

**Кафедра прикладной экономики и управления персоналом**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

**НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Работу выполнила В.А. Струкова

Факультет: экономический Курс: 3 .

Специальность: Экономическая безопасность .

Научный руководитель:

преподаватель А.В. Никитина

Нормоконтролер:

кандидат психологических наук, доцент А.А. Орел

Краснодар 2017

Содержание

[Введение 3](#_Toc484704723)

[1 Теоретико – методические подходы изучения иностранных и отечественных инвестиций на предприятии 7](#_Toc484704724)

[1.1 Инвестиции: понятие, виды, формы 7](#_Toc484704725)

[1.2 Роль иностранных инвестиций в развитии экономики отечественных предприятий 10](#_Toc484704726)

[1.3 Методические аспекты к оценке эффективности иностранных инвестиций 12](#_Toc484704727)

[2 Анализ эффективности использования иностранных инвестиций на предприятии (на примере ООО «Строительный ресурс») 23](#_Toc484704728)

[2.1 Организационно–экономическая характеристика предприятия 23](#_Toc484704729)

[2.2 Анализ инвестиционной деятельности предприятия 30](#_Toc484704730)

[3 Основные направления повышения эффективности инвестиционной деятельности на предприятии 33](#_Toc484704731)

[3.1 Разработка рекомендаций по снижению инвестиционных рисков 33](#_Toc484704732)

[3.2 Оптимизация источников финансирования проектов 38](#_Toc484704733)

[Заключение 41](#_Toc484704734)

[Список использованных источников 45](#_Toc484704735)

[Приложение 1 Анализ хозяйственной деятельности предприятия ООО «Строительный ресурс» 47](#_Toc484704736)

[Приложение 2 Оценка активов и пассивов предприятия 48](#_Toc484704737)

[Приложение 3 Анализ состава и структуры кредиторской задолженности 50](#_Toc484704738)

[Приложение 4 Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия 51](#_Toc484704739)

# Введение

Значимость иностранных капиталовложений в экономике России сегодня очевидна. Стремление к открытости экономики, повышению конкурентоспособности национального производства, завоеванию доверия на мировом рынке, участию в международном финансовом обмене обуславливает необходимость создания условий для привлечения иностранных инвестиций. Развитие многих бывших социалистических стран показывает, что появление внешних стратегических инвесторов, готовых и способных мобилизовать ресурсы для реструктуризации предприятий, сыграло немаловажную роль для экономического роста в этих странах. Особое значение иностранное инвестирование имеет для стран, вставших на путь рыночных преобразований. В бывших социалистических странах именно из-за отсутствия или пониженного реального спроса активы оказывались недооцененными – их рыночная стоимость, как правило, была значительно ниже балансовой. Приток иностранного капитала как раз способен изменить ситуацию и способствовать значительному спросу на активы.

Привлечение иностранных инвестиций важно для России не только с точки зрения возможности увеличить реальные активы. Большее значение имеет тот факт, что иностранные инвесторы привносят с собой новую, более высокую культуру развития производств.

По отношению иностранных инвесторов к работе на российском рынке можно судить о состоянии инвестиционного климата в России. В отличие от отечественных инвесторов, ограниченных правилами валютного регулирования, иной предпринимательской культурой, языком и потому ориентированных на работу в России, иностранные инвесторы значительно свободнее в выборе мест приложения своим капиталам. По динамике иностранных инвестиций можно судить о том реальном прогрессе, который происходил в стране в отношении инвестиций.

Производственно–хозяйственная деятельность любого предприятия в той или иной степени обязательно связана с инвестиционной деятельностью. Необходимым условием структурной перестройки и экономического роста являются наращивание объема и повышение эффективности инвестиций в создание новых и развитие, совершенствование действующих основных фондов и производств, в материальные и нематериальные активы. Комплекс вопросов, связанных с осуществлением инвестиционной деятельности предприятий, требует базовых знаний теории и практики принятия управленческих решений в области разработки эффективных направлений и форм инвестиционной деятельности, определения ее целей, обоснования основных направлений формирования инвестиционных ресурсов, а также формирования эффективного и сбалансированного инвестиционного портфеля.

Немаловажную роль играет изучение современных методов оценки и прогнозирования инвестиционного рынка и отдельных его сегментов, освоение новых подходов к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики и регионов, формирование современного представления об инвестиционной стратегии предприятия, понимание стратегии и тактики управления инвестиционной деятельностью в рыночной экономике.

Актуальность исследования. Характерными чертами рыночной экономики являются: динамичность экономической среды; постоянное изменение внешних и внутренних факторов, определяющих политику отечественных предприятий; изменение конкурентных цен на продукцию (услуги); колебание курсов валют; инфляционное обесценивание средств хозяйствующих субъектов; появление новых конкурентов, предоставляющих продукцию идентичную или превосходящую по качеству продукцию. Поэтому для поддержания конкурентоспособности предприятия и его доли рынка сбыта, предприятию необходимо постоянно производить реконструкцию производственных мощностей, модернизацию, обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производственной деятельности, освоение новых видов деятельности.

Для проведения реконструкции старого и покупки нового оборудования предприятиям необходимы дополнительные финансовые средства, которые для предприятий, чаще всего, недоступны по причине отсутствия свободных денежных средств. Для привлечения необходимых средств, предприятие должно проводить агрессивную инвестиционную политику.

Непременным условием улучшения финансового положения отечественных предприятий является возрастание активности их инвестиционной деятельности. Инвестиционная политика в той или иной мере присуща любому хозяйствующему субъекту. При выборе видов инвестиций предприятие постоянно сталкивается с задачей выбора наиболее эффективного инвестиционного решения. Принятие инвестиционного решения невозможно без учета следующих факторов: вида инвестиций; стоимости инвестиционного проекта; множественности доступных инвестиционных проектов; ограниченности финансовых ресурсов, доступных для инвестирования; риска, связанного с принятием того или иного решения.

Предметом исследования являются инвестиции отечественного промышленного предприятия и их эффективность в современных условиях.

Объектом исследования – теоретические, методические и практические аспекты инвестиционных ресурсов и оценка их эффективности.

Цель данной работы – раскрыть основные положения инвестиционного проектирования и на примере отечественного предприятия исследовать особенности инвестиционной деятельности.

Поставленная цель достигается посредством решения следующих конкретных задач:

* обобщить теоретические основы методологии оценки эффективности инвестиционных проектов;
* проанализировать финансовое состояние предприятия с целью определения достаточности собственного капитала для эффективного вложения средств в конкретный инвестиционный проект и привлечение инвестиций;
* провести оценку инвестиционных проектов и область применения этих проектов; рассмотреть основные правила прогнозирования денежных потоков, связанных с реализацией инвестиционных проектов;
* рассчитать экономическую эффективность инвестиционного проекта на основании чистого дисконтированного дохода;
* наметить основные развития и совершенствования инвестиционной деятельности предприятия.

Методологическую основу данной работы составляет системно–функциональный подход и изучению концептуальных основ организации кредитного процесса в современных условиях, в рамках которого использованы следующие методы: экспертные оценки, категориальный анализ, сравнительный анализ, изучение динамических рядов, монографическое обследование и другие.

Информационной базой исследования являлись нормативно правовые акты законодательной и исполнительной власти РФ, инструктивные материалы предприятия, публикации статистических и финансово–экономических изданий, статистические и аналитические материалы.

# 1 Теоретико – методические подходы изучения иностранных и отечественных инвестиций на предприятии

# 1.1 Инвестиции: понятие, виды, формы

«Инвести́ции» в переводе с латинского слова «invest» означает «вкладывать». В широком смысле, это слово трактуется, как долгосрочное вложение капитала с целью получения чистой прибыли.

Согласно закону Российской Федерации, инвестиции – это ценные бумаги, денежные средства, или иное имущество, включая имущественные права, а также другие права, которые имеют денежную оценку, вкладываемые в различные области деятельности (например, предпринимательскую) с целью получить прибыли или других выгод.

Инвестиции являются неотъемлемой частью современной [экономики](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0). От [кредитов](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82_%28%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%BE%29) они отличаются степенью [риска](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D1%81%D0%BA) для инвестора ([кредитора](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80)) – кредит и проценты необходимо возвращать в оговорённые сроки независимо от прибыльности проекта, инвестиции возвращаются и приносят доход только в [прибыльных](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%B1%D1%8B%D0%BB%D1%8C) проектах. Если проект убыточен – инвестиции могут быть утрачены полностью или частично [11].

Существуют различные виды инвестиций, которые различают:

1. По объектам инвестирования:
* реальные инвестиции (средств в физические активы);
* финансовые инвестиции (портфельные);
* инвестиции в нематериальные активы.

Реальные инвестиции – это вклады в материальные активы. Например, это может быть движимое и недвижимое имущество (сооружения и здания, оборудование и машины, а также транспортные средства и т.п.), а также создание и воспроизведение других основных средств.

Рис. 1.1 Виды реальных инвестиций по критерию «причина инвестиций»

Финансовые инвестиции (портфельные) – это в основном денежные вклады в долговые (облигации) и долевые (акции), а также другие виды ценных бумаг.

К инвестициям в нематериальные активы относят вложения связанные с повышением квалификации рабочего персонала, разработкой товарных знаков, приобретением имущественных прав, патентов, лицензий, прав на использование программных продуктов, а также использования иных объектов интеллектуальной собственности.

1. По **форме собственности капитала**:

Частные инвестиции – вложение денежных средств, которые делают рядовые граждане, в основном это вклады в акции, облигации и прочие ценные бумаги, а также организации и предприятия, которые имеют частную форму собственности.

Государственные инвестиции – вклады федеральных, региональных, и местных органов власти, осуществляемые за счет бюджетных и заемных средств, а также средств из внебюджетных фондов. Сюда же относятся вклады государственных предприятий и учреждений за счет заемных и собственных средств.

Иностранные инвестиции – осуществляются иностранными государствами, юридическими и частными лицами.

Совместные инвестиции – вложения, которые делают иностранные субъекты и субъект данной страны.

1. По **сроку инвестирования капитала различаются следующие виды инвестиций**:
* краткосрочные инвестиции (до 1 года);
* среднесрочные (от 1 до 3 лет);
* долгосрочные (более 3-х лет).
1. **По уровню инвестиционного риска:**
* инвестиции с низким уровнем риска;
* инвестиции со средним уровнем риска;
* инвестиции с высоким уровнем риска.
1. **По отношению к этапам развития предприятия:**

Начальные инвестиции – это вложения в создание предприятия. Инвестиции на покупку или строительство недвижимости (земельных участков, зданий, сооружений и т.д.), а также на закупку оборудования и образования оборотных средств.

Экстенсивные инвестиции– вложения в расширение и развитие уже существующего предприятия.

Реинвестиции связаны с процессами воспроизводства основных фондов на предприятиях, за счет собственных свободных средств (части прибыли и амортизационных отчислений) вложенных в развитие производства.

1. **По назначению инвестиций:**
* инвестиции, направленные на увеличение эффективности производства;
* инвестиции в диверсификацию, расширение производства;
* инвестиции в создание и производство новых технологий изменений структуры оказываемых услуг, выпускаемой продукции;
* инвестиции, которые обеспечивают выживание предприятия: научные разработки, реклама, маркетинг, обучение и переподготовка кадров и т.д.
1. **В зависимости от характера участия инвесторов в инвестиционном процессе:**
* прямые инвестиции (инвесторы непосредственно учувствуют в процессе инвестирования);
* непрямые инвестиции (вложение средств в бумаги выпускаемые посредниками, которые инвестируют вложенные средства на свое усмотрение).

# 1.2 Роль иностранных инвестиций в развитии экономики отечественных предприятий

Россия – потенциально наиболее благоприятная с точки зрения инвестиций страна, обладающая богатейшими природными ресурсами, самой большой в мире территорией и значительной ёмкостью внутреннего рынка.

Однако слабости и недостаточная стабильность ее развития, имеющиеся политические и экономические риски сдерживают возможный приток иностранных инвестиций, которые направляются главным образом в виде кредитов и финансовых инструментов в отрасли добывающей и связанных с ней перерабатывающие производства, а также в форме создания совместных предприятий.

В настоящее время иностранные инвестиции становятся одним из решающих факторов всей экономической политики многих государств. Без них не удается быстро преодолевать экономические кризисы и выходить на рубежи экономического роста, обеспечивать прирост социального эффекта, повышение оплаты труда до уровня стимулирования его высокой производительности и рыночной платежеспособности, выступающей могучим катализатором общеэкономического подъема и прогрессивных сдвигов [6].

Иностранные инвестиции играют важную роль в развитии экономики предприятий любой страны, включая Россию. Импорт капитала является объективной необходимостью и обусловлен следующими причинами[1]:

* + технологическое лидерство;
	+ уровень квалификации рабочей силы;
	+ преимущества в рекламе;
	+ экономика масштаба;
	+ размер корпорации;
	+ издержки производства степень концентрации производства;
	+ потребность в капитале;
	+ количество национальных филиалов;
	+ концентрации производства;
	+ уровень защиты внутреннего товарного рынка;
	+ размер рынка и прочие факторы.

В качестве преимуществ привлечения иностранных инвестиций можно отметить следующие [6]:

1. Использование зарубежного капитала увеличивает налоговые поступления в бюджет и способствует увеличению эффективности промышленного производства.
2. Зарубежный капитал и инвестиции увеличивают поступления в местные бюджеты. Иностранный инвестор, как правило, принимает на работу местных граждан и выплачивает им заработную плату, налоги от которой поступают в бюджет.
3. Зарубежные инвестиции повышают научно-технический потенциал страны путем привнесения передовых технологий, управленческого опыта.
4. В условиях ограниченности внутренних источников международный капитал способен дать импульс реструктуризации экономики, преодолению научно-технического отставания, расширению инновационной деятельности, созданию рыночной инфраструктуры.
5. Импорт зарубежного капитала способствует созданию новых рабочих мест в национальной экономике. Кроме того, условия новой работы потребуют от персонала переобучения и приобретения новых умений и навыков.
6. Способствуют обновлению и модернизации производственного аппарата на предприятиях;
7. Иностранные инвестиции позволяют ускорить процесс адаптации отечественных предприятий к мировым требованиям рыночных финансово-экономических отношений.
8. Зарубежный капитал позволяет повысить экспорт и конкурентоспособность, ускорить процесс выхода отечественных предприятий на мировой рынок.
9. Иностранные инвестиции создают основы для привлечения новых отраслей промышленности и их дальнейшего развития. Кроме того, инвестор, удовлетворенный результатами своих инвестиций, непременно сообщит другим об этом.

Таким образом, иностранные инвесторы способны существенно расширить возможности развития не только отечественных предприятий, но и всей национальной экономики в целом.

# 1.3 Методические аспекты к оценке эффективности иностранных инвестиций

Реализация в процессе инвестиционной деятельности высокоэффективных проектов является главным условием ускорения экономического роста. В конечном счете эффективность инвестиционной деятельности и темпы экономического роста в значительной степени, а с ними и повышение эффективности деятельности предприятий определяют важнейшие акценты стратегии инвестиционного развития всего государства.

Изучение трудов зарубежных авторов (в частности Дерил Норткотт, Беренс В. И Хавранек П.М.), отечественных авторов (в частности, Ковалев В.В., Косов В.В., Лившиц В.Н., Липсиц И.В.), а также действующих методических рекомендаций позволило определить состав наиболее употребительных показателей эффективности инвестиций, используемых для оценки и отбора инвестиционных проектов к реализации. Рассмотрим основные из них, и имеющиеся проблемы в оценке эффективности инвестиций [16].

Система показателей оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях рынка включает две группы показателей: дисконтирование (ЧДД, ИДД и ВНД) и простые (рентабельность активов и срок окупаемости инвестиций). При этом приоритетными считаются дисконтированные показатели, поскольку расчетный срок их исчисления охватывает весь жизненный цикл инвестиционного проекта и учитывается фактор времени [16].

Обновление экономической оценки инвестиций предполагает подмену дисконтированных показателей (ЧДД, ИДД, ВНД) и конструирование более действенных показателей эффективности инвестиционной деятельности. При этом проблемы повышения эффективности инвестиций нельзя сводить лишь к обновлению метода учета фактора времени. Ее причинами являются и другие существенные недостатки, устранение которых целесообразно выполнить параллельно с совершенствованием методики учета фактора времени.

Так, набор системообразующих простых показателей представляется недостаточным, не охватывающим типы решаемых на практике задач, их роль в обосновании эффективности проектов занижена. В целом же существующая система показателей оценки эффективности инвестиционных проектов более соответствует понятию набора показателей, а не системы, поскольку часть из них (дисконтированные) обслуживает потребности одних пользователей (инвесторов), а другая часть – других (производственников)

Однако ощутимым недостатком существующей системы оценки эффективности инвестиционной деятельности является ее настороженность на отбор сравнительно дешевых проектов. Растут и удельные капитальные затраты на создание новых и обновление действующих мощностей. В отдельных публикациях отмечается, что рост капиталоемкости вводимых мощностей «вписывается в общемировую тенденцию».

Сравнение различных инвестиционных проектов рекомендуется производить по нескольким показателям [12]:

* чистому дисконтированному доходу или интегральному эффекту;
* индексу доходности;
* внутренней норме доходности;
* сроку окупаемости затрат

Данные показатели, ровно как и соответствующие им методы, используются в двух вариантах [12]:

1) Для определения эффективности независимых инвестиционных проектов, когда делается вывод о том принять проект или отклонить.

2) Для определения эффективности взаимоисключающих друг друга проектов, когда делается вывод о том, какой проект принять из нескольких альтернативных.

 Метод дисконтирования. При осуществлении капитальных вложений расходы обычно растя­нуты во времени. Результаты инвестиций, или доходы, возникают через некоторое время после осуществления затрат и также растягиваются во времени. Поэтому расходы и доходы, разнесенные по разным периодам времени, необходимо привести к единой временной оценке. Для оценки денежных потоков с поправкой на время использует­ся метод дисконтирования, суть которого сводится к следующему. Будущая стоимость определенного количества сегодняшних де­нежных средств, приносящих определенный процент на протяжении нескольких лет, определяется по формуле (1.3.1):

$$FV=PV-(1+r)^{n}$$

 (1.3.1)

где *FV* – будущая стоимость (англ, future value);

*PV* – текущая стоимость (англ, present value);

*r* – ставка процента;

*n* – число лет.

Используя формулы, связывающие настоящую и будущую стои­мость денежных средств, можно сравнить величину инвестиций в сегодняшней оценке с суммой дисконтированных денежных поступ­лений (доходов) от этих инвестиций. Разность между общей накоп­ленной величиной дисконтированных доходов и первоначальными инвестициями составляет чистую текущую стоимость (чистый при­веденный эффект) и рассчитывается по формуле (1.3.2):

$$NPV=\sum\_{t=1}^{n}\frac{R\_{t}-C\_{t}}{(1+i)^{t}}$$

 (1.3.2)

Внутренняя норма доходности (окупаемости) – это расчетная процентная ставка, при которой получаемые выгоды (доходы) от проекта становятся равными затратам на проект, то есть расчетная процентная ставка, при которой чистая приведенная стоимость равняется нулю, определяется по формуле (1.3.3):

$$\sum\_{t=0}^{T}\frac{(R\_{t}-З\_{t}^{\*})}{(1+E\_{вн})^{t}}=\sum\_{t=0}^{T}\frac{K\_{t}}{(1+E\_{вн})^{t}} $$

(1.3.3)

где З*t*\* – осуществляемые затраты за вычетом капиталовложений;

*t* – шаг расчета (0, 1… *T*);

*T* – горизонт расчета;

*Rt* – достигаемый результат на t-ом шаге расчёта;

*Е*вн – норма дисконта.

Когда *Е*вн > *Е*н, то инвестиционный проект признаётся эффективным и оправданным с точки зрения внедрения.

Оценки по проектированию подсистем простых показателей базируются на локальных интервалах времени, как правило, годовых. Они лучше адаптированы к динамичным условиям экономической среды переходного периода. Из двух общеупотребительных показателей этой группы безусловно системообразующим является показатель рентабельности инвестиционных проектов. Он мог бы служить надежным ориентиром выбора эффективным проектов, если бы существовала обоснованная методическая база установления норматива рентабельности активов, дифференцированного соответственно целям и уровню экономических обоснований по своей величине для экономики, ее отраслям, подотраслям и видам производства [17].

Срок окупаемости – менее информативный показатель. Он рассчитывается при очень условном допущении, что возмещение затрат на инвестиционный проект достигается только прибылью и, кроме того, является лишь обратным показателем рентабельности активов по формуле (1.3.4):

$$K=\left(П\_{1}+а\_{1}\right)+\left(П\_{2}+а\_{2}\right)+…+\left(П\_{Тв}+а\_{Тв}\right)$$

(1.3.4)

где П – годовая чистая прибыль;

*a* – годовые амортизационные отчисления;

Тв – период возмещения капиталовложений.

Замена срока окупаемости показателем периода возмещения инвестиций усилило бы систему, поскольку новый показатель определяет отрезок времени, в течение которого проект работает «на себя», возмещая понесенные капитальные затраты не только прибылью, но и амортизационными отчислениями.

Рассмотрение системы простых показателей системы оценки эффективности инвестиционных проектов завершим тем, насколько существующий инструментарий этой системы соответствует целям инвестирования и насколько точно он отражает меру достижения этой цели.

Как известно, конечной целью инвестиций является повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятий путем их технического перевооружения, реконструкции, расширения и нового строительства [6]. Следовательно, важна не столько эффективность использования инвестиций как ресурса, сколько эффективность производства инвестируемого объекта. Теория эффективности инвестиций базируется на посылке о том, что чем выше эффективность каждого рубля вложений в проект (чем выше его рентабельность), тем лучше. Как показал анализ, подобное допущение справедливо только с точки зрения ростовщика (банка, инвестиционного фонда).

Экономические интересы при реализации инвестиционных проектов для их участников не однозначны. С точки зрения инвестора стоящие перед ним проблемы ограничиваются получением рыночных процентов за ссуженный капитал и гарантией возврата ссуды. Поскольку его товаров являются инвестиции, критерием эффективности сделки для него является гарантия получения среднерыночного дохода на вложенные в проект средства [18].

С точки зрения предприятия и предпринимателя важно, чтобы стоимость реализации инвестиционного проекта была меньше, а рентабельность активов возможно больше. Однако еще важнее, чтобы в процессе функционирования создаваемый объект обеспечил максимальное ресурсосбережение и не только производственных фондов, но и предметов труда, и самого труда. Оптимальные оценки и определение эффективного проекта (соединения) применяемых и расходуемых ресурсов в проекте. Это достижимо лишь с помощью обобщающего показателя экономической эффективности. Проведенный анализ еще раз убедительно доказывает, что принятая в настоящее время система оценки эффективности инвестиционных проектов отражает интересы только инвесторов, но не в полной мере интересы пользователей инвестициями (предприятий, организаций, предпринимателей).

Для достижения целей нашего исследования непосредственное отношение имеет обобщающий показатель эффективности предприятия, в котором выразителем полных затрат, по общему признанию отечественных и зарубежных экономистов, является стоимость продукции. За рубежом, в практике хозяйственной деятельности широко используется показатель рентабельности продаж (ROS), представляющий собой отношение чистой прибыли к стоимости продукции [3].

Таким образом, обобщающим показателем эффективности предприятия является уже принятый в практике показатель рентабельности продаж, в котором прибыль соотносится с полными затратами – стоимостью продукции.

Для придания зависимости чувственности к инвестиционным затратам и приведения ее в более ясный и удобный вид для инвестиционных расчетов соответствующими преобразованиями получаем по формуле (1.3.5):

$$ОЭ\_{j}=\geq ОЭ\_{H}$$

(1.3.5)

где П*j*, С*j* – размеры годовой чистой прибыли и текущих затрат предприятия после реализации i-го проекта;

ОЭ*j* – обобщающий показатель эффективности производства j-го инвестиционного проекта;

ОЭ*Н* – нормативный (плановый) обобщающий показатель эффективности предприятия после реализации проекта;

К*j* – сумма капиталовложений, необходимых для реализации i-го проекта;

ROA*Н* – норматив рентабельности активов.

Таким образом, обобщающий показатель эффективности производства является отношением прибыли к стоимости продукции. Он пока не имеет достаточного применения в отечественной хозяйственной практике и не используется в официальной статистике ПМР. В странах с развитой рыночной экономикой этот показатель широко используется в значении рентабельности продаж, имея при этом обозначение ROS.

Для удобства изложения и понимания дальнейшего хода исследования воспроизведем уже проанализированный выше показатель чистого интегрального дохода (прибыли инвестиционного проекта с учетом фактора времени), который помимо того, что необходим в инвестиционных обоснованиях сам по себе, содержит в своей структуре элементы, необходимые для построения других показателей подсистемы, который определяется по формуле (1.3.6):

$$ЧДВ=\sum\_{t=T}^{T\_{p}}\left(П\_{t}+a\_{t}\right)\left(1+β\right)^{T\_{p}-t}-\sum\_{t=1}^{T\_{c}}K\_{t}(1+β)^{T\_{c}-(t-1)}\rightarrow max$$

(1.3.6)

Он по своей структуре является аналогом показателя чистого дисконтированного дохода, однако в отличие от ЧДД дает реальное представление о движении и величине дохода по годам создания и эксплуатации предприятия. ЧДВ является основой планирования хозяйственной деятельности предприятия и разработки программ его развития.

Индекс доходности инвестиций (ИДВ) представляет собой отношение приведенных по фактору времени чистой интегральной прибыли и инвестиций определяется по формуле (1.3.7):

$$ИДВ=\frac{\sum\_{t=T\_{c}}^{T\_{p}}\left(П\_{t}+a\_{t}\right)\left(1+β\right)^{T\_{p}-t}}{\sum\_{t=1}^{T\_{c}}K\_{t}(1+β)^{T\_{c}-(t-1)}}-1\rightarrow max$$

(1.3.7)

Он позволяет ранжировать инвестиционные проекты с точки зрения эффективности использования в них инвестиций, а не всего комплекса расходуемых и примененных ресурсов.

Обобщающий показатель эффективности производства (ОЭВ) с использованием его исходного выражения для годовых измерений (формула 1.2) после преобразования знаменателя (стоимости продукции) в выражение: З + ( *a* + *ROAНК* ) – приобретает вид формулы (1.3.8):

$$ОЭВ=\frac{\sum\_{t=T\_{c}}^{T\_{p}}\left(П\_{t}+a\_{t}\right)\left(1+β\right)^{T\_{p}-t}-\sum\_{t=0}^{T\_{c}}K\_{t}(1+β)^{T\_{c}-(t-1)}}{\sum\_{t=T\_{c}}^{T\_{p}}З\_{t}+\sum\_{t=T\_{c}}^{T\_{p}}(a\_{t}+ROA\_{H}K\_{t})(1+β)^{T\_{p}-t}}\geq ОЭВ\_{H}$$

(1.3.8)

где З*t* – годовые текущие затраты без амортизации.

В числителе ОЭВ – сумма чистой прибыли инвестиционных проектов по годам эксплуатации предприятия с учетом фактора времени. В знаменателе – сумма интегральных значений амортизации и норматива прибыли с учетом фактора времени, а также годовых издержек производства (за минусом амортизации) без учета фактора времени, поскольку текущие издержки (исключая амортизацию) не могут приносить вторичный доход на финансовом рынке.

Показатель ОЭВ является главным во всей системе, поскольку учитывает: интегральные результаты расхода и применения всего комплекса ресурсов, а не только инвестиций; оценку в течение всего цикла жизнедеятельности предприятия, а не на локальном его отрезке; влияние фактора времени. По изменению его величины судят о приемлемости или неприемлемости инвестиционного проекта. Аналога этого показателя среди ныне применяемых нет.

Таким образом, в группу показателей с учетом фактора времени входят три показателя: ОЭВ, ЧДВ, ИДВ.

Хотя достигнутое совершенствование метода учета фактора времени позволяет при оценке эффективности инвестиционных проектов в условиях переходной экономики преодолеть ряд недостатков метода дисконтирования (в частности, противодействие обоснованию эффективности инновационных инвестиционных проектов), его использование экономическими субъектами в настоящее время не целесообразно.

Характерные для переходной экономики неопределенность экономической среды и связанная с ней недостоверность прогнозирования динамики денежных потоков инвестиционных проектов в интервале 5-10 лет обуславливают неприемлемость в принципе использования для оценки эффективности инвестиционных проектов интегральных показателей, и тем более с учетом фактора времени, множащим неточности прогнозирования этой динамики [6].

Таким образом, практическое использование рекомендуемой системы показателей требует решения проблемы обоснования нормативов эффективности ROS, ROA и β, применяемых в расчетах по отбору инвестиционных проектов к реализации.

В настоящее время существующий инструментарий оценки эффективности инвестиций недостаточно способствует развитию отечественной экономики. В специфических условиях переходной экономики его применение приводит к неполноценному использованию остродефицитных накоплений предприятий, а в конечном итоге – является тормозом инвестиционного развития и наращивания темпов экономического роста республики. Важно, чтобы осознание этого, подкрепленное соответствующими мерами, пришло в практику отечественных предприятий именно сейчас, а не в будущем, когда все это окажется запоздалым и станет достоянием лишь одной теории и истории.

Таким образом, можно сформулировать следующие выводы по данной главе:

* во-первых, для планирования и осуществления инвестиционной деятельности особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию обоснованных управленческих решений;
* во-вторых, все рассмотренные методы могут быть полезны при принятии управленческих решений, связанных с анализом выбора инвестиционных проектов различной продолжительности;
* в-третьих, к применению подобных методов нужно подходить осознанно в том смысле, что если исходным параметрам сравниваемых проектов свойственна достаточно высокая неопределенность, можно не принимать во внимание различие в продолжительности их действия и ограничиться расчетом стандартных критериев.

# 2 Анализ эффективности использования иностранных инвестиций на предприятии (на примере ООО «Строительный ресурс»)

# 2.1 Организационно–экономическая характеристика предприятия

Анализируемое предприятие было основано в 2000 году, когда оно было реорганизовано из небольшой мастерской в строительную компанию. История компании началась и продолжается в настоящий момент времени в городе Краснодар. Учредителем компании ООО «Строительный ресурс» является Лобачев Евгений Александрович, потомственный строитель.

За отчётный период планирования своей деятельности предприятие осуществляло связи со странами СНГ (Белоруссия, Казахстан, Молдавия). Но спустя 9 лет выпуск и реализация продукции, оказание строительных работ заметно снизились, в связи с тем, что появилось много конкурентов на рынке. Поэтому необходимо искать новые рынки сбыта предлагаемых товаров, т.е. активно действовать в поисках новых контрактов.

Что касается численности работников, то она насчитывает около 180 человек. Коллектив не испытывает недостатка в кадрах, и в настоящее время успешно, на высоком профессиональном уровне выполняются работы по строительству и ремонту промышленных предприятий, наружных кровлей в жилом секторе, освещении улиц, ремонт других объектов жилья и соцкультбыта.

Предметом деятельности ООО «Строительный ресурс» является:

* строительно-монтажные работы;
* ремонт жилых и нежилых помещений;
* декорирование, подбор мебели отделочных материалов;
* благоустройство территории, ландшафтный дизайн;
* изготовление кабельной продукции;
* изготовление гнуто-кованных изделий и других металлоизделий;
* монтаж металлических конструкций;
* возведение несущих и ограждающих конструкций зданий и сооружений;
* антикоррозионная и другая защита строительных конструкций и оборудования;
* монтаж газового оборудования и пусконаладочные работы;
* составление сметной документации на электромонтажные работы;
* изготовление нестандартного оборудования.

Финансовое состояние ООО «Строительный ресурс» за период 2015-2017 гг. можно оценить при помощи таблицы (см. Приложение 1).

Как видно из таблицы, в 2016 году предприятие снизило объемы реализации продукции по сравнению с 2015 годом на 26,6%, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 54,8%. Рентабельность по основной деятельности также имеет тенденцию к понижению. Как видно из динамики уровня эффективности деятельности предприятия произошло снижение экономических показателей. Так в 2017 году рентабельность реализованной продукции снизилась по сравнению с 2016 годом на 2,1% и составила 15%, что свидетельствует о падении спроса на выпускаемую продукцию, и о том, что предприятие стало менее конкурентоспособным.

Далее, на основе бухгалтерского баланса ООО «Строительный ресурс» (агрегированная форма) проведем анализ активов и пассивов предприятия, данные представлены в таблице (см. Приложение 2).

За последние два года наблюдается тенденция увеличения активов предприятия в связи с увеличением объемов реализации. О снижении эффективности ведения хозяйства на предприятии свидетельствует показатель рентабельности активов, уровень которого в 2017 году составил 3% и по сравнению с 2016 годом снизился на 10%. Таким образом, в 2016 году предприятие получило на 10% меньше чистой прибыли.

Произошло замедление оборачиваемости активов. Так, в 2017 году коэффициент оборачиваемости активов составил 0,21, что по сравнению с 2016 годом ниже на 0,34, что свидетельствует о неэффективном использовании финансового потенциала предприятия.

Рентабельность собственного капитала показывает сумму возврата на каждый вложенный рубль собственного капитала предприятия. По состоянию на конец 2017 года, равно как и на конец 2016 года, данный показатель составил 4%. Низкая рентабельность собственного капитала объясняется относительно высокой стоимостью собственного капитала и низкой оборачиваемостью средств.

Коэффициент текущей ликвидности показывает способность предприятия покрывать краткосрочные обязательства и должен превышать нормативный показатель 2,0. В 2017 году данный показатель составил 1,37 и снизился по сравнению с 2016 годом на 3,68, что является результатом роста краткосрочных обязательств за счет увеличения кредиторской задолженности и уменьшения краткосрочных активов. Этот факт доказывает, что предприятие испытывает постоянный недостаток оборотных средств, и отрицательно сказывается на оперативном выполнении обязательств перед покупателями.

Приведенные сведения свидетельствуют о том, что материальные оборотные средства использовались в 2016-2017 году неэффективно. Замедление оборачиваемости средств, вложенных в готовую продукцию, в дебиторскую задолженность говорит об ослаблении деловой активности предприятия.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности представляет собой способность предприятия быстро покрывать свои краткосрочные обязательства. В 2016 году коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,05, а в 2017 году – 0,01. Это представляет собой чрезвычайно низкий уровень ликвидности вследствие увеличения кредиторской задолженности в 2 раза.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает удельный вес в общей стоимости имущества всех источников средств, которые предприятие может использовать в своей текущей хозяйственной деятельности без ущерба для кредиторов [19]. Данный показатель рассчитывается как отношение собственного капитала и долгосрочных заемных средств к активам предприятия и должен находится на уровне 0,3-0,9. В течение анализируемого периода коэффициент финансовой устойчивости собственного капитала имел тенденцию роста и в 2017 году составил 0,67.

Оборот дебиторской задолженности и прочих активов демонстрирует соотношение среднего остатка дебиторской задолженности к доходу от реализации, выраженный в днях [19]. На конец 2017 года этот показатель существенно возрос и составил 353 дня, тогда как на конец 2016 года он составлял 123 дня. Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности связано с уменьшением доходов от реализации продукции и ростом непогашенной дебиторской задолженности, что негативно характеризует деятельность предприятия.

Таким образом, анализ финансового состояния предприятия за период 2016-2017 годы свидетельствует о необходимости привлечения инвестиций для повышения конкурентоспособности продукции, повышения прибыльности и эффективности производства и использования финансового потенциала предприятия, ускорения оборачиваемости собственного капитала и оборотных средств, а также обеспечения ликвидности предприятия.

Поэтому необходимо более детально изучить состав кредиторской задолженности при помощи таблицы (см. приложение 3).

Поскольку заемные средства анализируемой организации выросли за отчётный год, а доля собственных сократилась, то необходимо более детально рассмотреть влияние каждой статьи на прирост заемных средств.

Долгосрочные займы в отчетном и в предыдущем периодах отсутствуют. Краткосрочные кредиты и займы составили 929 760 руб. на конец отчетного периода или 32,65% от всех заемных средств, при их отсутствии на начало периода.

В 3,5 раза возросла кредиторская задолженность, которая составляет наибольший удельный вес в заемных средствах 67,35 % на конец года. Причем ее увеличение с 541 671 руб. до 1 917 405 руб. (на 1 375 734 руб.) не перекрывается увеличением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Это влечет за собой ухудшение платежеспособности предприятия.

Возросла практически в 2,5 раза задолженность по оплате труда в 2017 году с одновременным сокращением ее доли в структуре кредиторской задолженности на 7,4 %. Причем в 2016 году по данной статье произошло уменьшение на 21,6%, что говорит о том, что начавшееся в 2016 году улучшение по выдаче заработной платы не имело продолжения в 2017 году.

Произошло увеличение задолженности перед бюджетом на 87 561 руб. или почти в 2,5 раза. Надо отметить негативную тенденцию ее увеличения. Так к концу 2016 года произошло уменьшение задолженности перед бюджетом на 101 746 руб., что дало уменьшение в кредиторской задолженности на 18% (-101 746 / -561 203 х 100%).

Менее значительными темпами произошло увеличение по остальным статьям: так задолженность по социальному страхованию и обеспечению выросла к концу отчетного периода на 25,7% (+22 349 рублей).

Следует также отметить, что в конце 2017 года появилась такая статья как «Авансы полученные» в размере 134 116 рублей и «Прочие кредиторы» в размере 2 562 тыс. рублей, при их отсутствии в 2016 году и на начало 2017 года.

В целом можно отметить некоторое улучшение структуры кредиторской задолженности связанное с сокращением доли «больных» статей (задолженность перед бюджетом, задолженность по оплате труда). Негативным моментом является рост задолженности сторонним предприятиям (ее доли), что связано с взаимными неплатежами.

В то же время в 2016 году произошло сокращение доли кредиторской задолженности в итоге баланса предприятия до 12,8%, а в 2017 году произошел рост ее доли до 29%, что свидетельствует об ухудшении структуры пассивов предприятия в 2016 году.

К концу отчетного периода кредиторская задолженность резко увеличилась. С одной стороны, кредиторская задолженность – наиболее привлекательный способ финансирования, так как проценты здесь обычно не взимаются.

С другой стороны, из-за больших отсрочек по платежам у предприятия могут возникнуть проблемы с поставками, ущерб репутации фирмы из-за неблагоприятных отзывов кредиторов, судебные издержки по делам, возбужденным поставщиками.

Снижению задолженности способствует эффективное управление ею посредством анализа давности сроков. Такой анализ выявляет кто из кредиторов, долго ждет оплаты и скорее всего начнет проявлять нетерпение. ООО «Строительный ресурс» необходимо, прежде всего, рассчитаться с долгами перед бюджетом, по социальному страхованию и обеспечению, так как отсрочки по этим платежам, обычно влекут за собой выплату штрафов (пени). Затем необходимо четко структурировать долги перед поставщиками и подрядчиками, и выявить какие из них требуют безотлагательного погашения. В ООО «Строительный ресурс» рекомендуется прибегнуть к механизму взаимозачетов.

Для более детального анализа структуры всей задолженности, целесообразно рассмотреть соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, представленное в таблице (см. Приложение 4).

На лицо превышение кредиторской задолженности над дебиторской в сумме 1 590 850 руб. или почти в 6 раз. То есть, если все дебиторы погасят свои обязательства, то компания сможет погасить лишь 1/6 часть обязательств перед кредиторами. Но в то же время превышение кредиторской задолженности над дебиторской даёт предприятию возможность использовать эти средства, как привлечённые источники (например, полученные авансы израсходованы; полученное сырьё пущено в переработку).

В настоящее время предприятие выпускает большую часть разновидностей изделий, на которые имеет установленные мощности.

В связи со специфичностью оборудования, выпуск другой, востребованной, продукции на этом оборудовании невозможен.

Большое снижение объемов производства предприятия имеется и по некоторым видам кабельных изделий, используемым в настоящее время в промышленности. Это снижение объясняется уменьшением закупок кабельной продукции потребителями государств СНГ из-за протекционистской политики, которую ведут государства по отношению к своим конкурентам.

Таким образом, продукция, выпущенная неконкурентоспособна на рынках России по ценам.

При покупке сырья и материалов на Западе, поставка готовых изделий на рынки СНГ невозможна из-за отсутствия возможности получения сертификата СТ-1 со всеми вытекающими последствиями. Таким образом, предприятие имеет возможность работать только в тех ограниченных рамках по выпуску продукции, которую он достиг на настоящий момент.

При благоприятном состоянии экономики государств СНГ, России которые являются на сегодняшний день покупателями продукции предприятия, он может просуществовать в ближайшие годы без значительного роста объемов производства и продаж. Кроме этого в связи с резким развитием всей кабельной отрасли, появлением новейшего высокопроизводительного оборудования и технологий через 1-2 года даже продаваемая предприятием сегодня продукция окажется неконкурентоспособной по ценам.

ООО «Строительный ресурс» и его трудовой коллектив сделали немало за последние 8 лет, чтобы освоить новые рынки. Проводилось увеличение ассортимента выпускаемой продукции. За последние три года предприятием был освоен выпуск следующих новых изделий:

* провода с изоляцией из кремнийорганической резины;
* провода с изоляцией из стекловолокна;
* провода и кабели для рельсового транспорта;
* провода неизолированные для воздушных ЛЭП сечением от 95 мм**2** до 300 мм2;
* провода щеточные.

Основным поставщиком сырья для производства кабельной продукции, а также основным рынком для реализации выпускаемой продукции, является Россия. Это делает выгодным вертикальную интеграцию на российский рынок.

Основываясь на вышеперечисленных факторах и анализе существующего рынка кабельного производства, руководство ООО «Строительный ресурс» приняло решение о разработке инвестиционного проекта с целью привлечения потенциальных инвесторов, которые могли бы повлиять на дальнейшее развитие данной компании.

# 2.2 Анализ инвестиционной деятельности предприятия

Формирование инвестиционного замысла предполагает [18]:

* выбор и предварительное обоснование замысла;
* инновационный, патентный и экологический анализ технического
решения (объекта техники, ресурса, услуги), организация производства которого предусмотрена намечаемым проектом;
* проверку необходимости выполнения сертификационных требований;
* предварительное согласование инвестиционного замысла с федеральными и отраслевыми приоритетами;
* предварительный отбор предприятия, организации, способной реализовать проект.

Основой для разработки инвестиционного проекта является производственная специфика предприятия, неустойчивое финансово-экономическое положение ООО «Строительный ресурс».

При разработке инвестиционного проекта учтена ситуация на мировом рынке, ситуация на рынке России в силу острой конкурентной борьбы среди производителей данной продукции.

Целью разработки инвестиционного проекта является [12]: планирование, модернизация предприятия, расчеты и прогнозирование его производственной и финансово-экономической деятельности.

В разработанном инвестиционном проекте приведено описание основных направлений по техническому перевооружению предприятия, которые приведут его к стабильной прибыли.

Результаты выполнения инвестиционного проекта могут проявиться в течение 2-3 лет:

* существенное техническое переоснащение предприятия;
* сохранение существующих и создание новых рабочих мест;
* увеличение объемов производства;
* расширение ассортимента выпускаемой продукции;
* увеличение заработной платы персоналу и увеличение платежей в местный и республиканский бюджеты.

Для увеличения объемов производства и продаж ООО «Строительный ресурс» сегодня жизненно важно:

1. Восстановить свой рынок в Российской Федерации т.к. он в настоящее время наиболее динамично развивается, и продукция предприятия там еще известна.
2. Расширить объемы продаж на западный рынок с учетом имеющихся на предприятии культуры производства, надлежащего качества, наличие у предприятия сертификации по международной системе ISO 9002.
3. Инвестировать денежные средства для обновления оборудования, технологий, организации новых производств, продукция которых востребована.

Инвестиционный проект предусматривает производство новой продукции в дополнение к существующей номенклатуре продуктов, в том числе:

* эмальпровода (новая программа);
* силовые кабели (большие сечения);
* контрольные кабели (обновленные);
* обмоточные провода (по немецкому стандарту УВЕ);
* шнуры (по британскому стандарту В 8).

Для реализации инвестиционного проекта планируется увеличение капитала предприятия на 8,150 тыс. долл., а также пополнение оборотных средств в первом году реализации проекта на 800 тыс. долл.

Таким образом, одним из направлений дальнейшего развития инвестиционной стратегии может служить:

* создания предприятий с долевым участием иностранного капитала (совместных предприятий);
* создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, их филиалов и представительств;
* приобретения иностранным инвестором в собственность предприятий, имущественных комплексов, зданий, сооружений, долей участий в предприятиях, акций, облигаций и других ценных бумаг;
* приобретение прав пользования землей и иными природными ресурсами, а также иных имущественных прав;
* предоставления займов, кредитов, имущества и имущественных прав.

# 3 Основные направления повышения эффективности инвестиционной деятельности на предприятии

# 3.1 Разработка рекомендаций по снижению инвестиционных рисков

В реальной жизни принимать управленческие решения по выбору инвестиционных проектов приходится в условиях неопределенности, что всегда сопряжено с выявлением и измерением рисков. Риск – это вероятность возможного убытка или ущерба. Разные инвестиционные проекты имеют различную степень риска [12]. Кажущийся высокодоходным проект может стать настолько рискованным, что его осуществление приведет к значительному увеличению явного риска предприятия, что, в свою очередь, может повлечь за собой уменьшение стоимости данного предприятия. Поэтому чтобы инвестиционные решения оказались эффективными специалистам необходимо ответить на такие важные вопросы как:

* Как измерить риск проекта?
* Каким образом учесть риск при оценке эффективности проекта?
* Как уменьшить риск при принятии управленческих решений относительно капиталовложений?

Ответы на эти вопросы могут быть найдены в ходе количественного анализа рисков. Последний же должен быть проведен только после качественного анализа рисков. В ходе качественного (описательного) анализа определяются основные возможные риски инвестиционных проектов, описываются их последствия и намечаются пути минимизации с указанием примерной стоимости.

Качественный анализ рисков может проводиться по следующим основным видам рисков: финансовые, маркетинговые, технические, риски участников проекта, политические, экологические, строительные и т.д. [3].

Эта классификация проектных рисков может изменяться в зависимости от конкретных предпочтений и информационных возможностей, принимающих решения.

Измерение риска, сопутствующего какому-либо проекту, – значимый элемент принятия инвестиционных решений.

Риск инвестора происходит из-за различных случайностей, которые влияют на будущие доходы от инвестиций. Для определенного проекта можно часто предвидеть денежные потоки CFj, связанные с различными «состояниями экономики», совокупностью S: {S1, …, Sj, …, SJ} с соответствующей вероятностью Pj, где 1 ≤ j ≤ J. Чем рискованнее проект, тем больше дисперсия ожидаемых денежных потоков.

То есть рискованность инвестиционного проекта можно определить, как отклонение от потока денежных средств для данного проекта от ожидаемого. Чем больше отклонение, тем проект считается более рискованным. При анализе каждого проекта вместо того, чтобы оценить наиболее вероятный денежных поток в качестве результата для каждого следующего года в будущем, как мы это делали ранее, будем оценивать количество возможных результатов.

В условиях неизвестности, принимающих решения не может знать в точности все будущие денежные потоки, связанные с инвестиционным проектом. Принять в расчет неизвестность можно двумя различными способами [9]:

* либо определив эквивалентные денежные потоки исходя из ожидаемых денежных потоков (метод определенного эквивалента);
* либо путем интеграции премии за риск, увеличивая ставку дисконтирования (метод поправки на риск ставки дисконтирования).

При использовании метода определенного эквивалента стоимость инвестиционного проекта рассчитывается по формуле (3.1.1):

$$NPV=-I\_{0}+\sum\_{t=1}^{T}\frac{EC\left[CF\_{t}\right]}{(1+r)^{t}}$$

(3.1.1)

где *ЕС* [*CFt* ] – определенный эквивалент денежного потока *CFt* ;

*r* – ставка дисконтирования без риска;

*I*0 – первоначальная инвестиция.

Переход от ожидаемых денежных потоков (*Е* [*CFt*] в момент *t*) к определенному эквиваленту осуществляется путем использования корректировочного коэффициента а (ниже, чем 1), уменьшающего ожидание результатов в периоде t, который рассчитывается по формуле (3.1.2):

$$EC\left[CF\_{t}\right]=αE\left[CF\_{t}\right]$$

(3.1.2)

Коэффициент «б» зависит от ожидания выгод и неприятия рисков. Он может быть неодинаковым в разных периодах, так как тяга к риску меняется во времени. С учетом равенства (3.1.2) формула (3.1.1) приобретает вид формулы (3.1.3):

$$NPV=-I\_{0}+\sum\_{t=1}^{T}\frac{α\_{t}E\left[CF\_{t}\right]}{(1+r)^{t}}$$

(3.1.3)

Чем период длительнее, тем «$α$*t*» ниже (1 –$ α$*t*) *E* [*CFt*] выражает для каждого периода премию за риск.

Метод поправки на риск ставки дисконтирования. Этот метод не предполагает корректировки элементов денежного потока – поправка вводится к ставке дисконтирования. Расчет чистой текущей стоимости (NPV) производится при ставке дисконтирования более высокой, чем базисная (т.е. безрисковая) ставка, по формуле (3.1.4):

$$NPV=-I\_{0}+\sum\_{t=1}^{T}\frac{E\left[CF\_{t}\right]}{(1+a\_{r})^{t}}$$

(3.1.4)

где *E*[*CFt*] – денежный поток, ожидаемый в момент t;

*I*0 – первоначальная инвестиция;

*ar* – ставка дисконтирования с поправкой на риск.

*аr*– безрисковая ставка дисконтирования + премия за риск.

Безрисковая ставка дисконтирования в основном соответствует безрисковым инвестициям, таким как государственные ценные бумаги. Более рискованными являются облигации, акции, опционы. Чем выше риск, ассоциируемый с конкретным активом, тем больше должна быть премия в виде добавки к требуемой доходности. Аналогично обстоит дело и с учетом риска при оценке инвестиционных проектов.

Премия за риск специфична для каждого проекта. Для проектов с небольшой продолжительностью, когда нет «настоящей неизвестности» о будущих денежных потоках, премия за риск может быть маленькой. Напротив, для длительных проектов риски технологические, политические, коммерческие очень высоки, и премия может быть большей. Другими словами, инвестор может сам установить эту премию исходя из своего понимания риска.

Для многих проектов риск возрастает со временем (неизвестность растет). В этом случае лучше использовать метод поправки на риск ставки дисконтирования, а если риск не меняется со временем – метод определенного эквивалента. Предприятия предпочитают метод поправки на риск ставки дисконтирования, так как он проще. Так, если предприятие

Как уже указывалось, премия за риск определяется экспертным путем. Во многих компаниях для удобства разрабатывают специальную шкалу, в которой указаны значения ставки дисконтирования в зависимости от того, какой уровень риска может быть соотнесен с данным проектом: ниже среднего, средний, выше среднего, очень высокий. Градация шкалы и значения ставки дисконтирования периодически пересматриваются.

Как можно уменьшить риск при принятии управленческих решений по инвестиционным проектам?

Один из методов подхода к проблеме – дерево решений (иногда его называют деревом вероятностей) [17].

Если предполагается, что потоки денежных средств независимы на разных этапах, то просто определяют вероятность распределения результатов движения денежных средств для каждого периода. Если существует связь, необходимо принимать в расчет эту зависимость. При помощи дерева решений можно представить будущие события так, как они могут происходить. На рисунке 3.1 показано дерево решений для 3 этапов.



Рис. 3.1 Дерево решений

Таким образом видно, что если результат первого этапа – верхняя ветвь, то она приводит к другому множеству возможных результатов на втором этапе, чем это было бы, если бы результат выражался нижней ветвью на первом этапе. То же самое происходит при переходе от второго этапа к третьему. Поэтому в нулевой момент дерево решений представляет нашу наилучшую оценку того, что, вероятно, будет иметь место в будущем в зависимости от того, что происходило прежде. Для каждой из ветвей на графике потоки денежных средств «привязаны» к вероятности. Так, предположив, что первоначальная информация о будущем (цены, спрос) остается неизменной на протяжении проекта и что решения не меняют вероятностей различных состояний будущего [17].

# 3.2 Оптимизация источников финансирования проектов

Проанализировав инвестиционную деятельность ООО «Строительный ресурс», можно сказать, что данное предприятие успешно реализует стратегию инвестиционной политики, причем наблюдается разнообразие источников инвестиций. Следует отметить, что предприятие активно привлекает долгосрочные кредиты, это означает, что у него не достает собственных средств для покрытия долгосрочных инвестиций. Разумные размеры привлечения заёмного капитала способны улучшить финансовое состояние предприятия, а чрезмерные ухудшить его. Поэтому в процессе анализа необходимо изучить состав, давность появления кредиторской задолженности, наличия, частоту и причины образования просроченной задолженности поставщикам ресурсов, персоналу предприятия по оплате труда, бюджету, внебюджетные фондам, установить сумму выплаченных санкций за просрочку платежей. Необходимо учитывать, что из-за больших отсрочек по платежам у предприятия могут возникнуть проблемы с поставками, ущерб репутации фирмы из-за неблагоприятных отзывов кредиторов, судебные издержки по делам, возбуждённым поставщиками.

Рентабельность большинства отечественных промышленных предприятий невелика, поэтому амортизационные отчисления следует считать важнейшим источником самофинансирования. Для более эффективного использования амортизационных отчислений как одного из механизмов совершенствования управления инвестиционной деятельностью рекомендуется проводить переоценку основных средств по рыночной стоимости для начисления амортизации в размерах, достаточных для их восполнения, и оптимизировать амортизационную политику в соответствии со стратегией производственного развития предприятия и маркетинговой конъюнктурой [6].

На микроэкономическом уровне одним из важнейших направлений совершенствования управления инвестиционной деятельностью должно стать использование комплексного инвестиционного проектирования. Под комплексным инвестиционным проектированием следует понимать интегрированный процесс управления системой инвестиционных проектов, которые определённым образом взаимодействуют друг с другом и проектным окружением и подчинены единому стратегическому замыслу, позволяющему значительно повысить эффективность инвестиций и реализовать невыполнимые по традиционным критериям проекты. Комплексное инвестиционное проектирование, реализуя синергетические эффекты, позволяет существенно снизить потребность во внешнем финансировании и проектные риски [14].

Для анализируемого предприятия можно предложить использовать лизинг как один из способов ускоренного обновления основных средств. Он позволяет предприятию получить в свое распоряжение средства производства, не покупая их и не становясь их собственником. В лизинговой операции участвуют три стороны: предприятие, которое хочет получить в свое распоряжение, движимое или недвижимое имущество; поставщик-продавец этого имущества и лизинговое финансовое учреждение. Лизинг дает предприятию–арендатору определенные нефинансовые преимущества. И это средство будет тем эффективнее, но также и дороже, чем срок договора меньше срока физической службы арендуемого имущества [14].

Выбор лизинга дает возможность принимающему решения, по сравнению с покупкой легче избавиться от оборудования в новых условиях, если спрос на продукцию, выпускаемую на этом оборудовании, очень низкий. В другом случае, когда спрос высокий, решение «лизинг» позволяет выкупить оборудование (выбор «покупка») или продолжать арендовать его в течение оставшихся двух лет.

При лизинге появляется выбор уменьшить убытки во втором периоде в случае плохого спроса на новый продукт (решение «отказ»). Он снижает риск. Преимущество аренды касается гибкости (особенно для оборудования, которое очень быстро устаревает морально) за счет переноса рисков на лизинговую кампанию. Естественно, было бы не лишним привлечение иностранных инвестиций.

Обобщая рассмотренные выше вопросы, можно отметить:

* инвестиционные решения являются решениями стратегического характера, предопределяющими во многих случаях будущие текущие затраты предприятия (ясно, что приобретение определенного типа оборудования выдвигает соответствующие требования к используемому в производстве сырью, материалам, к квалификации рабочих, затратам по содержанию);
* инвестиционные решения связаны с неопределенностью и риском, что предполагает обязательное использование специального инструмента (анализ рисков);
* для минимизации неопределенности и риска инвестиционные решения должны основываться на хорошо подготовленной информационной базе (прежде всего достоверной, комплексной).

В третьей главе было рассмотрено прогнозирование денежных потоков, связанных с реализацией инвестиционных проектов, проанализированы инвестиционные проекты различной продолжительности и подверженность их риску. Выработана методика уменьшения риска инвестиционного проекта в неопределенном будущем.

# Заключение

Проведенный анализ в данной работе показал, что инвестирование представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любой динамично развивающейся организации.

Для планирования и осуществления инвестиционной деятельности особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию обоснованных управленческих решений.

Главным направлением предварительного анализа является определение показателей возможной экономической эффективности инвестиций, то есть отдачи от капитальных вложений, которые предусматриваются проектом. Как правило, в расчетах принимается во внимание временной аспект стоимости денег. К таким показателям относятся: чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма доходности, срок окупаемости и другие методы оценки.

Инвестиционная политика, осуществляемая предприятием для расширения своего производственного потенциала и аппарата, является стимулирующей ролью для всей экономики. Анализ инвестиционной политики показывает, что одна часть инвестиций – это потребительские блага, используемые в текущем периоде, а другая часть ресурсы, которые направляются на расширение производства.

Проведя анализа инвестиционной деятельности ООО «Строительные ресурсы» можно сформулировать следующие выводы:

Во-первых, анализ финансового состояния предприятия на основании данных бухгалтерской отчетности за 2015-2017 гг. позволяет сделать вывод о нестабильном финансовом положении предприятия.

Во-вторых, по итогам проведенного анализа производственного процесса, организационной структуры и финансово-экономического положения ООО «Строительные ресурсы» были выявлены следующие недостатки и проблемы предприятия:

* снижение объёмов производства привело к практически полному отсутствию собственной сбытовой политики предприятия и, как следствие информации о рынках сбыта;
* производственное оборудование предприятия находится в крайне неудовлетворительном состоянии. Отсутствуют собственные средства для модернизации и технического перевооружения производства с целью выпуска конкурентной продукции;
* отсутствует современное компьютерное оборудование, что практически делает невозможным создание автоматизированного учета;
* отсутствие инвестиций и спроса на продукцию в ближайшем будущем может негативно сказаться на дальнейшую деятельность предприятия.

В данной работе удалось не только проанализировать финансово-экономическое состояния компании, но и в первую очередь, выявить основные пути экономического роста предприятия, на основании составленного бизнес-плана на среднесрочную перспективу.

Для обеспечения рентабельности хозяйственной деятельности и повышения ликвидности и платежеспособности предприятию необходимо обеспечить увеличение выпуска и реализации новой продукции. Это возможно достичь только путем полной модернизации оборудования.

Только в первом прогнозном году это позволит увеличить выручку от реализации продукции, что в свою очередь обеспечит повышение эффективности и прибыльности производства путем выпуска новой продукции и продвижения её на внешний рынок.

Кроме того, в целях повышения доходности предприятию необходимо сократить внереализационные и операционные расходы.

Улучшение деловой активности предприятия необходимо проводить в тесной взаимосвязи со следующими факторами развития предприятия:

* обеспечение заданных темпов роста основных экономических показателей;
* повышение уровня эффективности использования ресурсов (капитала);
* достижение устойчивости экономического роста.

Достижение высокого уровня качества кабельной продукции, выпускаемой на предприятии возможно только посредством обновления её ассортимента. С этой целью на предприятии необходимо внедрение прогрессивных технологий, замена и модернизация технологического оборудования, ввод в действие нового, не установленного оборудования, сокращение целодневных и внутрисменных простоев, брака, повышение коэффициента сменности и производительности труда.

Для реализации данных мероприятий компании необходимо направление собственных источников, таких как чистая прибыль предприятия и амортизационные отчисления, а также потребуется привлечение дополнительных инвестиций.

Кроме того, в целях достижения выпуска качественной продукции на предприятии необходимо обеспечить реализацию политики в области качества путем организационного построения системы качества с определение видов деятельности и ответственности по отдельным звеньям и функциям, соотношения требований к качеству продукции с наличным контрольным и технологическим оборудованием, обеспечения гибкости производства.

С учетом реализации изложенных мероприятий по совершенствованию деятельности и управления предприятием достигнет уже в первом прогнозном 2019 году положительного финансового результата, и получит прибыль в размере 6 620 693 млн. долл.

Реализация данного бизнес – проекта позволит предприятию произвести техническое переоснащение предприятия и модернизацию производства, сохранить существующие и создать новые рабочие места, увеличить объемы выпускаемой продукции, повысить конкуренто-способность продукции, расширить ее ассортимент и завоевать рынки сбыта, а также повысить эффективность и рентабельность производства [10].

# Список использованных источников

1. Абрамов С.И. Инвестирование: Учебник. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. – 435 с.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 563 с.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: ФиС, 2011. – 383 с.
4. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 416 с.
5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – Киев.: Ника-Центр, Эльга, 2009. – 528 с.
6. Валейко В.П. Инвестиционная деятельность в условиях рынка. Учебно-наглядное пособие. 2-е изд., перер. и доп. – Кишенёв: УЛИМ, 2012. – 285 с.
7. Виленский Н.А., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Учебно-практическое пособие. – М.: Дело. 2006. – 248 с.
8. Дасковский В.Б., Киселев В.Б. Об оценке эффективности инвестиций.//Экономист. 2012. № 3.
9. Деева А.И. Организация и финансирование инвестиций. Учебное пособие. – М.: Собрание, 2013. – 160 с.
10. Еленева Ю.А., Коршунова Е.Д. Разработка бизнес-плана предпринимательского проекта: Учебное пособие. – М.: МГТУ «Станкин», 2011. – 180 с.
11. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перер. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 432 с.
12. Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). /Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФ, ГК по строительству, архитектуре и жилищной политике// – М.: Экономика, 2010. – 410 с.
13. Овсийчук М.Ф., Сидельникова Л.Б. Финансовый менеджмент: методы инвестирования капитала. – М.: Юрайт, 2012. – 320 с.
14. Подшиваленко Г.П., Лахметкина Н.И., Макарова М.В. Инвестиции: Учебное пособие. – М.: КноРус, 2013. – 208 с.
15. Россия в цифрах. 2008. Краткий статистический сборник. Федеральная служба статистики. – М. 2008.
16. Чекшин В.И. Экономическая оценка инвестиций. – Электросталь: ЭПИ МИСиС, 2011. – 165 с.
17. Шарп У., Александер Б., Бэйли Дж. Инвестиции: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 1028 с.
18. Шапошников Л. «Общеэкономическая оценка инвестиционных программ и проектов». – М., ж. «Экономист». – 2013. – № 5.
19. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 208 с.

# Приложение 1 Анализ хозяйственной деятельности предприятия ООО «Строительный ресурс»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование показателей | 2015год | 2016 год | 2017 год |
| показатель | показатель | % увеличения | абсолютное увеличение | показатель | % увеличения | абсолютное увеличение |
| 1 | Выручка от реализации продукции | 52231303 | 49397742 | – 26,6 | 17923561 | 22354415 | – 54,8 | 27043327 |
| 2 | Затраты на пр-во реализованной продукции | 43138381 | 41022383 | – 22,8 | – 12115998 | 19014982 | – 53,6 | 22007401 |
| 3 | Результаты от реализации | 9092472 | 8375359 | – 40,9 | – 5807563 | 3339433 | – 60,1 | – 5035926 |
| 4 | Доходы и расходы от внереализационных операций | – 2563314 | – 2961047 | – 10,3 | – 277533 | 1510030 | 151,0 | 4471077 |
| 5 | Прибыль до налогообложения | 6529158 | 5414312 | – 52,9 | – 6085096 | 4849463 | – 1,2 | – 564849 |
| 6 | Налог на доходы | 2611565 | 2519578 | 347,0 | 1956338 | – 1756081 | – 30,3 | – 763497 |
| 7 | Чистая прибыль | 3917593 | 2894734 | – 73,5 | – 8041434 | 3093382 | 6,7 | 198648 |
| 8 | Рентабельность реализованной продукции | 21,1 | 17,0 | – 19,5 | -4,1 | 14,9 | – 12,4 | – 2,1 |

# Приложение 2 Оценка активов и пассивов предприятия

| № п/п | Наименование показателей | 2016 год | 2017 год | прирост |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| абсолютный (+/–) | относительный |
| АКТИВЫ |
| 1 | Внеоборотные активы | 48571127 | 68033820 | 63162693 | 140,07 |
| 1.1 | Основные средства | 39602580 | 46899752 | 7297172 | 118,42 |
| 1.2 | Прочие внеоборотные активы | 8968547 | 21134068 | 12165521 | 235,64 |
| 2 | Оборотные средства | 41298222 | 38202243 | – 3095979 | – 92,50 |
| 2.1 | Запасы и прочие оборотные активы | 24333967 | 16177092 | – 8156875 | – 66,47 |
| 2.2 | Расчеты с дебиторами | 16593152 | 21618641 | 5025489 | 130,28 |
| 2.3 | Денежные средства | 371103 | 406510 | 35407 | 109,54 |
| Всего активов | 89969349 | 106236063 | – 79345743 | 11,80 |
| ПАССИВЫ |
| 3 | Собственный капитал | 66841331 | 78256733 | 11415402 | 117,07 |
| 3.1 | Уставный капитал | 6444628 | 54381000 | 47936372 | 843,81 |
| 3.2 | Фонды и резервы | 35081627 | 6927710 | – 28153917 | – 19,74 |
| 4 | Привлеченный капитал | 23028017 | 27979330 | 4951313 | 121,50 |
| 4.1 | Долгосрочные пассивы | 14845244 | – | – | – |
| 4.2 | Краткосрочные пассивы | 8182773 | 27979330 | 19796557 | 341,92 |
| 5 | Чистая прибыль | 2894734 | 3093382 | 198648 | 106,8 |
| 6 | Оборачиваемость активов | 0,55 | 0,21 | – 0,34 | – 38,18 |
| 7 | Рентабельность активов | 13 | 3 | 10 | – 23,0 |
| 8 | Рентабельность собственного капитала | 4 | 4 | – | – |
| 9 | Коэффициент текущей ликвидности | 5,05 | 1,37 | – 3,68 | – 27,12 |
| 10 | Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,05 | 0,01 | – 0,04 | – 20,0 |
| 11 | Коэффициент фин. устойчивости | – | 0,67 | – | – |
| 12 | Оборачиваемость дебиторской задолженности | 123 | 353 | 230 | 286,7 |

# Приложение 3 Анализ состава и структуры кредиторской задолженности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Расчеты с кредиторами | На начало года | Наконец отчетного периода | Изменение за отчетный период |
| Сумма,тыс. руб. | Удельныйвес, % | Сумма,тыс. руб. | Удельныйвес, % | Сумма,тыс. руб. | Удельный вес, % |
| 2016 год |
| 1 | С поставщиками и подрядчиками | 613305 | 55,6 | 273129 | 50,4 | – 340 176 | 44,5 |
| 2 | По оплате труда | 152210 | 13,8 | 119374 | 22 | – 32 836 | 78,4 |
| 3 | По социальному страхованию и обеспечению | 140155 | 12,7 | 86710 | 16 | – 53445 | 61,87 |
| 4 | Задолженность перед бюджетом | 194204 | 17,6 | 62458 | 11,5 | – 101746 | 32,2 |
| ИТОГО кредиторская задолженность | 1102874 | 100 | 541671 | 100 | – 561203 | 49,1 |
| 2017 год |
| 1 | С поставщиками | 273129 | 50,4 | 1240734 | 64,7 | 967605 | в 4,5 раза |
| 2 | По оплате труда | 119374 | 22 | 280915 | 14,6 | 161541 | 235 |
| 3 | По социальному страхованию и обеспечению | 86710 | 16 | 109059 | 5,7 | 22349 | 125,7 |
| 4 | Задолженность перед бюджетом | 62458 | 11,5 | 150019 | 7,8 | 87561 | 240 |
| 5 | Авансы полученные | 134116 | 7 | +134116 |  |  |  |  |
| 6 | Прочие кредиторы | 2562 | 0,13 | +2562 |  |  |  |  |
| ИТОГО кредиторская задолженность | 541671 | 100 | 1917405 | 100 | 1375734 | 353,9 |

# Приложение 4 Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Расчеты | Дебиторская задолженность | Кредиторская задолженность | Превышение задолженности |
| Дебит. | Кред. |
| 2016 год | 2017 год | 2016 год | 2017 год | 2016 год | 2017 год | 2016 год |
| 1 | С покупателями или поставщиками за товары и услуги | 273129 | 1240734 | 273129 | 1240734 | – | – | – |
| 2 | По векселям | – | – | – | – | – | – | – |
| 3 | По авансам | 134116 | 134116 | – | – | – | – | – |
| 4 | По отчислениям на социальные нужды | 86710 | 109059 | 86710 | 109059 | – | – | – |
| 5 | С бюджетом | 62458 | 150019 | 62458 | 150019 | – | – | – |
| 6 | По оплате труда | 119374 | 280915 | 1119374 | 280 915 | – | – | – |
| 7 | С прочими | 87036 | 326555 | 2562 | 87036 | 323993 | – | – |
| ИТОГО | 87036 | 326555 | 541671 | 1917405 | 454635 | 1590850 | – |