

ТЕМА 6

Інвестиційний консалтинг

- 1. Інвестиційний консалтинг: суть та види консультаційних послуг**
- 2. Концепція часової вартості грошей та її використання в управлінні грошовими потоками – С/В**
- 3. Консалтингові технології визначення ефективності інвестиційного проекту**
- 4. Вплив інфляції на прийняття інвестиційних рішень– С/В**
- 5. Фандрайзинг в інвестиційному консалтингу**
- 6. Методичні підходи до оцінки інвестиційного клімату (середовища) національної економіки (С/В)**

1.

Інвестиційний консалтинг: суть та види консультаційних послуг

Інвестиційний консалтинг є складовою фінансового.

Інвестиційний консалтинг це збереження і нарощування виробничого, технологічного, фінансового і економічного потенціалу підприємств та держави в цілому.

З метою ефективності вкладення засобів і залучення інвесторів для реалізації інвестиційних проектів необхідно комплексне і точне рішення задач фінансового, інвестиційного, операційного і організаційного прогнозування і планування.

Поки існують інвестиційні фонди, банки, програми розвитку, приватні вкладники і т.п., даний вид консалтингу матиме найбільший попит, особливо в країнах, що розвиваються.

Інвестиційний консалтинг включає:

- методики складання інвестиційних бізнес-планів;
- експертизу інвестиційних проектів;
- оцінку ефективності інвестиційних проектів;
- методики розробки інвестиційного меморандуму (документ, що містить всю необхідну інформацію для інвестора – скорочений бізнес-план);
- пошук джерел фінансування та визначення їх оптимального складу;
- технології підготовки презентаційних програм для інвестора;
- механізм підготовки та реалізації зустрічі з інвестором;
- due diligence
- опис роботи з сприяння отримання субсидій, пільг та інших форм державної підтримки з обов'язковою експертизою економічної та бюджетної ефективності підприємства, що її потребує;
- експертиза проектів і контроль виконання умов субсидування підприємствами, що отримують субсидії
- супровід інвестиційних проектів
- інвестиційний моніторинг (зіставлення фактичних та очікуваних результатів)
- розробка інвестиційних програм

Дью дилідженс — (англ. *Due Diligence* — «забезпечення належної сумлінності», **DueD**, **DDG**) — процедура детальної незалежної перевірки об'єкта інвестування, що здійснюється від імені інвесторів для формування в них об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування. Зазвичай передує купівлі бізнесу, злиттю, підписанню контракту чи співробітництва.

Включає у себе оцінку інвестиційних ризиків, незалежну оцінку об'єкта інвестування, повне дослідження діяльності компанії, комплексну перевірку фінансового стану та положення на ринку. Загалом становить собою систему заходів, спрямованих на всебічну перевірку законності і комерційної привабливості планованої угоди, інвестиційного проекту.

Дью ділідженс — процедури формування об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування:

- **загальний** (General Due Diligence) — перевірка всіх аспектів діяльності компанії, включаючи юридичні питання, фінансовий стан, питання оподаткування, якість менеджменту, комерційну діяльність, місце компанії на ринку.
- **фінансовий** Due Diligence (Financial Due Diligence) дає можливість оцінити фінансовий стан компанії, перевірити активи та зобов'язання з погляду їх якості та реальної оцінки (зокрема, наявність незареєстрованих зобов'язань або завищена вартість активів може суттєво погіршити фінансовий стан у майбутньому).
- **податковий** Due Diligence (Tax Due Diligence) — детальний аналіз податкових ризиків, як предмет окремої перевірки.
- **юридичний** Due Diligence (Legal Due Diligence) — аналіз юридичних аспектів діяльності компанії, таких як законність приватизації, питання реєстрації ліцензій, контрактів, дотримання трудового законодавства тощо.
- **операційний** (Operational Due Diligence) перевірка виробничої діяльності компанії, зокрема, наявність можливості для збільшення випуску продукції, врахування місткості ринку, оцінка якості продукції, огляд нових розробок.

Супровід інвестиційних проектів включає:

- Методику та технології оформлення ділової документації на земельну ділянку;
- Опис процесу узгодження проекту з муніципальними службами;
- Технологію визначення, які потрібні інвестиції;
- Опис видів робіт з пошуку оптимального інвестора (внутрішнього чи зовнішнього);
- Опис схеми і плану проведення заходів (підготовка зустрічі з інвестором, презентаційної програми, вироблення чіткої стратегії проекту, визначення конкурентних переваг, розробка механізмів прийняття рішень);
- Методику підготовки інвестиційного проекту (підготовка попередніх висновків по проекту, розробка інвестиційного меморандуму, бізнес-плану, оцінка ефективності проекту, експертиза проекту, технологія із сприяння отримання державних гарантій)

Інвестиційний проект – це довгострокове вкладення капіталу з метою отримання прибутку. Для того, щоб прийняти рішення з приводу інвестування, необхідно знати, що вкладені кошти повернуться; проект прибутковий, який зможе компенсувати часову відмову від використання коштів.

Фази інвестиційного проекту:

Передінвестиційна: визначаються цілі проекту, маркетингова інформація, матеріальні витрати, проектно-конструкторська частина, організація підприємства і накладні витрати, кадри, графік реалізації проекту, фінансова та економічна оцінка проекту

Інвестиційна фаза – реалізація інвестиційного проекту (купівля обладнання, будівництво, супутні витрати – навчання персоналу, рекламні заходи)

Експлуатаційна фаза проекту – початок виробництва продукції і надання послуг

Критерії оцінки проекту: платоспроможність проекту, що визначається на основі аналізу фінансового стану підприємства, аналізу грошових потоків, що генеруються проектом

Етапи оцінки проекту:

- Збір і верифікація вихідних даних
- Здійснення попередніх розрахунків
- Визначення простої норми прибутку та терміну окупності проекту
- Коректування вихідних даних
- Виконання детальних розрахунків
- Вибір схеми фінансування
- Визначення джерел фінансування
- Висновки про доцільність проекту

Залежно від виду консалтингових послуг змінюється роль консультанта:

- Радник
- Виконувач проекту

Субсидування інвестиційного проекту

Субсидія – це прямі (або непрямі) платежі з державного бюджету на користь виробників або споживачів товарів:

- *Непрямі* – підтримка низьких цін на продукцію підприємств, що знаходяться у державній власності (електроенергія, газ і т.д.)

Умови отримання субсидій:

- Зростання обсягів виробництва не менше, ніж на 15%
- Збільшення бюджетних надходжень не менше, ніж на 10%
- Збільшення середньої чисельності працюючих
- Відсутність простроченої заборгованості перед бюджетом та банками

Інвестиційна програма:

- 1) Паспорт інвестиційної програми (назва, замовники та розробники, напрямки, терміни реалізації, показники інвестиційної програми, очікувані результати, джерела фінансування);
- 2) Характеристика проблеми
- 3) Цілі та завдання програми
- 4) Система інформаційно-правового забезпечення (технічне, програмне, інформаційне, маркетингове)
- 5) Термін реалізації інвестиційної програми
- 6) Механізм реалізації
- 7) Оцінка результатів

3.

Консалтингові технології визначення ефективності інвестиційного проекту

Оцінка ефективності інвестиційного проекту з точки зору консалтингових підходів:

- Ефективність участі підприємств, акціонерів і т.д. – визначається на основі співвідношення власного капіталу, вкладеного у проект, та капіталу, отриманого внаслідок реалізації проекту
- Ефективність безпосередньо проекту

Критерії оцінки інвестиційних проектів:

- **Кількісні**, що дозволяють оцінити доцільність реалізації проекту (відповідність довгострокової цілі проекту цілям ділового середовища, ризики та фінансові наслідки, ступінь стійкості проекту, і т.д.)
- **Якісні**, що дозволяють оцінити реальність проекту (правові (закони, стандарти, конвенції) та ресурсні (науково-технічні, технологічні, фінансові));

- *фінансово-економічні* (дозволяють зробити вірний вибір із тих проектів, які є доцільними, наприклад, вартість проекту, чиста поточна вартість, прибуток, рентабельність, внутрішня норма прибутку, період окупності)

Таким чином, вибираються проекти не стільки більш прибуткові або менш ризиковані, а ті, які найкраще поєднуються із стратегією організації

Ефективність інвестиційного проекту визначається через оцінювання співвідношення грошових потоків за проектом. Позитивний чистий грошовий потік (як різниця між припливом та відпливом коштів) формує економічну вигоду проекту для інвестора. Загальна доходність проекту визначається як середньорічний приріст активів проекту, поділений на вартість активів на початок року.

Слід ураховувати, що кожна гривня, яку має інвестор сьогодні і вкладає у проект, і гривня, яку інвестор планує отримати в майбутньому від проекту, не рівноцінні й не тільки через інфляцію.

Обсяги коштів, що інвестуються у проект, і обсяги доходів за проектом виокремлені в часі і для порівняння мають бути поставлені в однакові умови обліку за часом. Для цього використовують спеціальну методику **приведення (дисконтування) грошових потоків за проектом** до якогось одного періоду часу (найчастіше до першого року реалізації проекту, коли, власне, кошти вкладаються у проект).

Показники ефективності інвестиційного проекту:

- 1) Економічні (враховує затрати та результати, пов'язані із реалізацією проекту, що виходять за межі прямих фінансових інтересів учасників інвестиційного проекту)
- 2) Комерційні (фінансові наслідки реалізації проекту)
- 3) Бюджетні (фінансові наслідки проекту для центрального та місцевого бюджетів)

Інвестиційні консультанти виділяють *3 види оцінки ефективності інвестиційного проекту*: оцінка суспільної (обґрунтованість ресурсів, що виділяються на проект, з точки зору суспільного розвитку, тобто визначення суспільного значення та масштабності), комерційної (оцінка затрат та вигід для інвестора), соціальної (наслідки для мезо- та мікрорівнів – створення нових робочих місць, зростання житлового фонду, будівництво доріг, комунікацій тощо) ефективності;

Майбутня вартість грошей:

$$F_t = P(1 + r)^t$$

де F_t — майбутній еквівалент суми P , який буде отримано в t -му році; P — теперішня сума коштів; r — дисконтна ставка; t — індекс (порядковий номер) року (або іншого періоду часу, вибраного для врахування зміни вартості грошей) починаючи з наступного за поточним.

Перехід від оцінки теперішньої вартості грошей P до оцінки їх вартості в майбутньому F називають компаундуванням, а $(1+r)^t$ — коефіцієнтом компаундування.

У загальному вигляді такий перехід (приведення) від обсягу грошових коштів майбутнього періоду F_t до еквівалента (у теперішніх умовах) у поточному році P називають **дисконтуванням**:

$$P = \frac{F_t}{(1 + r)^t}$$

де r — дисконтна ставка, однакова для всіх років прогнозованого періоду.

Якщо r прогнозується змінною, то формула приведення доходів t -го року до теперішнього еквівалента ($t = 0$) матиме вигляд

$$P = \frac{F_t}{(1 + r_1)(1 + r_2) \dots (1 + r_n)}$$

Можливість використання інвестицій просто як вкладання в безризиковий інструмент на фінансовому ринку, який принесе щорічні відсотки приросту вкладених коштів, є альтернативним варіантом використання коштів для будь-якого інвестиційного проекту. Цей принцип лежить в основі методу приведення грошових потоків до одного еквівалента в часі. Методологічним принципом оцінки ефективності є порівняння результатів і витрат. Для інвестиційних проектів це означає порівняння обсягів доходів і витрат, що їх забезпечили. Використовують кілька показників, що базуються на різних варіантах співвідношення між доходами і витратами при інвестуванні.

Умовні позначення економічних показників, що будуть використані при визначенні доцільності інвестиційного проекту:

P — обсяг доходів від проекту (найчастіше це доходи від реалізації продукції, послуг або активів проекту);

V_i — інвестований капітал (інвестиційні витрати);

V_e — поточні витрати за проектом (витрати на виробництво продукції або послуг за проектом), тобто експлуатаційні витрати;

A — річна амортизація основних фондів, в які інвестовано капітал;

T — період реалізації проекту (кількість років);

t — порядковий номер кожного року (у вигляді індексу при відповідних показниках) ($t = 1, 2, \dots, T$);

r — річна дисконтна ставка, яку використовують для приведення грошових потоків майбутніх періодів до умов поточного року.

Для кожного проекту залежно від критеріїв, якими керується інвестор, рівень r може бути різний, враховуючи макроекономічну ситуацію у країні, рівень ризикованості економіки країни, галузі, проекту, середню дохідність капіталу інвестора, вартість його капіталу, співвідношення позиченого і власного капіталу та інші причини;

K — коефіцієнт приведення

$$K = \frac{1}{(1 + r)^t}$$

Як правило, дисконтну ставку можна подати у вигляді суми трьох елементів:

- середня дохідність на фінансовому ринку грошових коштів при використанні безризикових фінансових інструментів (це альтернатива будь-якому проекту інвестування);
- рівень ризику, пов'язаний з нестабільністю економіки країни (вірогідність для прогнозованого періоду того, що буде досягнуто макроекономічним рівнем, який несподівано погіршить показники проекту);
- рівень ризику, пов'язаний з проектом, для якого встановлюється дисконтна ставка (вірогідність у прогнозованому періоді негативних подій у керуванні проектом, що позначаються на проекті).

Визначивши конкретні кількісні оцінки кожного елемента, інвестор формує рівень дисконтної ставки для розрахунків. Це буде його бачення зміни вартості грошей у часі. Наприклад, якщо інвестор узяв дисконтну ставку 18 %, то це означає, що кожен гривню доходу за перший рік реалізації проекту він оцінює сьогодні як 85 коп., кожен гривню доходу за другий рік — як 72 коп. і т. д. Це впливає з відповідних коефіцієнтів приведення:

$$K_1 = \frac{1}{(1 + 0,18)} = 0,847$$

$$K_2 = \frac{1}{1,18 \times 1,18} = 0,718$$

$$K_3 = \frac{1}{1,18 \times 1,18 \times 1,18} = 0,609$$

Показники, що розраховуються для оцінки ефективності інвестиційного проекту:

1. Чиста приведена вартість (цінність) проекту визначається як загальна різниця між приведеними доходами і витратами за проектом за всі роки його реалізації:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{(P_t - B_{ut} - B_{et})}{(1+r)^t}$$

Проект отримає позитивну оцінку, якщо $NPV > 0$.

2. Термін окупності проекту T_k — це мінімальна кількість років реалізації проекту, при якій загальний приведений прибуток перевищуватиме обсяг інвестованого капіталу. Для певного терміну окупності має виконуватися рівність

$$B_u = \sum_{t=1}^{T_k} \frac{(P_t - B_{et})}{(1+r)^t}$$

де T_k — кількість років, потрібних для того, щоб обсяг прибутку від інвестицій зрівнявся з обсягом B_u (термін окупності).

Термін окупності інвестицій – очікуваний період відшкодування первинних вкладень із чистих надходжень (грошові надходження за вирахуванням витрат). Недолік показника: не враховує весь період функціонування інвестицій, тому даний показник виступає не як критерій вибору, а як обмежувач при прийнятті рішень.

Значення терміну окупності проекту не повинне перевищувати терміну життєвого циклу інвестиційного проекту.

$$Tk = \frac{Bu}{P}$$

Формула використовується, якщо прибуток розподілено рівномірно між роками

Bu – первісні інвестиції у проект, P – очікуваний щорічний прибуток, що планується (чистий грошовий потік)

3. *Коефіцієнт доходів і витрат* (співвідношення доходів і витрат) свідчить про те, який дохід за проектом припадає на одиницю загальних витрат (інвестованого капіталу та поточних експлуатаційних витрат). Обидві величини (чисельник і знаменник) розраховують як приведені до поточного моменту часу:

$$k = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{(P_t - B_{et})}{T}}{\sum_{t=1}^T \frac{(B_{ut} - A_t)}{T}}$$

Проект отримає позитивну оцінку, якщо $k > 1$.

4. *Коефіцієнт прибутковості* (співвідношення прибутку та інвестованого капіталу) свідчить про те, скільки (за весь час реалізації проекту) приведеної вартості поточного прибутку припадає на одиницю приведеної вартості інвестованого капіталу:

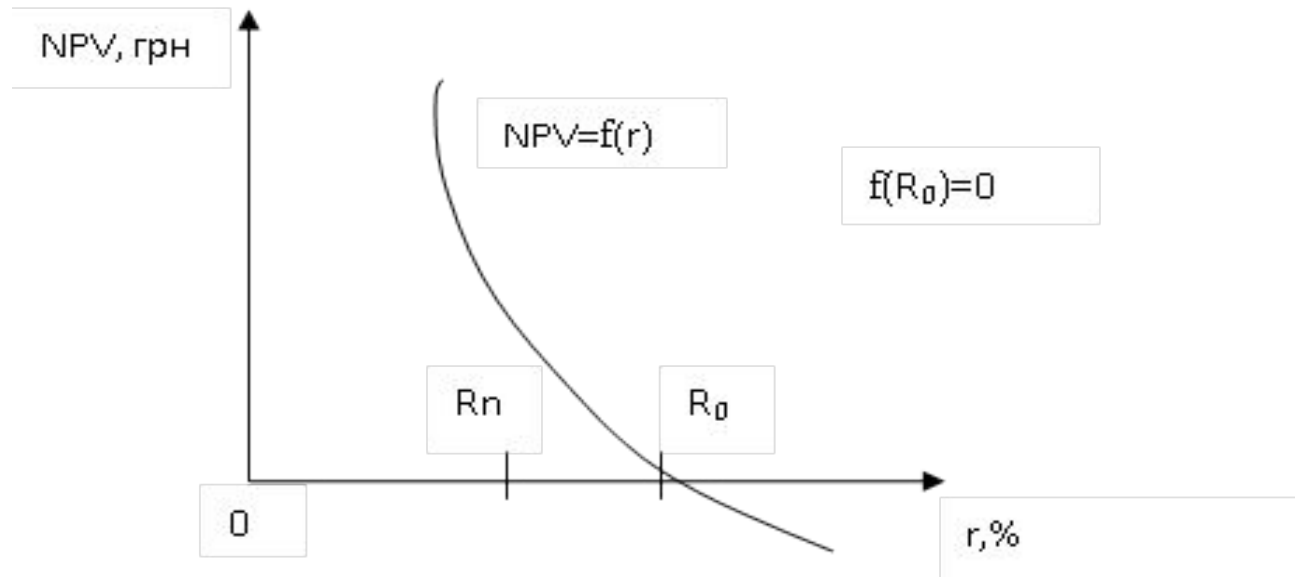
$$g = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{(P_t - B_{et})}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{B_{ut}}{(1+r)^t}}$$

Проект отримає позитивну оцінку, якщо $g \geq 1$.

5. **Внутрішня норма прибутковості** R — це дисконтна ставка r , при використанні якої чиста приведена вартість (цінність) інвестування дорівнюватиме нулю, тобто виконуватиметься рівність

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{(P_t - B_{ut} - B_{et})}{(1+r)^t} = 0$$

Для розрахунку R використовують кілька методів: розв'язують наведене рівняння, добирають і перевіряють кілька послідовних значень r , будують графік залежності між NPV та r .



Проект отримає позитивну оцінку, якщо внутрішня норма його прибутковості перевищуватиме дохідність капіталу інвестора, на яку він сподівається: $R > Rn$.

Внутрішня норма прибутковості є тією межею, вище якої проект дає від'ємну загальну прибутковість. Розраховане для проекту значення $R0$ має порівнюватися з дохідністю використання капіталу, яку очікує і на яку згоден інвестор Rn .

6. **Показник фондівіддачі f** проекту визначає співвідношення поточного прибутку за проектом (у чисельнику) і залишкової вартості інвестованого капіталу (у знаменнику) з урахуванням їх щорічної амортизації (зношення):

$$f = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{(P_t - B_{et})}{T}}{\sum_{t=1}^T \frac{(B_{ut} - A_t)}{T}}$$

Цей показник свідчить про те, який у середньому прибуток отримає інвестор на 1 грн інвестованого капіталу.

Проста норма прибутку – аналогічна коефіцієнту рентабельності капіталу і показує, яка частина інвестиційних затрат покривається у вигляді прибутку протягом одного інтервалу планування. На основі порівняння інвестором розрахункової величини норми прибутку з мінімальним та середнім рівнем дохідності робиться висновок про доцільність подальшого аналізу проекту.

Переваги даного методу: простота застосування, що дозволяє використовувати для малих підприємств з невеликим грошовим оборотом, а також для проведення оперативної оцінки вартості проекту в умовах гострого дефіциту ресурсів.

Недоліки: існує велика залежність від вибраної в якості ставки порівняння величини чистого прибутку, не враховується вартість майбутніх надходжень і розрахункова норма прибутку виступає в якості середньої за весь період

Індекси дохідності характеризують віддачу проекту на вкладені в нього кошти. Вони являють собою відношення вартості потоків доходу по інвестиційному проекту до суми інвестиційних витрат і можуть розраховуватись як для дисконтованих, так і для недисконтованих грошових потоків.

Розрізняють індекси дохідності дисконтованих витрат та індекси дохідності інвестицій.

Індекс дохідності дисконтованих затрат – це відношення суми елементів грошових «притоків» (накопичених надходжень) до суми дисконтованих грошових «відтоків» (накопиченим платежам).

Індекс дохідності інвестицій – відношення суми елементів грошового потоку від операційної діяльності до абсолютної величини суми елементів грошового потоку від інвестиційної діяльності.

Значення індексів дохідності для ефективних інвестиційних проектів повинне бути більше 1.

4.

Вплив інфляції на прийняття інвестиційних рішень

Оцінку інвестиційних проєктів здійснюють спеціальні оціночні фірми або індивідуальні оцінщики .

Потреба в оцінці виникає задля підвищення інвестиційної привабливості проєктів, підвищення ефективності управління активами підприємства, проведення реорганізації підприємства (оцінка надійних вкладів у статутний капітал нерухомістю, обладнанням, цінними паперами), оцінки активів бізнесу при злитті, поглинанні підприємств, оцінки при відчуженні майна, оцінки вартості частки статутного капіталу при виході із складу засновників, оптимізації оподаткування юридичних осіб, оцінки вартості нерухомості, у тому числі оцінки вартості нерухомості під заставу, вартості житла для іпотечного кредитування, оцінка майна і забезпечення кредитування під заставу, оцінка вартості підприємства, акцій, нематеріальних активів і т.д.

Об'єкти оцінки: земля, нерухомість, цінні папери, обладнання, підприємства, нематеріальні активи і т.д.

Конкурентні переваги оціночних фірм:

- 1) власна потужна інформаційна база з ліцензійними програмними продуктами з оцінки і фінансового аналізу
- 2) Спеціалізація на одному виду діяльності
- 3) Діяльність у складі групи компаній
- 4) Наявність стратегічних замовників, акредитація у великих компаніях та держструктурах
- 5) Розширення спектру бізнес-послуг
- 6) Наявність методик, заснованих на міжнародних стандартах
- 7) Знання галузевої специфіки, технологій
- 8) Індивідуальний підхід до клієнтів
- 9) Високий рівень сервісу
- 10) Репутація надійності, досвід, імідж, авторитет, високий професіоналізм

Консультаційна та оціночна діяльність дуже взаємопов'язані, так як часто суб'єкти, що звертаються до оціночних фірм оцінити певний об'єкт, отримують і предметні консультації з різних аспектів розвитку бізнесу.

5.

Фандрайзинг в інвестиційному консалтингу

У своїй повсякденній діяльності багато інвестиційні консультанти стикаються з проблемою, поставленою клієнтом, з пошуку засобів для оперативного інвестування невеликих, малобюджетних проектів. Одним із способів пошуку фінансових коштів, яких має інвестиційний консалтинг, є **фандрайзинг** - пошук грошей; збір спонсорських коштів для здійснення соціально значущих проектів, програм та акцій, у тому числі підтримки соціально значущих інститутів шляхом реалізації спеціальних інноваційних проектів.

Фандрайзинг - це не просто спосіб пошуку необхідних коштів для інвестиційних проектів, а й метод завоювання лояльності колег, які вірять в місію вашої компанії і готові брати участь в її діяльності та просуванні. Пошук коштів для локальних інвестиційних проектів може здійснюватись як самими претендентами, так і інвестиційними консультантами на договірній основі. У цьому випадку предмет договору та обов'язки сторін виглядають наступним чином (приклад 1).

ПРИКЛАД 1. Фрагмент договору-доручення, що описує предмет договору та обов'язки сторін на здійснення функцій фандрайзингу

1. Предмет договору

1.1. Виконання Інвестиційною компанією А функцій фандрайзингу для Організації.

1.2. Організація доручає, а Інвестиційна компанія зобов'язується:

1.2.1) забезпечити пошук фінансових коштів для реалізації інвестиційного проекту Організації, здійснюваного;

1.2.2) посприяти в залученні до Проекту основних і додаткових джерел фінансування;

1.2.3) забезпечити інвестиційно-консалтингове обслуговування Проекту, що включає в себе:

1.2.3.1) підготовку всієї документації Проекту;

1.2.3.2) підготовку договорів та проведення переговорів з потенційними грантодавцями, спонсорами, кредиторами (далі - інвестори);

1.2.3.3) представлення інтересів Організації на переговорах з інвесторами.

1.3. Організація наділяє Інвестиційну компанію повноваженнями від імені Організації проводити переговорний процес з інвесторами.

2. Права та обов'язки сторін.

2.1. Інвестиційна компанія протягом усього терміну дії цього договору зобов'язується:

2.1.1) сприяти в пошуку і наданні Організації інформації про інвесторів, а також про потенційних рекламодавців;

2.1.2) узгоджувати з Організацією всі умови взаємодії з інвесторами і рекламодавцями;

2.1.3) надати Організації повний комплекс послуг з підготовки договірної документації, що відноситься до предмету цього договору.

2.2. Організація протягом усього терміну дії цього договору зобов'язується:

2.2.1) забезпечити Інвестиційну компанію всією інформацією, необхідною для виконання умов цього договору;

2.2.2) забезпечити фінансування всіх витрат Інвестиційної компанії в узгоджені терміни згідно представленої кошторисом витрат;

2.2.3) забезпечити Інвестиційної компанії виплату певних процентів за залучення додаткових фінансових ресурсів в відповідності з умовами цього договору.

2.3. На період цього договору Організація зобов'язується не надавати виключних прав іншим юридичним особам по здійсненню посередництва в знаходженні потенційних інвесторів для реалізації даного Проекту.

Основними напрямками діяльності інвестиційних консультантів,
націлених на пошук засобів, є:

- пошук і залучення грантодавців, спонсорів, кредиторів, в загальному - інвесторів;
- залучення рекламодавців;
- залучення інвестицій в проекти і програми, залучення пожертвувань, добровільних благодійних внесків на створення/розвиток інвестиційних проектів і програм

Фандрайзинг - це ціле вчення. Існують навіть спеціальні постійно діючі семінари і курси, метою яких є навчання цього непростого ремеслу. У програмах таких курсів передбачено все, що може знадобитися інвестиційним консультантам в повсякденній діяльності. Насамперед, вивчаються правові аспекти інвестиційного бізнесу в країні, розглядаються історія і тенденції розвитку сучасного фандрайзингу, вивчається система залучення фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів, аналізуються основні джерела розподілу коштів (бюджетних та позабюджетних); описуються технології та стратегії роботи з різними типами інвесторів, фактори, що впливають на їх вибір, вивчаються форми партнерства з приватними інвесторами, особливості їхньої поведінки, звички і правила гри, аналізуються принципи і форми роботи зі спонсорами та приватними жертвами, даються рекомендації з оцінки інтересів грантодавців, принципів складання заявок в спеціалізовані фонди та основи складання бюджетів проекту.

Здійснення фандрайзингу передбачає такі напрями діяльності:

- 1) створення спеціалізованого інтернет-сайту проекту;
- 2) підготовка юридичної документації (договорів та ін.);
- 3) розробка інформаційно-рекламних матеріалів;
- 4) підготовка спонсорських пакетів;
- 5) формування баз даних для розсилки інформаційних та рекламних матеріалів;
- 6) розсилка інформації (електронна пошта, телефакс, поштові бандеролі і листи);
- 7) підготовка і розміщення реклами в ЗМІ та на інтернет-сайтах;
- 8) проведення спеціалізованих РК-акцій, виставок та презентацій;
- 9) проведення переговорного процесу з потенційними інвесторами: грантодавцями, спонсорами, кредиторами і рекламодавцями;
- 10) участь у підготовці підсумкового звіту.

Завдання :

- 1)Доповідь (презентація): Методичні підходи до оцінки інвестиційного середовища національної економіки (підготувати слайд-презентацію із підходами, і безпосередньо аналіз в Україні)
- 2)Доповідь (презентація): Концепція часової вартості грошей та її використання в управлінні грошовими потоками
- 3)Доповідь (презентація): Дью дилідженс: суть, особливості в Україні та в світі
- 4)Доповідь-презентація: Оцінка інфляції та її вплив на інвестування
- 5)В зошит виписати: показники оцінки ефективності інвестиційного проекту (до питання 2 виписати формули оцінки показників, що описуються, а також окремо до кожного виписати переваги та недоліки (обмеження) показника

Задача 1. Якому поточному еквіваленту дорівнює сума 200 тис. грн, яку інвестор сподівається отримати у п'ятому році реалізації свого проекту (дисконтну ставку для приведення інвестор бере на рівні 3 % для першого року, 4 % — для другого і 5 % — для подальших трьох років).

Задача 2. Виробничий проект потребує інвестування 2500 тис. грн і дасть змогу отримати протягом п'яти років щорічний чистий прибуток 700 тис. грн. Визначити доцільність такого проекту. При цьому дисконтна ставка = 10% річних.

Задача 3. Дано таблицю.

Дисконтна ставка r , %	10	20	30	40	50
NPV , тис. грн.	9,3	5,0	2,4	0,8	-0,2

Побудуйте графік залежності NPV від r .

Література

1. Боброва, Ирина Ивановна. Инвестиционная рулетка [Текст] : Мистика финансовых рисков / И. И. Боброва, В. А. Зимин. - М. : Вершина, 2006. - 475 с.
2. Ткалич, Алексей Иванович. Консалтинговый сервис [Текст] : учеб. пособие / А. И. Ткалич. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2007. - 208 с.
3. Щукін Б. М. Аналіз інвестиційних проектів: Конспект лекцій. — К.: МАУП, 2002. — 128 с.