

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

1 вопрос. Понятие и классификация инвестиционных проектов

Инвестиционный проект – это дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей

1) По степени обязательности

- Обязательные проекты – это проекты, которые требуются для выполнения каких-либо правил или норм (например, проект по охране окружающей среды)
- Необязательные проекты

2) По срочности

- Неотложные – это проекты, которые могут быть недоступны в будущем, либо потеряют свою привлекательность
- Откладываемые

3) По степени связанности

- Альтернативные – это проекты, в связи с которыми принятие одного проекта исключает принятие другого, то есть это **конкуренты** за ресурсы предприятия
- Независимые – могут осуществляться одновременно
- Взаимосвязанные – принятие одного проекта зависит от принятия другого, они оцениваются одновременно как один проект (основной проект и проект по охране окружающей среды)

2 вопрос.

Участники инвестиционного проекта

При традиционном типе управления

- Инвестор (заказчик, организатор, спонсор) – координирует взаимодействие всех участников, ведет переговоры, исследует рынок и т.д.
- Подрядчик – проектно-строительная организация, привлеченная для проектирования и строительства
- Поставщики оборудования
- Консультанты – по вопросам страхования, по юридическим вопросам, по налогам и т.д.
- Кредиторы

При прогрессивном типе управления

Место инвестора занимает **управляющий проектом или менеджер** – это, как правило, представитель проектно-строительной организации, осуществляет общее управление проектом, управление персоналом и строительством

3 вопрос

Порядок разработки инвестиционного проекта

1 стадия – прединвестиционная

Делится на 3 фазы

- Изучение инвестиционных возможностей проекта
- Составление инвестиционного предложения
- Технико-экономическое обоснование целесообразности инвестиций

3 вопрос

Порядок разработки инвестиционного проекта

2 стадия – инвестиционная

- Инженерно-строительное и технологическое проектирование
- Строительство
- Приобретение оборудования и его монтаж
- Пуск объекта в эксплуатацию

3 вопрос

Порядок разработки инвестиционного

3 стадия – постинвестиционная (эксплуатационная)

- Достигается полная производственная мощность предприятия
- Осуществляется ремонт, модернизация и замена оборудования
- Осуществляется совершенствование выпускаемой продукции

3 вопрос

Порядок разработки инвестиционного проекта

4 стадия – ликвидационная

- как одноразовое мероприятие – происходит прекращение производственной деятельности
- частями – путем технического перевооружения, реконструкции и модернизации

Условия прекращения проекта

1) Нормальные условия

- Прекращение или снижение спроса на продукцию
- Проблемы с сырьем

2) Катастрофические условия

- Стихийные бедствия
- Аварии и отказы оборудования
- Изменения экономической политики государства



*Инвестор отчетливо понимает,
что если вы не можете сделать
нормальный бизнес-план, то уж
дело вы тем более не сможете
поставить*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

Имеются четыре **мотива**, которые в процессе планирования инвестиций требуют составления бизнес-плана:

1. Инвестирование средств всегда сопряжено с риском. Процесс разработки **бизнес-плана** включает обдумывание идеи, а, следовательно, способствует предотвращению ошибок и снижению риска.
2. Бизнес-план является официальным документом, который используется для кредитования и финансирования инвестиционных проектов.
3. Бизнес-план является рабочим инструментом, на его основе создается эффективная система управления предприятием.
4. Законченный бизнес-план материализует идею, служит средством сообщения идеи другим заинтересованным людям и субъектам хозяйствования, т.е. он является важнейшим средством коммуникации в контактах с банкирами, инвесторами, клиентами, покупателями и партнерами.

Цель бизнес-плана – убедительно показать, каким образом деньги или иные ресурсы инвестора превратятся в еще большие деньги для того же инвестора

Иными словами, *инвестор должен увидеть прибыль* не после, а до *того*, как истратит деньги на предполагаемый проект.

Основное требование к бизнес-плану — его реальность.



Объем бизнес-плана зависит от цели его составления. Внутренний бизнес-план (для внутрифирменного планирования) не регламентируется ни по объему, ни по структуре разделов.

Бизнес-план, предоставляемый с целью получения небольших или средних объемов инвестиций (кредитов), не должен превышать по объему 20-25 страниц. Бизнес-план, требующий привлечения значительных объемов инвестиций (кредитных ресурсов), а также призванный заинтересовать крупного инвестора, должен быть изложен не более чем на 50-80 страницах. В указанный объем не включаются приложения, которые должны дополнить бизнес-план и подтвердить его реальность.

Структура бизнес-плана

Структура и содержание бизнес-плана строго не регламентированы. Но при его разработке следует обратить внимание на следующие условия:

- бизнес-план должен быть профессиональным, доступным и понятным для пользования;
- должен быть разделен на главы (разделы). Для более полного и наглядного восприятия информации рекомендуется использовать таблицы, схемы, диаграммы, графики;
- необходимо контролировать распространение бизнес-плана, так как в нем может содержаться конфиденциальная информация.

Резюме. Самый ответственный раздел, он должен заинтересовать читателя. Структура должна соответствовать структуре самого бизнес-плана, объем его не должен превышать четырех машинописных страниц.

Резюме готовится после завершения работы над основными разделами бизнес-плана.

В резюме в сжатой форме должна быть изложена суть предлагаемого инвестиционного проекта, его преимущества, в нем должны быть приведены основные итоги маркетинговых исследований и финансово-экономических расчетов: объем продаж, выручка от продаж, затраты на производство, прибыль и уровень рентабельности вложений, срок, в течение которого гарантируется возврат заемных средств.

Особо следует отметить моменты, подчеркивающие инвестиционную привлекательность, надежность, своевременность и технологическую новизну проекта.

1. Описание предприятия.

В этом разделе указывается цель инвестиционного проекта; перечисляются основные его параметры: вид и номенклатура продукции; мощность предприятия и место его размещения; ориентация проекта (рынок или сырье); график осуществления проекта; основные мероприятия по разработке проекта, включая научно-исследовательские и проектно-конструкторские работы.

- **2. Продукция.** В этом разделе дается конкурентное описание товара и способ его применения. Обязательно проводится сравнительный анализ продуктов конкурентов, показывается, какие преимущества получают производитель и потребители предлагаемой продукции. В приложениях необходимо привести официальные документы: сертификат, рецептуру, патенты, заключения экспертов и другие, подтверждающие качество, новизну предлагаемого продукта.

- **3. План маркетинга.** В данном разделе необходимо показать степень изученности рынка и принципиальные схемы сбыта продукции. Дается оценка внешней среды предприятия: изучается рынок труда, технологий, продукции; оценивается конкуренция, насыщенность товарами-конкурентами, покупательная способность, ценовые ограничения, спрос и его формирование, возможность изменения потребительских свойств товара, культурных национальных особенностей, налогового законодательства, влияния других факторов внешней среды. Важным моментом является описание потенциальных покупателей, их количественная и качественная характеристики, а также аналогичная характеристика конкурентов. На основе проведенного анализа и исследований в бизнес-плане формируется стратегия производства и сбыта продукции.

- **4. Научно-исследовательские и проектно-конструкторские работы.** На основе анализа всех внешних и внутренних факторов производства обосновывается выбор проекта, приводится перечень научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, определяются технологии и технологические процессы, которые предполагается использовать, виды и количество требуемого оборудования и машин.

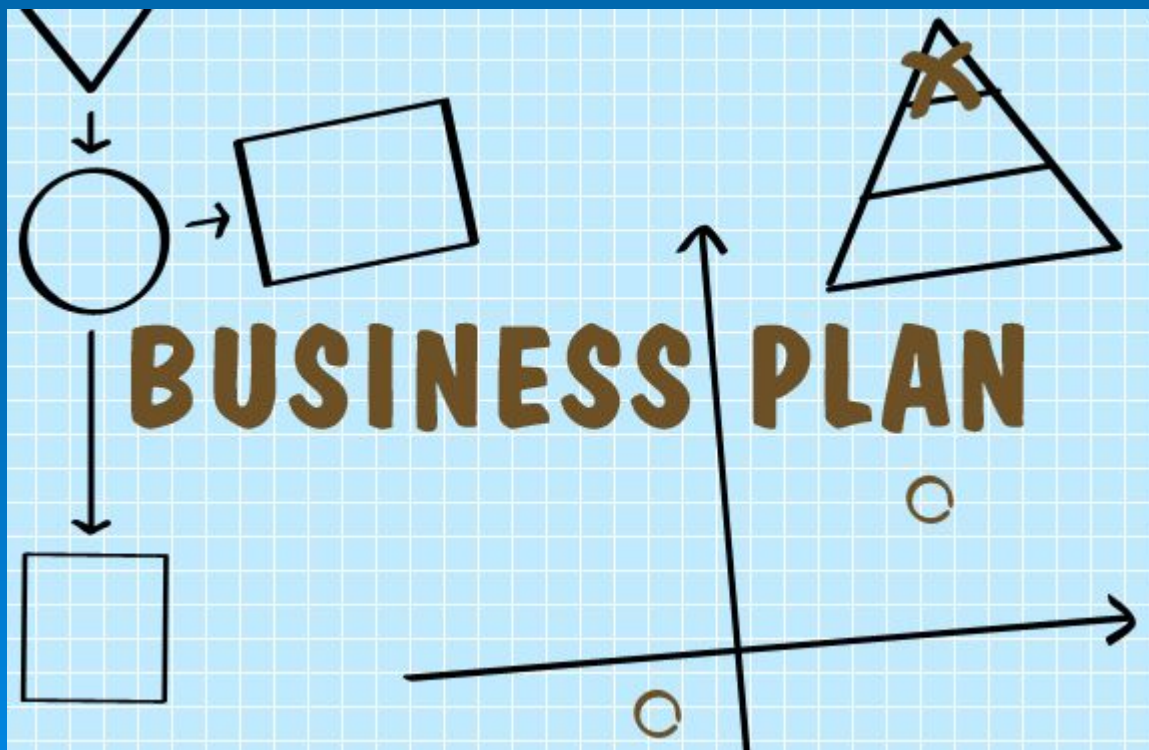
- **5. Производственный план.** В этом разделе следует показать, что экономический потенциал предприятия способен обеспечить выполнение производственной программы. Указывается, где будет расположено производство, какова структура производственного процесса, какое технологическое оборудование будет задействовано, каково материально-техническое, кадровое обеспечение проекта, как будет осуществляться контроль за качеством. Желательно указать альтернативные варианты поставки материальных ресурсов, оборудования.

- **6. Организационный план управления предприятием.** Кратко освещается проблема производственного менеджмента: организационная структура, вопросы руководства, распределения полномочий и ответственности, схема принятия управленческих решений. Следует обратить особое внимание на гибкость системы управления в случае изменения рыночных условий, объема производства или сбыта продукции как в производственном, так и в региональном отношениях.

- **7. Реализация проекта.** В этом разделе определяются финансовые последствия стадии реализации проекта с целью обеспечения его достаточными средствами как до начала производства, так и после него. Особое внимание уделяется выбору метода финансирования (собственные средства, акционерный капитал, кредит), при этом участие собственного капитала предприятия в осуществлении проекта чаще всего является обязательным условием. Необходимо подготовить оптимальную программу и график сроков реализации проекта.

- **8. Финансовый план.** В данном разделе следует четко определить как инвестиционные, так и производственные издержки. Прибыльность проекта в конечном счете будет зависеть от размеров и структуры этих издержек и графика его осуществления. Финансовый план состоит из подразделов: планы по прибыли, планы по движению денежных потоков, анализ безубыточности, рентабельности, финансовый анализ отдельных видов продукции, чувствительность проекта к различным изменениям, риск и намечаемые меры по его снижению. Финансовая оценка проекта осуществляется на основе следующих критериев: чистый дисконтированный доход, внутренняя норма рентабельности, период погашения задолженности и т.д. В этом же разделе планируется объем продаж и себестоимость продукции.

- 9. Юридические аспекты. В данном разделе рассматриваются юридические аспекты осуществления проекта, права и обязанности сторон.



Каждый бизнес-план индивидуален, и нет раз и навсегда установленной методики его создания, равно как и застывшей формы его изложения.

Главная ценность бизнес-плана заключается в самом процессе планирования. Избежать его в полном смысле этого понятия никому не удастся.

Отсюда альтернатива: планировать самому или быть планируемым. В условиях рыночной конкуренции надо уметь видеть «случайный результат».

Лучший план – это план, который живет и находится в непрерывном процессе совершенствования.

Виды эффективности инвестиционных проектов

- **Эффект** – это конкретно выраженная количественная отдача или результат от использования какого-либо ресурса (например, увеличение объемов производства продукции в результате замены оборудования).
- **Эффективность** определяется путем сравнения полученного эффекта с понесенными затратами.

- Выгоду от проекта часто получает не только инвестор, поэтому рассматриваются следующие виды эффективности инвестиционных проектов.
- **Показатели общественной эффективности** инвестиционного проекта – это система показателей, учитывающих социально-экономические последствия осуществления проекта для общества в целом, включая внешние эффекты и общественные блага. Основными видами социальных результатов проекта являются: изменение количества рабочих мест в регионе; изменение условий труда работников; улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников, уровня здоровья; экономия свободного времени населения и т.д.

- **Показатели, характеризующие экологические последствия от реализации проекта**, – показатели загрязнения окружающей среды, затраты, связанные с охраной окружающей среды.
- **Показатели коммерческой (финансовой) эффективности инвестиционного проекта** – система показателей, характеризующая целесообразность реализации инвестиционного проекта для непосредственных его участников (предприятия-инициатора проекта и внешних частных инвесторов).

- **Показатели бюджетной эффективности** – это система показателей, отражающих целесообразность реализации проекта для бюджетов различного уровня (федерального, регионального, местного). Показатели бюджетной эффективности используются в случае направления бюджетных средств для финансирования проекта. Если государство не вкладывает в реализацию проекта денежные средства, то в определении бюджетной эффективности нет необходимости, поскольку она будет положительной за счет налоговых поступлений.

- Если инвестиционный проект небольшой (например, создание малого предприятия или производство, не вредное для окружающей среды), то показатели бюджетной эффективности и показатели, характеризующие социальные и экологические последствия, можно не определять.

№	Прочие социальные эффекты (указать какие именно). Факторы социально-экономической эффективности	Описание показателя
	Создание новых рабочих мест, улучшение условий труда.	
	Повышение доступности и качества услуг населению в сфере транспорта, здравоохранения, образования, физической культуры и спорта, культуры, жилищно-коммунального хозяйства.	
	Улучшение уровня здоровья населения, снижение уровня смертности населения.	
	Улучшение жилищных и бытовых условий населения.	
	Снабжение населения отдельными видами товаров, работ, услуг.	
	Экономия свободного времени населения.	
	Улучшение экологической ситуации	
	Повышение образовательного и квалификационного уровня рабочей силы, сокращение масштабов применения неквалифицированного труда	
	Налоговые отчисления в бюджет области.	
	Прочие социальные эффекты (указать какие именно).	

