

Тема 2. Инвестиционный проект: сущность, этапы и стадии разработки, принципы формирования.

- 1. Сущность, типы и виды проектов.**
- 2. Этапы разработки и реализации проекта.**
- 3. Состав внешней и внутренней информации, необходимой для оценки проекта.**
- 4. Структура инвестиционного проекта**

1. Сущность, типы и виды инвестиционных проектов

Сущность инвестиционного проекта



Обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков капитальных вложений, в т. ч. необходимая проектно – сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством и утвержденными стандартами, а также описание возможностей практической реализации.



В более широком понимании обоснование целесообразности приобретения, создания и изменения объекта реального инвестирования и описание возможностей практической реализации.

Инвестиционный проект (investment project):

во-первых, дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей,

во-вторых, система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих такие действия.

Инвестиционный проект целесообразно рассматривать во втором смысле.

Бизнес-план организации иногда выступает по отношению к инвестиционному проекту как документ, представляющий собой планы разработки и реализации соответствующей части инвестиционного проекта.

Для краткосрочных, небольших по масштабу или локальных бизнес-проектов, не требующих значительных затрат и непродолжительных по срокам реализации, **бизнес-план может заменить инвестиционный проект.** В нем совмещаются все этапы и работы, выполняемые в предынвестиционной фазе делового планирования. Может также существовать бизнес-план организации, включающий планируемые результаты инвестиционного проекта, например, если инвестиционный проект реализуется на действующем предприятии (расширение производства, модернизация, реконструкция). В этом случае инвестиционный проект может быть включен в бизнес-план предприятия, который регулирует порядок использования свободных средств предприятия и заемных финансовых ресурсов в рамках инвестиционного проекта.

Таким образом, инвестиционный проект и бизнес-план могут быть близки по структуре. Структура бизнес-плана схожа с инвестиционным проектом, особенно в той его части, где проводится обоснование инвестиционного замысла.

Бизнес-план, как никакой из других планов фирмы, имеет внешнюю направленность, превращается в своего рода товар, продажа которого должна принести максимальный выигрыш. Следовательно, в отличие от традиционного плана экономического и социального развития предприятия бизнес-план учитывает не только внутренние цели предпринимательской организации, но и внешние цели лиц, которые могут быть полезны новому делу. Кроме того, в бизнес-плане основное внимание сосредоточено на маркетинговых и финансово-экономических аспектах бизнеса, в то время как научно-технические, технологические и социальные стороны представлены менее детально.

Более близок к бизнес-плану такой привычный, известный ранее российским предпринимателям документ, как технико-экономическое обоснование (ТЭО). Главное отличие ТЭО от бизнес-плана – это то, что технико-экономическое обоснование – это специфический плановый документ для создания и развития промышленных объектов. Поэтому особый акцент в структуре ТЭО сделан на производственно-технические аспекты проекта, а коммерческие, рыночные проблемы будущего бизнеса остаются почти нераскрытыми. Кроме того, отличие бизнес-плана от ТЭО состоит в его стратегической направленности. Следовательно, можно говорить о гораздо более узком, специфическом характере ТЭО по сравнению с бизнес-планом.

Бизнес-план является одним из ключевых элементов стратегического планирования. Как и стратегический план организации, охватывает достаточно длительный период, обычно 3 – 5 лет, иногда больше. *Однако между бизнес-планом и стратегическим планом существует ряд различий:*

1) в отличие от стратегического плана бизнес-план включает не весь комплекс общих целей фирмы, а только одну из них – ту, которая связана с созданием и развитием определенного нового бизнеса. Бизнес-план организации ориентирован только на развитие, в то время как стратегический план может включать другие типы стратегий организации;

2) стратегические планы – это обычно планы с растущим горизонтом времени. Бизнес-план имеет четко очерченные временные рамки. Таким образом, бизнес-план по своей форме, в отличие от стратегического плана, тяготеет к проекту с его конкретной проработкой и определенной самодостаточностью;

3) в бизнес-плане функциональные составляющие (планы производства, маркетинга и др.) имеют гораздо более весомое значение, чем в стратегическом плане, являются полноправными, равновесными частями структуры бизнес-плана.

Бизнес-планирование (деловое планирование) – самостоятельный вид плановой деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством, объективная оценка собственной предпринимательской деятельности предприятия, фирмы и в то же время необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией хозяйствования.

Основой информационного блока (компонента) процесса бизнес-планирования являются:

- 1) экономическая информация (прогноз процентных ставок, прогноз темпов инфляции и т. д.);
- 2) учетная информация (информация бухгалтерского учета (баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, приложения к балансу) и управленческого учета);
- 3) сообщения финансовых органов, информация учреждений банковской системы, информация товарных, валютных бирж и прочая финансовая информация;
- 4) политическая информация и т. д.

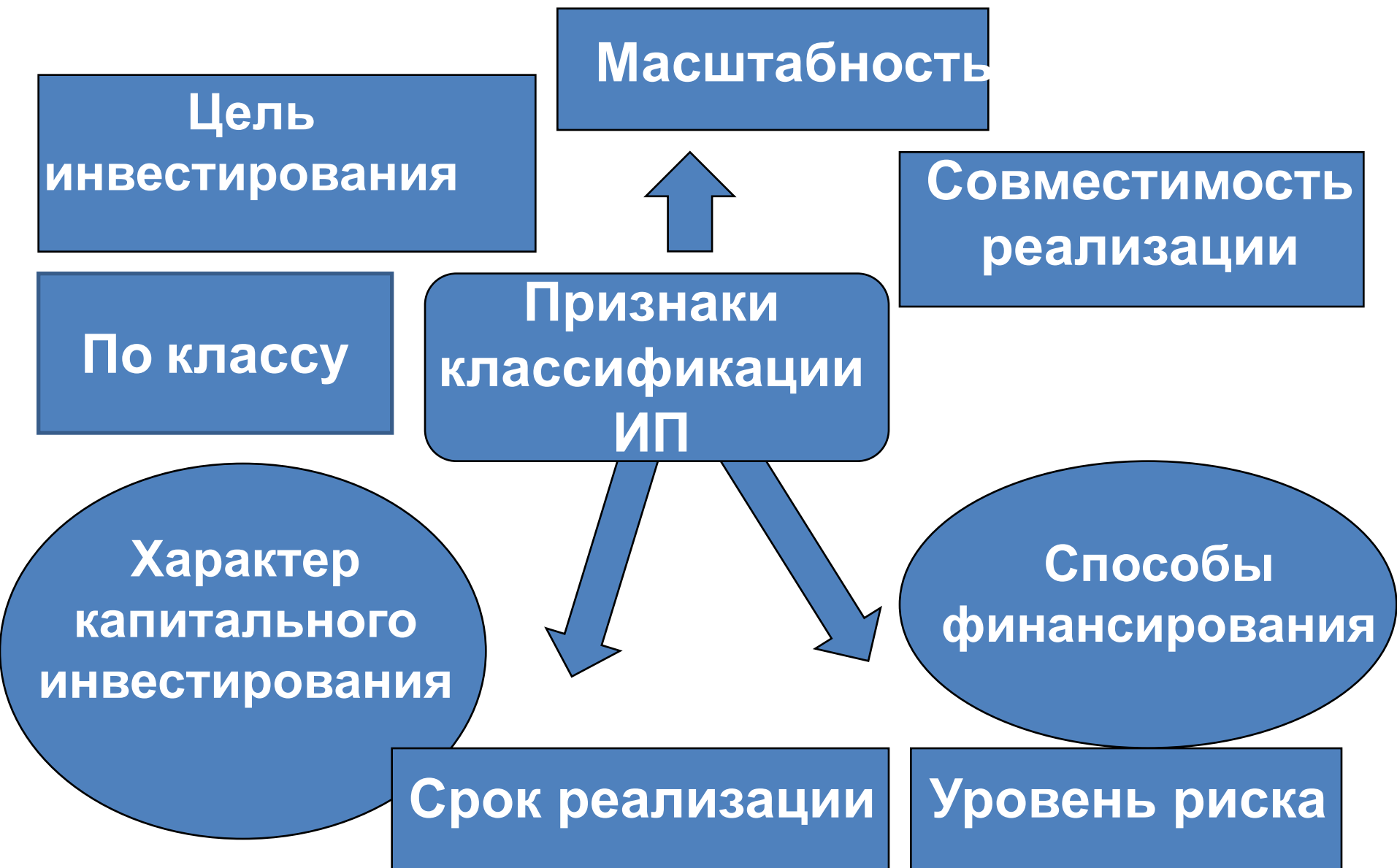
Понятия ,связанные с инвестиционным проектом

Приоритетный инвестиционный проект – это проект, суммарный объем капитальных вложений в который соответствует требованиям законодательства РФ и который включен в перечень, утверждаемый Правительством России;

Приоритетный проект с иностранными инвестициями- проект с объемом иностранных инвестиций не менее 1 млрд. руб. или вкладом иностранных инвесторов в уставном капитале коммерческой организации не менее 100 млн. руб.; (не менее эквивалентных сумм по курсу ЦБ, включенные в перечень, утверждаемый правительством.

Совокупная налоговая нагрузка- расчетный суммарный объем денежных средств, подлежащих уплате в виде ввозных таможенных пошлин федеральных налогов и взносов в государственные внебюджетные фонды.

Классификация инвестиционных проектов (ИП)



Типы инвестиционных проектов

Цель инвестирования

- коммерческие, целью которых является получение прибыли;
- социальные;
- экологические и другие.

Совместимость реализации

- независимые (допускающие одновременное и раздельное осуществление);
- альтернативные (взаимоисключающие), не допускающие одновременной реализации;
- взаимозависимые (допускающие совместную реализацию).

Типы инвестиционных проектов

характер капитального инвестирования

- новое строительство;
- развитие существующих объектов;
- приобретение.

способы финансирования

- собственные средства;
- заемные средства.

масштабность

глобальные;
крупномасштабные;
региональные;
локальные.

уровень риска

высокорискованные;
среднерисковые;
низкорисковые;
безрисковые

Типы инвестиционных проектов

по сроку реализации

краткосрочные
(до 3-х лет)

среднесрочные
(до 3-х до 5 лет)

долгосрочные
(свыше 5-ти лет)

по классу

монопроект

мультипроект

мегапроект

Классификация инвестиционных проектов

1) *тип проекта* – по основным сферам деятельности, в которых осуществляется проект: *технический, организационный, экономический, социальный смешанный*;

2) *класс проекта* – по составу и структуре проекта и его предметной области: *моно-, мульти-, мегапроект*:

- *монопроект* – это отдельный проект различного типа, вида и масштаба;

- *мультипроект* – это комплексный проект, состоящий из ряда монопроектов и требующий применения многопроектного управления;

- *мегапроект* – целевые программы развития регионов, отраслей и других образований, включающие в свой состав ряд моно- и мультипроектов;

3) *масштаб проекта* – по размерам самого проекта, количеству участников и степени влияния на окружающий мир: *мелкие, средние, крупные и очень крупные проекты*;

4) *длительность проекта* – по продолжительности периода осуществления проекта: *краткосрочные (до 3 лет), среднесрочные (3-5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет)*;

5) *сложность проекта* – например, по степени финансовой, технической или другой сложности: *простые, сложные и очень сложные*;

6) *вид проекта* – по характеру предметной области проекта: *инновационные, организационные, научно-исследовательские, учебно-образовательные, смешанные и др.*;

7) *по характеру взаимодействия* – *альтернативные, независимые, взаимосвязанные*.

2. Этапы разработки и реализации проекта

Промежуток времени между моментом появления проекта и его ликвидацией называется жизненным циклом проекта.

Менеджеры схематично представляют следующие стадии жизненного цикла проекта:

- замысел;
- анализ проблемы (цели, требования, задачи);
- разработка концепции (анализ выполнимости, альтернативные концепции);
- детальная проработка (спецификация, чертежи, детальные планы);
- выполнение проекта (рабочая документация, испытания, приемка);
- использование (внедрение, техобслуживание, эксплуатация);
- ликвидация (демонтаж, утилизация, продажа, задание на развитие).

С точки зрения проектного анализа (в организациях Всемирного банка) выделяют следующие последовательные этапы проектного цикла:

- определение (идентификация);
- разработка (подготовка);
- экспертиза;
- финансовое обеспечение;
- реализация проекта;
- эксплуатация и завершающая оценка.

Банковские работники подразделяют жизненный цикл проекта на более крупные стадии:

1. Предынвестиционная фаза содержит следующие стадии:

- поиск инвестиционных концепций (бизнес-идей);
- предварительная подготовка проекта;
- окончательная формулировка проекта и оценка его технико-экономической и финансовой приемлемости;
- финальное рассмотрение проекта и принятие по нему решения.

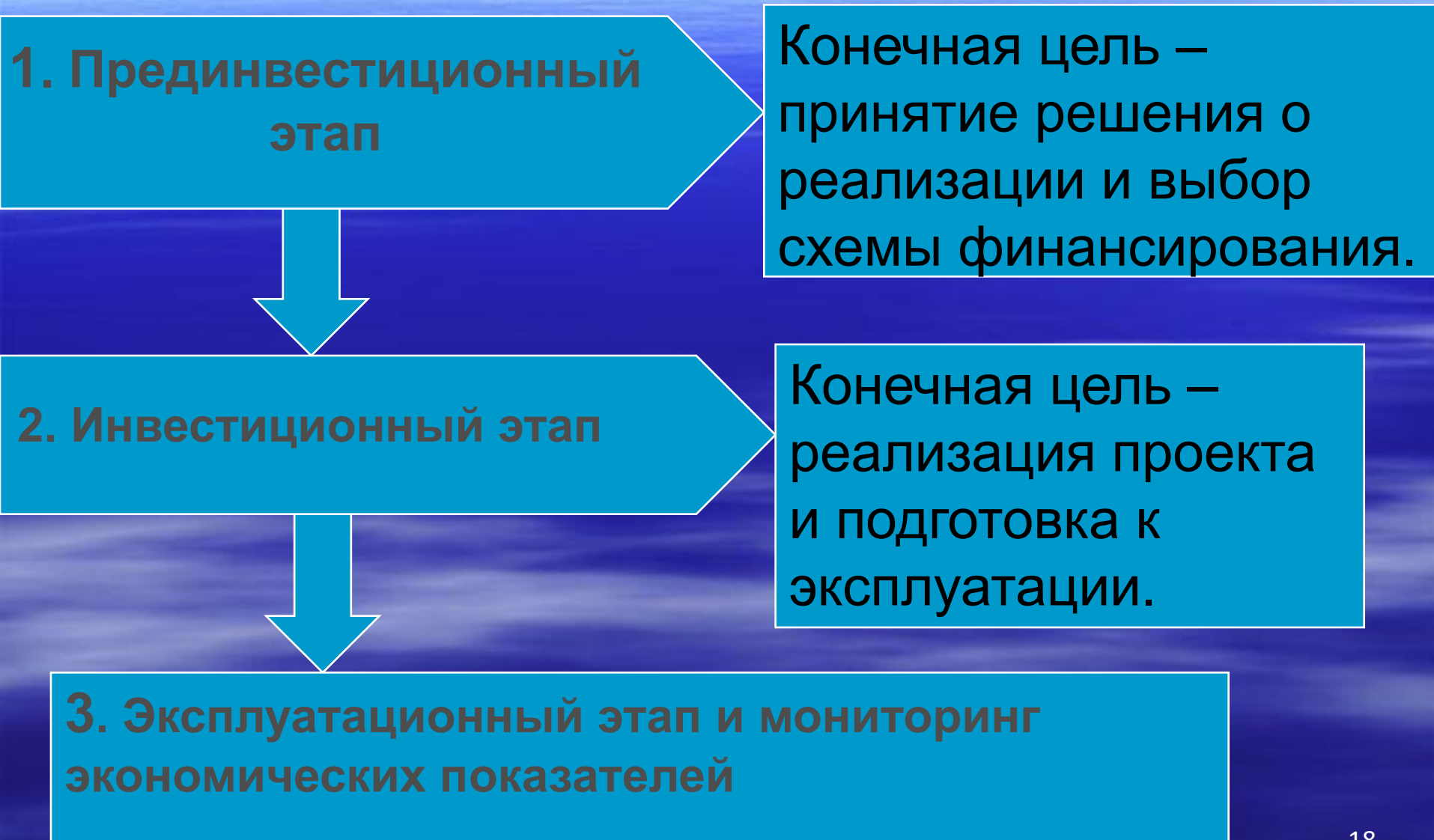
2. Инвестиционная фаза:

- проведение переговоров и заключение контрактов;
- инженерно-техническое проектирование;
- строительство;
- предпроизводственный маркетинг;
- обучение;
- сдача в эксплуатацию и пуск.

3. Эксплуатационная фаза:

- замена;
- реабилитация;
- инновация;
- расширение.

Этапы разработки инвестиционного проекта



Стадии прединвестиционного этапа

1. Прединвестиционный этап

1.1 Исследования инвестиционных возможностей.

1.2 Обоснование инвестиций.

1.3 Технико – экономическое обоснование.

1.4 Заключение.

Цель и задачи прединвестиционного этапа

1. Исследование
инвестиционных
возможностей

Формулировка идеи,
проработка всех
аспектов ее реализации
и подготовка
инвестиционного
предложения.

2. Обоснование
инвестиций

Отбор и анализ
возможных альтернатив
и создание адекватного
бизнес – плана.

3. Технико –
экономическое
обоснование

Углубленная проработка
и оценка коммерческих,
технических,
экологических,
экономических и
финансовых аспектов
инвестирования.

4. Заключение

Принятие окончательного
решения о реализации и
выбор наилучшей из
возможных схем
финансирования.

Стадии инвестиционного этапа

2.1 Инженерно – техническое проектирование.

2.2 Заключение контрактов.

2.3 Строительные работы и установка оборудования.

2.4 Предпроизводственный маркетинг

2.5 Пуско – наладочные работы и сдача объекта.

2. Инвестиционный этап

```
graph LR; A[2. Инвестиционный этап] --- B[2.1 Инженерно – техническое проектирование.]; A --- C[2.2 Заключение контрактов.]; A --- D[2.3 Строительные работы и установка оборудования.]; A --- E[2.4 Предпроизводственный маркетинг]; A --- F[2.5 Пуско – наладочные работы и сдача объекта.]
```

Требования к формированию проекта



3. Состав внешней и внутренней информации, необходимой для оценки проекта

Информационная основа оценки эффективности и финансовой реализуемости ИП



Состав внешней информации

- Индексы инфляции;
- Динамика цен на потребляемые ресурсы и производимую продукцию.

Ставки рефинансирования и другие финансовые нормативы государственного регулирования.

Внешняя информация

Система налогообложения

Налоги, сборы, платежи, регулируемые федеральным, региональным и местным законодательством.

Амортизация

Нормативы, методы, порядок расчета.

Состав внутренней информации

Общие сведения
о проекте

Прогнозная финансовая
и экономическая
информация

- цель проекта;
- характер проектируемого производства, состав и виды производимой продукции, работ, услуг;
- применяемая технология, характер потребляемых ресурсов;
- условия начала и завершения реализации, продолжительность расчетного периода.

- потребность в инвестициях – инвестиционные затраты;
- затраты, связанные с производством и реализацией продукции;
- объемы производства и реализации продукции – ожидаемые доходы;
- источники и условия финансирования инвестиций.

Инвестиционные затраты

Затраты на создание и ввод в эксплуатацию **НОВЫХ ОСНОВНЫХ** средств.

Затраты на ликвидацию, замещение или возмещение существующих основных средств.

Потребность, распределенная во времени и по отдельным составляющим

Некапитализируемые затраты.

Затраты на рекультивацию земель, ликвидацию предприятия, включая защиту и восстановление природной среды.

Необходимые запасы сырья, материалов, энергоресурсов, запасных частей, определяемые технологией и техническими решениями.

Состав операционных затрат

Материальные
затраты.

Амортизационные
отчисления.

Операционные
затраты,
связанные
с производством
и реализацией
продукции

Затраты, определяемые
численностью
работающих, уровнем
оплаты труда.

Затраты, определяемые
структурой управления,
накладными расходами,
сбытовыми расходами,
включая транспортные.

Состав ожидаемых доходов

от производства и реализации продукции (работ, услуг).

от ценных бумаг других хозяйствующих субъектов, предназначенных для финансирования данного проекта.

Ожидаемые доходы

от предоставления собственного имущества в аренду или лизинг.

от вложения собственных средств на депозит.

Источники и условия финансирования

источники финансирования

Собственный капитал, включая акционерный, и средства, предоставляемые на безвозвратной основе.

Заемный капитал, предоставляемый на возвратной основе.

Условия привлечения заемных средств.

- объемы привлечения;
- сроки привлечения;
- условия возврата и обслуживания.

4. Структура инвестиционного проекта

Структура инвестиционного проекта:

Титульный лист

- 1. Резюме.***
- 2. Виды товаров (услуг).***
- 3. Рынки сбыта товаров (услуг).***
- 4. Конкуренция на рынках сбыта.***
- 5. План маркетинга.***
- 6. План производства.***
- 7. Организационный план.***
- 8. Правовое обеспечение деятельности фирмы.***
- 9. Оценка риска и страхование.***
- 10. Финансовый план.***
- 11. Стратегия финансирования.***

1. Резюме.

Цель раздела представить в сжатом виде суть предлагаемого проекта. Резюме содержит выдержки практических из всех разделов бизнес-плана, а именно:

1. Основные цели организации, т.е. конкретные достижения, к которым она стремится.
2. Основные стратегии, разработанные для достижения этих целей.
3. Состав конкретных мероприятий, которые необходимо предпринять в рамках определенной стратегии.
4. Чем будет заниматься организация в планируемый период.
5. Какие средства необходимы для этого и где их планируется получить.
6. Какие предлагаемые организацией товары или услуги лучше подобной продукции конкурентов и почему потребители захотят приобрести именно их.
7. Какие объемы продаж товаров прогнозируются в ближайшие годы.
8. Какова ожидаемая выручка от продаж.
9. Каковы планируемые затраты на производство товаров.
10. Какова ожидаемая чистая прибыль.
11. Какой уровень прибыльности инвестиций в это дело.
12. По истечении какого срока заемные средства могут быть гарантировано возвращены.
13. Характерные условия работы организации.
14. Данные о создании и регистрации.
15. Контактные телефоны руководства организации.

2. Виды товаров (услуг).

Этот раздел состоит из ряда следующих подразделов:

1. Какие товары или услуги предлагаются организацией. Опишите их.
2. Название товара (услуги).
3. Какие потребности (настоящие и потенциальные) призваны удовлетворять предлагаемые товары (услуги)?
4. На сколько изменчив спрос на данные товары (услуги)?
5. Сколь долго эти товары (услуги) будут оставаться на рынке?
6. На каких рынках и каким образом они продаются?
7. Почему потребители отдают предпочтение данным товарам (услугам) фирмы? Что составляет основное преимущество предлагаемых товаров в глазах потребителей? В чем их недостатки?
8. Каковы цены, по которым продаются товары (услуги)? Каковы затраты, которые требуются для их производства? Какова прибыль, которую будет приносить продажа одной единицы каждого товара (услуги)?

3. Рынки сбыта товаров (услуг).

Этот раздел состоит из ряда следующих подразделов:

1. На каких рынках действует или будет действовать предприятие? Какие типы рынков используются предприятием?

2. Каковы основные сегменты этих рынков по каждому виду товаров (услуг)?

3. Что влияет на спрос на товары (услуги) предприятия в каждом из этих сегментов?

4. Каким образом проводится изучение потребности и спроса? Какие методы для этого используются? Кто проводит исследования: само предприятие или привлекаются организации специального профиля?

5. Представьте оценку потенциального объема продаж.

6. Представьте оценку реального объема продаж.

4. Конкуренция на рынках сбыта.

Этот раздел состоит из ряда следующих подразделов:

1. Является ли область деятельности предприятия новой и быстро меняющейся, или же давно существующей и не подверженной быстрым изменениям?
2. Существует ли большое число предприятий, предлагающих подобные товары или услуги, или же в конкурентной борьбе ограниченное их число?
3. Какую часть контролируют крупные предприятия? Какова динамика овладения этими предприятиями рынком?
4. Много ли внимания и средств ваши конкуренты уделяют рекламе своих товаров (услуг)? Услугами каких рекламных фирм они пользуются?
5. Каков имидж фирм-конкурентов?
6. Какие планы существуют у конкурентов в отношении их доли рынка, повышения рентабельности производства и увеличения объема продаж?
7. Каковы их сильные и слабые стороны?
8. Какие действия можно ожидать в будущем от нынешних и возможных конкурентов?

5. План маркетинга.

Этот раздел состоит из ряда следующих подразделов:

1. Цели и стратегия маркетинга.
2. Ценообразование.
3. Схема распространения товара (услуги).
4. Методы стимулирования продаж (сбыта).
5. Реклама.
6. Формирование общественного мнения о предприятии и о товарах (услугах).
7. Каков основной подход на предприятии к ценообразованию?
Какая стратегия используется:
 - Высокое качество -высокая цена;
 - Цена в зависимости от цен конкурентов;
 - Низкие издержки -низкая цена?
8. Можно ли при таких ценах контролировать достаточную часть рынка?
9. Какова вероятная реакция покупателей на повышение или понижение цен на товары фирмы (эластичность спроса)?
10. Какова ценовая политика фирмы?

6. План производства.

Этот раздел состоит из ряда следующих подразделов:

1. Насколько удачно выбрано месторасположение предприятия, исходя из близости к рынку.

2. Анализ зависимости между объемами производства и конечными экономическими результатами (раскрывается зависимость между объемами производства, сбыта готовой продукции и экономическими результатами).

3. Уровень затрат на производство и сбыт (приводится информация о сложившемся, а также прогнозируемом уровне затрат в разрезе прямых основных и косвенных (накладные) расходов).

Основные прямые расходы

Помещение и коммунальные услуги. Стоимость аренды помещений рассчитывается на год, исходя из аренды за месяц. Коммунальные услуги принимаются в размере 10% от стоимости аренды помещений.

Аренда и покупка оборудования. Сюда записываются все затраты по приобретению или аренде оборудования, которые Вы предлагаете использовать в работе по проекту (компьютеры, копировальные машины, факс и др.).

Расходные материалы (канцелярские принадлежности, почтовые расходы и др.).

Командировочные и транспортные расходы. Рассчитываются (при необходимости) на поездки и суточные по каждой поездке, исходя из продолжительности командировки.

Прочие расходы. Включаются все те расходы, которые не вошли в предыдущие статьи, но имеют отношение к основным прямым расходам (оплата конференций, печатание материалов, объявлений, рекламы, телефонные переговоры и др.).

Косвенные (накладные) расходы.

В накладные (косвенные не прямые) расходы включаются те, которые трудно связать с проектом, но тем не менее они необходимы для нормальной деятельности фирмы и успешного выполнения ее задач. Сюда можно включить амортизацию основных фондов, оплату труда административных работников, общефирменные коммунальные расходы.

7. Организационный план.

Этот раздел состоит из ряда следующих подразделов:

1. Организационная схема управления предприятием.
 2. Состав подразделений и их функции.
 3. Организация координат и взаимодействия служб и подразделений предприятия и другие.
 4. Потребность в кадрах по профессиям.
 5. Квалификационные требования.
 - 7.6. Форма привлечения к труду (постоянная работа, совместительство, надомная работа и др.).
 7. Заработная плата по профессиям.
 8. Вид специальной подготовки, требующейся для работников предприятия.
 9. Дополнительные материальные льготы для сотрудников предприятия (страхование за счет фирмы, доплата за использование личного автотранспорта в служебных целях и т.д.) в сравнении с другими фирмами в том же географической районе.
 10. Принципы найма.
- Оплата труда с начислениями. Для ее расчета сначала определяется необходимая численность работников по специальностям, исходя из трудозатрат.

8. Правовое обеспечение деятельности фирмы.

Этот раздел состоит из ряда следующих подразделов:

1. Дата создания и регистрации.
2. Где и кем зарегистрирована.
3. Учредительные документы.
- 4 Зарегистрированный офис.
- 5 Форма собственности.
6. Копии лицензий на все виды деятельности, являющихся предметом рассмотрения в бизнес-плане.
7. Копии соглашений и договоров с другими организациями по данным видам деятельности.
8. Изменения в законодательстве, которые могут оказать влияние на деятельность фирмы и другие документы.

9. Оценка риска и страхование.

Этот раздел состоит из ряда следующих подразделов:

1. Привести перечень возможных рисков с указанием вероятности их возникновения и ожидаемого ущерба от этого.
2. Указать организационные меры по профилактике и нейтрализации указанных рисков.
3. Представить программу страхования от рисков.

10. Финансовый план.

Этот раздел состоит из ряда следующих подразделов:

1. Оперативный план (отчет).
2. План (отчет) доходов и расходов.
3. План (отчет) движения денежных средств.
4. Балансовый отчет (план).

11. Стратегия финансирования.

Этот раздел состоит из ряда следующих подразделов:

1. Сколько нужно средств для реализации предлагаемого проекта?
2. Где можно получить необходимые средства и в какой форме?
3. Когда можно ожидать возврата вложенных средств и получения инвесторами дохода? Какова величина этого дохода?

Анализ рисков инвестиционного проекта

С целью проведения анализа рисков инвестиционных проектов студентами могут быть использованы следующие методы:

- метод корректировки нормы дисконта;
- метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности);
- анализ чувствительности критериев эффективности (NPV, IRR и др.);
- метод сценариев;
- анализ вероятностных распределений потоков платежей;
- деревья решений;
- метод Монте - Карло (имитационное моделирование) и др.

В общем случае можно выделить две составляющие собственного риска проекта:

чувствительность его чистой приведенной стоимости (NPV) к изменениям значений ключевых показателей;

величину диапазона возможных изменений ключевых показателей, определяющую их вероятностный распределения.