

Инвестиционные проекты

Инвестиционный проект — обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений. При этом для их реализации необходима проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

*Федеральный Закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.99 № 39-ФЗ

Объекты инвестирования различаются:

- масштабами проекта;
- направленностью проекта (коммерческая, общественная, связанная с государственными интересами и т.д.);
- характером и содержанием инвестиционного цикла;
- характером и степенью участия государства;
- эффективностью использования вложенных средств.

По количеству участников и степени влияния проекта на окружающий мир ИП могут быть:

- малые;
- средние;
- крупные;
- мегапроекты;
- международные;
- глобальные.

Виды инвестиционных проектов

- **Малые проекты** как правило не требуют особой проработанности технико-экономического обоснования и связанных с ним вопросов. Вместе с тем допущенные при формировании проектов ошибки могут серьезным образом сказаться на их эффективности.
- **Малые проекты** представляют собой планы расширения производства и увеличения ассортимента выпускаемой продукции. Их отличают сравнительно небольшие сроки реализации. К малым проектам можно отнести также создание объектов социально-культурной сферы.
- **Средние проекты** — это чаще всего проекты реконструкции и технического перевооружения существующего производства продукции. Они реализуются поэтапно, по отдельным производствам, в строгом соответствии с заранее разработанными графиками поступления всех видов ресурсов, включая финансовые.

Виды инвестиционных проектов

- **Крупные проекты** — это, как правило, объекты крупных предприятий, в основе которых лежит прогрессивно новая идея промышленного производства продукции, необходимой для удовлетворения спроса на внутреннем и внешнем рынках.
- **Мегапроекты** — это целевые инвестиционные программы, содержащие множество взаимосвязанных конечным продуктом проектов. Такие программы могут быть международными, государственными, региональными.
- **Международные проекты** - это проекты, реализуемые заинтересованными странами, они, как правило, отличаются значительной стоимостью и сложностью.
- Проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию на Земле, рассматривают как **глобальные проекты**.

Виды инвестиционных проектов

- Проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране и не оказывает существенного влияния на ситуацию в других странах, рассматривают как **крупномасштабные проекты**. К примеру, создание в Ленинградской области морских грузовых портов. Заказчиком подобных проектов могут быть государство, промышленно-финансовые группы, акционерные общества, банки и т. п.
- Проекты, реализация которых влияет на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в определенном регионе, городе (отрасли) и не оказывает существенного влияния на ситуацию в других регионах, городах (отраслях), рассматривают как **проекты регионального, городского (отраслевого) масштаба**. Заказчиком этой группы проектов могут быть местные органы самоуправления, АО

По основным сферам деятельности ИП разделяются
на:

- социальные;
- экономические;
- организационные;
- технические;
- смешанные;
- финансовые.

По длительности ИП разделяются на:

краткосрочные (до 3 лет);
среднесрочные (от 3 до 5 лет);
долгосрочные (свыше 5 лет).

•По сложности ИП разделяются на:

простые;
сложные;
очень сложные.

Инвестиционные проекты могут различаться также своими организационными, операционными и временными рядами.

- **Организационные рамки** проекта характеризуются составом его участников. В свою очередь состав участников определяется большим числом факторов: уровнем специализации; сложностью отдельных частей проекта; организационной структурой управления участниками, финансированием проекта и др.
- **Операционные рамки** проекта определяются осуществляемыми действиями его участников в соответствии с требованиями проектной документации и принятой технологии.
- **Временные рамки** проекта характеризуются периодом реализации проекта. Они устанавливаются на основе норм продолжительности для объектов, финансируемых государственным бюджетом, или исходя из срока окупаемости капитальных вложений для проектов, осуществляемых за счет средств частных инвесторов.

Инновационные проекты

- Наряду с инвестиционными проектами производственного назначения могут *быть инновационные проекты*, направленные на разработку и создание новых эффективных материалов, аппаратов, оборудования, машин, технологий или технологических процессов. Реализации проектов производственного и инновационного назначения часто тесно связаны между собой, поскольку эффективность их зависит не только от научной идеи, но и от воплощения ее в жизнь.

Для осуществления намеченных программ экономического роста страны перспективными являются инвестиционные проекты, направленные в следующие отрасли:

- военно-промышленный комплекс;
- жилищное строительство;
- легкую промышленность;
- машиностроение;
- металлургию;
- нефтепереработку и нефтехимию;
- топливно-энергетический комплекс (ТЭК);
- продовольственный комплекс;
- транспорт, связь и телекоммуникации;
- науку.

Масштабы проекта с точки зрения его сложности и расходов на реализацию, а также влияния на окружающую среду определяют уровень обоснованности и возможности его реализации в заданном периоде времени.

- Принятию решения о формировании инвестиционного проекта предшествуют:
- оценка инвестиционного предложения, в котором обосновывается идея проекта, органами управления;
- предварительные согласования с федеральными, региональными и местными органами управления, выбор предприятия (организации), способного реализовать проект реципиентом.
- наличие средств.

Для реализации проектов могут быть использованы следующие **источники инвестиций**:

- собственные средства (прибыль, накопления, амортизационные отчисления, суммы, выплачиваемые страховыми органами в виде возмещения за ущерб и т.п.);
- средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозмездной основе; другие виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность и т.п.) и привлеченные средства от продажи акций, благотворительные и иные взносы;
- ассигнования из федерального, региональных и местных бюджетов (если эти органы управления заинтересованы в инвестировании ценных проектов), фондов предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной основе;

Источники инвестиций

- **иностранные инвестиции**, предоставляемые в форме финансового или иного участия в уставном капитале совместных предприятий, а также в форме прямых вложений (в денежной форме) международных организаций и финансовых институтов, государств, предприятий и организаций различных форм собственности и частных лиц;
- различные формы заемных средств, в том числе кредиты, предоставляемые на возвратной основе.

Источники инвестиций

- Первые три группы указанных источников образуют собственный капитал реципиента, т. е. предприятия или организации, осуществляющей инвестиционный проект. Суммы, привлеченные им по этим источникам извне, не подлежат возврату. Субъекты, предоставившие по этим каналам средства как правило участвуют в распределении доходов от реализации инвестиций на правах долевой собственности.
- Последняя группа источников инвестирования образует заемный капитал реципиента. Эти средства необходимо вернуть на определенных заранее условиях (сроки, проценты).

Для принятия инвестором решения о долгосрочных вложениях капитала необходимо располагать информацией, подтверждающей два основополагающих правила:

- вложенные средства должны быть полностью возмещены;
- прибыль, полученная в результате данной операции, должна быть достаточно велика, чтобы компенсировать временный отказ от использования средств по другому альтернативному варианту. Здесь учитывается риск, возникающий в силу неопределенности конечного результата.

Информация для принятия решения об инвестировании:

- цели проекта, его ориентацию и экономическое окружение (налоги, государственную поддержку, риск и т. п.);
- маркетинговую информацию (возможность сбыта, конкурентную среду, перспективную программу продаж и номенклатуру продукции, ценовую политику);
- материальные затраты (потребности, наличие сырьевых источников, цены и условия поставок сырья и комплектующих, вспомогательных материалов и энергоносителей);
- место размещения с учетом трудовых, природно-климатических, социальных и иных факторов;
- информацию проектно-строительную (выбор планировочных и конструктивных решений зданий и сооружений, инженерных коммуникаций) и проектно-конструкторскую (выбор технологии промышленного производства, спецификации стандартного и нестандартного оборудования и условий его изготовления и поставки, конструкторскую документацию и т. п.);

Информация для инвестирования

- информацию по организации и управлению производством (структуру предприятия, форму собственности, систему управления, сбыт и распределение и т. п.);
- кадры (потребность, обеспеченность, необходимость подготовки, условия оплаты и график работы);
- график осуществления проекта (подготовительные работы, строительно-монтажные и пусконаладочные работы, период эксплуатации);
- объемы финансирования по периодам реализации проекта;
- оценку эффективности проекта.

Оценка инвестиционного проекта

- Результаты предварительного анализа и оценки эффективности инвестиционного проекта используются для подготовки предварительного технико-экономического обоснования (ПТЭО), а затем окончательного технико-экономического обоснования (ТЭО).
- Если фирма видит целесообразность осуществления ряда инвестиционных проектов, различаемых по направленности производства или по масштабности, то в этих случаях предварительная оценка эффективности проекта может излагаться в виде технико-экономического доклада (ТЭД) или технико-экономического расчета (ТЭР).

Обоснование идеи проекта

- **На этапе выдвижения идеи целесообразно использовать следующие методы:**
- «мозговой атаки» и его вариации;
- отражения идей на бумаге;
- творческого ориентирования;
- творческой конфронтации;
- системного структурирования;
- системного выделения проблем.

Оценивать реальность идеи можно по следующим показателям:

- конкурентоспособности продукции;
- приросту прибыли;
- изменению объема выпуска или предоставления услуг;
- снижению издержек;
- возможности выхода на другие рынки;
- рациональному использованию капитала;
- повышению имиджа фирмы.

**Различают три типа конкурентного поведения:
креативное, приспособленческое и гарантирующее.**

- *Креативное поведение* характеризуется действиями, которые создают превосходство над соперниками (производство новой или принципиально новой продукции, использование новых методов распределения и сбыта, новой рекламы и т. д.). Существенным признаком креативной конкуренции является стремление рыночных контрагентов изменить существующую структуру спроса и предложения.
- Действительно, большей части продукции, ежедневно используемой нами в настоящее время, еще недавно не было. Многочисленные исследования показывают, что в наиболее процветающих компаниях 40-60% оборота обеспечиваются товарами, не существовавшими пять лет назад.

Типы конкурентного поведения

- Для *приспособленческого поведения* свойственны попытки упредить действия соперников, связанные с модернизацией производства. Это проявляется особенно в случае, когда руководство фирмы, будучи не до конца уверено в своих инновационных возможностях, стремится в возможно короткие сроки скопировать достижения своих конкурентов.
- *Гарантирующее поведение* диктуется стремлением фирм сохранить на длительную перспективу уже достигнутые на рынке позиции за счет улучшения качества продукции, видоизменения ассортиментного набора, оказания различных услуг. К такому приему прибегают обычно фирмы, у которых нет возможности существенно менять производственную программу.

Каждая новая или принципиально новая (не имеющая аналогов в мире) идея проходит на стадии апробации своеобразный фильтр, включающий ряд последовательных этапов, в течение которых происходит отсев. К ним относятся:

- анализ на соответствие целям и возможностям предприятия;
- анализ коммерческой эффективности;
- разработка продукта;
- испытание (тестирование) продукта на рынке;
- полная производственная и коммерческая деятельность.

Цели и возможности предприятия

- Цели и возможности предприятия определяются стратегией его развития с учетом фактора неопределенности, где важным моментом остается сохранение конкурентоспособности продукции путем ускорения ее сменяемости. В связи с этим каждый вид продукции, реализующей конкретную потребительскую функцию, развивается циклически, посредством смены поколения. Предприятия, руководствуясь стратегическими задачами, формируют бюджет инвестирования, где наряду с собственными источниками финансирования особое место принадлежит заемным средствам.

Коммерческая эффективность

- *Коммерческая эффективность* идеи зависит от ее новизны и возможности реализации в определенный, достаточно короткий срок. Здесь особенно важным фактором, влияющим на достижимость поставленных целей в идее, является информация о подобных уже реализуемых идеях, расходах и доходах и т.п.

Окончательным этапом выбора идей инвестиционного проекта является оценка предполагаемой продукции по следующим критериям:

- расходы на реализацию;
- вероятность технического и технологического успеха;
- ожидаемая рентабельность производства и реализации продукции;
- масштабы потенциального рынка;
- жизненный цикл продукции;
- сроки проведения НИОКР;
- совместимость с целями фирмы;
- необходимые инвестиции.

Выбрав инвестиционный проект, необходимо его основные параметры согласовать с местными органами самоуправления.

Согласованию подлежат следующие решения:

- о строительстве объектов производственного назначения;
- строительство объектов социально-культурной сферы;
- условия отвода земельных участков под строительство;
- условия отвода земельных участков во временное пользование;
- возмещение убытков землепользователям, включая компенсацию затрат, связанных со сносом строений или их переносом;
- условия подключения к инженерным коммуникациям (водопровод, канализация, теплоснабжение, энергоснабжение и др.).

Жизненные стадии ИП

- Разработка и реализация ИП проходит путь от идеи до выпуска продукции. В любом случае присутствует временной лаг (задержка, разрыв) между моментом начала инвестирования до момента получения прибыли.
- Инвестиционный цикл – это цикл, охватывающий все стадии инвестиционного проекта от первоначальной идеи до эксплуатации предприятия (выпуска продукции).

Инвестиционный цикл имеет три фазы:

- Предынвестиционная (предварительные исследования до принятия окончательного решения об использовании именно этого инвестиционного проекта).
- Инвестиционная (разработка проекта, договор, подряда, строительство).
- Производственная (эксплуатационная – инвестиции уже работают на предприятии).

Прединвестиционная фаза содержит следующие стадии:

- 1. Определение инвестиционных возможностей (сколько предприятие может инвестировать и куда эти деньги необходимо направить)
- 2. Анализ альтернативных вариантов проекта и предварительный выбор одного из вариантов, предварительное технико-экономическое обоснование (любую проблему можно решить несколькими путями и, следовательно, инвестиционных проектов для решения этой проблемы тоже несколько, именно на этой фазе предприятие выбирает оптимальное решение для чего и проводится ПТЭО). Например, если предприятие имеет возможность расширить рынок сбыта, можно увеличить объем производства уже имеющейся продукции, а можно заняться производством нового продукта. С другой стороны увеличит объем производства, можно разными путями: 1) увеличивая производственные мощности, 2) закупив новое, более производительное оборудование, 3) расширив трудовой потенциал.
- 3. Разработка проекта, ТЭО.
- 4. Принятие окончательного решения по проекту и об инвестировании (оценочное заключение)

Инвестиционная фаза

- *Инвестиционная фаза* и есть непосредственное вложение капитала в ранее отобранный проект. На этой фазе происходит непосредственно строительство, закупка оборудования, монтажные работы, наладка и т.д. Здесь осуществляются все капиталобразующие затраты, поэтому эта фаза наиболее капиталоемкая (75-80% от общей суммы капитальных вложений) и самая длительная по времени.

Эксплуатационная фаза

- *Эксплуатационная фаза* характеризуется началом производства продукции или оказания услуг и соответствующими поступлениями и текущими издержками. Именно на этой фазе предприятие начинает получать прибыль. Здесь объем инвестиций снижается, а доход от инвестиционной деятельности увеличивается.

Издержки инвестора можно разделить на две группы:

- 1. Инвестиционные или капиталобразующие. Это затраты, необходимые для создания, формирования основного и оборотного капитала, необходимого для функционирования инвестиционного проекта.
- 2. Текущие или операционные это издержки связанные с производством и реализацией продукции, на эксплуатационной фазе. Это издержки, которые производятся после начала работы ИП, и после того, когда начальный оборотный капитал уже сформирован.
- Следовательно, на первых двух фазах предприятие имеет дело с капиталобразующими издержками, а на третьей фазе инвестиционного проекта, с текущими.