**Инвестиции в Украине**

**Введение.**

Современная ситуация в Украине стоит перед проблемами экономического кризиса и перехода к рыночным формам и методам хозяйствования. Отсюда и возникает необходимость привлечения и использования значительных ресурсов. Конечно же, такая деятельность требует определенных знаний, опыта, для наиболее эффективного внедрения инвестиционных проектов.

Привлечение иностранных инвестиций в украинскую экономику является одной из важнейших задач, которые предстоит в ближайшие годы решить экономическому руководству Украины. Обращение к зарубежным источникам капитала необходимо стране по нескольким причинам:

экономический кризис и резкое сокращение внутренних инвестиционных ресурсов делают необходимым обращение к зарубежным источникам финансирования как конкретных проектов в сфере производства, так и бюджетной сферы (через увеличение внешнего государственного долга);

привносимые иностранными инвесторами в украинскую экономику современные технологии способны существенно повысить конкурентоспособность отечественного производства (что особенно важно для экспортноориентированных отраслей);

предприятия с иностранными инвестициями, создавая новые рабочие места, способствуют повышению уровня занятости населения Украины и снижению социальной напряженности;

конкуренция предприятий с иностранными инвестициями со “старыми” украинскими предприятиями на внутреннем рынке может иметь существенное значение в борьбе с монополизмом.

Целью данной курсовой работы является закрепление студентами теоретических знаний и приобретение практических навыков по разработке, анализу и реализации инвестиционных проектов.

Курсовой проект реализуется на реальных данных и основывается на таких теоретических началах:

направления инвестиционной политики государства, фирмы,

стадии инвестиционной деятельности,

степень риска инвестиционных проектов,

методы оценки и анализа инвестиционных проектов,

основные критерии, использующиеся в оценке проектов, область их применения,

источники финансирования,

инструменты снижения кредитного риска, методы принятия финансовых решений с учетом инфляционного обеспечения денег,

дивидендная политика,

ценные бумаги и способы оценки их стоимости,

структура бизнес-плана и методику расчета его разделов.

Инвестиционное проектирование.

Под инвестициями понимаются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности.

Согласно действующему законодательству инвестиционная деятельность на территории Украины может финансироваться за счет:

собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан и юридических лиц, средства выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и др.средства),

заемных финансовых средств инвестора (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и др.),

привлеченных финансовых средств инвестора (средства полученные от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц),

денежных средств, централизуемых объединениями предприятий в установленном порядке,

инвестиционных ассигнований из государственных бюджетов, местных бюджетов и внебюджетных фондов,

иностранных инвестиций.

. Инвестиции, в свою очередь, удобно разделить на две категории:

- прямые, при которых иностранный инвестор получает контроль над предприятием на территории России или активно участвует в управлении им;

- портфельные, при которых участие иностранного инвестора в управлении предприятием отсутствует или весьма пассивно (в большинстве случаев такие инвестиции производятся на рынке свободно обращающихся ценных бумаг). К разряду портфельных относятся также вложения зарубежных инвесторов на рынке государственных и муниципальных ценных бумаг.

Граница между этими двумя видами инвестиций довольно условна (обычно предполагается, что вложения на уровне 10-20 и выше процентов акционерного (уставного) капитала предприятия являются прямыми, менее 10-20 процентов - портфельными), однако, так как цели, преследуемые прямыми и портфельными инвесторами несколько различаются (что будет показано ниже), такие деление представляется вполне целесообразным.

Основными способами привлечения прямых иностранных вложений в экономику Украины являются:

привлечение иностранного капитала в предпринимательской форме путем создания совместных предприятий (в том числе - путем продажи зарубежным инвесторам крупных пакетов акций украинских акционерных обществ);

регистрация на территории Украины предприятий, полностью принадлежащих иностранному капиталу;

привлечение иностранного капитала на основе концессий или соглашений о разделе продукции;

создание свободных экономических зон (СЭЗ), направленное на активное привлечение зарубежных инвесторов в определенные регионы страны.

Целью портфельных инвестиций является вложение средств инвесторов в ценные бумаги наиболее эффективно работающих предприятий, а также в ценные бумаги, эмитируемые государственными и местными органами власти с целью получения максимального дохода на вложенные средства. Портфельный инвестор, в отличие от прямого, занимает позицию “стороннего наблюдателя” по отношению к предприятию-объекту инвестирования и, как правило, не вмешивается в управление им.

Привлечение иностранных портфельных инвестиций также является для украинской экономики важнейшей задачей. С помощью средств зарубежных портфельных инвесторов возможно решение следующих экономических задач:

пополнение собственного капитала украинских предприятий в целях долгосрочного развития путем размещения акций украинских акционерных обществ среди зарубежных портфельных инвесторов;

аккумулирование заемных средств украинскими предприятиями для реализации конкретных проектов путем размещения среди портфельных инвесторов долговых ценных бумаг украинских эмитентов;

пополнение государственного и местных бюджетов субъектов Украины путем размещения среди иностранных инвесторов долговых ценных бумаг, эмитированных соответствующими органами власти;

эффективная реструктуризация внешнего долга Украины путем его конвертации в государственные облигации с последующим размещением их среди зарубежных инвесторов.

Развитие рыночных отношений, необходимость регулирования инвестиций стали причиной развернувшейся среди специалистов дискуссии относительно типов и видов инвестиционных проектов.

Наиболее приемлемой, по нашему мнению, является классификация проектов в соответствии с формами инвестиций. Это, в первую очередь, проекты, связанные с реальными и финансовыми инвестициями.

Реальный инвестиционный проект — это вложение в материальные активы:

— в основные производственные фонды с длительными сроками амортизации;

— в товарно-материальные запасы и другие оборотные средства;

— суммарное вложение в производственные фонды, включая приобретение или аренду земельного участка.

Финансовый инвестиционный проект — это вложение в ценные бумаги (акции, облигации, векселя, закладные, купчие, приватизационные чеки и т.д.). Эти проекты могут осуществляться посредством котируемых или некотируемых ценных бумаг.

Котируемые акции обращаются на фондовом рынке. Ими занимаются специальные фонды, вкладывая деньги мелких инвесторов в акции на относительно короткий срок и перепродавая их на бирже. Такие фонды получили распространение в США, они ориентируются на получение дохода от роста курсовой стоимости акций.

Некотируемые (венчурные) акции не обращаются на фондовом рынке. Такие акции особенно распространены в Европе.

По степени разработки инвестиционные проекты различаются:

— идея в "зародыше" — только замысел, без предприятия и руководства;

— новое предприятие (предприятие готово начать работу, так как сориентирована группа менеджмента и изучен рынок сбыта);

. — функционирующее предприятие с проработанной идеей, которая еще не обеспечивает прибыль;

— расширение функционирующего прибыльного предприятия;

— реорганизация предприятия без замены менеджеров;

— реорганизация предприятия с частичной или полной заменой менеджеров;

— инвестиции в предприятие с целью превращения его из убыточного в прибыльное.

С точки зрения особенностей организации и методики финансового обоснования следует разграничить проекты действующих предприятий и проекты новых предприятий.

Реальные инвестиционные проекты — это обоснование вложений в воспроизводство основных фондов и прирост материально-производственных запасов. В условиях спада производства, значительного износа основных фондов и обесценивания амортизационных отчислений, роста банковской учетной ставки более привлекательными для инвесторов являются вложения в ликвидные активы, а не в развитые производства. То есть перед инвестором встает задача обоснования финансовых инвестиционных проектов.

При разработке инвестиционных программ следует тщательно их обосновывать расчетами экономической эффективности с оценкой при этом как можно большего числа факторов риска на всех стадиях жизненного цикла проекта.

Рассмотрим жизненный цикл реального инвестиционного проекта.

Любой инвестиционный проект проходит пять стадий жизненного цикла.

Первая стадия: предпроектные исследования, проектирование и освоение инвестиций (рождении проекта). Стадия характеризуется большими затратами собственных средств, возможно привлеченных и заемных. Проект на этой стадии подвергается разного рода рискам. Прибыль отсутствует.

Вторая стадия: начало эксплуатации проекта (юность). На этой стадии инвестор испытывает большие потребности в банковских ссудах или венчурном капитале. Обычно он не платит дивидендов. Если и есть прибыль — она реинвестируется. Начинают действовать риски, связанные с конкуренцией рынка.

Третья стадия: быстрый рост (подростковая фаза). Предприятие (компания) начинает диктовать свои цены на продукцию, но конкуренция возрастает. Уровень продажи растет и значительно превышает издержки производства. Характерен высокий уровень прибыли, но требуются большие затраты на маркетинг. По-прежнему большая потребность в инвестициях. Компания может производить дополнительную эмиссию акций, но дивиденды выплачивает небольшие. Банк, если и дает ссуду, то под высокие проценты.

Четвертая стадия: стабильное функционирование предприятия (зрелость). На этой стадии компания погашает свои долги. Высокий уровень конкуренции не позволяет диктовать цены, но низкие издержки позволяют получить средние по отрасли доходы. Это уже хорошо известная компания с хорошей репутацией. Она имеет большие возможности в получении ссуд и реализации акций. У нее хорошо диверсифицированный большой инвестиционный портфель, выплачиваются солидные дивиденды, однако нет потребности в крупных инвестициях. На этой стадии компания должна разработать стратегию предотвращения упадка. Это, как правило, требует значительного повышения инвестиционной активности. Стратегия второго рождения предусматривает самые разнообразные пути: если расширение производства, то с ориентацией на другие страны; покупка других компаний отрасли (вертикальное и горизонтальное слияние); покупка компаний других отраслей, инвестирование новых проектов и т.д.

Пятая стадия жизненного цикла проекта (упадок или второе рождение). На этой стадии продукция предприятия перестает пользоваться спросом. Очень высокая конкуренция. Банки не заинтересованы в сотрудничестве — если и дают кредит, то под высокий процент. Акции компании перестают  
пользоваться спросом. Из-за постепенного снижения доходов приходится уменьшать дивиденды. Если на предшествующей стадии не была выработана стратегия возрождения и не осуществлены солидные инвестиции, компанию ожидает упадок и банкротство.

Таким образом, можно сделать вывод, что оценка эффективности инвестиционного проекта является ключевым вопросом для инвестора. Вместе с тем, в настоящее время среди ученых-экономистов и практиков нет единства мнений относительно методологии такой оценки. Главным критерием оценки проекта является коммерческая эффективность. Этот метод основан на минимизации затрат, максимизации доходов и дает хорошие результаты при оценке эффективности небольших проектов с короткими сроками окупаемости затрат.

Можно предложить следующую примерную схему последовательности расчетов показателей экономической эффективности:

**Стадии инвестиционного проекта**

Мотивация и замысел проекта - определение нормы прибыли, коэффициентов абсолютной и сравнительной экономической эффективности, показателей сроков окупаемости проектов

Технико-экономические исследования - определение стадий жизненного цикла проекта. Прогнозирование объемов инвестиций по стадиям жизненного цикла.

Технико-экономическое обоснование проекта - определение структуры источников инвестиций и стоимости каждой части, определение дохода и распределение его среди участников проекта.

Проект со сводным сметным расчетом - распределение инвестиций и доходов по годам реализации инвестиционного проекта. Расчеты годовых объемов незавершенного строительства.

Стадия рабочей документации (готовые объемы работ) - определение эффекта по годам осуществления проекта, дисконтирование денежного потока.

**Планирование инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования**

Планирование инвестиционной деятельности любого коммерческого предприятия направлено на решение вопроса о том, стоит ли вкладывать деньги в данный проект и принесет ли он ожидаемый доход, окупающий все затраты.

Для того, чтобы определить конечные результаты начинаемого дела, любому предпринимателю, инвестору, банкиру, руководителю предприятия необходимо иметь грамотно составленный бизнес-план.

Бизнес-план представляет собой документ, включающий все основные аспекты создаваемого коммерческого предприятия. В нем должны быть отражены вопросы изучения емкости и перспективы будущего рынка сбыта; оценены все затраты, которые соизмерены с доходами от планируемой продажи продукции с целью определения потенциальной прибыльности начинаемого дела.

Бизнес-план — документ, разрабатываемый на перспективу 3-5 лет с разбивкой по годам, причем первый год разбивается по кварталам и месяцам.

Представленное в бизнес-плане решение производственных, коммерческих и социальных проблем исключает возможность ошибочных действий в процессе реализации задуманного дела. Составляемый бизнес-план должен быть не только убедительным для инвестора, банкира, предпринимателя, но и достаточно привлекательным, чтобы получить финансовую поддержку.

Важнейшим звеном в инвестиционном процессе является проектирование, т.е. создание комплекса технической документации, содержащей технико-экономическое обоснование, схемы, технологические, конструктивные расчеты, необходимые при создании нового предприятия, реконструкции или технического перевооружения существующего.

Бизнес-план инвестиционного проекта можно представить следующим образом.

Первый раздел "Общие цели проекта" должен содержать информацию:

наименование и сущность проекта.

В этом пункте указывается, является ли это предприятие новым или предполагается реконструкция, расширение уже существующего. Указывается мощность по выпуску новой продукции или объемы оказания услуг, сервисного обслуживания, внедрения разработок, отраслевая принадлежность проектируемого предприятия;

инвестиции, необходимые для осуществления проекта.

При этом необходимо указать стоимость всего проекта, в том числе имеющиеся собственные средства и требуемые дополнительные вложения;

ожидаемая прибыль от реализации проекта и срок окупаемости вложений в проект.

организационно-правовая форма реализации проекта.

форма участия инвестора в проекте.

финансовые гарантии проекта.

Второй раздел "Описание проекта" содержит следующую информацию:

краткая характеристика товара или услуги, их качественные характеристики и область применения.

отличительные особенности проекта, призванные обеспечить его коммерческий успех.

техническая характеристика проекта.

Для этих целей необходимо подготовить таблицу, в которой сопоставляются основные параметры образцов оборудования или продукции, известные мировому рынку, со ссылкой на источник информации об аналогах. Необходимо указать преимущества товара перед аналогами, а также отличие или превосходство его в сравнении с лучшими отечественными и мировыми образцами.

В данном разделе также освещается, какими патентами или авторскими свидетельствами отечественными или зарубежными защищены особенности данного проекта, какие имеются "ноу-хау", лицензии, публикации, имеется ли возможность патентования в других странах. Коротко описывается структурная схема изделия, указываются новые решения элементов изделия, требования к качеству применяемых сырья и материалов.

Очень важная роль в бизнес-плане инвестиционного проекта отводится

третьему разделу "Оценка рынка сбыта продукции", который содержит:

сведения о географии и емкости рынка.

Потенциальная емкость рынка — это общая стоимость товаров, которую покупатели, находящиеся в определенном регионе, в состоянии приобрести за определенный период времени (месяц или год). Она зависит от многих факторов: социальных, климатических, национальных особенностей жителей региона, а главное, экономических, т.е. от уровня доходов потенциальных покупателей, структуры их расходов (в том числе сбережений или инвестиций), наличия у них товаров длительного пользования, наличия ранее купленных товаров, аналогичных предполагаемым к выпуску, а также темпов инфляции;

оценка конкурентов.

планируемый объем продаж.

маркетинговые мероприятия или стратегия маркетинга.

К элементам плана маркетинга относятся: схема распространения товаров, ценообразование, реклама, методы стимулирования продаж и т.д.

Раздел 4 бизнес-плана инвестиционного проекта "План производства работ по проекту и выпуска продукции" является самым объемным и очень важным. Он включает следующие вопросы:

степень освоения предлагаемой к производству продукции, отражающая научно-технические разработки по данной продукции, наличие опытных или лабораторных образцов, рабочее проектирование, возможное мелкосерийное производство;

наличие документации по проекту и правовое обеспечение проекта.

Это может быть технико-экономическое обоснование вложения средств, проектно-конструкторская, проектно-сметная документация, разного рода договоры с организациями, необходимые для нормального процесса инвестирования, разрешительная, документация на право осуществления проекта, акты землеотвода, разрешение на строительство, договоры на аренду и другие юридические документы;

объемы средств и работы, которые уже были произведены по данному проекту за счет собственных источников еще до составления бизнес-плана инвестиционного проекта, но которые являются его неотъемлемой частью;

наличие производственных площадей, в том числе размеры земельного участка, существующие и проектируемые здания и гражданские сооружения, вспомогательные сооружения и служебные помещения и т.д.;

необходимые закупки оборудования — технологического, вспомогательного и прочего и возможные места его приобретения;

обеспечение будущего производства сырьем, материалами, комплектующими изделиями и полуфабрикатами.

обеспеченность трудовыми ресурсами.

производственная схема реализации проекта.

Обобщающим разделом бизнес-плана инвестиционного проекта является "Финансовый план". В структуру этого раздела включается несколько документов:

прогноз объемов реализации продукции, составленный с учетом географии и емкости рынка, оценки конкурентов. Объемы реализации разрабатываются в крб. или СКВ сроком на три года, с разбивкой первого года по месяцам;

баланс денежных расходов и поступлений.

В этом документе отражается сумма денежных средств, которые необходимо вложить в проект в течение определенного периода времени по статьям затрат, в том числе на оборудование и технологии, сырье и материалы, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, подготовку кадров, затраты на инвестиционный проект и прочие затраты. Цель баланса состоит в проверке синхронности поступления и расходования денежных средств во времени.

Таблица доходов и расходов призвана показать формирование и динамику прибыли по годам освоения проекта. Она содержит доходы от реализации продукции, себестоимость производства товара с разбивкой по статьям расходов, суммарную прибыль от реализации, общепроизводственные расходы и чистую прибыль, налог на прибыль и прибыль после налогообложения;

сводный баланс активов и пассивов, который составляется на начало и конец первого года реализации проекта.

График прибыльности и расчеты к нему приводятся с учетом цен, указанных в плане маркетинга;

оценка риска и страхование.

В этом документе необходимо предугадать все типы рисков, с которыми может столкнуться создаваемое предприятие в своей хозяйственной деятельности.

Риски могут быть различными — от форс-мажорных обстоятельств до разного рода законодательных и экономических изменений. Необходимо разработать меры сокращения рисков и минимизации вызываемых ими потерь. Это могут быть альтернативные программы сбыта продукции, материально-технического обеспечения, а также страхование от рисков в разного рода коммерческих страховых компаниях. Можно указать, какие типы страховых полисов и на какие суммы планируется приобрести.

Таким образом, в этом разделе разрабатывается стратегия финансирования, излагается план получения средств для создания или расширения предприятия, определяется количество этих средств, источники и форма их получения; уточняется срок полного возврата вложенных средств и получения инвесторами дохода на них.

Если бизнес-план разрабатывается для действующего предприятия, необходимо привести в нем характеристику этого предприятия и обосновать целесообразность его развития.

Эти данные приводятся в разделе 6 бизнес-плана "Характеристика предприятия и целесообразность его развития":

название предприятия, его организационно-правовая форма, уставный капитал;

характеристика основных фондов, включая балансовую и остаточную их стоимость, долю активной части, имеющееся импортное оборудование, возрастную структуру фондов и др.;

производственные мощности предприятия, технический уровень его и характеристика основной продукции, выпускаемой предприятием с указанием доли, отправляемой на экспорт;

количество работающих на предприятии, в том числе управленческий персонал, основные и вспомогательные рабочие;

местоположение предприятия с учетом производственной и социальной инфраструктуры;

финансовое состояние предприятия по материалам аудиторских заключений, включая оборот за последние три года, прибыль, балансовая и остающаяся в распоряжении предприятия за последние три года (в т.ч. отчетная и ожидаемая), коэффициент соотношения заемных в собственных средств;

фамилии руководителей, главного бухгалтера, адрес предприятия и банковские реквизиты.

информация, не нашедшая отражения в разделах, а также имеющиеся материалы экспертных заключении по данному проекту.

**Разработка инвестиционного проекта хозяйствующего субъекта.**

Подготовка и разработка инвестиционного проекта основывается на общепринятых методиках Всемирного банка, методических рекомендаций, разработанных соответственно постановления Кабмина Украины от 31.03.94.г. №203 « о средствах реализации Закона Украины «О государственной программе привлечения иностранных инвестиций в Украину».

Объектом инвестиционного проекта является дочернее предприятие концерна «Эпос» - фабрика «Красная нить», деятельность которой связана с легкой и текстильной промышленностью, торговлей, услугами (коммерческая и финансовая деятельность, образование) и т.п.

Основным видом деятельности является производство ткани в ассортименте, одеял.

Капитал проекта составляет 1250 тис.дол., в том числе сумма кредита 800 тис.дол., выручка от продажи акций инвестору 450 тис.дол.

Проценты за кредит составляют 12% годовых, выплата дивидендов по акциям 10% годовых.

Время осуществления проекта: начало – январь 2001г., окончание – декабрь 2005г.

Таблица 1. Данные про капитал проекта.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Капитал проекта, тис.дол. | В том числе | |
|  |  | Сумма кредита | Продажа акций |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| "Красная нить" | 1250 | 800 | 450 |

Основной целью проекта является достижение высокорентабельного производства конкурентоспособной продукции и услуг, чего ожидается достичь за счет:

привлечения иностранных инвесторов и компаний

проведение технического перевооружения концерна за счет закупки нового оборудования и реконструкции производственных помещений

создание при помощи иноземных капиталов местных филиалов с сопутствующей инфраструктурой, которая принадлежит местному капиталу

привлечение и создание собственной производственной структуры

проведение эффективной кадровой политики.

**Продукция и сбытовая стратегия.**

Фирма «Красная нить» была основана частными предпринимателями – братьями Шульманами, уроженцами Польши в 1916г. Созданное как «Товарищество на паях. Харьковская суконная мануфактура», специализировалось на выпуске сукна для армии. За 85 лет существования фабрика развивалась, неоднократно обновляла производственные фонды, расширяла ассортимент выпускаемой продукции. Сегодня фирма является наиболее крупным предприятием на Украине, выпускает ткани разнообразного ассортимента, одеяла.

На протяжении последних лет наблюдается спад объемов выпуска ткани, что обусловлено негативными тенденциями, которые сложились в централизованной экономике, а также резким снижением жизненного уровня населения Украины, заполнением рынка огромным количеством разнообразных непродовольственных импортных товаров, отсутствием в стране инвестиций для перевооружения предприятий легкой промышленности, ориентации их на потребительский рынок.

Главным фактором, который формирует конъюнктуру рынка, является колористика, экологичность, легкость, формостойкость, а для тканей специального назначения – другие специфические свойства.

Ассортимент продукции фирмы «Красная нить» сформированный соответственно спроса, предложенный в результате исполнения инвестиционного проекта (см.табл.2).

Таблица 2 Ассортимент продукции фирмы "Красная нить", запланированный в результате исполнения инвестиционного проекта.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Название ткани | Сырьевой состав | Плотность р/м2 | Ширина см | Цена 1п.м. С НДС, дол. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Ткани в ассортименте |  |  |  |  |
| Сукно "Популярное" | ч/в | 373 | 152 | 6,1 |
| Ткань польтовая типа "Популярная | п/в | 370 | 152 | 6,1 |
| Ткань костюмная "Новелла" | ч/в | 268 | 152 | 4,8 |
| Ткань "Поэма" | ч/в | 409 | 152 | 6,4 |
| Ткань польтовая с новых видов волокон | ч/в | 480 | 152 | 6,9 |
| Ткань костюмная "Ритм" | шерсть | 315 | 152 | 5,2 |
| Ткань льняная костюмная | лен/хим. | 215 | 152 | 2,6 |
| Ткань с камвольной пряжи: -платяная типа "Вероника" | п/в | 191 | 152 | 2,6 |
| Ткань костюмная типа "Импульс" | п/в | 283,14 | 152 | 5,0 |
| 2.Ткани специального технического и бытового назначения | |  |  |  |
| Сукно "Шинельное" | п/в | 670 | 140 | 8,5 |
| Ткань "Автомобильная" | шерсть | 405 | 152 | 4,8 |
| Ткань "Обувная" | лен/нитрон | 373,3 | 152 | 3,6 |
| Ткань "Мебельная" | п/в | 465 | 152 | 3,2 |
| 3.Ткани для государственных организаций |  |  |  |  |
| Сукно "Шапочное" с водонепроницаемыми вкраплениями | шерсть | 450 | 142 | 7,2 |
| Сукно "Шинельное" с водонепроницаемыми вкраплениями | п/в | 650 | 142 | 8,5 |
| 4. Одеяла |  |  |  |  |
| Ткань "Комфорт" | ч/в | 532 | 150\*205 | 7,5 |
| Ткань "Виола" | ч/в | 635 | 150\*205 | 8 |
| Ткань "Сюрприз" | ч/в | 635 | 150\*205 | 10,1 |
| 5.Переработка отходов производства |  |  |  |  |
| Ватин плотно-прошивной | п/в | 277 | 150 | 0,9 |
| Котонин | котонин |  |  | 1,74 за 1кг |

Проектная мощность производства в рамках реализации инвестиционного проекта.

Проектная мощность производства товаров в рамках реализации инвестиционного проекта.

Производственная мощность является ориентиром для определения объема продаж субъекта, который хозяйствует.

Проектная мощность производства товаров формы «Красная нить» составляет 2500 тис.п.м.

В табл.3 указана степень загрузки проектных мощностей, а также уровни производства, которые должны быть достигнуты в течение реализации проекта.

Таблица 3 Достижения производственных мощностей.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Года | | | | |
| 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Достижение проектных мощностей, % | 40% | 55% | 65% | 80% | 100% |
| Достижение проектных мощностей (объем продаж), тыс.п.м. | 1000 | 1375 | 1625 | 2000 | 2500 |

**Характеристика рынка сбыта.**

На рынке сбыта тканей присутствует значительное количество фирм (отечественных и зарубежных). Предлагаемая продукция разнообразна, дифференцирована, но одновременно контроль фирм – производителей над рыночной ценой ограничен. (см.табл.4 )

Маркетинговые исследования подтверждают наличие на рынке платежеспособного спроса на ткани производства фирмы «Красная нить» как со стороны предприятий швейной промышленности, так и массовых потребителей. Спрос обусловлен тем, что пальтовые и костюмные ткани изготавливаются фирмой с использованием чистошерстяной, полушерстяной и фасонной пряжи, экологически чистые, подтвержденные сертификатом качества. Состав сырья – натуральное волокно.

В тот же час значительная рыночная пропозиция на ткани побудила фирму «Красная нить» искать другие и новые для себя сегменты рынка путем освоения новой продукции специального назначения. Внедрение новых технологий позволило начать выпуск специальных тканей и тканей технического назначения:

с жаростойкими вкраплениями спецодежды для металлургов, стойкость прожигания не меньше80 сек., огнестойкость – не меньше 50 сек.

с вкраплениями

водоотталкивающая, кислотостойкая.

Маркетинговые исследования свидетельствуют, что на рынке спецодежды спрос значительно превышает предложение. Это обусловлено возможностью и необходимостью проникновения соответствующей продукции концерна в данный сегмент рынка.

Фирмой разработано также сукно шинельное, шапочное, запланированы мебельные, декоративные и др. ткани.

**Налоговая и амортизационная политика.**

Налоговая и амортизационная политика определяется правовой и налогово-правовой Украины, требованиями технологического процесса. Налоговые ставки приведены в табл.5

Таблица 4. Ставки налогов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название налога | База | Ставка, % |
| НДС | Добавочная стоимость | 20 |
| Налог на прибыль | Прибыль | 30 |
| Госинофонд | Объем продаж | 1,0 |
| Пенсионный фонд | Фонд заработной платы | 32 |
| Соцстрах | Фонд заработной платы | 4 |
| Страхование безработицы | Фонд заработной платы | 1,5 |

Таблица 5 Ставки амортизационных отчислений

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Группы | Элементы основных фондов | Нормы аморт.отчислений, % |
| 1 | Здания, сооружения | 5 |
| 2 | Автомобили, мебель, офисы | 25 |
| 3 | Другое, не включенное в группы 1,2 | 15 |

**Ценовая стратегия и формирование объема продаж концерна «Эпос».**

Ценовая политика концерна формируется с целью обеспечения сбыта, максимизации прибыли, удержания рынка.

В связи с отсутствием измерителей эластичности спроса по цене и прибыли, основу расчета отпускной цены на продукцию в первые годы реализации проекта составляют собственные затраты производства.

В следующие годы цены определяются с учетом цены конкурентов.

При планировании отпускных цен на основные виды продукции необходимо учитывать также:

вероятные тенденции их изменений на мировом и отечественном рынке в инвестиционный период,

механизм формирования конъюнктуры на рынке.

С учетом прогнозных цен планируется осуществлять реализацию продукции по нижеприведенным ценам. Ценовая стратегия, прогноз объема продаж в натуральном выражении позволяют определить объемы продажи в стоимостном выражении:

Таблица 6 Ценовая стратегия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2001г. | 2002г. | 2003г. | 2004г. | 2005г. |
| Цена ткани за 1 п.м. с учетом НДС, дол. | 7,24 | 7,24 | 7,24 | 7,24 | 7,24 |
| Объем продаж, тыс.п.м. | 1000 | 1375 | 1625 | 2000 | 2500 |
| Прогнозные объемы продаж, тыс.дол. | 7240 | 9955 | 11765 | 14480 | 18100 |

**Характеристика потребности в инвестициях.**

Проектом предусматривается продолжительность инвестиционного периода в 5 лет.

Инвестиционный период – это время от начала получения инвестиций до их освоения.

Источниками финансирования проекта являются : кредит и выручка от продажи акций фирмы "Красная нить".

При выполнении курсовой работы допущены упрощенные подходы:

кредит выдается в первый год реализации проекта полностью (погашение кредита необходимо проводить с первого года реализации проекта равными долями),

акции инвестор закупает ежегодно равными долями.

Таблица 7 Капитал проекта и динамика внесения инвестиций.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Капитал проекта | Динамика внесения инвестиций за годы реализации проекта | | | | | |
| 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | Всего |
| Капитал проекта, тыс.дол. : | 890 | 90 | 90 | 90 | 90 | 1250 |
| кредит | 800 | 0 | 0 | 0 | 0 | 800 |
| акции | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 450 |

**Определение структуры затрат предприятия.**

В инвестиционном проекте рассчитывают все текущие эксплуатационные затраты на основе прогнозного объема продаж и структуры цены.

Таблица 8 Структура цены за 1 п.м. ткани

|  |  |
| --- | --- |
| Статьи затрат | Доллары |
| 1 | 2 |
| Материалы и комплектующие без НДС | 3,83 |
| Заработная плата | 0,15 |
| Начисления | 0,073 |
| Энергия, топливо, газ, вода | 0,8 |
| Суммарные прямые затраты | 4,85 |
| Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования | 0,14 |
| Расходы на подготовку и освоение новой техники | 0,09 |
| Общепроизводственные затраты | 0,09 |
| Общехозяйственные затраты | 0,23 |
| Внешнепроизводственные затраты | 0,01 |
| Суммарные постоянные затраты | 0,56 |
| Амортизация | 0,04 |
| Общекалькуляционные затраты | 5,46 |
| Балансовая прибыль | 0,57 |
| Цена без НДС | 6,03 |
| Цена с НДС | 7,24 |
| НДС | 1,21 |

Структура затрат предприятия и его подразделений в период инвестирования проекта.

Таблица 9 Структура затрат фирмы "Красная нить"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | Тыс.долларов в год | | | | |
| 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Материалы и комплектующие без НДС | 3830 | 5266,25 | 6223,75 | 7660 | 9575 |
| Заработная плата | 150 | 206,25 | 243,75 | 300 | 375 |
| Начисления | 73 | 100,375 | 118,625 | 146 | 182,5 |
| Энергия, топливо, газ, вода | 800 | 1100 | 1300 | 1600 | 2000 |
| Суммарные прямые затраты | 4853 | 6672,875 | 7886,125 | 9706 | 12132,5 |
| Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования | 140 | 192,5 | 227,5 | 280 | 350 |
| Расходы на подготовку и освоение новой техники | 90 | 123,75 | 146,25 | 180 | 225 |
| Общепроизводственные затраты | 90 | 123,75 | 146,25 | 180 | 225 |
| Общехозяйственные затраты | 230 | 316,25 | 373,75 | 460 | 575 |
| Внешнепроизводственные затраты | 10 | 13,75 | 16,25 | 20 | 25 |
| Суммарные постоянные затраты | 560 | 770 | 910 | 1120 | 1400 |
| Амортизация | 40 | 55 | 65 | 80 | 100 |
| Общекалькуляционные затраты | 5453 | 7497,875 | 8861,125 | 10906 | 13632,5 |
| Балансовая прибыль | 570 | 783,75 | 926,25 | 1140 | 1425 |
| Объем реализации без НДС | 6030 | 8291,25 | 9798,75 | 12060 | 15075 |
| Объем реализации с НДС | 7240 | 9955 | 11765 | 14480 | 18100 |
| Налог на прибыль | 171 | 235,125 | 277,875 | 342 | 427,5 |
| Чистая прибыль | 399 | 548,625 | 648,375 | 798 | 997,5 |
| НДС | 1210 | 1663,75 | 1966,25 | 2420 | 3025 |

**Оценка безубыточности проекта предприятия.**

Оценка безубыточности проекта определяется с помощью показателей порога рентабельности, запаса финансовой устойчивости, силы влияния операционного рычага.

Таблица 10 Порог рентабельности и запас финансовой устойчивость предприятия на период инвестирования.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Тыс.долларов | | | | |
| 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Переменные затраты | 4853,00 | 6672,88 | 7886,13 | 9706,00 | 12132,50 |
| Постоянные затраты (с учетом АО) | 600,00 | 825,00 | 975,00 | 1200,00 | 1500,00 |
| Объем реализации без НДС | 6030,00 | 8291,25 | 9798,75 | 12060,00 | 15075,00 |
| Балансовая прибыль | 570,00 | 783,75 | 926,25 | 1140,00 | 1425,00 |
| Валовая маржа | 1177,00 | 1618,38 | 1912,63 | 2354,00 | 2942,50 |
| Коэффициент валовой маржи | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 | 0,20 |
| Порог рентабельности | 3073,92 | 4226,64 | 4995,11 | 6147,83 | 7684,79 |
| Запас финансовой мощности | 2956,08 | 4064,61 | 4803,64 | 5912,17 | 7390,21 |
| Сила влияния операционного рычага | 2,06 | 2,06 | 2,06 | 2,06 | 2,06 |

Валовая маржа = Выручка от реализации – Затраты переменные , (тыс.дол.)

Валовая маржа = Затраты постоянные + Прибыль , (тыс.дол. )

Сила влияния операционного рычага = ,



Действие операционного рычага выражается в том, что любое изменение выручки всегда порождает более сильное изменение прибыли.

Порог рентабельности = , (тыс.дол.)



Порог рентабельности (точка безубыточности) – это точка нулевой рентабельности, при которой концерн уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибыли.

Разница между достигнутой фактической выручкой и порогом рентабельности составляет запас финансовой мощности предприятия.

Запас финансовой мощности = Выручка от реализации - Порог рентабельности,(тыс.дол.)

Запас финансовой устойчивости означает, что на эту сумму предприятие может выдержать снижение выручки от реализации продукции без серьезной угрозы для своего финансового состояния.

Необходимо рассчитать, а затем дать экономическую интерпретацию этому элементу операционного анализа.

**Расчет оборачиваемости инвестиций.**

В данном разделе необходимо провести прогнозный расчет возврата кредита, для этого определим долг на начало каждого года, проценты, которые необходимо выплатить за кредит и акции, сумму которая идет на погашение основной суммы кредита и подсчитаем долг на конец каждого года.

Таблица 11 Расчет возврата кредита и выплаты дивидендов.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Тыс.долларов | | | | | Всего |
| 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Динамика внесения инвестиций за годы реализации проекта | 890 | 90 | 90 | 90 | 90 | 1250 |
| кредит | 800 | 0 | 0 | 0 | 0 | 800 |
| акции | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 450 |
| Долг на начало года за кредит | 800 | 736 | 672 | 608 | 544 |  |
| Выплата % за кредит (12%) | 96 | 96 | 96 | 96 | 96 | 480 |
| Выплата дивидендов (10%) | 9 | 18 | 27 | 36 | 45 | 135 |
| Погашение кредита | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 800 |
| Долг на конец года за кредит | 736 | 672 | 608 | 544 | 480 |  |
| Общая сумма выплат | 745 | 690 | 635 | 580 | 525 | 3175 |
| Прибыль для реинвестирования. | -346 | -141,375 | 13,375 | 218 | 472,5 | 216,5 |

**Расчет показателей эффективности инвестиционного проекта.**

Финансовые результаты инвестиционного проекта в первую очередь интересуют иностранного инвестора, поэтому необходимо провести финансовую оценку, на основе полученных ранее результатов. Определяется сумма, из которой необходимо уплатить государственные налоги, чистая прибыль.

Таблица 12 Основные экономические показатели за период инвестирования.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Тыс.долларов | | | | |
| 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Калькуляционные затраты (себестоимость) | 5453 | 7497,875 | 8861,125 | 10906 | 13632,5 |
| Балансовая прибыль | 570 | 783,75 | 926,25 | 1140 | 1425 |
| Объем реализации без НДС | 6030 | 8291,25 | 9798,75 | 12060 | 15075 |
| Объем реализации с НДС | 7240 | 9955 | 11765 | 14480 | 18100 |
| НДС | 1210 | 1663,75 | 1966,25 | 2420 | 3025 |
| Налог на прибыль | 171 | 235,125 | 277,875 | 342 | 427,5 |
| Чистая прибыль | 399 | 548,625 | 648,375 | 798 | 997,5 |
| Сумма налогов | 1381 | 1898,875 | 2244,125 | 2762 | 3452,5 |
| Текущие затраты ( с/с без АО) | 5413 | 7442,875 | 8796,125 | 10826 | 13532,5 |
| Стоимость проекта | 745 | 690 | 635 | 580 | 525 |
| Общие расходы на проект (текущие расходы + стоимость проекта + налоги) | 7539 | 10031,75 | 11675,25 | 14168 | 17510 |

Для оценки ожидаемой эффективности инвестиционного проекта в современной практике финансового менеджмента используют следующие основные показатели:

чистая приведенная прибыль (чистая дисконтированная прибыль или чистая приведенная стоимость),

Чистая приведенная стоимость = Суммарная текущая стоимость денежных потоков за весь период эксплуатации проекта – Сумма инвестиций,

Инвестиционные решения по которым данный показатель принимает “-” или “0”, следует отбросить, а остальные позволяют увеличить капитал инвестора.

индекс прибыльности.

Для их расчета необходимо использовать показатель чистого денежного потока и амортизационных отчислений в процессе эксплуатации инвестиционного проекта (см.табл.14).

Таблица 13 Денежный поток проекта

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Тыс.долларов | | | | |
| 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Поступления от продажи (без НДС) | 6023 | 8281,625 | 9787,375 | 12046 | 15057,5 |
| Эксплуатационные затраты (без АО) | 5413 | 7442,875 | 8796,125 | 10826 | 13532,5 |
| Выплата процентов за кредит | 745 | 690 | 635 | 580 | 525 |
| Налог на прибыль | 171 | 235,125 | 277,875 | 342 | 427,5 |
| Бюджетные отчисления | 916 | 925,125 | 912,875 | 922 | 952,5 |
| Денежный поток | -306 | -86,375 | 78,375 | 298 | 572,5 |

Рассчитаем стоимость денежных потоков по годам и в целом по проекту.

Дисконтную ставку принимаем в размере 12% (см.табл.15).

Таблица 14 Текущая стоимость денежных потоков

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Период  проектирования | Прогнозные (проектные) денежные потоки | Процентный фактор  текущей стоимости (1+R)^n | Текущая стоимость денежных потоков |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | -306 | 1,1200 | -342,72 |
| 2 | -86,375 | 1,2544 | -108,3488 |
| 3 | 78,375 | 1,4049 | 110,111232 |
| 4 | 298 | 1,5735 | 468,908769 |
| 5 | 572,5 | 1,7623 | 1008,94061 |
| ВСЕГО |  |  | 1140,89181 |

Итак, чистая приведенная стоимость, соответственно, равна -109,108185 тыс.дол., что уже на данном этапе расчетов говорит о безэффективности вложения средств в рассматриваемый проект, а точнее соответствующей суммы средств.

Исходя из того, что значение ЧПС не соответствует реализации намеченных целей, проект необходимо отклонить.

Чтобы сравнить сегодняшнюю текущую стоимость денежных потоков с начальными инвестициями, рассчитываем индекс доходности (рентабельности):

Ідох == 0,91271345



Если данный показатель меньше или равен 1, то инвестиционное решение должно быть отклонено, потому что оно не принесет дополнительной прибыли инвестору.

Термин окупаемости рассчитываем по формуле:

Т = = 0,33498593



Рисунок 1



**Оценка рисков проекта.**

При принятии решения про необходимость того или иного инвестиционного проекта учитывается множество факторов, в форме предвиденного риска. Наиболее часто встречаются следующие факторы риска, влияющие на конечные результаты инвестиционного проекта:

Риски, которые относятся "Красная нить" общей ситуации в Украине:

политическая нестабильность,

существующая и будущая правовая база для инвестиций,

перспективы экономики,

финансовая нестабильность (налоги, инфляция),

невозможность конвертировать национальную валюту в СКВ,

трудности с легализацией прибыли.

Риски периода проектирования строительства:

увеличения время строительства,

нарушение сроков введения в действие производственных мощностей,

несоответствие проекта спецификации.

Риски эксплуатационного периода:

Производственные:

увеличение текущих затрат,

нарушения графиков поставок сырья и т.п.

Рыночные:

изменение спроса на продукцию,

потеря позиции на рынке,

изменение качества продукции,

появление конкурирующей продукции и т.п.

В инвестиционном проекте риск измеряется с применением метода эквивалента уверенности, т.е. денежный поток распределяется на стабильную и рисковую части. Денежные потоки переводятся в безопасные, затем дисконтируются по безопасной ставке. Для Украины рекомендуют выбирать ставку дисконта в диапазоне 0,15 – 0,20 (т.е. 15-20%).

Фактор эквивалента уверенности или процент ожидаемого надежного денежного потока, как правило, определяется инвестором.

Итак, рассчитываем эквивалент (см.табл.15)

Таблица 15 Риск в оценке целесообразности инвестиций

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Прогнозные денежные потоки | Фактор эквивалента уверенности | Безопасные денежные потоки | Процентный фактор текущей стоимости (15%) | Текущая стоимость безопасных денежных потоков |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | -306 | 0,95 | -290,7 | 1,1500 | -334,3050 |
| 2 | -86,375 | 0,8 | -69,1 | 1,3225 | -91,3848 |
| 3 | 78,375 | 0,7 | 54,8625 | 1,5209 | 83,4390 |
| 4 | 298 | 0,6 | 178,8 | 1,7490 | 312,7223 |
| 5 | 572,5 | 0,4 | 229 | 2,0114 | 460,6008 |

Всего текущая стоимость безопасных денежных потоков 437,0724 тыс.дол.

Также необходимо установить чистую текущую стоимость проекта :

Чистая текущая стоимость проекта(ЧТСП) = чистая текущая стоимость безопасных денежных потоков -- сумма начальных инвестиций = -812,9276 тыс.дол.

Исходя из того, что значение ЧТСП не соответствует реализации намеченных целей, проект необходимо отклонить.