**Содержание**

Введение

Глава 1. Научно–теоретические подходы по разработке инвестиционной стратегии на предприятии

1.1 Основные понятия стратегического инвестиционного планирования деятельности предприятия

1.2 Классификация инвестиционных стратегий

1.3 Основные подходы к разработке и оценке эффективности инвестиционной оценки предприятия

Глава 2. Стратегическое инвестиционное планирование на примере ООО «Швея»

2.1 Общая характеристика ООО «Швея»

2.2 Анализ финансового состояния инвестиционной деятельности и инвестиционной стратегии ООО «Швея»

2.3 Рекомендации по разработке инвестиционной стратегии предприятия

Заключение

Список литературы

**Введение**

В Российской Федерации в последние годы происходит резкий спад инвестиционной активности, который обусловлен кризисным состоянием экономики. На сокращение инвестиций повлиял ряд объективных факторов: спад промышленного производства, неконтролируемые инфляционные процессы, быстрое и невосполнимое обесценивание инвестиционных финансовых ресурсов, развитие неплатежей, дезорганизация расчетов в строительстве, низкая договорная и производственная дисциплина. [29, 381]

В настоящее время российская экономика переходит к новому этапу, важную роль в котором будет играть инвестиционный процесс. В условиях действующего предприятия поиск и выбор инвестиционной стратегии вызывает наибольшие сложности. Это объясняется тем, что любое инвестиционное решение зачастую затрагивает интересы большого числа граждан, юридических лиц и организаций. При этом общеизвестно, что успешное осуществление инвестиционного решения возможно лишь при достижении баланса интересов всех причастных к этому решению сторон. Именно этими обстоятельствами определяется особая важность и ответственность поиска и выбора инвестиционного решения при разработке стратегического плана инвестиционной деятельности. [20, 165]

На современном этапе возникла объективная необходимость разработки новых подходов к процессу инвестирования с учетом стратегии развития предприятия и методов разработки стратегического плана инвестиционной деятельности предприятия.

Практическая потребность руководителей предприятий в научном обосновании стратегии инвестиционной деятельности, инвестиционных программ и методике расчета эффективности принимаемых инвестиционных решений определили актуальность темы исследования, цели и задачи.

Цель данной работы – создание рекомендаций по разработке инвестиционной стратегии предприятия.

В соответствии с поставленной целью в работе должны быть решены следующие задачи:

* + 1. Изучить научно – теоретические подходы по разработке инвестиционной стратегии на предприятии;
    2. Дать общую характеристику предприятия;
    3. Провести анализ финансового состояния инвестиционной деятельности предприятия.

Предметом исследования являются инвестиционная деятельность предприятия и методические положения разработки ее стратегии.

Объект исследования - промышленное предприятие.

Теоретической и методической основой исследования являются труды отечественных и зарубежных экономистов, основные положения современной экономической теории, законы и постановления правительства Российской Федерации [1, 1096], [16, 1005] по управлению и организации инвестиционной деятельности, справочные и нормативные материалы по исследуемой проблеме, теории принятия инвестиционных решений.

Научная новизна исследования состоит в развитии теоретических и методических основ, моделей и методических подходов к принятию решений по формированию стратегического плана инвестиционной деятельности предприятия.

**Глава 1. Научно – теоретические подходы по разработке инвестиционной стратегии на предприятии**

**1.1 Основные понятия стратегического инвестиционного планирования деятельности предприятия**

Инвесторы, как собственники, так и работники (персонал) предприятия, преследуют определенные цели: экономические или социальные (или те и другие вместе). В этом смысле стратегия развития предприятия представляет собой более широкое понятие, включающее как цели, так и средства и стимулы их реализации. При таком подходе стратегия является инструментом, при помощи которого собственники (акционеры), инвесторы и работники стремятся наилучшим образом реализовать их цели. Так инвесторы, вкладывая в предприятие свои финансовые средства, требуют их возмещения (возврата кредита, например) или их сохранения и получения определенного процента (доходов), а иногда и участия в управлении.

Работники предприятия (персонал) отдают в распоряжение руководителей свою производительную силу, знания, опыт и требуют справедливой заработной платы, участия в прибыли, создания безопасных условий труда и сохранения рабочих мест. Государство обеспечивает соблюдение налогового и правового порядка и требует от предприятий выплаты необходимых налогов и отчислений во внебюджетные фонды. [17, 154]Потребители продукции и поставщики также связаны с предприятиями определенными целями. Инвесторов и персонал предприятия, особенно руководителей, следует рассматривать как главных заинтересованных лиц в реализации намеченных целей.

Сохранение, эффективное функционирование и успешное развитие предприятия, а также наиболее полное удовлетворение запросов потребителей, таким образом, являются главными целями предприятия. Реализация этих целей достигается благодаря повышению ценности (доходности) капитала. Соответственно и управление ресурсами, используемыми предприятием, подчинено этим целям. Ценность капитала находит количественное выражение в превышении суммы всех денежных поступлений над расходами, которые возникают в результате хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, предприятие является центром действия интересов собственников, инвесторов, сотрудников, поставщиков, потребителей, а также государства и может быть определено как экономическая и социально-техническая система, функционирующая в целях максимизации ценности капитала. Достижение этой главной цели должно базироваться на учете всей совокупности целей, возникающих в процессе производственной деятельности предприятия. К ним относятся: материальные (производственные) цели - программа выпуска продукции, выполнения работ или оказания услуг определенного уровня качества, стоимостные (денежные) цели — стремление к прибыли, ее распределение, обеспечение ликвидности и т. д., а также социальные цели - желаемые в будущем взаимоотношения между работниками на предприятии, уровень доходов персонала, интересная работа, культура производства, защита окружающей среды. Учет и глубокое осмысление главных целей предприятия, отраженных в стратегии его развития, служат основой для разработки бизнес-плана его деятельности. [8, 280]

Стратегию предприятия можно сформулировать в общем виде как свод целевых установок для более детальной проработки конкретных разделов бизнес-плана. Для предприятия, действующего в социально-ориентированной рыночной экономике, главной установкой может быть достижение максимального финансового результата, выраженного в ценности капитала. Взаимосвязь стратегии и бизнес-плана можно также определить как процесс конкретизации главной цели предприятия и отражения ее в отдельных разделах бизнес-плана. [6, 251]

В рамках стратегии развития (стратегического планирования) для разработки инвестиционного плана и оценки инвестиционных проектов могут быть поставлены и рассмотрены пути реализации следующих целей (кроме главной): достижения минимального и требуемого инвестором процента на капитал, увеличения средней нормы рентабельности капитала и рентабельности собственного капитала, уменьшения срока окупаемости инвестиций. Для оценки крупных инвестиций, имеющих важнейшее значение для будущего развития предприятия, в качестве целевых показателей служат показатели рентабельности продукции, ликвидности и обновления ассортимента. [2, 3493]

При разработке стратегии, бизнес-плана и инвестиционного плана предприятия первоначально учитываются экономические интересы собственников, инвесторов, работников предприятия, потребителей продукции, поставщиков. Затем после анализа ситуации определяются главная цель и стратегия фирмы. На следующем этапе определяются задачи по использованию производственного потенциала, включая материальные, трудовые, финансовые ресурсы, инновации и инвестиции. Наконец, на завершающем этапе разрабатываются долгосрочный и оперативный бизнес-планы предприятия, составной частью которых является инвестиционный план. На каждом этапе реализации выбранной стратегии целесообразно вносить в бизнес-план и инвестиционные планы коррективы, которые диктуются реальным ходом событий. [14, 56]

Таким образом, замысел бизнес-плана реализуется в несколько этапов, включающих установление целей, определение выгодной рыночной позиции для фирмы, разработку комплекса мероприятий по достижению поставленных целей. Бизнес-план нуждается в тщательном обосновании. С этой целью его разворачивают в систему частных задач: продуктовой, рыночной, инновационной, инвестиционной, развития производственного потенциала, финансовой и других, которые затем реализуют через разработку соответствующих разделов бизнес-плана. [13, 156]

Задача по реализации инноваций является ведущей. Она формирует комплекс научных разработок, направленных на удовлетворение запросов потребителей и развитие научно-технического и производственного потенциала предприятия. По итогам составления комплекса научных разработок (составления плана реализации инноваций) уточняются ожидаемые размеры прибыли, а также потребности в капитальных вложениях (инвестициях). Эта информация является исходной для разработки финансового и инвестиционного планов предприятия - основных частей бизнес-плана.

Компонентами инновационного плана являются научно-технические, технологические, социальные и организационно-технические нововведения, которые образуют предметно-содержательную составляющую инвестиционного и финансового планов. [18, 241]

Инновации различают по предметно-содержательной структуре, степени новизны, а также по уровню воздействия на степень реализации целей предприятия. Например, по предметно-содержательной структуре инновации подразделяются на технологические, продуктовые, технические, социальные, информационные и др. По степени реализации целей предприятия инновации можно подразделить на обеспечивающие выживание фирмы, увеличение прибыли, рост доли на рынке товаров, создание новых рабочих мест, уменьшение загрязнения окружающей среды, рост престижа и независимости фирмы и т.д. Реализация инноваций в конечном итоге направлена на повышение социально-экономической и финансовой эффективности производства. [15, 45]

Внедрение инноваций осуществляется на основе составления и разработки инвестиционных проектов, являющихся составной частью инвестиционного плана. Создание и реализация ИП включают ряд этапов. Содержание этих этапов и их характеристика даны в данной главе. Степень детализации отдельных этапов реализации ИП определяется предприятием самостоятельно. Если необходимо только продемонстрировать идею и эффективность проекта, то достаточно в ИП дать предварительное обоснование инвестиционного замысла и предварительную оценку его экономической эффективности. Если же разрабатывается детальный инвестиционный проект как руководство к действию, то следует детально раскрыть все этапы его разработки. Составной частью такого ИП является календарный план выполнения его отдельных этапов, который должен содержать даты начала и окончания этапов проекта и затраты на их выполнение. [10, 86]

Совокупность данных о системе всех инвестиционных проектов с их целевой направленностью представляет собой инвестиционную программу. Инвестиционная программа предприятия раскрывает основное содержание инвестиционного проекта и служит важным источником информации для разработки планов маркетинга, производства, финансового плана и бизнес-плана в целом. Законченный бизнес-план является важным средством для сообщения основных его идей инвесторам. Вместе с тем бизнес-план позволяет согласовать инвестиционные программы с их финансовым обеспечением. Наконец, бизнес-план является тем рабочим инструментом, который дает возможность контролировать ход его выполнения и при необходимости вносить соответствующие изменения в его отдельные разделы, в том числе и в инвестиционный план. [19, 124]

Таким образом, в бизнес-плане должны осуществляться прямые и обратные связи между его составными частями, что создает благоприятные предпосылки для реализации инвестиционных программ и стратегий. А инвестиционные стратегии с свою очередь должны четко формулировать цели и задачи предприятия, а также координировать и направлять основные усилия организации, «овеществленные» в бизнес-планах и инновационно - инвестиционных проектах, с учетом долгосрочных перспектив развития предприятия. [23, 67]

**1.2 Классификация инвестиционных стратегий**

**Инвестиционная стратегия на микроуровне** (на уровне предприятия) базируется на базовых концепциях финансового менеджмента. Это:

• сочетание стратегии и тактики финансового менеджмента;

• максимизация доходов фирмы в сочетании с минимизацией финансовых и производственных рисков;

• рост капитализации фирмы (рост стоимости акционерного капитала - стоимости собственников фирмы);

• создание и поддержание конкурентных преимущества фирмы - создание уникальной и выгодной стратегической позиции на рынках, содержащей определенный набор конкурентных видов деятельности.

Существуют множество вариантов инвестиционных стратегий на уровне предприятия. Инвестиционная стратегия (или инвестиционно-финансовая стратегия) отличается для предприятий из разных стран, отраслей, различных форм собственности, территориального расположения, вида продукции, технологического уровня и т.д. [21, 234]

Рассмотрим промышленные предприятия, реализующие продукцию на конкурентных рынках. Начнем с малых форм предприятий:

• **Венчурные предприятия** - малые технологические предприятия, осуществляющие рискованные проекты. Для их финансирования создаются специальные венчурные фонды. Базовой концепцией развития венчурных предприятий является реализация цепочки: инвестиции в ОКР, изготовление опытной инновационной партии продукции, завоевание ниши на рынке и быстрый выход на IPO (первичная продажа пакета акций стратегическому инвестору). Венчурная фирма в своем развитии проходит следующие стадии: семенная стадия (прединвестиционное финансирование компаниями фондами посевного капитала на самом раннем этапе) > старт > ранний рост > экспансия > IPO или продажа стратегическому инвестору. Т.е. стратегия здесь базируется на основной цели и функции венчурного технологического предприятия: создание малого, но быстро растущего предприятия, быстрое воплощение некой инновации в новейшем продукте и выгодная продажа фирмы стратегическому инвестору, который будет продолжать финансирование развития фирмы.

Венчурный технологический бизнес является базой современного развития страны и создания постиндустриальной экономики и экономики знаний (новой).

• Инновационное малое предприятие (число таких предприятий пока в России не велико и не превышает 5-7%.). В России только 4% продукции относится к инновационной. В странах ОЭСР доля инновационно активных предприятий находится в диапазоне от 25 до 80%. Инвестиционная стратегия таких предприятий – вложение основной части инвестиций в перспективные инновационные продукты, защищенные охранными документами (патентами, свидетельствами об изобретениях). Формируется портфель эффективных инвестиционных проектов.

• Малое предприятие (неинновационное), как правило, не имеет какой-либо разработанной инвестиционной стратегии. Оно развивается на основе интуиции руководителя, который использует политику операционной эффективности. Малое предприятие, в случае удачной деятельности, осуществляет повышение эффективности текущей (операционной) деятельности мелкими шагами (повышение конкурентоспособности продукции и др.), что приводит к росту доходов. Подобных предприятий в России более 90%, а в развитых странах более 50%.

• Инвестиционная стратегия среднего инновационного предприятия имеет несколько вариаций. Например, инвестиционная стратегия предпринимателя (инвестора), купившего венчурную фирму заключается в быстром росте капитализации фирмы (рыночной стоимости) и захвате рынка. Средние предприятия, обладающие большим интеллектуальным капиталом, могут вести агрессивную наступательную патентную политику на рынках. И расширять подобным образом свое рыночное пространство, укреплять свои конкурентные преимущества. [22, 35]

Используются этими предприятиями также стратегии:

- «Поиск наград». Используют фирмы, работающие на рынках наукоемкой продукции. Инвестиционная политика строится на венчурных (рискованных) инвестиционных проектах, компенсирующих высокие риски сверхприбылями;

- «Пирамида». Мобилизуются все доступные источники для реализации перспективной инвестиционной программы;

- «Все для вас». Стратегия следования за стабильным и крупным потребителем (например, крупной и прибыльной фирмой).

• Среднее неинновационное предприятие. Подобные предприятия часто вообще не имеют стратегии, как таковой, а занимается повышением эффективности операционной (текущей) деятельности фирмы. И можно сказать, что это и есть их «стратегия». В то же время предприятие может использовать стратегию следования за стабильным и крупным потребителем, который и будет определять стратегию «сателлита».

• Корпорации (крупные фирмы) .

Корпорации, следуя М. Портеру, могут использовать и используют два основных подхода в отношении общей стратегии и, соответственно, инвестиционной стратегии:

• Отсутствие стратегии, которую заменяет политика операционной эффективности (эту политику проводят также многие малые предприятия и средние фирмы). Инвестиционная стратегия отсутствует, а инвестиции используются на повышение операционной эффективности. Данную политику использовали некоторые японские корпорации.

• Конкурентная стратегия, основанная на использовании и развитии конкурентных преимуществ корпорации.

В свою очередь конкурентная стратегия включает те или иные частные стратегии:

- стратегию роста интеллектуальной собственности корпорации, роста ее человеческого капитала, стратегию патентной и лицензионной экспансии. За счет этого поддерживаются и усиливаются конкурентные преимущества корпорации;

- стратегию поддержания монопольного положения в отрасли или в определенной рыночной товарной нише;

- стратегию слияний и поглощений;

- стратегию экономии на издержках;

- стратегию развития на базе собственных средств и их эффективного использования в инвестиционных проектах;

- стратегию минимизации рисков путем разделения их с партнерами в инвестиционных проектах;

- стратегию дифференциации, основанную на разнообразии продукции и услуг;

- стратегию фокусировки , ориентированную на узкую группу потребителей;

Инвестиционная стратегия, как часть общей политики фирмы, включает:

- повышение финансовой устойчивости фирмы;

- повышение платежеспособности фирмы;

- эффективное использование средств;

- увеличение прибыли и рыночной стоимости бизнеса;

- развитие человеческого капитала фирмы;

- адаптацию к изменяющимся потребностям рынка;

- создание новых эффективных и конкурентоспособных производств;

- повышение эффективности традиционных производств;

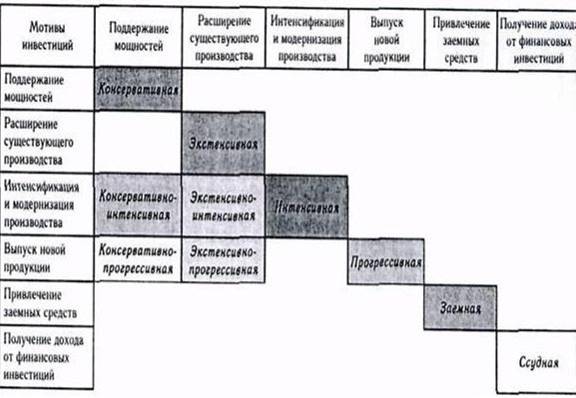
- повышение инновационного потенциала - использование инноваций для выпуска конкурентоспособных товаров;

- повышение организационного потенциала – осуществление инвестиций в организационное развитие фирмы;

- расширение рынков сбыта;

- снижение рисков. [24, 93]

Одним из основных признаков, характеризующих инвестиционную деятельность предприятия, является цель этой деятельности, которая, как показал мониторинг, есть отражение мотива инвестиционной активности. Классификация инвестиционных стратегий предприятий по данному критерию предполагает выделение так называемых "чистых" (если мотив единственный) и "смешанных" инвестиционных стратегий (если указано более одного мотива)[3]. Общее количество возможных типов стратегий весьма велико. Тем не менее, вполне возможно выделить типичные инвестиционные стратегии, используемые предприятиями чаще других



(рис. 1).

Рисунок.1. Классификация (поле) основных инвестиционных стратегий предприятий (интенсивность заливки ячейки пропорциональна уровню использования стратегии)

Типичными оказались все "чистые" стратегии, а из смешанных - мотивированные как "поддержание мощностей с интенсификацией и модернизацией производства", "расширение производства с обновлением продукции" (отметим, что их используют даже несколько чаще, чем "чистые" инвестиционные стратегии, соответствующие второму мотиву), "интенсификация и модернизация производства с его расширением" и "поддержание мощностей с обновлением продукции". Остальные типы в поле инвестиционных стратегий практически не встречаются.

Если ранжировать мотивы инвестиционной активности по их «прогрессивности», от относительно консервативного «поддержания мощностей» и до «выпуска новой продукции», то типы «чистых» инвестиционных стратегий можно определить как:

1) консервативная (соответствующий мотив инвестиционной активности - «поддержание мощностей»);

2) экстенсивная («расширение существующего производства»);

3) интенсивная («интенсификация и модернизация производства»);

4) прогрессивная («выпуск новой продукции»). К «смешанным» типам стратегий относятся:

5) консервативно-интенсивная («поддержание мощностей с интенсификацией и модернизацией производства»);

6) экстенсивно-прогрессивная («расширение производства с обновлением продукции»);

7) экстенсивно-интенсивная («расширение производства с его интенсификацией и модернизацией»);

8) консервативно-прогрессивная («поддержание мощностей с обновлением продукции»).

Доля типов стратегий, связанных с активностью предприятий на финансовых рынках, весьма значительна. Заемную стратегию с мотивацией «привлечение заемных средств» используют почти 5% участников мониторинга, ссудную с мотивацией «получение дохода от финансовых инвестиций» - около 3%. [27, 151]

**1.3 Основные подходы к разработке и оценке эффективности инвестиционной оценки предприятия**

Для оценки инновационной активности организации и ее инновационной конкурентоспособности в отечественной и зарубежной практике широко применяются показатели инновационной деятельности организации. Показатели, наиболее широко применяемые в отечественной и зарубежной практике и характеризующие инновационную активность организации, ее инновационную конкурентоспособность, можно разбить на следующие группы: затратные; по времени; обновляемости; структурные.

Затратные показатели:

1. удельные затраты на НИОКР в объеме продаж, которые характеризуют показатель наукоемкости продукции фирмы;
2. удельные затраты на приобретение лицензий, патентов, ноу-хау;
3. затраты на приобретение инновационных фирм;
4. наличие фондов на развитие инициативных разработок.

Показатели, характеризующие динамику инновационного процесса:

1. показатель инновационности ТАТ,
2. длительность процесса разработки нового продукта (новой технологии);
3. длительность подготовки производства нового продукта;
4. длительность производственного цикла нового продукта.

Показатели обновляемости:

1. количество разработок или внедрений нововведений-продуктов и нововведений-процессов;
2. показатели динамики обновления портфеля продукции (удельный вес продукции, выпускаемой 2, 3, 5 и 10 лет);
3. количество приобретенных (переданных) новых технологий (технических достижений);
4. объем экспортируемой инновационной продукции;
5. объем предоставляемых новых услуг.

Структурные показатели:

1. состав и количество исследовательских, разрабатывающих и других научно-технических структурных подразделений (включая экспериментальные и испытательные комплексы);
2. состав и количество совместных предприятий, занятых использованием новой технологии и созданием новой продукции;
3. численность и структура сотрудников, занятых НИОКР;
4. состав и число творческих инициативных временных бригад, групп.

Наиболее часто используются показатели, отражающие удельные затраты фирмы на НИОКР в объеме ее продаж и численность научно-технических подразделений. [25, 302]

Широко используется показатель инновационности ТАТ, который происходит от словосочетания «turn — around time» («успевай поворачиваться»). Под этим понимают время с момента осознания потребности или спроса на новый продукт до момента его отправки на рынок или потребителю в больших количествах. Реже используются в широкой печати другие показатели, например, структурные, показывающие количество и характер инновационных подразделений. Такие показатели обычно присутствуют в специальных аналитических обзорах. [28, 165]

Существуют три основных метода экспертизы инновационных проектов:

— Описательный метод широко распространен во многих странах. Его суть состоит в том, что рассматривается потенциальное воздействие результатов осуществляемых проектов на ситуацию на определенном рынке товаров и услуг. Получаемые результаты обобщаются, составляются прогнозы и учитываются побочные процессы. Основной недостаток этого метода в том, что он не позволяет корректно сопоставить два и более альтернативных варианта.

— Метод сравнения положений «до» и «после» позволяет принимать во внимание не только количественные, но и качественные показатели различных проектов. Однако этому методу присуща высокая вероятность субъективной интерпретации информации и прогнозов.

— Сопоставительная экспертиза состоит в сравнении положения предприятий и организаций, получающих государственное финансирование и не получающих его. В этом методе обращается внимание на сравнимость потенциальных результатов осуществляемого проекта, что составляет одно из требований проверки экономической обоснованности конкретных решений по финансированию краткосрочных и быстроокупаемых проектов. [26, 185]

Рекомендуется руководствоваться следующими принципами проведения экспертиз:

1. наличие независимой группы исследователей, выступающих арбитрами в спорных ситуациях по результатам экспертизы;
2. при расчете добавленной стоимости деятельность в области исследований и нововведений рассматривайте как производственную;
3. проводите предварительное прогнозирование и планирование расходов на среднесрочную перспективу, чтобы иметь возможность определить предполагаемую эффективность и время для контроля;
4. методы контроля увязывайте с перспективами развития системы руководства научно-технической политикой на государственном уровне. [3, 199]

В качестве основных показателей эффективности инновационного проекта устанавливают:

* финансовую (коммерческую) эффективность, учитывающую финансовые последствия для участников проекта;
* бюджетную эффективность, учитывающую финансовые последствия для бюджетов всех уровней;
* народнохозяйственную экономическую эффективность, учитывающую затраты и результаты, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта и допускающие стоимостное выражение.

Безусловно, следует учитывать и затраты, и результаты, не поддающиеся стоимостной оценке (социальные, политические, экологические и пр.). Осуществление инновационной, как и любой другой, деятельности всегда связано с различными внутренними и внешними затратами. Поэтому чтобы определить экономическую эффективность инновационной деятельности, необходимо оценить эффективность затрат на нее. Следует различать эффективность затрат на инновационную деятельность у производителей (продавцов) и у покупателей.

Основным критерием обоснования экономической эффективности инновационной деятельности у производителей (продавцов) является ее результат: чистый дисконтированный доход, который определяется путем сравнения произведенных затрат и получаемых результатов и принимается за базу для всех последующих обоснований экономической эффективности конкретного инновационного проекта. Кроме того экономическая эффективность инновационной деятельности включает в себя определение и других рассмотренных нами показателей: индекса доходности, срока окупаемости капитальных затрат и внутренней нормы доходности проекта. Завершается оценка определением устойчивости и чувствительности основных экономических характеристик проекта к изменению внутренних и внешних параметров.

Экономическую эффективность инновационной деятельности у покупателей нужно рассматривать с иной стороны. Покупатель, приобретая новшества, совершенствует свою материально-техническую базу, технологию производства и управления. Он несет затраты, связанные с покупкой новшества, его транспортировкой, освоением и др. Эффективность затрат покупателя на использование новшеств можно определять, а также управлять ею, через сравнение следующих показателей:

* затраты на производство и реализацию продукции до и после введения новшеств;
* выручку от реализации продукции до и после введения новшеств;
* стоимость потребляемых ресурсов до и после введения новшеств;
* среднесписочную численность персонала и т.д. [9, 181]

Под устойчивостью проекта понимается предельное негативное значение анализируемого показателя, при котором сохраняется экономическая целесообразность реализации проекта. Устойчивость проекта к изменению анализируемого показателя рассчитывается исходя из приравнивания к 0 уравнения для расчета NPV. Проект считается устойчивым, если при отклонении показателей проекта (капитальные вложения, объем продаж, текущие затраты и макроэкономические факторы) на 10% в худшую сторону, сохраняется условие NPV = 0.

Чувствительность к изменению показателя определяется также с помощью анализа, когда анализируемый показатель изменяется на 10% в сторону негативного отклонения. Если после этого NPV остается положительным, то инновационная деятельность считается нечувствительной к изменению данного фактора. Если же NPV принимает отрицательное значение, то деятельность имеет чувствительность менее 10%-ного уровня и признается рискованной по данному фактору. [5, 291]

В рыночных условиях хозяйствования очень важен такой показатель, как привлекательность инновационных проектов, определяемая стратегией фирмы-инноватора, условиями привлечения финансовых ресурсов и их источниками, дивидендной политикой инноватора. Кроме того, допустимость проектов должна превышать ставки банковских депозитов, на что, как правило, обращают внимание инвесторы. Необходимо также определять еще и точку безубыточности работы организации - инноватора. Она определяется объемом реализации продукции, при котором покрываются все издержки производства. Следовательно, выбор объекта инвестирования представляет собой одну из важных проблем. Наибольшим предпочтением пользуются те виды инновационной деятельности, которые позволяют иметь сверхмонопольную прибыль, что весьма часто зависит от устойчивого спроса на новые виды продукции или оказываемые услуги. [4, 123]

**Глава 2. Стратегическое инвестиционное планирование на примере ателье ООО «Швея»**

**2.1. Общая характеристика ООО «Швея»**

Компания ООО “ Швея” – одно из швейных предприятий специализирующееся на изготовлении женской, мужской и детской одежды всех возрастных групп.

Уставный фонд предприятия составляет 82 млн. руб.

Юридический адрес: г.Липецк, пр. Победы, 29, что соответствует его фактическому месторасположению.

Филиалов, представительств и обособленных подразделений на территории страны и за ее пределами фирма не имеет.

Большой удельный вес в общем объеме производства составляет женский ассортимент-75,4%. Для их пошива используются современные высококачественные ткани отечественного производства. Ежегодно осваивается производство изделий нового ассортимента с применением новых видов сырья.

По итогам работы за 2006 год объем производства в натуральном выражении составил 110 тыс.ед.швейных изделий.

Предприятие работает в условиях жесткой, постоянно развивающейся конкуренции. Экономическим базисом предприятия, обеспечивающим результативность его коммерческой деятельности и реализацию основной миссии предприятия на рынке, является его ассортиментная концепция, предусматривающая систему мероприятий, направленных на обновление выпускаемой продукции. Все более очевидным становится то, что активные действия на макроэкономическом поле без изменений в производственной сфере не могут дать положительных результатов.

Конкурентность продукции, обновление ассортимента не могут быть достигнуты без обновления технологического оборудования, без инноваций.

Техническое перевооружение и внедрение новых технологий, привлечение к переработке новых видов сырья и материалов обеспечивают устойчивую работу предприятия, позволяет расширить ассортимент, улучшить качество и потребительские свойства изделий, увеличить производительность труда, что будет способствовать завоеванию достойного места на рынке.

Для достижения запланированных показателей предприятию необходимы стратегические мероприятия в части технического перевооружения на перспективу, инвестиции. Анализ рынка производителей оборудования позволил сделать выбор в пользу швейного оборудования фирмы «Джуки» производства Япония и Всекитайской корпорации по экономико-технологическому сотрудничеству CLETC.

На предприятии разработан бизнес-план инвестиционного проекта по закупке швейного оборудования путем предоставления банковского кредита под 5% годовых сроком на 10 лет. Общая стоимость проекта с учетом таможенного оформления, НДС - 258022 евро. Все расчеты данного бизнес-плана выполнены в евро.

Общий анализ всех возможных рисков, исходя из мнения руководителя ООО «Швея», позволяет с уверенностью сделать вывод о целесообразности и эффективности реализации инвестиционного проекта. Срок окупаемости проекта –2,6 лет. При реализации данного проекта предприятие получит чистую прибыль в размере 107-192 тыс. евро в год, отчислит в бюджет налогов за 10 лет 2207 тыс. евро и представит рынку востребованную продукцию.

Основным источником средств, для возврата кредита будет являться прибыль от хозяйственной деятельности швейной фирмы «Швея». Расчеты показывают, что предприятие имеет объективные возможности за счет выполнения прогнозных показателей получить прибыль и рассчитаться по кредиту в срок. Кроме того, дополнительными гарантиями возврата кредита могут служить средства, которые фирма получит после продажи основных средств, состоящих на балансе (здание подготовительно-раскройного цеха; неиспользуемое в производстве технологическое оборудование), но в расчетах по данному бизнес-плану они не учитывались.

Выпускаемый ассортимент продукции – повседневная и вечерняя одежда для женщин, мужчин и детей из тканей заказчика. Здания и размещенное в них оборудование не могли обеспечить растущие объемы производства. В связи с этим шла реконструкция фирмы, в результате которой, был введен новый производственный корпус. Предприятие является коммерческой организацией, имеет статус юридического лица, самостоятельный баланс, печать с изображением Государственного герба РФ, штампы, фирменные бланки со своим наименованием, товарный знак (знак обслуживания), расчетный, валютный и другие счета в учреждениях банков РФ.

В настоящее время, в структуре производственных цехов выделены следующие подразделения:

цеха основного производства:

- подготовительно-раскройный;

- швейный цех;

участки вспомогательного производства:

- ремонтно-механический участок;

- центральный склад готовой продукции.

Каждое производственное подразделение имеет свои четко определенные функции в производственном процессе. Используя закрепленные за ним основные фонды и материальные оборотные средства, работники подразделения выполняют часть производственного цикла или законченный производственный цикл.

Предметом хозяйственной деятельности фирмы является:

- производственная деятельность по изготовлению швейных изделий;

- деятельность по оказанию услуг;

- внешнеэкономическая деятельность.

Основной целью фирмы “Швея” является деятельность, направленная на всемерное удовлетворение потребностей народного хозяйства и граждан в продукции, товарах и услугах с высокими потребительскими свойствами и качеством и при рациональных затратах.

Все планы предприятия направлены на максимизацию прибыли, для дальнейшего развитию производства и более полное удовлетворение экономических и социальных интересов членов трудового коллектива на основе:

* развития и совершенствования производства, технического перевооружения, реструктуризации фирмы;
* увеличения объема производства, расширения и обновления ассортимента, повышения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции;
* осуществления мероприятий по энергосбережению;
* соблюдения кредитно-расчетной, налоговой и договорной дисциплины;
* увеличения эффективности управления производственными процессами путем использования передовых форм и методов учета обработки информации на базе применения современной компьютерной техники;
* изучения и прогнозирования конъюнктуры рынка для формирования ассортиментной политики, развития фирменной торговли и рекламы продукции.

Основным и неоспоримым достижением фирмы является качество изделий. Для внутреннего рынка РФ выпускается продукция соответствующая всем требованиям технологических и санитарных норм и требований. Покупатели, приобретающие изделия, покупают высококачественную продукцию, которая не потеряет своих потребительских качеств во время всего периода её использования и не причинит вреда здоровью. К неудачам фирмы относятся:

* падение объёма производства, неполная загрузка производственных мощностей, отсутствие собственных оборотных средств;
* снижение лидирующих позиций на внутреннем рынке области;
* В деятельности фирмы есть свои сильные и слабые места.

Предприятие изначально создано как швейное производство. В процессе развития фирмы, постоянно оптимизировалась производственная база. В итоге производственные мощности приобрели сбалансированный характер и позволяют осуществлять выпуск продукции без нарушения последовательности технологических операций.

Опыт и квалификация работающих на предприятии специалистов позволяет говорить о высоком профессиональном уровне. Коллектив способен решать поставленные задачи как в сфере совершенствования технологических процессов, так и в сфере управления.

Набор рабочих кадров осуществляется через региональный центр занятости и пополняется выпускниками колледжей и др. Набор специалистов ведется из ЛГПУ и других заведений.

**2.2 Анализ финансового состояния инвестиционной деятельности и инвестиционной стратегии ООО «Швея»**

Предприятия легкой промышленности, в том числе и швейная фирма «Швея», испытывали все возрастающий дефицит оборотных средств, в том числе иностранной валюты. Из-за снижения покупательской способности населения на товары легкой промышленности и наводнения рынка республики дешевыми импортными товарами фирма испытывала сложности с реализацией продукции на республиканском и российском рынках.

Запасы на складах значительно превышали нормативные и сокращались крайне медленно. Проблемными по-прежнему оставались вопросы технического перевооружения и обновления изношенных основных средств, финансового состояния и повышения уровня платежеспособности предприятий, обеспечения своевременных расчетов с бюджетом, по заработной плате и за использованные энергоресурсы.

2004-2006 годы были сложными для швейных предприятий. Вся отрасль работала в условиях обострившихся неблагоприятных внешних и внутренних общественных факторов.

По-прежнему сложными остаются следующие аспекты работы фирмы:

* острый недостаток оборотных средств для производства продукции на внутренний рынок республики;
* неполная загрузка производственных мощностей (79,0%);
* длительный период оборачиваемости товарно-материальных запасов на складах фирмы. Уровень запасов готовой продукции на 01.01.2007г. 132,7% к фактическому среднемесячному объему производства;
* вынужденное снижение цен на выпускаемую продукцию до уровня возможной реализации, в связи с низкой покупательской способностью населения и сезонностью спроса на продукцию;
* высокие процентные ставки за пользование кредитами банков;
* оплата простоев, дополнительная оплата за освоение при запуске сложных моделей;
* наличие курсовых разниц по операциям в иностранной валюте;
* наличие суммы налоговых вычетов, приходящихся на обороты от реализации экспортируемых товаров и услуг.

Участие в оптовых ярмарках подтверждает тот факт, что эта репутация все же сильна, несмотря на поступление изделий предприятий-конкурентов и импортных швейных изделий.

Основными рынками сбыта продукции фирмы являются:

* внутренний рынок Липецкой области;
* рынки соседних областей.

Несмотря на то, что предприятие изготавливает продукцию согласно международных стандартов, цены на оказываемые такого рода услуги «диктует» заказчик и уровень их низкий. Но даже при таких условиях фирма не теряет интерес к вышеуказанному виду деятельности, имея при этом:

* гарантированный сбыт продукции достаточно большими партиями;
* возможность получения валютных средств, для приобретения нового оборудования, отдельных видов сырья и материалов, запчастей для швейных машин;
* возможность освоения новых технологий мирового уровня безвозмездно;
* увеличение загрузки производственных мощностей и обеспечение объемом работ трудовой коллектив фирмы.

Для повышения эффективности работы на предприятии проводятся маркетинговые исследования по поиску рынков сбыта продукции. Вышесказанное позволяет сделать вывод, что для обеспечения конкурентоспособности продукции необходимо решить следующее:

принять конструктивные меры по наращиванию собственных оборотных средств;

- создать участок для разработки перспективного ассортимента, проработки образцов-моделей с целью участия в тендерах и выпуска пробных партий для оперативного изучения покупательского спроса.

Кроме крупных предприятий-производителей швейных изделий в последние годы появилось множество маленьких частных фирм, имеющих сравнительно небольшой объем выпускаемых изделий. Они являются конкурентами вследствие низких цен на свою продукцию.

Импортные изделия не всегда высокого качества, но они имеют низкую цену и поэтому, сегодня составляют конкуренцию на рынке.

Как производитель швейной продукции, ОО «Швея» в принятии маркетинговых решений по выбору каналов сбыта руководствуется стратегией, направленной на обеспечение прочных долговременных связей с непосредственными потребителями. Поэтому приоритетным каналом для предприятия в ближайшей перспективе будет канал «прямого маркетинга», т.е. продажа непосредственным потребителям. Этот канал наиболее эффективен для предприятия, т.к. позволяет продвигать продукцию к потребителю без участия посредников, через которых производится основная «накрутка» на цену.

В то же время фирма «Швея» не будет отказываться от альтернативы частичного оказания услуг через посреднические коммерческие звенья, т.е. через каналы первого и второго уровня. Реально оценивая платежеспособный спрос участников делового рынка, можно сделать вывод о том, что финансовые возможности отдельных посреднических фирм прочнее существующих возможностей предприятий-изготовителей. К тому же сбытовая сеть через надежных посредников может распространяться далеко за пределами освоенного предприятием региона. Работа с постоянными посредническими фирмами даст предприятию возможность нести меньшие расходы, связанные с хранением больших запасов продукции, ее транспортировкой.

В основном производстве фирмы установлено 470 единиц технологического оборудования, из них 92% - оборудование японской фирмы «Джуки».

Обеспечение предприятия требуемым сырьём, материалами, топливно-энергетическими и трудовыми ресурсами 2007-2010 году будет осуществляться на основании фактической потребности и прогнозных объёмов выпуска продукции.

Прогноз объемов продаж базируется на основании фактического объёма производства продукции в 2006 году, утверждённых показателей социально-экономического развития предприятия на 2007-2010 годы, имеющегося портфеля заказов, маркетинговой деятельности и остатков готовой продукции на складе фирмы.

Средняя цена на единицу продукции для каждой товарной группы рассчитывается согласно методикам формирования цен и тарифов в РБ и отнесения затрат на себестоимость продукции. Расчётные нормы расхода сырья, прикладных материалов и фурнитуры, а также затраты времени на пошив моделей брались средние по товарной группе, с учётом уже утверждённых моделей и вероятностной оценки ассортимента остального объёма выпуска, а также роста производительности труда на 15%, Приложение 2.

В условиях рыночной экономики эффективно функционирует только то предприятие, которое производит конкурентоспособную продукцию с наименьшими затратами и не производит больше, чем может продать. Для оценки уровня эффективности используют показатель рентабельности.

Главным источником роста рентабельности производства на предприятии в прогнозируемом периоде является максимально возможное увеличение объемов производства за счет загрузки имеющихся производственных мощностей, номенклатуры и ассортимента продукции с учетом рыночной конъюнктуры.

Весьма актуальным для предприятия является повышение загрузки производственных мощностей. Даже при незначительной загрузке производственный мощностей предприятие вынуждено вкладывать средства в поддержание работоспособного состояния всех сетей и коммуникаций, в содержание зданий. Кроме того, к постоянным расходам ежемесячно (даже при неработающем предприятии) относятся:

Проценты по кредитам и услугам банка –3,7 млн. руб.;

Содержание охраны – 2 млн. руб.;

Амортизационные отчисления – 4,7 млн. руб.;

Земельный налог – 0,8 млн. руб.

К условно-постоянным расходам относятся расходы на освещение, на создание микроклимата, а также определенная доля заработной платы, которую нельзя уменьшить прямо пропорционально уменьшению объемов перерабатываемого сырья.

Учитывая высокую динамику обновления ассортимента швейных изделий, чтобы не отстать от конкурентов, предприятие уделяет серьезное внимание прогрессу разработки и постановки на производство новой продукции. Однако эффективность ассортиментной политики, повышение конкурентоспособности п8родукции, разнообразие видов швейных изделий во многом определяется техническими возможностями оборудования предприятия.

Одним из таких шагов является замена швейного оборудования на трех потоках предприятия. Инвестиционный проект предполагает приобретение следующего швейного оборудования:

* одноигольная швейная машина челночного стежка;
* обрезкой нити и автоматической закрепкой в начале и конце строчки, автоподъемом лапки для средних и тяжелых тканей 62 единиц;
* универсальная одноигольная швейная машина челночного стежка с транспортирующим игловодителем для средних материалов с прямым приводом, панелью управления, функциями: обрезки нитей, подъема прижимной лапки, закрепкой в начале и конце строчки. 12 единиц;
* одноигольная машина челночного стежка с боковым ножом и автоматическими функциями обрезки нити, закрепкой и позиционирова-ием иглы 8 единиц;
* двухигольная 5-ниточная стачивающе-обметочная машина цепного стежка с диффиринциалом 8 единиц;
* одноигольная машина цепного стежка для пришивания плоских пуговиц 6 единиц;
* полуавтомат двухниточный цепного стежка для обметывания прямых, фигурных петель с закрепками и без них, с возможностью раздельно прорубать глазок и петлю (мультисистема) с электронным управлением 3 единицы.

Реализация проекта не требует выполнения большого количества строительно-монтажных работ, так как вводимое в эксплуатацию технологическое оборудование будет установлено в действующем швейном цехе, имеющем полное инженерное обеспечение.

Стоимость швейного оборудования, продаваемого Всекитайской корпорацией CLETC, на 35-50% ниже цен оборудования Японской фирмы «Джуки». Поэтому основным фактором в выборе поставщика является цена, так как по своим техническим характеристикам оборудование фирм-производителей практически одинаково. Большой объем производства, высокий уровень механизации и автоматизации процессов позволяет выпускать продукцию с высокой эффективностью и минимальными затратами. Внедрение нового швейного оборудования дает возможность проводить привлекательную ценовую политику, направленную на повышение конкурентоспособности швейных изделий. Оборудование оснащено прямым приводом, электронным управлением, автоматической обрезкой нити и автоматической закрепкой, располагает новейшей системой автоматической централизованной смазки.

Предполагаются следующие условия финансирования проекта:

- кредит сроком на 10 лет по 5% годовых с погашением:

- через 6 месяцев со дня получения кредита погашения процентов за пользование кредитными ресурсами;

- второй год и последующие - погашение процентов и основного долга.

Общая сумма предлагаемого инвестиционного проекта составляет - 258022 евро, что включает:

- одноигольная универсальная машина

DDL 8700H-7-WB/Ak- 85/SC-500NF/M50K 62 единицы - 76880 евро

универсальная одноигольная машина YUKI

DLN-9010SS-WB/AK-118/SC-910NS/CP-160D 12 единиц 31080 евро

- одноигольная машина с боковым ножом YUKI

DLM-5400NF-7-WB/АК-85-/SC-500NF-М50K 8 единиц 24896 евро

- стачивающе-обметочная 5-ниточная машина YUKI

MO-6716S-FF6-40H 8 единиц 9360 евро

- пуговичная машина YUKI; MB-373NS 6 единицы 12336 евро.

- петельная швейная машина YUKI MEB-3200 SSMM 3 единицы 40302 евро.

- запасные части 3897 евро Итого: 198751 евро.

Таможенный сбор 35 евро.

Таможенная пошлина 19878 евро.

НДС 39358 евро

Всего стоимость проекта: 258022 евро.

В соответствии с действующим положением при растамаживании получаемого оборудования предприятие должно уплатить таможенную пошлину в размере 19878 евро, таможенный сбор – 35 евро, и налог на добавленную стоимость в размере 39358 евро.

Инвестиционная деятельность ООО «Швея» во всех ее формах не может сводиться к удовлетворению текущих инвестиционных потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов или их прироста в связи с происходящими изменениями объема и структуры хозяйственной деятельности. На современном этапе ООО «Швея» осознаёт необходимость сознательного перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды . Эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью ООО «Швея», подчиненного реализации целей ее общего развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает инвестиционная стратегия .

Инвестиционная стратегия ООО «Швея» представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности ООО «Швея», определяемых общими задачами ее развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Инвестиционную стратегию ООО «Швея» можно представить как генеральное направление (замена оборудования) инвестиционной деятельности организации, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести к достижению инвестиционных целей и получению ожидаемого инвестиционного эффекта. Инвестиционная стратегия определяет приоритеты направлений и форм инвестиционной деятельности ООО «Швея», характер формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализаций долгосрочных инвестиционных целей, обеспечивающих предусмотренное общее развитие организации.

**2.3 Рекомендации по разработке инвестиционной стратегии предприятия**

Инвестиционная стратегия ООО «Швея» является ведущей составляющей общей стратегии развития предприятия. Инвестиционная политика предприятия является составной частью общей стратегии фирмы. Общая модель разработки стратегического плана развития, включающая основные этапы и последовательность их осуществления, представлена на рис. 1. Нельзя создать идеальную стратегию предприятия, т.к. все время происходит изменение условий внешней среды, поэтому ООО «Швея» должна адекватно реагировать на эти изменения, в том числе учитывать их в процессе разработки стратегии, то же касается и инвестиционной стратегии.

В качестве источника конкурентных преимуществ ООО «Швея» может выбрать максимизацию эффективности инвестиционных проектов в швейной отрасли. Успешная реализация отдельных проектов позволит компании добиться намеченных стратегических целей.

Инвестиционная деятельность является инструментом реализации стратегии предприятия направленной на развитие. Стратегия развития определяет направления, приоритеты и объекты инвестиций, а также их целевую доходность и эффективность. Инвестиционная стратегия является составляющей общей стратегии предприятия.

Для вывода общекорпоративных стандартов на высокий уровень ООО «Швея» должно оформить инвестиционную политику в отдельный документ, который:

* определяет основные термины, используемые для целей и в контексте управления инвестициями;
* определяет принципы и подходы к принятию инвестиционных решений и формированию инвестиционных программ;
* описывает инструменты и механизмы достижения целей и задач, закрепленных в стратегии предприятия в области инвестиций.

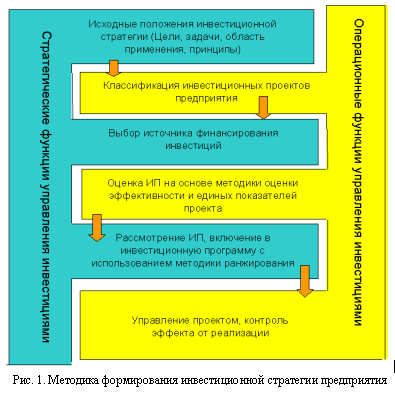
Инструменты инвестиционной политики включают в себя методики, инструкции и стандарты, обеспечивающие выработку квалифицированных управленческих решений по инвестиционной деятельности на единой методической основе.

Механизмы инвестиционной политики представлены системой регламентов, процедур разработки и финансирования инвестиционных программ, а также системой анализа и управления инвестиционными проектами. [11, 56]

Недостаток денежных поступлений для финансирования инвестиционной деятельности ООО «Швея» с большей вероятностью ведет к выбору консервативно-интенсивной инвестиционной стратегии, и это закономерно. В сложившихся условиях более рациональна консервативно-прогрессивная стратегия, которая предполагает обновление номенклатуры, но не ее расширение с сохранением не пользующейся спросом продукции, как экстенсивно-прогрессивная . Последней оказывают предпочтение в случае большего дефицита необходимого оборудования и профессиональных кадров, несмотря на больший, чем при выборе прогрессивной формы, дефицит оборотных денежных средств.

Какие бы специалисты ни привлекались к разработке отдельных параметров инвестиционной стратегии предприятия, ее реализацию должны обеспечивать квалифицированные инвестиционные менеджеры. Они должны быть ознакомлены с основными принципами стратегического управления, механизмом управления реальными инновационными проектами в процессе инвестирования и портфелем финансовых инвестиций, владеть методами стратегического инвестиционного контроллинга.

Практически все основные инвестиционные решения, принимаемые в процессе формирования инновационной и инвестиционной стратегий, в той или иной степени изменяют уровни инновационного и инвестиционного рисков. В первую очередь, это связано с выбором направлений, пропорций, форм и методов инновационно-инвестиционной деятельности, формированием ресурсов, внедрением новых организационных структур управления.



**Заключение**

В инвестиционной деятельности используются общепринятые, единые для всех участников инвестиционного процесса термины и понятия. Инвестиционная деятельность представляет собой вложение инвестиций (инвестирование) и совокупность практических действий по реализации инвестиций. При этом инвестирование в создание и воспроизводство основных фондов осуществляется в форме капитальных вложений. Экономика переходного периода приводит к постепенному изменению структуры капитальных вложений по формам собственности.

Во время больших экономического кризиса 90-х годов возможностей для инвестиционной деятельности российских предприятий было недостаточно. Недостаток финансовых ресурсов у предприятий в основном был вызван систематическими и растущими неплатежами предприятий — покупателей продукции. Финансовый кризис 1998 года тоже, прежде всего, ударил по инвестициям. Тяжелое финансовое положение предприятий явилось основной причиной их низкой инвестиционной активности.

Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов занимает важное место в процессе обоснования выбора альтернативных вариантов вложения предприятиями средств. Прежде всего, эти проекты необходимы самому предприятию, экономисты которого должны готовить инвестиционные проекты, а потом заниматься их реализацией. При всех прочих благоприятных показателях инвестиционного проекта предприятие никогда не сможет его реализовать, если не докажет эффективность использования инвестиций.

Как показали результаты проведенного во второй главе работы анализа, на предприятии ООО "Швея" наблюдается положительная тенденция к росту показателей. В 2004 году предприятие была финансово неустойчиво, оно имело низкую рентабельность для поддержания платежеспособности на приемлемом уровне. Оно находилось на грани потери финансовой устойчивости.

Для выведения предприятия из кризиса были предложены значительные изменения в его финансово-хозяйственной деятельности. Эти меры были связаны с инвестиционным проектом закупки швейного оборудования. Был разработан бизнес-план закупки швейного оборудования. В результате его осуществления предприятие смогло бы существенно улучшить свое финансовое состояние.

Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия, по результатам расчетов после осуществления проекта и выхода ателье на проектную мощность, находятся, в целом, на приемлемом уровне. Предприятие имеет удовлетворительный уровень доходности, хотя отдельные показатели находятся ниже рекомендуемых значений. Таким образом, только осуществление инвестиционного проекта может существенно улучшить финансовое положение предприятия.

**Список литературы**

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 24.07.2007) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений " (принят ГД ФС РФ 15.07.1998)
2. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" // СЗ РФ от 12 июля 1999 г., N 28, ст. 3493.
3. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособие для студентов по экон. специальности/ Крылов Э.И., Власова В.М. – 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2006. – 398 с.
4. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учебное пособие для студентов по экон. Специальности/ Крылов Э.И., Власова В.М. – 2-е изд., перераб и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 348 с.
5. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика, интерпретация: Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 289 с.
6. Бизнес-план инвестиционного проекта: отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация: Учеб.-практ. пособие/Под ред. В. М. Попова. - М.: Финансы и статистика, 2007. – 398 с.
7. Богатин Ю.В., Швандар В.А. // Экономическое управление бизнесом: Учеб. пособие для вузов. ― М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 221 с.
8. Богатырев А.Г. Инвестиционное право. М., 2006 . – 490 с.
9. Богуславский М.М. Иностранные инвестиции: правовое регулирование. М., 2006. – 301 с.
10. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент. — СПб: Питер, 2007. – 390 с.
11. Воронов К. Оценка коммерческой состоятельности инвестиционных проектов // Финансовая газета, 2006. № 49 - 52; 2004. № 1-4, 24, 25.
12. Воронцовский А.Г. Инвестиции и финансирование. Спб., Питер,2006. – 298 с.
13. Газеев М.Х., Смирнов А.П., Хрычев А.Н. Показатели эффективности инвестиций в условиях рынка. М.: ВНИИОЭНГ, 2006. -283 с.
14. Доронина Н.Г. Комментарии к Закону об иностранных инвестициях//Право и экономика. 2006. N 4.
15. Дранкд О.И., Солодченкова О.Ю. «Об оценке инвестиционных проектов при девальвации твердой валюты». Межведомственный сборник «Моделирование управляемых динамических систем». М.: Московский физико-технический институт, 2006. – 58 с.
16. Закон РСФСР от 26 июня 1991 г. "Об инвестиционной деятельности в РСФСР" // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и ВС РСФСР от 18 июля 1991 г. N 29 ст. 1005.
17. Инвестиции: Инвестиционный портфель. Источники финансирования. Выбор стратегии: Учеб. для вузов/ Бочаров В.В. – СПб: Питер, 2006. – 254 с.
18. Инвестиционный процесс на предприятии: Учеб. пособие для вузов/ Маховика Г.А., Кантор В.Е.- СПб: Питер, 2006. – 345 с.
19. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2006. 271 с.
20. Кулагин П.И., Пельман М.Г. Управление инвестиционным процессом в европейских странах СЭВ. М., 2006. – 265 с.
21. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект. М.: БЕК, 2006. - 489 с.
22. Лукасевич Г.Д. Анализ эффективности капиталовложений в условиях ограниченного бюджета // Финансы. 2006. № 10.
23. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание. М.: Экономика, 2006 (Утверждены: Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике. № ВК 477 от 21.06.1999 г.).
24. Михалев О.В. Инвестиционные стратегии предприятий// ЭКО.- 2006, №2. с.93.
25. Непомнящий Е.Г. Экономика и управление предприятием. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. – 346 с.
26. Новиков М.В., Бронникова Т. С. Разработка бизнес-плана проекта. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. – 266 с.
27. Организация инвестиционной и инновационной деятельности. Учеб. пособие для вузов по спец. «Экономика и управление на предприятии»/ Янковский К.П., Мухар И.Ф. – СПб: Питер, 2006. – 380 с.
28. Сергеев А.А. Экономические основы бизнес-планирования: Учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2006. – 277 с.
29. Шарп У.Ф., Александрер Г.Дж., Бэйли Дж.В. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 2007. 481 с.