АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»

Кафедра финансов и статистики

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

по дисциплине: инвестиции

##### на тему:

##### «ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА ПО СОЗДАНИЮ ДОСУГОВОГО ЦЕНТРА»

Выполнила: Трубникова К.М., ФК-42

Проверила: Ашихмина О.А.

МОСКВА, 2009.

**Содержание**

Введение………………………………………………………………………...3

1. Теоретические подходы к оценке привлекательности

проекта…………………………………...……………………....5

* 1. Сущность и понятие инвестиционной

привлекательности……………………………………………....5

* 1. Правовые аспекты инвестирования……………………………8
  2. Методы оценки инвестиционной

привлекательности……………………………………………..14

1. Анализ инвестиционной привлекательности

досугового центра…………………………………………………...19

* 1. Характеристика досугового центра и общая

оценка его финансового состояния…………………………...19

* 1. Расчет коэффициентов инвестиционной

привлекательности проекта……………………………………24

* 1. Составление краткого бизнес-плана…………………………..26

1. Основные направления повышения

инвестиционной привлекательности в России……………………...29

Заключение…………………………………………………………………….39

Список используемой литературы…………………………………………...41

Приложения…………………………………………………………………...42

**Введение**

Представленная работа посвящена теме "Оценка инвестиционной привлекательности проекта по созданию досугового центра".

Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой коммерческой организации. Причинами, обусловливающими необходимость инвестиций, являются обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности.

Процесс инвестирования играет важную роль в экономике любой страны.

Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества. Поэтому проблема, связанная с эффективным осуществлением инвестирования, заслуживает серьезного внимания.0

Значение экономического анализа для планирования и осуществления инвестиционной деятельности трудно переоценить. При этом особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.

Главным направлением предварительного анализа является определение показателей возможной экономической эффективности инвестиций, т.е. отдачи от капитальных вложений, которые предусмотрены по проекту. Как правило, в расчетах принимается во внимание временной аспект стоимости денег.

Весьма часто предприятие сталкивается с ситуацией, когда имеется ряд альтернативных (взаимоисключающих) инвестиционных проектов. Естественно, возникает необходимость в сравнении этих проектов и выборе наиболее привлекательных из них по каким-либо критериям. В инвестиционной деятельности существенное значение имеет фактор риска.

Инвестирование всегда связано с иммобилизацией финансовых ресурсов предприятия и обычно осуществляется в условиях неопределенности, степень которой может значительно варьировать.

В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования довольно много. Вместе с тем объем финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, у любого предприятия ограничен. Поэтому особую актуальность приобретает задача оптимизации бюджета капиталовложений.

Цель данной курсовой работы оценить инвестиционную привлекательность проекта по созданию досугового центра.

Для достижения поставленной в курсовой работе цели решались следующие задачи:

* раскрывается понятие инвестиций и инвестиционной привлекательности;
* правовые аспекты инвестирования;
* критерии оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, в том числе показатели чистого приведенного дохода, рентабельности капиталовложений, внутренней нормы прибыли;
* проводится расчет коэффициентов эффективности инвестиций в определенный проект
* анализ инвестиционной привлекательности досугового центра.

Курсовое исследование написано при использовании литературы по инвестициям, специализированным исследованиям, раскрывающим затронутую в работе проблему, нормативно-правовым актам Российской Федерации, а также материалам периодической печати. Библиографический список представлен в конце курсовой работы.

1. **Теоретические подходы к оценке привлекательности проекта**
   1. **Сущность и понятие инвестиционной привлекательности**

На сегодняшний день экономическая ситуация в России и в мире в целом очень неоднозначна. Практически все сферы предпринимательской деятельности почувствовали на себе последствия кризиса, спровоцированного одной из ведущих экономик мира. Финансовый кризис в реальном секторе экономики в первую очередь оказал влияние на рынок недвижимости.

В нашей стране, как и в большинстве стран мира, рынок недвижимости неразрывно связан с банковским сектором и кредитами. Он не мог не отреагировать на сложившуюся ситуацию. Резкое сокращение и ужесточение ипотечных программ банков, почти полное прекращение кредитования и многие другие факторы привели к приостановлению большинства проектов в связи с нехваткой денежных средств у инвесторов для их реализации. Еще полгода назад, когда рынок недвижимости в России развивался динамичными темпами, мало кто в серьез задумывался о детальном расчете эффективности проекта. Однако времена, когда без тщательной подготовки можно было построить жилой или коммерческий объект и потом спокойно ожидать прибыли уже прошли. В связи с этим сейчас особую актуальность приобретает точный расчет экономической целесообразности вложений в проект.

Для определения максимальной эффективности инвестиционного решения, введено понятие инвестиционной привлекательности проекта. Понятие достаточно новое, в экономических публикациях появилось относительно недавно и используется преимущественно при характеристике и оценке объектов инвестирования, рейтинговых сопоставлениях, сравнительном анализе процессов. Исследование различных точек зрения на его трактовку позволило установить, что в современных представлениях нет единого подхода к сущности этой экономической категории.

В экономической литературе под инвестиционной привлекательностью понимается совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции. Существуют и иные точки зрения, трактующие инвестиционную привлекательность как оценку эффективности использования собственного и заемного капитала, анализ платежеспособности и ликвидности (аналогичное определение – структура собственного и заемного капитала и его размещение между различными видами имущества, а также эффективность их использования).

Таким образом, становится очевидным, что вне зависимости от используемого подхода к определению чаще всего термин «инвестиционная привлекательность» используют для оценки целесообразности вложений в тот или иной объект, выбора альтернативных вариантов и определения эффективности размещения ресурсов.

Практика показывает, что основная ошибка неудачных проектов – слишком оптимистичные предпосылки начальных расчетов. С одной стороны, завышаются доходы, с другой – занижаются расходы, а так же не учитывается действие отдельных факторов, которые, в конечном счете, могут существенно скорректировать запланированные доходы (например, повышение ставки на кредиты, рост цен на стройматериалы и т.д.)

После принятия стратегического решения об инвестировании того или иного проекта и обоснования необходимости такого шага начинается самый сложный этап – финансовая оценка проекта. На данном этапе основным элементом анализа является прогнозирование денежного потока. Следует отметить, что в условиях мирового финансового кризиса правильная оценка ожидаемого денежного потока приобретает особую актуальность.

Неверный расчет потока может привести к недостоверности полученных результатов любым методом оценки инвестиционного проекта. В связи с этим эффективный вариант, может бытии отвергнут как убыточный, а экономически выгодный – принят за сверхприбыльный. Следовательно, для сокращения рисков неэффективного инвестирования необходимо применять совокупность ключевых оценочных показателей: чистый доход, чистый дисконтированный доход, внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости, индекс доходности затрат и инвестиций.

Каждый из методов инвестиционного анализа дает возможность рассмотреть отдельные характеристики и особенности инвестиционного проекта. Соответственно для минимизации рисков и потерь наиболее эффективным способом оценки инвестиционной привлекательности проектов нужно признать комплексное применение всех основных методов.

Таким образом, детальный профессиональный расчет может объективно отразить инвестиционную привлекательность того или иного проекта. Приведенные факторы обуславливают необходимость оценки целесообразности проекта на стадии идеи особенно в условиях мирового финансового кризиса.

* 1. **Правовые аспекты инвестирования**

В период существования жёсткой централизованной системы управления экономикой вложение средств в новые основные или оборотные фонды, на выполнение проектных работ, в научно-техническую продукцию имело форму планируемых вложений. Это выражалось в создании плановых предпосылок и проектировании. Развитие рыночной экономики придаёт новый характер инвестиционной деятельности. Развитие многообразных форм собственности, равных условий хозяйствования создаёт новые условия для инвестирования и правового регулирования этого процесса.

Для нормального развития экономики, для обеспечения воспроизводства необходим постоянный приток средств. Количественный рост инвестиций, их направление в различные сферы хозяйствования зависят от правильной инвестиционной политики. Вложение средств в наукоёмкие, высокотехнические, высокотехнологические программы влияет не только на производство товаров, их потребительские свойства, но и на условия труда, что в конечном счете не может не отражаться на развитии всего общества в целом. Инвестиции, вложенные в эту сферу, дают представление о качественном уровне инвестиций. Качественный уровень и количественный рост инвестиций, их соотношение дают представление о проводимой государством инвестиционной политике. Её целью является поиск оптимального правового регулирования инвестиционной деятельности, национальных и иностранных инвесторов. Правовое регулирование инвестиционной деятельности состоит в определении признаков субъектов, установлении организационно-правовых форм ведения инвестиционной деятельности, выделении специальных требований к отдельным направлениям инвестиционной деятельности; регламентации порядка и условий заключения исполнения договоров; установлении пределов и форм государственного воздействия на инвестиционные процессы.

Инвестиционная деятельность реализуется обычно в правовых формах, соответствующих договорам подряда на капитальное строительство, проектирование, поставки и других. Инвестирование может происходить путем приобретения акций акционерного общества, вступления в товарищество с вложением пая. Инвестиции могут осуществляться путем приобретения патента или прав пользования по лицензионному договору, приобретением товарного знака и т.д.

6 июля 1991 года был принят закон "Об инвестиционной деятельности в РФ", а 4 июля 1991 года - закон "Об иностранных инвестициях в РФ". Согласно этим законам инвестицией считается вложение средств в объекты предпринимательской и других видов деятельности, целью которого является получение прибыли или достижение положительного социального эффекта.

Основными субъектами инвестиционной деятельности являются: инвесторы, заказчики, исполнители работ и пользователи объектов. Инвестором называется субъект, осуществляющий вложения собственных, заёмных или привлечённых средств и обеспечивающий их целевое использование. Заказчиком является субъект, непосредственно реализующий проект, осуществляющий для этого все необходимые действия в пределах прав предоставленных инвестором. Функции заказчика может осуществлять сам инвестор. Пользователями объектов могут быть любые юридические и физические лица, а также государственные и муниципальные предприятия, иностранные государства и международные организации, для которых создаётся объект инвестиционной деятельности и пользование которым закреплено в договоре с инвестором.

Инвестиционный договор определяет взаимоотношения собственников или владельцев средств, вкладываемых в объекты предпринимательской деятельности, взаимодействие в процессе реализации инвестиционного проекта, в распределении доходов от последующей эксплуатации проекта, а также устанавливает право на объект.

Инвестор, как главная фигура инвестиционного проекта, обладает правом самостоятельно определять объёмы, характер и эффективность инвестиций; контролировать их целевое использование; владеть, пользоваться и распоряжаться результатами инвестиций (кроме случаев оговоренных в законодательстве); передачи части своих полномочий другим организациям.

Объектами инвестиционной деятельности могут быть:

-вновь созданные и модернизируемые основные и оборотные средства;

-целевые денежные вклады;

-научно-техническая продукция;

-права на интеллектуальную собственность;

-имущественные права;

-другие субъекты собственности.

Государство выступает одновременно как инвестор и как инициатор инвестиционной деятельности для удовлетворения интересов общества. Государственное регулирование инвестиционной деятельностью может выступать в форме:

- государственных инвестиционных программ;

- прямого управления государственными инвестициями;

- налоговой политике;

- предоставления финансовой помощи на развитие отдельных территорий, отраслей, производств;

- финансовой, кредитной, ценообразовательной и амортизационной политике;

- антимонопольной политике;

- приватизации объектов государственной собственности;

- контроля за соблюдением норм и стандартов.

В соответствии со статьёй 12 закона «Об инвестиционной деятельности» решения по государственным инвестициям принимаются высшим представительным органом на основе прогнозов экономического и социального развития РФ, схем развития и размещения производственных сил, научно-технических и технико-экономических обоснований, определяющих целесообразность этих инвестиций.

Финансирование осуществляется за счёт средств государственного бюджета РФ и внебюджетных источников, т.е. от субъектов, участвующих в реализации этих программ. Источником инвестиций могут быть и кредиты банков под государственные гарантии.

Предварительный объём государственных капитальных вложений устанавливается Министерством экономики и сообщается государственным заказчикам. Они, на основании предварительных объёмов, разрабатывают перечень объектов с технико-экономическим обоснованием и необходимыми расчётами. Утверждённый перечень является основанием для проведения торгов подряда. Результатом проведения торгов считается заключение государственных контрактов, в которых уточняются все необходимые данные: стоимость, сроки и т.д.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности заключается в гарантиях прав субъектов и защите инвестиций. Государство гарантирует, прежде всего, стабильность прав, что очень важно при долгосрочных инвестициях. Инвестиции могут быть приостановлены лишь в случае стихийных бедствий, признания инвестора банкротом, чрезвычайного положения и экологических нарушениях.

К сожалению, большинство гарантий, предусмотренных в законе, носят декларативный характер, поскольку не разработаны механизмы их реализации.

В целях управления инвестиционной политики указом президента была создана Государственная инвестиционная корпорация для федеральных и региональных программ социального и экономического развития, а также для привлечения иностранных инвесторов и стимулировании внутренних инвестиций. Корпорация создана в форме государственного предприятия, имущество передано ей на праве полного хозяйственного ведения. Уставный фонд корпорации состоит из имущества, оцениваемого в 1 млрд. долларов, которые могут использоваться в качестве гарантий возврата иностранным инвесторам. Корпорация осуществляет экспертизу, конкурсный отбор и реализацию инвестиционных проектов, используя при этом средства, выделяемые им для централизованных капитальных вложений, кредиты ЦБ России, привлечённые и собственные средства.

В соответствии с законом "Об иностранных инвестициях в РФ" иностранными инвесторами признаются: иностранные юридические лица, иностранные граждане, иностранные государства и международные организации. Возможности объектов для иностранного инвестирования не ограничены - любые объекты за исключением запрещённых законодательством. Кроме того, в отдельных случаях предусматриваются дополнительные требование к учредительным документам и порядку регистрации и проведения независимой экспертизы.

Важнейшим фактором, влияющим на объём инвестиций является рыночная процентная ставка. Она зависит от характера спроса на инвестиционные средства.

Капитал пользуется спросом, так как он производителен и является неотъемлемым фактором производства. Спрос на капитал это, прежде всего, спрос на инвестиционные средства, необходимые для приобретения производственных фондов без которых невозможен процесс нормального воспроизводства. Предложение капитала это отказ от его использования в данный момент. Таким образом, совпадение спроса ссудного капитала с его предложением устанавливает категорию процента.

Ставкой или нормой процента называется отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к самому размеру ссужаемого капитала. При определении уровня ставки процента важную роль играет фактор риска: чем выше риск при предоставлении ссуды, тем выше должна быть ставка процента.

Рыночная ставка процента играет важную роль при принятии инвестиционных решений. Предприниматель всегда сравнивает ожидаемый уровень дохода на капитал с текущей рыночной ставкой процента. Сами по себе инвестиции нельзя считать рентабельными или нерентабельными, если не принимать во внимание ставку процента. Различается номинальная и реальная процентная ставка. Номинальная - это текущая рыночная ставка без учётов инфляции. Реальная - это номинальная ставка за вычетом ожидаемых темпов инфляции.

Таким образом, процент выполняет важную задачу эффективного распределения ресурсов в рыночном хозяйстве, выбор наиболее доходного из возможных инвестиционного проекта.

* 1. **Методы оценки инвестиционной привлекательности.**

Критерии оценки инвестиционной привлекательность проекта можно подразделить на две группы в зависимости от того, учитывается или нет временной параметр:

а) основанные на дисконтированных оценках (динамические);

б) основанные на учетных оценках (статистические).

К первой группе относятся критерии: чистая приведенная стоимость (Net Present Value, NPV); индекс рентабельности инвестиций (Profitability Index, PI); внутренняя норма прибыли (Internal Rate of Return, IRR); дисконтированный срок окупаемости инвестиций (Discounted Payback Period, DPP).

Ко второй группе относятся критерии: срок окупаемости инвестиций (Payback Period, РР); коэффициент эффективности инвестиций (Accounting Rate of Return).

Рассмотрим ключевые идеи, лежащие в основе наиболее распространенных методов оценки инвестиционных проектов, использующих данные критерии.

***Метод чистой приведенной стоимости. (Net Present Value, NPV)***

Этот метод основан на сопоставлении величины исходной инвестиции (IC) с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока. Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента r, устанавливаемого аналитиком (инвестором) самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый им капитал. Допустим, делается прогноз, что инвестиция (IC) будет генерировать в течение k лет, годовые доходы в размере P1, P2, ..., Рn. Общая накопленная величина дисконтированных доходов (PV) и чистый приведенный эффект (NPV) соответственно рассчитываются по формулам:

(1.)



(2.)



Очевидно, что если:

NPV > 0, то проект следует принять;

NPV < 0, то проект следует отвергнуть;

NPV = 0, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

При прогнозировании доходов по годам необходимо по возможности учитывать все виды поступлений как производственного, так и непроизводственного характера, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Так, если по окончании периода реализации проекта планируется поступление средств в виде ликвидационной стоимости оборудования или высвобождения части оборотных средств, они должны быть учтены как доходы соответствующих периодов.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение *m* лет, то формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

(3.)



где i — прогнозируемый средний уровень инфляции. Расчет с помощью приведенных формул вручную достаточно трудоемок, поэтому для удобства применения этого и других методов, основанных на дисконтированных оценках, разработаны специальные статистические таблицы, в которых табулированы значения сложных процентов, дисконтирующих множителей, дисконтированного значения денежной единицы и т. п. в зависимости от временного интервала и значения коэффициента дисконтирования.

Необходимо отметить, что показатель NPV отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта. Этот показатель аддитивен во временном аспекте, т. е. NPV различных проектов можно суммировать. Это очень важное свойство, выделяющее этот критерий из всех остальных и позволяющее использовать его в качестве основного при анализе оптимальности инвестиционного портфеля.

***Индекс рентабельности (Profitability Index, PI)***

Этот метод является, по сути, следствием метода чистой приведенной стоимости. Индекс рентабельности (PI) рассчитывается по формуле

(4.)



Очевидно, что если:

РI > 1, то проект следует принять;

РI < 1, то проект следует отвергнуть;

РI = 1, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

В отличие от чистого приведенного эффекта индекс рентабельности является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV. либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением NPV.

***Внутренняя доходность (норма рентабельности)***

***(Internal Rate of Return, IRR)***

Внутренняя доходность (норма рентабельности инвестиции) (IRR) – ставка дисконтирования, использование которой обеспечивает равенство текущей стоимости денежных оттоков и текущей стоимости денежных притоков, то есть при начислении на сумму инвестиций процентной ставки равной IRR обеспечивается получение распределенного во времени дохода.

Смысл IRR заключается в том, что инвестор должен сравнить рассчитанное значение внутренней нормы доходности с ценой привлеченных финансовых ресурсов.

Если IRR > цены капитала, то проект следует принять;

IRR < цены капитала, то проект следует отвергнуть.

Внутренняя норма прибыли рассчитывается по следующей формуле:

(5.)



r1 – значение процентной ставки в дисконтированном множителе при котором NPV>0;

r2 – значение процентной ставки в дисконтированном множителе при котором NPV<0.

##### Дисконтированный срок окупаемости инвестиции

##### (Discounted Payback Period, DPP)

Дисконтированный срок окупаемости инвестиции (Discounted Payback Period, DPP) устраняет недостаток статического метода срока окупаемости инвестиций и учитывает стоимость денег во времени, а соответствующая формула для расчета дисконтированного срока окупаемости, DPP, имеет вид:

(6.)



где t – число лет, за которое окупается проект.

*Срок окупаемости инвестиций (Payback Period, PP)*

Срок окупаемости инвестиционного проекта Т – это время с начала освоения инвестиций, по истечению которого сумма приведенных эффектов будет равна сумме приведенных капитальных вложений. Определяется срок окупаемости, как с учетом, так и без учета фактора времени, для чего анализируется соответствующие денежные потоки. Если доход (прибыль) одинаков по годам реализации инвестиционного проекта, то срок окупаемости определяется по формуле

(7.)



где К – капитальные вложения на реализацию проекта, руб.

П – получаемая прибыль, руб.

Срок окупаемости инвестиционного проекта должен быть меньше нормативного срока окупаемости (Т < 3 года в условиях инфляции) либо меньше срока, приемлемого для инвестора. Из возможных альтернативных проектов лучшим будет тот проект, у которого срок окупаемости наименьший.

*Метод расчета коэффициента эффективности инвестиций*

*(Accounting Rate of Return)*

Метод имеет две характерные черты:

1. он не предполагает дисконтирования показателей дохода;
2. доход характеризуется показателем чистой прибыли PN (балансовая прибыль за вычетом отчислений в бюджет).

Алгоритм расчета исключительно прост, что и предопределяет широкое использование его на практике: коэффициент эффективности инвестиции (ARR) рассчитывается делением среднегодовой прибыли PN на среднюю величину инвестиции (коэффициент берется в процентах). Средняя величина инвестиции находится делением исходной суммы капитальных вложений на два, если предполагается, что по истечении срока реализации анализируемого проекта все капитальные затраты будут списаны; если допускается наличие остаточной стоимости (RV), то ее оценка должна быть исключена.

(8.)



Данный показатель сравнивается с коэффициентом рентабельности авансированного капитала, рассчитываемого делением общей чистой прибыли предприятия на общую сумму средств, авансированных в его деятельность (итог среднего баланса нетто).

1. **Анализ инвестиционной привлекательности досугового центра**
   1. **Характеристика досугового центра и общая оценка его финансового состояния**

В текущем году, учитывая сложившиеся тенденции развития рынка услуг социально-культурного характера, ЗАО «ХХХ» принято решение о создании в г. Ярославле досугового центра с целью организации досуга населения и гостей города, а также проведения культурно-массовых мероприятий на коммерческой основе.

Для этого проектом предусматривается создание единого комплекса услуг, включающего:

* мини-бар и ресторан на 110 посадочных мест (21 стол),
* боулинг (6 дорожек),
* кинотеатр на 200 посадочных мест.

На момент разработки бизнес-плана инициатор проекта имел 6 млн. руб. собственного капитала, за счет которого приобретено помещение будущего центра. По его расчетам необходимо привлечь еще 78 млн. руб. на 4 года для реализации проекта. Генеральный директор ЗАО «ХХХ» планирует получить недостающий капитал, взяв кредит, а ОАО «Сбербанк России» под 15% годовых. Погашение кредита намечается равными годовыми платежами, начиная с первого года функционирования досугового центра. Отсрочка выплаты не предусмотрена. Оплата страховки, услуг за ведение и открытие счета в общей сложности составляет 1% от суммы кредита, уплачивается единовременным платежом в первом периоде.

Для реконструкции здания планируется осуществить затраты, приведенные в табл. 1.

Таблица 1

Потребность инвестиционного проекта в капитале

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  п.п. | Статья затрат | Стоимость, в руб.  (в т.ч. НДС 18%) |
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Проектные работы | 4 067 250 |
| 2 | Работы по реконструкции существующего здания | 31 417 500 |
| 3 | Установка и проводка сетей | 23 437 500 |
| 4 | Технологическое оборудование для досугового центра, включая предметы интерьера | 18 092 250 |

Для оказания услуг планируется нанять работников, в соответствии со штатным расписанием, приведенным в табл. 2.

Таблица 2

Планируемые расходы на оплату труда работников досугового центра

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Категории персонала | Сфера занятости | Численность | Месячный оклад, руб. |
| 1. Основной производственный персонал: | | | |
| -шеф-повар | ресторан | 1 | 9 000 |
| -повар | ресторан | 4 | 7 000 |
| -официант | ресторан | 5 | 5 000 |
| -бармен | мини-бар | 8 | 5 000 |
| -техник-инструктор | боулинг | 1 | 6 000 |
| -киномеханик | кинотеатр | 2 | 5 000 |
| 1. Вспомогательный персонал: | | | |
| -кухонные работники | мини-бар и  ресторан | 3 | 4 000 |
| 1. Руководители, специалисты и служащие: | | | |
| -Директор комплекса | в целом по  комплексу | 1 | 15 000 |
| -Главный бухгалтер | в целом по  комплексу | 1 | 10 000 |
| -кассир-бухгалтер | боулинг | 1 | 8 000 |
| -инженер по прокату | кинотеатр | 1 | 7 000 |
| -прачка | в целом по  комплексу | 1 | 3 500 |
| -кладовщик | в целом по  комплексу | 1 | 5 000 |
| -уборщица | в целом по  комплексу | 4 | 3 000 |
| -гардеробщик | в целом по  комплексу | 2 | 3 000 |
| -водитель | в целом по  комплексу | 2 | 7 000 |

Для оказания услуг необходимо приобрести набор столовых приборов и посуды для ресторана, приведенный в таблице приложения 1.

Планируется, что затраты досугового центра на энергоресурсы будут следующие (табл. 3)

Таблица 3

Планируемые расходы досугового центра на энергоресурсы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  п.п. | Статья расхода | Среднегодовые затраты, без НДС в тыс. руб. |
| 1 | Электроэнергия | 151,20 |
| 2 | Вода (холодная) | 58,36 |
| 3 | Вода (горячая) | 89,30 |
| 4 | Отопление | 219,28 |

В результате составления сметы затрат на оказание услуг была выявлена величина санитарно-гигиенических средств одноразового применения и продуктов питания (табл. 4).

Таблица 4

Планируемые затраты на санитарно-гигиенические средства одноразового применения и продукты питания

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п.п. | Наименование потребляемого материала, единица измерения. | Цена за ед.  потребляемого матер. Без НДС, руб. | Расход на ед. услуг | Кол-во  предоставл. Услуг в год, человеко-мест |
| 1 | Продукты питания, расход на человека | 140 | 1 | 32 400 |
| 2 | Санитарно-гигиенические средства, расход на человека | 10 | 1 | 32 400 |

Проведенный анализ рынка показал, что в данном заведении, возможно, установить следующие цены на оказание услуг (табл. 5)

Таблица 5

Стоимость услуг нового досугового центра и предполагаемый объем

реализации

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п. п. | Наименование  услуг | Ед. измерения услуг | Стоимость ед. измерения без НДС, руб. | Планируемые среднегодовые объемы сбыта |
| 1 | Питание в ресторане | Чел.-место | 350 | 32 400 |
| 2 | Услуги боулинга | Дорожка-час | 500 | 5 184 |
| 3 | Просмотр кинофильмов | Чел.-место | 75 | 129 600 |

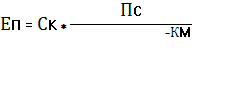
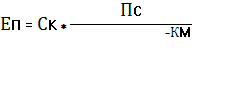
При определении полной себестоимости были учтены следующие факторы:

* стоимость 1 комплекта столового белья со сроком службы до 1 года для ресторана – 2000 руб. без НДС;
* потребность в столовом белье со сроком службы до 1 года для ресторана – 3 комплекта на стол;
* методика списания на издержки производства затрат по приобретенному столовому белью со сроком службы до 1 года – 100% затрат списываются ежегодно, так как период полного оборота указанных предметов составляет 1 год;
* методика списания на издержки производства затрат по приобретенному набору столовых приборов и посуды – 50% затрат списываются при вводе объекта в эксплуатацию, оставшиеся 50% стоимости указанных предметов инвентаря списываются равными суммами на протяжении последующих 4-х лет их эксплуатации;
* общепроизводственные расходы составляют 3% от величины прямых затрат;
* прочие общехозяйственные расходы определены в размере 30 000 руб. в месяц без НДС;
* средний срок службы, принимаемых в эксплуатацию постоянных активов, определен в соответствии с действующими в РФ нормами амортизационных отчислений на соответствующие виды основных средств (для зданий – 50 лет, для оборудования – 10 лет);
* в учетной политике организации предусмотрено использование предприятием общей системы налогообложения.
  1. **Расчет коэффициентов инвестиционной привлекательности проекта**

*Погашение кредиторской задолженности*

Генеральный директор ЗАО «ХХХ» взял кредит в ОАО «Сбербанк России» суммой 78 млн. руб. на 4 года под 15% годовых. Рассчитаем погашение кредита равными годовыми платежами по формуле:

, где



ЕП - ежегодный платеж; СК – сумма кредита; ПС – процентная ставка; КМ – срок кредита.

27 320 697 (млн. руб.)



Так же по условиям предоставления кредита предусмотрена оплата страховки, услуг за ведение и открытие счета в общей сложности 1% от суммы кредита, т.е. 780 000 руб., уплачиваемые единовременным платежом в первом периоде.

*Прогноз чистой прибыли и собственного денежного потока*

Для того, чтобы сделать прогноз чистой прибыли, сначала сделаем расчет совокупных расходов по проекту в приложении 2. После того как сделаны необходимые расчеты, произведем прогноз чистой прибыли и собственного денежного потока рассматриваемого инвестиционного проекта (см. приложение 3).

Таблица 6

Рассчитанные значения для нахождения коэффициентов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  года | Денежные  потоки | Дисконтный множитель (ставка 14%) | Дисконтир. вел-на ден. потока | Дисконт. эл-ты потока с нарастающим итогом |
| 0 | -78000000 |  |  |  |
| 1 | -9063542 | 0,869565 | -7881341,043 | -7881341 |
| 2 | -8283542 | 0,756144 | -6263547,977 | -14144889 |
| 3 | -8283542 | 0,657516 | -5446563,459 | -19591452 |
| 4 | -8283542 | 0,571753 | -4736142,138 | -24327595 |
| 5 | 19037155 | 0,497177 | 9464830,473 | -14862764 |
| 6 | 19037155 | 0,432328 | 8230287,368 | -6632476,7 |
| 7 | 19037155 | 0,375937 | 7156771,624 | 524294,891 |
| 8 | 19037155 | 0,326902 | 6223279,673 | 6747574,56 |
| 9 | 19037155 | 0,284262 | 5411547,542 | 12159122,1 |
| 10 | 19037155 | 0,247185 | 4705693,515 | 16864815,6 |
| итого |  |  | 16864815,58 |  |

*Расчет чистого дисконтированного дохода NPV*

Произведем расчет NPV «Чистый приведенный доход» для этого воспользуемся формулой расчета. 

Для удобства расчеты произведем в таблице (см. приложение )

NPV=16 864 815,58 -78 000 000= - 61 135 184,42

*Расчет индекса рентабельности инвестиционного проекта*

Для расчета индекса рентабельности проекта воспользуемся следующей формулой .

PI = 16864815,58/ 78000000 = -0,22

*Расчет срока окупаемости проекта*

Расчет срока окупаемости проекта произведем по формуле (расчеты см. табл. )



DPP=6-=6,9, т.е. срок окупаемости проекта составит 7 лет



*Расчет коэффициента эффективности проекта*

Расчет коэффициента эффективности проекта произведем по формуле



РТ=80 308 760/10=8 030 876

RV (остаточной стоимости) в данном случае нет.

⇒ ARR = 8 030 876/(0.5\*78000000)=0,2059198974 или 20,6%

* 1. **Составление краткого бизнес-плана**

1. *Резюме*

На основании проведенных расчетов можно сделать следующие рекомендации: проект по созданию «Досугового центра» - не стоит реализовывать, если инвестор рассчитывает на скорую прибыль, проект окупится, лишь через 7 лет своего существования. Инвестиции в реализацию данного проекта следует рассматривать, как долгосрочные.

1. *Характеристика производимого продукта*

Деятельность «Досугового центра» будет направлена на организацию досуга населения и гостей города, а также проведения культурно-массовых мероприятий на коммерческой основе.

1. *Стратегия маркетинга*

Услуги досугового центра ЗАО «ХХХ» будут предоставляться в г. Ярославле, т.к. качественного сервиса в области социально-культурного отдыха населения не достаточно.

Потребителями услуг социально-культурного характера являются в основном жители и гости г. Ярославля различной возрастной категории. Обслуживание клиентов будет производиться на территории досугового центра ЗАО «ХХХ», стоимость сервиса будет несколько ниже, чем у конкурентов – на 10%-15%, а качество выше за счет экономии заработной платы и использования высокотехнологичного оборудования.

Реклама будет проводиться в СМИ (газеты, ТВ, радио).

1. *План производства*

Все необходимые продукты питания, санитарно-гигиенические средства и инвентарь будут закупаться в г. Ярославле и Ярославской области на основе заключенных договоров поставки. Для осуществления проекта было приобретено здание стоимостью 6 млн. руб., а так же привлечены 78 млн. руб. под 15% годовых. Кредиторская задолженность будет погашаться в течение четырех лет равными платежами.

1. *Организационный план*

Форма собственности предприятия – Закрытое акционерное общество. На предприятии будет создано 38 рабочих мест, из них 21 человек – основной производственный персонал, 3 – вспомогательный персонал и 14 – руководители, специалисты и служащие. Руководить предприятием будет генеральный директор, а в подчинении будут находиться, согласно штатному расписанию: 1 шеф-повар, 4 повара, 5 официантов, 8 барменов, 1 техник-инструктор, 2 киномеханика, 3 кухонных работника, 1 директор , 1 главный бухгалтер, 1 кассир-бухгалтер, 1 инженер по прокату, 1 прачка, 1 кладовщик, 4 уборщицы, 2 гардеробщика и 2 водителя.

1. *Финансовый план*

Основные показатели этого плана рассчитаны в параграфе 2.2.

1. Прогноз объемов реализации: в течение года выручка от предоставляемых услуг «Досугового центра» составит – 27 909 360 руб..

2. Затраты будут составлять – 12 891 518,2 руб.

3. Прибыль за 10ый год существования центра– 15 017 841,8 руб.

4. Налоги на прибыль – 3 003 568,36 руб.

5. Чистая прибыль составит – 12 014 273,44 руб.

Сводный баланс активов и пассивов на начало деятельности досугового центра приведен в табл. 7.

Таблица 7

Сводный баланс активов и пассивов на начало деятельности

предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Актив | Сумма, руб. | Пассив | Сумма, руб. |
| I. Внеоборотные активы |  | III. Капитал и резервы |  |
| Основные средства | 6000000 | Уставный капитал | 6000000 |
| Незавершенное строительство | 58922250 | Итого по разделу III | 6000000 |
| Итого по разделу I. | 64922250 | IV. Долгосрочные обязательства |  |
| II. Оборотные активы |  | Кредиты и займы | 78000000 |
| Расчетный счет | 19077750 | Итого по разделу IV | 78000000 |
| Итого по разделу II | 19077750 | V. Краткосрочные обязательства | 0 |
|  |  | Итого по разделу V | 0 |
| Баланс | 84000000 | Баланс | 84000000 |

1. **Основные направления повышения инвестиционной привлекательности в России.**

Если предприятие нуждается в привлечении инвестиций, руководство должно сформировать четкую программу мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности.

Практически любое направление бизнеса в наше время характеризуется высоким уровнем конкуренции. Для сохранения своих позиций и достижения лидерства компании вынуждены постоянно развиваться, осваивать новые технологии, расширять сферы деятельности. В подобных условиях периодически наступает момент, когда руководство компании понимает, что дальнейшее развитие невозможно без притока инвестиций. Привлечение инвестиций в компанию дает ей дополнительные конкурентные преимущества и зачастую является мощнейшим средством роста.

Основной и наиболее общей целью привлечения инвестиций является повышение эффективности деятельности предприятия, то есть результатом любого выбранного способа вложения инвестиционных средств при грамотном управлении должен являться рост стоимости компании и других показателей ее деятельности.

Отдельно стоит упомянуть о ситуациях, когда в интересах собственников компании необходимо продать ее по максимально высокой стоимости. Данное намерение возникает, как правило, при стремлении собственников сменить сферу деятельности, получив при продаже бизнеса достаточные средства для новых вложений. Мероприятия, направленные на достижение этих целей, называются предпродажной подготовкой.

Существуют следующие основные виды финансирования предприятия из внешних источников: инвестирование в акционерный капитал, предоставление заемных средств.

*Инвестирование в акционерный капитал компании (прямое инвестирование)*

Основными формами привлечения инвестиций в акционерный капитал являются:

* инвестиции финансовых инвесторов;
* стратегическое инвестирование.

Инвестиции финансовых инвесторов представляют собой приобретение внешним профессиональным инвестором (группой инвесторов), как правило, блокирующего, но не контрольного пакета акций компании в обмен на инвестиции с последующей продажей данного пакета через 3-5 лет (в основном это венчурные и паевые фонды) либо размещение акций компании на рынке ценных бумаг широкому кругу инвесторов (в данном случае это могут быть компании любого направления деятельности или физические лица).

Инвестор в данном случае получает основной доход за счет продажи своего пакета акций (то есть за счет выхода из бизнеса).

В связи с этим привлечение инвестиций финансовых инвесторов целесообразно для развития предприятия: модернизации или расширения производства, роста объемов продаж, повышения эффективности деятельности, в результате чего будет расти стоимость компании и, соответственно, вложенный инвестором капитал.

Стратегическое инвестирование представляет собой приобретение инвестором крупного (вплоть до контрольного) пакета акций компании. Как правило, стратегическое инвестирование предполагает длительное или постоянное присутствие инвестора среди собственников компании. Зачастую конечной стадией стратегического инвестирования является приобретение компании либо слияние ее с компанией-инвестором.

В качестве стратегических инвесторов обычно выступают предприятия-лидеры отрасли и крупные объединения предприятий. Основной целью стратегического инвестора является повышение эффективности собственного бизнеса и получение доступа к новым ресурсам и технологиям.

*Инвестирование в форме предоставления заемных средств*

Основные инструменты — кредиты (банковские, торговые), облигационные займы, лизинговые схемы. (Лизинговые схемы могут быть отнесены к инвестициям в форме заемных средств с некоторыми оговорками, поскольку по своей сути лизинг является формой передачи имущества в аренду. Однако по форме получения дохода лизингодателем (в форме процента) лизинг близок к банковским кредитам.) Объемы привлекаемого финансирования могут быть от нескольких десятков тысяч долларов (кредиты) до десятков миллионов долларов. Сроки финансирования также могут колебаться от нескольких месяцев до нескольких лет. При данной форме финансирования основной целью инвестора является получение процентного дохода на вложенный капитал при заданном уровне риска. Поэтому данную группу инвесторов интересует дальнейшее развитие предприятия с точки зрения его возможности исполнить обязательства по выплате процентов и возврату основной суммы долга.

Таким образом, всех инвесторов можно разделить на две группы: кредиторы, заинтересованные в получении текущих доходов в форме процентов, и участники бизнеса (владельцы доли в бизнесе), заинтересованные в получении дохода от роста стоимости компании.

Инвестиционная привлекательность предприятия для каждой из групп инвесторов определяется уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. Уровень дохода, в свою очередь, обусловлен уровнем рисков невозврата капитала и неполучения дохода на капитал. В соответствии с этими критериями инвесторы определяют требования, предъявляемые к предприятиям при инвестировании. Очевидно при этом, что основным требованием для инвесторов-кредиторов является подтверждение способности предприятия выполнить обязательства по возврату капитала и выплате процентов, а для инвесторов, участвующих в бизнесе, — подтверждение способности освоить инвестиции и увеличить стоимость пакета акций инвестора.

Предприятие может провести ряд мероприятий для повышения своей инвестиционной привлекательности (большего соответствия требованиям инвесторов). Основными мероприятиями в этой связи могут быть:

* разработка долгосрочной стратегии развития;
* бизнес-планирование;
* юридическая экспертиза и приведение правоустанавливающих документов в соответствие с законодательством;
* создание кредитной истории;
* проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации).

Для определения того, какие из мероприятий необходимы предприятию для повышения инвестиционной привлекательности, целесообразно проведение анализа существующей ситуации (диагностика состояния предприятия). Этот анализ позволяет:

* определить сильные стороны деятельности компании;
* определить риски и слабые стороны в текущем состоянии компании, в том числе с точки зрения инвестора;
* разработать рекомендации для развития конкурентоспособности, повышения эффективности деятельности и повышения инвестиционной привлекательности.

В процессе диагностики рассматриваются различные направления (аспекты) деятельности предприятия: сбыт, производство, финансы, управление. Выделяется сфера деятельности предприятия, которая связана с наибольшими рисками и имеет наибольшее число слабых сторон, формируются мероприятия для улучшения положения по выделенным направлениям.

Отдельно стоит отметить проведение юридической экспертизы предприятия — объекта инвестирования. Направлениями экспертизы при оценке инвестиционной привлекательности предприятия являются:

* права собственности на земельные участки и другое имущество;
* права акционеров и полномочия органов управления предприятием, описанные в учредительных документах;
* юридическая чистота и корректность учета прав на ценные бумаги компании.

По итогам экспертизы выявляются несоответствия в указанных направлениях современным нормам законодательства. Устранение этих несоответствий является крайне важным шагом, так как при анализе предприятия любой инвестор придает юридическому аудиту большое значение. Так, для кредитора важным этапом процесса переговоров с предприятием является подтверждение прав собственности на предоставляемое в качестве залога имущество. Для прямых инвесторов, приобретающих пакеты акций предприятия, важным моментом являются права акционеров и другие аспекты корпоративного управления, непосредственно влияющие на их способность контролировать направления расходования вложенных средств.

Проведение диагностики состояния предприятия является основой для разработки стратегии развития. Стратегия — это генеральный план развития, который, как правило, разрабатывается на 3-5 лет. Стратегия описывает основные цели как предприятия в целом, так и функциональных направлений деятельности и систем (производство, сбыт, маркетинг). Определяются основные целевые количественные и качественные показатели. Стратегия позволяет предприятию осуществлять планирование на более короткие периоды времени в рамках единой концепции. Для потенциального инвестора стратегия демонстрирует видение предприятием своих долгосрочных перспектив и адекватность менеджмента предприятия условиям работы предприятия (как внутренним, так и внешним). Были случаи, когда инвестор не рассматривал локальные проекты предприятия, несмотря на их хорошие финансовые показатели, поскольку проекты не были связаны с общей концепцией развития предприятия. Однако если стратегия предусматривала реализацию локальных проектов и давала основание считать их реализацию целесообразной для предприятия в целом, решение о финансировании предприятия принималось положительное. Очевидно, что наибольшее значение наличие четкой стратегии имеет для инвесторов, заинтересованных в долгосрочном развитии предприятия, а именно, участвующих в бизнесе.

Имея долгосрочную стратегию развития, предприятие переходит к разработке бизнес-плана. В бизнес-плане подробно и детально рассматриваются все аспекты деятельности, обосновываются объем необходимых инвестиций и схема финансирования, результаты инвестиций для предприятия. План денежных потоков, рассчитываемый в бизнес-плане, позволяет оценить способность предприятия вернуть инвестору из группы кредиторов заемные средства и выплатить проценты. Для инвесторов-собственников бизнес-план является основанием для проведения оценки стоимости предприятия и, соответственно, оценки стоимости капитала, вложенного в предприятие, и обоснованием потенциала его развития. Например, одно из ведущих предприятий Северо-Запада, работающее в стекольной отрасли, в процессе работы с венчурным инвестором провело разработку комплексного бизнес-плана своего проекта. Несмотря на низкую стоимость активов предприятия по сравнению с суммой необходимых инвестиций, инвестор оценил предприятие как инвестиционно привлекательное, поскольку бизнес-план обосновал потенциал роста предприятия для инвестора и увеличение стоимости капитала.

Для всех групп инвесторов большое значение имеет кредитная история предприятия, поскольку она позволяет судить об опыте предприятия по освоению внешних инвестиций и выполнению обязательств перед кредиторами и инвесторами-собственниками. В этой связи возможно проведение мероприятий по созданию такой истории. Например, предприятие может провести выпуск и погашение облигационного займа на относительно небольшую сумму с коротким сроком погашения. После погашения займа предприятие в глазах инвесторов перейдет на качественно иной уровень, как кредитор, способный своевременно выполнить свои обязательства. В дальнейшем предприятие сможет на более выгодных условиях привлекать как заемные средства в форме следующих выпусков облигационных займов, так и прямые инвестиции.

Одним из самых сложных мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности предприятия является проведение реформирования (реструктуризации). Полная программа реформирования включает совокупность мероприятий по комплексному приведению деятельности компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией ее развития. Реструктуризация может проводиться по нескольким направлениям.

Направления:

1. Реформирование акционерного капитала. Данное направление включает в себя мероприятия по оптимизации структуры капитала — дробление, консолидация акций, все описанные в Законе об акционерных обществах формы реорганизации акционерного общества. Результатом подобных действий является повышение управляемости компании или группы компаний.

2. Изменение организационной структуры и методов управления. Данное направление реформирования нацелено на совершенствование процессов управления, обеспечивающих основные функции эффективно действующего предприятия, и организационных структур предприятия, которые должны соответствовать новым процессам управления. Реструктуризация систем управления предприятий и оргструктуры может включать в себя:

* выделение некоторых направлений бизнеса в отдельные юридические лица, образование холдингов, другие формы изменения организационной структуры;
* нахождение и устранение лишних звеньев в управлении;
* введение в процессы управления и соответствующие организационные структуры недостающих звеньев;
* налаживание информационных потоков в части управленческой информации;
* проведение других сопутствующих мероприятий.

3. Реформирование активов. В рамках реструктуризации активов можно выделить реструктуризацию имущественного комплекса, реструктуризацию долгосрочных финансовых вложений и реструктуризацию оборотных активов. Данное направление реструктуризации предприятия предполагает любое изменение структуры его активов в связи с продажей излишних, непрофильных и приобретением необходимых активов, оптимизацию состава финансовых вложений (краткосрочных и долгосрочных), запасов, дебиторской задолженности.

4. Реформирование производства. Данное направление реструктуризации нацелено на совершенствование производственных систем предприятий. Целью в данном случае может быть повышение эффективности производства товаров, услуг; повышение их конкурентоспособности, расширение ассортимента или перепрофилирование. Реструктуризация производства может включать следующие мероприятия:

* снятие с производства нерентабельной продукции, если при этом отсутствуют реальные для осуществления инвестиционные проекты по снижению издержек, росту конкурентоспособности продукции и пр.;
* расширение выпуска и продаж выгодной продукции;
* освоение новой коммерчески перспективной продукции или услуг;
* другие мероприятия.

Комплексная реструктуризация предприятия включает в себя комбинацию мероприятий, относящихся к нескольким из перечисленных выше направлений.

В процессе повышения инвестиционной привлекательности одно из крупнейших российских ювелирных предприятий провело комплексное реформирование системы управления. Проведение реформирования было вынужденным шагом для руководства компании, поскольку ей не удавалось привлечь инвестиции в необходимом объеме. В результате реформирования была повышена эффективность системы контроля затрат, бюджетирования, контроля исполнения планов. Следствием проведенных мероприятий стал рост рентабельности деятельности, и появились реальные основания для инвестора рассматривать предприятие как способное эффективно освоить инвестиции.

Отдельно стоит упомянуть о ситуации, когда целью повышения инвестиционной привлекательности является продажа предприятия. Данный процесс называется предпродажной подготовкой и имеет целью повышение инвестиционной привлекательности и одновременное увеличение ее стоимости для потенциальных покупателей.

В общем виде предпродажная подготовка предполагает проведение следующих мероприятий:

* Анализ отрасли, в которой действует предприятие, а также отраслей, являющихся потребителями и поставщиками для нее. Целью анализа является выявление компаний и объединений, занимающих лидирующие или близкие к лидирующим позиции. При этом отслеживается информация о процессах укрупнения, фактах слияний и поглощений в анализируемых отраслях.
* Оценка стоимости бизнеса, выявление основных факторов, влияющих на стоимость. Определение ключевых характеристик компании, привлекательных для целевых групп инвесторов. В зависимости от конкретной ситуации в качестве таких характеристик могут выступать: доступ к определенным ресурсам, новым технологиям, развернутая сбытовая сеть, высокая потенциальная рентабельность при условии существенных капиталовложений и т. д.
* Проведение мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности компании. На данном этапе могут быть проведены все перечисленные выше мероприятия, необходимый их набор и последовательность проведения зависят от желаемых сроков подготовки предприятия к продаже и изначального наличия интереса инвесторов к предприятию.
* Подготовка информационного меморандума для представления компании инвесторам, размещение пресс-релизов в информационных службах, взаимодействие с инвестиционными институтами, действующими на рынке слияний/поглощений и инвесторами напрямую.
* Проведение переговоров с инвесторами — потенциальными покупателями компании и осуществление сделки.

Таким образом, подготовка предприятия к привлечению инвестиций или к продаже — достаточно четко определенный, хоть и сложный процесс. Предприятие может сформировать программу мероприятий для повышения инвестиционной привлекательности, исходя из своих индивидуальных особенностей и сложившейся конъюнктуры рынков капитала. Реализация такой программы позволяет ускорить привлечение финансовых ресурсов и снизить их стоимость. Описанные выше возможные мероприятия не требуют существенных материальных затрат, но результатом их реализации, помимо собственно роста интереса инвесторов к компании, является также повышение эффективности ее работы.

**Заключение**

Инвестирование представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любой динамично развивающейся коммерческой организации.

Для планирования и осуществления инвестиционной деятельности особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.

Главным направлением предварительного анализа является определение показателей возможной экономической эффективности инвестиций, т.е. отдачи от капитальных вложений, которые предусматриваются проектом. Как правило, в расчетах принимается во внимание временной аспект стоимости денег.

Под долгосрочными инвестициями в основные средства (капитальными вложениями) понимают затраты на создание и воспроизводство основных средств. Капитальные вложения могут осуществляются в форме капитального строительства и приобретения объектов основных средств.

При анализе инвестиционных проектов исходят из определенных допущений. Во-первых, с каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток. Чаще всего анализ ведется по годам. Предполагается, что все вложения осуществляются в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, хотя в принципе они могут осуществляться в течение ряда последующих лет. Приток (отток) денежных средств относится к концу очередного года.

Показатели, используемые при анализе эффективности инвестиций, можно подразделить на основанные на дисконтированных оценках и основанные на учетных оценках.

Показатель чистого приведенного дохода (NPV) характеризует современную величину эффекта от будущей реализации инвестиционного проекта.

В отличие от показателя NPV индекс рентабельности (PI) является относительным показателем. Он характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений.

Экономический смысл критерия внутренней нормы прибыли инвестиций (IRR) заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов по проекту.

Срок окупаемости инвестиций – один из самых простых методов и широко распространен в мировой практике; не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений. Алгоритм расчета срока окупаемости (РР) зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции. Его применение целесообразно в ситуации, когда в первую очередь важна ликвидность, а не прибыльность проекта, либо когда инвестиции сопряжены с высокой степенью риска.

Метод коэффициента эффективности инвестиций (ARR) имеет две характерные черты: он не предполагает дисконтирования показателей дохода; доход характеризуется показателем чистой прибыли PN (балансовая прибыль за вычетом отчислений в бюджет). Алгоритм расчета по методу исключительно прост.

При оценке эффективности капитальных вложений следует обязательно учитывать влияние инфляции. Это достигается путем корректировки элементов денежного потока или коэффициента дисконтирования на индекс инфляции.

Как показали результаты многочисленных обследований практики принятия решений в области инвестиционной политики в условиях рынка, в анализе эффективности инвестиционных проектов наиболее часто применяются критерии NPV и IRR. Однако возможны ситуации, когда эти критерии противоречат друг другу, например, при оценке альтернативных проектов.

В реальной ситуации проблема анализа капитальных вложений может быть весьма непростой. Не случайно исследования западной практики принятия инвестиционных решений показали, что подавляющее большинство компаний, во-первых, рассчитывает несколько критериев и, во-вторых, использует полученные количественные оценки не как руководство к действию, а как информацию к размышлению. Потому методы количественных оценок не должны быть самоцелью, равно как и их сложность не может быть гарантом безусловной правильности решений, принятых с их помощью.

Список используемой литературы

* 1. Гражданский кодекс Российской Федерации
  2. Налоговый Кодекс Российской Федерации
  3. Федеральный закон Российской Федерации от 25.02.1999 N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (принят ГД ФС РФ 15.07.1998)
  4. Федеральный закон Российской Федерации от 09.07.1999 N 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" (принят ГД ФС РФ 25.06.1999)
  5. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 241 с.
  6. Игонина Л.Л. Инвестиции: учебное пособие. – М.: Экономистъ, 2006. – 478 с.
  7. Ковалев В.В., Иванов В.В., Лялин В.А. Инвестиции: учебник. – М.: ООО «ТК Велби», 2007. – 584 с.
  8. Нешитой А.С. Инвестиции: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 372 с.
  9. Чернов В.А. Инвестиционный анализ: учебное пособие, – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008 – 159 с.
  10. Евгений Маленко, Вера Хазанова «Top-manager»: журнал. – июнь 2007 «Инвестиционная привлекательность и ее повышение» - 82 с..
  11. http://www.cfin.ru

Приложение 1

Потребность инвестиционного проекта в инвентаре

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №  п.п. | Наименование  позиций | Кол-во на 110 мест | Цена за единицу без НДС, в руб |
| 1 | Чашки 2510/16 | 220 | 110,7 |
| 2 | Блюдца | 220 | 110,7 |
| 3 | Тарелки 16 см | 220 | 126,6 |
| 4 | Тарелки 21 см | 220 | 121,8 |
| 5 | Тарелки 24 см | 220 | 127,5 |
| 6 | Суповые чаши 27 сл | 220 | 105 |
| 7 | Блюдца | 220 | 105 |
| 8 | Блюдо для салата | 220 | 75 |
| 9 | Сахарница с крышкой | 20 | 112,5 |
| 10 | Кринка 15 сл | 20 | 112,5 |
| 11 | Подставка для яиц 13 см | 20 | 97,5 |
| 12 | Блюдо 14 см | 20 | 570 |
| 13 | Блюдо 17 см | 20 | 570 |
| 14 | Блюдо 20 см | 20 | 570 |
| 15 | Пепельница | 20 | 112,5 |
| 16 | Перечница | 20 | 97,5 |
| 17 | Солонка | 20 | 97,5 |
| 18 | Столовый нож | 220 | 124,5 |
| 19 | Столовая вилка | 220 | 124,5 |
| 20 | Столовая ложка | 220 | 124,5 |
| 21 | Десертный нож | 220 | 124,5 |
| 22 | Десертная вилка | 220 | 124,5 |
| 23 | Десертная ложка | 220 | 124,5 |
| 24 | Ложка кофейная | 220 | 120 |
| 25 | Чайная ложка | 220 | 120 |
| 26 | Вилка для рыбы | 220 | 120 |
| 27 | Нож для рыбы | 220 | 120 |
| 28 | Ложка для овощей | 220 | 100,5 |
| 29 | Половник для картофеля | 20 | 118,5 |
| 30 | Половничек для соуса | 20 | 118,5 |
| 31 | Лопатка для торта | 4 | 150 |
| 32 | Бокал | 220 | 105 |
| 33 | Бокал | 220 | 103,5 |
| 34 | Стакан | 220 | 117 |
| 35 | Рюмка | 220 | 94,5 |
| 36 | Фужер для шампанского | 220 | 102 |
| 37 | Рюмка для коньяка | 220 | 127,5 |
| 38 | Стакан для сока | 220 | 120 |
| 39 | Стакан для пива | 220 | 109,5 |
| 40 | Высокий стакан для напитка | 220 | 130,5 |
| 41 | Стакан для виски | 220 | 141 |
| 42 | Кувшин 1 литр | 20 | 165 |
| 43 | Блюдо овальное 30 см | 20 | 147 |
| 44 | Блюдо овальное 40 см | 20 | 147 |
| 45 | Соусница 25 сл | 20 | 127,5 |
| 46 | Поднос 45,7х35,5 | 2 | 225 |
| 47 | Поднос для пива 36 см | 4 | 124,5 |
| 48 | Поднос для пива 32 см | 2 | 124,5 |
| 49 | Коктейлшейкер | 6 | 1715,1 |
| 50 | Пластмассовый нож для удаления накипи со стаканов | 2 | 675 |
| 51 | Комплект из 50 пластмассовых палочек для коктейля | 2 | 900 |
| 52 | Универсальный наборный нож официанта | 4 | 315 |
| 53 | Штопор | 2 | 315 |
| 54 | Щетка | 2 | 84 |
| 55 | Ведерко для льда | 2 | 4305 |
|  |  |  | 828441,6 |