**Курсовая работа**

**на тему: «Проблемы управления инвестиционным процессом в организации»**

**Содержание**

Введение

1. Теоретические основы инвестиционной деятельности организации

1.1 Содержание и основные этапы инвестиционного процесса

1.2 Основные направления внутренней инвестиционной деятельности предприятия

1.3 Внешняя инвестиционная деятельность предприятия

2. Управление инвестиционным процессом в организации

2.1 Проблемы управление инвестициями в российских организациях

3. Инвестиционная привлекательность субъектов бизнеса

3.1 Пути повышения инвестиционной привлекательности предприятий

Заключение

Список литературы

**Введение**

Инвестиционная деятельность на предприятии – это наиболее сложный вид управленческой деятельности, так как связан с будущим состоянием фирмы, которое необходимо правильно спрогнозировать или предвидеть. Инвестиции представляют собой применение финансовых ресурсов в форме долгосрочных вложений капитала (капиталовложений). Осуществление инвестиций – протяженный во времени процесс. Поэтому для наиболее эффективного применения финансовых ресурсов предприятие формирует свою инвестиционную политику. Политика представляет собой общее руководство для действий и принятия решений, которое облегчает достижение целей предприятия.

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, особенно в настоящее время – время укрупнения субъектов рыночных отношений и передела собственности.

Целью курсовой работы является изучение теоретических основ инвестиционной деятельности организации и анализ проблем, связанных с управлением инвестиционного процесса.

Достижение поставленной цели требует решения следующих задач:

1. изучить теоретические основы инвестиционной деятельности организации;
2. определить основные направления инвестиционной политики предприятия;
3. выявить основные проблемы управления инвестиционной деятельностью организации;
4. выявить особенности инвестиционной привлекательности предприятий.

Объектом курсовой работы является процесс управления инвестиционной деятельностью предприятия в современных условиях.

Предметом курсовой работы является система управленческих отношений, складывающихся в связи с развитием инвестиционной деятельности на предприятии.

В первой части курсовой работы содержатся теоретические основы инвестиционной деятельности организации, раскрывается содержание инвестиционного процесса. Инвестиционная деятельность подразделяется на внутреннюю и внешнюю. К внутренней деятельности относятся мероприятия, связанные с расширением производственных мощностей, с техническим перевооружением, реконструкцией предприятия и т.д. К внешней инвестиционной деятельности относится покупка ценных бумаг.

Во второй части работы проводится анализ основных проблем управления инвестициями.

В третьей части описывается инвестиционная привлекательность организаций. Она складывается из особенностей положительных и отрицательных черт деловой репутации предприятий.

При написании курсовой работы были использованы учебная литература, статьи из журнала «Секрет фирмы».

**1. Теоретические основы инвестиционной деятельности организации**

**1.1 Содержание и основные этапы инвестиционного процесса**

Инвестиции (от англ. Investment) означают «капитальные вложения», однако в настоящее время этот термин трактуют более широко. Инвестиции – это вложения финансовых средств в различные виды деятельности с целью сохранения и увеличении капитала. Различают реальные (или капитальные) и финансовые (портфельные) инвестиции. Реальные инвестиции – это вложения средств в физический капитал предприятий, например, в создание новых основных фондов, реконструкцию старых фондов или их техническое перевооружение. Финансовые инвестиции – это вложение в покупку акций и других ценных бумаг и использование иных финансовых инструментов с целью увеличения финансового капитала инвестора. Другой разновидностью финансовых инвестиций является покупка недвижимости (земельных участков), имущественных прав, патентов, товарных знаков, других форм нематериальных активов с целью их перепродажи, сдачи в аренду и иного использования, приводящего к увеличению и сохранению в течение определенного периода времени первоначально вложенного (инвестированного) капитала.

Инвестиционный проект – планируемая и осуществляемая система мероприятий по вложению капитала в создаваемые материальные объекты, технологические процессы, а также в различные виды предпринимательской деятельности в целях ее сохранения и расширения.

Методология управления инвестиционными процессами или проектами в общем случае включает следующие этапы:

* планирование, занимающее основное место в операциях инвестирования и воплощающее организующее начало всего инвестиционного процесса. Сущность инвестиционного планирования состоит в обосновании целей и способов их достижения на основе детализации инвестиционных операций;
* реализация инвестиционного проекта, включающая образование управленческой структуры проекта и функционально-целевое распределение обязанностей участников проекта, собственно инвестирование (осуществление производства, сбыта и финансирования);
* текущий контроль и регулирование инвестиционного процесса на всех его стадиях – от первоначального инвестирования до ликвидации предприятия;
* оценка и анализ качества исполнения проекта и его соответствия поставленным целям.

Объектами инвестиционной деятельности в Российской Федерации являются:

– вновь создаваемые и реконструируемые основные фонды, а также оборотные средства во всех отраслях народного хозяйства;

– ценные бумаги (акции, облигации и др.);

– целевые денежные вклады;

– научно-техническая продукция и другие объекты собственности;

– имущественные права на интеллектуальную собственность.

Субъектами инвестиционной деятельности являются:

– инвесторы (заказчики);

– исполнители работ (подрядчики);

– пользователи объектов инвестиционной деятельности;

– поставщики товарно-материальных ценностей и оборудования и проектной продукции;

– иные юридические лица (банковские, страховые, посреднические, инвестиционные организации и учреждения);

– граждане Российской Федерации;

– иностранные юридические и физические лица, государства и международные организации.

Инициаторами инвестиционной деятельности выступают субъекты инвестиций. Инвестор принимает решение о проведении инвестиционных разработок, непосредственно финансирует инвестиции, эксплуатирует или передает в эксплуатацию другим юридическим лицам или гражданам введенный в действие объект.

Заказчиком, т.е. органом или гражданином, непосредственно организующим инвестиционный цикл, заключающим контракты с проектными, подрядными или другими предприятиями, может выступать сам инвестор, а также любое юридическое лицо, уполномоченное инвестором разместить заказ на строительство, принять и оплатить его. При этом в случае, если заказчик не является инвестором, он наделяется правом владения, пользования и распоряжения инвестициями в пределах полномочий, установленных законодательством или договором.

В качестве заказчика могут выступать управления капитального строительства, предприятия, объединения, организации и т.п., эксплуатирующие в дальнейшем предмет инвестиций, посреднические предприятия и фирмы, выступающие заказчиком по поручению эксплуатирующих организаций с последующей передачей предмета инвестиций на их баланс, предприятия, осуществляющие проектирование, строительство, поставку и монтаж оборудования (строительство «под ключ») за счет собственных средств или на паритетных началах с инвестором.

Подрядчик – юридическое лицо, несущее ответственность за выполнение работ в соответствии с контрактом.

Банк – один из основных инвесторов, обеспечивающих финансирование проекта.

Источниками финансовых средств для инвестиций могут быть собственные (внутренние) ресурсы и привлекаемые извне (от внешних инвесторов) (табл. 1). Собственные источники инвестиций формируются за счет амортизационных отчислений, отчислений от прибыли на инвестиционные потребности и др. Внешние источники инвестирования формируются в основном за счет заемных средств: кредитов банков, внебюджетных фондов инвестиционной поддержки, инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ и пенсионных фондов. Особым видом внешних инвестиций являются средства, привлекаемые предприятием для инвестиций за счет эмиссии собственных акций, облигаций и иных ценных бумаг и их размещения на соответствующих рынках, а также приращение акционерного капитала за счет роста котировочной стоимости акций предприятия.

Таблица 1. Структура инвестиционных источников предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды капитала | Инвестиционные источники | |
| Собственный капитал предприятия | Внутренние | Нераспределенная прибыль  Резервный капитал  Различные фонды  Амортизационные отчисления |
| Внешние | Обыкновенные акции  Привилегированные акции  Вклады учредителей  Безвозмездная финансовая помощь  Целевые поступления и финансирование |
| Заемный капитал | Внутренние | Внутренняя кредиторская задолженность |
| Внешние | Долгосрочные обязательства  Краткосрочные обязательства |

1.2 Основные направления внутренней инвестиционной деятельности предприятия

По своей направленности инвестиционную деятельность предприятия можно разделить на два основных типа: внутреннюю и внешнюю. К внутренней деятельности относится: расширение производственных мощностей, техническое перевооружение и реконструкция предприятия, увеличение объёма выпуска продукции, создание новых видов продукции.

Расширение производственных мощностей способствует увеличению потенциала предприятия, объёма выпуска существующей продукции, переходу к выпуску новой продукции и, в конечном итоге, к росту прибыли.

Расширение действующих предприятий – это инвестирование, которое предполагает строительство новых дополнительных цехов и других подразделений основного производства, а также новых вспомогательных и обслуживающих цехов и участков. Обычно расширение производства ведётся на новой технической основе и, следовательно, оно предусматривает не только экстенсивное увеличение мощностей действующих предприятий, но и повышение технического уровня производства.

Под техническим перевооружением отдельного предприятия или его подразделения обычно понимают замену действующего парка оборудования более современным с высокими технико-экономическими показателями. Причём такая замена осуществляется без расширения производственной площади.

К реконструкции, как правило, относятся мероприятия, связанные как с заменой морально устаревших и физически изношенных машин и оборудования, так и с совершенствованием и перестройкой зданий и сооружений. Реконструкция предприятий, как правило, проводится в связи с диверсификацией производства и освоением выпуска новой продукции, что позволяет значительно сэкономить капитальные вложения, использовать имеющуюся квалифицированную рабочую силу для освоения новых изделий, не привлекая дополнительных кадров. Реконструкция направлена на рост технического уровня производства и продукции и способствует более быстрому освоению производственных мощностей.

Реконструкция и техническое перевооружение предприятия более эффективны, чем, например, новое строительство, и отличаются более прогрессивной структурой капитальных вложений. При этом обновляется главным образом активная часть основных фондов без существенных затрат на строительство зданий и сооружений.

Увеличение объёма выпускаемой продукции позволяет получать большие доходы за счёт увеличения прибыли, и, кроме того, завоевать большую долю рынка, оказывая тем самым на него своё влияние.

Выпуск новой продукции приводит к росту прибыли, способствует диверсификации производства, что позволяет уменьшить риск, связанный с колебаниями спроса на отдельные виды выпускаемой продукции.

Для осуществления внутренней инвестиционной деятельности предприятию необходимы финансовые средства, которые оно способно изыскать из собственных ресурсов или использовать привлечённые. Так, например, при сравнительно небольших объёмах капитальных затрат или постепенном поэтапном проведении технического перевооружения или реконструкции используется нераспределённая прибыль. Однако надо отметить, что в нынешних условиях функционирования вся нераспределённая прибыль используется для поддержания стабильности производственного процесса.

Среди собственных инвестиционных источников фирмы особое место занимает акционерный капитал. За счёт его увеличения могут быть эффективно профинансированы достаточно крупные проекты, связанные с техническим перевооружением, модернизацией или реконструкцией предприятия. Однако следует иметь в виду, что данный путь сопряжён со значительными трудностями, связанными в первую очередь с эмиссией акций, их размещением и сохранением контроля над деятельностью предприятия.

Одним из наиболее эффективных путей финансирования промышленно-технического развития предприятия является инвестиционный кредит сроком свыше одного года. Наиболее часто используемым в российских условиях обеспечением инвестиционных кредитов являются различные виды залога, переуступка прав, поручительство и банковская гарантия. Самая распространённая форма обеспечения это залог основных активов, т.е. технологического оборудования и недвижимости. При финансировании инвестиционных проектов практически всегда передаётся в залог то оборудование, которое приобретается на кредитные деньги.

Наконец, сравнительно новым в условиях российской экономики и уже достаточно традиционным за рубежом путём привлечения необходимых ресурсов для реконструкции и развития предприятия является финансовый лизинг. Этот вид аренды предусматривает полное возмещение всех расходов лизингодателя на приобретение имущества и его передачу для производственного использования лизингополучателю. Не допускается досрочное прекращение договора, а в противном случае возмещаются все потери лизингодателя. Обычно не предусматривается обслуживание оборудования (поставка запасных частей, наладка и ремонт) со стороны лизингодателя. Арендатор получает оборудование для его производственного использования на срок договора. В конце этого срока в зависимости от условий контракта имущество возвращается лизингодателю или арендатор может выкупить его по остаточной стоимости. Стоит также отметить, что в отличие от инвестиционного кредита в случае финансового лизинга на себестоимость продукции могут быть отнесены не только проценты, но и основные платежи.

Эмиссия облигаций также является одним из признанных и традиционных в мировой практике источником привлечения дополнительных финансовых ресурсов, необходимых для производственно-технического развития, реализации масштабных проектов.

Таким образом, под внутренней инвестиционной деятельностью подразумевается мероприятия, направленные на развитие предприятия в целом и на привлечение денежных средств, необходимых для расширения производственных мощностей, технического перевооружения, реконструкции предприятия, увеличения объема выпуска продукции и создание новых видов продукции.

**1.3 Внешняя инвестиционная деятельность**

Внешнее направление инвестиционной деятельности предприятия предполагает приобретение компаний и покупку ценных бумаг.

Инвестиции в ценные бумаги представляют собой помещение капитала в юридически самостоятельные предприятия на длительный срок (минимально более года) либо с целью получения дополнительной прибыли, либо с целью приобретения влияния на другие предприятия, либо в связи с тем, что подобное вложение средств является более выгодным по сравнению с организацией собственных операций в этой области.

Считается, что если предприятие-инвестор владеет незначительным пакетом акций другого предприятия, то оно не оказывает существенного влияния или контроля на предприятие, акции которого приобретаются.

Если предприятие владеет большим пакетом акций другого предприятия, то считается, что предприятие-инвестор оказывает существенное влияние на то предприятие, акции которого приобретаются. Значительное влияние проявляется в том, что предприятие-инвестор может участвовать в принятии решений о деятельности предприятия, в которое вложены средства, а его представители могут входить в состав совета директоров предприятия-объёкта инвестирования.

Если предприятие владеет более чем 50% акций другого предприятия, считается, что инвестор владеет контрольным пакетом акций и имеет возможность контролировать деятельность предприятия-объекта инвестирования, т.е. принимать решения по вопросам его финансово-хозяйственной деятельности. Предприятие-инвестор рассматривается как головное предприятие, а предприятие-объект инвестирования – как дочерние предприятие.

Приобретение компаний, т.е. покупку её контрольного пакета акций предприятие-инвестор осуществляет со следующими целями:

* устранение пробелов в технологической цепочке;
* попытка монополизировать рынок;
* инвестирование избыточных средств предприятия;
* укрепление партнёрства;
* попытка сменить или расширить сферу деятельности.

Приобретение ценных бумаг – вложение средств с целью получения стабильного дохода без осуществления какой-либо деятельности. Такая стратегия менее рискованна, но и менее доходна.

Прежде чем осуществлять вложения средств в ценные бумаги, инвестор должен определить свою готовность рисковать при инвестировании ресурсов, а также определить, что при формировании инвестиционного портфеля для него важнее – безопасность вложения средств и их сохранение или высокий уровень доходности при соответственно высоком уровне риска вложений.

Смысл портфеля – улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные характеристики, которые недостижимы отдельно взятой ценной бумагой и возможны только при их комбинации. В процессе формирования портфеля достигается новое качество с заданными характеристиками. Портфель ценных бумаг является инструментом, с помощью которого инвестору обеспечивается требуемая устойчивость дохода при минимальном риске.

При осуществлении портфельных инвестиций инвесторами преследуются различные цели, и в зависимости от этого они выбирают различные объекты вложений. Так, для защиты сбережений от инфляции, другими словами, для поддержания постоянной реальной силы вложенных средств, лучше всего подходят вклады до востребования; вложение средств с целью их кратко- или среднесрочного приращения ввиду предстоящего расходования этой суммы, другими словами, если имеющейся суммы средств не достаточно для совершения сделки, а простое сохранение их не приближает к искомой операции, выбирают целевые и срочные вклады (в том числе валютные); рисковое вложение, рассчитанное на ожидание значительного возрастания рыночной стоимости активов, в которые были сделаны инвестиции, предполагают приобретение некоторых видов сертификатов, фьючерсных контрактов, акций приватизируемых предприятий промышленности и торговли; для обеспечения постоянного источника погашения текущих расходов в виде процента с основной суммы вложений целесообразно осуществлять вложение средств в привилегированные акции и облигации (в том числе и государственные), акции инвестиционных фондов; если инвестор ставит целью приобретение прав собственности на объект инвестирования, становление собственника, он, вероятнее всего, будет покупать обыкновенные акции и облигации приватизируемых предприятий в объёме, достаточном для влияния на принятие управленческих решений.

В зависимости от источника дохода инвестиционные портфели делятся на следующие типы:

1. Портфель роста формируется из акций компаний, курсовая стоимость которых растёт. Цель такого портфеля – рост капитальной стоимости портфеля вместе с получением дивидендов, которые выплачиваются в небольшом размере.
2. Портфель агрессивного роста нацелен на максимальный прирост капитала. В состав данного портфеля входят акции молодых быстрорастущих компаний. Инвестиции рискованны, но приносят самый высокий доход.
3. Портфель консервативного роста, состоящий в основном из акций хорошо известных и крупных компаний, характеризуется хотя и невысокими, но устойчивыми темпами роста курсовой стоимости.
4. Портфель среднего роста представляет собой сочетание инвестиционных свойств агрессивного и консервативного роста.
5. Портфель регулярного дохода формируется из высоконадёжных ценных бумаг и приносит средний доход при минимальном уровне риска.
6. Портфель доходных бумаг состоит из высокодоходных облигаций корпораций, ценных бумаг, приносящих высокий доход при среднем уровне риска.
7. Портфели ценных бумаг, освобождённых от налога, содержат государственные долговые обязательства и предполагают сохранение капитала при высокой степени ликвидности.
8. Портфели, состоящие из ценных бумаг различных отраслей промышленности, формируются на базе ценных бумаг, выпущенных предприятиями различных отраслей промышленности, связанных технологически, или какой-либо одной отрасли.

Принципами формирования инвестиционного портфеля являются безопасность и доходность вложений, их стабильный рост, высокая ликвидность. Под безопасностью понимаются неуязвимость инвестиций от потрясений на рынке инвестиционного капитала и стабильность получения дохода. Ликвидность инвестиционных ценностей – это их способность быстро и без потерь в цене превращаться в наличные деньги. Как правило, наиболее низкой ликвидностью обладает недвижимость. Главная цель при формировании портфеля состоит в достижении наиболее оптимального сочетания между риском и доходом для инвестора. Методом снижения риска серьезных потерь служит диверсификация портфеля, т.е. вложение средств в проекты и ценные бумаги с различными уровнями надежности и доходности. Риск снижается, когда вкладываемые средства распределяются между множеством разных видов вложений. Диверсификация уменьшает риск за счет того, что возможные невысокие доходы по одному элементу портфеля будут компенсироваться высокими доходами по другому. Минимизация риска достигается за счет включения в портфель множества различных элементов, не связанных тесно между собой, чтобы избежать синхронности циклических колебаний их деловой активности. Оптимальное количество элементов портфеля зависит от возможностей инвестора, наиболее распространенная величина – от 8 до 20 различных элементов инвестиционного портфеля.

Говоря о покупке ценных бумаг, необходимо отметить, что вложение средств в предприятия может осуществляться со стороны иностранных инвесторов, чьи ресурсы необходимы сегодня для осуществления крупномасштабной перестройки национальной экономики, эффективной реконструкции и модернизации сильно изношенных морально и физически производственных мощностей, резкого и значительного повышения технологического уровня производства на предприятиях различной принадлежности.

В активизации инвестиционной деятельности большую роль могут сыграть прямые иностранные инвестиции, которые в мировой практике понимают как капиталовложения за рубежом, предполагающие в той или иной мере контроль инвестора за предприятием, в которое они вложены.

Эффективность инвестиционной деятельности во многом зависит от применяемых форм её организации. Для иностранных инвесторов здесь имеются большие и разнообразные возможности. В соответствии с действующим законодательством России можно создать предприятия со 100%-ной собственностью; учреждать филиалы иностранных фирм; образовывать представительства и другие обособленные подразделения, получающие статус филиала коммерческой организации с иностранными инвестициями со всеми вытекающими из этого статуса правами и обязанностями; создать совместные предприятия. В России сегодня среди указанных и других фирм наибольшее распространение получили совместные предприятия.

В соответствии с данными регистрационной отчётности усилия иностранных инвесторов ориентированы в основном на следующие направления: посредничество и консалтинг ‑ 80%; товары народного потребления ‑ 58; строительство ‑ 48; реклама, печатная продукция ‑ 46; торговля ‑ 44; туризм, гостиничные услуги ‑ 36; технологическое оборудование ‑ 20; медицина ‑ 18; химия и нефтехимия ‑ 10; чёрная и цветная металлургия ‑ 6%. Наиболее активно на российском рынке действуют фирмы из развитых стран с рыночной экономикой, на которые приходится около 80% всех зарегистрированных совместных предприятий.[[1]](#footnote-1)

**2. Управление инвестиционным процессом в организации**

**2.1 Проблемы управления инвестициями в российских организациях**

Все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Любая фирма в результате своего функционирования сталкивается с необходимостью вложения средств в свое развитие. Иначе говоря, чтобы фирма эффективно развивалась, ей необходимо наличие четкой политики своей инвестиционной деятельности. В любой эффективно действующей фирме вопросы управления инвестиционным процессом занимают одно из самых главных мест. Однако принятие управленческих решений по инвестированию осложняется такими факторами, как:

1. множественность доступных проектов;

2. ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования;

3. риск, связанный с принятием того или иного решения по инвестированию. Структура инвестиций по основным направлениям развития зависит от стадий, на которых находится предприятие. На начальном этапе инвестиции направляются на создание объекта. В условиях, когда продукт востребован на рынке, инвестиции направляются на расширение производства. Все зависит от масштабности производства и конъюнктуры рынка. По мере роста износа основных фондов возникает необходимость в их реконструкции, техническом перевооружении. Степень ответственности за принятие инвестиционного проекта в рамках основных направлений развития различна. Если речь идет о замене имеющихся производственных мощностей, решение может быть принято достаточно безболезненно, поскольку руководство предприятия ясно представляет себе, в каком объеме и с какими характеристиками необходимы новые основные средства. Если речь идет об инвестициях, связанных с расширением основной деятельности, задача осложняется, поскольку в этом случае необходимо учесть целый ряд новых факторов: возможность изменения положения группы на рынке товаров, доступность дополнительных объемов материальных, трудовых и финансовых ресурсов, возможность освоения новых рынков и др. Важным также является вопрос о размере предполагаемых инвестиций. Так, уровень ответственности, связанной с принятием проектов стоимостью 100 тыс. дол. и 100 млн. дол. различен. Поэтому должна быть различна и глубина аналитической проработки экономической стороны проекта, которая предшествует принятию решения. Многие фирмы практикуют дифференциацию права принятия решений инвестиционного характера, т.е. ограничивается максимальная величина инвестиций, в рамках которой тот или иной руководитель может принимать самостоятельные решения.

Достаточно часто решения принимаются в условиях, когда имеется ряд альтернативных или взаимно независимых проектов. В этом случае необходимо сделать выбор одного или нескольких проектов, основываясь на каких-то критериях. Можно выделить следующие критерии принятия инвестиционных решений:

1. Отсутствие более выгодных альтернатив.

2. Минимизация риска потерь от инфляции.

3. Краткость срока окупаемости затрат.

4. Относительно небольшая по отношению к стоимости инвестиционного портфеля сумма инвестиций.

5. Обеспечение концентрации (стабильности) поступлений.

6. Высокая рентабельность с учетом дисконтирования.

Очевидно, что таких критериев может быть несколько, а вероятность того, что какой-то проект будет предпочтительнее других, как правило, меньше единицы.

В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования довольно много. Вместе с тем любое предприятие имеет, как правило, ограниченные свободные финансовые ресурсы, доступные для инвестирования. Поэтому, необходимо выбирать оптимальный инвестиционный проект.

Инвестиционная деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности, степень которой может значительно варьироваться. Например, в момент приобретения новых основных средств очень трудно предсказать экономических эффект этой операции. Поэтому, решения принимаются на интуитивной основе, тем не менее, они должны подкрепляться экономическим расчетом.

Так как реализация инвестиционных программ характеризуется достаточно высокой степенью неопределенности в получении запланированных результатов, то неотъемлемым элементом инвестиционной деятельности является риск.

Риск неплатежеспособности в значительной мере связан с выполнением партнерами по бизнесу договорных обязательств, а также со снижением уровня ликвидности оборотных средств. Тот факт, что значительная часть российских предприятий имеет неудовлетворительную структуру баланса, что система неплатежей по-прежнему выступает в качестве постоянного атрибута взаимоотношений как между хозяйствующими субъектами, так и между хозяйствующими субъектами и государством, свидетельствует о том, что по финансовым последствиям риск неплатежеспособности относится к наиболее значимым.

Риск финансового обеспечения проекта связан с несвоевременным поступлением инвестиционных ресурсов из отдельных источников, с опасностью недофинансирования в связи с возрастанием стоимости капитала, необходимого для осуществления проекта.

Риск финансовой неустойчивости предприятия характеризуется несбалансированностью потоков собственного и заемного инвестированного капитала, а также потока поступлений и выплат по инвестиционному проекту. Данный вид риска наряду с риском неплатежеспособности выступает в качестве главного генератора риска банкротства предприятия. Соотношение между собственными и заемными инвестициями формирует показатель финансовой устойчивости. Нормально, когда собственные средства при инвестировании составляют около 70%, заемные – 30%. Разные источники имеют разную ценность для предприятия. Необходимо, чтобы соотношение между источниками инвестирования было оптимальным. Главная задача – сократить расходы, связанные с инвестированием.

В современных условиях России налоговый риск оказывает существенное влияние на инвестиционные процессы ввиду непредсказуемости налоговой политики не только в части состава, уровня ставок, налогов, сборов, пошлин, но и в части порядка осуществления отдельных платежей (сроков, условий), а также введения и отмены тех или иных налоговых льгот в сфере реального инвестирования. Так по результатам налоговой проверки в конце 2007 года компанию SUN InBev обязали выплатить 48 млн руб.

Инфляционный риск связан с возможностью обесценения ожидаемых доходов от инвестиционного проекта и удорожания капитальных затрат в номинальном исчислении. Инфляционный риск в современных условиях имеет постоянный характер и затрагивает большинство операций, связанных с реализацией проекта. Влияние инфляции – один из факторов, который всегда должен учитываться в инвестиционных расчетах, даже если темпы роста и невысоки. Тем более остра эта проблема для России, в экономике которой долгое время наблюдалась галопирующая инфляция. Инфляция заметно влияет на выгодность тех или иных проектов, как ориентированных на внутренний рынок, так и делающих ставку на экспорт продукции российских предприятий. Снижение результатов инвестиционной деятельности в связи с инфляцией обусловлено следующими причинами:

1. Финансирование будущих затрат в результате повышения общего уровня цен увеличится. Превышение сметных затрат, вызванных инфляцией, должно рассматриваться не как превышение запланированных расходов, а как дополнительное заимствование. По данным займам следует предусмотреть выплату процентов и долга. В обратном случае предприятие столкнется с кризисом ликвидности.

2. Стоимость основных фондов, приобретенных для проекта, через определенное время в результате инфляции обесценится. В результате амортизационные отчисления и, соответственно, себестоимость будут искусственно занижены, а прибыль завышена, что приведет к возрастанию реальных сумм налога.

3. Обесценивание товарно-материальных запасов и, соответственно, увеличение налогового бремени. То есть предприятие будет вынуждено платить так называемый «инфляционный налог».

4. Инфляция влияет на номинальную ставку кредитования. То есть одновременно с повышением цен на ресурсы и собственную продукцию следует предусмотреть увеличение суммы процентов по кредиту.

Для достоверной оценки результатов хозяйственной деятельности, в том числе инвестиционной, в условиях инфляции следует разрабатывать планы в текущих ценах.

Процентный риск взаимосвязан с инфляционным риском. В России он имеет свои особенности, обусловленные спецификой формирования финансового рынка, его неразвитостью.

Маркетинговый риск – это риск недополучения инвестиционного дохода на стадии эксплуатации проекта в связи с различными обстоятельствами, влияющими на объемы реализации и эксплуатационные издержки. Чем более продолжительны сроки реализации проекта, тем больше вероятность возрастания данного вида риска.

Криминогенный риск в российских условиях прежде всего обусловлен отсутствием должной защиты прав частной собственности инвестора, что наиболее часто проявляется в незаконном уменьшении в десятки раз их доли в уставном капитале предприятий, в силовом захвате предприятий, в переводе активов предприятий в другие структуры и т.п. Другими словами, этот риск связан с процессами «передела» собственности в России.

Анализ эффективности инвестиций создает предприятию возможность свободного выбора такого варианта распределения расходов в пространстве и времени, который в будущем может дать максимальную прибыль или доход на вложенный капитал. Поэтому при осуществлении инвестиционной деятельности необходимо комплексно подходить к проблеме управления инвестиционным процессом. Менеджерам компаний следует проводить более глубокий анализ инвестиционных проектов, учитывать внешние и внутренние риски при принятии инвестиционных решений.

**3. Инвестиционная привлекательность**

**3.1 Инвестиционная привлекательность субъектов бизнеса**

Привлечению инвестиций в бизнес способствует соответствующий предпринимательский климат или инвестиционная привлекательность компании, региона, страны.

Одной из важнейших составляющих инвестиционной привлекательности компаний является деловая репутация. Специальные организации (агентства) периодически составляют рейтинг репутации (так называемый «рэкинг»), например, мировой рейтинг репутации выдает газета Financial Times. Рейтинг репутации – достаточно сложный процесс и не лишен каких-либо недостатков, однако дает систематизированное представление о компаниях.

В качестве основных составляющих элементов деловой репутации компаний агентства по «рэкингу» включают следующее:

1) этика в отношениях с внешними партнерами;

2) репутация топ-менеджеров;

3) эффективность менеджмента;

4) качество продукции, услуг.

Интересно проследить особенности и результаты рэкинга, проведенного журналом «Эксперт» в 2003 г. для различных направлений бизнеса.

В машиностроении по общему уровню деловой репутации выделяются: «Ростсельмаш» – 8,0, Красноярский завод комбайнов – 7,8, «Силовые машины» – 7,7, Объединенные машиностроительные заводы – 7,3.

Для машиностроения высоко ценят в деловом обществе: рыночную экспансию на модернизацию, инновации, серьезную реструктуризацию бизнеса, отличное (мировое) качество продукции, авторитет руководителя, наличие бренда. Негативно влияет на репутацию в отрасли: неэффективное корпоративное управление, непрозрачность бизнеса, низкое качество продукции, плохой послепродажный сервис.

В черной металлургии лидерами являются: «Северосталь» – 9,1, «Турбинная металлургическая компания» – 7,5, Магнитогорский металлургический комбинат – 7,2, Новолипецкий металлургический комбинат – 7,2.

В этой области бизнеса ценят масштабы, размах, экспансию (проникновение на внутренние и внешние рынки), модернизацию производства, выпуск новой продукции с большой добавленной стоимостью, социально ориентированную реструктуризацию бизнеса по мировым стандартам. Отрицательно на репутацию влияют: наличие скандальных переделов собственности, непрозрачные сделки и связь с властью.

В области связи наиболее продвинутыми с точки зрения репутации оказались: мобильные телесистемы (МТС) – 8,6, «Вымпелком» – 8,4, «Голден Телеком» – 8,2, «Уралсвязьинформ» – 8,2.

В этом бизнесе ценят: наличие международных стандартов корпоративного управления, хорошие рыночные позиции, инновационную активность. Отрицательно относятся к внеэкономической конкуренции, использованию административного ресурса, монополизму и старым формам управления.

В агропромышленном комплексе и пищевой промышленности лидируют: «Вимм-Билль-Данн» – 9,5, ЭФКО – 8,8, «Белая дача» – 8,5, АПК «Черкизовский» – 8,3, «Макфа» – 8,3, «Нестле Фуд» – 8,3, кондитерская фабрика «Коркунов» – 8,3. Здесь прежде всего, отмечаются: первоклассное качество продукции, организации полного цикла производства, мощная экспансия без агрессии, активная инвестиционная и инновационная политика, энергичный маркетинг, значимость руководителя. Отрицательные черты: социальная безответственность, обман крестьян, непонимание специфики сельского хозяйства, плохое качество продукции.

В розничной торговле высокий уровень деловой репутации получили: ИКЕА – 8,6, «Спортмастер» – 8,4, «Рамстор» – 8,0, «Сельмой континент» – 7,8, «Старик Хоттабыч» – 7,8. Лучшие фирмы выделялись следующими чертами: наращивание оборотов и доли рынка, жесткое отношение к поставщикам, соответствие уровня сервиса магазина марке и качеству товара, наличие дополнительных услуг (доставка, мелкий ремонт), адекватность товара рыночному сегменту. Отрицательные черты бизнеса: обман, необязательность, плохое обслуживание.

Среди инвестиционных компаний ведущими стали «Ю-би-эс Варбург» – 9,6, Ренессанс Капитал» – 4, «Тройка Диалог» – 9.2. Определяющими факторами лидерства здесь стали: западные стандарты ведения бизнеса, известность компании (но не публичность), авторитетный руководитель. Отрицательное влияние на репутацию оказывают: даже минимальная непрозрачность бизнеса, неизвестность, провинциальность, причастность к скандальным сделкам.

В легкой промышленности высокую деловую репутацию получили: «Парижская коммуна» – 8,0, текстильная фабрика «ОКА» – 7,7, Прядильно-ниточный комбинат им. Кирова – 7,5, Псковская швейная фабрика «Славянка» – 7,5. Отличительными позитивными признаками здесь являются: качество и мода, вытеснение низкокачественного импорта, поставки продукции в Москву и на экспорт, эффективная сбытовая работа, собственная торговая сеть, обучение персонала. Отрицательные черты: ориентация только на сиюминутную прибыль, демпинг, низкое качество, давальческие схемы работы.

Таким образом, формирование инвестиционной составляющей компании зависит от воздействия как факторов внешней среды (региона, страны, мирового сообщества), так и внутренних факторов (уровня развития компании, финансового состояния, репутационного капитала).

Для обеспечения непрерывного повышения инвестиционной привлекательности требуется активная работа компании и соответствующих органов управления (федеральных, региональных) по различным направлениям деятельности.

**Заключение**

Развитие любого предприятия невозможно представить без инвестиционной деятельности. Профессиональное управление инвестиционной деятельностью позволяет более эффективно осуществлять развитие фирмы, то есть добиваться заданных целей с минимум инвестиционных затрат.

Любая деятельность требует соответствующих инвестиций или финансовых вложений в программы развития. Так как величина требуемых инвестиций достаточно велика и возможны материальные потери при реализации инвестиционных программ, то принятие решений относится к наиболее сложной функции управленческой деятельности. Сложность принятия инвестиционных решений обусловлена не только новизной и неопределенностью объектов (новой продукции или технологии, реконструкции и других нововведений), но и многообразием возможных источников финансирования.

В инвестиционной деятельности предприятия необходимо управлять как прямыми инвестициями в реальные объекты, так и портфельными инвестициями в различные финансовые инструменты для осуществления быстроликвидных операций на фондовом рынке и привлечения на этой основе дополнительных средств для реализации программ развития.

Реализация инвестиционных программ характеризуется достаточно высокой степенью неопределенности в получении запланированных результатов, то неотъемлемым элементом инвестиционной деятельности является риск. Поэтому деятельность менеджеров направлена на выявление нежелательных последствий, что в свою очередь влияет на принятие инвестиционных решений.

**Список литературы**

1. Анискин Ю.П. – Управление инвестициями – М: «Омега‑Л», 2007. – 8–20 с.

2. Деева А.И. – Инвестиции – М: «ЭКЗАМЕН», 2004. – 205 с.

3. Убоженко А., Коваленко В. Долив после отстоя. // Секрет фирмы. – 2008. – №4. – с. 36.

4. Склеренко В.К., Прудников В.М. – Экономика предприятия – М: «Инфра‑М», 2005. – 200–2008 с.

1. Экономическая теория/Симкина Л.Г.-СПб.:Питер,2003.С 378-379 [↑](#footnote-ref-1)