**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

Глава I Понятие и признаки транснациональных корпорации и роль России в международном движении капитала

* 1. Понятие и признаки транснациональных корпораций
  2. Причины возникновения транснациональных корпораций
  3. Структура и типы транснациональных корпораций
  4. Роль транснациональных корпораций в международном хозяйстве: плюсы и минусы
  5. Транснациональные корпорации в России и странах СНГ

Глава II Оценка устойчивости инвестиционного проекта на примере строительства газогенератора ООО «Новая энергетика»

2.1. Краткая характеристика инвестиционного проекта

2.2 Оценка коммерческой эффективности инвестиционного проекта

2.3 Оценка эффективности участия в проекте для предприятий и акционеров

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Список использованной литературы

**ВВЕДЕНИЕ**

По мере ослабления межстрановых барьеров на пути движения товаров, услуг и факторов производства и распространения частнопредпринимательских принципов организации хозяйственной деятельности в мировом пространстве все более важным фактором развития промышленных фирм становились внешнеэкономические операции - экспорт и импорт товаров и услуг, зарубежное инвестирование, различные формы сотрудничества с компаниями иностранных государств. О повышении роли внешнеэкономических факторов в развитии мирового рыночного хозяйства свидетельствуют темпы развития мировой торговли и экспорт капитала в форме прямых частных инвестиций.

В настоящее время главным фактором мировой экономики стало непосредственное международное производство хозяйственных объединений, базирующееся на международном движении предпринимательского капитала. Капиталу свойственна высокая степень международной мобильности, его движение происходит в процессе перемещения финансовых потоков между кредиторами и заемщиками различных стран, между собственниками и их фирмами, которыми они владеют за рубежом.

Эффект международного перемещения капитала принципиально не отличается от последствий внешней торговли или миграции рабочей силы. Международные потоки капитала устремляются туда, где реализация инвестиционных проектов обеспечивает большую отдачу.

Под интернационализацией, глобализацией хозяйственной жизни понимается процесс возникновения и углубления связей между национальными хозяйствами различных стран, когда национально обособленный труд выходит за рамки отдельной страны.

Актуальность выбранной темы обусловлена постоянно возрастающей ролью транснациональных корпораций в процессе мирового воспроизводства.

Однако, в данном вопросе, как в общественных науках вообще, не существует однозначных ответов на поставленные вопросы. Это связано с разнообразием национальных особенностей рынков, культур, характеров.

Опираясь на результаты научных исследований и мнения ученых-экономистов, автор попробует в настоящей работе осветить основные моменты деятельности транснациональных корпораций.

**Глава I Понятие и признаки транснациональных корпорации и роль России в международном движении капитала**

* 1. **Понятие и признаки транснациональных корпораций**

Быстрый рост прямых иностранных инвестиций, выход технологического разделения труда за пределы фирм, отраслей и национальных границ сопровождается появлением гигантских международных научно-производственных комплексов с филиалами в разных странах и на разных континентах. Транснациональные корпорации превращают мировую экономику в международное производство, обеспечивая ускорение научно-технического прогресса во всех его направлениях - технический уровень и качество продукции, эффективность производства, совершенствование форм менеджмента, управления предприятиями.

Под транснациональными корпорациями понимаются международные фирмы, имеющие свои хозяйственные подразделения в двух или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров на основе такого механизма принятия решений, который позволяет проводить согласованную политику и общую стратегию, распределяя ресурсы, технологии и ответственность для достижения результата - получения прибыли.

Транснациональным корпорациям принадлежат или ими контролируются комплексы производства или обслуживания, находящиеся за пределами страны, в которой эти корпорации базируются, имеющие обширную сеть филиалов и отделений в разных странах и занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара.

В иностранной литературе выделяются следующие признаки транснациональных корпораций:

1. фирма реализует выпускаемую продукцию более чем в одной стране;

2. ее предприятия и филиалы расположены в двух и более странах;

3. ее собственники являются резидентами различных стран.

Следовательно, признаки транснациональных корпораций относятся к сфере обращения, производства и собственности.

Реально функционирующим фирмам достаточно отвечать любому из перечисленных признаков, чтобы попасть в категорию транснациональных корпораций. Многие крупные компании обладают всеми тремя признаками одновременно.

Некоторые фирмы, обладающие признаками транснациональных корпораций, появились очень давно. Так, East India Company образовалась в 1600 г., некоторые другие крупные фирмы существуют уже не одно столетие. Однако в основном формирование транснациональных корпораций относится к 60-м годам ХХ века, когда ведущие компании западных стран начали осуществлять массированный вывоз капитала. Научно-технический прогресс также способствовал их возникновению. Углубление общественного разделения труда и внедрение новых технологий создавали возможности для пространственного разъединения отдельных технологических процессов, а появление новых средств транспорта и связи способствовало реализации этих возможностей. Единый процесс производства стал дробиться и размещаться с учетом различий в ценах национальных факторов производства. Стала развиваться пространственная децентрализация производства в планетарном масштабе при концентрации капитала.

На первом этапе транснационализации деятельности крупных промышленных фирм они инвестировали прежде всего, в сырьевые отрасли иностранных государств, а также создавали в них собственных распределительные и сбытовые подразделения. Последнее вызывалось не только тем, что создание собственных заграничных распределительных и сбытовых подразделение требовало существенно меньше инвестиций, чем создание за границей производственных предприятий, но и возможным негативным влиянием новых производственных мощностей на способность поддерживать эффективный уровень загрузки мощностей на домашних предприятиях фирмы. Такое влияние проявлялось особенно сильно при производстве одинаковой или слабо дифференцированной продукции (например, этот фактор сдерживал рост производственных инвестиций металлургических фирм, в то время, как фирмы пищевой и других отраслей промышленности, производившие изделия с определенными товарными марками, более охотно инвестировали в создание производственных предприятий за границей).

Второй этап эволюции стратегии транснациональных корпораций связан с усилением роли зарубежных производственных подразделений транснациональных корпораций и интеграции зарубежных производственных и сбытовых операций. При этом производственные зарубежные отделения специализировались в основном на производстве продукции, которая на предыдущих стадиях производственного цикла производилась материнскими фирмами. По мере дифференциации спроса и усиления интеграционных процессов в различных регионах мира производственные филиалы транснациональных корпораций все более переориентируются на производство продукции, отличной от производимой материнской фирмой, а сбытовые подразделения - на обслуживание складывающихся региональных рынков.

Прямые зарубежные инвестиции в послевоенные годы росли очень быстро и их рост напрямую связан с деятельностью транснациональных корпораций. Крупнейшей инвестирующей страной были США, а направлялись инвестиции преимущественно в развивающиеся страны. Однако с начала 70-х гг. рост прямых зарубежных инвестиций замедлился, изменилась их направленность - они стали направляться в основном в страны Западной Европы. С начала 80-х гг. прямые инвестиции из Англии, Германии, Канады стали направляться в США. США превращаются в крупнейшую принимающую державу.

Попробуем проиллюстрировать роль инвестиций японских фирм в модернизации американской автомобильной промышленности и сопряженных с ней отраслей уже в современных условиях.

Суммарные прямые инвестиции японских фирм в их американские филиалы автомобильной промышленности составили в конце 80-х годов 26,6 млрд. долларов. В 1990 г. филиалы японских фирм в автомобильной промышленности США произвели 1,49 млн. автомобилей, что вместе с импортированными японскими автомобилями составило почти одну треть легковых автомобилей, реализованных на американском рынке. Помимо сборочных предприятий и заводов по производству частей филиалы японских фирм в автомобильной промышленности США создали более 20 научно-исследовательских, инженерных и конструкторских подразделений. Средние трудозатраты на сборку одного автомобиля на предприятиях японских филиалов составили 21,2 часа по сравнению с 25,1 часа на предприятиях американских фирм. Количество дефектов составляло соответственно 65 и 82 на сто автомобилей. Эти факты вынудили американские автомобильные фирмы прилагать серьезные усилия по модернизации своих мощностей и освоении новых методов внутрифирменного управления. Около 70% американских фирм, поставляющих свою продукцию на предприятия японских фирм, ввели принципы поставок “точно в срок” и элементы японской системы организации труда персонала.

На современном этапе стратегия транснациональных корпораций характеризуется стремлением к образованию сетей внутрифирменных связей регионального, а нередко и глобального масштаба, в рамках которых интегрируются научные исследования и разработки, материальное обеспечение, производство, распределение и сбыт. Проявляется, в частности, тенденция к распространению инновационной активности транснациональных корпораций, которая ранее базировалась в материнских фирмах, в принимающие страны. Происходит это путем создания в других странах научно-исследовательских центров и технологических парков, а также поглощение местных фирм с высоким инновационным потенциалом. По данным международной статистики удельный вес инноваций, приходящихся на зарубежные филиалы транснациональных корпораций постоянно растет.

В результате транснациональные корпорации, развитие которых стимулировалось процессами региональной экономической интеграции, становятся все более важным фактором ее дальнейшего углубления.

В 80-е годы темпы роста прямых зарубежных инвестиций в четыре раза превосходили темпы роста мирового продукта и в три раза - мировой торговли.

Приоритетность сфер приложения капитала меняется под воздействием научно-технического прогресса. В последние десятилетия усилилась активность транснациональных корпораций в сфере услуг, на их долю в конце 80-х годов приходилось свыше 40% прямых капиталовложений. Сфера обрабатывающей промышленности отошла на второй план. Основная часть промышленных активов сосредоточена в четырех отраслях: нефтяной, автомобильной, химической и фармацевтической. Деловая активность корпораций в первичном секторе (т.е. в добывающей промышленности) резко сократилась.

Наиболее интернационализированной компанией среди крупнейших транснациональных корпораций является швейцарская “Nestle”. Объем ее зарубежных продаж составляет 98% их общего размера, у “Philips” этот показатель составляет 88%, у “British petroleum” - 75%. Продажи филиалов и дочерних компаний превышают объем мирового экспорта. В результате их международных операций треть мировой торговли осуществляется в рамках транснациональных комплексов.

Экспорт капитала осуществляется не только ведущими в промышленном отношении странами. Он вывозится также из продвинувшихся в промышленном отношении стран Азии и Латинской Америки (Тайвань, Южная Корея, Сингапур, Бразилия). Крупнейшие компании этих стран экспортируют капитал с целью расширения сфер своей деятельности, использования трудовых ресурсов или научно-технических достижений принимающих стран для извлечения более высоких прибылей.

* 1. **Причины возникновения транснациональных корпораций**

Причины возникновения транснациональных корпораций весьма разнообразны, но все они в той или иной степени связаны с несовершенством рынка, существованием ограничений на пути развития международной торговли, сильной монопольной властью производителей, валютным контролем, транспортными издержками, различиями в налоговом законодательстве.

Транснациональные корпорации имеют ряд неоспоримых преимуществ. Зарубежные филиалы играют исключительно важную роль в обеспечении доступа к иностранным рынкам, снижении издержек производства, повышении прибыли. Все это обеспечивает финансовую устойчивость транснациональных корпораций и помогает им переживать периоды кризисов.

Данные преимущества очевидны для всех, поэтому их можно рассматривать как причины, в результате которых транснациональные корпорации так активно развиваются:

- возможности повышения эффективности и усиления конкурентоспособности, которые являются общими для всех крупных промышленных фирм, интегрирующих в свою структуру снабженческие, производственные, научно-исследовательские, распределительные и сбытовые предприятия.

- несовершенство рыночного механизма в реализации собственности на технологии, производственный опыт и другие так называемые “неосязаемые активы”, в первую очередь управленческий и маркетинговый опыт, которые вынуждают фирму стремиться сохранять контроль над использованием своих неосязаемых активов. В рамках транснациональных корпораций такие активы становятся мобильными, способными к переносу в другие страны и внешние эффекты использования этих активов не выходят за пределы транснациональных корпораций.

- дополнительные возможности повышения эффективности и усиления своей конкурентоспособности путем доступа к ресурсам иностранных государств (использование более дешевой или более квалифицированной рабочей силы, сырьевых ресурсов, научно-исследовательского потенциала, производственных возможностей и финансовых ресурсов принимающей страны);

- близость к потребителям продукции иностранного филиала фирмы и возможность получения информации о перспективах рынков и конкурентном потенциале фирм принимающей страны. Филиалы транснациональных корпораций получают важные преимущества перед фирмами принимающей страны в результате использования научно-технического и управленческого потенциала материнской фирмы и ее филиалов.

- возможность использовать в своих интересах особенности государственной, в частности, налоговой политики в различных странах, разницу в курсах валют и т.д.;

- способность продлевать жизненный цикл своих технологий и продукции, сбрасывая их по мере устаревания в зарубежные филиалы и сосредоточивая усилия и ресурсы подразделений в материнской стране на разработке новых технологий и изделий;

- посредством прямых инвестиций фирма получает возможность преодолеть разного рода барьеры на пути внедрения на рынок той или иной страны путем экспорта. Стимул для прямых зарубежных инвестиций часто создают национальные тарифные барьеры. Так, в 60-х годах, крупный поток инвестиций из США в Европу был порожден тарифами, установленными Европейским экономическим сообществом. Вместо экспорта готовой продукции, транснациональные корпорации создали производство в странах ЕЭС, таким образом, обойдя их тарифы.

Эффективность внешнеэкономической экспансии как средства смягчения конъюнктурных колебаний оценивается весьма высоко и считается большей, чем та, которую обеспечивают чисто национальные приемы снижения экономического риска. На основании многочисленных исследований, ученые-экономисты пришли к выводу, что наличие филиалов во многих странах более надежно гарантирует стабильность получения прибылей, чем такие важные факторы, как крупный абсолютный размер компании, степень диверсифицированности ее производственной программы внутри страны. Свободно маневрировать размерами производства корпорация может лишь тогда, когда она способна получать прибыль даже при небольшом размере производства. Обширная сеть производственных филиалов, расположенных в различных странах, позволяет транснациональным корпорациям увеличивать производство там, где его можно осуществлять с максимальной выгодой, и ограничивать там, где оно убыточно. Фирмы, входящие в международный концерн и попавшие в тяжелое положение, способны резко сокращать убыточное производство. Более решительные в сравнении с национальными фирмами действия транснациональных корпораций объясняются тем, что добиться покрытия постоянных издержек они, в отличие от своих чисто внутренних конкурентов, могут не только путем сохранения убыточного производства, но и за счет доходов, получаемых в других странах.

* 1. **Структура и типы транснациональных корпораций**

По организационной структуре транснациональные корпорации, как правило, представляют собой многоотраслевые концерны. Головная компания выступает оперативным штабом корпорации. На базе широкомасштабной специализации и кооперирования она осуществляет технико-экономическую политику и контроль над деятельностью заграничных компаний и филиалов.

В последнее время в структуре транснациональных корпораций происходят существенные изменения, главные из которых связаны с осуществлением так называемой комплексной стратегии.

Стратегия транснациональных корпораций основана на глобальном подходе, предусматривающем оптимизацию результата не для каждого отдельного звена, а для объединения в целом.

Комплексная стратегия заключается в децентрализации управления международным концерном и значительном повышении роли региональных управленческих структур. Такая политика стала возможной благодаря достижениям техники в области связи и информации, развитию национальных и международных банков данных, повсеместной компьютеризации. Она позволяет транснациональным корпорациям координировать производственную и финансовую активность зарубежных филиалов и дочерних фирм. Комплексная интеграция в рамках транснациональных корпораций требует и комплексной организационной структуры, которая выражается в создании региональных систем управления и организации производства.

Региональные системы управления подразделяются на три основные вида:

- главные региональные управления, ответственные за все виды деятельности концерна в соответствующем регионе. Они наделены всеми правами по координации и контролированию деятельности всех филиалов в соответствующем регионе (например, главное региональное управление американского концерна “General motors” по координации деятельности филиалов в Азии и Океании расположено в Сингапуре);

- региональные производственные управления, координирующие деятельность предприятий по линии движения продукта, т.е. соответствующей производственной цепочке. Такие управления отвечают за обеспечение эффективной деятельности соответствующих предприятий, бесперебойное функционирование всей технологической цепочки, подчинены непосредственно главному региональному управлению концерна. Они нацелены на развитие эффективных видов производств, новых моделей и товаров (например, корпорация “Hewlett-Packard” в начале 90-х гг. по этой причине переместил свои производственные управления по ряду лидирующих продуктов из США в Европу);

- функциональные региональные управления обеспечивают специфические виды деятельности концерна: сбыт, снабжение, обслуживание потребителей после продажи им товара, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и т.д. Эти управления ответственны за результаты деятельности всех соответствующих структур в региональном или глобальном плане.

В настоящее время принято выделять следующие типы транснациональных корпораций:

- горизонтально интегрированные корпорации с предприятиями, выпускающими большую часть продукции. Например, производство автомобилей в США или сеть предприятий “Fast Food”.

- вертикально интегрированные корпорации, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие сферы в производстве конечного продукта. В частности, в нефтяной промышленности добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование - в другой, а продажа конечных нефтепродуктов - в третьих странах.

- диверсифицированные транснациональные корпорации, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией. Типичным примером корпорации такого типа является шведская корпорации Nestle, имеющая 95% своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т.д. Число таких компаний в последние годы быстро растет.

* 1. **Роль транснациональных корпораций в международном хозяйстве: плюсы и минусы**

Иностранный капитал, глубоко внедрившись в экономику многих стран мира, стал составной частью их воспроизводственного процесса. Доля предприятий, контролируемых иностранным капиталом, в общем объеме производства обрабатывающей промышленности в Австралии, Бельгии, Ирландии, Канаде превышает 33%, в ведущих западноевропейских странах составляет 21-28%, в США на предприятиях, контролируемых иностранным капиталом, производится свыше 10% промышленной продукции.

Еще большую роль иностранный капитал в форме прямых инвестиций играет в экономике развивающихся стран. В них на компании с иностранным участием приходится около 40% промышленного производства, а в ряде стран он преобладает.

Изучая географическую структуру иностранных инвестиций, можно установить, что основная их часть приходится на развитые страны - как страны экспортеры капитала, так и принимающие страны. В начале текущего десятилетия на развитые страны приходилось более 93% экспорта капитала в форме прямых инвестиций и 73% их импорта.

В современных условиях принимающие страны, как развитые, так и развивающиеся, как правило, одобряют деятельность транснациональных корпораций на своей территории. Более того, в мире существует конкуренция между странами по привлечению прямых зарубежных инвестиций, в процессе которой транснациональные корпорации получают налоговые скидки и другие льготы.

При выборе страны транснациональные корпорации оценивают условия инвестирования по следующим основным критериям: оценка местного рынка с точки зрения его емкости, наличия ресурсов, местоположения и т.д., политической стабильности в стране, правовые условия иностранных инвестиций, система налогообложения, характер торговой политики, степень развития инфраструктуры, защита интеллектуальной собственности, государственное регулирование экономики, дешевизна рабочей силы и уровень ее квалификации, стабильность национальной валюты, возможности репатриации прибылей.

Однако существует и ряд проблем, связанных с деятельностью транснациональных корпораций в принимающей стране.

Наиболее распространенным заблуждением о последствиях деятельности транснациональных корпораций является мнение, что в результате международных операций транснациональных корпораций одна страна обязательно выигрывает, а другая - несет потери. В реальной жизни такие ситуации исключить невозможно, однако существуют и другие результаты: обе стороны могут оказаться в выигрыше (или в проигрыше).

Кроме того, принимающие страны склонны считать, что получаемые транснациональными корпорациями прибыли чрезмерно велики. Получая налоги от транснациональных корпораций, они убеждены, что могли бы получать гораздо больше, если бы транснациональные корпорации не объявляли свои прибыли в странах с низким уровнем налогообложения.

В таблице отражены наиболее типичные плюсы и минусы для принимающей страны и для страны, вывозящей капитал:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Принимающая страна (ПС)** | **Страна, вывозящая капитал** |
| **Выгода** | получение дополнительных ресурсов (капитал, технологии, управленческий опыт, квалифицированный труд);  стимулирование развития нац. экономики, увеличение объема производимого продукта и дохода, ускорение экономического роста и развития;  получение налогов от деятельности ТНК; | зарубежные инвестиции более эффективны, чем аналогичные внутренние; |
| **Проблемы** | представители ПС не допускаются к участию в проведении НИОКР;  усиленная эксплуатация и установление внешнего контроля со стороны ТНК;  ТНК могут манипулировать ценами с целью ухода от налогов | государственное регулирование иностранных инвестиций: запрет на инвестирование в отдельных отраслях, особые условия инвестирования (использование местных полуфабрикатов, обучение местных кадров, проведение НИОКР в принимающей стране, расширение экспорта производимой продукции), потери в торговом балансе;  риск конфискации инвестиций |

Все транснациональные корпорации проводят широкую внешнеэкономическую экспансию.

Существенная доля международной торговли (около 30%) состоит из внутрифирменных потоков транснациональных корпораций. Ими создана специфическая форма перевода капиталов посредством трансфертных цен (в том числе специально заниженных или завышенных), устанавливаемых самими транснациональными корпорациями при поставках товаров и предоставлении услуг своим дочерним компаниям и филиалам в рамках корпораций (т.е. сделки между филиалами одной и той же транснациональной корпорации осуществляются по ценам, которые устанавливаются самой корпорацией). Поэтому трансфертные цены на продукцию транснациональных корпораций являются весьма злободневной проблемой.

Многие транснациональные корпорации достаточно велики и обладают монопольной властью. Некоторые из них по объему оборота превосходят целые страны, а руководители таких фирм зачастую ведут дела непосредственно с главами государств.

Нередко транснациональные корпорации, действуя во многих странах способны влиять на все сферы общественной жизни. А самые крупные и могущественные корпорации в состоянии уклоняться от экономического и политического контроля со стороны принимающих государств. В истории имели место случаи, когда иностранные инвесторы добивались поддержки своих действий от политического руководства независимо от их последствий для местного населения и благосостояния страны в целом. Нередко, испытывая давление со стороны правительства принимающей страны, транснациональные корпорации покидают данную страну и перемещаются в другую - с более лояльным правительством.

В течение 70-80х годов на уровне ООН предпринимались попытки выработать кодекс поведения транснациональных корпораций, который поставил бы их действия в определенные рамки, и создать в ряде случаев преимущества для национальных фирм. Эти попытки встретили сопротивление представителей транснациональных корпораций. В 1992 г. переговоры по выработке кодекса поведения транснациональных корпораций были прекращены.

Необходимо отметить основные отрицательные черты воздействия транснациональных корпораций на экономику принимающей страны:

- опасность превращения принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий;

- захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны. Транснациональные корпорации, обладающие даже в моменты потрясений крупными финансовыми ресурсами, они активно используют плохую конъюнктуру для осуществления захвата других фирм;

- возможность навязывания компаниям принимающей страны неперспективных направлений в системе разделения труда в рамках транснациональных корпораций;

- ориентация транснациональных корпораций на поглощение влечет возрастание неустойчивости инвестиционного процесса. Крупные инвестиционные проекты, связанные с реальными капиталовложениями, отличаются известной устойчивостью - они не могут быть начаты без длительной подготовки и внезапно завершены без внушительных потерь. Политика захватов наоборот предполагает финансовую подвижность;

- устойчивое положение транснациональных корпораций дает им возможность более решительных мер в случае кризисов - закрытие предприятий, сокращение производства, что ведет к безработице и т.п. негативным явлениям. Этим объясняется явление дезинвестиций (массового изъятия капитала из страны);

- склонность транснациональных корпораций к преувеличенной реакции на изменение конъюнктуры дает множество поводов для снижения выпуска продукции, если конкурентоспособность данного государства по тем или иным причинам снижается.

И хотя воздействие притока иностранных инвестиций на экономику принимающей страны может носить неоднозначный характер, нельзя сбрасывать со счетов колоссальное положительное экономическое воздействие транснациональных корпораций.

Приток иностранных капиталовложений способствует развитию внутрирегиональной торговли, поскольку значительную часть своих потребностей в материалах, комплектующих и оборудовании филиалы иностранных компаний удовлетворяют за счет импорта из страны-инвестора.

Транснациональные корпорации подрывают позиции местных монополий и, несмотря на свои крупные размеры, нередко повышают степень конкурентоспособности национальных рынков. Осуществляя прямые зарубежные инвестиции, транснациональные корпорации перемещают через национальные границы крупные производственные ресурсы. Перемещая производственные ресурсы из стран, где они имеются в избытке, в страны, испытывающие их недостаток, транснациональные корпорации способствуют более эффективному размещению мировых факторов производства и, как следствие, росту производства в мире. Мировое сообщество получает заметную выгоду от более эффективного размещения ресурсов, перемещая из страны в страну квалифицированную рабочую силу, капитал, технологии и т.д. В этом сходятся взгляды практически всех экономистов-международников.

Транснациональные корпорации действуют через свои дочерние предприятия и филиалы в десятках стран мира по единой научно-производственной и финансовой стратегии, формируемой в “мозговых трестах”. Они обладают огромным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим высокий динамизм развития.

Транснациональные корпорации продемонстрировали свою способность нарушать изоляцию национальных экономик, вовлекая их в единый процесс с мировым экономическим сообществом. Они служат важнейшим средством передачи новых технологий, распространения информации о новых продуктах, в результате чего меняются общественные предпочтения.

В условиях обострения международной конкуренции важным направлением развития транснациональных корпораций стало формирование смешанных компаний с участием местного капитала, что ускоряет концентрацию капитала. Участие местных акционеров создает возможность учета их интересов, хотя важнейшие решения принимаются штаб-квартирой.

В настоящее время экспорт капитала осуществляется не только ведущими в промышленном отношении странами. Он вывозится также из продвинувшихся в промышленном отношении стран Азии и Латинской Америки (Тайвань, Южная Корея, Сингапур, Бразилия). Крупнейшие компании этих стран экспортируют капитал с целью расширения сфер своей деятельности, использования трудовых ресурсов или научно-технических достижений принимающих стран для извлечения более высоких прибылей.

Закономерности развития транснациональных корпораций значительно отличаются от закономерностей развития основной массы национальных фирм. Среди основных тенденций их развития можно выделить следующие:

- незначительное сокращение (либо отсутствие сокращения) оборота транснациональных корпораций в периоды кризисов, независимость их даже от длительных депрессивных явлений в отдельных отраслях промышленности;

- транснациональные корпорации имеют возможность преуспевать вне зависимости от состояния национального хозяйства;

- от улучшения конъюнктуры внутри страны транснациональные корпорации получают меньший выигрыш.

1. Таким образом, компании с международным характером становятся во многом независимыми от развития конъюнктуры в отдельных странах, а успехи транснациональных корпораций мало помогают национальной экономике. То есть, типичной чертой гипотетической “ТНК-экономики” является резкий контраст между благополучием крупнейших компаний и серьезными трудностями хозяйства страны в целом - неустойчивым развитием производства, инфляцией, недостаточным объемом капиталовложений, массовой безработицей.

Развитие международного производства связано не только с прямыми инвестициями, но и с целым рядом других форм международного сотрудничества:

- лицензионные соглашения, которые дают возможность транснациональным корпорациям участвовать в делах зарубежных компаний и получать прибыли и отчисления за пользование патентом;

- соглашения об управлении, по которым транснациональные корпорации организуют управление и техническое обслуживание зарубежных компаний в обмен за плату и долю в капитале;

- международная субконтрактация, при которой транснациональные корпорации заключают субконтракты с иностранными компаниями на выполнение особых работ или поставку отдельных товаров.

Необходимо обратить внимание на еще один фактор, наглядно иллюстрирующий тенденцию интернационализации экономики.

Новое экономическое устройство порождает соответствующие ему надгосударственные политические институты и международные организации - такие как Мировой банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд и т.п. В результате возникла своеобразная ситуация двоевластия. Суверенным государствам приходится сначала в экономической, а затем и в политической сфере делить власть с вышеуказанными организациями. При этом влияние государств идет на убыль и власть все более переходит в руки транснациональных корпораций и контролируемых ими международных институтов.

**1.5 Транснациональные корпорации в России и странах СНГ**

До образования ФПГ в России уже существовали собственные транснациональные корпорации. В качестве примера российской ТНК можно назвать государственный концерн «Нафта Москва» (бывший Союзнефтеэкспорт) со своими дочерними компаниями в Финляндии, Бельгии, Великобритании, Дании, Италии и других странах.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) - это совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании ФПГ в целях технологической и экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Среди участников ФПГ обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций.

Концепция создания финансово-промышленных групп заключается в объединении предприятий одной технологической цепочки, смежных и связанных производств, снабженческих и торгово-сбытовых предприятий и, что особенно важно, организаций, способных обеспечить финансирование, привлечь сторонних инвесторов. Одной из приоритетных задач ФПГ является координация деятельности входящих в нее предприятий, проведение единой ценовой политики, перераспределение финансовых и управленческих ресурсов, разработка инвестиционных программ, рассчитанных на улучшение состояния группы в целом, а не только отдельных предприятий.

Общеэкономическая причина появления ФПГ - необходимость новых организационно-хозяйственных форм высокоинтегрированных межотраслевых корпораций в российской экономике. Другая группа причин связана с выходом России на международный рынок. Российские предприятия сталкиваются с возросшей конкуренцией на всех направлениях внутреннего и внешнего рынка. Реальная открытость российского рынка и не всегда адекватная открытость многих зарубежных рынков ставит задачу создания мощных хозяйственных структур, которые могли бы не только охватить внутренний национальный рынок, но и успешно конкурировать с международными корпорациями на внешнем рынке. Требования международной конкуренции диктуют необходимость коренной реорганизации предприятий, их технологического перевооружения. Для этого в первую очередь необходима концентрация инвестиционных ресурсов.

Важным стимулом для роста числа российских ФПГ стало Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания, утвержденное Указом Президента РФ 5 декабря 1993 г. Расширение экономической деятельности этих групп за границы России фактически превращает их в средние и крупные по мировым стандартам ТНК.

Формирование и развитие российских международных корпораций может, таким образом, осуществляться двумя путями:

* образование мощных национальных корпораций - ФПГ с последующей их экспансией на мировой рынок;
* на базе имеющейся системы разделения труда и соответствующей ей кооперации производства между странами СНГ создание транснациональных ФПГ с участием финансово-экономических ресурсов партнеров из стран Содружества.

На начальном этапе создания и функционирования ФПГ определенное предпочтение отдается второму подходу. Во-первых, это объясняется нехваткой собственных средств и возможностей; во-вторых, создание таких компаний способствует поддержанию исторически сложившейся кооперации промышленного производства хозяйствующих субъектов стран Содружества, восстановлению и развитию интеграционных процессов между странами СНГ. Межгосударственный экономический комитет стран СНГ разработал Конвенцию о транснациональных корпорациях в странах СНГ, которая была подписана в марте 1998 г. главами правительств семи государств СНГ (Армении, Белоруссии, Киргизии, Молдовы, России, Таджикистана и Украины). Ее цель - содействовать формированию транснациональных производственных структур в странах СНГ, проведению активной промышленной политики, привлечению инвестиций.

Общим базовым нормативно-правовым документом считается подписанное в 1994 г. Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений.

В развитие его положений Россия заключила двусторонние соглашения с Белоруссией, Казахстаном, Узбекистаном, Киргизией и Таджикистаном.

Отдельными решениями Правительства РФ одобрено создание транснациональных ФПГ, например «Российский авиационный консорциум», «Международные авиадвигатели», в которую входят 50 предприятий оборонных комплексов Украины и России. В качестве транснациональной группы зарегистрирована ФПГ «Нижегородские автомобили» с участием 8 предприятий из пяти государств СНГ и Латвии. Активно реализуется программа создания ТФПГ в атомной энергетике, в которой участвуют Россия, Украина, Казахстан, в металлургии - между Украиной, Россией, Казахстаном.

Большую активность в формировании транснациональной корпорации проявляет Ингосстрах. В 1997 г. было подписано соглашение о создании Транснациональной страховой группы Ингосстрах. В нее объединились 27 страховых компаний из России, 16 стран ближнего и дальнего зарубежья. Суммарные активы участников группы составляют 600 млн. долларов. Компании обладают разветвленной сетью из 131 филиала и представительства.

ФПГ, среди участников которых имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств-участников Содружества Независимых Государств, имеющие обособленные подразделения на территории указанных государств либо осуществляющие на их территории капитальные вложения, регистрируются как транснациональные финансово-промышленные группы (ТФПГ).

Роль ТФПГ велика в интеграции экономик государств - участников СНГ. Они должны способствовать восстановлению и развитию в рамках новых хозяйственных структур исторически сложившейся кооперации промышленного производства.

В случае создания ТФПГ на основе межправительственного соглашения ей присваивается статус межгосударственной (международной) финансово-промышленной группы.

Практика показывает, что формирование транснациональных и международных ФПГ должно проходить два этапа. На первом создается российская ФПГ, на втором прорабатываются вопросы ее расширения за счет включения предприятий и финансово-кредитных структур других государств.

Некоторые российские ТНК появились сравнительно недавно. К их числу можно отнести «Микрохирургию глаза» с большим количеством своих отделений по всему миру, «АвтоВАЗ», «ЛУКойл» (в ее состав входят российские нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие предприятия и предприятия нефтяного машиностроения) и ряд других.

Приватизация в России сопровождается возникновением достаточно мощных организационно-хозяйственных структур нового типа (государственных, смешанных и частных корпораций, концернов), способных успешно действовать на внутреннем и внешнем рынках, например, «Газпром», «Вымпел». Так, «Газпром» обеспечивает почти пятую часть всех потребностей Западной Европы в природном газе. Именно «Газпром» в 1996 году был единственной российской компанией, нашедшей отражение в рейтинге, публикуемом «Financial Times».

Реальный объем экспорта товаров в 2005 г. вырос на 6% против 9,5% роста в 2004 г. При этом наиболее динамично растущим, как и в 2004г., оказался сектор промышленных товаров - рост там составил 7%. Объем мирового экспорта сельхозпродукции вырос на 5,5%. Меньше всего в реальном выражении увеличилась торговля топливом и сырьем - на 2,5%.

При этом в долларовом выражении объем мирового экспорта топлива вырос на 41% и достиг 1,4 трлн. долл., а доля топливного экспорта в общем объеме мировой торговли достигла максимального уровня за 20 лет - 13,8%. На этом фоне крупнейшие поставщики топлива и сырья заметно увеличили объемы экспорта. Так, долларовый эквивалент топливо - сырьевого экспорта для России вырос на 33%.

По данным Всемирной торговой организации (ВТО), обнародованным сегодня, темпы роста мировой торговли могут снизиться до 6% при общем экономическом росте в 3%. По мнению организации, мировая экономика может почувствовать в текущем году негативное влияние крупных торговых дисбалансов, а также нестабильность на финансовых рынках и рынках недвижимости.

Рост объема мировой торговли в 2009г. составил 8%, превзойдя прогноз аналитиков организации, составлявший 7%. Рост объемов внешней торговли в развивающихся странах составил в 2009г. 36%, передает Reuters.

По объемам экспорта и импорта Россия входит в список 15 ведущих стран. Так, по объему экспорта в 2009г. Россия занимает 13-е место (305 млрд. долл.), уступая Гонконгу (323 млрд. долл.) и опережая Сингапур (272 млрд. долл.).

Объем импорта в Россию, по оценке ВТО, составил в минувшем году 164 млрд. долл., что позволило ей оказаться на 18 месте в списке мировых импортеров после Индии (174 млрд. долл.) и перед Швейцарией (141 млрд. долл.).

В сообщении указывается, что из 7 регионов мира, принятых ВТО для статистических расчетов, наиболее динамичный рост внешней торговли в 2009г. был отмечен на территории стран бывшего Советского Союза. По мнению экспертов организации, такая динамика обусловлена мировым ростом цен на энергосырье и металлы.

**Глава II Оценка устойчивости инвестиционного проекта на примере строительства газогенератора ООО «Новая энергетика»**

**2.1 Краткая характеристика инвестиционного проекта**

ООО «Новая энергетика» было создано 23.09.2008г. с целью удовлетворения общественных потребностей и извлечение прибыли.

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

* деятельность по производству электрической и тепловой энергии;
* деятельность по обеспечению работоспособности электрических и тепловых сетей;
* деятельность по поставке (продаже) электрической и тепловой энергии.

В соответствии с основными параметрами прогнозного баланса электроэнергетики на 2008-2012гг., энергопотребление в России к 2012г. вырастет до 1045 млрд. кВт.ч по сравнению с показателем 2007г. – 939 млрд. кВтч. Соответственно ежегодные темпы роста электропотребления прогнозируются на уровне 2.2%. Среднегодовые темпы увеличения зимнего максимума нагрузки прогнозируются на уровне 2,5%. В результате к 2012г. этот показатель может вырасти нВ 18 ГВт с 143,5 ГВт в 2007г. до 160 ГВт в 2012г. таким образом, общая потребность в установленной мощности электростанций в России к 2012г. возрастет на 24,9 ГВт до 221,2ГВт. При этом увеличение потребности в резерве мощности в период с 2007 по 2012г. составит 3ГВт, а потребность в мощности электростанций для обеспечения экспортных поставок в 2012г. возрастет на 3,4 ГВт до 5,6 ГВт.

Для разработки программы повышения эффективности энергетической системы предприятия и снижение тарифов на электрическую энергию, для привлечения потенциальных потребителей - руководство приняло решение о строительстве газогенератора.

Данное решение было принято в виду того, что одним из актуальных направлений работы всех российских предприятий становится перевод котельных на местные, более дешевые виды топлива - например, на древесные отходы. Работа газогенератора производится на древесных отходах, что во много позволит снизить затраты на топливо. К тому же строительство газогенератора планируется на территории целлюлозно-бумажном комбинате, где ресурсы древесных отходов оценивается в 36 млн. мз в год, что эквивалентно 59 млн. МВт.ч электрической энергии и позволяет заменить 7820 тыс. тонн мазута стоимостью $745 млн.

Использование в России древесных отходов не только меньше вредит окружающей среде, но и служит источником экономии средств, предназначенных для покупки топлива. Расходы на топливо составляют 55-65% себестоимости электрической энергии, поэтому цена топлива играет важную роль при снижении тарифов.

Руководством ООО «Новая энергетика» было принято решение рассмотреть два проекта: строительство ГТГ-1400 «Альтернатива-газ» и ГТГ-1400 «Синтур» предназначено для выработки генераторного газа, который может использоваться в котельных для выработки тепла, коммунально-бытовых нужд, а так же выработке тепловой и электрической энергии.

Комплекс газогенераторный предназначен для:

* получения силового генераторного газа при газификации как классического топлива (уголь, кокс, горючие сланцы, торф), так и при утилизации всевозможных отходов промышленных, бытовых, медицинских;
* использование силового генераторного газа в газопоршневых электростанциях для выработки электрического тока;
* использование генераторного газа взамен природного;
* улучшение экологии окружающей среды.

Строительство газогенератора позволит так же сократить территорию, занимаемых под свалку и очистные сооружения, появится возможность получать сравнительно дешевле дополнительные энергоресурсы, дополнительный объем сырья для промышленности, экономии традиционных энергоносителей (газ, нефть, уголь, дрова), снизить расходы ЖКХ, организовать дополнительные рабочие места. Для этого предприятия предварительно необходимо выбрать из двух предлагаемых проектов более эффективный. Проект «Альтернатива-газ» отечественного производства по стоимости 10 482 200 рублей с нормативным сроком службы 10 лет и второй проект газогенератор «Синтур», за счет охлаждения стенок газогенератора вторичным воздухом и формирования высокотемпературного конуса горения в центральной части, увеличился срок службы газогенератора без ремонта до 10 лет и его стоимость равна 15 750 000 рублей.

Приведенный ниже расчет выполнен при использовании в качестве топлива древесные отходы.

Первоначальные затраты должны быть профинансированы за счет получения займа от учредителей под требуемую доходность в размере - 18% и 81% за счет кредита полученного для проекта А и 77% под проект В на 5 лет под 16% годовых с годовой выплатой и погашением по методу уменьшения остатка. Ставка налога на прибыль 20%, единый социальный налог – 26%. Проект А и В рассчитаны на 10 лет.

Параметры агрегата:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Ед. | Количество в час | | Количество в год | |
| изм. | «Альтернатива-газ» | «Синтур» | «Альтернатива-газ» | «Синтур» |
| 1 | Выработка генераторного газа | м3 | 1400 | 1400 | 11 032 000 | 11 032 000 |
|
| 2 | Объем генераторного газа | м3 | 280 | 280 | 2 206 400 | 2 206 400 |
|
| 3 | Кол-во э/э, получаемой из 100% вырабатываемого генераторного газа | кВт | 850 | 850 | 6 698 000 | 6 698 000 |
| 4 | Дополнительная выработка э/э | кВт | 0 | 127 | 0 | 1 000 000 |
| 5 | Расчетный фонд рабочего времени | час |  |  | 7 880 | 7 880 |
| 6 | Расход топлива | кг |  |  | 4 728 | 4 728 |
| 7 | Зарплата с ЕСН рабочих по обслуживанию установки | руб. |  |  | 1 451 520 | 1 156 680 |

Для ООО «Новая энергетика» утверждены тарифы на 2009г. на производство электрической энергии за кВт.ч – 1,280 руб., на передачу электрической энергии за кВт.ч. – 0,397 руб. Расчет денежных потоков производится в текущих ценах без учета изменения покупательской способности, то есть по номинальным денежным потокам.

Как упоминалось ранее во второй главе, при расчете экономической эффективности используется метод дисконтирования, для необходимости сопоставления величин денежных поступлений и выплат, разнесенных во времени.

В методе дисконтирования используется ставка, которая обычно называется ставкой дисконтирования (возможные варианты: «ставка сравнения», «барьерная ставка», «норма дисконта», «коэффициент приведения» и др.). От выбора ставки дисконтирования во многом зависит качественная оценка эффективности инвестиционного проекта. Существует большое количество различных методик, позволяющих обосновать использование той или иной величины этой ставки. В самом общем случае можно указать следующие варианты выбора ставки дисконтирования:

1. минимальная доходность альтернативного способа использования капитала (например, ставка доходности надежных рыночных ценных бумаг или ставка депозита в надежном банке);
2. существующий уровень доходности капитала (например, средневзвешенная стоимость капитала компании);
3. стоимость капитала, который может быть использован для осуществления данного инвестиционного проекта (например, ставка по инвестиционным кредитам);
4. ожидаемый уровень доходности инвестированного капитала с учетом всех рисков проекта.

Перечисленные выше варианты ставок различаются между собой главным образом степенью риска, являющегося одной из компонент стоимости капитала. В зависимости от типа выбранной ставки дисконтирования должны интерпретироваться и результаты расчетов, связанных с оценкой эффективности инвестиций. В нашем случае ставка дисконтирования равна ставке требуемой доходности собственников, т.е. 18%

**2.2 Оценка коммерческой эффективности инвестиционного проекта**

Коммерческая эффективность проекта в целом оценивается с целью определения его потенциальной привлекательности для возможных участников и поисков источников финансирования.

Показатели коммерческой эффективности проекта в этом случае учитывают финансовые последствия его осуществления для единственного участника (устроителя), реализующего инвестиционный проект в предположении, что он производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами.

Показатели коммерческой эффективности проекта определяются на основе денежных потоков, расчет которых производится на базе данных, определяемых по шагам расчетного периода:

* издержки производства и реализации продукции,
* общие капиталовложения (инвестиции)
* отчет о прибылях и убытках
* денежные потоки и показатели эффективности.

**Издержки производства и реализации продукции (услуг)**

При расчете издержек производства и реализации продукции (услуг) группировка затрат не имеет принципиального значения. Однако при выполнении этих расчетов необходимо соблюдать следующие правила:

* выделять амортизационные отчисления в отдельную статью;
* группировку затрат производить таким образом, чтобы затраты можно было бы разделить на условно-постоянные и условно-переменные.

Ниже приведены расчеты общепроизводственных и общехозяйственных расходов, которые в последующем сгруппированы и сведены в одну таблицу издержек производства и реализации продукции (услуг) для проекта А и В.

Издержки по сбыту продукции состоят из следующих статей затрат:

* расходы на тару и упаковку изделий (на складах отдела сбыта);
* расходы на транспортировку продукции;
* расходы на заработную плату работников, занятых сбытом продукции (погрузочно-разгрузочные работы и прочие), и отчисления на социальные нужды;
* гарантийный ремонт и обслуживание;
* расходы на рекламу;

**Общепроизводственные расходы проекта А (тыс. руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | шаг расчетного периода | | | | | | | | | | |
| 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| 1. Расходы на эксплуатацию и содержание оборудования , всегов том числе: | 0 | 2 768,95 | 2 768,95 | 2 768,95 | 2 789,08 | 2 789,08 | 2 925,16 | 2 941,23 | 1 607,90 | 1 607,90 | 1 607,90 |
| 1.1. Амортизация оборудования | 0 | 1 857,44 | 1 857,44 | 1 857,44 | 1 857,44 | 1 857,44 | 1 857,44 | 1 857,44 | 524,11 | 524,11 | 524,11 |
| 1.2. Расходы по эксплуатации оборудования (кроме расходов на текущий ремонт), всего в том числе: | 0 | 755,28 | 755,28 | 755,28 | 755,28 | 755,28 | 755,28 | 891,36 | 891,36 | 891,36 | 891,36 |
| расходы на оплату труда (с начислениями) рабочих по наладке и обслуживанию оборудования | 0 | 589,68 | 589,68 | 589,68 | 589,68 | 589,68 | 589,68 | 725,76 | 725,76 | 725,76 | 725,76 |
| 1.3. Текущий ремонт оборудования | 0 | 15,54 | 15,54 | 15,54 | 19,42 | 19,42 | 19,42 | 23,30 | 23,30 | 23,30 | 23,30 |
| 1.4. Затраты на содержание оборудования и рабочих мест (энергия, сжатый воздух, вода, материалы и др.) | 0 | 140,69 | 140,69 | 140,69 | 156,94 | 156,94 | 156,94 | 169,13 | 169,13 | 169,13 | 169,13 |
| 2. Содержание аппарата управления цехами (заработная плата + отчисления на социальные нужды + канцелярские расходы) | 0 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 |
| 3. Содержание зданий, сооружений производственного назначения, складов, инвентаря (коммунальные услуги) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4. Аренда | 0 | 1 500,00 | 1 500,00 | 1 500,00 | 1 500,00 | 1 500,00 | 1 500,00 | 1 500,00 | 2 250,00 | 2 250,00 | 2 250,00 |
| 5. Прочие общепроизводственные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ВСЕГО общепроизводственные расходы в том числе:** | **0** | **4 453,39** | **4 453,39** | **4 453,39** | **4 473,52** | **4 473,52** | **4 609,60** | **4 625,67** | **4 042,34** | **4 042,34** | **4 042,34** |
| - условно-постоянные; | 0 | 3 541,88 | 3 541,88 | 3 541,88 | 3 541,88 | 3 541,88 | 3 541,88 | 3 541,88 | 2 958,55 | 2 958,55 | 2 958,55 |
| - условно-переменные | 0 | 911,50 | 911,50 | 911,50 | 931,64 | 931,64 | 1 067,72 | 1 083,79 | 1 083,79 | 1 083,79 | 1 083,79 |
| **ВСЕГО общепроизводственные расходы без амортизации основных фондов** | **0** | **2 595,94** | **2 595,94** | **2 595,94** | **2 616,08** | **2 616,08** | **2 752,16** | **2 768,23** | **3 518,23** | **3 518,23** | **3 518,23** |

**Общепроизводственные расходы проекта В (тыс. руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | шаг расчетного периода | | | | | | | | | | |
| 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| 1. Расходы на эксплуатацию и содержание оборудования , всегов том числе: | 0 | 2 994,54 | 2 994,54 | 2 994,54 | 2 994,54 | 2 994,54 | 2 994,54 | 2 994,54 | 3 145,57 | 1 000,29 | 1 000,29 |
| 1.1. Амортизация оборудования | 0 | 2 435,88 | 2 435,88 | 2 435,88 | 2 435,88 | 2 435,88 | 2 435,88 | 2 435,88 | 2 455,53 | 360,95 | 360,95 |
| 1.2. Расходы по эксплуатации оборудования (кроме расходов на текущий ремонт), всего в том числе: | 0 | 440,44 | 440,44 | 440,44 | 440,44 | 440,44 | 440,44 | 440,44 | 542,59 | 528,89 | 528,89 |
| расходы на оплату труда (с начислениями) рабочих по наладке и обслуживанию оборудования | 0 | 294,84 | 294,84 | 294,84 | 294,84 | 294,84 | 294,84 | 294,84 | 383,29 | 383,29 | 383,29 |
| 1.3. Текущий ремонт оборудования | 0 | 5,54 | 5,54 | 5,54 | 5,54 | 5,54 | 5,54 | 5,54 | 8,86 | 8,86 | 8,86 |
| 1.4. Затраты на содержание оборудования и рабочих мест (энергия, сжатый воздух, вода, материалы и др.) | 0 | 112,69 | 112,69 | 112,69 | 112,69 | 112,69 | 112,69 | 112,69 | 138,59 | 101,59 | 101,59 |
| 2. Содержание аппарата управления цехами (заработная плата + отчисления на социальные нужды + канцелярские расходы) | 0 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 | 184,44 |
| 3. Содержание зданий, сооружений производственного назначения, складов, инвентаря (коммунальные услуги) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4. Прочие общепроизводственные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ВСЕГО общепроизводственные расходы в том числе:** | **0** | **4 678,98** | **4 678,98** | **4 678,98** | **4 678,98** | **4 678,98** | **4 678,98** | **4 678,98** | **4 830,01** | **2 684,73** | **2 684,73** |
| - условно-постоянные; | 0 | 4 120,32 | 4 120,32 | 4 120,32 | 4 120,32 | 4 120,32 | 4 120,32 | 4 120,32 | 4 139,97 | 2 045,39 | 2 045,39 |
| - условно-переменные | 0 | 558,66 | 558,66 | 558,66 | 558,66 | 558,66 | 558,66 | 558,66 | 690,04 | 639,34 | 639,34 |
| **ВСЕГО общепроизводственные расходы** | **0** | **2 243,10** | **2 243,10** | **2 243,10** | **2 243,10** | **2 243,10** | **2 243,10** | **2 243,10** | **2 374,48** | **2 323,78** | **2 323,78** |

* расходы на участие в выставках;
* подготовка продавцов и торговцев данной продукцией;
* прочие расходы по сбыту.

**Общие капиталовложения (инвестиции)**

Общие капиталовложения состоят из следующих статей затрат:

* основные средства;
* нематериальные активы;
* прочие (некапитализируемые) работы и затраты;
* пусконаладочные работы;
* замещение основных средств и нематериальных активов;

**Общие капиталовложения (инвестиции) проекта А**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | шаг расчетного периода | | | | | |
| 2008 | …… | 2013 | …… | | 2017 |
| 1. Основные средства | 10 482 200 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| 2. Нематериальные активы |  | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| 3. Итого: затраты на внеоборотные активы | 10 482 200 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| 4. Прочие (некапитализируемые) работы и затраты | 2 205 440 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| 5. Пусконаладочные работы | 314 466 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| 6. Замещение основных средств и нематериальных активов | 0 | 0 | 2 096 440 | 0 | | 0 |
| 7. Общие капиталовложения (инвестиции) | 13 002 106 | 0 | 0 | | 0 | 0 |

**Общие капиталовложения (инвестиции) проекта В**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | шаг расчетного периода | | | | | |
| 2008 | …… | …….. | …… | | 2017 |
| 1. Основные средства | 15 750 000 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| 2. Нематериальные активы |  | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| 3. Итого: затраты на внеоборотные активы | 15 750 000 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| 4. Прочие (некапитализируемые) работы и затраты | 3 264 500 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| 5. Пусконаладочные работы | 472 500 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| 6. Замещение основных средств и нематериальных активов | 0 | 0 |  | 0 | | 0 |
| 7. Общие капиталовложения (инвестиции) | 19 487 000 | 0 | 0 | | 0 | 0 |

**Денежные потоки и показатели эффективности**

Денежный поток от инвестиционной деятельности

В денежный поток от инвестиционной деятельности в качестве **оттока** включаются прежде всего распределенные по шагам расчетного периода затраты по созданию и вводу в эксплуатацию новых основных фондов и ликвидации, замещению выбывающих существующих основных фондов. Сюда же относятся некапитализируемые затраты (например, уплата налога на земельный участок, используемый в ходе строительства, расходы по строительству объектов внешней инфраструктуры и др.). Кроме того, в денежный поток от инвестиционной деятельности включаются изменения оборотного капитала (увеличение рассматривается как отток денежных средств, уменьшение – как приток). В качестве оттока включаются также собственные средства, вложенные на депозит, а также затраты на покупку ценных бумаг других хозяйствующих субъектов, предназначенные для финансирования данного инвестиционного проекта.

В качестве **притока** в денежный поток от инвестиционной деятельности включаются **доходы** от реализации выбывающих активов. В этом случае, однако, необходимо предусмотреть уплату соответствующих налогов.

Сведения об инвестиционных затратах должны включать информацию, расклассифицированную по видам затрат.

Оценка затрат на приобретение отдельных видов основных фондов может производиться также на основе результатов оценки соответствующего имущества. Распределение инвестиционных затрат по периоду строительства должно быть увязано с графиком строительства.

При подготовке информации учитываются следующие обстоятельства:

* проценты за кредит, взятый на финансирование строительства объектов, уплачиваемые до ввода объектов в эксплуатацию, в стоимость объекта не включаются, а учитываются отдельно и только при оценке эффективности проекта в целом;
* объемы затрат заносятся в таблицу в текущих ценах в валюте, в которой они осуществляются;
* в таблицу заносятся как первоначальные капиталовложения, так и последующие, в том числе – на рекультивацию земель после начала эксплуатации и на замену выбывающего оборудования, определяемую на основании его сроков службы, которые могут не корреспондироваться с нормами амортизации;
* величину доходов от продажи основных фондов при прекращении проекта рекомендуется определять по данным прогнозной оценки. Она может не совпадать с остаточной стоимостью такого имущества.

Сроки (шаги расчета) ввода в действие, стоимость, износ и структура основных фондов показываются раздельно по пусковым комплексам (очередям).

Данные о стоимости основных средств рекомендуется приводить в той валюте, в которой осуществляются затраты, и в итоговой валюте в текущих ценах, с учетом прогнозной оценки.

Денежный поток от операционной деятельности

Основным результатом операционной деятельности является получение прибыли на вложенные средства. Соответственно в денежных потоках при этом учитываются все виды доходов и расходов, связанных с производством и реализацией продукции, и налоги, уплачиваемые с указанных доходов. В частности, здесь учитываются притоки средств за счет предоставления собственного имущества в аренду, доходов по депозитным вкладам и по ценным бумагам.

Объемы производства и реализации продукции и прочие доходы

Объемы производства рекомендуется указывать в натуральном и стоимостном выражении.

Цены на производимую продукцию, предусмотренные в проекте, должны учитывать влияние реализации проекта на общий объем предложения данной продукции (и, следовательно, на цены этой продукции) на соответствующем рынке.

Источником информации являются предпроектные и проектные материалы, исследования российского и зарубежных рынков, подтверждаемые, например, межправительственными соглашениями, соглашениями о намерениях, заключенными договорами и др.

Исходная информация для определения выручки от продажи продукции задается по итогам расчета для каждого вида продукции, отдельно для реализации на внутреннем и внешнем рынках.

Помимо выручки от реализации в притоках и оттоках реальных денег необходимо учитывать доходы и расходы от внереализационных операций, непосредственно не связанных с производством продукции. К ним, в частности, относятся:

* доходы от сдачи имущества в аренду, или лизинга (если эта операция не является основной деятельностью);
* поступление средств по депозитным вкладам и по приобретенным ценным бумагам других хозяйствующих субъектов;
* возврат займов, представленных другим участникам.

Затраты на производство и сбыт продукции

Источниками информации являются предпроектные и проектные материалы.

На каждый вид потребляемых при реализации проекта ресурсов должны быть обоснованы цены. В случае необходимости следует учитывать влияние проекта на общий объем спроса на этот вид ресурсов (и, следовательно, на его цену) на соответствующем рынке.

Все показатели рекомендуется указывать без НДС и других налогов и сборов, включаемых в цену.

В случае если предприятие осуществляет несколько видов деятельности, по которым установлены различные ставки налогов, доходы и расходы по каждому из таких видов деятельности определяются отдельно.

Ниже приведена сводная таблица денежных потоков для оценки коммерческой эффективности проекта.

Для ряда инвестиционных проектов строго разграничить потоки по разным видам деятельности может оказаться затруднительным. В этих случаях, а также на предварительных стадиях инвестиционного проектирования можно объединить некоторые (или все) потоки.

**Денежные потоки для оценки коммерческой эффективности проекта в целом для проекта А (тыс. руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | шаг расчетного периода | | | | | | | | | | |
| 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| Операционная деятельность | | | | | | | | | | | |
| 1. Денежные притоки | 0 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 953,74 |
| 1.1. Выручка от реализации продукции | 0 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 232,55 | 11 953,74 |
| 1.2. Прочие и внереализационные доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. Денежные оттоки | 0 | 5 081,33 | 6 720,08 | 6 882,83 | 6 448,57 | 5 994,57 | 5 798,68 | 5 408,63 | 6 078,51 | 5 989,40 | 5 900,29 |
| 2.1. Издержки производства и сбыта продукции без амортизационных отчислений | 0 | 4 685,23 | 4 685,23 | 4 685,23 | 4 705,37 | 4 705,37 | 4 949,45 | 4 965,52 | 5 724,52 | 5 724,52 | 5 724,52 |
| 2.2. Внереализационные расходы | 0 | 396,10 | 2 034,85 | 2 197,60 | 1 743,21 | 1 289,20 | 849,24 | 443,11 | 354,00 | 264,88 | 175,77 |
| 3. Сальдо денежного потока от операционной деятельности | 0 | 6 151,22 | 4 512,47 | 4 349,71 | 4 783,97 | 5 237,98 | 5 433,87 | 5 823,92 | 5 154,03 | 5 243,15 | 6 053,45 |
| Инвестиционная деятельность | | | | | | | | | | | |
| 4. Денежные притоки (ликвидационная стоимость) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 721,19 |
| 5. Денежные оттоки | -13 002,11 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 096,44 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5.1. Общие капиталовложения (инвестиции) | - 13 002,11 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 096,44 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5.2. Вложения средств в дополнительные фонды | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6. Сальдо денежного потока от инвестиционной деятельности | -13 002,11 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2 096,44 | 0 | 0 | 0 | 721,19 |
| 7. Сальдо двух потоков (чистые денежные поступления проекта) | -13 002,11 | 6 151,22 | 4 512,47 | 4 349,71 | 4 783,97 | 5 237,98 | 3 337,43 | 5 823,92 | 5 154,03 | 5 243,15 | 6 774,64 |
| 8. То же нарастающим итогом (NV(m)) | -13 002,11 | -6 850,89 | -2 338,42 | 2 011,29 | 6 795,26 | 12 033,24 | 15 370,67 | 21 194,58 | 26 348,61 | 31 591,76 | 38 366,40 |

**Денежные потоки для оценки коммерческой эффективности проекта в целом для проекта В (тыс. руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | шаг расчетного периода | | | | | | | | | | |
| 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Операционная деятельность | | | | | | | | | | | |
| 1. Денежные притоки | 0 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 13 339,28 |
| 1.1. Выручка от реализации продукции | 0 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 12 909,55 | 13 339,28 |
| 1.2. Прочие и внереализационные доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. Денежные оттоки | 0 | 4 594,01 | 6 940,04 | 7 216,06 | 6 580,84 | 5 946,00 | 5 311,16 | 4 678,08 | 4 766,32 | 4 605,99 | 4 496,36 |
| 2.1. Издержки производства и сбыта продукции без амортизационных отчислений | 0 | 4 098,40 | 4 098,40 | 4 098,40 | 4 098,40 | 4 098,40 | 4 098,40 | 4 098,39 | 4 308,97 | 4 258,27 | 4 258,27 |
| 2.2. Внереализационные расходы | 0 | 495,62 | 2 841,65 | 3 117,67 | 2 482,45 | 1 847,61 | 1 212,77 | 579,69 | 457,36 | 347,73 | 238,10 |
| 3. Сальдо денежного потока от операционной деятельности | 0 | 8 315,53 | 5 969,51 | 5 693,48 | 6 328,71 | 6 963,55 | 7 598,39 | 8 231,47 | 8 143,22 | 8 303,55 | 8 842,92 |
| 4. Денежные притоки (ликвидационная стоимость) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 429,73 |
| 5. Денежные оттоки | - 19 487,00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5.1. Общие капиталовложения (инвестиции) | - 19 487,00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5.2. Вложения средств в дополнительные фонды | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6. Сальдо денежного потока от инвестиционной деятельности | -19 487,00 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 429,73 |
| 7. Сальдо двух потоков (чистые денежные поступления проекта) | -19 487,00 | 8 315,53 | 5 969,51 | 5 693,48 | 6 328,71 | 6 963,55 | 7 598,39 | 8 231,47 | 8 143,22 | 8 303,55 | 9 272,65 |
| 8. То же нарастающим итогом (NV(m)) | -19 487,00 | -11 171,47 | -5 201,96 | 491,53 | 6 820,23 | 13 783,78 | 21 382,16 | 29 613,63 | 37 756,85 | 46 060,40 | 55 333,05 |

По расчетным данным денежных потоков определяются показатели экономической эффективности. Рассмотрим подробно расчеты данных показателей на примере проекта А, для проекта В все расчеты аналогичны и сведены в общую таблицу

Ключевой критерий оценки - чистая приведенная стоимость (NPV) - представляет собой сумму всех денежных потоков (поступлений и платежей), возникающих на протяжении рассматриваемого периода, приведенных (пересчитанных) на один момент времени, в качестве которого, как правило, выбирается момент начала осуществления инвестиций, то есть 2008 год и рассчитывается по формуле:



где: r - норма дисконта; n — число периодов реализации проекта; CFt — чистый поток платежей в периоде t. I0 — сумма первоначальных затрат, т.е. сумма инвестиций на начало проекта;

**NPVА** = [6 151 216 : (1+0,18)1 + 2 412 465 : (1+0,18) 2 + 1 821 142 : (1+0,18) 3 +…..+ + 6 774 638 : (1+0,18) 10 ] – 13 002 106 = 3 029 784

Положительная величина NPV говорит о том, что чистые денежные потоки по проекту покрывают инвестиционные затраты, а значит проект прибыльный и может быть принят для реализации.

Метод оценки внутренней нормы окупаемости (IRR), использует концепцию дисконтированной стоимости. Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом.

Иными словами, этот метод сводится к нахождению такой ставки дисконтирования, при которой текущая стоимость ожидаемых от инвестиционного проекта доходов будет равна текущей стоимости необходимых денежных вложений. Поиск такой ставки определяется итеративным способом.



где: r - норма дисконта; n — число периодов реализации проекта; CFt — чистый поток платежей в периоде t.

**IRR A**: 13 002 106 = 6 151 216: (1+IRR)1 + 2 412 465: (1+IRR)2 + 1 821 142: (1+IRR)3 + + … + 6 774 638: (1+IRR)10 = 24%

24% показывают, сколько в среднем за весь период инвестирования предприятие зарабатывает на данные вложения. В случае если капиталовложения осуществляются только за счет заемных средств, как в нашем случае, то разность между нормой дисконта – r и внутреней нормой доходности IRR показывает эффект инвестиционной деятельности.

Чтобы узнать преобладают ли чистые денежные средства над инвестиционными затратами рассчивается индекс прибыльности PI по следующей формуле:



**PIA** = [6 151 216: (1+0,18)1 + 2 412 465: (1+0,18) 2 + 1 821 142: (1+0,18) 3 + …… + + 6 774 638: (1+0,18) 10] : 13 002 106 = 1,23.

Если результат получается больше 1, это значит, что чистые денежные средства покрывают инвестиционные затраты.

Показатель доходности инвестиций позволяет сделать вывод о проекте с наибольшей отдачей на вложенные средства.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерий | Значение | |
| Проект А | Проект В |
| 1. Чистая приведенная стоимость (NPV) | 3 029 784 | 3 046 001 |
| 2. Индекс прибыльности (PI) | 1,23 | 1,16 |
| 3. Внутренняя норма доходности (IRR) | 24% | 22% |
| 4. Срок окупаемости (DPP) | 4 года 3 мес. | 5 лет 1 мес. |

Если делать вывод на основании полученных результатов, то проект B предпочтительнее проекта А по показателю чистой текущей (приведенной) стоимости.

Но если принять проект А, то в этом случае компания будет обладать наиболее высокой внутренней нормой окупаемости – 24%, период окупаемости инвестиций при принятии варианта А будет меньше, чем в случае принятия проекта В, и уровень доходности – 1,23.

Рассчитанная величина чистой приведенной стоимости варианта А (3 029 784 рублей) меньше по сравнению с проектом В (3 046 001 рублей) потому, что проект с наибольшими масштабами инвестиций имеет и большое значение NPV. Как правило, проекты, требующие больших инвестиций, имеют и больший показатель чистой текущей стоимости. Иначе говоря, по критерию NPV привлекательны более дорогостоящие проекты.

Большинство как отечественных, так и зарубежных специалистов пришли к единому мнению, что при анализе альтернативных проектов наиболее приемлемыми для принятия решений инвестиционного характера являются критерии NPV (чистая приведенная стоимость), IRR (внутренняя норма окупаемости) и PI (индекс доходности инвестиций).

Если предприятие может привлечь источники финансирования в сумме, необходимой для проекта В, ему следует отдать предпочтение. В случае ограниченности ресурсов и необходимости получить не большую массу дохода, а наибольшую доходность управленческое решение обычно рекомендуется принимать на основании показателя внутренней нормы доходности (IRR).

**2.3 Оценка эффективности участия в проекте для предприятий и акционеров**

Этот этап оценки осуществляется после уточнения состава участников инвестиционного проекта и выработки схемы финансирования.

Для локальных проектов на этом этапе определяются:

* финансовая реализуемость проекта;
* расчет показателей эффективности участия предприятия в проекте;

При расчетах показателей эффективности участия предприятия в проекте принимается, что возможности использования денежных средств не зависят от того, что эти средства собой представляют (собственные, заемные, прибыль и т.д.). В этих расчетах учитываются денежные потоки от всех видов деятельности (инвестиционной, операционной и финансовой) и используется схема финансирования проекта. Заемные средства считаются денежными притоками, платежи по займам – оттоками. Выплаты дивидендов акционерам не учитываются в качестве оттока реальных денег.

При упрощенном расчете показателей эффективности оттоки в дополнительные фонды и притоки из них могут не учитываться.

Перед проведением расчета показателей эффективности участия в проекте проверяется его финансовая реализуемость. Достаточным условием финансовой реализуемости инвестиционного проекта является неотрицательность на каждом шаге m величины накопленного сальдо трех потоков (операционного, инвестиционного и финансового). При этом учитываются выплаты по дивидендам.

В качестве выходных форм расчета эффективности участия предприятия в проекте рекомендуются таблицы:

* агрегированный баланс;
* финансового планирования для оценки финансовой реализуемости ИП;
* денежных потоков и показателей эффективности.

Оценка финансовой реализуемости проекта и расчет показателей эффективности участия предприятия в проекте

Математически расчет эффективности участия предприятия в проекте производится аналогично как для коммерческой оценки. В качестве оттока рассматривается собственный (акционерный) капитал, а в качестве притока – поступления, остающиеся в распоряжении проектоустроителя после обязательных выплат (в том числе по привлеченным средствам).

**Источники финансирования проекта А**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель |  |
| 1. Собственный капитал (акционерный) | 100 000 |
| 2. Заемные денежные средства: | 13 500 000 |
| 2.1. Банковский кредит | 10 500 000 |
| 2.2. Займ у акционеров | 3 000 000 |
| **3. Итого по всем источникам** | **13 600 000** |

**Источники финансирования проекта В**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель |  |
| 1. Собственный капитал (акционерный) | 100 000 |
| 2. Заемные денежные средства: | 19 500 000 |
| 2.1. Банковский кредит | 15 000 000 |
| 2.2. Займ у акционеров | 4 500 000 |
| **3. Итого по всем источникам** | **19 600 000** |

Источники финансирования должны покрыть общие капиталовложения и убытки при освоении производства или освоении рынка.

Таблица источников финансирования составляется в несколько этапов:

* предварительно - после определения общих капиталовложений;
* окончательно – после определения финансовой реализуемости проекта

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Таким образом, при написании данной курсовой работы можно сделать выводы, что обоснование инвестиционного проекта с точки зрения его финансовой устойчивости очень важно при принятии решения. Именно при расчете критериев используемых при оценке эффективности проекта менеджеры делают выбор того или другого проекта.

Инвестиционное решение – одна из наиболее важных деловых инициатив, которая должна осуществляться предпринимателями или менеджерами, поскольку инвестиции связывают финансовые ресурсы на относительно большой период времени. Инвестиционное решение воплощается в инвестиционный проект.

В данной работе были рассмотрены два альтернативных инвестиционных проектов по повышению эффективности энергетической системы предприятия.

При наличии нескольких альтернативных проектов важной становится задача их сравнения и выбора лучшего из них. Соответствующие расчеты носят название расчетов сравнительной эффективности инвестиций.

При экономической оценки эффективности проекта использовался динамический метод, основанный на дисконтировании.

К данному методу относятся расчет следующих критериев:

* Чистая текущая стоимость NPV
* Индекс прибыльности PI
* Внутренняя норма доходности или прибыльность проекта IRR
* Срок окупаемости инвестиций PP

При расчете данных критериев видно, что большинство критериев указывают на то, что наиболее предпочтительным вложением средств для предприятия является вариант А. В этом случае компания будет обладать наиболее высокой внутренней нормой окупаемости – 24%, период окупаемости инвестиций при принятии варианта А будет меньше, чем в случае принятия проекта В, уровень доходности – 1,23, но рассчитанная величина чистой приведенной стоимости варианта А (3 029 784) меньше по сравнению с проектом В (3 046 001). Этот факт объясним тем, что проект с наибольшими масштабами инвестиций имеет и большое значение NPV. Как правило, проекты, требующие больших инвестиций, имеют и больший показатель чистой текущей стоимости. Иначе говоря, по критерию NPV привлекательны более дорогостоящие проекты.

Таким образом, очевидно, что различные критерии имеют тенденцию давать различные оценки инвестиционным проектам при сравнительном анализе последних. Мало того, в зависимости от того, какой критерий эффективности выбирается за основу, о предпочтительности того или иного проекта могут быть сделаны диаметрально противоположные выводы.

Большинство как отечественных, так и зарубежных специалистов пришли к единому мнению, что при анализе альтернативных проектов наиболее приемлемыми для принятия решений инвестиционного характера являются критерии NPV (чистая приведенная стоимость), IRR (внутренняя норма окупаемости) и PI (индекс доходности инвестиций).

Довольно часто при анализе различных проектов возникают противоречия между критериями различных групп – основанных на дисконтированных недисконтированных оценках денежных потоков. Особенность данной задачи состоит в том, что в ней присутствуют противоречия между критериями внутри одной группы, что происходит значительно реже. Как видно по расчету критерия NPV наиболее предпочтительным является проект В, а по критериям IRR и PI – проект А.

Несмотря на то, что все эти критерии рассчитываются на основании дисконтированных денежных потоков, считается, что в случае противоречивых оценок более адекватно оценивает предпочтительность проектов критерий NPV. Это обусловлено тем, что этот показатель дает вероятностную оценку прироста стоимости благосостояния потенциального инвестора, что в полной мере отвечает основной цели деятельности любой компании, которой является наращивание экономического потенциала.

Если предприятие может привлечь источники финансирования в сумме, необходимой для проекта В, ему следует отдать предпочтение. В случае ограниченности ресурсов и необходимости получить не большую массу дохода, а наибольшую доходность управленческое решение обычно рекомендуется принимать на основании показателя внутренней нормы доходности (IRR), то есть проект А.

За анализируемый период предприятие имеет нормальную финансовую устойчивость, однако, имеет тенденцию в сторону снижения. Основной причиной снижения устойчивости предприятия может стать рост дебиторской задолженности из-за неплатежей потребителей.

В структуре капитала предприятия преобладает заемные средства, которые представлены в виде долгосрочных обязательств и кредиторской задолженности. Поэтому предприятию необходимо сократить привлечение заемного капитала, в виде долгосрочных обязательств.

На основании выше произведенных расчетов более финансово устойчив проект А, но инвесторы могут выбрать и проект В, если у них достаточно финансовых возможностей для реализации данного проекта в связи с тем, что по экономическим показателям проект В прибыльнее и его себестоимость ниже, чем у проекта А.

**Список используемой литературы**

1. Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999г.
2. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997
3. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: учеб пособие – М.: Дело, 2002.
4. Киселева Н.В., Боровикова Т.В. Инвестиционная деятельность. – М.: КНОРУС, 2005.-432с.
5. Комаров А.Г, Рогова Е.М., Ткаченко Е.А., Чесноков В.Я. Инвестиционное проектирование. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов/ М-во экон. РФ, В.В. Косов, В.Н. Лившиц. – М.: Экономика, 2000
7. Новая энергетика «Сильвинита» // Журнал «ТехСовет», № 8 август 2006г. стр.28
8. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.И. Экономическая оценка инвестиций. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 480 с.
9. Руководство для инвестора // Журнал «Консультант», № 3, 2006г. стр.12
10. www. advis.ru Информационная система «Об исследовании « Электроэнергетики России 2008-2010гг»
11. www. energosber.ru