СОДЕРЖАНИЕ стр.

|  |  |
| --- | --- |
| Введение …………………………………………………………………… |  |
| 1. Инвестиции: их роль и значение в экономике Украины …………….. |  |
| 1.1. Сущность, понятие, виды инвестиций. Структура инвестиционной деятельности ………………………………………………. |  |
| 1.2. Правовая база инвестиционной деятельности в Украине. Необходимость гос. регулирования инвестиционного процесса …………. |  |
| 1.3. Условия повышения эффективности инвестиционной деятельности ………………………………………………………………….. |  |
| 1.4. Стратегия инвестиционной деятельности в Украине …………. |  |
| 2. Общая технологическая и организационно-экономическая характеристика деятельности ОАО “ДМЗ” ………………………………… |  |
| 2.1. Организационная структура управления, собственность предприятия и источники ее формирования ……………………………….. |  |
| 2.2. Выпуск основной продукции в натуральном и стоимостном выражении. Показатели качества продукции ………………………………. |  |
| 2.3. Планирование деятельности предприятия. Основные рынки сбыта продукции ……………………………………………………………… |  |
| 2.4. Трудовые ресурсы, производительность и оплата труда ……... |  |
| 2.5. Финанасово-хозяйственная деятельность предприятия. Система финансирования капитального строительства …………………… |  |
| 3. Анализ уровня эффективности реализованного проекта ……………. |  |
| 3.1. Расчет экономических показателей уровня эффективности инвестиционного проекта ……………………………………………………. |  |
| 3.2. Экономическое обоснование целесообразности принятия проекта к реализации ………………………………………………………… |  |
| Заключение ……………………………………………………………………. |  |
| Список использованной литературы ………………………………………... |  |
| Приложения .................................................................................................... |  |

ВВЕДЕНИЕ

На данном этапе развития экономики нашей страны изучение таких понятий как “инвестиции” и “инвестиционная деятельность” является крайне необходимым и жизненно важным. В данный момент для привлечения инвестиционных средств отечественные предприятия прилагают максимум усилий, занимаясь разработкой инвестиционных проектов, реализация которых может способствовать улучшению деятельности предприятия в целом: увеличению ассортимента выпускаемой продукции, снижению ее себестоимости и увеличению качества, рост получаемой прибыли и т.д.

Одним из наиболее эффективных элементов механизма привлечения инвестиций в страну и регионы выступает льготное налогообложение, гарантирующее отдельным субъектам хозяйственной деятельности особый режим хозяйствования (вне зависимости от их принадлежности к формам собственности). Принятие Закона Украины “О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области” (от 24.12.98 №356-XIV) уже сейчас послужило реальным толчком к началу коренных изменений в отдельных отраслях промышленности.

В современных условиях инвестиции выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из сложившегося экономического кризиса, обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности. Активизация инвестиционного процесса (в том числе и привлечение иностранных инвестиций) является одним из наиболее действенных механизмов социально-экономических преобразований.

Во всех развитых странах мира исследование проблем инвестирования экономики всегда находилось в центре внимания экономистов. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом.

Актуальным в настоящее время является также углубленное теоретическое исследование рыночных форм и механизмов инвестиционной деятельности на микро- и макро-уровнях.

Важной проблемой выступает теоретическое обоснование критериев эффективности инвестиционных затрат, взаимосвязи и взаимообусловленности капитальных вложений и структурных сдвигов в экономике, определения приоритетов в отраслевой структуре инвестиций, а также внутри основных народнохозяйственных сфер: основного производства, производственной и социальной инфраструктур.

Не меньшее значение имеет также исследование источников и средств формирования инвестиционных ресурсов в современных условиях так называемой “переходной экономики” в Украине.

Нельзя не обращать внимание на тот факт, что сложившаяся ныне в Украине экономическая ситуация значительно усложняет инвестиционную деятельность: требуется разработка адекватного рыночным отношениям инвестиционного механизма, органически сочетающего формы частного и государственного инвестирования, оптимизации взаимосвязей различных субъектов инвестиционной деятельности, разработки соответствующей законодательно-нормативной базы и другие меры, регламентирующие инвестиционный процесс, как на уровне отдельной фирмы, компании или отрасли, так и на уровне национальной экономики в целом.

Вышеприведенные вопросы являются коренными, они тесно связаны с фундаментальными социально-экономическими процессами развития общества, с решением задач по преодолению затянувшегося экономического кризиса. Поэтому исследование современных особенностей инвестиционной деятельности различных хозяйственных субъектов является одним из основных приоритетов экономической науки.

Инвестиции – это основной инструмент формирования микро- и макроэкономических пропорций, определяющий темпы экономического роста.

Регулирующее воздействие общества на формирование и структуру использования инвестиций может осуществляться только путем определения обоснованных экономических рычагов и нормативов. Становление национальной экономики Украины, как составной части мирового хозяйства, основывается на обязательном учете ряда важных общих закономерностей в сфере инвестиционной деятельности, но, вместе с тем, оно порождает новые сущностные черты, обусловленные изменением экономических приоритетов, развитием национального рынка. Поэтому движение инвестиций следует рассматривать как результат взаимодействия этих факторов.

В данной работе изложены теоретические и практические обоснования целесообразности дальнейшего привлечения инвестиций, а также проанализирован уровень эффективности уже привлеченных средств в предприятие, основываясь на детальном рассмотрении деятельности ОАО “Донецкий металлургический завод”.

1 ИНВЕСТИЦИИ: ИХ РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

* 1. Сущность, понятие, виды инвестиций. Структура инвестиционной деятельности

Понятие “инвестиции” (от лат. invest – “вкладывать”) представляет собой совокупность материальных, трудовых затрат, а также денежных ресурсов, направленных на расширенное воспроизводство основных фондов всех отраслей народного хозяйства. Капитальные вложения могут осуществляться в различные отрасли экономики как внутри страны, так и за границей [24, с.548].

Инвестиции относительно новый для нашей экономики термин. В рамках централизованной плановой системы использовалось понятие “валовые капитальные вложения”, под которыми понимались все затраты на воспроизводство основных фондов, включая затраты на их ремонт. Инвестиции же - это более широкое понятие, которое охватывает и так называемые “реальные инвестиции” (близкие по содержанию к нашему термину “капитальные вложения”), и “финансовые” (портфельные), а также “интеллектуальные” инвестиции.

Реальные инвестиции представляют собой вложения капитала государством или частной фирмой в какую-либо отрасль экономики или предприятие, результатом чего является образование нового капитала или приращение наличного капитала (здания, оборудование, товарно-материальные запасы и т.д.).

Финансовые – это вложения капитала (государственного или частного) в акции, облигации, иные ценные бумаги, а также в банковские депозиты. Здесь прироста реального капитала не происходит, происходит лишь покупка, передача титула собственности. Налицо, таким образом, трансфертные (тоесть передаточные операции).

Интеллектуальные же – это подготовка специалистов в научных учреждениях, передача опыта, лицензий и “ноу-хау”, совместные научные разработки и так далее.

Понятие инвестиционных ресурсов охватывает все произведенные средства производства, т.е. все виды инструмента, машины, оборудование, фабрично-заводские, складские, транспортные средства и сбытовую сеть, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их к конечному потребителю.

Процесс же, посредством осуществления которого ресурсы трансформируются в объекты производственной и непроизводственной сфер народного хозяйства, называется инвестированием.

Инвестиционные товары (средства производства) отличаются от потребительских товаров тем, что последние удовлетворяют потребности непосредственно, тогда как первые делают это косвенно, обеспечивая производство потребительских товаров.

Фактически, по своему содержанию, инвестиции представляют тот капитал, при помощи которого умножается национальное богатство. При этом следует иметь в виду, что термин “капитал” не подразумевает деньги. Правда, менеджеры и экономисты часто говорят о “денежном капитале”, имея в виду деньги, которые могут быть использованы для закупки машин, оборудования и других средств производства. Однако, деньги, как таковые, ничего не производят. Следовательно, их нельзя считать экономическим ресурсом. Реальный капитал – инструмент, машины, оборудование, здания и другие производственные мощности – это экономический ресурс, деньги, или финансовый капитал, таким ресурсом не являются.

При помощи инвестиций возникает возможность больше потреблять в будущем. Одна часть инвестиций – это потребительские блага, которые не используются в текущем периоде, а откладываются в запас (инвестиции на увеличение запасов). Другая часть инвестиций – это ресурсы, которые направляются на расширение производства (вложения в здания, машины и сооружения).

Структуру инвестиций можно представить при помощи следующей схемы:

Рисунок 1.1 – Структура инвестиций

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Инвестиции | | | | | | | | | |
|  |  | |  | |  | |  | |  |
| Расширение или модернизация производства | | Создание производств. и социальной инфраструктур | | Создание товарно-материальных запасов и резервов | | Подготовка и переподготовка персонала | | Наука и научное обслуживание | |

К сожалению, в Украине статистика инвестиционной деятельности (капитальных вложений) включает только материальные затраты (см. табл. 1.1), но не учитывает важнейшие инвестиции в “интеллект”, научные исследования и образование. Подобный подход, при котором в инвестиции включается лишь непосредственно материальные компоненты, не позволяет точно определять действительный объем инвестиций.

Ведущие фирмы и корпорации наиболее развитых стран рассматривают работу с кадрами как важнейший фактор дальнейшего научно-технического и экономического развития.

К примеру, затраты частных компаний США на подготовку, повышение квалификации и практическое обучение персонала составляют около 5 млрд. долларов в год. Это рассматривается как важнейший аспект усиления позиций на мировом рынке [16, с.17].

Таблица 1.1 – Инвестиции в основной капитал Украины в 1998-1999 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | |
| 1998 | 1999 |
| Инвестиции в основной капитал, (в млн. грн.) | 13958 | 17552 |
| в объекты производственного назначения, в том числе на: | 9599 | 12625 |
| - техническое переоборудование и реконструкцию действующих предприятий | 5365 | 7270 |
| - строительство новых предприятий (включая розширение действующих) | 2071 | 2575 |
| - строительство отдельных объектов | 727 | 1109 |
| в объекты непроизводственного назначения | 4359 | 4927 |
| Строительные и монтажные работы на объектах | 7110 | 8061 |
| производственного назначения | 3385 | 3907 |
| непроизводственного назначения | 3725 | 4154 |
| Оборудование, инструмент, инвентарь | 5729 | 8269 |
| Другие капитальные работы и затраты | 1118 | 1222 |
| Из общего объема за счет государственных централизованных источников финансирования | 1030 | 1341 |

Таким образом, под инвестициями понимаются те экономические ресурсы, которые направляются на увеличение реального капитала общества, то есть на расширение или модернизацию производственного аппарата. Это может быть связано с приобретением новых машин, зданий, транспортных средств, а также со строительством дорог, мостов и других инженерных сооружений. Однако в обязательном порядке сюда следует включать и затраты на образование, научные исследования и подготовку кадров. Эти затраты представляют собой инвестиции в “человеческий капитал”, которые на современном этапе развития экономики приобретают все большее и большее значение, так как в конечном счете, именно результатом человеческой деятельности выступают и здания, и сооружения, и машины, и оборудование.

Инвестиции выполняют важнейшую структурообразующую функцию в экономической системе государства. Будущая структура экономики зависит от того, в какие отрасли вкладываются инвестиционные средства. К примеру, большой объем инвестиционных средств может приходиться на производящие металлургическую продукцию заводы, либо напротив, на расширение производства комбинатов, занимающихся легкой текстильной промышленностью.

Как правило, частные инвестиции, в основном, полностью сосредоточены на задаче получения быстрой прибыли. Следовательно, уровнем прибыльности каждой отдельной отрасли (либо подотрасли) экономики, отдельного предприятия определяется уровень инвестиционной предпочтительности данной отрасли, подотрасли, предприятия.

Зарубежная и отечественная практика доказывает, что в доминирующих случаях именно прибыльность является важнейшим структурообразующим критерием, определяющим приоритетность инвестиций.

Негосударственные источники инвестиций направляются прежде всего в высокорентабельные отрасли с быстрой оборачиваемостью капитала. В этих условиях, сферы экономики с медленной окупаемостью вложенных средств, остаются “недоинвестированными”, что в конечном итоге приводит к дефляции. Напротив, черезмерное (избыточное) инвестирование какой-либо отрасли приводит к инфляции.

Эти крайние полюсы экономической политики должна регулировать эффективная стратегия в области налогов, государственных расходов, кредитно-денежных и финансово-бюджетных мероприятий осуществляемых правительством.

Общую структуру инвестиционной деятельности можно представить при помощи рисунка 1.2.

Рисунок 1.2 – Структура инвестиционной деятельности

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Инвестиционная деятельность | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | |
| Направления инвестиционной деятельности | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | |  | | | | | | | |  | | | | | | | | |  | |
|  | | | | | |  | | | |  | | | | | | |
| Государственное инвестирование | | | | | Иностранное инвестирование | | | | | Инвестирование, осуществляемое негосударственными учреждениями и организациями | | | | | Совместное инвестирование | | | | | |
|  | |  | | | | | |  | | | |  | | | | | | |  | |
|  | | | | | | | |  | | | | | | | | |
| Формы инвестиционной деятельности | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | |  | | | | | | |  | | | | | | | |  | | |
|  | | | | | | |  | | | | | | | |
| Простое  воспроизводство | | | | | | | Расширенное воспроизводство | | | | | | Инновационная деятельность | | | | | | | |
|  | | |  | | | | | | |  | | | | | | | |  | | |
|  | | | | | | |  | | | | | | | |
| Стадии инвестиционной деятельности | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | |  | | | | | | | | | |  |
|  | | | | |  | | | |  | | | |  | | | | | |
| Проектиров-е | | | | Строительство | | | | | Монтаж и наладка оборудования | | Пуск в эксплуатацию | | | | | | Достижение проетных показателей | | | |
|  |  | | | | |  | | | |  | | | |  | | | | | |  |
|  | | | | | | | | |  | | | | | | | | | |
| Научно-техническое обеспечение | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | |  | | | | | | |  | | | | | | | |  | | |
|  | | | | | | |  | | | | | | | |
| Инновационное | | | | | | | Конструкции и материалы | | | | | | Оборудование | | | | | | | |
|  | | |  | | | | | | |  | | | | | | | |  | | |
|  | | | | | | |  | | | | | | | |
| Источники инвестирования | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | |  | | | | |  | | | | |  | | | | | |
|  | | | | | | | | | |
| Внутренние | | | | | | | | | | Иностранные | | | | | | | | | | |
|  |  | | |  | | | | | | | | | | | | | | | |  |
|  | | | | |  | | | |  | | | |  | | | | | |
| Собственные | | | | Бюджетные | | | | | Заемные | | Благотворит. | | | | | Привлеченные | | | | |

Переход к рыночным отношениям в инвестиционной сфере прежде всего касается ее источников. Инвестиции могут осуществляться за счет собственных финансовых ресурсов инвестора (амортизационные отчисления, прибыль, денежные накопления, сбережения граждан, юридических лиц и др.), привлеченных финансовых средств инвесторов (банковские, бюджетные, облигационные кредиты, а также средства, полученные от продажи акций, облигаций, паевых и других взносов граждан и юридических лиц), бюджетных инвестиционных ассигнований и заимствованных финансовых ресурсов (кредиты, займы).

По характеру формирования инвестиций, в современной макроэкономике, в связи с построением моделей народного хозяйства, в частности, моделей мультипликатора, принято различать автономные и индуцированные инвестиции.

Под автономными инвестициями понимается образование нового капитала независимо от нормы процента или уровня национального дохода. Причинами появления автономных инвестиций являются внешние факторы – инновации (нововведения), преимущественно связанные с техническим прогрессом, расширение внешних рынков, прирост населения, перевороты, войны. Наиболее типичным примером автономных инвестиций являются инвестиции государственных или общественных организаций, связанные со строительством военных и гражданских сооружений, дорог и т.д.

Под индуцированными инвестициями понимают образование нового капитала в результате увеличения уровня потребительских расходов.

Автономные инвестиции дают первоначальный толчок росту экономики, вызывая эффект мультипликации, а индуцированные, являясь результатом возросшего дохода, приводят к его дальнейшему росту.

Процесс формирования и использования инвестиционных ресурсов охватывает определенный период, который принято называть инвестиционным циклом. Разработка промышленного инвестиционного проекта – от первоначальной идеи до эксплуатации предприятия – может быть представлена в виде цикла, состоящего из трех основных фаз: предынвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной. Каждая из этих фаз, в свою очередь, подразделяется на стадии, и некоторые из них содержат такие важные виды деятельности, как консультирование, проектирование и производство (см. рис.1.3).

Рисунок 1.3 – Предынвестиционная, инвестиционная и эксплуатационная фазы проектного цикла



Как видно из рисунка 1.3, предынвестиционная фаза содержит несколько стадий: определение инвестиционных возможностей (исследование возможностей); анализ альтернативных вариантов проекта и предварительный выбор проекта, а также подготовка проекта – предварительное технико-экономическое обоснование (ПТЭО) и ТЭО; заключение по проекту и решение об инвестировании (оценочное заключение). Исследования обеспечения, или функциональные исследования, также являются частью стадии подготовки проекта, но проводятся обычно отдельно, так как они включаются, соответственно, в ПТЭО или ТЭО позднее. Прохождение проекта через все эти стадии также соответствует продвижению инвестиций, создает лучшую основу для принятия решений и осуществления проекта, делая этот процесс более понятным.

Инвестиционная фаза, или фаза внедрения проекта (см. рис.1.3), включает в себя широкий спектр консультационных и проектных работ, в первую очередь и главным образом, в области управления проектом. Инвестиционная фаза может быть разделена на следующие стадии:

* установление правовой, финансовой и организационной основ для осуществления проекта;
* приобретение и передача технологий, включая основные проектные работы;
* детальная проектная проработка и заключение контрактов, включая участие в тендерах, оценку предложений и проведение переговоров;
* приобретение земли, строительные работы и установка оборудования;
* предпроизводственный маркетинг, включая обеспечение поставок и формирование администрации фирмы;
* набор и обучение персонала;
* сдача в эксплуатацию и пуск предприятия.

Проблемы фазы эксплуатации (рис. 1.3) нуждаются в расмотрении как с краткосрочных, так и с долгосрочных позиций. Краткосрочные касаются начала производства, когда могут возникать проблемы, связанные с применением технологий, работы оборудования или недостаточной производительностью труда из-за нехватки квалифицированного персонала. Большинство из этих проблем берут начало в фазе осуществления проекта. Долгосрочный подход касается выбранной стратегии и совокупных издержек на производство и маркетинг, а также поступлений от продаж. Эти факторы непосредственно связаны с прогнозом, сделанным в предынвестиционной фазе. Если стратегии и перспективные оценки окажутся ошибочными, внесение любых коррективов будет не только трудным, но и исключительно дорогостоящими.

Если рассматривать реальные инвестиции, то здесь принято рассматривать более конкретные этапы инвестиционного цикла: научные разработки; проектирование; строительство; освоение (см. рис. 1.4):

Рисунок 1.4 - Структура инвестиционного цикла

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Инвестиционный цикл | | | | | |
|  |  | |  | |  |
|  | |  | |
| Стадия подготовки и обоснования | | Стадия строительства и монтажа | | Стадия освоения | |
|  |  | |  | |  |
| Научно-исследовательские работы | | Инженерная подготовка строительства | | Использование оборудования в холостом режиме | |
|  |  | |  | |  |
| Изыскательские и опытно-конструкторские  работы | | Непосредственное строительство | | Освоение технологических процессов | |
|  |  | |  | |  |
| Проектно-исследовательские работы | | Пусконаладочные  работы | | Выход на проектную мощность | |

Весь процесс реализации инвестиционного проекта – это комплекс достаточно трудоемких мероприятий, требующих детального и точного просчета. От того, на сколько профессионально и качественно было проведено планирование каждого этапа намеченной деятельности, в конечном итоге будет зависить финансовый результат от инвестиционного проекта.

* 1. Правовая база инвестиционной деятельности в Украине. Необходимость государственного регулирования инвестиционного процесса

Важное место среди вопросов стимулирования инвестиционной деятельности занимает создание благоприятствующей правовой среды, прежде всего налогового законодательства. Налоги являются основным рычагом экономического воздействия государства на инвестиционную деятельность. Так как инвестиции являются исходным моментом предпринимательства, на них оказывают влияние все налоги и платежи, связанные с производственно-хозяйственной деятельностью в целом.

В последнее время в инвестиционной политике Украины произошли существенные изменения. Как я уже упоминал, принятие Закона Украины “О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области” (от 24.12.98 №356-XIV) уже сейчас послужило реальным толчком к началу коренных изменений в отдельных отраслях промышленности. Однако, несмотря на осуществляемое реформирование налоговой политики, налоговый режим не стимулирует достаточно удержание собственного капитала в пределах государства, активизацию использования свободных средств юридических и физических лиц Украины, взаимовыгодные условия для привлечения иностранного капитала.

Понятно, что формирование и становление рыночной экономики на Украине непосредственно связано с развитием инвестиционной деятельности. Это в значительной степени обусловлено резким сокращением централизованных, государственных инвестиций.

В соответствии с действующим законодательством понятие “инвестиции” рассматривается в широком смысле слова и представляет собой все виды материально-имущественных и иных ценностей, включая интеллектуальные, вкладываемые в предпринимательскую и другие виды деятельности в целях получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта.

Субъектами инвестиционной деятельности могут быть как физические, так и юридические лица, в том числе иностранные, а также государства и международные организации. В качестве участников (субъектов) инвестиционной деятельности могут выступать инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, банковские, страховые и посреднические организации, инвестиционные биржи и другие участники инвестиционного процесса.

Важное место в инвестиционной деятельности занимают инвесторы - юридические и физические лица, принимающие решения и осуществляющие вложение собственных денежных и иных привлеченных имущественных и интеллектуальных ценностей в инвестиционный проект и обеспечивающие их целевое использование.

В качестве инвесторов можно выделить:

* органы уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами;
* граждане, в том числе иностранные лица;
* предприятия, предпринимательские объединения (концерны, товарищества) и другие юридические лица, государства и международные организации.

Инвесторы могут выступать в роли вкладчиков, заказчиков, кредиторов, покупателей, иными словами, выполнять функции любого другого участника инвестиционной деятельности.

Вторым участником инвестиционного процесса является заказчик. Это может быть инвестор, а также другие физические и юридические лица, уполномоченные инвестором осуществлять реализацию инвестиционного проекта. При этом заказчик не должен вмешиваться в предпринимательскую и иную деятельность других участников инвестиционного процесса, если иное не предусмотрено договором (контрактом) между ними.

Если заказчик не является инвестором, то он наделяется правами владения, пользования и распоряжения инвестициями за период и в пределах полномочий, установленных договором с учетом действующего законодательства.

Третий участник инвестиционного процесса - это пользователи объектов инвестиционной деятельности. Ими могут быть инвесторы, а также другие физические и юридические лица, государства и муниципальные органы, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности.

Субъекты инвестиционной деятельности вправе совмещать функции двух или нескольких участников инвестиционного процесса.

Объектами инвестиционной деятельности являются: вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность, то есть все виды деятельности, не запрещенные законом.

В частности, запрещается инвестирование в объекты, создание которых не отвечает требованиям экологических, санитарно-гигиенических и других норм, установленных законодательством или наносит вред (ущерб) охраняемым законом правам и интересам граждан, юридических лиц и государства.

Граждане и юридические лица Украины вправе осуществлять инвестиционную деятельность за рубежом, руководствуясь настоящим законом и законодательством иностранных государств и международными соглашениями.

Инвестиционная деятельность, может осуществляться во всех сферах народного хозяйства, но не должна противоречить Закону Украины “О предпринимательской деятельности” и Закону Украины “О предприятиях”, поэтому она осуществляется в соответствии со следующими основными принципами:

* невмешательство органов власти и управления, общественных организаций, юридических лиц и граждан в инвестиционную деятельность, не противоречащую действующему законодательству;
* добросовестность инвестирования;
* равноправие любых инвесторов независимо от форм собственности и видов деятельности за исключением случаев предусмотренных законодательством;
* равных прав участников инвестиционной деятельности;
* правовой защищенности инвестиций;
* свободы выбора критериев при осуществлении инвестиционной деятельности;
* соблюдение прав, интересов граждан, юридических лиц и государства, охраняемых законом, при осуществлении инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность может иметь ярко выраженный финансовый характер. В этом случае финансовые инвестиции осуществляются в форме вложений в акции, облигации и другие ценные бумаги, а также банковские депозиты.

Инвестиционная деятельность осуществляется инвесторами, которые самостоятельно определяют объемы, направления, размеры и эффективность инвестиций, а также имеют право привлекать на договорной, имущественно конкурсной основе физических и юридических лиц, необходимых им для реализации инвестиций.

Инвестор может передавать по договору (контракту) свои правомочия по инвестициям и их результатам, физическим и юридическим лицам, а также государственным и муниципальным органам в установленном законом порядке.

Инвестор имеет право владеть, пользоваться и распоряжаться объектами и результатами инвестиций, в том числе осуществлять торговые операции, а также повторные или дополнительные вложения капитала в различного рода предприятия, ценные бумаги и иные формы приложения капитала, как правило, из полученной прибыли (реинвестирование) на территории Украины. Он также может приобретать необходимые ему имущество у граждан и юридических лиц непосредственно или через посредников по ценам соглашения. Если инвестор не является пользователем объектов инвестиционной деятельности, то имеет право контролировать их целевое использование и осуществлять в отношениях с пользователем таких объектов другие права, предусмотренные договором (контрактом) и действующим законодательством. При этом следует иметь в виду, что законодательством Украины могут быть определены объекты, инвестирование которых не влечет за собой непосредственно приобретения права собственности на них. В этом случае возможно последующее владение, оперативное управление, участие- инвестора в доходах от эксплуатации этих объектов.

Инвесторы могут осуществлять на добровольных началах совместную - инвестиционную деятельность.

Субъекты инвестиционной деятельности несут определенную ответственность: по соблюдению законодательно установленных норм и стандартов на территории Украины и республики Крым; по выполнению требований государственных органов и должностных лиц, предъявляемых в пределах их компетенции. Участниками инвестиционной деятельности, - выполняющие виды работ, должны иметь лицензию или сертификат на право осуществления своей деятельности, перечень таких работ определяется высшими органами исполнительной власти.

Отношения между субъектами инвестиционной деятельности определяются договором (контрактом) между ними. Договор сохраняет свое действие на весь срок инвестиционной деятельности. Договор может быть изменен, если после его заключения в законодательном порядке произошли изменения, ухудшающие положение партнеров.

Незавершенные объекты инвестиционного процесса являются долевой собственностью субъектов инвестиционного процесса до момента приемки и оплаты инвестором (заказчиком) выполненных работ и услуг. Если инвестора не устраивает инвестиционный процесс и дальнейшая его реализация, и он отказывается от инвестирования проекта, то они обязаны компенсировать затраты другим его участникам, если это не предусмотрено договором.

Прекращение или приостановление инвестиционной деятельности производится в порядке, установленном действующим законодательством Украины, и может быть осуществлено:

а) по решению инвесторов. В этом случае инвесторы возмещают другим участникам инвестиционной деятельности убытки, включая упущенную выгоду, вызванные прекращением выполнения своих обязательств по договорам с ними;

б) по решению правомочного государственного органа. Правомочные государственные органы согласно действующему законодательству могут прекратить или приостановить инвестиционную деятельность в случаях:

1) признания инвестора банкротом в силу неплатежеспособности;

2) стихийных и иных бедствий, катастроф;

3) введения чрезвычайного положения;

в) если продолжение инвестиционной деятельности может привести к нарушению установленных законом экологических, санитарно-гигиенических и других норм и правил, а также прав и интересов физических и юридических лиц и государства.

Инвестиционный процесс нуждается в государственном регулировании, как прямом, так и косвенном. Так как прибыли должны быть достаточными для того, чтобы предприниматели могли делать инвестиции. В то же время, если прибыли становятся слишком высокими за счет уменьшения доли заработной платы, то это может породить напряженность в политике и требование повысить заработную плату, которые быстро сведут на нет как и прибыль, так и желание осуществлять инвестиции.

Обеспечение конкурентоспособности продукции с помощью производства определенной высокотехнологичной продукции лучшего качества (в отличие от относительного снижения цен и заработной платы) и получение соответствующей платы за нее – путь для поддержания платежного баланса в равновесии, а, следовательно, в этом случае нет необходимости в проведении политики сдерживания или протекционизма. Таким образом, высокая конкурентоспособность – это тот ключ, который позволяет разрешить конфликт целей между внутренним и внешним балансом. Она – основополагающая предпосылка развития экономики, в целом, без дефицита платежного баланса и безработицы. Но, чтобы производить требуемые товары и услуги, страна должна находится на переднем плане в вопросах внедрения новой техники и выпуска новой продукции. А из этого следует, в свою очередь, требование не консервировать ресурсы – людей и производительный капитал – в таких отраслях, которые выбиты международной конкуренцией, вместо того, чтобы наоборот, поддержать и стимулировать структурную перестройку и перевести ресурсы из старых отраслей и предприятий в новые, путем проведения соответствующих инвестиционных программ. При этом необходима также долгосрочная политика повышения образовательного уровня кадров, а также прибыльности для стимулирования новых инвестиций и распространения новой техники и технологии.

Необходимость государственного регулирования особенно усиливается в условиях существующей стагфляции. Дело в том, что при инфляции и одновременном спаде производства спаде производства, экономические решения становятся более краткосрочными и получают спекулятивную направленность, а инвестиции сокращаются, кроме тех, которые обещают крупные инфляционные прибыли, - но эти инвестиции не так желательны с точки зрения всей экономики. А это угрожает благосостоянию и занятости в долгосрочной перспективе.

Инфляция может быть обусловлена нехваткой инвестиционных товаров. Поэтому антиинфляционная политика должна включать меры по преодолению такого положения: правительство и другие органы хозяйственного управления должны принимать меры по обеспечению средств для рискового капитала и инвестиций в предприятия.

Инфляция обусловлена ростом цен, а это, прежде всего, результат снижения эффективности производства и роста удельных затрат на производство продукции. В Украине, в период господства административно-командной системы, функционировал огромный сектор строительства, не отличавшийся высокой эффективностью (см. табл.1.2) [19, с.408], куда отвлекалась львиная доля средств, не оставляя достаточно ресурсов для экономического стимулирования, производительности труда и модернизации производства.

Таблица 1.2 - Состояние производственного строительства в Украине в 1986-1991 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | |
| 1986 | 1990 | 1991 |
| Полная сметная стоимость строительства,  млн. крб. | 94389 | 94239 | 111803 |
| В том числе стоимость введенных в действие основных фондов с начала строительства, млн. крб. | 31977 | 32116 | 29393 |
| Объем работ, которые подлежат выполнению для завершения строительства, млн. крб. | 52709 | 49033 | 67274 |
| Количество объектов | 2984 | 3234 | 300 |
| Количество законсервированных объектов | 150 | 302 | 304 |

Невостребованность технологического прогресса компенсировалась избыточными инвестициями и излишним потреблением природных ресурсов. Цикличность же развития экономики требует разумного соотношения инвестиций и инноваций. Инновационный импульс должен трансформироваться в инвестиционный цикл.

1.3 Стратегия инвестиционной деятельности в Украине

Общая экономическая ситуация в Украине в данный момент приобретает положительные тенденции. По данным Госкомстата, ВВП Украины за январь-март 2001 г. вырос на 5,6 процента по сравнению с тем же периодом прошлого года. Промышленное производство выросло на 9,7 процента. Объем аналогичного периода прошлого года превышен практически во всех отраслях. Объемы производства в черной металлургии выросли на 16,4 процента, пищевой - на 30,8, легкой - на 31,8, химической и нефтехимической - на 8,2, в машиностроении - на 6,9 процента.

Наметились позитивные сдвиги в структуре капитальных вложений в направлении увеличения части объемов, направленных на развитие производственного потенциала. Введена новая амортизационная политика, которая дает возможности аккумулировать значительные инвестиционные ресурсы непосредственно на предприятиях.

Украинский финансовый рынок имеет ряд безусловных ценностей: относительно стабильные деньги и относительно стабильные цены. С определенной долей уверенности можно сказать, что Украина, как демократическое государство, сформировала свою денежную и банковскую систему, а это надежный фундамент для финансовой стабилизации, которая формирует базовые условия для разворачивания инвестиционных процессов в Украине. Большое значение имеет тот факт, что стабильность гривны - это результат действия рыночных механизмов саморегуляции экономических процессов общества. А результат стабильности гривны - это ряд качественно новых процессов на рынке капитала, в том числе реальное увеличение срочных вкладов населения Украины, которые могут стать важным источником национальных инвестиций.

В Украине достигнута нормализация функционирования банковской системы. С 01.10.1998 г. украинская банковская система перешла на международные стандарты учета и отчетности. Уровень банковского капитала на начало октября 1999 г. достиг 4,2 млрд.грн.

Стабильность - это один из основных залогов развития валютного рынка. В мае 1997 года Украина стала 138-й страной, которая подписала статью 8 Соглашения с Международным валютным фондом о полной конвертабельности гривны в рамках текущих операций. Этим были сняты все проблемы репатриации выручки инвесторов любого типа с территории Украины.

В середине 1998 года Национальный банк Украины отменил 50-процентную обязательную продажу валюты на украинском рынке. Результатом этого явился классически организованный и известный для инвесторов валютный рынок. В экономической политике 2000 года стабильность денег также будет важным индикатором общего инвестиционного климата, частью обновления экономического развития.

Важнейшей составной частью экономических реформ является крупномасштабная приватизация, которая в данный момент находится на завершающей стадии. Почти завершилась малая приватизация, в значительной степени приватизированы средние предприятия и большая часть всех активов государства, которые подлежат приватизации, уже приватизированы.

Сейчас в процессе продажи, кроме средних и малых предприятий, находятся около 300 больших предприятий с основным капиталом более 100 млн. долларов США. Среди них есть достаточно привлекательные, с инвестиционной точки зрения, объекты. Например, нефтеперерабатывающие предприятия, добывающие нефтегазовые, электрогенерирующие и снабжающие компании, предприятия черной и цветной металлургии, машиностроения и других отраслей промышленности.

Приоритетными направлениями для привлечения и поддержки стратегических инвесторов могут быть определены те, где Украина имеет традиционные производства, владеет необходимым ресурсным потенциалом и формирует значительную потребность рынка в соответствующей продукции, а именно: производство легковых и грузовых автомобилей; тракторо- и комбайностроение; авиа- и ракетостроение; судостроение; замкнутый цикл производства топлива для АЭС; развитие энергогенерирующих мощностей; нефтегазодобыча, в частности на Черноморском шельфе; внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий; переработка сельхозпродукции; транспортная инфраструктура.

Инвестиции являются (в образном смысле) как бы воротами научно-технического прогресса. Научный потенциал страны, который раньше отличался мировым уровнем достижений в разных областях фундаментальной науки и техники, с возобновлением инвестиционной активности получит новое дыхание. Эффективно решить проблему снижения ресурсо- и энергоемкости можно только путем широкого внедрения новых технологий современной техники, связав воедино интересы научных исследований и практики через потребности рынка.

В рыночных условиях на новых технологиях и новой технике можно только тогда заработать деньги, когда они содействуют улучшению жизни. При этом ученым в новой для них среде международной конкуренции на открытых рынках следует помнить, что время является главным фактором в современной экономике. Однако, как ни странно, многие рассматривают время как неисчерпаемый ресурс.

Современные условия экономического развития требуют проведения активной политики по привлечению прямых иностранных инвестиций. В Украине создана законодательная база в сфере регулирования инвестиционной деятельности, которая постепенно совершенствуется с целью достижения большего притока иностранных инвестиций и повышения эффективности их использования.

Одобренным 19 марта 1996 года Законом Украины “О режиме иностранного инвестирования” для зарубежного инвестора в Украине установлены равные условия деятельности с отечественным инвестором. Указанным Законом иностранным инвесторам даются государственные гарантии защиты их капиталовложений.

В частности, иностранные инвестиции в Украине не подлежат национализации. Государственные органы не имеют права реквизировать иностранные инвестиции, за исключением случаев осуществления чрезвычайных мер при стихийных бедствиях, авариях, эпидемиях, эпизоотиях. При этом зарубежному инвестору гарантируется адекватная и эффективная компенсация.

Иностранные инвесторы имеют право на возмещение ущерба, включая упущенную выгоду и моральный ущерб, причиненный им в результате действий, бездеятельности или ненадлежащего исполнения государственными органами Украины либо должностными лицами предусмотренных законодательством обязательств перед иностранным инвестором.

В случае прекращения инвестиционной деятельности иностранному инвестору гарантируется возвращение его капиталовложений в натуральной форме или в валюте инвестирования без уплаты таможенной пошлины, а также доходов с этих инвестиций в денежной или товарной форме. Государство также гарантирует беспрепятственный и срочный перевод за границу прибылей и других средств в иностранной валюте, полученных на законных основаниях в результате осуществления иностранных инвестиций.

Если в дальнейшем специальным законодательством об иностранных инвестициях будут меняться гарантии защиты зарубежных инвестиций, определенные вышеуказанным Законом, то на протяжении десяти лет со дня вступления в силу такого законодательства по требованию иностранного инвестора применяются гарантии защиты иностранных инвестиций, определенные Законом Украины “О режиме иностранного инвестирования”.

Важными правовыми документами, которые регулируют взаимоотношения между субъектами инвестиционной деятельности, являются межгосударственные соглашения “О содействии и взаимной защите инвестиций”. Такие договоры являются гарантом придания справедливого статуса инвестициям и защиты их на территории другого государства. Они подписаны с 44 странами мира. Целый ряд проектов договоров находится на стадии согласования.

Положительно влияет на привлечение иностранных инвестиций сотрудничество и помощь Украине со стороны Международного валютного фонда и других международных организаций.

С целью поддержки разработки и реализации государственной политики по привлечению иностранных инвестиций в экономику Украины, использования современного мирового экономического опыта ускорения интеграции Украины в систему международных хозяйственных связей Указом Президента Украины создан Консультативный совет по вопросам иностранных инвестиций в Украине.

Для поиска финансовых ресурсов и реализации инвестиционных проектов создана Украинская государственная кредитно-инвестиционная компания. Компания может осуществлять функции сопровождения и финансирования инвестиционных проектов.

В июле 1996 года создано Национальное агентство Украины по реконструкции и развитию, основной целью деятельности которого является создание благоприятных условий для развития международного экономического сотрудничества, взаимодействия с международными финансовыми организациями, соответствующими межгосударственными и региональными организациями, организациями иностранных государств в сфере привлечения и использования внешних финансовых ресурсов.

Во избежание споров между иностранными инвесторами и органами исполнительной власти и местного самоуправления, с целью содействия их оперативному внесудебному регулированию Указом Президента Украины создана Палата независимых экспертов по вопросам иностранных инвестиций при Президенте Украины.

Для содействия решению спорных вопросов, которые возникают в процессе реализации инвестиционных проектов при участии американских компаний, в октябре 1997 года Указом Президента Украины создана украинская часть Специальной группы быстрого реагирования.

Однако, несмотря на созданную определенную законодательную базу, институционную инфраструктуру, привлекательность экономического потенциала Украины (сравнительно богатые природные ресурсы, выгодное географическое положение, наличие квалифицированных “дешевых” рабочих кадров, достижения в научных исследованиях, значительная емкость внутреннего рынка), поступления иностранных инвестиций в Украину - незначительные. По сравнению со странами Восточной Европы объем иностранных инвестиций, которые поступают в экономику Украины, в 3-7 раз меньше.

Две трети мировых капиталовложений приходится на 10 стран мира. Крупнейшие инвесторы - США, Великобритания, Германия, Япония и Франция. В развивающиеся страны (в основном азиатские) было инвестировано 100 млрд. долл. США. На долю же 100 стран - наименьших реципиентов (включая Россию и Украину) - приходится лишь 1,0 % прямых иностранных инвестиций, что для нашей страны не может считаться нормальной ситуацией.

Общий объем прямых иностранных инвестиций, которые фактически поступили в Украину (согласно квартальным данным Госкомстата Украины) за первое полугодие 2000 года по сравнению с первым полугодием 1999 года выросли на 58,6% и составили 420,1 млн. долларов. При этом из стран СНГ и Балтии за январь-июнь поступило 5,3 млн. долларов (1,2% всех инвестиций), из других стран мира - 414,8 млн. долларов (98,8%).

Наибольшие объемы инвестиций внесены нерезидентами из США - 629,3 млн. долларов (17,5%), Кипра - 337,9 млн. долларов (9,4%), Нидерландов - 329,9 млн. долларов (9,2%), России - 284,2 млн. долларов (7,9%), Королевства Великобритании - 271,9 млн. долларов (7,6%), Германии - 226,8 млн. долларов (6,3%), Кореи – 171,2 млн. долларов (4,8%), Швейцарии - 151,7 млн. долларов (4,2%), Вирджинских островов - 151,5 млн. долларов (4,2%). Прямые иностранные инвестиции в Украину поступили из 107 стран мира, их общий объем на 1 июля 2000 года составил 3596,1 млн. долларов.

Наибольшие объемы иностранных инвестиций в млн. долларов приходятся на: г.Киев - 555,1; Киевская область - 170,6; Днепропетровская область - 141,5; АР Крым - 119,8; Одесская область - 119,0; Черкасская область - 106,3. В инвестициях в одинаковой мере остро нуждаются все регионы Украины.

Зарубежные инвесторы проявили наибольший интерес к таким отраслям народного хозяйства (в млн. долл. США), как пищевая промышленность - 366,5; внутренняя торговля - 303,6; машиностроение и металлобработка - 152,2; финансы и кредит - 152,3; строительство и промышленность строительных материалов - 116,9; химическая и нефтехимическая промышленность 114,1; что составляет 67,1 % от общего объема.

Иностранные инвестиции вложены в 6247 предприятий, из которых лишь 1854 (29,7 %) выпускают продукцию.

Общая потребность экономики Украины (прогнозируемая) составляет более 40 млрд. долл. В инвестициях нуждаются практически все отрасли экономики: металлургия - 7 млрд. долл., машиностроение - 8,5 млрд. долл., транспорт - 3,7 млрд. долл., химия и нефтехимия - 3,3 млрд. долл.

Полный обзор инвестиций в основной капитал по регионам за период с 1985 по 1999 год представлен в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Инвестиции в основной капитал по регионам Украины

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Регионы | Объем инвестиций по годам в сравнительных ценах, млн. грн. | | | | | | |
| 1985 | 1990 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
| Украина | 44690 | 55368 | 16097 | 12557 | 11449 | 12151 | 12197 |
| Автономная Республика Крым | 2323 | 2740 | 428 | 327 | 279 | 287 | 503 |
| области  Винницкая | 1015 | 1435 | 448 | 334 | 265 | 246 | 202 |
| Волынская | 678 | 932 | 196 | 142 | 162 | 167 | 174 |
| Днепропетровская | 4632 | 5557 | 1784 | 1335 | 1162 | 1133 | 1083 |
| Донецкая | 4991 | 5866 | 2027 | 1652 | 1330 | 1497 | 1480 |
| Житомирская | 1048 | 1906 | 473 | 322 | 212 | 173 | 148 |
| Закарпатская | 819 | 1063 | 143 | 132 | 122 | 146 | 169 |
| Запорожская | 2386 | 2898 | 809 | 702 | 583 | 688 | 661 |
| Ивано-Франковск. | 684 | 802 | 690 | 259 | 237 | 239 | 231 |
| Киевская | 2451 | 2938 | 779 | 611 | 489 | 572 | 490 |
| Кировоградская | 1132 | 1575 | 283 | 219 | 189 | 173 | 157 |
| Луганская | 2567 | 3102 | 903 | 647 | 653 | 583 | 513 |
| Львовская | 1807 | 1883 | 624 | 538 | 571 | 502 | 482 |
| Николаевская | 1322 | 1679 | 448 | 328 | 272 | 285 | 241 |
| Одесская | 2958 | 3014 | 674 | 495 | 512 | 519 | 602 |
| Полтавская | 1430 | 1832 | 752 | 704 | 796 | 850 | 813 |
| Ровненская | 1125 | 1388 | 323 | 259 | 237 | 279 | 270 |
| Сумская | 1114 | 1250 | 357 | 328 | 285 | 283 | 303 |
| Тернопольская | 668 | 973 | 247 | 190 | 198 | 217 | 157 |
| Харьковская | 2523 | 3095 | 717 | 721 | 766 | 703 | 582 |
| Херсонская | 1229 | 1558 | 282 | 189 | 171 | 168 | 140 |
| Хмельницкая | 1253 | 1735 | 441 | 295 | 321 | 334 | 289 |
| Черкасская | 965 | 1306 | 426 | 305 | 208 | 194 | 219 |
| Черновецкая | 560 | 868 | 168 | 110 | 108 | 101 | 83 |
| Черниговская | 823 | 1220 | 367 | 309 | 220 | 207 | 212 |
| г. Киев | 1978 | 2488 | 1209 | 1048 | 1050 | 1546 | 1945 |
| г. Севастополь | 209 | 265 | 99 | 56 | 51 | 59 | 48 |

Приведенные данные и тенденции, которые из них следуют, свидетельствуют о завершении короткого периода романтического отношения к инвестированию в экономику Украины. В реальной ситуации сложился и негативно влияет на поведение независимых инвесторов целый ряд проблем, которые требуют безотлагательного урегулирования.

Главными основами государственной инвестиционной политики на ближайшую перспективу являются: увеличение объемов капитальных вложений субъектов хозяйствования за счет прибыли и новой амортизационной политики; усиление влияния государства на активизацию инвестиционного процесса через увеличение объемов бюджетного финансирования капитального строительства крупных инфраструктурных объектов и введения кредитных основ бюджетного финансирования инвестиций; создание условий для привлечения долгосрочных кредитов коммерческих банков, упорядочение деятельности инвестиционных и инновационных фондов, переход от сертификации к денежной приватизации; увеличение инвестиционных ресурсов, которые формируются на фондовом рынке и за счет сбережений населения; введение экономического механизма страхования рисков внутренних и внешних инвестиций; образование соответствующих институтов по вопросам интеграции промышленного и банковского капитала, мобилизации средств под эффективные инвестиционные проекты в приоритетные отрасли экономики.

С целью облегчения поиска эффективных объектов инвестирования и инвесторов во многих министерствах и ведомствах Украины образованы банки данных объектов инвестирования в разрезе отраслей народного хозяйства и регионов (например, база данных Минэкономики включает более 2000 таких объектов).

На основании информации посольств, стран - потенциальных инвесторов и материалов, которые поступают в правительство, образована база данных иностранных инвестиционных фирм (их более 200), которую используют украинские производители для поиска иностранных инвесторов.

Увеличение поступлений иностранных инвестиций в экономику Украины способствовало бы образованию отдельных экспортно-промышленных зон (вариант свободных экономических зон).

Государство должно прилагать все силы для реструктуризации экономики, стабилизации общей политической и экономической ситуации, что будет способствовать улучшению инвестиционного климата в стране.

Успешно проведенная денежная реформа монетарными способами приостановила инфляцию - за 11 месяцев 1997 года ее уровень - 8,6 %, отменены нетарифные методы регулирования экспортно-импортных операций, ведется работа по стабилизации и либерализации внешнеэкономической деятельности, сбалансированности таможенной и ценовой политики, осуществляется реформирование налоговой системы в сторону уменьшения давления на производителя, совершенствуется нормативно-правовая база.

В соответствии с распоряжением Президента Украины от 18.08.97 года № 298 “О неотложных действиях по ускорению реформ и выводу экономики Украины из кризиса” готовится ряд законодательных актов, направленных на стимулирование инвестиционной деятельности, улучшение условий деятельности инвесторов, в том числе зарубежных, в конкретных сферах хозяйственной деятельности, а именно:

- об изменениях и дополнениях к Закону Украины “О режиме иностранного инвестирования”, что предполагает освобождение от ввозной пошлины иностранных инвестиций в виде устройств, оборудования,, которые вносятся в уставный фонд предприятий с иностранными капиталом;

- об изменениях к Закону Украины “О государственной пошлине” в части уменьшения государственной пошлины за нотариальное освидетельствование договоров залога;

- о восстановлении льгот совместным предприятиям производственной сферы с иностранными инвестициями, зарегистрированных до 01 января 1995 года;

- об изменениях и дополнениях к Земельному кодексу Украины относительно предоставления иностранному инвестору права собственности на земельный участок под предприятия, а также возможности продажи ему объектов приватизации вместе с земельными участками.

Планируется принятие закона Украины о соглашениях по разделению продукции, который должен ускорить привлечение иностранного капитала для освоения запасов нефти и газа в Украине.

После принятия закона о бухгалтерском учете и отчетности будет проведена окончательная гармонизация национальной системы отчетности соответственно к международным стандартам.

1.4 Условия повышения эффективности инвестиционной деятельности

Экономика имеет дело с выбором – это выбор между ориентирами инвестиционной стратегии, между разными технологиями производства, между производством различных товаров и услуг, в то время как должны вознаграждаться различные вложения ресурсов. Любой выбор влечет за собой издержки. Вопрос состоит в том, какой выбор позволяет получить наибольшую эффективность.

К тому же инвестор прекрасно осознает, что далеко не всякие инвестиции играют позитивную роль в экономическом процессе. Инвестиции могут быть также “ошибочными”, то есть, направленными в бесперспективные секторы и виды производства. Это случается обычно из-за неверной информации о будущем. Когда органы хозяйственного управления, принимающие решения об инвестициях, просто-напросто не могут верно определить, производство какой продукции будет выгодным или когда, в целом, экономическая политика, стратегия, сориентированы неверным образом.

Ошибочные инвестиции означают расточение ресурсов, поскольку связывают их в проектах, которые не приведут к намеченному росту экономики. И, конечно, они не являются надежным источником рабочих мест в долгосрочной перспективе.

Научное знание о новейшей технологии производства, о будущем спросе и о грядущей деловой коньюктуре – является определяющим для экономического роста. Образование же, сфера научных исследований становятся решающим фактором экономического роста.

Чтобы имел место приемлемый по уровню стабильный экономический рост, ресурсы должны направляться в те отрасли хозяйства, которые дадут наивысший экономический эффект.

Рынок инвестиций должен быть подвижным. Инвестиции должны иметь возможность переливаться из стагнирующих отраслей и предприятий в те, у которых более благоприятные перспективы.

В силу чисто экономических причин существуют различия в доходах от инвестиций. При этом доходы на производственные инвестиции должны быть больше доходов по альтернативным видам вложений, таким, например, как вложения в антиквариат, золото, бриллианты, банковские вклады и т.п. Так как, в противном случае, нет экономической выгоды от вложения средств в производство, которое всегда связано с риском, а более предпочтительным выступает получение дохода от более гарантированных операций.

Технический взгляд на эффективность инвестиций состоит в том, что производство должно занимать положение на кривой производственных возможностей, а не внутри нее. Но он ограничен в том, что не учитывает, есть ли у населения потребность в тех товарах, которые производятся в данном случае. Мир товаров и услуг разнообразен. Ориентироваться в нем непросто.

Для наполнения понятия эффективности инвестиций приемлемым макроэкономическим содержанием, необходимо принимать во внимание пожелания и потребности людей. Таким образом, эффективной комбинацией инвестиционных вложений в различные отрасли и сферы хозяйства, должна стать та точка на кривой производственных возможностей, которая наилучшим образом отвечает желаниям и потребностям людей. Общество располагает различными ресурсами, которые выносятся на рынок и люди имеют возможность выбирать между различными товарами и услугами. Таким образом, каждое вложение ресурсов и каждый обмен должны быть организованы таким способом, чтобы затраты точно соответствовали тем потребностям, которые потребитель удовлетворяет в результате определенного экономического действия. Если же оказывается, что издержки, затраты больше, чем получаемый эффект, то необходимо отказаться от данного действия.

В экономическом расчете последнее слово принадлежит соотношению издержек и выгоды, которая последует за действиями, предпринимаемыми хозяйствующими субъектами.

Таким образом, будет ли потенциальный инвестор делать новые вложения – определяется не тем, какую прибыль дали предыдущие инвестиции, а тем, какую прибыль предполагается получить от новых. Примет ли предприятие еще одного работника зависит не от того, что производят те, кто уже работает, а от того, что принесет новый работник.

Выгода (благо), которую получает субъект хозяйствования от осуществления данного варианта инвестиционных вложений, называется предельной полезностью. Доход, который получает предприятие от продажи дополнительной единицы товара, произведенного в результате данных инвестиций, называется предельным доходом. Производительность, вызванная дополнительной затратой инвестиционных ресурсов, называется предельной производительностью. Дополнительный продукт, произведенный еще одним новым работником, в результате расширения предприятия, называется предельным продуктом. Эти добавочные потребительские блага, доходы предприятий и производительность дополнительных ресурсов сравниваются с предельными издержками, которые вызываются дополнительными затратами или отказом от каких-либо благ. Иногда используются термины “маргинальные издержки”, “маргинальная полезность”, “маргинальный продукт” и “маргинальный доход”. Считается, что предельные издержки (в расчетах этого типа) обычно возрастают, а издержки производства дополнительной единицы товара или услуги растут. Это связано с убывающей производительностью, которая подразумевает, что для производства дополнительной единицы товара или услуги необходимо вкладывать относительно больше ресурсов, чем для производства предыдущей. Точно так же считается, что для индивида постоянно возрастает и тягость (отрицательная полезность) от дополнительного труда. Иными словами, каждый добавочный час труда требует больших жертв, чем предыдущие.

Предельная полезность падает при постоянном росте потребления какого-либо товара или услуги. Таким образом, полезность от потребления или использования первой единицы инвестиционных вложений будет выше, чем всех последующих. Второй – выше, чем следующих за нею и т.д. Исходя из этого, направления вложения инвестиций должны определяться полезностью, представленной в виде показателя удельной капиталоотдачи, по всем представленным проектам. Выбирая наивысший из них, мы обеспечиваем себе, при данном варианте использования инвестиций, наивысшую полезность. С течением времени, показатель удельной капиталоотдачи по данному проекту, будет снижаться, в силу того фактора, что происходит насыщение рынка данного товара или услуги и ориентиры в направлениях использования инвестиций необходимо смещать с тем, чтобы снова обеспечивать себе наивысшую полезность от реализуемых инвестиционных проектов. Подобный анализ должен носить постоянный характер, - в этом залог успеха принимаемых хозяйственных решений. В литературе его иногда именуют инвестиционным мониторингом.

Как раз в силу неразвитости данного направления анализа экономических субъектов, в условиях административно-командной системы, а также безразличия к мнениям и пожеланиям потребителей и заключается одна из основных причин экономического краха советской системы.

Экономический обмен, экономические решения должны осуществляться таким образом, чтобы предельные издержки в каждом отдельном случае точно равнялись предельному доходу или превосходили его. Вложения инвестиционных ресурсов следует наращивать до тех пор, пока эффект от вложения последней единицы ресурса не сравняется с отдачей от данных инвестиций, наращивать же их далее, означает обеспечить себе убытки и потери.

С точки зрения экономической эффективности рациональная инвестиционная деятельность означает, что предельные издержки и предельные доходы от реализуемых инвестиционных программ представляют собой приемлемый для общества оптимум. Инвестиционная деятельность должна продолжаться до тех пор, пока предельные издержки от инвестиций не сравняются с предельным доходом от данных вложений. Именно этот объем инвестиционной деятельности дает наибольшую полезность с точки зрения макроэкономической сбалансированности при условии, что в анализ включаются все значительные издержки и доходы от инвестиционной деятельности (см. рис. 1.5).

Рисунок 1.5 - Предельные издержки и предельные доходы от инвестиционных вложений

Из-ки Предельные издержки

Доход

точка равновесия

Предельный доход

Объем инвестиций

Как видно из рассмотрения рисунка 1.5, до тех пор, пока предельная полезность или предельный доход от определенного вида инвестиций больше предельных издержек, выгодно вкладывать больше ресурсов, наращивать объем инвестиций в данную сферу хозяйственной деятельности или в данное предприятие.

До тех пор, пока предельный доход от инвестиций превышает издержки инвестирования, инвестиционные программы будут осуществляться и далее. До тех пор, пока стоимость предельного продукта, производимого вновь привлекаемыми работниками, больше издержек на дополнительную заработную плату, предприятия будут продолжать принимать новых работников.

Наоборот, если отдача ниже, чем приносимые издержки (жертвы), то выгоднее уменьшать вложения ресурсов и сокращать соответствующую деятельность. Если инвестиционные издержки предприятия (например процент по займам, предназначенных для инвестиций) больше, чем предельный доход от данного вида вложений, а стоимость предельного продукта не покрывает издержек на оплату труда, поэтому предприятию придется свернуть свои инвестиционные программы и уменьшить численность занятых.

Подводя итог, можно сказать, что общая отдача в виде полезности или прибыли – к которой стремятся рационально действующие субъекты хозяйственной деятельности, - достигает наивысшего значения, когда отдача от вложения последней единицы ресурса в точности является величине понесенных издержек, необходимых для ее достижения. На рис. 1.1 – это место пересечения кривых возрастающих предельных издержек и убывающих предельных доходов. До этой точки вложения ресурсов следует наращивать, а после - снижать.

Но потребители инвестиций тратят деньги не на один инвестиционный товар, а на множество. Предприятие или отрасль должны выбирать между различными альтернативными инвестиционными проектами. При этом инвестиционные вложения необходимо делать таким образом, чтобы приращения прибыли или полезности от последней единицы инвестиционного ресурса было по всем реализуемым проектам и их слагаемым, одинаковым.

Инвестиции необходимо осуществлять таким образом, чтобы отдача от последней истраченной на инвестиции денежной единицы была одинакова по всем инвестиционным программам. Если же инвестиционные расходы распределяются так, что приращение полезности, получаемой от реализации одной инвестиционной программы меньше чем от другой, то ресурсы используются таким образом, при котором они дают меньше совокупной полезности, чем могли бы дать, следовательно, полезность может быть повышена за счет того, чтобы меньше тратить деньги на проекты, дающие незначительный прирост полезности, и больше на те, которые дают больший прирост полезности или прибыли. Инвестор, желающий максимально использовать вкладываемые средства, должен, следовательно, перераспределять свои ресурсы именно таким образом и будет делать это до тех пор, пока прирост полезности от соответствующих инвестиций не станет одинаковым по всем направлениям. Рецепт достижения потребителями инвестиций максимального эффекта от них заключается в том, что они должны следить, чтобы предельная польза была одинакова по всем инвестиционным проектам и программам. Инвестиции должны осуществляться так, чтобы предельный эффект был одинаковым для всех проектов. Такой подход должен лежать в основе выбора предприятием, отраслью, экономикой в целом между различными вариантами инвестиционных программ. Если все субъекты, принимающие решения в народном хозяйстве, будут следовать этому правилу, то объем производства и совокупная полезность будут максимальными. А игнорирование данного положения приводит к снижению экономического роста, к стагнации производства, к глубокому экономическому спаду, как это имеет место в Украине в настоящий период. Так как пренебрежение предельной полезностью привело к деформированной структуре инвестиций, которые направлялись не в наиболее прибыльные отрасли экономики, удовлетворяющие в наибольшей степени потребительские запросы населения, а, следовательно, и давшие бы наивысшую полезность и прибыль, а в отрасли и предприятия, выбираемые по совсем другому критерию. Что и привело в Украине к крайне деформированной структуре экономики.

Для того, чтобы благосостояние в стране стало как можно более высоким, необходимо также, чтобы инвестиционная деятельность происходила как можно с меньшим трением. Чтобы граждане, предприятия, органы власти могли принимать правильные и рациональные решения об инвестициях, они должны иметь доступ к информации об издержках и последствиях своего выбора. Затраты на сбор информации и сам этап подготовки к реализации инвестиционного проекта – должны быть крайне незначительными. Чем больше издержки, связанные с подготовкой инвестиционных программ, тем с меньшей эффективностью может происходить сам инвестиционный процесс.

Экономических ресурсов явно недостаточно по сравнению с нашими потребностями и желаниями. Поэтому важно обращаться с ними экономно. Недостаток ресурсов означает, что мы вынуждены выбирать, как использовать имеющиеся в наличии средства с тем, чтобы обеспечить максимальный эффект от их использования.

Ограниченность ресурсов означает также, что все имеет свою цену, хотя бы потому, что всегда есть альтернативные издержки – мы могли бы использовать ресурсы на что-нибудь другое, чего мы теперь лишены.

Общеизвестно, что, чтобы получить максимально возможный эффект от имеющихся ресурсов, необходимо точно соизмерять прибыль и издержки.

На уровне предприятия или компании выгодность, предпочтительность инвестиций определяется таким образом, что руководство редко обращает внимание на какие-либо эффекты, кроме тех, что непосредственно касаются экономики предприятия или компании. В то же время в государственных финансовых расчетах рассматриваются те статьи расходов и доходов, которые включаются в государственный бюджет. Но макроэкономические последствия решений предприятий, компаний, государства и отдельных граждан более обширны. Они включают также аспекты, которые прямо и непосредственно не попадают в итоговые расчеты предприятия либо в дебет или кредит государственного бюджета. Отсюда проистекает необходимость расширять рамки анализа последствий тех или тех или иных инвестиционных решений именно на стадии проекта, прогнозировать последствия, предугадывать будущее влияние на ход экономического процесса в целом.

Критерием эффективности инвестиционных вложений являются минимальные затраты ресурсов на производство и транспортировку продукции в результате осуществления данных вложений. При расчете эффективности к инвестициям в основные производственные фонды также прибавляются затраты на создание оборотных фондов. Помимо прямых вложений, также учитываются сопутствующие вложения, обеспечивающие пуск объекта в эксплуатацию (подъездные пути, линии электропередач, инженерные сети), и сопряженные – в развитие производств, обеспечивающих данное производство постоянно возобновляемыми элементами основных фондов.

Расчет сравнительной экономической эффективности проводится по формуле приведенных затрат:

|  |  |
| --- | --- |
| З = С + ЕК, | (1.1) |

где З - приведенные затраты;

С - себестоимость готовой продукции;

Е - коэффициент эффективности;

К - инвестиции (капитальные вложения).

При расчетах эффективности используется также показатель рентабельности, определяемый по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
| Е = (Ц-С) / К | (1.2) |

где Ц - стоимость годового объема продукции;

С - себестоимость годового объема продукции;

К – инвестиции (капитальные вложения).

Эффективность инвестиций не одинакова во времени. Об этом можно судить по отношению прироста капитальных вложений к приросту национального дохода: чем больше это отношение, тем выше капиталоемкость национального дохода, тем больше дополнительных инвестиций надо сделать в расчете на единицу прироста национального дохода. Это, в свою очередь, требует высокой доли накопления в национальном доходе.

Вопросы выбора направлений и объемов инвестиций являются объектом большого числа публикаций и различного рода обсуждений. Причин повышенного интереса к проблеме рационального инвестирования, в последнее время, можно назвать несколько.

Прежде всего, значительно возросла ответственность и риск в деле использования инвестиционных ресурсов в условиях перехода к рыночным формам организации производства. Кроме того, в условиях рыночной экономики, в пору динамизации экономической жизни, возрастают единичные объемы инвестиционных вложений. В таких условиях правильный выбор инвестиционных программ становится все более сложным и ответственным делом.

Следует отметить и происходящие изменения в органическом и техническом строении капитала в современную эпоху информационных технологий. С прогрессирующим накоплением и развитием науки и техники растет удельный вес постоянного капитала, повышается техническая вооруженность труда, увеличиваются масштабы средств труда, производительность. Все это повышает связанность капитала в средствах труда, уменьшает его маневренность. В результате возрастает заинтересованность в правильном выборе объектов и масштабов инвестиций: слишком велики ставки в борьбе за получение прибылей. Перед экономической наукой стоит проблема поиска критериев выбора наивыгоднейших инвестиционных проектов. Решающим критерием при этом является получение максимальной прибыли. Наряду с прямой выгодой, получаемой в настоящий момент, все большее значение придается ожидаемой выгоде. Оцениваются возможности вытеснения конкурентов с рынка, рассчитываются выгоды от “вторичного эффекта”, обеспечиваемого развитием производства и последующих инвестиций, то есть, выгоды, выходящие за пределы отдельно взятого предприятия или компании. Чем крупнее корпорация, предприятие, чем больше капитал, которым они располагают, тем больше у них возможностей, наряду с инвестициями, быстро приносящих высокую прибыль, осуществлять вложения, в результате которых можно ожидать значительные прибыли в будущем. Доходы и затраты текущего момента неравноценны будущим. Отсюда необходимость их соизмерения.

В рыночных условиях любой капитал, вкладываемый в предприятие или фирму, рассматривается как занятый, по которому нужно выплачивать процент. Если даже предприниматель вкладывает свой собственный капитал, он все равно, чтобы не потерпеть убытков, должен учесть в своих затратах процент на капитал, не меньший того, который мог бы быть получен, если бы этот же капитал был бы им представлен кому-либо в долгосрочный кредит. Этим процентом обычно и руководствуются при (проектировании) создании предприятий и других объектов в рыночных условиях, сравнении вариантов и выборе наивыгоднейшего из них. Кроме процента, представляющего собой долю банкира, как бы “цену капитала”, учитывается и возможность получения предпринимательского дохода, прибыли. Здесь многое зависит от конкретных условий данного производства: наличия обеспеченного сбыта, снабжения сырьем, топливом и энергией, степени использования рабочей силы.

В США, в послевоенные годы, в экономических расчетах принималась норма 5-10 % минимально допустимого дохода по инвестициям в производство [27, с.203]. При этом для новой техники, которая, по расчетам, дает эффект не сразу, а по истечении определенного времени освоения, принималась меньшая норма минимально допустимого дохода, чем для мероприятий, не выходящих за рамки широко используемой техники. Следует подчеркнуть, что во всех этих случаях речь идет не о средней прибыли и не о среднем проценте, а о минимальном их уровне, при котором вложения капиталов считаются допустимыми. Те вложения, которые дают прибыль, выше минимального уровня, признавались эффективными, а при наличии нескольких вариантов выбирался тот из них, который давал максимальный эффект.

Данные о фактической рентабельности инвестиций в США показывают, что нормы процента по долгосрочному кредиту в конце 20х – начале 30х гг. составляли 4,5-6%, в середине 40х гг. они снизились до 2,5-3%, затем стали повышаться и к концу 50х гг. составили 4,5% [27, с.204]. О такой динамике нормы процента по долгосрочному кредиту говорят изменения учетного процента Федеральной резервной системы США, изменения уровня процентов по активам страховых компаний, вкладывающих свои средства в акции и облигации предприятий, известных своей солидностью, движение нормы процента по долгосрочным обязательствам (облигациям государства и штатов, а также по облигациям и акциям производственных корпораций).

По всем этим данным, уровень процента по долгосрочному кредиту в США, несмотря на некоторое повышение в 50е и 60е гг., оставался сравнительно низким. Конечно, надо учитывать, что уровень процента лишь косвенно свидетельствует о фактической эффективности производственных капиталовложений и отражает большую или меньшую возможность найти капитал для новых инвестиций. В быстро развивающихся отраслях фактическая прибыльность капиталовложений гораздо выше уровня процента по долгосрочному кредиту.

Положение стало меняться по мере роста инфляции, повышения уровня цен, обесценения валют и девальвации доллара. При повышении уровня цен, доходящем до 15% и более в год, в развитых странах представление кредита по прежним ставкам стало невыгодным; оно не компенсировало даже обесценения доллара и других валют. Ставки стали расти, и в 1974-1975 гг. они составляли более 12%. Прибыли (до уплаты налогов) стали признаваться приемлемыми, если они составляли не менее 20-25%. Только с конца 70х гг. началось снижение уровня процента на капитал. В конце 70х он составил около 7% [30, с.204].

При определении наивыгоднейших инвестиций в пределах предприятия или компании их руководство прибегает к различным методам расчета. На практике большинство отдельных субъектов хозяйственной деятельности часто применяют весьма грубые прикидки, основанные на опыте, догадках, предположениях, сведениях о действиях конкурентов и т.п. Фирм, применяющих систематические методы расчета, мало. Это обычно крупные фирмы, которые обладают лучшей информацией и штатом специалистов. В задачу последних входит изучение конъюнктуры рынка, развития техники и т.д. В США, например, имеются и специальные консультативные фирмы, прогнозирующие изменения экономики, спроса, цен. Все же и крупные предприятия явно предпочитают более простые, понятные и доходчивые методы, не требующие дополнительного времени, тем более что и при сложных расчетах часто приходится исходить из весьма приближенных предпосылок и получаемое решение может оказаться далеко не точным. В то же время условия меняющейся конъюнктуры и конкурентной борьбы часто требуют принятия быстрых решений.

Накопленный опыт в деле регулирования инвестиционной деятельности может быть использован в ходе начатых в Украине реформ, которые, в основном, свелись к либерализации цен и которые привели к новым извращениям в структуре экономики. Структура промышленного производства еще более деформировалась: при его общем спаде в наибольшей степени сокращается производство потребительских товаров. Структура экономики Украины, прежде всего вследствие существующей ценовой, бюджетной и денежно-кредитной политики изменяется только в худшую сторону. Повышения цен и пересмотры заработной платы только усугубляют ситуацию.

Меры экономической реформы, проводимые под лозунгом приближения к лучшим мировым образцам, в практической плоскости ведут к дальнейшему отдалению от этих образцов. Поскольку перелив капитала, инвестиций в высокорентабельные, социально ориентированные рыночные сферы не происходит, то и во всей структуре экономики никаких положительных сдвигов нет.

Известно, что Украина унаследовала крайне устаревший производственный аппарат, который находился в состоянии стагнации не меньше 20 лет. В 1996-1990 гг. только 25% инвестиций направлялись на обновление производственных фондов. Остальные же поддерживали базовый уровень производства возрастающими объемами капитального ремонта.

Потребности экономики в воспроизводстве основных фондов удовлетворялись лишь на 50%. В начале 90х гг., в срочной замене нуждалось более четверти общего объема основных фондов и в том числе, около 40% машин и оборудования [7, с.17]. Характерной чертой национальной экономики стало повышение показателя износа действующих основных производственных фондов над показателем вводы новых. Подобного положения нет ни в одной развитой стране мира.

Даже в предкризисный период структура валового и чистого накопления в Украине почти полностью совпадала со структурой накопления, свойственной для кризисных лет в США, а “обвальное” сокращение накопления, имеющее место у нас в последние годы, можно сравнить только с великой депрессией в США в 1929-1934 гг. Опыт этой страны показывает, что без повышения нормы производственного накопления, выйти из кризиса невозможно. Структурно-технологическое обновление производственного потенциала происходит только на основе роста нормы прибавочного продукта, накопления и инвестиций, изменения модели воспроизводства производственных фондов.

Нужно иметь в виду: если мы даже остановим спад производства, но не сделаем решительных шагов в ресурсосбережении, то эволюционные тенденции почти не повлияют на увеличение национального дохода. При относительно медленных изменениях в макроструктуре, должны происходить более интенсивные изменения в микроструктуре, то есть замена одних изделий – на другие – под рыночный спрос, что, в свою очередь, обратно воздействует и на изменения в макроструктуре. Увеличение накопления позволит интенсифицировать выпуск инвестиционных товаров.

Пока не достигнуто наращивание соответствующей массы финансового капитала для инвестиций, структурная перестройка в экономике возможна за счет маневра существующими инвестиционными ресурсами и совершенствования механизма расширенного воспроизводства. Как следует из нижеприведенной таблицы 1.3 [20, с.273-274], в 1993 г. капитальные вложения в народное хозяйство составили 14134 млн. (в ценах 1991 г.), в том числе 9611 млн. крб. (в ценах 1991 г.) – по объектам производственного назначения.



Таблица 1.3 - Капитальные вложения в народнохозяйственный комплекс Украины в 1991 – 1995 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | | |
| 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
| Капитальные вложения предприятий и организаций всех форм собственности, (в млн. крб.)  В том числе:  Негосударственных  за счет централизованных источников финансирования  в объекты производственного назначения | 49713  13562  13144  32872 | 31363  8685  8740  20092 | 28103  9881  6183  16593 | 21768  7996  5007  14403 | 14134  5435  3533  9611 |

При этом финансирование за счет централизованных источников достигло 3533 млн. крб. (в ценах 1991 г.) [20, c.273-274].

Как видим, преобладающая часть инвестиций формировалась на уровне хозяйственных структур, тогда как в 1991 г. определяющую роль в формировании инвестиционных ресурсов играло государство.

Перемещение инвестиционной деятельности из централизованных источников в децентрализованные привело к некоторой потере управления инвестиционным процессом, к стихийному формированию единичных и локальных программ накопления и воспроизводства, к использованию на эти цели довольно незначительных средств даже по сравнению с теми возможностями, которые есть в распоряжении предприятий. Значительная часть децентрализованного накопления не используется вследствие, во первых, опережающего подорожания машин и оборудования, во-вторых, нехватки материальных ресурсов, в-третьих, отсутствия надлежащих интересов и мотивации к быстрому технологическому обновлению, ведь рыночные механизмы еще не действуют в полную силу, кооперация с поставщиками энергоресурсов, сырья, материалов и комплектующих изделий нарушена, надежных заказчиков нет. Поэтому значительная часть денег остается нереализованной, а накопленные финансовые ресурсы в несколько раз превышают реальный объем инвестиций. При надлежащей рыночной мотивации это дает надежду на возможность не только поддерживать и развивать жизненно необходимые инвестиционные структуры, но и активизировать сам инвестиционный процесс.

Для этого необходимо по-настоящему включить регуляторы усиления инвестиционной деятельности, стимулировать ее не только снятием налогов на инвестиции, но и формированием достаточно крупных бюджетных и внебюджетных инвестиционных и инновационных фондов, межотраслевой и межрегиональной кооперацией и интеграцией, созданием наиболее благоприятных условий для иностранных инвесторов. При этом на структурную перестройку в экономике необходимо направлять не менее 50% долгосрочных кредитов банков.

Если в Украине не произойдет финансовая стабилизация, то мы, в конце концов, будем обречены на структурную перестройку по схеме, свойственной странам «третьего мира», с полным подчинением нашей экономики экономике развитых стран, со всеми вытекающими из этого последствиями.

2 ОБЩАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО “ДМЗ”

2.1 Организационная структура управления, собственность предприятия и источники ее формирования

Под организационной структурой предприятия понимается состав и взаимосвязи всех его подразделений, а также организационно-юридический статус.

Внешняя среда предприятия формируется в результате взаимодействия массы связанных и не связанных с ним субъектов хозяйственной деятельности - покупателей, других предприятий, инвесторов, наемных работников, государства.

Приведенная ниже структура управления (рисунок 2.1) относится к функциональной, то есть предполагает собой совокупность функций, подфункций и конкретных задач, закрепленных за каждым отделом.

Высшим органом ОАО “ДМЗ” является Общее собрание акционеров. Правление выбирается большинством голосов в соответствии с количеством акций, приобретенных одним акционером. Общее собрание решает глобальные стратегические вопросы.

Деятельность правления контролируют два органа: наблюдательный совет и ревизионная комиссия.

Общее собрание акционеров собирается не реже 1 раза в год, на котором руководство выступает с отчетом о работе предприятия за год.

В случае возникновения проблем, которые не терпят отлагательства, общее собрание акционеров может быть проведено во внеочередное время. Требование о проведении такого собрания могут выдвинуть акционеры, владеющие не менее 10% акций.

Главным управляющим органом является генеральный директор. Генеральный директор имеет в качестве заместителя исполнительного директора.

В подчинении исполнительного директора находится директор по административным вопросам, в подчинении которого находится юридический и административные отделы; финансовый директор, которому подчиняется финансовый отдел, главный бухгалтер и бухгалтерия; директор по управлению персоналом, которому подчиняется отдел организации труда и занятости, а также отдел кадров; директор технического управления, в его подчинении находится отдел главного технолога и отдел главного конструктора; отдел стратегического планирования; далее в подчинении исполнительного директора находится директор по капстроительству, соответственно, отвечающий за работу управление капитальным строительством и строительного цеха; директор по производству и сбыту контролирует бюро по безопасности движения, одел сбыта, а также работу следующих производственных цехов: доменный, мартеновский, электросталеплавильный, литейный, обжимной, прокатный (станы 250, 350, 400) и прокатный (стан 2300).

Директор по экономике отвечает за работу планово-экономического отдела, под его руководством находится отдел труда и заработной платы, а также планово-экономический отдел.

ОАО “ДМЗ” имеет уставной фонд в размере 90560 тыс.грн., который разделен на 362240 тыс. акций, с номинальной стоимостью 0,25 грн. за акцию. Акционерное общество несет ответственность по своим обязательствам только своим имуществом, акционеры в пределах принадлежащих им акций.

Заслуживающим внимание является тот факт, что по большому счету, лишь этот металлургический завод на Украине был реально приватизирован (доля государства меньше контрольного пакета), в то время как контрольные пакеты одиннадцати других крупнейших металлургических и коксохимических заводов страны были в 1999 году на пять лет закреплены в госсобственности. И поскольку ни государство, ни предприятия, как правило, не имели средств для крупных инвестиций, можно констатировать, что украинская металлургия в большинстве своем по-прежднему остается технологически очень устаревшей, материалоемкой, не особенно эффективной и, самое главное, закрытой для доступа сторонних инвестиций и инноваций.

К настоящему времени Фонду госимущества принадлежит 16,03% акций предприятия, которые он безуспешно пытается продать на Донецкой фондовой бирже; физическим лицам принадлежат 12,73% акций. Остальные акции распределены между компаниями:

1. World Investment Trading Ltd. – 15,18%;
2. Profit Center Ltd. – 15,24%;
3. Punt Ltd. – 6,8%;
4. Squir Manor Properties Ltd. – 23,6%.

Имущество предприятия представлено основными фондами, которые частично находятся в изношенном состоянии и нуждаются в реконструкции.

Износ основных фондов завода составляет 43,4%.

Износ основных фондов основной деятельности – 42,8%.

Использование основных средств характеризуется их балансовой (остаточной) стоимостью, которая на конец 1999 года составила 286384 тыс.грн. Выбытие за год – 100578 тыс.грн., в том числе ликвидировано – 9916 тыс. грн. Выбытие основных средств связано с взносом в Уставной фонд ООО “Истил-ДМЗ” - 86320 тыс.грн. (ЭСПЦ, обжимной, КП-2), передача в совместную деятельность 4350 тыс. грн. (КП-1).

В составе основных фондов значились фонды других отраслей:

* сельского хозяйства – 3228 тыс. грн.;
* торговли и общественного питания – 1882 тыс. грн.

Кроме того в составе основных фондов значились непроизводственные основные фонды – 8157 тыс.грн.

Затраты на ремонт основных фондов составили 61179 тыс.грн., в том числе капитальный ремонт 20562 тыс.грн.

По данным, предоставленным в финансовых результатах предприятия, в статье “производственное развитие” за период с 1998 по 1999 год сумма средств, выделяемых из прибыли на цели реконструкции основных фондов, уменьшилась с 679 тыс.грн. до 457 тыс.грн. В связи с этими данными просматриваются негативные тенденции в общей стратегии предприятия, направленной на усовершенствование и реконструкцию основных фондов.

2.2 Выпуск основной продукции в натуральном и стоимостном выражении. Показатели качества продукции

За 1999 год произведено (тыс. тонн):

|  |  |
| --- | --- |
| * Чугуна всего   в т.ч. доменного | 415,2  414,8 |
| * Стали   в т.ч. мартеновская  электросталь | 1015,6  786,6  228,7 |
| * Проката товарного | 705,9 |

Производство чугуна в сравнении с 1998 годом снижено на 43,1 тыс. тонн за счет увеличения продолжительности капитального ремонта (4,0 тыс. тонн) и снижения суточного производства доменной печи в 1999 году почти на 9%. Ниже уровня 1998 года производство мартеновской стали на 17,0 тыс. тонн.

Производство стали всего по заводу и электростали в сравнении с 1998 годом не сопоставимо в связи с образованием с августа 1999 года предприятия “Истил-ДМЗ”, куда вошли электросталеплавильный цех, стан 950/900 и копровой цех N 2.

Годовой план производства не выполнен. Ниже плана произведено чугуна на 19,5 тыс. тонн, мартеновской стали на 59,2 тыс. тонн, электростали на 44,2 тыс. тонн (за 7 месяцев работы), отгрузке проката на 44,5 тыс. тонн. Уровень выполнения плана по производству чугуна составил 95,5%; мартеновской стали 93,0%; электростали – 83,8%; (за 7 мес. работы); отгрузке проката 94,1%.

План по производству чугуна не выполнен из-за превышения нормы текущих простоев и тихого хода печей.

### Таблица 2.1 - Основные факторы потерь производства в 1999 году

|  |  |
| --- | --- |
| Факторы потерь | тыс. тонн |
| Чугун:  - отсутствие сырья и кокса | 19,5 |
| Сталь мартеновская:   * Отсутствие чугуна * Отсутствие лома * Перепростой на ремонтах * Брак * Сверхплановые потери чугуна на миксере | 33,0  8,0  10,0  4,0  4,0 |
| Электросталь:   * Отсутствие лома * Ограничение электроэнергии * Нарушение технологии * Брак * Прочие | 23,7  4,5  7,9  2,4  5,7 |
| Прокат:   * Отсутствие металла * Брак | 43,5  1,0 |

Чугун не по СТП увеличился с 44,0% в 1998 году до 48,4% в 1999 году; брак по мартеновской стали снизился с 0,50% до 0,49%; брак по прокатному цеху с 0,06% до 0,05%.

За 1999 год реализовано продукции по ОАО “ДМЗ” на сумму 915,9 млн. грн., что больше реализации 1998 года на 258, 1 млн. грн.

Затраты на 1 грн. товарной продукции по ОАО “ДМЗ” за 1999 год составили 1,01 грн.

Таблица 2.2 – Выпуск основной продукции в сравнении с 1998 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед. измер. | Фактически произведено | | 1999 г. к 1998г.,% |
| 1998г. | 1999г. |
| Чугун  Чугун товарный | тыс. тн  тыс. тн | 457,9  10,2 | 415,2  2,0 | 90,7  19,6 |
| Сталь – всего  Сталь мартеновская  Электросталь  Бессемеровская сталь | тыс. тн  тыс. тн  тыс. тн  тыс. тн | 1172,9  803,6  368,9  0,399 | 1015,5  786,6  228,7  0,203 | 86,6  97,9  62,0  50,9 |
| Прокат товарный – отгрузка  в т.ч. готовый | тыс. тн  тыс. тн | 925,8  904,1 | 705,9  653 | 76,2  72,2 |
| Объем продукции:  в сопоставимых ценах  в действующих ценах  Реализация продукции  Прибыль, убытки (-)  Балансовая | тыс.грн  тыс.грн  тыс.грн  тыс.грн | 920526  536070  657775  - 52478 | 731238  524864  915906  - 46558 | 79,4 |

Таблица 2.3 – Объем выпуска основной продукции в 1999г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование продукции | тыс. тонн |
|
| Чугун товарный | 2,0 |
| Прокат товарный, всего  в т.ч. трубная заготовка  заготовка для переката на других заводах  заготовка для переката на экспорт  крупный сорт  средний сорт  мелкий сорт  конструкционный сорт  листовой прокат | 705,9  52,9  52,9  267,8  16,6  16,6  28,7  86,8  183,2 |
| Трубы | 1,5 |

В 1999 году качественные показатели работы цехов завода в сравнении с 1998 годом выглядят следующим образом (см. табл. 2.4.):

* по доменному цеху количество чугуна, отданного мартеновскому цеху, не отвечающего требованиям СТП по сере снижено с 12,3% до 7,6%;
* брак по литейному цеху снижен на 0,5%;
* брак по мартеновскому цеху снижен всего на 0,01%;
* брак по ЭСПЦ снижен на 0,86%;
* брак по обжимному цеху снижен на 0,20%;
* брак по прокатному цеху (стан 250, 350, 400) снижен на 0,01%;
* брак по прокатному цеху (стан 2300) остался на уровне прошлого года.

Снижение % брака в 1999 году по отношению к 1998 году на предприятии в целом свидетельствует о жестком контроле входных материалов на заводе.

Провеске и аттестации подвергались все грузы, поступившие на завод железнодорожным транспортом. Контроль веса материалов, получаемых автотранспортом, не производился, т.к. груз получают доверенные лица (экспедиторы) снабжающих отделов, которые отвечают за сохранность и количество получаемого груза.

Таблица 2.4 – Качественные показатели работы завода за 1998-1999г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1999 год | 1998 год | отклонение, % | Лучший показатель | |
| % | год |
| Всего по заводу:  Брак по стали, %  Брак по прокату, % | 0,79  0,19 | 1,04  0,34 | -0,25  -0,15 | 0,74  0,26 | 1995  1997 |
| Доменный цех:  Чугун не по СТП, %  По сере, %  По кремнию, % | 48,4  7,6  40,8 | 44,0  12,3  31,7 | +4,4  -4,7  +9,1 | 9,6  3,5  4,7 | 1991  1990  1991 |
| Литейный цех:  Брак изложниц, % | 4,6 | 5,1 | -0,5 | 1,7 | 1985, 1986 |
| Мартеновский цех:  Общий брак, %  в т.ч. 1 передел, %  цеховой, %  % плавок не по ТИ | 0,49  0,29  0,20  11,4 | 0,50  0,37  0,13  8,3 | -0,01  -0,08  +0,07  +3,10 | 0,50  0,27  0,12  8,3 | 1998  1985  1997  1998 |
| ЭСПЦ:  Общий брак, %  в т.ч. 1 передел, %  цеховой, %  % плавок не по ТИ | 1,34  0,96  0,38  23,5 | 2,20  1,98  0,22  16,5 | -0,86  -1,02  +0,16  +7,0 | 1,37  0,83  0,22  10,10 | 1985  1986  1998  1988 |
| Обжимной цех:  брак, % | 0,26 | 0,46 | -0,20 | 0,37 | 1997 |
| Прокатный цех (станы 250,350, 400):  брак, %  2-й сорт, % | 0,005  - | 0,06  0,03 | -0,01  -0,03 | 0,06  0,03 | 1998  1998 |
| Прокатный цех (стан 2300):  брак, % | 0,013 | 0,013 | 0 | 0,01 | 1997 |

Рисунок 2.2 – Брак по стали за 1999 г. в сравнении с 1998г.



Рисунок 2.3 – Брак по прокату за 1999 г. в сравнении с 1998г.



Себестоимость 1 тонны чугуна за 1999 год при плане 468 грн. фактически сложилась 459 грн., то есть ниже плана на 1 тонну чугуна на 9 грн. или на 3,9 млн. грн. на объем выплавки чугуна в том числе увеличены затраты на:

|  |  |
| --- | --- |
| * Топливо технологическое * УПР | 1,0 млн. грн.  0,9 млн. грн. |

снижены цены на:

|  |  |
| --- | --- |
| * кокс * железорудное сырье | 3,6 млн. грн.  0,6 млн. грн. |

Себестоимость 1 тонны мартеновской стали всего по цеху ниже плановой на 10 грн. (план 548 грн., отчет 538 грн).

Снижение себестоимости на весь объем выплавленной стали составило 7,6 млн. грн.

Основные статьи изменения затрат на мартеновскую сталь:

Снижены затраты:

|  |  |
| --- | --- |
| * структура металлошихты * текущий ремонт * цены на энергоносители * себестоимость чугуна | 6,0 млн. грн.  7,1 млн. грн.  1,1 млн. грн.  2,0 млн. грн. |

Увеличены затраты:

|  |  |
| --- | --- |
| * перерасход шихты * цена на лом * УПР * Нарушения технологии | 2,0 млн. грн.  1,0 млн. грн.  5,9 млн. грн.  1,8 млн. грн. |

Себестоимость 1 тонны сортового проката при плане 824 грн. фактически составила 834 грн., т.е. выше плановой на 10 грн.; себестоимость листового проката ниже плановой на 40 грн. (план 794 грн., отчет 754 грн.).

Себестоимость всей выпущенной продукции по прокатному цеху снижена в сравнении с планом на 5,9 млн. грн., в т.ч. за счет снижения затрат на:

|  |  |
| --- | --- |
| * топливо технологическое * расхода металла на прокат | 4,1 млн. грн.  0,3 млн. грн. |

Рентабельность всей реализованной продукции по ОАО «ДМЗ» за 1999 год составила 0,9%; рентабельность товарной продукции за год отрицательная – 1,3%.

Таблица 2.4 – Рентабельность товарной продукции ОАО “ДМЗ” в 1999г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Кол-во, тыс. тонн | Цена, грн./тонн | Себест-сть, грн./тонн | Рентабель-ность, % |
| Чугун | 1,7 | 568,89 | 470,44 | 20,9 |
| Прокат:  Обжимной цех  Сортопрокатный, в т.ч.:  стан 250  стан 350  стан 400  Листопрокатный цех | 377,0  120,7  32,1  50,0  38,6  179,9 | 532,71  1230,88  1247,87  1104,91  1380,04  852,63 | 722,53  845,93  850,32  817,39  879,27  774,09 | -26,3  45,5  46,8  35,2  57,0  10,1 |
| Прокат всего | 677,7 | 742,05 | 758,2 | -2,1 |
| Итого по товарной продукции |  |  |  | -1,3 |

2.3 Планирование деятельности предприятия

Важную роль в деятельности любого предприятия играет планирование результатов деятельности, так как в рыночной экономике значительно повышается материальная ответственность руководителя предприятия за его финансовое состояние.

Финансовое планирование - это процесс определения объема финансовых ресурсов по источникам формирования и направлениям их целевого использования в соответствии с производственными и маркетинговыми показателями предприятия в плановом периоде.

Финансовое планирование является одним из важнейших элементов бизнес-плана предприятия. Что касается конкретного инвестиционного проекта, рассматриваемого нами, то согласно бизнес-плану, разработанному ведущими специалистами завода совместно с представителями инвестора, реализация инвестиционного проекта даст возможность предприятию:

- увеличить объем производства электростали в 2,7 раза;

- сократить на 40% энергоемкость электросталеплавильного производства из расчета на 1 тонну стали;

- снизить себестоимость выпускаемой металлопродукции на $100 на тонну от нынешнего уровня цен в долларовом исчислении;

- закрепиться на освоенных рынках и продвигаться с новой продукцией на неосвоенные рынки сбыта;

- наладить производство уникальных видов металлопроката для внутреннего рынка;

- создать новые рабочие места в электросталеплавильном комплексе;

- существенно понизить выбросы экологически вредных веществ.

Планирование охватывает все стороны деятельности предприятия: производство и сбыт продукции, материально-техническое обеспечение, обеспечение топливными и энергетическими ресурсами, использование производственных фондов, деятельность вспомогательных служб и подразделений.

Планирование каждого из перечисленных элементов производственно-хозяйственной деятельности являются самостоятельными элементами плана и осуществляются подразделениями завода, которые обеспечивают и контролируют выполнение плановых показателей.

Исходными данными для планирования деятельности ОАО «ДМЗ» являются:

- плановые объемы производства продукции;

- нормы затрат материальных ресурсов для производства продукции и расчеты потребностей в ресурсах в натуральном выражении;

- договора на поставку материальных ресурсов и выпуск продукции, обслуживание производства и установление хозяйственных связей;

- нормы затрат труда, расчет численности и профессионального состава работников, условие оплаты их труда;

- экономические нормативы, нормы амортизационных отчислений, отчисления на социальные мероприятия, налогов и других обязательных платежей, предусмотренных законодательством Украины;

- планы организационных мероприятий по техническому переоснащению и совершенствованию организации производства, экономии материальных ресурсов, улучшению использования труда.

Необходимо отметить, что существует два вида заводского планирования: технико-экономическое и оперативное.

К технико-экономическому планированию относится составление перспективных, годовых, планов на квартал, месяц работы предприятия, в которых определяется производственная программа и необходимые для ее выполнения основные фонды, кадры, сырье, материалы, топливо и электроэнергия.

Каждому цеху устанавливаются следующие финансовые показатели:

- производственное задание;

- график работы и ремонтов;

- нормы расхода и расчет потребностей в сырье, основных материалах, топливе, оборудовании, инструменте, энергии;

- фонд зарплаты работающих и ИТР;

- плановую калькуляцию себестоимости и смету затрат;

- план по товарной продукции (расчет прибыли).

К оперативному планированиюотносится составление оперативных графиков производства, конкретно по времени и сортаменту, задания по выпуску продукции.

На протяжении 1999 года рынок металлопродукции Украины и России оставался неустойчивым: рыночная ситуация колебалась не только из-за традиционных сезонных изменений спроса и нехватки сырья, материалов и энергии для производства продукции; в значительной степени на рынке сказалася финансовый кризис 1998 года, а также резкая девальвация украинской национальной валюты во второй половине 1999 года.

Первые месяцы 1999 года характеризовались и в России, и в Украине ростом производства квадратной заготовки, отгружаемой заводами на экспорт. В то же время, производство плоского проката сокращалось. В России это было вызвано антидемпинговым разбирательством по поставкам горячекатаного листа и рулона в США, в результате чего поставки российской продукции на американский рынок резко сократились, а российские производители переориентировали свои отгрузки на внутренний российский рынок, создав тем самым острую конкуренцию украинским производителям плоской продукции. За первые два месяца 1999 года производство листа в обеих странах сократилось на 10-11%, а в последующие месяцы начало постепенно восстанавливаться за счет наращивания экспортных поставок. Не последнюю роль в сокращении производства плоской продукции в начале 1999 года сыграла неблагоприятная конъюнктура мировых рынков данной продукции, спрос же на заготовку, напротив, постоянно увеличивался и к маю-июню 1999 года приобрел ажиотажный характер; с ростом спроса на заготовку росли и цены, что стимулировало рост экспорта данной продукции.

В этих условиях работа предприятия оставалась относительно стабильной. Экспорт металлопроката в страны дальнего зарубежья в 1999 году составил 69,6% от общей отгрузки проката (1998 год – 59%), в страны СНГ – 1,6% (см. приложение 1).

В течение всего года украинские предприятия испытывали проблемы с обеспечением производства материальными ресурсами. В марте 1999 года из-за дефицита электроэнергии были остановлены прокатные производства ряда металлургических заводов. В апреле-июне 1999 года обострилась проблема с поставками на комбинаты железорудного сырья. Из-за отсутствия собственных оборотных средств горнообогатительные комбинаты страны оказались не в состоянии увеличить объемы вскрышных работ в соответствии с темпами роста производства чугуна и стали. В результате, к закупкам сырья из России вынуждены были обратиться даже те предприятия, которые ранее закупали исключительно украинскую продукцию, хотя рост цен на российскую продукцию и высокие транспортные тарифы явились значительным препятствием увеличения российского импорта.

Основными потребителями металлопродукции на внутреннем рынке в прошедшем году были трубные заводы Днепропетровской области (25%), а также предприятия машиностроительной, металлургической и угольной отраслей (14%, 11% и 6%) (см. приложение 2).

Следует отметить существенное увеличение реализации металла на внутреннем рынке и на экспорт в страны СНГ и восточной Европы за денежные средства. Динамика отгрузки металлопродукции по договорам, заключенным отделом маркетинга (приложение 3), свидетельствует о постоянном увеличении количества заказов, оплачиваемых в денежной форме. Также наблюдаются тенденции увеличения доли заказов на прокат из легированных марок стали.

Кроме увеличения общего объема реализации за денежные средства наблюдается рост числа заказчиков на продукцию, и расширение географии поставок продукции ОАО “ДМЗ”.

Маркетинговой службой ведется последовательная работа, направленная на восстановление деловых связей с традиционными партнерами ОАО “ДМЗ”, а также на расширение рынков сбыта продукции.

2.4 Трудовые ресурсы, производительность и оплата труда

За 1999 год на завод принято:

Всего трудящихся – 684 чел.

Работающих ППП – 535 чел.

Из общего количества принятых 275 человек трудоустроено на работу в цеха ООО “Истил-ДМЗ”.

За этот период уволено:

Всего трудящихся – 2577 чел. (из них 1432 чел. – по переводу в ООО “Истил-ДМЗ”).

Рабочих ППП – 2211 чел. (из них 1271 чел. - по переводу в ООО “Истил-ДМЗ”).

В том числе:

* по собственному желанию рабочих ППП – 675 чел.
* за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины рабочиз ППП – 24 чел.

По сокращению штатов уволено с завода – 166 чел.

Текучесть рабочих ППП составила – 11,1%.

Основными причинами текучести кадров являются:

* отсутствие достаточного количества жилья;
* посменная работа;
* неудовлетворительность размерами зарплаты.

За 1999 год принято руководителей, специалистов и служащих, всего – 104 чел.

Уволено всего – 283 чел., в том числе:

* по переводу на другое предприятие – 149 чел.;
* по сокращению штата – 36 чел.;
* по собственному желанию – 66 чел.;
* другие причины – 32 чел.

На должностях руководителей, специалистов и служащих работают – 1708 чел. и 6 чел. по трудовому соглашению, в том числе по образованию:

* с высшим – 1060 чел.;
* с средне-техническим – 620 чел.;
* с средним – 34 чел.

На заводе работает 146 молодых специалистов, окончивших дневные учебные заведения, из них:

* инженеров – 81 чел.;
* техников – 65 чел.

Все молодые специалисты-инженеры проходили стажировку сроком до 1 года. Итоги стажировки подводятся комиссией, назначаемой председателем правления.

Снижение численности работающих объясняется:

1. Изменением в структуре управления.
2. Сокращением непроизводственных расходов.

Таблица 2.5 - Производительность и оплата труда

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 1998 г. | 1999 г. | Отклонение | |
| абсол. | относ., % |
| 1. | Списочная численность работающихся на 31.12, чел. | 9295 | 7155 | -2140 | 77,0 |
| 2. | Среднесписочная численность, чел. | 9400 | 8414 | -986 | 89,5 |
| 3. | Принято работников, чел. | 1526 | 1621 | +95 | 106,2 |
| 4. | Уволено работников, чел.  в т.ч. по сокращ. штатов, чел. | 1540  130 | 3040  159 | +1500  +29 | 197,4  122,3 |
| 5. | Удельный вес уволенных по сокращению штатов в общем числе трудящихся, % | 1,383 | 1,890 | - | - |
| 6. | Количество отработанных чел/дней | 1847320 | 1720801 | -126519 | 93,2 |
| 7. | Потери рабочего времени, чел/час: | 144218 | 59389 | -84829 | 41,2 |
|  | - неявки с разрешения администрации; | 22497 | 16242 | -6255 | 72,2 |
|  | - неявки по инициативе администрации; | 121475 | 43086 | -78389 | 35,5 |
|  | - прогулы. | 246 | 61 | -185 | 24,8 |
| 8. | Потери рабочего времени на 1 работника, в днях | 15 | 7 | -8 | 46,7 |
| 9. | Удельный вес неявок с разрешения администрации, % | 15,6 | 27,3 | - | - |
| 10. | Удельный вес неявок по инициативе администрации, % | 84,0 | 72,5 | - | - |

### Таблица 2.6 – Общие показатели результатов трудовой деятельности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| N | Показатели | 1998 год | 1999 год |
| 1. | Объем товарной продукции в действующих ценах, тыс. грн. | 535211,7 | 524864,0 |
| 2. | Среднесписочная численность штатных работников списочного состава, чел. | 9400 | 8414 |
| 3. | Производительность труда одного трудящегося, грн./чел. | 56937 | 62380 |
| 4. | Темпы роста производительности труда, % | 139,2 | 109,6 |
| 5. | Фонд оплаты труда , тыс. грн. | 27925,1 | 36610,3 |
| 6. | Темпы роста фонда оплаты труда, % | 96,3 | 131,1 |
| 7. | Соотношение между темпами прироста Фонда оплаты труда и производительности труда | -42,9 | 3,24 |
| 8. | Среднесписочная заработная плата одного трудящегося, грн. | 243 | 346 |
| 9. | Темпы роста среднемесячной заработной платы, % | 100,0 | 142,4 |

2.5 Финанасово-хозяйственная деятельность предприятия. Система финансирования капитального строительства

Финансовая деятельность предприятия по-прежнему остается сложной в связи с продолжающимся платежным кризисом в стране. Недостаток средств для расчетов с поставщиками сырья, основных и вспомогательных материалов, оборудования, электроэнергии, для расчета с подрядными организациями, за услуги по ж.д. тарифу и другое с одной стороны, и практически полное отсутствие платежеспособности потребителей металлопродукции на внутреннем рынке с другой стороны, недостаток собственных оборотных средств, неоднократное повышение цен на сырье, энергоносители и материалы характеризуют тяжелое финансовое состояние.

Объем промышленной продукции в оптовых ценах предприятия (действующие цены) за 2000г. 524,9 млн. грн., в сопоставимых ценах за 1999г. 731,2 млн. грн. Фактический объем реализации за 1999г. составил 962,7 млн. грн. Балансовый убыток 46,6 млн. грн.

Таблица 2.7 - Финансово-хозяйственная деятельность предприятия в 1999г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование статей | Тыс. грн. |
| 1 | 2 | 3 |
| 1. | Реализация товарной продукции без НДС | 524864,00 |
| 2. | Прибыль от реализации товарной продукции | -7099,00 |
| 3 | Прибыль от прочей реализации | 15019,00 |
| 4. | Убытки от внереализационных операций  в том числе: | 54478,00 |
| 4.1  4.2  4.3  4.4  1 | Прибыль прошлых лет  Прибыль от сданных в аренду основных средств  Излишки ТМЦ, выявленные на заводских складах и территории завода  Прибыль от списания кредиторской задолженности  2 | 183  212  692  8610  3 |
| 4.5  4.6  4.7  4.8  4.9  4.10  4.11  4.12 | Прибыль от операций с векселями  Прочая прибыль  Убытки прошлых лет  Штрафы по хозяйственным договорам  Потери от порчи и недостачи ТМЦ  Убыток от ликвидации основных средств  Убыток от операций по продаже иностранной валюты  Убыток от курсовой разницы по операциям с иностранной валютой | 8517  3  3633  232  16  5631  941  62032 |
|  | Итого балансовый убыток | 46558,00 |

По состоянию на 01.01.2000г. недостаток собственных оборотных средств составляет 282383 тыс. грн. (норматив 69174 тыс. грн., собственных оборотных средств 213209 тыс. грн.). Состояние дебиторской задолженности в 1999 году характеризуется данными, приведенными в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Данные о состоянии дебиторской задолженности в 1999г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование статей | Показатели, тыс. грн. |
| 1. | За товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил | 61645 |
| 2. | За товары, работы, услуги, неоплаченные в срок | 200074 |
| 3. | По векселям полученным | 2420 |
| 4. | По налоговым расчетам | 4583 |
| 5. | По расчетам с бюджетом | 2756 |
| 6. | По авансам выданным | 19652 |
| 7. | С прочими дебиторами | 1047 |
|  | Общая дебиторская задолженность | 292177,00 |

Наибольший удельный вес в общем объеме дебиторской задолженности приходится на расчеты за товары, неоплаченные в срок.

Низкая платежеспособность предприятия объясняется:

* недостатком собственных оборотных средств, который ведет к финансовой зависимости от внешних источников;
* ростом заемных средств;
* увеличением долгосрочных обязательств.

За 1999 год заводом уплачены проценты за пользование банковскими кредитами в сумме 4596,3 тыс. грн.

Недостаток средств ведет к росту кредиторской задолженности, так кредиторская задолженность по состоянию на 01.01.2000г. составляет 610649,00 тыс.грн. (таблица 2.9).

Таблица 2.9 - Данные о состоянии кредиторской задолженности в 1999г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статей | Показатели, тыс. грн. |
| 1. | За товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил | 116565 |
| 2. | За товары, работы, услуги, неоплаченные в срок | 275329 |
| 3. | По векселям выданным | 104286 |
| 4. | По внебюджетным платежам | 648 |
| 5. | По расчетам с бюджетом | 4263 |
| 6. | По авансам полученным | 39343 |
| 7. | По страхованию | 8349 |
| 8. | По заработной плате | 4526 |
| 9. | С прочими кредиторами | 57340 |
|  | Общая кредиторская задолженность | 610649,00 |

Увеличение кредиторской задолженности обусловлено ростом сумм по следующим статьям:

* за товары и услуги, срок оплаты по которым не наступил;
* за товары и услуги, неоплаченные в срок;
* по векселям выданным;
* по расчетам с прочими кредиторами.

Одними из самых важнейших показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, являются ликвидность и платежеспособность. Так, коэффициент общей ликвидности на начало 2000 года равен 0,349. Данный показатель характеризует степень покрытия текущими активами текущих обязательств. Теоретически он должен быть равен 2-2,5. Низкий коэффициент общей ликвидности свидетельствует о том, что в отчетном периоде предприятие использует все оборотные средства и не сможет покрыть и половины текущих обязательств. Ликвидность должна котироваться как важная цель любого предприятия, потому что кредиторы могут заставить неликвидное предприятие прекратить деятельность.

Показателем финансовой устойчивости предприятия является коэффициент соотношения собственных и оборотных средств. Величина данного коэффициента на начало 1999 года равнялась 0,96; а на начало 2000 года – 1,01. Соответственно видно, что на начало 1999г. на каждую гривну собственных средств, вложенных в активы привлекалось 0,96 грн. заемных средств, а на начало 2000г. эта величина увеличилась до 1,01 грн., что свидетельствует о снижении финансовой устойчивости предприятия.

Вышеприведенных данные свидетельствуют о том, что ОАО «ДМЗ» в данный момент находится в нелегком положении. Однако, несмотря на тот факт, что предприятию пришлось столкнуться с такими негативными факторами, как удорожание сырья и электроэнергии, работникам и руководству завода удается реализовывать процесс модернизации на заводе, а также внедрять новую технику и наращивать объемы производства, в том числе и в рамках инвестиционного проекта по реконструкции электросталеплавильного цеха.

Ни для кого не секрет, что для реализации инвестиционных проектов в металлургии требуется значительно более крупные средства, чем в других отраслях экономики, а срок окупаемости превышает в несколько раз окупаемость в таких инвестиционно привлекательных отраслях как торговля, пищевая промышленность и т.д. и составляет 6-7 лет. Поскольку возможности государственного бюджетного финансирования весьма ограничены, а фискальная система не способствует возникновению института внутреннего инвестора, то единственным реальным источником инвестиций в металлургию становится корпоративный иностранный капитал. Как показывает опыт ОАО “ДМЗ” в реализации инвестиционного проекта, наиболее сложным и важным моментом в процессе привлечения иностранного капитала является согласование интересов и потребностей иностранного инвестора с разноплановыми интересами всех участвующих сторон.

Наиболее реальной гарантией в этих вопросах на сегодняшний день является возможность инвестора участвовать в управлении предприятием. И именно поэтому процесс приватизации является отправным пунктом в схеме привлечения инвестиций. Акционирование дает возможность предприятию перераспределить свой уставной капитал в пользу тех субъектов и проектов, которые могут обеспечить не только его выживание, но и дать перспективы развития в условиях жесткой конкурентной борьбы на внешних рынках.

В 1996 году начался процесс приватизации Донецкого металлургического завода. В то же время, руководство предприятия начало поиск внешних инвесторов для модернизации производственных мощностей завода. В октябре 1996 года Фонд государственного имущества Украины провел некоммерческой конкурс по продаже 40%-ного пакета акций при условии принятия инвестором условий некоммерческого тендера: плана модернизации и предоставление финансов для ее осуществления. Победителем конкурса стала украинская компания – “Автоальянс-Довира” (Киев), которая представляла на украинском рынке интересы компании “MetalsRussia” (теперь “Istil-group”).

Согласно условиям конкурса, покупатель был обязан в течение двух лет внести инвестиции в размере 50 млн. долларов в виде поставки оборудования, обеспечения технико-экономического обоснования проекта, проведения консалтинговых и сопутствующих инжиниринговых работ. Инвестиции, целевым способом, должны были быть направлены на модернизацию электросталеплавильного производства Донецкого металлургического завода. Возвратность инвестиций, согласно условиям некоммерческого конкурса, обеспечивается из прибыли, которую в дальнейшем будет получать электросталеплавильный комплекс. Срок возврата средств в договоре не оговорен, но изложенный бизнес-план показал, что реальная возвратность может наступить на седьмой год эксплуатации.

В свою очередь, инвестор, реализуя данный инвестиционный проект, получит гарантированный источник стабильных поставок металлопродукции (что при торговле на мировом рынке является одним из важнейших условий успеха). Согласно условиям некоммерческого конкурса, в течение 1997 года компания “MetalsRussia” (“Istil-group”) инвестировала в электросталеплавильный комплекс ОАО “ДМЗ” порядка 9 млн. долларов в виде оборудования, денежных средств и нематериальных активов. Согласно графику инвестиций, компанией “MetalsRussia” (“Istil-group”) доставлено и установлено оборудование для модернизации электросталеплавильной печи №1, доставлено и смонтировано (в начале 1998г.) оборудование для блюминга (обжимной цех), разработаны и переданы заводу бизнес-план и тендерная документация, а также проект структуры управления электросталеплавильным комплексом, разработанный голландской фирмой “Hoogovens”.

Понимая критичность ситуации, в виду отсутствия оборотных средств для полноценной деятельности завода, руководство компании “MetalsRussia” (“Istil-group”) также приняло решение о представлении предприятию на 1998 год беспроцентного кредита для пополнения оборотных средств в размере более 17 млн. долларов. Такая позиция инвестора значительно облегчила ОАО “ДМЗ” выход из сложного финансового положения, в котором завод находился на конец 1996 года (убытки по итогам 1996 года составляли более 44 млн. грн.).

Работа со стратегическим инвестором позволила не только стабилизировать финансовое положение завода, но и изменить ассортимент выпускаемой продукции в сторону выпуска высоколегированных марок стали. В последнем квартале 1997 года было поставлено оборудование для производства 6-метровой квадратной заготовки (ранее выпускалась только 4-х метровая). Уже в первом квартале 1998 года предприятие начало выпускать такую продукцию, что позволило ему удержаться на резко суживающихся рынках сбыта Юго-Восточной Азии.

В 1998 году продолжилась работа над реализацией инвестиционного проекта. Компания “MetalsRussia” (“Istil-group”) подвела результаты тендера на поставку оборудования для реконструкции электросталеплавильного комплекса ОАО “ДМЗ” (входящий сейчас в состав ЗАО “Istil-ДМЗ”).

В соответствии с условиями некоммерческого конкурса, корпорация “MetalsRussia” (“Ilsil-group”) совместно с ведущими специалистами Донецкого металлургического завода разработала технические задания на поставку основного технологического оборудования для реконструкции электросталеплавильного комплекса (ЭСПЦ) ОАО “ДМЗ”. Задания были разосланы ряду ведущих компаний в области электросталеплавильного производства и включали в себя следующие требования: строительство сортовой радиальной машины непрерывного литья заготовок (МНЛЗ) производительностью 800-1000 тыс. тонн квадратной заготовки в год, а также установка агрегата “печь-ковш” производительностью 990 тыс. тонн в год.

В тендере на поставку оборудования для электросталеплавильного комплекса участвовало более десяти всемирно известных фирм, в том числе и “Voest – Alpine” (“VAI”) (Австрия), “Techint” (группы “Pomini” и “Leone Tagliaferi” (Италия), “Concast Standart” (Швейцария) совместно с фирмой “BSE” (Германия), консорциум в составе: “Молдавский металлургический завод” – “Новокраматорский машиностроительный завод”, “Paul Wurth” (Люксембург), “Cheng Но Hsing Machinery Co” (Тайвань), ОАО “Сибэлектротерм” (Россия), “Danieli” (Италия), ОАО “Южноуральский машиностроительный завод” (“ЮУМЗ”, Россия), “Rokop” (США). При анализе предложений учитывались такие факторы, как технический уровень, опыт работ в области использования новых технологий при разработке оборудования, коммерческие условия. Победителем тендера стала компания “DANIELI” (Италия).

Руководство “MetalsRussia” (“Istil-group”) совместно с ведущими техническими специалистами ОАО “ДМЗ” остановили свой выбор на проекте компании “DANIELI”, поскольку данное предложение было наиболее приемлемы, исходя из сроков поставки оборудования, а также отвечало всем требованиям по его качеству и перспективам модернизации.

Результаты тендера показали, что в связи с появлением новых технологий на рынке оборудования для электросталеплавильного производства, потребуется увеличение суммы инвестиций с $50 млн. до $55 млн. и продления сроков освоения средств до трех лет. Новые разработки электропечей позволяют получить высокие технико-экономические показатели, но требуют сооружения дополнительного оборудования, предъявляют повышенные требования к исходному сырью, воде, энергоносителям, системам газоочистки, которые на начальном этапе не могли быть учтены. То есть, на рынке новых технологий и разработок, естественно, влечет за собой как дополнительные затраты на реконструкцию, так и дополнительное время на освоение инвестиций. Представители инвестора учли эти факторы и согласились пересмотреть объему инвестиций, который на тот период составил $55 млн.

В рамках реализации инвестиционного проекта компанией “Danieli” в декабре 1998 года началась поставка основного оборудования для модернизации электросталеплавильного комплекса ОАО “ДМЗ”. В течение декабря на завод поступили комплектующие для установки сортовой радиальной машины непрерывного литья заготовок (МНЛЗ) и агрегата “печь-ковш”. До конца декабря также были закончены все подготовительные строительно-монтажные работы для установки нового оборудования. В январе 1999г. компанией “Danieli” был осуществлен монтаж основного оборудования, а пробный запуск всего комплекса был произведен уже в мае. Запуск же модернизированного цеха на полную мощность был произведен осенью 1999г.

Что касается нынешней инвестиционной ситуации на ОАО “ДМЗ”, то по сообщению посла Пакистана Шамун Алам Хана, Донецкий метзавод в лице ЗАО “Istil-ДМЗ” вскоре получит еще около $100 млн. иностранных “вливаний”.

Причина такой особой заинтересованности посла - инвестиционный проект международной компании “Istil-group”. Согласно этому проекту в ДМЗ (точнее в “Istil-ДМЗ”) начиная с 1997 года уже вложено около $85 млн., освоение которых ориентировочно закончится к маю 2001 года.

Однако по мере того как близится срок окончания освоения средств, уже вложенных Istil-group в ДМЗ, все острее встает вопрос дальнейших инвестиций. Уже вложенные группой $85 млн. - примерно половина капиталовложений, необходимых для полного завершения модернизации. В то же время реально оценить успешность проекта для инвестора пока довольно трудно. Несмотря на то, что большинством заинтересованных лиц данный инвест-проект оценивается как довольно успешный, ЗАО “Istil-ДМЗ”, возникшее в 1999 году (еще как ООО “Istil-ДМЗ”), пока работает с убытками и на данный момент никак не может преодолеть эту негативную тенденцию. Однако факт поиска в этих условиях средств для продолжения вложений в производство говорит о том, что руководители проекта пока не утратили инвестиционного энтузиазма.

Следует также отметить, что в рамках реализации инвестиционных проектов только в 1999 году ОАО “ДМЗ” на проведение проектно-изыскательских работ было направлено 2 млн. 300 тыс. грн., в том числе сторонним организациям (НИИ, СКТБ) - 1 млн. 400 тыс. грн. Среди партнеров завода институты “Гипросталь” и “Тяжпромэлектропроект” (Харьков), “Днепрпроектстальконструкция” (Днепропетровск), донецкий "Промстройнии-проект".

По заказам ДМЗ предприятиями Донецкой области изготовлен и смонтирован ряд оригинальных (нестандартных) агрегатов (станков), задействованных на различных этапах пятого передела в обжимном цехе на общую сумму 4,2 млн. грн. В процессе строительно-монтажных и пуско-наладочных работ на печи-ковше МНЛЗ и новой электросталеплавильной печи по заказам ДМЗ предприятиями Украины были изготовлены уникальные конструкции на общую сумму 7,95 млн. грн. Львиная доля этих заказов размещалась на предприятиях Донецкой области. Кроме того, в рамках проведения реконструкции предприятия только в прошлом году Донецкий металлургический завод закупил у отечественных производителей различного стандартного оборудования на 6,2 млн. грн, в том числе у машиностроителей Донбасса - на сумму 3,8 млн. грн.

Среди строительно-монтажных фирм сегодня наиболее крупными партнерами ДМЗ являются донецкие предприятия “Донецкжилстрой” и “Донбасспромэлектромонтаж”, мариупольская фирма “Донбассмеханомонтаж”.

Всего в течение года стройки ДМЗ обеспечивали ежемесячно от 500 до 1000 рабочих мест для более чем 20-ти строительно-монтажных управлений и организаций из различных городов Донецкой области. Совместно с этими фирмами управлением капстроительства ОАО “ДМЗ” в 1999 году было освоено более 160 млн. грн.

Регулирование процессов финансового обеспечения работ на ОАО “ДМЗ” является обязательной процедурой, ответственность за результаты которой несут непосредственно сотрудники финансового отдела.

Выделяемые инвестором средства на реконструкцию и модернизацию ЭСПЦ (а также других намеченных проектов), распределяются финансовым отделом в соответствии с бизнес-планом, а также инвестиционным проектом. В свою очередь, финансовый отдел формирует ежеквартальный отчет по использованию средств инвестора и в обязательном порядке предоставляет результаты на рассмотрение председателя правления ОАО “ДМЗ”, а также собрания акционеров.

Во время собрания акционеров члены комиссии, а также председатель правления могут формировать финансовые потоки в направление более экономичного их использования, дабы не допустить перераход средств инвестора.

Таким образом под жестким контролем со стороны председателя, а также членов комиссии средства, выделяемые инвестором, направляются на выполнение намеченных работ и мероприятий, в результате чего и осуществляется инвестиционный проект на предприятии.

3 АНАЛИЗ УРОВНЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

3.1. Расчет экономических показателей уровня эффективности инвестиционного проекта

В этом заключительном разделе дипломной работы основной целью будет являтся анализ уровня эффективности реализованного на ОАО “ДМЗ” инвестиционного проекта за период с 1996г.- середины 1999г., направленного на увеличение производительности ЭСПЦ (электросталеплавильного цеха) от 360000 до 1000000 тонн жидкой стали к концу 1999г.

Оценка эффективности инвестиций представляет собой наиболее ответственный этап в процессе инвестиционных решений. От того, насколько объективно и всесторонне проведена эта оценка, зависят сроки возврата вложенного капитала и темпы развития компании.

Следует отметить, что методы оценки эффективности капитальных вложений, используемые в настоящее время в отечественной практике, нельзя признать корректными. Оба используемых в этих целях показателя - коэффициент эффективности (отношение среднегодовой суммы прибыли к сумме капитальных вложений) и срок окупаемости (обратный ему показатель) имеют ряд существенных недостатков, которые не позволяют получить объективную оценку эффективности реальных инвестиций.

В связи с этим, при оценке эффективности инвестиций в конкретном случае с нашим предприятием, воспользуемся базовыми принципами, используемыми в зарубежной практике.

Одним из таких принципов является оценка возврата инвестируемого капитала на основе показателя денежного потока (“cash flow”), формируемого за счет сумм чистой прибыли и амортизационных отчислений в процессе эксплуатации инвестиционного проекта.

Вторым принципом оценки является обязательное приведение к настоящей стоимости как инвестируемого капитала, так и сумм денежного потока.

Третьим принципом оценки является выбор дифференцированной ставки процента (дисконтной ставки) в процессе дисконтирования денежного потока для различных инвестиционных проектов.

Наконец, четверным принципом оценки является вариация форм используемой ставки процента для дисконтирования в зависимости от целей оценки.

С учетом вышеизложенных принципов произведем экономическую оценку эффективности привлечения инвестиций в целях реконструкции и модернизации ЭСПЦ на основе различных показателей. Система этих показателей приведена на рисунке 2.1:

Рисунок 3.1 - Система показателей оценки эффективности инвестиций

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели оценки эффективности инвестиций | | | | | | | |
|  |  | |  | |  | |  |
| внутренняя норма доходности | | чистый приведенный доход | | рентабельность инвестиций | | период окупаемости | |

Расчет эффективности инвестиций будет производиться на основании инвестиционной программы ОАО “ДМЗ” (приложение 4).

Финансовым, а также планово-экономическим отделом завода была расчитана потребность в реальных инвестициях на период 1997-1999г., а также ориентировочный доход предприятия на последующие периоды, с учетом модернизации и реконструкции цеха, а также внедрения новых производственных мощностей (таблица 3.1).

Таблица 3.1 - Потребность в инвестиционных вложениях, намеченный доход предприятия на последующие периоды

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Временной интервал | Инвестиционные вложения, (USD) | Доходы предприятия, (USD) |
| 1997г. | 9067810 | - |
| 1998г. | 31400000 | - |
| 1999г. | 21005000 | - |
| 2000г. | - | 9310305 |
| 2001г. | - | 9850000 |
| 2002г. | - | 10500000 |
| 2003г. | - | 11200000 |
| 2004г. | - | 11200000 |
| 2005г. | - | 12600000 |
| 2006г. | - | 14000000 |
| 2007г. | - | 14000000 |

### Показатель внутренней нормы доходности

Внутренняя норма доходности является наиболее сложным и совершенно новым для нас показателем с позиции механизма его расчета. Он характеризует уровень доходности конкретного инвестиционного проекта, выражаемый дисконтной ставкой, по которой будущая стоимость денежного потока от инвестиций приводится к настоящей стоимости инвестируемых средств.

Внутреннюю норму доходности можно охарактеризовать и как дисконтную ставку, при которой чистый приведенный доход в процессе дисконтирования будет приведен к нулю.

Методически показатель внутренней нормы доходности расчитуется с помощью следующих формул:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (3.1) |

или

|  |  |
| --- | --- |
|  | (3.2) |

где *Дi* - доход предприятия в *i*-м временном интервале;

*Кi* - инвестиционные вложения в *i*-м временном интервале, которые принимаются по проекту с учетом инфляции национальной валюты;

*q -* показатель внутренней нормы доходности за временной интервал в долях от единицы;

*i -* текущий временной интервал, принимающий значение от 0 до *Т*;

*T* - длительность жизненного цикла проекта, исчисляемая в принятых временных интервалах.

Однако на практике при расчетах внутренней нормы доходности обычно пользуется компьютерными программами, так как определить данный показатель с помощью прямых формул при достаточно большом количестве временных интервалов (свыше четырех) практически невозможно. Планово-экономическим отделом завода были проведены расчеты этого показателя с помощью компьютерной программы «Altinvest-6.1», которые дали следующие результаты: за год показатель составит 0,0882.

Характеризуя показатель “внутренняя норма доходности”, следует отметить, что он наиболее приемлем для сравнительной оценки. При этом сравнительная оценка может осуществляться не только в рамках рассматриваемых инвестиционных проектах, но и в более широком диапазоне (например, сравнение внутренней нормы доходности по инвестиционному проекту с уровнем прибыльности используемых активов в процессе текущей хозяйственной деятельности компании; со средней нормой прибыльности инвестиций и др.).

Одним словом, оптимален этот показатель или нет, определяет сам инвестор, так как данный показатель относится к разряду абсолютных оценок доходности проекта. Если инвестор посчитает, что такой доход за каждый квартал жизненного цикла проекта его вполне устраивает, то он будет такой проект реализовывать (при условии, что он единственный) или включит в список для конкурентного отбора (при наличии нескольких альтернативных проектов). При этом, проекты с более низкой внутренней нормой доходности будут автоматически отклоняться как не соответствующие требованиям эффективности реальных инвестиций.

### Расчет показателя чистого приведенного дохода

Показатель чистого приведенного дохода позволяет получить наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, т.е. его конечный эффект в абсолютной сумме. Показатель чистого приведенного дохода имеет довольно широкое применение, а сам он является, пожалуй, наиболее ярким представителем абсолютно-сравнительной эффективности предпринимательского проекта. При исчислении данного показателя нормативная величина дохода представляет собой упущенную выгоду, поэтому считается как бы дополнительно понесенными затратами. Все, что предприниматель получит сверх общих затрат (основных и дополнительных), будет отражать чистый приведенный доход.

Величину указанного показателя можно определить по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (3.3) |

где *Ч -* чистый приведенный доход за жизненный цикл проекта;

*Дi -* величина дохода в *i*-м временном интервале;

*Ki -* величина инвестиционных платежей в *i*-м временном интервале;

*Т* - количество временных интервалов в жизненном цикле проекта;

*qн -* норматив дисконтирования затрат и результатов проекта, принимаемый на момент начала его жизненного цикла;

*qг* - гарантированная норма получения дивидендов на вложенный капитал в надежном банке (в долях от единицы);

*qc* - страховая норма, учитывающая риск вложений (в долях от единицы), а также наличие и полноту страхования инвестиционной деятельности;

*qо* - минимальная граница доходности проекта (в долях от единицы), которая может устроить предпринимателя.

Норматив дисконтирования затрат и результатов проекта вычисляется по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
| *qн = qг + qс + qo,* | (3.4) |

Рассчитаем величину чистого приведенного дохода по рассматриваемому предприятию (данные представлены в таблице 3.1, норматив дисконтирования равен 0,06). Его величина складывается из следующих элементов: *qг* = 0,035; *qс* = 0,01; *qo* = 0,015. Подставив данные в формулу (3.1), получим:

ЧПД = (0/1,06^0 + 0/1,06^1 + 972317/1,06^2 + 9310305/1,06^3 + 9850000/1,06^4+ + 10500000/1,06^5 + 11200000/1,06^6 + 11200000/1,06^7 + 12600000/1,06^8 + +14000000/1,06^9 + 14000000/1,06^10) - (9067810/1,06^0 + 31400000/1,06^1 + +21005000/1,06^2) = (0 + 0 + 865358,7 + 7817111,6 + 7802122,6 + 7846210,8 + +7895558,1 + 7448639,7 + 7905395,9 + 8286578,5 + 7817526,9 ) - (9067810 + +29622641,5 + 18694375,2) = 63684502,8 – 57384826,7 = 6299676 (USD).

Как видно из произведенных расчетов, показатель ЧПД составляет 6299676 USD. Можно сделать заключение, что предполагаемый приведенный доход предприятия за жизненный цикл проекта превысит понесенные инвестором вложения на величину этой суммы. А это означает, что будущий доход предприятия полностью возместит осуществленные инвестиции и в добавление обеспечит ему чистый доход в указанном размере.

Этот показатель, однако имеет следующий недостаток: избранная для дисконтирования ставка процента (дисконтная ставка) принимается обычно неизменной для всего периода эксплуатации инвестиционного проекта. В то же время в будущем периоде в связи с изменением экономических условий эта ставка может изменяться. Однако несмотря на этот недостаток, используемый показатель признан в зарубежной практике наиболее надежным в системе показателей оценки эффективности инвестиций.

### Расчет показателя рентабельности инвестиций

Кроме показателя чистого приведенного дохода, на предприятиях для оценки эффективности проектного решения широко используется показатель рентабельности инвестиций. Следует отметить, что оба они отражают одну и ту же суть, но только под разными углами зрения.

Экономический смысл показателя рентабельности инвестиций заключается в том, что он характеризует долю чистого приведенного дохода, приходящуюся на единицу дисконтированных к началу жизненного цикла проекта инвестиционных вложений. Формула для расчета показателя рентабельности инвестиций выглядит следующим образом:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (3.5) |

Здесь все показатели и используемые параметры имеют тот же экономический смысл, что и в формулах (3.1) и (3.2).

Определим показатель рентабельности инвестиций, подставив значения в формулу:

Р = 63684502,8 / 57384826,7 - 1 = 0,1097.

Данный результат означает, что выбрав вариант, предоставленный заводом, инвестор полностью вернет свои инвестиционные вложения за жизненный цикл проекта и в добавление к этому получит чистый дисконтированный доход в размере примерно 11% авансированной суммы платежей.

### Расчет срока окупаемости инвестиций

Период окупаемости является одним из важнейших и наиболее распространенных и понятных показателей оценки эффективности инвестиций. В отличие от используемого в нашей практике показателя «срок окупаемости капитальных вложений», он также базируется не на прибыли, а на денежном потоке с приведением инвестируемых средств и суммы денежного потока к настоящей стоимости. Очень часто предпринимателя, не обладающего большим денежным капиталом, при решении об инвестировании волнует вопрос о сроке возвратности вложений.

Расчет срока окупаемости инвестиций аналитически определяется по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (3.6) |

где *Ki* - инвестиционные вложения в проект в *i*-м временном интервале;

*Дi -* доход предпринимателя от эксплуатации объекта в *i*-м временном интервале;

*t* - количество временных интервалов функционирования проекта, за которое суммарные инвестиции сравниваются с суммой доходов от эксплуатации нового дела (это и будет искомый срок окупаемости инвестиций).

Для определения срока окупаемости инвестиций в рассматриваемом нами проекте воспользуемся приведенными в таблице 3.1 данными и подставим их в формулу (3.6). В результате получим число приближенное к 8,75. Это значит, что период окупаемости проекта наступит с 8,75 временного интервала, что в пересчете составляет 8 лет и 9 месяцев.

Для большей наглядности отобразим графически срок окупаемости предложенного нами проекта. На рисунке 3.1 по горизонтальной оси откладывается текущее время в кварталах. По вертикальной оси нарастающим итогом откладываются инвестиционные вложения и получаемые доходы в USD. Точка пересечения двух приведенных кривых (инвестиций и доходов) определяет срок окупаемости инвестиций.

Рисунок 3.1 - Определение срока окупаемости инвестиций



Характеризуя полученные результаты, необходимо обратить внимание на то, что вышеизложенный метод имеет некоторые недостатки. Основным является то, что определяя период окупаемости инвестиций, данный метод не учитывает те денежные потоки, которые формируются после периода окупаемости инвестиций. Так, по инвестиционным проектам с длительным сроком эксплуатации после периода их окупаемости может быть получена гораздо большая сумма чистого приведенного дохода, чем по инвестиционным проектам с коротким сроком эксплуатации (при аналогичном и даже более быстром периоде окупаемости).

Таким образом был произведен экономический анализ реализованного на ОАО “ДМЗ” инвестиционного проекта.

3.2 Экономическое обоснование целесообразности принятия инвестиционного проекта к реализации

Оценив реальные возможности предприятия, а также рассчитав основные экономические показатели, можно прийти к заключению, что предложенный инвестиционный проект является целесообразным. Администрации завода предлагается детально рассмотреть и доработать проект, а также принять его к реализации.

Однако, в сложившейся экономической ситуации, инвесторы не спешат вкладывать средства для реализации подобных проектов. Это связано, в первую очередь с большим риском невозвращения инвестиций.

Для того, чтобы инвестор мог реально оценить целесообразность вложения средств в инвестиционный проект существует рабочая методика отбора лучшего варианта вложений. В ее основе лежит предварительное определение привлекательности всех рассматриваемых альтернативных вариантов по системе принятых для сравнения следующих международных показателей:

- внутренняя норма доходности проекта;

- чистый приведенный доход;

- рентабельность инвестиций;

- срок окупаемости инвестиций.

Каждый альтернативный вариант рассматривается на предмет возможного инвестирования, и те проекты, которые прошли предварительный отбор по каким-то соображениям инвестора, включаются в конкурс для экономической оценки их привлекательности.

Затем по каждому проекту рассчитываются необходимые оценочные показатели и результаты такого расчета сводятся в общую таблицу для анализа предприятия и принятия конкретного решения (предварительный расчет данных показателей по ОАО ДЭМЗ «Опыт» был произведен в предыдущих подразделах).

Такой подход к вопросу о принятии управленческого решения в области целесообразности инвестирования на основе экономической привлекательности проектов в определенных случаях не исключает применение и других критериев отбора вариантов. Однако при этом всегда необходимо помнить, что первичным является экономический подход, так как без определения экономического базиса никакие другие проблемы решать не удастся.

В целях последующего более успешного функционирования предприятия, дальнейшего улучшения его финансового состояния, инвестиционной привлекательности, а также формирования собственных оборотных средств, предлагается целый комплекс мероприятий:

- в первую очередь необходимо провести повторные переговоры с инвесторами, в целях разрешения проблемы дальнейшего финансирования предприятия;

- выработать четкую стратегию по улучшению инвестиционной привлекательности предприятия и предоставить отчеты о результатах внедренных инвестиционных проетов;

- разработать план реконструкции предприятия, как модель финансового оздоровления;

- организовать более тщательный местный контроль за качеством входного сырья и материалов;

- проводить систематическую работу по привлечению кредитов для пополнения оборотных средств;

- осуществить программу вексельных расчетов по смежникам;

- так как на предприятии практически ликвидирована текучесть кадров, целесообразно организовать обучение второй профессии, а также осуществить программу переквалификации специалистов;

- так как металлургическое производство является одним из самых травмоопасных, рекомендуется наметить ряд мероприятий, направленных на улучшение условий труда и повышение его безопасности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Привлечение в широких масштабах национальных и иностранных инвестиций в украинскую экономику преследует долговременные стратегические цели создания в Украине цивилизованного, социально ориентированного общества, характеризующегося высоким качеством жизни населения, в основе которого лежит смешанная экономика, предполагающая не только совместное эффективное функционирование различных форм собственности, но и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала. А иностранный капитал может привнести в Украину достижения научно-технического прогресса и передовой управленческий опыт. Поэтому включение Украины в мировое хозяйство и привлечение иностранного капитала - необходимое условие построения в стране современного гражданского общества.

Привлечение иностранного капитала в материальное производство гораздо выгоднее, чем получение кредитов для покупки необходимых товаров, которые по-прежнему растрачиваются бессистемно и только умножают государственные долги.

Приток иностранных инвестиций жизненно важен и для достижения среднесрочных целей - выхода из современного общественно-экономического кризиса, преодоление спада производства и ухудшения качества жизни украинцев. При этом необходимо иметь в виду, что интересы украинского общества, с одной стороны, и иностранных инвесторов - с другой, непосредственно не совпадают. Украина заинтересована в восстановлении, обновлении своего производственного потенциала, насыщении потребительского рынка высококачественными и недорогими товарами, в развитии и структурной перестройке своего экспортного потенциала, проведении антиимпортной политики, в привнесении в наше общество западной управленческой культуры. Иностранные инвесторы естественно заинтересованы в новом плацдарме для получения прибыли за счет обширного внутреннего рынка Украины, ее природных богатств, квалифицированной и дешевой рабочей силы, достижений отечественной науки и техники и даже ее экологической беспечности. Поэтому перед нашим государством стоит сложная и достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его мерами экономического регулирования на достижение общественных целей.

Привлекая иностранный капитал, нельзя допускать дискриминации в отношении национальных инвесторов. Не следует предоставлять предприятиям с иностранными инвестициями налоговые льготы, которых не имеют украинские, занятые в той же сфере деятельности. Как показал опыт, такая мера практически не влияет на инвестиционную активность иностранного капитала, но приводит к возникновению на месте бывших отечественных производств предприятий с формальным иностранным участием, претендующих на льготное налогообложение.

Нужно стремиться создать благоприятный инвестиционный климат не только для иностранных инвесторов, но и для своих собственных. И речь не о том, чтобы найти им средства на осуществление инвестиций. Украинскому частному капиталу также нужны гарантии от принудительных изъятий и произвола властей, система страхования от некоммерческих рисков, а также стабильные условия работы при осуществлении долгосрочных капиталовложений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беренс В., Харванек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций. – М.: Инфра-М, 1995.
2. Бланк И. Инвестиционный менеджмент. – Москва – Лондон: Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995.
3. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций. - М.: Юнити, 1999.
4. Бородюк В. Результативность экономических реформ в Украине. - Экономика Украины, 1994, №7.
5. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. Пер. с англ. - М.: Дело, 1997.
6. Бланк И. Инвестиционный менеджмент. – Москва – Лондон: Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995.
7. Дзись Г. Структурная перестройка в экономике Украины. - Экономика Украины, 1994, №6.
8. Закон Украины “Об инвестиционной деятельности”.
9. Закон Украины “О ценных бумагах и фондовой бирже”.
10. Закон Украины “О режиме иностранного инвестирования” (от 19.03.96).
11. Закона Украины “О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области” (от 24.12.98 №356-XIV).
12. Инвестиции в Украине. Под ред. С.И. Вакарина (Международный валютный фонд). - К.: Конкорд, 1996.
13. Инвестиции: ресурсы, механизмы стимулирования. - Сборник научных трудов / НАН Украины. Институт экономики промышленности. Редкол.: Иванов Н.И. (отв.ред.) и др. – Донецк, 1997. – 244с.
14. Иностранные инвестиции – это не благотворительность, а бизнес. - Рынок металлов 1999, №1. Александр Рыженков, председатель правления ОАО “Донецкий металлургический завод”.
15. Макконэлл К., Брю С. Экономикс, т.1. - М.: Наука, 1968.
16. Менеджер, 1993, №1.
17. Мертенс А.В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. - К.: Киевское инвестиционное агентство,1997.
18. Народное хозяйство Украинской ССР в 1990 году. Статистический ежегодник. - К.: Техника, 1991.
19. Народное хозяйство Украины в 1991 году. Статистический ежегодник. - К.: Техника, 1992.
20. Народное хозяйство Украины за 1995 год. Статистический ежегодник. - К.: Техника, 1996.
21. Организационная структура предприятий. Коноков Д.Г., Рожков М.А., Смирнов А.О., Яниковская О.Н., издание второе. М.: ИСАРП, 1999. 176 с. (серия "Бизнес-Тезаурус").
22. О ходе экономической реформы в Донецкой области в 1998 году. - Донецкое областное управление статистики, №16/158, 1999.
23. Пересада А.А. Основы инвестиционной деятельности. - К.: Либра, 1994.
24. Политическая экономия. Экономическая энциклопедия, т.1. - М.: Наука, 1968.
25. Попов Е., Бородаевский А. Экономические права человека: рынок труда и собственность. - МЭМО, 1991, №7.
26. Попов М., ДМЗ: требуйте долива инвестиций. - Негоциант N38 25.10-31.10.2000, Деньги и Ценные Бумаги.
27. Распоряжение Президента Украины от 18.08.97 года № 298 “О неотложных действиях по ускорению реформ и выводу экономики Украины из кризиса”.
28. Социально-экономическое положение Донецкой области за январь 2000 г. - Донецкое областное управление статистики, 1999.
29. Статистичний щорiчник. Державний комiтет статистики, 1999.
30. Экономика зарубежных стран. - М.: Высшая школа, 1990.

Приложение 1