Содержание

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

Понятие инвестиционного проекта…………………………………………………..4

Классификация инвестиционных проектов…………………………………………8

Фазы развития инвестиционного проекта…………………………………………...13

Решение задач………………………………………………………………………..15

# Список литературы………………………………………………………………….18

# **Введение**

Инвестиция — это осознанный отказ от текущего потребления в пользу возможного относительно большего дохода в будущем, ко­торый, как ожидается, обеспечит и большее суммарное (т. е. текущее и будущее) потребление. Инвести­ция — это весьма сложное, неоднозначно трактуемое и, в принципе, трудно реализуемое в практической плоскости понятие.

Является общепризнанным тот факт, что жизнеспособность и про­цветание любого бизнеса, любой социально-экономической системы в значительной степени зависит от рациональной инвестиционной по­литики. Эта политика затратна и рискованна по определению. Иными словами, во-первых, инвестиций не бывает без затрат — сначала необ­ходимо вложить средства, т. е. потратиться, и лишь в дальнейшем, если расчеты были верны, сделанные затраты окупятся; во-вторых, не­возможно предугадать все обстоятельства, ожидающие инвестора в бу­дущем,— всегда существует ненулевая вероятность того, что сделанные инвестиции будут полностью или частично утеряны.

Инвестиция — это всегда изменение, осознанное отклонение от рутинного течения, попытка заглянуть в будущее. Инвестиционная деятельность является в некотором смысле вынужденным мероприятием, поскольку любой мало-мальски грамотный бизнесмен, руководитель, менеджер отчетливо понимает, что инвестиция — это необходимое рациональное (естественно, с субъективной точки зрения инвестора) движение, которое всегда лучше, чем застой, консервация статус-кво.

Инвестиционная деятельность различается в зависимости от уров­ня управления, на котором обсуждаются ее содержание, целевые уста­новки, способы осуществления, планируемые результаты. Различие за­ключается в инвестиционных возможностях, потенциально мобилизуе­мых ресурсах, степени ответственности за возможные просчеты и др.

# **Понятие инвестиционного проекта**

Термин «инвести­ция» входит в число наиболее часто используемых понятий в эконо­мике, в особенности в экономике, находящейся в процессе трансфор­мации или испытывающей подъем. Это понятие происходит от ла­тинского *investio* — одеваю и подразумевает долгосрочное вложение капитала в экономику внутри страны и за границей. В руководствах по инвестиционной деятельности его, как правило, трактуют в широ­ком смысле, понимая под инвестицией «расходование ресурсов в на­дежде на получение доходов в будущем, по истечении достаточно длительного периода времени».

В приведенном определении два ключевых момента. Во-первых, речь идет о «надежде на получение дохода в будущем», которая, естественно, не является предопределенной. Иными слова­ми, любая инвестиция рискова в том смысле, что надежда на полу­чение дохода может и не оправдаться. Делая инвестицию, инвестор фактически отказывается от возможности потребления средств «сего­дня», полагая, что «завтра» он сможет не только вернуть вложенные средства, но и получить некоторый доход с устраивающей его нор­мой прибыли. Поскольку в экономике безрисковых операций прак­тически не существует, подобный отказ от текущего потребления с очевидностью рисков по своей сути. Не случайно поэтому инве­стицию трактуют как «отказ от определенной ценности в настоящий момент за (возможно, неопределенную) ценность в «будущем».

Во-вторых, инвестиции чаще всего связывают с долгосрочным вложением капитала. Однако можно дать и более общее определе­ние, согласно которому под инвестицией понимаются оцененные в стоимостной оценке расходы, сделанные в ожидании будущих доходов. В этом случае в зависимости от горизонта инвестирования инвестиции можно классифицировать на долгосрочные и кратко­срочные. Поскольку подобное подразделение с очевидностью всегда является весьма условным, приведенное определение вполне прием­лемо; иными словами, признак долгосрочности по существу не явля­ется системообразующим при введении понятия «инвестиция». Дан­ный подход стал особенно актуальным в связи с развитием финансо­вых инвестиций.

Традиционно различают два вида инвестиций — финансовые и ре­альные. Первые представляют собой вложение капитала в долгосроч­ные финансовые активы — паи, акции, облигации; вторые — в разви­тие материально-технической базы предприятий производственной и непроизводственной сфер. За реальными инвестициями в россий­ском законодательстве закреплен специальный термин — капитальные вложения, под которыми понимаются инвестиции в основной капи­тал (основные средства), в том числе затраты на новое строительст­во, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение дей­ствующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

В отличие от финансовых решений краткосрочного характера, принимаемых в основном исходя из текущих производственных, иногда тактических соображений, вложения в материально-техниче­скую базу (реальные инвестиции) все же имеют ярко выраженную стратегическую направленность и связаны с понятием операционного риска. В данном случае речь идет как об инвестициях, так и о дезинвестициях, пони­маемых как процесс высвобождения денежных средств путем прода­жи долгосрочных активов. Очевидно, что стратегический аспект при­сутствует в таких решениях, как расширение производственных мощностей, модернизация и реконструкция действующей материаль­но-технической базы, строительство новых производственных мощ­ностей в связи с планируемым внедрением новых видов продукции и услуг, приобретение основных средств и др. Дело в том, что вкла­дывая средства в долгосрочные активы, их собственники надолго омертвляют свой капитал и, кроме того, они подвержены риску по­терь в случае досрочной дезинвестиции. В частности, проведенные американскими специалистами исследования показали, что вынуж­денная реализация производственных запасов может сопровождаться потерей около 60% их стоимости. Если даже в отно­шении ликвидных активов, каковыми являются производственные запасы, возможен столь существенный уровень относительных потерь, то степень риска, связанного с ликвидацией долгосрочных ак­тивов, может быть, по крайней мере, не менее значительной.

Таким образом, если следовать букве закона, то инвестиционный проект трактуется как набор документации, содержащий два круп­ных блока документов:

• документально оформленное обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных  
вложений, включая необходимую проектно-сметную документа­цию, разработанную в соответствии с законодательством РФ и утвержденную в установленном порядке стандартами (норма­ми и правилами);

• бизнес-план как описание практических действий по осуществ­лению инвестиций.

Однако на практике инвестиционный проект не сводится к набо­ру документов, а понимается в более широком аспекте — как после­довательность действий, связанных с обоснованием объемов и поряд­ка вложения средств, их реальным вложением, введением мощностей в действие, текущей оценкой целесообразности поддержания и про­должения проекта и итоговой оценкой результативности проекта по его завершении. В этом случае инвестиционному проекту свойственна определенная этапность, т.е. он развивается в виде предусмотренных фаз, а набор документов, обосновывающих его целесообразность и эффективность, выступает лишь одним из элементов проекта в целом.

Объектами капитальных вложений в Российской Федерации являются находящиеся в частной, государственной, муниципальной иных формах собственности различные виды вновь создаваемого или модернизируемого имущества, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами. Капитальные вложения в объекты, создание и использование которых не соответствуют законодательствуРФ и утвержденным в установленном порядке стандартам, запрещены.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложе­ний и другие лица. Инвесторами, т. е. лицами, осуществляющими капитальные вложения, могут быть физические и юридические лица, создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности (ино­странные инвесторы).

В качестве заказчиков по инвестиционному проекту могут высту­пать как собственно инвесторы, так и уполномоченные ими физиче­ские и юридические лица. Непосредственные работы по возведению производственных мощностей в соответствии с требованиями проек­та осуществляются подрядчиками, под которыми понимаются физи­ческие и юридические лица, выполняющие работы по договору под­ряда или государственному контракту, заключаемым с заказчика­ми в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятель­ности, которые подлежат лицензированию в соответствии с феде­ральным законом.

Пользователями объектов капитальных вложений могут высту­пать как инвесторы, так и любые физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государственные органы, органы местного самоуправления, иностранные государства, международные объединения и организации, для которых создаются указанные объ­екты.

Субъекту инвестиционной деятельности законом разрешено со­вмещение функций двух и более субъектов, если иное не установле­но договором или государственным контрактом, заключаемыми между ними.

Все инвесторы имеют равные права на осуществление инвестици­онной деятельности, самостоятельное определение объемов и направ­лений капитальных вложений, владение, пользование и распоряжение объектами капитальных вложений и результатами осуществленных инвестиций, а также осуществление других прав, предусмотренных договором или государственным контрактом в соответствии с за­конодательством РФ. Вместе с тем инвесторы несут ответственность за нарушение законодательства РФ и обязаны в установленном по­рядке возместить убытки в случае прекращения или приостановления инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений.

Государство не только регулирует инвестиционную деятельность, но и гарантирует всем субъектам инвестиционной деятельности неза­висимо от форм собственности:

а) обеспечение равных прав при осуществлении инвестиционной деятельности;

б) гласность в обсуж­дении инвестиционных проектов;

в) право обжаловать в суд решения и действия (бездействие) органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц;

г) защиту капитальных вложений.

Управленческие решения по поводу целесообразности инвестиций, как правило, относятся к решениям стратегического характера. Они требуют тщательного аналитического обоснования.

**Классификация инвестиционных проектов**

С позиции управленческого персонала компании инвестиционные проекты могут быть классифицированы по различным основаниям.

**Предназначение инвестиции** — это ключевой признак при классификации проектов, в соответствии с которым можно выделить семь основных причин инвестирования, а, следовательно, и групп проектов:

1. инвестиции в повышение эффективности производства;
2. инвестиции в расширение действующего производства;
3. инвестиции в создание производственных мощностей при освоении новых сфер бизнеса;
4. инвестиции, связанные с выходом на новые рынки сбыта;
5. инвестиции в исследования и разработку новых технологий;
6. инвестиции преимущественно социального предназначения;
7. инвестиции, осуществляемые в соответствии с требованиями закона.

**Величина требуемых инвестиций.** Инвестиционные проекты су­щественно разнятся по объему требуемых инвестиций, продолжи­тельности периода освоения капиталовложений, сроку «эксплуата­ции» проекта. На практике это находит отражение в классификации проектов на крупные, традиционные и мелкие, причем, обычно в ка­честве критерия отнесения проекта к той или иной группе берется объем капиталовложений. Безусловно, эта и некоторые подобные ей классификации проектов не являются строго определенными, т. е. в известном смысле они достаточно условны. Иными словами, какой проект считать традиционным, а какой мелким — сугубо частное дело, т. е. соответствующих строгих критериев не может существо­вать в принципе. В частности, градация проектов по объему требуе­мых инвестиций чаще всего зависит от размеров самой компании, поскольку очевидно, что в солидной финансово-промышленной груп­пе и небольшом заводе по производству мебели используемые кри­терии отнесения анализируемого проекта к крупному или мелкому существенно разнятся. Несмотря на известную условность смысловая нагрузка подразделения проектов на крупные, традиционные и мел­кие достаточно существенна. Дело в том, что проекты из разных групп, как правило, находятся в компетенции руководителей различ­ного уровня. Так, в крупной фирме является обычной практика ог­раничения объема капиталовложений, которым вправе распоряжать­ся менеджер того или иного уровня; что касается амбициозных и затратоемких проектов, то решение об их целесообразности обычно принимается на самом высоком уровне.

Существуют идругие причины, обусловливающие необходимость рассматриваемой классификации; это, в частности, поиск соответст­вующих источников финансирования, различие в оценке риска и по­следствий в случае того или иного развития событий на рынке това­ров и услуг и т. п. Так, если мелкий проект может быть профинан­сирован за счет собственных источников, то для реализации крупного проекта необходимо привлечение дополнительных источни­ков, что связано с оценкой риска, необходимостью обеспечения по­лученных кредитов и займов, оценкой средневзвешенной стоимости источников и др.

**Тип предполагаемого эффекта.** Цели, которые ставятся при оценке проектов, могут быть различными, а результаты, получаемые в ходе их реализации, не обязательно носят характер очевидной прибыли. Могут быть проекты, сами по себе убыточные в экономиче­ском смысле, но приносящие косвенный доход за счет обретения стабильности в обеспечении сырьем и полуфабрикатами, выхода на новые рынки сырья и сбыта продукции, достижения некоторого со­циального эффекта, снижения затрат по другим проектам и произ­водствам и др. Как уже неоднократно отмечалось, во многих эконо­мически развитых странах очень остро ставится вопрос об охране окружающей среды и обеспечении безопасности продукции компа­ний для пользователей и природы (нередко крупные компании включают в аналитические разделы своих годовых отчетов соответ­ствующую информацию о капитальных и эксплуатационных затратах в этом направлении). В этом случае традиционные показатели эф­фекта, а также критерии оценки целесообразности принятия проекта, основанные на формализованных алгоритмах, могут уступать место неким неформализованным критериям.

Несложно обособить шесть видов эффекта:

1. наращивание объ­емов производства;
2. сокращение затрат, сопровождающееся полу­чением дополнительной прибыли;
3. снижение риска производства и сбыта;
4. новое знание (технология);
5. политико-экономический эффект;
6. социальный эффект.

***Наращивание объемов производства****.* Проекты этого типа ориенти­рованы на расширение традиционного производства. Здесь эф­фект — в увеличении доли рынка продукции, контролируемой дан­ной фирмой, и в получении дополнительных прибылей при сохранении уровня рентабельности продукции. На самом деле и в этом случае может иметь место рост рентабельности, в частности, могут проявляться эффект от масштаба и относительное снижение обще­производственных расходов. Подобные проекты носят рутинный ха­рактер.

***Сокращение затрат****.* Проекты данного типа имеют цель сокраще­ние затрат либо по какому-нибудь действующему производству (тех­нологической линии, производственному участку), либо по компании в целом. Поскольку прибыль — это разница между доходами и затра­тами, то при прочих равных условиях сокращение затрат приводит к росту прибыли и рентабельности (естественно, речь идет об обос­нованном снижении затрат). Пример — внедрение технологии опти­мального раскроя материалов, переоснащение материально-техниче­ской базы менее энергоемким оборудованием. Подобные проекты но­сят в основном вспомогательный, обеспечивающий характер.

***Снижение риска производства и сбыта****.* Проекты этой группы имеют цель снижение рисковости производственной и коммерческой деятельности фирмы. В качестве примеров можно привести проекты, связанные с переоснащением компании более надежным оборудова­нием, внедрением менее рисковой технологии снабжения сырьем и материалами, внедрением технологии контроля за состоянием и тенденциями изменения на рынке продукции и др. Эти проекты не приносят непосредственно идентифицируемой с ними прибыли, однако они сопровождаются косвенным экономическим эффектом.

***Новое знание (технология).***Выше упоминалось о проектах инно­вационного характера, направленных на формирование нового зна­ния. Подобные проекты с очевидностью носят затратный характер, вместе с тем предполагается, что впоследствии при внедрении разра­боток в практику будет получен и экономический эффект.

***Политико-экономический эффект****.* Проекты этой группы, как пра­вило, имеют место при освоении новых рынков сбыта и в той или иной степени предназначены для решения задач, имеющих, прежде всего, политическую подоплеку. Логика достаточно очевидна — через постепенное расширение сегмента нового рынка осуществить внедре­ние собственной идеологии в различных сферах, в том числе и в сфере бизнеса. Безусловно, при идентифи­кации подобных проектов речь идет именно о политико-экономиче­ском эффекте, достижение политических целей подразумевает и по­лучение в конечном итоге экономических «дивидендов».

***Социальный эффект****.* Проекты, предназначенные для получения социального эффекта, не являются какой-то редкостью; безусловно, они имеют место, прежде всего, при реализации государственных и муниципальных программ, однако и в крупных компаниях подоб­ные проекты достаточно обыденны. Можно упомянуть о проектах, связанных с повышением квалификации работников фирмы, строи­тельством центров релаксации и физического развития. Например, фирмы так называемой «большой пятерки»1 имеют учебные центры переподготовки кадров, на строительство и поддержание деятельно­сти которых затрачиваются немалые денежные суммы. Вместе с тем при надлежащем развитии системы переподготовки кадров деятель­ность подобных центров становится оправданной не только в соци­альном, но и в экономическом смыслах.

**Тип отношений**. Весьма важным в анализе инвестиционных про­ектов является выделение различных отношений взаимозависимости. Два анализируемых проекта называются ***независимыми****,* если решение о принятии одного из них не сказывается на решении о принятии другого. Если два и более анализируемых проектов не могут быть реализованы одновременно, т. е. принятие одного из них автоматически означает, что оставшиеся проекты должны быть отвергнуты, то такие проекты называются ***альтернативными,***или ***взаимоисключающими***Подразделение проектов на независимые и альтернативные имеет особо важное значение при комплектовании инвестиционного портфеля в условиях ограничений на суммарный объем капиталовложений. Величина верхнего предела объема выделяемых средств может быть в момент планирования неопределенной, зависящей от различных факторов, например суммы прибыли текущего и будущих периодов. В этом случае обычно приходится ранжировать независимые проекты по степени их приоритетности.

Проекты связаны между собой отношениями ***комплементарности****,* **ес**ли принятие нового проекта способствует росту доходов по одному ли нескольким другим проектам. Например, строительство сервисного центра сопровождается не только доходом от оказания услуг этим центром, но и ростом числа покупателей основной продукции, привлеченных перспективой в случае необходимости отремонтировать купленное изделие на приемлемых условиях. Выявление отношений комплементарности подразумевает приоритетность рассмотрения проектов в комплексе, а не изолированно. Это имеет особое значение, когда принятие проекта по выбранному основному критерию не является очевидным — в этом случае должны использоваться дополнительные критерии, в том числе и наличие, и степень комплементарности.

Проекты связаны между собой отношениями ***замещения,***если принятие нового проекта приводит к некоторому снижению доходов поодному или нескольким действующим проектам.

**Тип денежного потока**. С любым проектом увязывается денежный поток как череда инвестиций и поступлений. Поток называется ***одинарным****,* если он состоит из исходной инвестиции, сделанной одновременно или в течение нескольких последовательных базовых периодов, и последующих притоков денежных средств; если притоки денежных средств чередуются в любой последовательности с их оттоками, поток называется ***неординарным.***Выделение ординарных неординарных потоков чрезвычайно важно при выборе того или того критерия оценки, поскольку, не все критерии справляются с ситуацией, когда приходится анализировать проекты с неординарными денежными потоками.

**Отношение к риску**. Инвестиционные проекты различаются по степени риска: наименее рисковые проекты, выполняемые по государственному заказу; наиболее рисковые проекты, связанные с созданием новых производств и технологий.

# 

**Фазы развития инвестиционного проекта**

Любой проект, даже самый крупный, обычно является лишь эле­ментом инвестиционнойпрограммы, осуществляемой в рамках инве­стиционной политики фирмы. Разработка этой политики предполага­ет:

• формулирование долгосрочных целей деятельности фирмы; поиск новых перспективных сфер приложения свободного капитала;

• разра­ботку инженерно-технологических, маркетинговых ифинансовых прогнозов;

• формулирование целей иподцелей инвестиционной дея­тельности;

• исследование рынка и идентификацию возможных и дос­тупных проектов;

• экономическую оценку иперебор вариантов в ус­ловиях различных ограничений (временных, ресурсных, имеющих экономическую и социальную природу и др.);

• формирование инве­стиционного портфеля; подготовку и периодическое уточнение бюд­жета капитальныхвложений; перманентную оценку действующих проектов; оценку последствий реализации завершившихся проектов.

# 

**Решение задач**

**Задача1.** Инвестору предложено приобрести объект недвижимости который будет приносить доходы:

1год-1200у.е.

2год-1000у.е.

3год-1400у.е.

4год-1100у.е.

5год-1500у.е

По истечении 5-ти лет объект может быть продан за 50тыс.у.е. Ставка дисконтирования по годам составляет:

1год-10%

2год-11%

3год-12%

4год-10%

5год-10%

Для риверсии 21%. Проценты начисляются на2-й и 3-й год ежеквартально. Остальные периоды 1 раз в год. Определите текущую стоимость объекта недвижимости, то есть максимальную цену покупки.

Таблица 1- Определение текущей стоимости

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Года, N  Показатели | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Денежный поток, F | 1200 | 1000 | 1400 | 1100 | 1500 | 50000 |
| 1. Ставка дисконтирования, r | 0.1 | 0.11 | 0.12 | 0.1 | 0.1 | 0.21 |
| 1. Количество начислений в год, m | 1 | 4 | 4 | 1 | 1 |  |
| 1. Текущая стоимость, P | 1090.9 | 806.5 | 979 | 753 | 937.5 |  |



1 год у.е

2 год у.е

3 год у.е

4 год у.е

5 год у.е

Реверсия:

у.е

Заключение: данный объект недвижимости имеет предельную максимальную оценку 21373 у.е. Эта цена позволит полностью вернуть потраченные на приобретение средства в результате получения общей суммы доходов 56200у.е. Если норма дохода инвестора составит 24% тогда цена приобретения находиться так: P=21373\*1.24x, тогда х=17236.

**Задача 2.**

Получена ссуда 20тыс. под 13%-ов начисляемых на непогашенный остаток долга на 5 лет. Возвращать нужно равными частями. Рассчитать методом депозитной книжки. Определить А.







|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Остаток долга на начало года | Ежегодный платеж | В том числе | | Остаток долга на конец периода |
| % за год | Тело кредита |
| 28000 | 5,686 | 8600 | 3860 | 16914 |
| 16914 | 5,686 | 2199 | 4245 | 13427 |
| 13427 | 5,686 | 1746 | 3487 | 9486 |
| 9486 | 5,686 | 1233 | 4453 | 5033 |
| 5033 | 5,688 | 624,3 | 5033 | 0 |

Заключение: из структуры платежа видно что в 1-ю половину кредитного договора большую долю занимают %-ты а во 2-й половине кредитного договора преобладают платежи по возврату «тела» кредита.

**Задача 3**

Предприятие планирует крупный инвестиционный проект, предусматривающий приобретение основных средств и капитальный ремонт оборудования, а также вложения в оборотные средства по следующей схеме:

$130 000 – исходная инвестиция до начала проекта;

$25 000 – инвестирование в оборотные средства в первом году;

$20 000 – инвестирование в оборотные средства во втором году;

$15 000 – дополнительные инвестиции в оборудование на пятом году

$10 000 – затраты на капитальный ремонт в шестом году;

В конце инвестиционного проекта предприятие рассчитывает реализовать оставшиеся основные средства по их балансовой стоимости $25 000 и высвободить часть оборотных средств стоимостью $35 000

Результатом инвестиционного проекта должны служить следующие чистые (т. е. после уплаты налогов) денежные доходы:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год | 6 год | 7 год | 8 год |
| $20 000 | $40 000 | $40 000 | $40 000 | $50 000 | $50 000 | $20 000 | $10 000 |

Необходимо рассчитать чистое современное значение инвестиционного проекта и сделать вывод о его эффективности при условии 12-ти процентной требуемой прибыльности предприятия на свои инвестиции.

**Список литературы**

1. В.В.Ковалев, В.В. Иванов «Инвестиции» Учебник. 2003г.
2. В.В. Ковалев «Методы оценки инвестиционных проектов» 2005г.
3. З.А.Сабов «Финансирование и инвестиции» 2007г.
4. У.Ф.Шарп «Инвестиции» 2005 г.

5. И.В.Липсиц, В.В. Коссов «Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа» 2008 г.