**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ**

КИЕВСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА И БИЗНЕСА

Кафедра финансов и экономики предприятия

#### КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

#### Предмет «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

##### Вариант № 1

######

###### Руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (подпись) (фамилия, инициалы)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2002 г.

выполнила \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (подпись) (фамилия, инициалы)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2002 г.

г. Чернигов, 2002 год**СОДЕРЖАНИЕ**

1

***1. Вступление*** 3

***1.1. Общие данные*** 3

1.2. Три этапа при выполнении контрольной работы 3

***2. Теоретический раздел*** 4

2.1 Характеристика видов инвестиций и инвесторов 4

2.2. Положение инвестиционной деятельности на Украине. 6

***3. Расчетный раздел*** 8

***3.1. Условия задачи*** 8

3.2. Анализ и выбор инвестиционного проекта из ряда альтернативных одинакового срока реализации 8

3.2.1. Чистый приведенный эффект 8

***Литература*** 8

# ***1. Вступление***

# ***1.1. Общие данные***

В рыночных условиях хозяйствования оценка целесообразности инвестиций приобретает важное значение для всех субъектов предпринимательской деятельности.

Эффективность инвестиционного процесса связана с оценкой и выбором наиболее привлекательных инвестиционных проектов из ряда альтернативных, которые обеспечивали бы в будущем максимальную прибыль.

В реальных условиях хозяйствования инвестору приходится решать множество вопросов инвестиционного характера связанных, на пример, с разделом ограниченных инвестиционных ресурсов, оценкой инвестиционных проектов как с одинаковым, так и разным сроком реализации. Все большее значение в наше время приобретает инвестиционный рынок, где уже есть в наличии множество инвестиционных проектов и количество их безостановочно растет. Все предстают перед инвестором как коммерческие предложения, которые он должен рассмотреть и принять решение относительно выбора и финансирования наиболее привлекательных проектов*.*

# ***1.2. Три этапа при выполнении контрольной работы***

**Этап №1**

#### Этап №2

#### Этап №3

Выбор наиболее выгодного инвестиционного проекта из ряда альтернативных

Выбор наиболее выгодного инвестиционного проекта из ряда проектов с разными сроками реализации

Формирование оптимального инвестиционного портфеля при заданных инвестиционных ресурсах

# ***2. Теоретический раздел***

# ***2.1 Характеристика видов инвестиций и инвесторов***

Предприятия (фирмы) постоянно сталкиваются с необходимостью *инвестиций,* т.е. с вложением финансовых средств (внутренних и внешних) в различные программы и отдельные мероприятия (проекты) с целью организации новых, поддержания и развития действующих производств (производственных мощностей), технической подготовки производства, получения прибыли и других конечных результатов, например природоохранных, социальных и др.

По финансовому определению*,* инвестиции - это все виды ак­тивов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода (выгоды);

По экономическому определению - расходы на создание, расширение или реконструкцию и техническое перевооружение основного и оборотного капитала.

Это целевые банковские вклады, ценные бумаги, финансовые вложения в технологии, машины и оборудование, лицензии, имущественные права, интеллектуальные ценности.

Одни вложения капитала будут влиять только на составляющие расходов, например на затраты, ведущие к сни­жению издержек, другие - как на доходы, так и на расходы. Прогнозирование влияния инвестиций на статьи до­ходов и расходов - сравнительно трудоемкая задача, так как сложно оценить объемы их приращения или наоборот, снижения. Инвестиции в производственные мощности для выпуска новой продукции (товаров, услуг) могут потребовать увеличения оборотного капитала (количества сырья, незавершенного производства, готовых товаров на складе). При продаже продукции в кредит увеличивается дебиторская задолженность и т.д.

Можно предположить, что все средства, вложенные в оборотный капитал, полностью превратятся в денежный поток после осуществления проекта. Это может случиться при условии, что все склады будут освобождены от го­товой продукции и незавершенного производства, дебиторская задолженность получена, а кредиторская выпла­чена. Если по окончании деятельности в рамках проекта остаток оборотного капитала и можно вернуть, то инвестиции имеют конечную стоимость, которую необходимо принимать во внимание.

Объектами инвестирования (вложения средств) мо­гут быть строящиеся, реконструируемые или расширяемые предприятия, здания и сооружения, другие основные фонды, ориентированные на решение определенной задачи (например, на производство новых товаров или услуг*,* увеличение их объема или улучшение качества и т.д.).

Инвестиции различаются по объемам производства (масштабам проекта, производству продукции, работ, услуг), направленности (производственные, социальные и др.), характеру и содержанию периода (этапов) осуществления проектов (на весь период или только отдельные этапы), формам собственности (государственные или частные), характеру и степени участия государства (кредиты, пакет акций, налоговые льготы, гарантии и др.), окупаемости средств, эф­фективности конечных результатов и другим признакам.

Все инвестиции подразделяют на две основные груп­пы: реальные (капиталообразующие) и портфельные.

*Реальные инвестиции* - это в основном долгосрочные вложения средств (капитала) непосредственно в средства про­изводства и предметы потребления. Они представляют со­бой финансовые вложения в конкретный, как правило, дол­госрочный проект и обычно связаны с приобретением реальных активов. При этом может быть использован и за­емный капитал, в том числе и банковский кредит. В та­ком случае банк также становится инвестором, осуществляющим реальное инвестирование.

*Портфельные инвестиции -* это вложение капитала в проекты, связанные, например, с формированием порт­феля и приобретением ценных бумаг и других активов. В данном случае основной задачей инвестора является фор­мирование и *управление* оптимальным инвестиционным портфелем, осуществляемое, как правило, посредством опе­рации покупки и продажи ценных бумаг на фондовом рынке. Портфель - это совокупность собранных воедино раз­личных инвестиционных ценностей.

Реальные инвестиции иногда называют *прямыми,* так как они непосредственно участвуют в производственномпроцессе, например, вложение средств в здания, оборудование, товарно-материальные запасы и т.д. Согласно американской методологии, к прямым относятся инвестиции, формирующие более четверти капитала фирмы.

*Государственные* инвестиции осуществляются за счет бюджетных (налоги, займы, государственные доходы) и других ассигнований;

*Частные* - за счет собственных средств предпринимателя или другого физического лица, полученных им кредитов. Частные инвестиции могут осуществлять и акционерные, страховые компании, коммерческие банки, различные инвестиционные и другие фонды.

Вложения в финансовое имущество, приобретение прав на участие в делах других фирм, например приобретение их акций, других ценных бумаг, а также долговых прав» на­зывают *финансовыми инвестициями.*

Различают также и *интеллектуальные нематериальные инвестиции* - это затраты на покупку патентов, лицензии, ноу-хау, подготов­ку и переподготовку персонала, вложения в научно- исследовательские и опытно- конструкторские разработки, рекламу и др.

Кроме того, различают начальные инвестиции, или *нетто инвестиции,* осуществляемые на основании проекта или при покупке предприятия (фирмы). Вместе с реинвестициями они образуют *брутто инвестиции.*

*Реинвестиции* - это вновь освободившиеся инвести­ционные ресурсы, используемые на приобретение или изготовление новых средств производства и другие цели. Такие инвестиции могут быть направлены на замену име­ющихся объектов новыми, рационализацию и модернизацию технологического оборудования или процессов. Изме­нение объемов выпуска (производства), диверсификацию, связанную с изменением номенклатуры; созданием новых видов продукции и организацией новых рынков сбыта, на обеспечение выживания предприятия (фирмы) в перспективе (например, на НИОКР, подготовку кадров, рекламу, охрану окружающей среды и др.).

Суммы новых инвестиций, увеличивающих размер основного капитала и направляемых на его модерниза­цию (возмещение) (средств, направляемых на возмеще­ние износа основного капитала), составляют *валовые инвестиции.*

Затраты, независимо от источника их финансирования, направленные на возмещение потребленных средств, расширение и техническое перевооружение мощностей действующих предприятий, а также приобретение основных фондов производственного и непроизводственного назна­чения - *долгосрочные инвестиции.*

Они всегда реальны и могут осуществляться в следующих формах:

* строительство новых, реконструкция, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий и объектов непроизводственной сферы;
* приобретение земельных участков и объектив природопользования;
* приобретение и создание нематериальных активов

Нематериальные активы - условная стоимость объектов промышленной и интеллектуальной собственности (собственности на результаты интеллектуального труда, объектами которого являются изобретения, открытия и др.), иных аналогичных имущественных прав, признаваемых объектом права собственности конкретного юридического или физического лица, и приносящих ему доход.

Они подразделяются на:

* Финансовые активы – валюта и кассовая наличность, депозиты в банках, вклады, чеки, страховые полисы, вложения в ценные бумаги, потребительский кредит, паи и т.п.
* Нематериальные активы *-* патенты, торговые марки, авторские права, фран­шизы и т.п.

Нематериальные активы - это неосязаемые (не воспринимаемые осязанием) активы, новая категория в составе имущества предприятия, числящегося на его балансе. Их основные характерные черты: отсутствие материально-вещественной (физической) структуры, использование в течение длительного времени, способность приносить доходы предприятию, высокая степень неопределенности относительно размеров возможной в будущем прибыли от их использования.

В практике планирования и учета долгосрочные инвестиции могут группироваться по следующим признакам:

1) по уровню централизации источников финансирования: централизованные (средства государственного бюд­жета), нецентрализованные (собственные средства предприятия, заемные и привлеченные финансовые ресурсы и др.);

2) по технологической структуре (составу работ и зат­рат): на строительные и монтажные работы, приобретение всех видов оборудования, инструмента и инвентаря, прочие капитальные работы и затраты;

3) по характеру воспроизводства основных фондов:

новое строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение;

4) по способу выполнения работ: подрядным и хозяйст­венным способом;

5) по назначению: производственного и непроизводственного назначения.

Начальный этан оценки эффективности инвестиций включает, как правило, составление альтернатив и обеспечение их сопоставимости (сравнимости), прежде всего по временным рамкам и уровню риска.

 Альтернативные (допускающие одну из двух или нескольких возможностей) инвестиции могут быть независимыми, для которых порождаемые ими денежные потоки не перекрываются (фи­нансирование одной из них, но изменит денежные потоки от другой), и *зависимыми,* когда порождаемые ими денежные потоки взаимозависят.

Физическое или юридическое лицо, осуществляющее инвестиции, приобретающее ценные бумаги от своего имени и за свой счет называют *инвестором.*

Инвесторы могут осуществлять вложение собственных заемных и привлеченных средств в форме капитальных вложений. Инвесторами могут быть органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами, юридические лица всех форм собственности, международные организации и иностранные юридические лица, физические лица - резиденты и нерезиденты

В течение долгого времени главнейшую роль выполняли государственные инвестиции. Мировая практика показывает, что в рыночной экономике частный сектор является ведущим инвестором. Постепенно набирают силу финансово-кредитные институты, которые концентрируют основную часть сбережений населения.

# ***2.2. Положение инвестиционной деятельности на Украине.***

Сегодня от эффективности инвестиционной политики зависят состояние производства, положение и уровень технической оснащенности основных фондов предприятий народного хозяйства, возможности структурной перестройки экономики, решение социальных и экологических проблем. Инвестиции являются основой для развития предприятий, отдельных отраслей и экономики в целом. Во время экономического кризиса инвестиционная деятельность в Украине значительно снизилась. Спрос на инвестиции падал значительно быстрее чем производство валового продукта. Одной из причин этого, было то что инфляция значительно обесценивала инвестиционные средства. На протяжении последних лет, несмотря на значительное замедление темпов инфляции, уменьшается часть долгосрочных кредитов, предоставленных субъектам хозяйствования всех форм собственности в общем объеме кредитов в экономике страны. Большие кредитные ресурсы банков оттягиваются также на рынок облигаций внутреннего государственного займа (ОВГЗ), где проценты более привлекательны по сравнению с кредитами для инвестиционных проектов.

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.

Положение инвестиционной деятельности на Украине я могу показать на примере моего города – Славутич. Пример сам по себе является очень интересным, поскольку город Славутич является специализированной экономической зоной, за счет чего руководство города хочет привлечь дополнительные инвестиции как иностранного, так и внутреннего характера.

Особенность города в том, что он был построен для «целевого использования» – для обслуживания Чернобыльской атомной электростанции, вместо выселенного города Припять, который так же обслуживал станцию, но одновременно имел филиал завода «Маяк» (по выпуску радиоэлектроники) производство. Славутич же не имел кроме станции и городских обслуживающих ее и работников предприятий ничего. 15 декабря 2001 года станция была закрыта, что могло привести к повальному сокращению рабочих мест без замещающих мощностей. Поэтому в 1996 году был издан Указ президента о создании СЭЗ. Поначалу это привлекло немало иностранных инвесторов, которые стремились создать производственные предприятия в черте города (льготы СЭЗ - НДС для ввозимого сырья и оборудования). Немало городских частных производственных фирм вступили в СЭЗ. Поскольку поначалу это казалось выгодным (при условии выполнения обязательств). Но позже оказалось, что членство в СЭЗ выгодно только очень крупным предприятиям. На данный момент в городе 2-3 предприятия с иностранными инвестициями. И еще одно предприятие собираются открывать китайцы. Но в этом году Президентом были введены меры по ужесточению иностранного инвестирования – иностранные инвесторы теряют часть своих льгот, что может привести как к глобальному (в масштабах страны), так и к внутригородскому падению уровня иностранных инвестиций.

Что касается отечественного инвестирования, то кризис 1998 не позволяет до сих пор «отбить» долги, образовавшиеся во время падения гривни. Нечего говорить об инвестировании других отечественных предприятий. Но ближе к концу 2001 года положение в стране начало стабилизироваться. Многие крупные предприятия стали становиться на ноги, это дает надежду на то, что вскоре ситуация стабилизируется и восстановится такое понятие как отечественное инвестирование.

Ситуация в Украине является крайне сложной, и внешняя финансовая поддержка способна облегчить кризис. Конечно, исключительно за счет международных финансовых ресурсов ни одной глубокой экономической проблемы решить нельзя. Было бы очень рискованным, если бы Украина решила жить только за счет иностранной поддержки. Очень важным является и привлекательность Украины для частного капитала. Необходимо искать представителей международного бизнеса, которые захотят инвестировать свои средства в развитие нашей экономики, поскольку они привезут сюда свое оборудование, технологии, рабочие места, откроют новые экспортные возможности. Процесс интеграции украинской экономики в мировую может значительно повысить уровень жизни населения. Поэтому необходимо работать над вопросом интеграции Украины в мировую экономику. Но для этого необходимо посмотреть вокруг, проанализировать сегодняшнюю ситуацию вокруг страны, ее положение в мире, перспективы получения иностранных инвестиций в экономику страны.

 Все предыдущие программы подъема экономики, выхода из кризиса, осуществления рыночных реформ изначально были обречены, ибо в них игнорировались проблемы непосредственного производителя продукции. Поэтому новая программа делает ставку на отечественного производителя, на его государственную поддержку, определяет отраслевые приоритеты: машиностроение, металлургия, химическая и легкая промышленность, сельское хозяйство.

 Ориентация на поддержку отечественного товаропроизводителя позволяет более эффективно решать вопросы использования внешнеэкономического потенциала. Внешняя торговля должна быть одним из важнейших источников роста производства НД и ВВП. А пока же отечественный производитель на внешних рынках чувствует себя неуютно, сковано, в постоянном страхе за падение производства, снижение качества товаров, пассивное сальдо торговли.

 Балансирование внешней торговли осуществлялось за счет товарооборота со странами Азии, Африки и Америки. Торговля со странами СНГ и Европы принесла убытки. В значительной степени торговля с этими странами осуществлялась на бартерной основе.

 До последнего времени не найдено путей коренного улучшения структуры торговли с Россией, увеличения экспорта товаров в противовес импорту энергоносителей.

 Украина как независимая страна находится в геополитическом торговом пространстве 10 приграничных государств: России, Польши, Белоруссии, Словакии, Болгарии, Венгрии, Румынии, Турции, Грузии. Это огромный потенциальный рынок сбыта украинской продукции. С этими странами Украина имеет общую границу, а с Турцией и Грузией - морскую в акватории Черного моря.

 Украина явно недооценила потенциальные возможности этих стран (за исключением России) в расширении торгово-экономических отношений, в укреплении своей экономики. Восстановление ранее существовавших в рамках СЭВ экономических связей и их значительное расширение стран является для Украины объективной необходимостью. Через пространство этого рынка Украина может продвигать свои товары на другие рынки.

 Продвижение товаров Украины на рынки ЕС и ЕАСТ проходит с большим трудом в связи с наличием тарифных барьеров, экспортных ограничений, антидемпингового регулирования. В торговле с этими странами выявилась полная бесперспективность ориентации на экспорт сырья и изделий первичной степени переработки. Структура экспорта Украины будет зависеть от реализации новой экономической программы правительства, ориентированной на развитие современного машиностроения, металлургической, химической промышленности. На рынке ЕС следует взять курс на максимально быстрое адаптирование отечественного производства к экономическим реалиям современного рынка. На вооружение следует взять опыт Японии, Южной Кореи, Тайваня по энергосбережению и умению производить продукцию с минимальными затратами, конкурентно способную на этом региональном рынке. Без этого Украина не сможет успешно интегрироваться в ЕС и мировую хозяйственную систему.

 Украина должна учитывать интеграционные процессы в странах Азии, АТР. Там набирает силу такое объединение государств в общий рынок, как АРЕС (Аsia and Pasifics Economics Corporation) в составе 15 государств, созданное в 1989 году. В эту группировку входят страны АСЕАН, НИС и такие развитые страны как Япония, США, Канада, Австрия, Новая Зеландия, а также Китай. Этот региональный рынок самый крупный, с огромными природными богатствами, где проживает около 40% населения земного шара, производится более 50% ВНП мира. Украина на этом рынке делает только первые шаги.

 Чтобы утвердится на этом рынке, Украина должна постоянно стимулировать торговлю со странами АТР. На этом рынке находит сбыт продукция химической промышленности и, прежде всего, удобрения, прокат черных металлов, электрооборудование, сварочные аппараты, газовые турбины, транспортные средства, определенные виды продукции АПК. Перспективными товарами на рынке АРЕС могут быть высококачественная продукция машиностроения, судостроения, электроника.

 Украина осуществляла торговлю и со странами такого большого рынка как НАФТА, куда входят США, Канада, Мексика. Это рынок высоких технологий. Торгово-экономические отношения Украины со странами НАФТА резко отличаются, а с Мексикой находятся в зачаточном состоянии. Украина способна производить товары, которые могли бы находить сбыт в Мексике. Мексика имеет спрос на энергетическое оборудование, продукцию химической промышленности, машиностроения, судостроения.

 Иностранные инвестиции начинают играть все более существенную роль в экономике Украины. Если верить официальным данным, то они равны примерно половине объема отечественных капиталовложений из централизованных источников

 Настораживает большой разрыв в данных, которыми оперируют украинские официальные лица и зарубежные экономисты, в частности эксперты из “Экономист интеллиженс юнит” - аналитического центра при лондонском журнале “Экономист”.

 Необходимо отметить, что спрос на зарубежные инвестиции в мире в целом значительно превышает их предложение. Поэтому появление Украины на мировом инвестиционном рынке предполагает борьбу за привлечение этих средств. Среди ряда факторов, положительно влияющих на приток иностранных инвестиций, как уже отмечалось, является наличие эффективного инвестиционного законодательства, причем не только и не столько самой законодательной базы, а ее незыблемость, стабильность. Вместе с тем за последние годы в стране было проведено, по крайней мере, три существенных изменения “правил игры” в области правового обеспечения инвестиционной деятельности.

 Кроме того, стоило бы, видимо, присмотреться к тому, кто именно и почему, не смотря ни на что, пытается вкладывать свою твердую валюту в неустойчивую украинскую экономику. Бытует мнение, что к нам идут, во-первых, крупные компании, для которых возможность потери нескольких миллионов или даже десятков миллионов долларов не скажется фатально на их судьбе; во-вторых, авантюристы, т.е. те, кто хочет разбогатеть, используя доверчивость украинского бизнеса. И это правда: идут и те, и другие, но, правда, далеко не вся. Рискнем предложить более адекватную классификацию иностранных инвесторов.

Во-первых, это действительно крупные компании, готовые налаживать собственное производство и дилерскую сеть, в первую очередь из США, ФРГ и др. западноевропейских стран, к которым в последнее время все большее желание проявляют крупные корпорации из Южной Кореи. Эти компании готовы иногда идти даже на временные потери, но дождаться лучших времен и с уже имеющихся плацдармов начать наступление на восстанавливаемый украинский рынок. Но не всем удается выдержать удары республиканской и местной бюрократии и придирчивых конкурентов из числа “новых украинцев”. И если компания “Джонсон и Джонсон” все-таки решила продолжить производство для Seagram атака местных начальников и решивших проявить принципиальность таможенников оказалась фатальной - фирма закрыла свой блестевший яркими огнями в центре Киева магазин и свернула коммерческую деятельность. И это, несмотря на то, что после титанической борьбы удалось победить группу наших энергичных соотечественников, быстро наладивших производство напитков с этикеткой и в бутылках знаменитой фирмы.

 Второй тип инвесторов, который получает распространение в последние годы - различные фонды, стремящиеся, как это принято во всех цивилизованных странах, диверсифицировать собственные инвестиции и обеспечить своим вкладчикам достойный уровень прибыли. В последние годы они все активнее работают в нашей стране, особенно в тех случаях, когда их действия получают поддержку официальных кругов и финансовых учреждений в собственных странах, как это, к примеру, имеет место в случае с Соединенными Штатами Америки.

 Третий тип инвесторов - это не всегда самые крупные и самые известные иностранные компании, но в Украине они могут найти и находят специфические ниши для своего бизнеса. Это, в частности, касается украинской нефтедобычи, куда в виду не слишком больших объемов производства трудно привлечь лидеров отрасли. Для таких компаний получение устойчивых доходов и возможность самореализации являются ключевыми характеристиками. И поэтому вполне понятно, что когда их обманывают, они, как это стало в случае с Борщаговским химкомбинатом, обращаются не только к помощи украинского суда, но и к услугам собственных законодателей, особенно, конечно, если последние представляют сенат США, от которого напрямую зависит размер помощи выделяемой Украине.

 Четвертый тип - это уже упоминавшиеся желающие “отмыть” деньги, либо просто наслушавшиеся рассказов собственной прессы о “новых русских” (украинцах), ставших миллионерами за считанные месяцы. Но сейчас, когда инфляция подавлена, подобные чудеса случаются все реже. И если быстро разбогатеть становится все труднее, то желающих “тихо” вернуть в Украину раннее вывезенные капиталы, не приносящие ожидаемых прибылей на цивилизованном Западе, оказывается достаточно много. При этом открывается возможность получить определенные льготы, выступив в роли иностранного инвестора. Не случайно поэтому, что инвестиции из Кипра или Лихтенштейна намного превышают капиталовложения из таких стран, как Канада или Япония.

 Пятый тип инвесторов - компании из Восточной Европы и бывшего СССР, которые уже на основе новых принципов пытаются наладить кооперацию с украинскими предприятиями, используя часто неформальные отношения, производственные связи и знание рынка.

 Можно было бы классифицировать потенциальных инвесторов более строго, отобрав фиксированный набор критериев (объем инвестиций, географическое расположение, и т.д. и т.п.), но важнее понять какими идеями руководствуется тот или иной инвестор, приходя на украинский рынок, чего он ожидает от своих потенциальных партнеров, в какой форме будет организован его бизнес. Кстати, анализ свидетельствует о том, что пятый тип (по нашей классификации) примерно вдвое реже предпочитает создавать совместные предприятия, чем все остальные инвесторы, а первый настаивает на своем контроле над создаваемой фирмой, хотя и не возражает в категоричной форме против участия в нем украинской стороны.

Развитие стран мирового сообщества характеризуется постоянным расширением их взаимных хозяйственных связей. Этот процесс привел к созданию международной экономики - многогранного и сложного явления, выражающего высший этап развития общественного производства и функционирующего как системное образование на интернациональном уровне. Страны, участвующие в развитии международной экономики, естественно, играют разную роль в данном процессе и решают различные задачи. Однако при этом, как правило, преследуется главная цель – максимально использовать преимущества совокупного экономического потенциала мирового сообщества.

 Важнейшими процессами, воздействующими на мировое хозяйство и радикально изменяющими его, стали процессы интернационализации и глобализации мирового производства и капитала, основных видов жизнедеятельности человека и общества. Фундаментальной закономерностью мирового развития становится устойчивое нарастание взаимосвязанности, целостности мировой экономики как саморазвивающейся системы.

Вместе с тем отдельные части этой системы по-разному в объемном и структурном выражении включены в мирохозяйственные отношения. Международное значение той или иной страны, отдельного ее региона (города) обусловлено их экономическим потенциалом, местом в мировой системе товаропроизводства, технологий, финансов, общей экономической динамикой.***3. Расчетный раздел***

# ***3.1. Условия задачи***

**r = 5% или 0.05**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № этапа | Величина инвестиций,IC, грн. | Денежные потоки по годам, P, грн. |
| Р1 | Р2 | Р3 |
|  | 100 000 | 30 000 | 45 000 | 75 000 |
| 200 000 | 130 000 | 150 000 | 200 000 |
| 300 000 | 200 000 | 250 000 | 300 000 |
|  | 100 000 | 45 000 | 70 000 | 90 000 |
| 100 000 | 60 000 | 70 000 | - |
|  | 300 000 | 170 000 | 210 00 | 250 000 |
| 100 000 | 70 000 | 90 000 | 110 000 |
| 50 000 | 35 000 | 40 000 | 45 000 |
| 50 000 | 30 000 | 35 000 | 40 000 |
| 100 000 | 65 000 | 70 000 | 75 000 |
| 200 000 | 150 000 | 180 000 | 200 000 |
| 100 000 | 70 000 | 75 000 | 90 000 |
| Величина ограниченных инвестиционных ресурсов Z = 200 000,00 грн. |

#

# ***3.2. Анализ и выбор инвестиционного проекта из ряда альтернативных одинакового срока реализации***

# ***3.2.1. Чистый приведенный эффект***

NPV = Σ Pk / (1+r)k - Σ IC / (1+r)j

Где, Pk – годовые денежные поступления;

 R – норма дисконта (в частях единицы);

 IC – величина инвестиций;

 J – год инвестиционных вложений.

# ***3.2.2. Индекс рентабельности инвестиций (PI)***

Метод расчета индекса рентабельности инвестиций основывается на промежуточных данных, полученных при определении чистого приведенного дохода.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **К** | **IC** | **Pk** | **kg** | **Pkg** | **NPV** | **PI** |
| 1 | 1 | 100 000 | 30 000 | 0,95 | 28571 | **34176** | **1,342** |
|  | 2 |  | 45 000 | 0,91 | 40816 |  |  |
|  | 3 |  | 75 000 | 0,86 | 64788 |  |  |
|  |  |  |  |  | 134176 |  |  |
| 2 | 1 | 200 000 | 130 000 | 0,95 | 123500 | **232000** | **2,160** |
|  | 2 |  | 150 000 | 0,91 | 136500 |  |  |
|  | 3 |  | 200 000 | 0,86 | 172000 |  |  |
|  |  |  |  |  | 432000 |  |  |
| 3 | 1 | 300 000 | 200 000 | 0,95 | 190000 | **375500** | **2,252** |
|  | 2 |  | 250 000 | 0,91 | 227500 |  |  |
|  | 3 |  | 300 000 | 0,86 | 258000 |  |  |
|  |  |  |  |  | 675500 |  |  |

Условия принятия решения по этому показателю такие:

**NPV 0,** проект может быть принят,

**NPV 0,** проект должен быть отклонен,

**NPV = 0,** проект и не прибыльный и не убыточный (проект должен быть отклонен).

В данном случае все **NPV** больше 0, т. е. Все три проекта могут быть приняты.

**PI 1, проект может быть принят**

**PI 1, проект не может быть принят**

**PI = 1, проект ни доходный, ни убыточный (должен быть отклонен)**

 У всех трех проектов **PI** больше единицы, значит можно принять все три проекта. Но поскольку **PI** третьего проекта – максимально, то мы выбираем его.

# ***3.2.3. Норма рентабельности инвестиций (IRR)***

при r1 = 0,1, a r2 = 0,60

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Год** | **Денежные потоки** | **Расчет №1** |  |  | **Расчет №2** |  |  |
|  |  | **kg** | **Pkg** | **NPV1** | **kg** | **Pkg** | **NPV2** |
|  | **100 000** |  |  |  |  |  |  |
| 1 | 30 000 | 0,91 | 27 273 | 20811 | 0,63 | 18750 | -45361 |
| 2 | 45 000 | 0,83 | 37 190 |  | 0,39 | 17578 |  |
| 3 | 75 000 | 0,75 | 56 349 |  | 0,24 | 18311 |  |
|  |  | Итого | **120 811** |  | **Итого** | 54639 |  |
|  | **200 000** |  |  |  |  |  |  |
| 1 | 130 000 | 0,91 | 118 182 | 192412 | 0,63 | 81250 | -11328 |
| 2 | 150 000 | 0,83 | 123 967 |  | 0,39 | 58594 |  |
| 3 | 200 000 | 0,75 | 150 263 |  | 0,24 | 48828 |  |
|  |  | **Итого** | **392 412** |  | **Итого** | 188672 |  |
|  | **300 000** |  |  |  |  |  |  |
| 1 | 200 000 | 0,91 | 181 818 | 313824 | 0,63 | 125000 | -4102 |
| 2 | 250 000 | 0,83 | 206 612 |  | 0,39 | 97656 |  |
| 3 | 300 000 | 0,75 | 225 394 |  | 0,24 | 73242 |  |
|  |  | **Итого** | **613 824** |  | **Итого** | 295898 |  |

Рассчитаем IRR:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

Получим:

IRR1 = (0,1 + (20811/(20811+45361)))\*0,5 = 0,20

IRR2 = (0,1 + (192412/(192412+11328)))\*0,5 = 0,52

IRR3 = (0,1 + (313824/(313824+4102)))\*0,5 = 0,99.

Стоимость авансового капитала принимаем, ориентируясь на среднее значение балансового процента по кредитам: СС = 20%. Тогда получаем:

IRR1 = СС, т. е. проект ни прибыльный, ни убыточный (должен быть отклонен).

IRR2 СС, т. е. проект прибыльный, он может быть принят.

IRR3  СС, т. е. проект прибыльный, он так же может быть принят.

 Но поскольку проект №3 имеет максимальную норму рентабельности инвестиций, то его мы и примем, как наиважнейший.

##### ***3.2.4. Срок окупаемости инвестиций (РР)***

 Срок окупаемости инвестиций или срок возврата капитала показывает период времени отчисления затрат инвестиционного проекта за счет денежных поступлений.

Выбор по критерию времени означает выбор проектов с минимальным сроком окупаемости. Алгоритм расчета срока окупаемости зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиций. Когда доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости определяется делением одновременных затрат на величину годового дохода. При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Когда прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом количества лет, на протяжении которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом. Срок окупаемости инвестиций определяется по формуле:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Проект №1

1-й год – 30 000 грн. 100 000 грн.

2-й год – 30 000 грн. + 45 000 грн. = 75 000 грн. 100 000 грн.

3-й год – 75 000 грн. + 75 000 грн. = 150 000 грн. 100 000 грн.

**Следовательно, РР = 3 года.**

Проект №2

1-й год – 130 000 грн. 200 000 грн.

2-й год – 130 000 грн. + 150 000 грн. = 280 000 грн. 200 000 грн.

Следовательно, РР = 2 года

Проект №3

1-й год – 200 000 грн. 300 000 грн.

2-й год – 200 000 грн. + 250 000 грн. = 450 000 грн. 300 000 грн.

**Следовательно, РР = 2 года.**

##### ***3.3. Анализ и выбор инвестиционного проекта из ряда альтернативных с разным сроком реализации***

 В большинстве случаев сравниваются проекты, которые имеют разный срок реализации. Методика их оценки такова:

1) найти наименьшее общее кратное (НОК) сроков для проектов

Т = НОК (n; m);

2) определить NPV проектов, которые условно реализуются на протяжении периода Т необходимое количество раз;

3) определить суммарный NPV потока денежных средств для каждого проекта, который повторяется;

4) выбрать проект с наибольшим значением суммарного NPV потока, который повторяется.

Суммарный NPV потока, который повторяется, определяется по формуле:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

 где NPV(n) – чистый приведенный эффект исходного проекта, который повторяется;

 n – срок реализации проекта в годах

 k – число повторений исходного проекта (оно характеризует количество дополнений в скобках).

 Т = НОК (3;2).

Рассчитаем NPV для обоих проектов:

NPVА =((45 000/1,05) + (70 000/1,052) + (90 000/1,053)) – 100 000 = 84 095

NPVВ =((60 000/1,05) + (70 000/1,052)) – 100 000 = 20 634

Определим суммарный NPV для проекта А по формуле:

Σ NPVА(3;2) = NPVА + NPVА/(1+r)3

**Σ NPVА(3;2) = 156 739**

Определим суммарный NPV для проекта В по формуле:

Σ NPVВ(2;3) = NPVВ + NPVВ/(1+r)2 + NPVВ/(1+r)4

**Σ NPVВ(2;3) = 55 434**

Поскольку суммарныйNPV проекта А больше, то его мы и примем для реализации.

*3.3. Формирование оптимального инвестиционного портфеля при ограничении в денежных средствах.*

При наличии нескольких привлекательных инвестиционных проектов и ограниченных денежных средствах становится вопрос оптимизации инвестиционного проекта.

Существуют пространственная и временная оптимизация инвестиционного портфеля в данной контрольной работе рассматривается пространственная оптимизация.

Условия пространственной оптимизации таковы:

* общая сумма финансовых ресурсов на определенный период ограничена сверху;
* в наличие есть несколько независимых между собой инвестиционных проектов, суммарный объем инвестиций которых превышает инвестиционные возможности инвестора.

A = 300 000

B = 100 000

C = 50 000

D = 50 000

E = 100 000

F = 200 000

G = 100 000

Рассчитаем для каждого проекта NPV:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Проект** | **Года** | **Инвестиции** | **P** | **kg** | **Pkg** | **NPV** |
| **A** | 1 | 300000 | 170000 | 0,95 | 161905 | **268340** |
|  | 2 |  | 210000 | 0,91 | 190476 |  |
|  | 3 |  | 250000 | 0,86 | 215959 |  |
|  |  |  |  | **Итого** | **568340** |  |
| **B** | 1 | 100000 | 70000 | 0,95 | 66667 | **143321** |
|  | 2 |  | 90000 | 0,91 | 81633 |  |
|  | 3 |  | 110000 | 0,86 | 95022 |  |
|  |  |  |  | **Итого** | **243321** |  |
| **C** | 1 | 50000 | 35000 | 0,95 | 33333 | **58487** |
|  | 2 |  | 40000 | 0,91 | 36281 |  |
|  | 3 |  | 45000 | 0,86 | 38873 |  |
|  |  |  |  | **Итого** | **108487** |  |
| **D** | 1 | 50000 | 30000 | 0,95 | 28571 | **44871** |
|  | 2 |  | 35000 | 0,91 | 31746 |  |
|  | 3 |  | 40000 | 0,86 | 34554 |  |
|  |  |  |  | **Итого** | **94871** |  |
| **E** | 1 | 100000 | 35000 | 0,95 | 33333 | **61613** |
|  | 2 |  | 70000 | 0,91 | 63492 |  |
|  | 3 |  | 75000 | 0,86 | 64788 |  |
|  |  |  |  | **Итого** | 161613 |  |
| **F** | 1 | 200000 | 150000 | 0,95 | 142857 | **278890** |
|  | 2 |  | 180000 | 0,91 | 163265 |  |
|  | 3 |  | 200000 | 0,86 | 172768 |  |
|  |  |  |  | **Итого** | **478890** |  |
| **G** | 1 | 100000 | 70000 | 0,95 | 66667 | **112439** |
|  | 2 |  | 75000 | 0,91 | 68027 |  |
|  | 3 |  | 90000 | 0,86 | 77745 |  |
|  |  |  |  | **Итого** | **212439** |  |

Теперь на основании полученных данных составим таблицу:

**Пространственная оптимизация инвестиционных проектов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Комбинацияпроектов | Суммарные инвестиции | Суммарный NPV | Ранжирование проектов |
| **A+B** | 400000 | 411 662 |  |
| **A+C** | 350000 | 326 828 |  |
| **A+D** | 350000 | 313 211 |  |
| **A+E** | 400000 | 329 954 |  |
| **A+F** | 500000 | 547 230 |  |
| **A+G** | 400000 | 380 780 |  |
| **B+C** | 150000 | 201 809 |  |
| **B+D** | 150000 | 188 192 |  |
| **B+E** | 200000 | 204 935 |  |
| **B+F** | 300000 | 422 211 |  |
| **B+G** | 200000 | 255 761 |  |
| **C+D** | 100000 | 103 358 |  |
| **C+E** | 150000 | 120 100 |  |
| **C+F** | 250000 | 337 377 |  |
| **C+G** | 150000 | 170 926 |  |
| **D+E** | 150000 | 106 484 |  |
| **D+F** | 250000 | 323 761 |  |
| **D+G** | 150000 | 157 310 |  |
| **E+F** | 300000 | 340 503 |  |
| **E+G** | 300000 | 174 052 |  |
| **F+G** | 300000 | 112 439 |  |

##### ***Литература***

1. Гитман Л. Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. Пер. с англ. - М.: Дело, 1997.
2. Пересада А.А. Основы инвестиционной деятельности. - К.: Либра, 1994.
3. Татаренко Н.О., Поручник А.М. Теории инвестиций: Учебное пособие. – К.: КНЭУ, 2000 г.