**Сложности инвестиционной деятельности в современных условиях**

**Введение**

Процесс инвестирования представляет собой стратегически направленное вложение различных экономических ресурсов с целью получения каких-либо (финансовых, имущественных, нематериальных и пр.) выгод в будущем или приобретения компанией конкурентных преимуществ. Правильно подобранная инвестиционная стратегия обеспечивает наиболее эффективную реализацию инвестиционного проекта. Это выдвигает на передний план вопросы финансирования проектов. Несомненно, основная деятельность компании должна являться основным источником прибыли и соответственно основным источником денежных средств. Но, к сожалению, в российской практике движение денежных потоков имеет однобокую направленность: происходит «подпитка» основной деятельности за счет инвестиционной и финансовой.

**Актуальные проблемы инвестиционной деятельности**

Инвестиционная деятельность – это деятельность субъектов на рынке инвестиций, целью которых является расширение экономического потенциала объекта инвестиций с помощью наиболее эффективных форм вложения капитала в рамках общей стратегии развития. Инвестиционная деятельность в Российской Федерации начала активно развиваться в эпоху развития рыночных отношений. В начале 90-х годов практически все отрасли российской экономики пришли в состояние стагнации, вследствие развития инфляционных процессов в стране. Однако, в середине 90-х годов ситуация изменилась к лучшему. В это время стали появляться новые предприятия, модернизироваться имеющиеся, что потребовало активного развития рынка инвестиций. В начале XXI-го столетия рынок реальных инвестиций стал одним из самых развивающихся. В настоящий момент в стране реализуется большое количество инвестиционных проектов, инвесторами которых являются российские и зарубежные компании и частные инвесторы.

Актуальность проблемы управления инвестиционными проектами проявляется вследствие активного развития рынка инвестиций в последние годы. Эффективная деятельность предприятия в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентоспособности в условиях перехода к рыночной экономике в значительной мере определяется уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности. Тема исследования актуальна, поскольку комплекс вопросов, связанных с осуществлением инвестиционной деятельности предприятия, требует глубоких знаний теории и практических навыков принятия управленческих решений в области обоснования инвестиционной политики, выбора наиболее эффективных её направлений и форм.

Управление инвестициями представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с осуществлением различных аспектов инвестиционной деятельности предприятия, на прединвестиционном, инвестиционном и постинвестиционном этапах. Управление инвестициями сопряжено с рядом проблем, которые возникают при отборе альтернативных инвестиционных проектов (прединвестиционный этап), их реализации (инвестиционный этап) и на эксплуатационной стадии (постинвестиционный этап).

На прединвестиционном этапе основной проблемой предприятия является поиск инвестора. Все инвестиционные проекты, которые реализуются на предприятиях, финансируются за счет собственных средств и за счёт внешних источников. Поиск инвесторов - это актуальная проблема для всех отечественных предприятий и малого бизнеса в целом. Любое предприятие для расширения своей деятельности, ввода новых объектов, расширении или модернизации прибегает к финансированию как за счет внутренних, так и за счет внешних источников.

Финансирование за счет внутренних источников вызывает отвлечение средств предприятия из оборота, что влечет за собой возникновении финансовых трудностей и как следствие потерь предприятия в виде убытков. Финансирование за счет внешних источников можно разделить на два вида: фиксирование за привлечение банковского и кредита и финансирование за счет средств инвесторов. Пользование банковским кредитом для предприятия является дорогим источником привлечения средств, к тому не все предприятия, реализующие инвестиционный проект соответствуют допустимому и необходимому классу кредитоспособности. К тому же вновь созданные предприятия, которые не имеют доставочного капитала, гарантии и обеспечения возврата полученного кредита могут получит средства, необходимые на реализацию инвестиционных проектов не более чем 500000 рублей, которых для реализации инвестиционного проекта недостаточно.

На инвестиционном этапе актуальными проблемами при реализации инвестиционных проектов являются: очень быстрый рост цен и тарифов, особенно на строительные материалы; очень высокие транспортные расходы на поставку оборудования и материалов; продолжительный период времени строительства и монтаж оборудования, что увеличивает стоимость проекта; вероятность неточных расчетов стоимости инвестиционного проекта из-за наличия инфляции.

**Современные инструменты венчурного инвестирования: новые перспективы в России**

Венчурный бизнес зародился в США в середине 50-х годов. Основу венчурного бизнеса составляют инновационные идеи, перетекающие в дальнейшем в проекты. Менеджерам не хватало времени на разработку инновационных путей развития для своих компаний, да ещё и «бремя», связанное с разделением сфер управления и контроля накладывало свой отпечаток. Соответственно, сужались масштабы и манёвренность приложения венчурного капитала. Данную проблему нужно было решать. Решением стало появление аутсорсинга.

Как нестранно, аутсорсинг в его современном виде был создан в 1963 г. компанией Electronic Data System (EDS) в США. Как показывает мировая практика, предприятия среднего и малого бизнеса чаще всего заинтересованы в аутсорсинге. Аутсорсинг – источник инновационных идей. По мере развития венчурного бизнеса нарастал и комплекс проблем, связанных с эффективным его применением. Это вызвало потребность в дальнейшем развитии аутсорсинга. В связи с этим пришло осознание того, что аутсорсинг - это также и мера, способствующая глубокой оптимизации структур и деятельности компаний. Также, аутсорсинг выступает фактором повышения конкурентоспособности фирмы в современных условиях, а это ещё одна из сторон спроса на аутсорсинг со стороны венчурного бизнеса.

А что же в России? Венчурный капитал в России зародился в конце 80-х в начале 90-х годов XX века. «Нельзя сравнивать отечественную рыночную» экономическую культуру «с экономикой Запада, которая оттачивалась на протяжении столетий. Это вызвало адекватное развитие аутсорсинга. Практика аутсорсинга в России имеет достаточно широкий спектр применения: аутсорсинг инфраструктуры; обучение и подбор персонала; производственный аутсорсинг, или контрактное производство. За последний год спрос на услуги аутсорсинга в России сильно увеличился. Этот рынок растет достаточно высокими темпами - на 70-80% в год и в 2008 году его объем достигнет 3,5-4 млрд.долл. Аутсорсинг предполагает внутреннюю готовность компании к переходу на новый стиль работы, что является одним из главных приоритетов венчурного инвестирования.

Тридцать лет назад, когда организации были в основном иерархическими и автократическими, новых сотрудников обучали методом, который в Великобритании называли «сидеть возле Нелли». Это и есть рождение коучинга. В двух мировых центрах венчурного инвестирования (США и Великобритания) коучинг не является ключевым элементом «латания дыр» в венчурном бизнесе. Венчурные инвесторы не относились к нему так серьёзно, как фактор повышения эффективности. Данная отрасль в США и Великобритании в сфере венчурного бизнеса так и не приобрела, как сказали бы рекламисты и маркетологи «гламурности».

Совсем по-другому дела обстоят в России. Поиск и отбор компаний – важная составляющая процесса инвестирования. На данном этапе существует масса проблем, решение которых возможно посредством использования коучинга. Это:

1. профессиональные участники, деятельность которых должна выявлять взаимосвязь «венчурный инвестор (или их группа) – венчурный проект» в России отсутствуют;

2. профессиональные посредники должны обладать как минимум такими позитивными качествами, как простота управления, логичность, креативность, гибкость, инициативность и универсальность персонала;

3. уровень российского менеджмента достаточно низок, в связи с чем проблемы в сфере венчурного капитала в России достаточно шире.

Также, необходимо понимать, что идеалистическая теория и современная российская практика – две несовместимые вещи. Выявленный выше комплекс проблем в настоящее время способен решить коучинг, который получил развитие в России лет десять тому назад. Коучинг – методология обучения персонала и инструмент менеджмента. Российские организации должны регулярно обсуждать концепцию «коучинга как инструмента менеджмента», а также вводить в бизнес-планы «культуру коучинга».

Чем коучинг может реально помочь развитию венчурного бизнеса? Эффективен ли он для компании-реципиента венчурных инвестиций? Вот несколько объяснений и соображений на эту тему:

1, коучинг отражает изменения, происходящие в современных организациях;

2. применение коучинга не требует больших финансовых затрат;

3. коучинг помогает раскрывать и полнее использовать способности людей;

4. коучинг помогает выявить и изменить неэффективное поведение;

5. результат коучинга – повышение профессиональности и мастерства людей;

6. коучинг может научить тому, чему не научат процедурные руководства.

С точки зрения функциональных областей, в которых действует коучинг самыми распространёнными являются: видение и постановка целей; решение проблем; рефрейминг и творчество; ответственность и полномочия; успех и самооценка.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что аутсорсинг является инструментом позиционирования, способствующим укреплению позиции в отношении выбора венчурного инвестирования той или иной компании. Особенно, это ярко выражено в России, где имеет место консервативное венчурное инвестирование. А коучинг в свою очередь является инструментом венчурного инвестирования в сфере создания инфраструктуры в части активизации творческих способностей и повышения профессионального уровня менеджмента, что составляет основу внутреннего механизма повышения эффективности венчурного капитала. «Культура коучинга» - необходимое звено в венчурном бизнесе.

Каждая компания по-своему уникальна, и, соответственно, предпосылки перехода на аутсорсинг, венчурное инвестирование и коучинг будут различны, но цель всегда одна – повышение эффективности бизнеса.

**Источники финансирования инвестиционных проектов**

Определение источников формирования инвестиционных ресурсов является одной из важнейших задач для успешного функционирования бизнеса и успешной реализации инвестиционных проектов. Особенностью выбора источников формирования инвестиционных ресурсов является их достаточно широкая альтернативность для удовлетворения одних и тех же инвестиционных потребностей компании. По действующему законодательству инвестиционная деятельность на территории РФ может финансироваться следующими способами (рис.):

– Собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы (прибыль; амортизационные отчисления; денежные накопления; средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и пр.).

– Заемные финансовые средства инвестора (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и другие средства).

– Привлеченные финансовые средства инвестора (средства от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан и юридических лиц).

– Финансовые средства, централизуемые объединениями (союзами) предприятий в установленном порядке.

– Средства федерального бюджета, предоставляемые на безвозвратной и возвратной основе; средства бюджетов субъектов РФ.

– Средства внебюджетных фондов.

– Средства иностранных инвесторов.

При всем многообразии источников финансирования основными методами остаются самофинансирование, кредитный, бюджетный и комбинированный методы.

На основе проведенного анализа были выявлены отличительные особенности каждого источника финансирования и предложены рекомендации по выбору инвестиционных ресурсов.

Во-первых, большинство инвестиционных проектов характеризуется довольно продолжительным сроком реализации, что соответственно определяет и долгосрочное отвлечение финансовых средств на инвестиционные цели. В этом случае лучше воспользоваться долгосрочными кредитами и займами, финансовым лизингом.

Во-вторых, предоставление инвестиционных ресурсов на длительный период формирует для кредитора более высокий уровень финансового риска (по сравнению с краткосрочным кредитованием), что существенно повышает стоимость заемных инвестиционных ресурсов и определяет необходимость более надежного их обеспечения. В связи с этим, стоимость предполагаемого долгосрочного заемного капитал на отечественном финансовом рынке часто превышает и стоимость собственного капитала, и прогнозируемый инвестиционный доход. В данном случае, необходимо обратиться к внутренним резервам компании или получить поддержку из бюджета любого уровня.

И, наконец, следует учитывать прогнозируемые пропорции объемов реального и финансового направлений инвестирования. Если реальное инвестирование осуществляется преимущественно за счет собственных внутренних инвестиционных ресурсов, то финансовое – за счет более широкого круга как собственных, так и заемных средств.

**Оценка и прогнозирование современного фондового рынка Российской Федерации в условиях нестабильности мировой конъюнктуры**

С активным переходом российской экономики к рыночной структуре, к формированию новых видов собственности все большее внимание уделялось ценным бумагам, рынку ценных бумаг, фондовым операциям. В настоящее время практически каждый активный человек имеет представление об основах инвестиций на открытых рынках, ежедневно сталкивается с понятиями о фондовых биржах в средствах массовой информации, при разговоре с друзьями, знакомыми, а то и сам принимает непосредственное участие в биржевой деятельности.

Фондовый рынок является важной частью финансовой системы. Основная её роль состоит в обеспечении гибкого межотраслевого перераспределения инвестиционных ресурсов, привлечения национальных и зарубежных инвестиций на российские предприятия, формировании необходимых условий для стимулирования накоплений и трансформации сбережений в инвестиции. Поэтому правильная как качественная, так и количественная оценка основных фондовых показателей становится важным для всех субъектов фондового рынка: государственных органов, регуляторов и организаторов торгов, профессиональных участников.

Применение эконометрических методов позволяет построить имитационную модель, основываясь на которую можно сделать выводы о состоянии фондового рынка, оценить влияние мировой конъектуры. При этом множество процессов, проходящих в экономике, подвергаются детальному описанию, анализу, прогнозированию.

В проделанной научно-исследовательской работе основной упор сделан на исследование стоимости фондового рынка как показателя развития экономики страны, рассмотрены основные понятия, приведена попытка описать экономические процессы языком математики, статистики; оценить влияние кризисных явлений, оказываемых на фондовые рынки России; дать научное обоснование прогнозов развития современного фондового рынка и выявить резервы его будущего роста.

**Анализ и управление краткосрочной ликвидностью (финансовые аспекты постановки задачи имитационного моделирования)**

Одним из ключевых понятий финансового менеджмента является ликвидность. В литературе ликвидность определяется как превращение активов в денежные средства путем их продажи. Однако это весьма условно и оторвано от реальной практики. На наш взгляд, более адекватной будет концепция ликвидности как превращения активов в денежные средства в результате оборачиваемости предметов и средств труда в производственно-хозяйственном цикле предприятия. При переходе от одной материально-вещественной формы в другую в ходе производственного цикла меняется ликвидность активов.

Составляющие производственного цикла можно разделить на управляемые и неуправляемые. Регулируя управляемые составляющие можно добиться определенной степени ликвидности. Денежные средства в процессе оборота проходят этапы: авансы поставщикам, материальные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, дебиторская задолженность, и затем деньги новые. Периоды оборота дают временную характеристику каждого этапа. Чтобы оценить достаточность ликвидности активов, необходимо соотнести оборачиваемость активов со срочностью погашения пассивов. Группы краткосрочных пассивов можно разделить на управляемые и неуправляемые.

К управляемым будут относиться: авансы, полученные за готовую продукцию; кредиторская задолженность по оплате счетов поставщиков; краткосрочные займы и кредиты. Результатом управления ликвидностью будет замедление оборачиваемости денежных средств, путем накопления резервов. Данный подход позволяет выстраивать график платежей по краткосрочным обязательствам в зависимости от ритмичности производственного цикла, определять нормативы коэффициента абсолютной ликвидности в зависимости от особенностей предприятия.

В российской практике можно рекомендовать при оценке ликвидности: обращать внимание на динамику изменения коэффициентов; определять значения коэффициентов, допустимых для данного предприятия. Для получения более четкого представления о ликвидности возможно рассчитать **коэффициент покрытия среднедневных платежей денежными средствами,** т.е. определить, какое количество "дней платежей" покрывают имеющиеся у предприятия денежные средства.

Краткосрочная ликвидность может нарушаться в течение нескольких дней, и предприятие может оказаться неплатежеспособным в результате каких либо факторов. Оценка факторов, влияющих на ликвидность предприятия, может быть проведена при помощи имитационного моделирования. Типовые денежные потоки, которые подлежат исследованию: производственный и финансовый цикл; процесс пополнения активов; процесс финансирования производства; процесс погашения задолженности.

Задача имитационного моделирования сводится к определению сочетаний характеристик этих процессов, которые будут критическими для краткосрочной ликвидности, а значит и для платежеспособности, оценка вероятности наступления такого события и возможности для его предотвращения.

**Заключение**

Таким образом, одной из актуальных проблем настоящего времени является проблема безопасности и риска инвестиционных проектов. Особое внимание правительство Российской Федерации уделяет проблеме защиты имущественных интересов инвесторов, как российских, так и зарубежных. Это связано с тем, что в связи с активным развитием рынка инвестиций зафиксировано большое количество мошенничества со стороны компаний, реализующих инвестиционные проекты.

Для инвестора оценка и анализ риска является важнейшим этапом и моментом при принятии решения о вложении денежных средств в реализацию инвестиционного проекта. Инвестор должен оценить не только риск, но и показатели экономической эффективности, которые дадут полную информацию о проекте, на основании которой инвестор сможет принять решение и ответить на главный для него вопрос - стоит ли вкладывать средства и ресурсы в проект.

**Список литературы**

1. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов: Пер. с англ. / Под ред. Л.П. Белых. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007.
2. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. СПб Питер, 2008.
3. Седов О.И. "Аутсорсинг как элемент современного рыночного хозяйства" // "Регионбизнеспартнер "Новая экономика" 28 февраля 2006.
4. Паркин М. Сказки для коучинга: Как использовать сказки, истории и метафоры в работе с людьми и с малыми группами.- М.: ООО «Добрая книга», 2007.
5. Каширин А.И., Семёнов А.С. Венчурное инвестирование в России. – М.: Вершина, 2007.
6. Фомина А.В., Смирнова Н.К. Привлечение финансирования: от нуля до бесконечности. М.: Бератор-Паблишинг, 2008.
7. Баран В. И. (2007) Эконометрика в Excel: учебное пособие / В. И. Баран, Е. П. Баран, отв. ред. В. В. Матвеев, Чебоксар. кооп. ин-т . - Чебоксары: Салика.
8. Вахрин П. И. (2006) Финансы : учебник для вузов / П. И. Вахрин, А. С. Нешитой . - М.: МаркетингЮ. П. Лукашин / / Вопросы статистики.
9. Финансы: учебник для вузов (2007) / ред. А. Г. Грязнова, ред. Е. В. Маркина. - М.: Финансы и статистика.
10. Лукашин Ю. П. (2008) Адаптивная эконометрика. Нелинейные адаптивные регрессионные модели / Ю. П. Лукашин / / Вопросы статистики.